



## Por qué vs. para qué

Alejandro Szilágyi  
Business Mentor de Alta Dirección & Familias  
aszilagyi@2spteam.com

El *¿por qué?* es la primera pregunta que aprendemos de niños. Nos fascina formularla a cada rato y desafiar a nuestros padres con ella. Y es la pregunta que más nos acompaña a lo largo de nuestra vida.

“Mami, *¿por qué* te salió una barriga tan grandota?”

“Maestra, *¿por qué* me castiga, si él empezó primero?”

“*¿Por qué* no aceptaste el nuevo cargo?”

“*¿Por qué* te casaste con ella?”

“*¿Por qué* te divorciaste?”

El *por qué* nos acompaña desde niños en nuestro deseo de producir claridad en nuestras vidas.

Sin embargo, para nuestra evolución hay una pregunta mucho más útil: el *para qué*. Sería diferente si preguntásemos:

“*¿Para qué* te quedaste con el cargo que tenías?”

“*¿Para qué* te casaste con ella?”

“*¿Para qué* te divorciaste?”

El *por qué* es explicativo y va dirigido al pasado, mientras que el *para qué* va dirigido al futuro y va en búsqueda de sentido. Y recuerda: todo lo que la mente enfoca gana en importancia. ¿Quieres enfocar la justificación o quieres enfocar el sentido?

En el ámbito laboral pregúntale a alguien *¿por qué* lo haces así? Y no tardará en darte las mejores explicaciones posibles. Con ello justificará su actitud, pero poco aportará a la solución, y menos a la evolución. Sólo el *para qué* lo hará.

Haz la prueba, pregúntale a la misma persona, *¿para qué* lo haces así? Y apuesto a que la respuesta tardará más tiempo en salir de su cerebro y no será tan contundente. El *para qué* todavía no forma parte de nuestro pensamiento cotidiano.

El *por qué* es una excelente pregunta para conocer razones, pero si lo que buscamos son resultados, usa el *para qué*.

“¿Para qué quieres volverte a casar?”

“¿Para qué tengo que hacer esto, si el trabajo se puede simplificar?”

Recientemente hicimos una revisión de procesos en una compañía aseguradora, en la que una póliza tardaba 22 días en ser emitida.

Después de un minucioso registro de cada uno de los pasos, nuestros expertos empezaron a preguntar: ¿y esto, *por qué* lo hacéis así? ... es que siempre lo hemos hecho así. ¿Y esto, *por qué* lo seguís haciendo así? ... así nos lo enseñó el jefe...

Acto seguido cambiamos la pregunta, ¿y esto *para qué* lo hacéis así? ¿qué queréis lograr con esto? ... silencio por un buen tiempo. Otra frecuente respuesta fue: no sabemos, pero nos lo exigen así. Yo cuando entré, me lo enseñaron así. Así lo dice el manual.

Nuestra mente se acostumbra al *por qué* y está sumamente contenta si puede contestar, explicar y justificar. Eso le da seguridad. La lógica secuencial (= justificación) le da tranquilidad. Está en su zona de confort.

Pero para crecer hay que salir de la zona de confort, y una de las preguntas más

valiosas es el *para qué*. Recuerda también que “tú puedes tener razones o puedes tener resultados”. Elige.

¿Para qué necesitamos este sello? ¿Para qué tiene que pasar por las manos del jefe, si ya lo aprobó al principio? ¿Para qué sirve el trabajo que desempeñas?

¿Para qué, para qué, para qué? Esa es la pregunta que debemos tatuar en nuestra mente si deseamos darle sentido a lo que hacemos. El *para qué* nos ayuda a evolucionar. El *por qué* nos sigue justificando un sinfín de cosas que hacemos por costumbre y que en un mundo cambiante posiblemente ya estén caducas, pero son explicables y siguen teniendo justificación.

Es un pequeño cambio mental, pero que tiene enormes diferencias en cuanto a resultados.

Después de ponernos fastidiosos con el cliente preguntándole cientos de veces *para qué, para qué, para qué*, logramos reducir la emisión de una póliza de 22 a 3 días, sin haber invertido en tecnología o software. Lo único que hicimos fue reordenar y ahorrar pasos que según el *por qué*, estaban más que justificados.

¿Por qué acabas de leer este artículo? y *¿para qué?* 