PROPÓSITO:

Guía No. 23: Paradigmas del Emprendimiento - El miedo a que no funcione.

Permitir que el estudiante desarrolle ideas de emprendimiento innovadoras, aplicando el método SCAMPER y validar su propuesta con un estudio de mercado integrando metodologías activas y herramientas tecnológicas.

MOTIVACIÓN:



"Cuando uno tiene miedo a emprender, lo que tiene es miedo al fracaso y miedo al rechazo. Son los dos gemelos diabólicos, les digo yo, ¿Verdad? El miedo al fracaso y el miedo al rechazo. El rechazo, mira, hay algo que a mí me encanta que sea la ley del 18, 40, 60. A los 18 años, me importaba lo que todo el mundo pensaba de mí, eso es bueno que lo diga Ilina, ilina tiene 16 añitos. A los 40 me importaba un pepino lo que la gente pensaba de mí, a los 60 me di cuenta de que la gente no estaba pensando en mí. Sí o no. Cada persona tiene su rollo, su familia, sus problemas. Entonces, el miedo al rechazo no te tiene que importar. Lo que te tiene, la gente dice y qué pasa si fracaso y yo me haría otra pregunta, Y qué pasa si no lo intento. ¿Verdad? ¿Y qué pasaría si triunfo? Y qué pasaría si cambio el mundo. ¿
Verdad? Repito. Son las preguntas que nos hacemos. Cuando una persona va a lanzar un emprendimiento, empieza la loca de la casa. ¿Si perdéis la plata? ¿Y si perdéis el tiempo? ¿Y si no te funciona? El Y sí. El terrorista ahí. Cambia las preguntas. Cómo puedo asegurarme de que funcione ¿Verdad? ¿Cómo voy a servir bien al mercado? Eh, ¿Cuándo vamos a lanzar? Quién me puede dar un, eh, una mentoría, quién me puede ayudar, en quién me puedo apoyar. El miedo, como yo les digo, es un personaje muy chiquito con una sombra muy grande. Lánzate, hazlo. Obviamente, estudia, haz tu estudio de mercado, prepárate, pero nunca todo va a estar perfecto. Mucha gente espera lanzar su emprendimiento cuando todo esté perfecto. A nadar se aprende tragando agua. Parte de un emprendimiento es aprender y se aprende con errores y a veces se aprende con éste, perdiendo dinero, mire. En estos días vi un Tik Tok que me encantó que dijera: El billonario ha estado dispuesto a perder tiempo y dinero, que los millonarios no han estado dispuestos a perder. El millonario ha estado dispuesto a perder tiempo y dinero que los que no han tenido éxito, no han estado dispuestos a perder. Porque es que uno nunca pierde. Cuando tú te lanzas en un emprendimiento, como están Naty, Bibi, ¿verdad? Luchi, que también está acá, cada situación es una lección que te va preparando para el éxito. Winston Churchil decía que, el éxito es ir de fracaso en fracaso, sin perder el entusiasmo. ¿Ok? Para los que van a emprender les voy a recomendar un libro. Este libro que, Naty, a

ti te va a ayudar mucho también, este libro es de Ryan Holiday, se llama, el obstáculo es el camino. Esto es sobre el Estoicismo. Cualquier cosa que puedan leer sobre el Estoicismo les va a ayudar. El Estoicismo es aprender a quitar la emoción de la situación. Cuando tú eres un emprendedor, eso es una montaña rusa emocional, si tú no aprendes a comportarte como un estoico. Cuando todo el mundo estaba en pánico, vendiendo en la bolsa, Rockefeller compraba. ¿Sí? ¿Por qué? Porque nunca entraba en pánico y cuando tú entras en pánico, tu cerebro ejecutivo se apaga y toma control tu sistema límbico, que es la loca de la casa. Y la gente empieza a vender como loca y em piezas a cometer errores. Cuando tú estás en un negocio, tú tienes que estar absolutamente tranquilo. En los días que te va bien, en los días que te va mejor y en los días que no te fue bien. Y simplemente sentarte y decir. ¿Pero Por qué? Es decir, Ok, ¿Por qué hoy no nos fue tan bien? Las preguntas. Qué podemos hacer mejor. Qué hemos hecho diferente en los días que nos va bien. Entonces, tenemos que aprender a manejar los negocios, con cierta cabeza fría. Entonces les recomiendo mucho ese libro de Ryan Holiday, el obstáculo es el camino."

EXPLICACIÓN:

Todo emprendimiento genera incertidumbre y miedo, pero es rápidamente reemplazado por la ilusión de ver en marcha la idea de negocio. El verdadero emprendedor planifica con el fin de disminuir los imprevistos, pero aún así sabe que si las cosas no funcionaran como espera, se corre el riesgo de que sean mejores. Mira el testimonio del empresario Arturo Calle: La mayor victoria es que compré un almacén que cuando yo lo administraba vendía, por ejemplo, en un mes 15 millones de pesos y de ahí me retiré unos meses. Cuando regresé a ese almacén y lo compré esperaba vender lo mismo que hacía antes, la sorpresa fue que pasé a vender 25 millones de pesos y, en un diciembre, 50 y esa fue una gran satisfacción y una sorpresa impresionante con la que no contaba (El Tiempo, 2014).

EJERCICIOS:

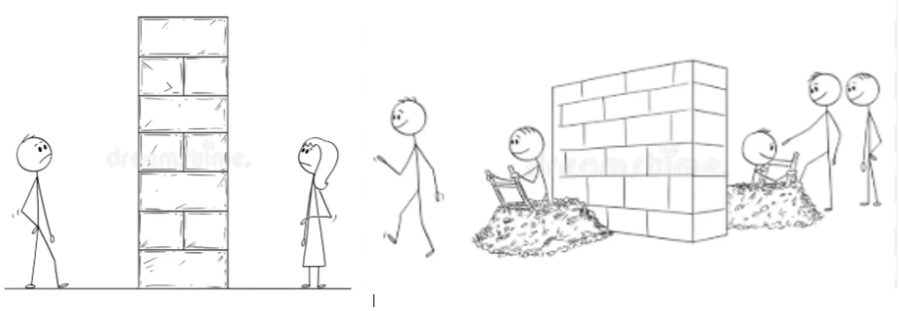
1. Adquirir la guía. 2. Pegar la guía en el cuaderno. 3. Observar el video recomendado en la guía. 4. Copiar en el cuaderno lo que dice el video. 5. Leer la guía completamente. 6. Escribir la guía en el cuaderno. 7. Qué elementos claves le deja esta guía, en su propósito personal de emprender. 8. Realizar un dibujo a todo color relacionado con el tema de la guía

EVALUACIÓN:

1. Trabajo en clase (1 punto); 2. Cuaderno al día (4 puntos); 3. Sustentación (2 puntos); 4. Orden en el puesto de trabajo (1 punto); 5. Actitud ante la clase (1 punto); 6. Adquisición de la guía (1 punto).

Total: 10 puntos.

BIBLIOGRAFÍA:



file:///C:/Users/Julio%20Cesar%20Escobar/Desktop/Julio%202026/Emprendimiento/Cartilla%20SENA.pdf