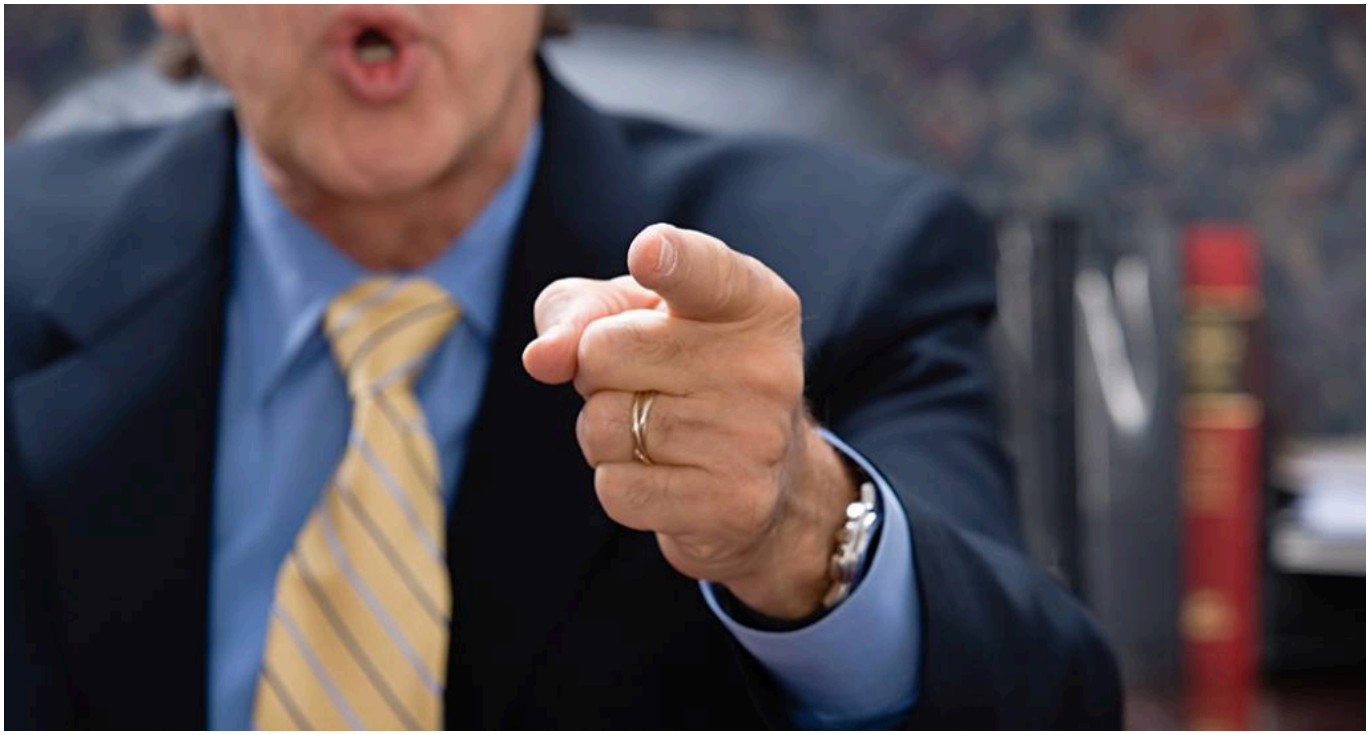
Cinco claves de la regulación emocional para el éxito de una 'startup'

Si piensas en un emprendedor de éxito, el primer concepto que te venga a la cabeza seguramente no sea el de "control emocional". Sin embargo, puede ser decisivo para una *startup*. Christoph Zott y Quy Huy apuntan cinco comportamientos que te ayudarán a regular tus emociones y las de tus grupos de interés.



28 de junio de 2019

¿Sabes controlar tus **emociones**? ¿Tienes en cuenta las de los demás? Son cuestiones que los emprendedores deberían plantearse —y trabajar— para aumentar sus posibilidades de éxito a la hora de buscar financiación, lanzar su *startup* o apuntalar su continuidad.

Esa es la conclusión a la que llegan los profesores **Quy Huy**, de Insead, y **Christoph Zott**, del IESE, tras analizar la **regulación emocional** de los emprendedores y la efectividad con

©IESE Business School

la que movilizan los recursos necesarios para poner en marcha su *startup.*

En su estudio de campo, realizado a lo largo de siete años, los autores han identificado cinco comportamientos que ayudan a los emprendedores a generar bucles de *feedback* positivo en los momentos de mayor incertidumbre:

1. Céntrate en el largo plazo o trata de regular las emociones comparando en el tiempo —pasado, presente y futuro— elementos importantes del negocio, como costes y beneficios (es lo que los autores denominan "regulación emocional vinculada al tiempo"). Por ejemplo, cuando tu proyecto te haga sentir como en una montaña rusa, mirar hacia el futuro puede quitarle dramatismo al presente sin por ello perder el foco en la oportunidad de negocio.

2. Ten en cuenta que los beneficios del emprendimiento van más allá de las ganancias económicas ("regulación emocional relacionada con la recompensa"). Piensa en la satisfacción personal y la gratificación emocional que supone montar una empresa. Si valoras el hecho de crear algo nuevo y lo que aprendes de la experiencia, ganar o perder dinero deja de ser el único criterio importante.

3. Mantén un diálogo abierto con los grupos de interés (inversores, personal). Establece una comunicación fluida y sé transparente acerca de la oportunidad de negocio. Se trata de gestionar sus emociones hablando abiertamente de los problemas y abordándolos de modo que les invites a participar.

4. Controla tus emociones en público y haz hincapié en los rasgos positivos de los demás. Por ejemplo, pronuncia discursos motivacionales y muéstrate ilusionado con la oportunidad de negocio en presencia de aquellos a los que les vendrían bien esos ánimos.

5. Muestra consideración y apoyo a empleados e inversores. Es decir, escúchales y atiéndeles de forma individual para regular sus emociones en los momentos clave.

Según los autores, la autorregulación emocional del emprendedor, a la que contribuyen los dos primeros comportamientos, es beneficiosa tanto para su salud mental como para la marcha de la empresa, lo cual genera un bucle de *feedback* positivo que legitima su liderazgo.

En cuanto a la regulación emocional de los demás, impulsada por los tres últimos comportamientos, tiene una relación más directa con las opiniones favorables respecto a la legitimidad del emprendedor, lo que redunda también en beneficios psicológicos y unos resultados empresariales positivos.

©IESE Business School

Sobre la investigación

Los autores entrevistaron a emprendedores del área metropolitana de Londres que habían lanzado una *startup* en los 18 meses anteriores o pensaban hacerlo en los seis siguientes. De las 26 *startups* seleccionadas, eligieron seis casos "extremos", es decir, aquellas en las que la atención de los emprendedores a la regulación emocional era muy alta o muy baja. Después les entrevistaron (también a otros grupos de interés) durante un periodo de siete años para ver cómo los comportamientos de regulación emocional habían influido en la obtención de recursos.

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School