Lección 27: Yo soy diferente

Autor: Elder Flores Durán

Palabras: 2,074

Índice

[El razonamiento efectual y el emprendedor](#)

[Ken Lou: Entrevista](#)

[Glosario](#)

[Referencias](#)

¿Te has puesto a pensar alguna vez por qué razones o piensas de la forma que lo haces? Cada vez que buscas una solución a un problema, te sientas y analizas la situación. Si nunca has analizado tu actuar, ahora es un buen momento para que tomes unos minutos y pienses en el tema antes de continuar leyendo.

Ahora, analiza la forma de pensar de las personas que conoces. ¿Crees que todos razonan de la misma forma? ¿Crees que cuando buscan soluciones a problemas todos aplican el mismo método de análisis y el mismo método para solucionar?

Qué pasa ahora si piensas en algún emprendedor que conoces. ¿Crees que este emprendedor piensa de la misma forma que todas las demás personas? ¿Consideras que hay algo diferente en su forma de pensar para concluir y decir “YO SOY DIFERENTE”?

Todo esto y más trataremos de ayudarte a responder con la presente lección, para que TU puedas descubrir y convencerte del EMPRENDEDOR que llevas por dentro.

El razonamiento efectual y el emprendedor

Saras Sarasvathy es una experta a nivel mundial en el tema de los emprendedores. Es originaria de la India y actualmente es una famosa profesora en la universidad de Virginia, Estados Unidos. Ha dedicado muchos años a estudiar este tipo de personas, las particularidades que los convierten en emprendedores y más específicamente la manera de pensar.

Sarasvathy señala que los emprendedores exitosos son personas que han aprendido a pensar de forma diferente. De acuerdo a sus observaciones, un emprendedor cree que el futuro está ahí para ser moldeado por la acción del ser humano, y por ello no hace falta preocuparse en tratar de adivinar lo que el futuro trae consigo. Es mejor para un emprendedor dedicar su atención a entender y trabajar con las personas que lo rodean,

porque ellas son las que en conjunto deciden y actúan para hacer realidad el futuro. Si esto está claro, no te preocupes, en las siguientes líneas comprenderás mejor.

La mayoría de personas acostumbra razonar de forma causal. Un emprendedor es una persona que además de pensar de forma causal, también aprende a pensar de forma efectual. Para entender mejor, explicaremos lo que es pensar de forma causal y lo que es pensar de forma efectual.

- **¿Qué es pensar de forma causal?**
  - Cuando una persona piensa en forma causal, normalmente fija su atención en una meta o un objetivo predefinido y en los medios que necesita para alcanzarlo. Con esto en mente, se concentra en buscar la solución óptima, la más eficiente, o tal vez la más económica que le permita alcanzar el objetivo trazado.

- **¿Qué es pensar de forma efectual?**
  - El razonamiento efectual funciona muy diferente al causal. Cuando alguien piensa en forma efectual, no inicia pensando en un objetivo o una meta. En lugar de esto, se concentra en pensar con cuales medios cuenta, qué tiene a su alrededor que puede utilizar, y a partir de estos medios con los que cuenta empieza a imaginar qué puede lograr, qué puede alcanzar con ellos.

Como ves, con estas breves explicaciones, el razonamiento causal y el efectual son muy diferentes. ¡Es más, no podrían ser más diferentes el uno y el otro tipo de razonamiento!

Otra cosa que a lo mejor ya identificaste: la forma de pensar efectual es un proceso extremadamente creativo.

Veamos dos pequeños ejemplos:

Una persona que piensa de forma causal se puede comparar con un gran general como Genghis Khan que actúa para buscar un objetivo claro, conquistar tierras fértiles.

Una persona que piensa de forma efectual, por otro lado, se parece más a un explorador como Cristóbal Colón, el descubridor de América, que decide iniciar un viaje en aguas desconocidas, y que por hacer algo que no muchas personas se atreven termina siendo un gran descubridor.

Vale la pena aclarar que pensar de forma causal no es malo. Alguien que piensa de forma causal y que aprende a pensar también de forma efectual, termina con grandes ventajas, porque se beneficia de los dos tipos de razonamiento, y puede tomar la decisión de cuándo usar un tipo de razonamiento y cuándo usar el otro, dependiendo de las circunstancias.

Veamos otro ejemplo donde sea evidente la diferencia entre el pensamiento causal y el efectual.

Imaginemos que a un cocinero se le da la tarea de preparar una comida específica, por ejemplo tamales. El cocinero centra su atención en cocinar tamales, e inicia buscando la receta para hacer el listado de ingredientes que necesita comprar. Con la lista de ingredientes va al mercado, los compra y regresa a su cocina para preparar los tamales. Este sería un ejemplo de un cocinero actuando de forma causal. Él fija el objetivo al cual quiere llegar y luego busca los medios que le permitirán lograrlo.

Un ejemplo de razonamiento efectual, sería el de un cocinero que es llevado a una cocina que no es la suya y que no conoce, y se le solicita que cocine la cena. Este cocinero debe pensar de forma efectual, inicia verificando con cuáles ingredientes cuenta. Explora la cocina completa y determina los ingredientes que tiene a su disposición; luego, se sienta a pensar qué comida puede preparar con esos ingredientes. El cocinero presta atención a los medios con los que cuenta y concluye qué puede lograr con ellos.

Si quieres iniciarte como emprendedor y deseas poner el razonamiento efectual en práctica, debes saber que tienes por lo menos tres categorías de medios con los que puedes contar y usar para construir algo. Para encontrar los medios de los que dispones, puedes hacer las siguientes preguntas:

1. ¿Quién soy? – tus características, tus gustos, tus intereses, tus habilidades, etc.
2. ¿Qué es lo que sé? – la educación que tienes, el entrenamiento, la experiencia, etc.
3. ¿A quiénes conozco? – amigos, conocidos, familiares, etc.

Al igual que muchos emprendedores, puedes hacer uso de los medios identificados, para empezar a imaginar y a implementar posibles objetivos alcanzables al combinarlos de diferentes formas.

Los emprendedores encuentran formas creativas de usar los medios con los que disponen para crear nuevos productos o nuevos negocios. Muchas veces se inicia de forma pequeña con los medios que se tienen más a la mano, y sin mayor planeación se traslada de la idea a la acción. Los planes se van haciendo y deshaciendo, se van revisando y reformulando, todos los días, conforme se trabaja de la idea a la práctica. Las ideas van cambiando al transcurrir los días, se van enriqueciendo y mejorando con lo aprendido en la práctica, para convertirse, en el mejor de los casos, en un exitoso negocio.

Consideremos otro ejemplo para comprender mejor estas ideas.

Pensemos en un amigo que es emprendedor y quiere iniciar un negocio vendiendo comida. Si nuestro amigo aplica el razonamiento causal, es casi seguro que

empiece buscando un local con buena ubicación en el pueblo, un lugar, donde transiten muchas personas que puedan ser sus clientes. Se preocupará por investigar qué tipo de comida es la que más gusta a las personas que pasan por allí. Además debe determinar cuánto dinero necesita para pagar el local y todo el equipo de cocina. Debe pensar cuántas personas necesita contratar para hacer funcionar el negocio y la forma en la que controlará la operación diaria del negocio para alcanzar el éxito.

Si nuestro amigo, sigue el razonamiento efectual, debe iniciar el proceso formulando las tres preguntas esenciales:

1. ¿Quién soy?
2. ¿Qué es lo que sé?
3. ¿A quiénes conozco?

Buscando respuestas a estas preguntas, él puede determinar los medios con los que cuenta:

Es posible que este claro que le gusta cocinar, que es bueno cocinando, que trabajó durante un tiempo en un restaurante de hamburguesas, que tiene un tío que es dueño de una panadería y que conoce un buen amigo que fabrica embutidos.

Descubriendo los medios con los que cuenta, ahora él se pone a pensar qué puede lograr con ellos, y se da cuenta que tiene todo lo necesario para fabricar deliciosos panes con embutidos. Puede venderlos como desayuno, refacción, almuerzo o cena. Piensa dónde podría venderlos, y decide venderlos en la parada de los buses. Lo siguiente es poner en práctica la idea. Es decir, probar. Es posible que todo marche bien, o que deba hacer correcciones, cambios.

Por ejemplo, puede darse el caso que los clientes pidan panes con frijol y él decida preparar y vender también panes con frijol. Si a nuestro amigo le va bien en su nuevo negocio, es seguro que podrá ahorrar dinero que podría invertir más adelante en alquilar un local para instalar su negocio.

Como hemos visto, los emprendedores exitosos aprenden a pensar de forma diferente. Además de pensar de forma causal, también pueden pensar de forma efectual. Esto les ofrece ventajas en el momento de reflexionar en nuevas ideas de negocios. Al igual que cualquier persona, tú también puedes aprender a pensar de forma efectual y beneficiarte de ello.

A continuación encontrarás una entrevista a Ken Lou.

Ken Lou es un guatemalteco que inició un negocio partiendo del razonamiento efectual. Ken Lou por ser alérgico al humo, inventó un producto inflamable que no fuera dañino para su salud.

A la corta edad de 8 años, Ken Lou, joven creativo y soñador inventó los leños ecológicos “Mr. Fuego”. Ha ofrecido conferencias a jóvenes en distintos colegios del país. En el año 2012 culminó los estudios de bachillerato en Ciencias y Letras. En el futuro espera incursionar en el mundo cinematográfico.

La entrevista

Ken, ¿a qué te dedicas actualmente?

Acabo de graduarme de Bachiller en Ciencias y Letras. Próximamente deseo estudiar Licenciatura en ciencias de la comunicación.

¿Qué es Mr. Fuego?

Es la marca de unos leños que inventé. Estos son fabricados a base de desechos de madera y productos ecológicos como la parafina de soya. Es un producto 100% guatemalteco.

¿A qué edad inventaste Mr. Fuego?

A los 8 años empecé con la idea y a los 9 años el producto se lanzó en los supermercados más importantes del país.

¿Cómo nace la idea de crear Mr. Fuego?

La idea nace debido a que soy alérgico al humo, al polen y a muchos otros elementos del ambiente. Esa situación me motivó a inventar algún material inflamable que no fuera dañino para mi salud. Un día les dije a mis padres que quería inventar un tronco que no emitiera gases dañinos para la salud y que al mismo tiempo ayudara a la conservación de los árboles en Guatemala. Así nació la idea de crear Mr. Fuego.

¿Cómo ha sido la aceptación de Mr. Fuego en Guatemala?

Las personas que lo prueban se enamoran del producto. Sin embargo, para muchos sigue siendo más práctico y económico ir a botar un árbol a escondidas y obtener leña gratis. Necesitamos crear más consciencia ecológica en Guatemala para evitar la deforestación, que traerá consigo muchos problemas en el futuro.

¿Qué te ha dejado la invención de Mr. Fuego?

La experiencia de haber sido entrevistado en varios medios impresos y televisivos. Además, me he desempeñado como conferencista en algunos colegios, en donde he relatado a otros jóvenes mi vida.

¿Cuál ha sido tu mayor satisfacción?

Mi mayor satisfacción ha sido crear un poco de conciencia ecológica en los guatemaltecos y saber que estoy contribuyendo con la preservación de la ecología mundial.

¿Qué otros inventos tienes en proyecto?

He tenido ideas de inventar algún producto para combatir los incendios. También tengo la idea de crear un protector contra la lluvia para no mojarse cuando uno entra o sale del vehículo. Sin embargo, este año me enfoqué en mi graduación de bachiller. Por ahora me encuentro esperando el horario de clases que tendré en la Universidad para poder dedicarme a nuevos proyectos.

¿Con qué sueña Ken Lou?

Mi sueño es ser productor, director y actor de películas. Pero claro, no quiero dejar a un lado mis inquietudes por proteger la ecología y mejorar la vida de las personas, por lo que llevaré mis dos sueños de la mano.

¿pensabas qué la edad podía determinar al emprendedor? ¿creías que todos los emprendimientos solamente provenían de fortunas incalculables? Pues te puedes dar cuenta que la mente y la disposición de los ejemplos y la entrevista que están en la lección de dan muchas luces de lo que realmente es SER UN EMPRENDEDOR.

Considero que a este momento, tienes la preparación, los ejemplos y la ACTITUD para poder iniciar cualquier proyecto que tengas en mente ¡la condicionante es QUE LO HAGAS!

Glosario

Características: cualidad peculiar de algo.

Causal: de la causa o relativo a ello, y con el efecto.

Concreta: hacer una cosa precisa. **Concentra.** Une, centraliza, agrupa, reúne.

Correcciones: rectificación o enmienda de los errores o defectos de alguien o algo.

Deforestación: reducción progresiva de las masas forestales.

Ecología. Es la ciencia que estudia a los seres vivos, su ambiente, la distribución, abundancia y cómo esas propiedades son afectadas por la interacción entre los organismos y su ambiente.

Ecológicos: que respeta el medio ambiente.

Efectual: es lo que determina a priori la manera en que vamos a entender un texto.

Emitiera: exhalar o echar algo hacia fuera.

Incursionar: Entrar, irrumpir.

Moldeado: realización de una figura mediante un molde.

Objetivo: finalidad de una acción.

Práctica: ejecutar continuamente o habitualmente.

Preservación: conservación o protección contra un daño o peligro.

Referencias

Saras D. Sarasvathy, What makes entrepreneurs entrepreneurial?

Carretera News,

<http://gruponews.com.gt/home/noticias-overview/vecinonews/473-ken-lou.html>

Mr. Fuego, <http://www.mrfuego.com/>