PREGUNTAS DEL PÚBLICO

¿Entonces decís que todos los que tenemos sueldo deberíamos mantener una changa en paralelo?
Invirtamos nuestro tiempo como nuestro dinero. Es sano no poner todos los huevos en la misma canasta y hacer alguna apuesta de "alto riesgo/alto rendimiento" siempre -aunque sea pequeña. Puede ser una changa o también prepararse para un futuro incierto estudiando algo que te interesa -pero que en el corto plazo no va a generar ingresos. También ayudar a otros, más allá de que nos hace bien en el corto plazo, puede ser positivo para el largo plazo.

¿Cómo hacés para regar tu pasto cuando ya estás harto del trabajo que hacés todos los días?
Buena pregunta. Primero, te desafiaría a dejar tu trabajo. Pero claramente no querés dejarlo -por eso lo tenés. La clave es entender por qué no querés dejarlo. ¿Qué te da que es tan importante para vos? Todo lo que hacemos que no disfrutamos es el precio por algo que sí queremos. ¿Te acordás cómo lloraste cuando te dieron la vacuna anti-tuberculosis? ¡Qué injusta es la vida, qué alto precio! Si hubiera sido por mí, no me la daba. De grandes, ya somos nosotros los que miramos al futuro y decidimos hacer cosas que no nos gustan.

¿Cuáles son los mayores riesgos de emprender?
Rima. El mayor riesgo de emprender es no aprender. Más allá de "vivir el momento", pensemos que nuestras vidas van a ser largas, vamos a pasar por situaciones geniales y otras que no nos gustan. Pero cada vez tenemos que ser mejores, pulirnos, evolucionar. Lo único que yo no acepto es estancarnos. Pensalo de esta manera: imaginate que tenés 70 años de vida por delante, ¿no pensás que seguramente vas a pasar momentos buenos y malos, también emprender y ser empleado, y también desempleado y muchas cosas más? Yo creo que sí.

Tengo una idea que creo que es brillante, ¿cómo sigo el camino para implementarla?
Lo principal es un baño de humildad: entender que seguramente muchas otras personas tienen o tuvieron esa idea. Entonces, tu desafío no es "implementarla"; es testearla. Probar si funcionaría en este momento particular, liderada por esta persona en particular.

Para eso tenés que buscar la forma más rápida de mostrársela a tu público como si fuera real.

¿Tu idea es un servicio? Perfecto: creá una campaña en Internet ofreciendo el servicio. Fijate si alguien realmente lo compra. Si lo hacen, tendrás que correr o pedir disculpas porque no lo podés hacer, pero vas a haber aprendido. Porque lo más probable es que, a tu primer intento, nadie lo va a querer, vas a tener que adaptar la propuesta, entender mejor.

¿Tu idea es un producto? Si podés ofrecerlo por Internet aún sin tenerlo, hacelo como si fuera una idea. También podés hacer un prototipo -una maqueta, dibujo o versión barata del producto. Mostralo a gente que no te conozca. Vendéselo. Fijate si lo compran. Ajustá.

Testeá. Después hacelo más real. Testeá de nuevo.

Preguntas del público (¡Esperá!) de *Soy Solo* (mayo de 2018).

Leelo también en:
leopiccioli.com/libros/soysolo/preguntas-espera