



inteligencia emocional

ENSAYO

El desafío de emprender

La autoconfianza

Una apuesta con fundamento

Luis Salvador González Córdova

Enseñé emprendimiento durante casi diez años, y en ese tiempo también investigué las fortalezas y debilidades de emprendedores reales. De ahí, y de mi propia experiencia como empresario, obtuve una lista de características personales claves a la hora de emprender. Ninguna característica explica el éxito por sí sola. Operan en conjunto y nadie las tiene todas. En cada ensayo de esta serie tomo algunas para mirarlas de cerca. Porque antes de emprender, o mientras emprendes, te habrás preguntado: ¿seré capaz? La respuesta depende de muchos factores. Te invito a explorar todos los que dependen de ti.

Casi nadie parte sin haberse hecho antes esa pregunta: ¿Seré capaz de emprender? El problema es que no se puede responder como quien se pregunta si uno sabe nadar. Ser o no capaz de nadar es una pregunta que tiene una clara respuesta porque hay un pasado que la contesta. Si nunca se ha emprendido, esta no lo tiene, porque pregunta por algo que todavía no ocurre. Puede haber potencial, pero nadie posee la capacidad de hacer lo que todavía no ha hecho. Esa capacidad aparecerá después, o no aparecerá nunca; hoy no existe, y eso es lo que le da sentido a la pregunta.

Aun así, la pregunta se contesta, con un “sí”, un “no” o un “tal vez”. Y como el partido todavía no se juega, esa respuesta solo puede ser una predicción. Una apuesta sobre el futuro.

Entonces, quien decide emprender necesariamente apuesta a ganador acerca de su futuro siempre incierto. Nadie apuesta a perdedor. El que no se cree capaz simplemente no apuesta. Ambos, sin embargo, son actos de fe. ¿Qué puede inclinar la balanza hacia una decisión u otra? Muchas cosas. Pero una característica importante es la llamada autoconfianza. Tendemos a decir “ella está emprendiendo y se cree el cuento... tiene autoconfianza... por lo

mismo creo que le va a ir bien”. Hay bastante de cierto en eso que declara el sentido común. Pero ¿de dónde viene la autoconfianza? ¿Se viene con ella o se gana?

La autoconfianza se va ganando, quizás casi imperceptiblemente, en la medida en que nos sentimos preparados para afrontar un desafío específico. El problema es que “emprender” involucra muchas cosas distintas. De allí lo difícil que es contestar si seré o no capaz. Entonces, para responder mejor a la pregunta clave, que probablemente decidirá si cambio de rumbo o me quedo donde estoy, propongo contestarla provisionalmente con un simple: no sé.

Ese primer “no sé” abre una puerta a otra pregunta más útil porque hace referencia al presente. ¿Qué me haría capaz de afrontar ese desafío, hoy? Eso ya no es una apuesta. Es una preparación para ese futuro al que queremos apostar.

La autoconfianza es la convicción de que puedo resolver un problema determinado. No cualquier problema: uno específico. El que ya resolví antes, o uno parecido, o uno para el que me preparé, o uno que vi resolver de cerca a alguien como yo. Por eso siempre viene con un complemento. Confianza para hablar en público. Confianza para negociar. Confianza para aguantar un mes sin vender. Emprender exige muchas de esas capacidades. Preguntarme hoy qué me haría capaz es recorrerlas una por una, y ver en cuáles ya tengo motivos para confiar y en cuáles todavía no. Decir “no me tengo confianza”, así, sin complemento, es una frase huérfana que no dice nada respecto de mis capacidades. Lo que sí refleja es mi autovaloración.

Esa autovaloración tiene nombre, y se parece tanto a la autoconfianza que se confunden. Es la autoestima. La autoconfianza es sobre lo que puedo hacer.

La autoestima es sobre lo que valgo. Una es para algo; la otra es sobre mí, y me acompaña a todas partes. Puedo tener toda la confianza del mundo para cerrar una venta y aun así sentirme poca cosa. Y puedo sentirme valioso y no tener idea de cómo se cierra una venta.

Esta distinción no es un detalle. La autoconfianza se gana haciendo. Se resuelve un problema, después otro, y la convicción crece con cada uno. La autoestima no se gana así; viene de más atrás, se formó antes de cualquier venta, y ningún emprendimiento la construye. Pero influye en el empuje al momento de emprender. Me pregunto si voy a poder y, si mi autoestima es alta, algo adentro contesta casi automáticamente que sí. ¿Por qué? Porque sí. Porque soy yo quien va a emprender. Simplemente por eso. Y en otro, con baja autoestima, la misma voz contesta que no, con la misma velocidad y por la misma razón: porque soy yo quien tendría que emprender.

Eso es la autoestima en estado puro. Ese “sí” no pasó por lo que voy a emprender, ni por ningún número, ni por lo que sé hacer. Y sin embargo empuja. La autoestima es el combustible del acto de fe del que hablé al comienzo: cuando no hay evidencia, algo tiene que poner el “sí”, y muchas veces lo pone ella. La autoestima podrá estar bien o mal calibrada, pero de que ayuda a empujar, ayuda. En cualquier caso, eso no significa que una baja autoestima sea un impedimento para emprender. Ni que una alta por sí sola pueda responder qué me haría capaz hoy. Es lo que empuja o detiene, sin mayor fundamento.

Hay una tercera característica que influye en la decisión de emprender: la actitud positiva. Se le llama así a mirar lo que viene, esperando que salga bien. Son los llamados optimistas: donde otros ven problemas, ellos ven oportunidades. Es útil, y de verdad ayuda a partir. Pero hay que cuidarse de que el exceso de optimismo termine no mirando el problema. La actitud

positiva es capaz de mirar seriamente el problema y decidir que sí se puede. El optimismo sin fundamento decide que se puede sin haber mirado en profundidad. Desde afuera se ven parecidas y se distinguen, desgraciadamente, el día que el problema llega. En el polo opuesto pasa lo mismo. El pesimismo sin fundamento empuja en la dirección contraria: decide que no, sin haber mirado tampoco.

La autoconfianza, la autoestima y la actitud positiva son tres características distintas. Aunque cuando contesto si seré capaz cuesta distinguir cuál de las tres responde. La autoconfianza es sobre una tarea. La autoestima es sobre mí. La actitud positiva es sobre lo que viene. Las tres empujan hacia el “sí”, y cuando faltan, empujan hacia el “no” con la misma seguridad. Por eso las tres pueden engañar, en cualquiera de las dos direcciones. Y esa distinción es la diferencia entre creerse el cuento y creérselo sabiendo por qué.

Hasta aquí podría parecer que desconfío del “sí”. Y no es así. Desconfío de no saber de dónde viene la respuesta, que es distinto.

Porque el “sí” hace falta para partir. El futuro es incierto, y frente a lo incierto casi todos tendemos a lo mismo: quedarnos donde estamos. Ser conservadores, preferir no perder a ganar, ha sido adaptativo para la especie. Lo conocido no exige explicaciones. El que no parte nunca no tiene que justificar nada. El que parte tiene que justificarlo todo, empezando por justificárselo a sí mismo. Con esa asimetría, el cálculo honesto casi siempre recomienda esperar o nunca partir.

Y sin embargo la gente parte. Parte porque algo adentro dijo que sí antes de que el cálculo terminara. Ese empujón tiende a no ser racional, y se le puede llamar como se quiera. Pero es lo que vence a la inercia, y sin él nada

empieza. Ese “sí” no garantiza nada. Solo le gana al miedo de dar el primer paso.

Así que el empuje no es el problema; es lo que hace posible el acto. Todo lo anterior no era para frenarlo, sino para saber qué lo está produciendo. Porque un “sí” que sabe de dónde viene puede sostenerse el día que la realidad conteste y lo contradiga. Esa contradicción no lo derriba. Le dice qué tengo que corregir, de lo que depende de mí.

Nadie corre una maratón con pura voluntad. Las ganas me llevan a la partida; a la meta me llevarán los meses de entrenamiento. Emprender no es distinto. Se compone de capacidades que debo aprender o entrenar. Negociar, hablar en público, fijar metas, planificar, aguantar un mes sin vender, por dar algunos ejemplos. En las capacidades que ya tengo, hay motivos para confiar. Para las demás hace falta un acto de fe. Lo único que no puedo es confundir la fe con los fundamentos que me permiten confiar.

Vuelvo a la pregunta del comienzo, y al “no sé” con que propuse contestarla. Ahora se entiende mejor por qué era la única respuesta honesta a una pregunta que pedía un veredicto sobre algo que todavía no existe. Ahora tiene contenido. No sé si seré capaz de emprender. Sé en cuáles de las capacidades que me va a exigir tengo fundamentos para confiar, y en cuáles, por ahora, solo fe. Sé lo que puedo preparar antes de partir, y lo que solo se aprende partiendo. La apuesta sigue siendo una apuesta. Pero ya no es a ciegas.

