

DELEGAR:

Todo dueño de pyme o de un comercio , debe ser capaz, en algún momento, de soltar las tareas diarias para dedicarse a planificar y pensar nuevos negocios.

“Nadie lo va a hacer como yo”. Muchos se sentirán identificados con esta frase y otros recordarán que, al menos, una vez lo han dicho. El gran error de muchos comerciantes y dueños de pymes es creer que es mejor hacer la tarea ellos mismos que enseñar y formar a sus colaboradores.

Quien no sabe o no se atreve a delegar se frustra constantemente por “no poder realizarlo todo” y frustra a quienes lo rodean, por hacerlos sentir poco útiles, por acotarles sus posibilidades de aprender, de crecer y por desconfiar de sus capacidades potenciales. Aferrarse a lo operativo, a lo diario, muchas veces es la excusa para no planificar, proyectar, pensar nuevos negocios, enfrentar realidades de la empresa que preferimos postergar u ocuparnos de esas relegadas tareas estratégicas.

Por eso : Delegar es una habilidad que se aprende y que podemos poner en práctica con estos pasos:

Los primeros minutos de cada día hacer una lista de que va a hacer, separar en lo muy importante para mi negocio-rentabilidad , y en lo operativo. Pensar cada tarea imaginando que se la delegamos a un colaborador, le enseñamos y lo controlamos. Aunque la primera vez quizás nos ocupe más tiempo porque debemos dar instrucciones, veremos luego la ventaja de la delegación de tareas.

Desde nuestra Unión de Comerciantes y desde mi Estudio, vemos muchas veces que los asociados se privan de venir a una capacitación, a una reunión con funcionarios, porque

deben ir al banco o estar atrás del mostrador, no hay tiempo mejor invertido que en capacitarse, y relacionarse con otros empresarios pymes y funcionarios.

Contadora Elisabet Piacentini

Palabras : 317