



EL ESTIMULO DE LOS DESTELLOS EMPRESARIALES DEL NIÑO

Ph.D. Melquicedec Lozano Posso
Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial
Universidad Icesi - Colombia

¿Recuerda usted cuando intentó vender los trompos o cuando cambió la muñeca de pilas por una de trapo? ¿O quizá recuerde cuando uno de los amiguitos del barrio le propuso comprar su par de patines por un valor equivalente al de un gancho corriente de tomarse el cabello? ¿O cuando simplemente vendió una de sus pertenencias (un juguete, los zapatos, el maletín, un lápiz, la lonchera) a cambio de algunas monedas o algunos pesos? ¿O, más aún, cuando estableció durante la semana escolar un puesto de dulces de guayaba, de refrescos o de galletas?

Es posible que usted no haya vivido ninguna de estas situaciones ni otras similares, pero también es probable que las haya vivenciado con bastante amplitud. Pues bien, esto no es más que lo que pudiéramos llamar Destellos Empresariales cuyo fuego y entusiasmo fueron apagados en la mayoría de las ocasiones con reprimendas y a veces hasta con castigos, algunas veces por nuestros padres, en otras por familiares (tíos, abuelos) y en otras por los propios profesores de la escuela o el colegio.

Cuántos de nosotros probablemente seríamos hoy empresarios si la huella que nos dejó el primer regaño a una de nuestras iniciativas de negocio no existiera. El que nos hubiesen cortado la propensión al riesgo, a la autonomía, a la creatividad e inclusive, en algunas oportunidades a la aventura, originó en nuestro interior el temor, la dependencia y la costumbre de ser espectadores y esperar que los demás hagan las cosas.

¿Cuántos de nosotros estuviésemos en mejores condiciones de vida de no haber sido por esa gran cantidad de "no toques", "no corras", "no vendas", "no compres", "no te untes", "no hables", "no vayas", "no cruces", "no lo intentes", "no cambies", "no huelas", "no grites", "no molestes", "no hagas", etc., que rodearon el ambiente

familiar, social y académico de nuestros primeros años de vida y que hicieron que sólo en la etapa adulta después de muchas contradicciones, esfuerzo y toma de conciencia, pudiésemos volver a medio retomar algunos valores que prácticamente habían desaparecido de nuestras vidas?

“

Permíteles ser más libres en su forma de pensar y de obrar

Pongámonos ahora ante la posición de ser los responsables de uno, o varios niños, ya sea como padres de familia, como tutores o como docentes. ¿A cuántos de ellos les hemos reducido su creatividad, la fe en su propio potencial, su inclinación a ser independientes, su iniciativa, sus rasgos de perseverancia y su espíritu combativo? Recordemos cuántas veces hemos hecho lo que a su vez nos hicieron a nosotros, sin saberlo y sin mala intención, pero de todas maneras causando daño sin que nos percatáramos.

Es indudable que no quisiéramos para los niños bajo nuestra orientación las experiencias desagradables que nosotros tuvimos que soportar. Es preciso reconsiderar nuestro proceder en el seno familiar o en el aula de clase e introducir en ellos, metodologías, contenidos y comportamientos que dejen al niño expresar ese fantástico mundo interior colmado de riqueza creativa. Ahora podemos ver que no era tan grave vender los trompos o cambiar la muñeca o desarmar el carro de pilas; y es muy importante lograr que los niños que maneja lo entiendan de una vez.

Permítales ser más libres en su forma de pensar y de obrar. A esa edad, "perder" en un "negocio" generalmente significa "ganar" en

otras cosas. Un niño al cambiar el carro de bomberos por un par de canicas posiblemente no lo esté haciendo en modo alguno para obtener ganancia desde el punto de vista económico.

A lo mejor él ha sido impactado simplemente por el color de las canicas. Pero obsérvese que aunque para nosotros desde el punto de vista económico es mal negocio, para el niño en el fondo sí es ganancia. Para él, obtener las canicas de ese color es ganar, es lograr lo que él desea. Las canicas tienen para él en ese momento más valor que el carro, aunque para nosotros sea al contrario.

Con el tiempo, el niño irá dando un sentido más económico a su acción de negocio pero, mientras ese momento llega, es menester dejar que esta parte del proceso se dé sin barreras ni coerciones.

Apagar estos primeros destellos empresariales del niño es limitar el mundo a su alrededor, es infradimensionar su pensamiento y su accionar, es restarle posibilidades de ser empresario cuando sea adulto.

Deje que los niños cambien los periódicos, vendan las cometas, negocien las frutas de la finca, etc. No cercene sus primeros destellos empresariales.

No se trata de presionar a los niños hacia un comportamiento permanentemente ligado a los negocios, llegando al extremo de que descuiden sus estudios en la escuela o colegio. Debe procederse con mucho tacto para lograr que el niño perciba dos aspectos importantes: que por un lado, los negocios traen muchas cosas buenas (dinero, independencia, satisfacciones, etc.) y, por el otro, la preparación académica da fuerza y vigor al negocio a través del conocimiento.

Ello, además, permite crear un eslabón permanente y equilibrado

entre ambos aspectos, Pues, no habrá un negocio exitoso y duradero sin la continua inyección de nuevos conocimientos. Sin embargo es preciso anotar que, si bien un trabajo pedagógico formativo al respecto, presenta estímulos valiosos, estos no son una garantía absoluta que asegure la conversión del niño en empresario al entrar a una edad más adulta.

Lo que sí resulta claro es que todo este proceso, llevado de una manera organizada e intencional, hace trascender al niño a un mundo más amplio donde puede poner a prueba todo su interés, su entusiasmo y su capacidad.

Existen diversas maneras de estimular los destellos empresariales. La gran mayoría de ellas son conocidas por todos nosotros, pero desafortunadamente olvidadas y, por lo tanto, no practicadas. Veamos algunas:

a) Enséñeles el hábito del Ahorro

Cada niño debiera tener su cuenta de ahorros o por lo menos su alcancía. Estos "bancos caseros" le permiten hacer del ahorro una diversión en la cual irán encontrando experiencias gratificantes.

b) Asígneles una mesada periódica

La asignación periódica de un pequeño monto de dinero, con las indicaciones necesarias para su uso, harán tomar al pequeño responsabilidades frente cómo habrá de hacer sus gastos, para que el dinero recibido dure por el período para el cual fue asignado.

c) MotíVELO a participar en los quehaceres domésticos

Embolar los zapatos, lavar la bicicleta, limpiar los muebles, arreglar el closet son actividades a las cuales pueden ser integrados los niños, sin temor a que ello



represente un esfuerzo inadecuado. Si no lo hacen perfectamente no los critique, por el contrario, resalte lo que hicieron e indíqueles, con mucho tacto, cómo podrían lograr mejores resultados la próxima vez.

d) No recompense siempre con dinero

Si se acostumbra a los niños a pagarles todo con dinero, se educan a fuerza de recompensas extremas y, en consecuencia, no experimentarán la alegría y la satisfacción interna del trabajo bien hecho. Recompense siempre, pero busque la manera de hacerle entender que hay otras formas de recompensa diferentes al dinero.

e) No les oculte su situación económica

No es necesario que los niños conozcan todos los detalles del presupuesto familiar, pero sí deben tener una idea de los muchos gastos que deben hacerse día tras día. Este conocimiento los puede impulsar a contribuir y a plantear "situaciones" dentro de su mundo infantil.

f) Hábleles de su trabajo

Es bueno que los niños conozcan cómo se ganan la vida sus padres, pues, así se les dificultará menos establecer una relación entre dinero y trabajo. De esta manera, adquieren respeto por la ética del trabajo y dan valor a los

recursos que encuentran alrededor.

g) Haga del niño un Logrador

Inicialmente debe despertar la creencia en su propio potencial. Luego haga que se planteen metas realizables a su edad y que, a medida que las supere, se vaya poniendo otras de más alcance pero, igualmente, realizables. Este proceso desarrollará su autoconfianza y lo hará creer y sentir que puede.

h) Permítale conocer negocios

Llevar a los niños a que conozcan ambientes empresariales y procesos operativos es algo que los llena de entusiasmo y les permite conocer un mundo que casi nunca se les muestra en edades infantiles. Los docentes pueden incluir este tipo de actividad en la programación escolar. Los padres de familia podrán hacerlo durante el período de vacaciones en que se facilita más llevarlo a la empresa de un amigo de la familia, por ejemplo.

i) Déjelo que venda, compre, trueque.

Es preciso darle autonomía, para que tome sus propias decisiones en torno a cosas que quisiera vender, comprar, o trocar. Las experiencias en este sentido le darán paulatinamente la visión necesaria para que

sepa cómo debe hacerlo la próxima vez; él mismo percibirá en qué casos debe pedir ayuda, y nos la pedirá si le damos la confianza suficiente.

j) Anímelo constantemente

Dele ánimo en todo momento y no sólo cuando las cosas le han resultado bien. Hágale saber que, inclusive, los personajes más destacados del mundo han cometido grandes errores al decidir o al actuar.

k) Muéstreles ejemplos

Llévele historias cortas e ilustradas de hombres que han sido exitosos, por su laboriosidad, su autoconfianza, su perseverancia. La locomotora de Stephenson, el teléfono de Alejandro Graham Bell, los logros de Newton, las hazañas deportivas de Jesse Owens o de Carl Lewis son ejemplos notables que lo impulsarán a ser mejor.

Lo que se busca es, simplemente, darles la oportunidad de conocer cada caso, para que cada niño, por su propia cuenta, tome elementos que a su juicio considere claves.

l) Apoye sus ideas de negocio

Es posible que sus primeras ideas de negocio sean absurdas, pero apóyelas y ayúdelo a que las ponga en marcha. En el camino se le indicará, paulatinamente y con paciencia, cuales aspectos deberán mejorarse para obtener mejores resultados.

No se inmiscuya demasiado en lo que el niño o la niña desea desarrollar, pero tampoco lo deje a la deriva para "que se defienda solo".

Estas son sólo algunas formas de estimular los destellos empresariales en el niño, pero se trata de que busquemos más y las implementemos de la manera más apropiada posible, de acuerdo al rol que nos toque afrontar.

“
El niño debe
saber
que usted es una
persona con la
que puede contar
y a la cual puede
recurrir en algún
momento

ALGUNOS ELEMENTOS CONCEPTUALES

David McClelland, investigó que la gente que en los distintos países y regiones evoluciona según los niveles de motivación que tenga. Es así que, si uno quiere producir empresarios tiene que entender cómo es que funciona ese proceso, pues las

personas que tienen alta motivación al logro, muestran un poderoso **espíritu emprendedor** y están en su mayoría en el sector empresarial.'

Entonces, siguiendo a McClelland, si a un niño lo formamos para que desarrolle una alta motivación al logro, tendrá una muy alta probabilidad de ser empresario en el futuro. Por eso, este autor defiende la necesidad de definir, con mucho cuidado, el tipo de educación que deben recibir los niños desde edades tiernas. Esta educación, en lo posible, debe tener un alto ingrediente de motivación al logro.

Por otro lado, la profesora Marilyn Kourilsky, en un estudio realizado con 685 niños de preescolar en 1982, encontró que uno de cada cuatro niños presenta cualidades empresariales necesarias, pero que, no obstante, algo pasa con ese talento, después de su décimo cumpleaños y la terminación de la



secundaria, pues, se reduce lo que denominamos "destellos empresariales".

Las leves o acentuadas cualidades empresariales que se pueden encontrar en un niño de corta edad desaparecen paulatinamente con el tiempo, si éste no encuentra los estímulos frecuentes a su alrededor para mantenerlas o reforzarlas.

Marilyn Kourilsky pudo evidenciar, por experiencia propia, la necesidad de incluir estos procesos formativos en la educación de los niños y actualmente dirige un Instituto Educativo del Centro para Liderazgo Empresarial, localizado en Kansas City, Missouri, en el que promueve el desarrollo empresarial en los niños.

■ EN CONCLUSIÓN

Por consiguiente, el estímulo a los primeros comportamientos empresariales que manifiestan los niños requiere del incentivo de quienes los rodean, si se quiere que ellos desarrollen la capacidad de detectar y aprovechar las oportunidades existentes en el mundo empresarial. Volverlos más emprendedores, es lograr que tengan un espíritu más dinámico y laborioso; es permitirles cometer errores y que aprendan de ellos por sí mismos; es fortalecer su autoestima y generar una muy profunda confianza en sí mismo; es hacer que tengan un espíritu evolutivo y en permanente superación.

Esto no necesariamente requiere de grandes recursos ni mucho menos del empleo de metodologías sofisticadas. Pues, como ya hemos visto, podemos aprovechar recursos que diariamente estén a nuestro alcance y utilizarlos en momentos adecuados, bien sea en el seno familiar o en el escenario institucional.



■ BIBLIOGRAFÍA

Lozano P. Melquicedec. "Desarrollo del Espíritu Empresarial en los colegios públicos del Valle del Cauca". Cuarto Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial. Memorias. Universidad ICESI, 1.990.

Revista SUMMA, Edición No. 84 de 1.994. "Los pequeños gigantes en

los negocios". Páginas 72, 73, 74.

Varela V. Rodrigo, Lozano P. Melquicedec. "Espíritu Empresarial en la Educación Primaria". Quinto Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial. Memorias. Santiago de Chile, abril de 1.991.