

## REFLEXIONES ADMINISTRATIVAS

La reflexión ocupa un lugar importante y necesario en el desarrollo y realización del ser humano, pues es un proceso interno que permite el conocimiento de la verdad, la palabra reflexión proviene del latín *reditio* y *reflexio*, esto quiere decir que cuando la sustancia material cae sobre una superficie lisa, rebota y cambia de dirección, y es este el ejercicio que los invitamos a realizar a partir de este trabajo, que es una recopilación de reflexiones empresariales de la WEB.



## 1. CASO INTERESANTE DE LÍMITES IMPUESTO POR NOSOTROS MISMOS

Parece que Rudyard Kipling se quedó corto cuando escribió:

"Tanto si crees que puedes, como si crees que no puedes, tienes razón".

Existe un caso bien documentado, éste data de 1900. Por esas fechas, se instalaron unas máquinas tabuladoras nuevas en el Departamento de Censos de los Estados Unidos.

Su funcionamiento era parecido a una máquina de escribir. El inventor de la máquina estimó que un trabajador capacitado podría procesar alrededor de 550 tarjetas por día.

Después del entrenamiento inicial y un periodo de dos semanas de experiencia, los trabajadores llegaron a la meta de 550 tarjetas por día. Algún tiempo después podían producir algunas más, pero con un gran costo emocional. Poco después doscientos nuevos trabajadores se agregaron a los existentes. A ellos no les dijeron nada acerca del estrés ni sobre las limitaciones de la máquina.

Mientras que el grupo original sufría para producir 700 tarjetas por día, el grupo nuevo pronto llegó a tabular 2100 diarias sin padecer efectos negativos.

Lo anterior ilustra cómo, una vez que se nos marcan límites, tendemos a aceptarlos y actuar en consecuencia. Si la gente espera de nosotros un comportamiento o un nivel de desempeño lo alentarán; al mismo tiempo, castigarán aquello que lo contradiga. Henry Ford decía "La creencia hace la diferencia". Si bien es cierto que tenemos muchas áreas de oportunidad, el estar focalizados en lo negativo NO nos va hacernos mejorar, sino todo lo contrario. "La confianza en sí mismo, produce convicción. Hace que los demás crean en nosotros" (O.S. Marsden).

## 2. TRABAJO EN EQUIPO

"El próximo otoño cuando veas a los gansos dirigiéndose hacia el sur para el invierno, fijate que vuelan formando una V.

Tal vez te interese saber lo que la ciencia ha descubierto acerca del porqué vuelan en esa forma. Se ha comprobado que cuando cada pájaro bate sus alas, produce un movimiento en el aire que ayuda al pájaro que va detrás de él. Volando en V la bandada aumenta por lo menos un 71% más de su poder que si cada pájaro volara sólo. Las personas comparten una dirección común y tienen sentido de comunidad pueden llegar a donde deseen más fácil y rápidamente porque van apoyándose mutuamente.

Cada vez que un ganso se sale de la formación siente inmediatamente la resistencia al aire, se da cuenta de la dificultad de hacerlo sólo y rápidamente regresa a su formación para beneficiarse del poder del compañero de adelante. Si nosotros tuviéramos la inteligencia de un ganso nos mantendríamos con aquellos que se dirigen en nuestra misma dirección.

Cuando el líder de los gansos se cansa, se pasa a uno de los puestos de atrás y otro ganso toma su lugar. Obtenemos mejores resultados si tomamos turnos haciendo los trabajos más difíciles. Los gansos que van detrás graznan (producen el sonido propio de ellos) para alentar a los que van adelante a mantener la velocidad. Una palabra de aliento produce grandes beneficios.

Finalmente, cuando un ganso se enferma o cae herido por un disparo,

otros dos gansos se salen de formación y lo siguen para ayudarlo y protegerlo. Se quedan acompañándolo hasta que esté nuevamente en condiciones de volar o hasta que muere, y sólo entonces los dos acompañantes vuelven a su bandada o se unen a otro grupo. Si nosotros tuviéramos la inteligencia de un ganso nos mantendríamos uno al lado del otro apoyándonos y acompañándonos.

Esperando les haya gustado... y esperando también que no se quede allí, sino que en verdad, lo pongan en práctica.

Moraleja:

Si alguien los llama gansos a uds, piensen en lo que han leído, aun cuando sean unos verdaderos gansos!

### **3. PASOS PARA ATRAER A TU VIDA TODO LO QUE DESEAS SER, TENER Y HACER MEDIANTE LA CORRECTA APLICACION DE LA LEY DE LA ATRACCION / EL SECRETO**

1. Convéncete de que el secreto es la ley de la atracción. Todo lo que llega a tu vida es porque tú lo has atraído. Y lo has atraído por las imágenes que tienes en tu mente, por tus pensamientos. Así que tienes el poder de atraer dinero, personas, libros, vehículos, etc.
2. El primer paso es pedir. Da una orden al universo. Deja que este sepa lo que quieres y él responderá a tus pensamientos.
3. Ten fe. Ve las cosas que deseas como si ya fueran tuyas. Eso sí, deja que lleguen en el momento en que realmente las necesitas. No te preocupes por ellas. No pienses en que no las tienes. Piensa que son tuyas, como si ya las tuvieras.
4. Recibe. Empieza a sentirte bien. Siéntete como te sentirás cuando lleguen. Sé feliz. Estamos en un universo de sentimientos. Si solo crees en algo intelectualmente, pero tus sentimientos no corresponden con ello, puede que no tengas poder suficiente para manifestar lo que quieres en tu vida.
5. Al universo le gusta la velocidad. No te retrases. No vuelvas a pensar las cosas. No dudes. Cuando surja la oportunidad, cuando aparezca el impulso, cuando sientas la intuición desde adentro, actúa. Ese es tu trabajo.
6. Sácate de la mente la idea de perder peso. Esta es la razón por la que no funcionan las dietas. Si alguien tiene sobrepeso, tanto si es consciente de ello como si no, se debe a sus "pensamientos de gordura".
7. Si comes conscientemente, solo enfocada en la placentera experiencia de comer, tu cuerpo asimilará la comida sin problemas y lucirá perfecto.
8. No existen el tiempo ni el tamaño en el universo. Es tan fácil manifestar un dólar como un millón. La única razón por la que uno llega más rápidamente que el otro es porque piensas que un millón de dólares es mucho dinero y un dólar no es demasiado.
9. Crea tu día con antelación, pensando cómo quieres que sea, y crearás tu vida intencionadamente.

10. La gratitud es un poderoso proceso para cambiar tu energía y aportar más de lo que realmente quieres en la vida. Da las gracias por lo que ya tienes y atraerás más cosas buenas.
  11. Es imposible atraer más dinero a tu vida cuando te enfocas en la falta del mismo.
  12. Utilizar la imaginación y fingir que ya tenemos el dinero que queremos es una herramienta útil. Juega a tener riqueza y te sentirás mejor con el dinero; cuando te sientas mejor, llegará más a tu vida. Por ejemplo, visualiza que te llegan cheques por correo.
  13. Da dinero para atraer más a tu vida. Cuando eres generoso con el dinero y te sientes bien compartiéndolo, estás diciendo: "Tengo en abundancia".
  14. Cuando no estás a gusto contigo mismo, estás bloqueando el amor y sigues atrayendo a más personas y situaciones que te hacen sentir mal.
  15. Para que una relación funcione, enfócate en lo que aprecias de la otra persona y no en lo que no te gusta. Cuando te enfocas en lo bueno, obtienes más de lo mismo.
  16. Cuando un paciente cree realmente que la pastilla va a curarle, recibe lo que cree y se cura.
  17. La risa atrae la felicidad, libera la negatividad y produce curaciones milagrosas. Así que a sonreír todo el año y a enfocarte en la salud y en la juventud eterna.
  18. La enfermedad se retiene en el cuerpo a través del pensamiento, mediante la observación de la enfermedad y por la atención que le concedemos a la misma. Si no te encuentras bien, no hables de ello, a menos que quieras más malestar. Si escuchas hablar a los demás de su enfermedad, añades energía a su enfermedad.
  19. Di adiós a tus pensamientos limitadores. Haz lo que te gusta. Si no sabes qué es, pregúntate: "¿Qué es lo que me hace feliz?". Cuando te comprometas con tu felicidad, atraerás una avalancha de cosas buenas porque estarás irradiando felicidad.
  20. Por último, para usar la ley de la atracción a tu favor, haz que sea tu forma de ser habitual, no solo una actitud puntual
- "Cuando empiezas a entender y a dominar realmente tus pensamientos y sentimientos, puedes empezar a ver cómo creas tu propia realidad. Ahí reside tu libertad, ahí es donde se encuentra tu poder".

**"LA AMISTAD ES UN ALMA QUE HABITA EN DOS CUERPOS; UN CORAZON QUE HABITA EN DOS ALMAS".**

#### **4. GERENTE APLICADO**

Cuentan que un gerente muy importante de una empresa multinacional tuvo una crisis cardiaca por culpa del trabajo. Fue dado de baja y enviado al campo con el objeto de recuperar las fuerzas y relajarse un poco. Después de pasar dos días sin hacer nada, el hombre estaba ya harto de la vida bucólica y pastoril, y se aburría soberanamente. Así que decidió hablar con el granjero que le hospedaba y solicitarle alguna tarea sencillita para pasar el rato y ocupar el tiempo, a la vez que así hacía algo de ejercicio. Al día siguiente se levantaron temprano, antes de que saliera el sol. El granjero, conocedor de la idiosincrasia de la gente de ciudad, y temiendo algún estropicio irreparable, resolvió asignarle tareas simples en las que no pudiera causar daño alguno (incluyéndole a él mismo): - La tarea es muy sencilla -dijo el granjero dándole una pala-, sólo tiene que recoger el estiércol que hay en el chiquero de los cerdos y repartirlo por el sembrado para abonarlo. Cuando termine venga a verme. El granjero era propietario de más de doscientos cerdos, y el estiércol se acumulaba hasta la altura de la rodilla. Así que el hombre estimó que la faena le llevaría al gerente dos o tres días. Cuál no fue su sorpresa, cuando al cabo de tres horas apareció el gerente, lleno de estiércol hasta las orejas, sonriente y con cara de satisfecho: - Ya he terminado. Viendo que en efecto la tarea estaba terminada, y además con eficiencia, el granjero decidió asignarle otra: - Bien, hay que sacrificar unos pollos que mañana vienen a recoger los de la carnicería. Basta con cortarles la cabeza -dijo dándole un enorme cuchillo-. Es un poco más complicado, pero seguro que puede hacerlo". Había más de 1.500 pollos para sacrificar, y supuso que el gerente no terminaría hasta bien entrada la noche. Incluso pensó en ayudarle más adelante cuando terminara de recoger la siembra. Apenas habían pasado un par de horas cuando el gerente se presentó ante él, con toda la ropa y la cara manchadas de sangre, el cuchillo mellado, y sonriente como un niño el día de los Reyes Magos - Ya he terminado. El granjero no salía de su asombro. ¡Increíble! El mismo, acostumbrado a la dura vida rural, no lo hubiera hecho mejor: los 1.500 pollos estaban amontonados en un lado y las 1.500 cabezas en otro lado. El granjero se rascó la cabeza pensativo. Llevó al gerente junto a un gran montón de papas y le dijo: - Muy bien. Ahora hay que separar las papas. Las grandes a la derecha y las pequeñas a la izquierda. El granjero pensó que en menos de una hora vería otra vez al gerente pidiéndole más trabajo. Pero no fue así. Pasó la hora de comer, la hora de cenar, se hizo de noche, y el gerente no aparecía. Creyendo que algo le habría sucedido, el asustado granjero fue donde lo había dejado al gerente y se lo encontró sentado delante del mismo montón de papas, sin que hubiera separado ninguna... " - ¿Le pasa algo? -preguntó extrañado. El gerente se volvió con una papa en la mano y le contestó: - Mire: repartir estiércol y cortar cabezas es algo a lo que estoy muy acostumbrado... pero esto de tomar decisiones...!

#### **5. COMO NACE LA CULTURA EMPRESARIA**

1. Introducir veinte monos en una habitación cerrada.
2. Colgar una banana del techo y colocar una escalera para poder alcanzarla, asegurándose de que no exista ningún otro modo de alcanzar la banana que no sea subiendo por la escalera.
3. Instalar un sistema que haga caer una lluvia de agua helada en toda la habitación desde el techo cuando uno empiece a subir la escalera.
4. Los monos aprenden rápido que no es posible subir la escalera evitando el sistema de agua helada.

5. Luego, reemplazar a uno de los veinte monos por uno nuevo. Inmediatamente, intentará subir la escalera para alcanzar la banana y sin entender por qué, será castigado a garrotazos por los otros.
6. Reemplazar ahora uno de los viejos monos por otro nuevo. Entonces será castigado a garrotazos también, y el mono introducido justo antes que éste será el que más fuerte le pegue.
7. Continuar el proceso hasta cambiar a los veinte monos originales y que queden únicamente monos nuevos.
8. Ahora ninguno intentará subir la escalera, y más aún, si por cualquier razón a alguno se le ocurre pensarlo, éste será masacrado por el resto de los monos. Y lo peor es que ninguno de los monos tendrá la menor idea del por qué de la cosa. Es así como nace el *funcionamiento y la cultura de la empresa*.

## 6. MUJER PRESIDENTE

Por primera vez, una mujer es elegida presidente de los E.E.U.U., y llama telefónicamente a su mamá:

- Mami, gané las elecciones, soy presidenta de EEUU, y quiero que vengas a la toma de posesión del cargo.

- Pero hijita mía, no sé qué trapos me voy a poner.

-No te preocupes mamá, Christian Dior te está diseñando un vestido especial.

- Pero hija como voy a llegar hasta allí.?

- Mami, estoy mandando el avión presidencial de la Fuerza Aérea para que te vaya a buscar. Vas a dormir en el Dormitorio de Lincoln.

- Está bien, si eso te va a hacer feliz, me sacrifico y voy a ir.

Llega el gran día, la madre está sentada entre dos de los principales senadores del gobierno, frente al público, se da vuelta hacia el senador a su izquierda, y le dice:

- Ud. ve a aquella niña haciendo el juramento con la mano en el libro?.

- Si. - responde el senador

Ella llena de orgullo le dice:

- ¿Sabe?, su hermano es Médico Jefe en la clínica Mayo...

## 7. PROFESIONES

1. CONTADOR: Es el que sabe el costo de todo y el valor de nada.

2. AUDITOR: Es el que llega después de la batalla y pateo a los heridos.

3. BANQUERO: Es un tipo que te presta su paraguas cuando hay un sol radiante y te lo reclama al instante que empieza a llover. (Mark Twain)

4. ECONOMISTA: Es un experto que sabrá mañana por qué lo que predijo ayer no sucedió hoy.

5. ACTUARIO: Es alguien que es bueno con los números pero carece de personalidad suficiente como para ser contador.

6. ESTADISTICO: Es alguien que lleva una bomba de mentira cuando vuela, porque eso

disminuye las posibilidades de que haya otra bomba en el mismo avión. (Laurence J. Peter)

7. PROGRAMADOR: Es el que te resuelve un problema que no sabías que tenías de una manera que no comprendes.

8. FISICO CUANTICO: Es un hombre ciego en un cuarto oscuro, buscando un gato negro que no esta allí.

9. ABOGADO: Es una persona que escribe un documento de 10.000 palabras y lo llama sumario (Franz Kafka)

10. PSICOLOGO: Es aquel que mira a todos los demás cuando una mujer atractiva entra en la habitación.

11. CONSULTOR: Es alguien que te saca el reloj de tu muñeca, te dice la hora y te cobra por ello.

12. DIPLOMATICO: Es quien te dice que te vayas a la mierda de un modo tal que te quedas ansioso de que empiece el viaje.

13. ARQUITECTO: Es alguien que no es lo suficientemente puto como para ser decorador de interiores ni lo suficientemente macho como para ser ingeniero.

## **8. DE ORGANIZACION DE EMPRESAS ESPANOLAS**

Cuentan las crónicas que se celebró una competición de remeros entre dos equipos formados por miembros de la administración pública de España y Japón.

Se dio la salida y los remeros japoneses empezaron a distanciarse desde el primer momento, llegando a la meta con una hora de ventaja sobre el equipo español. Los altos cargos de la administración se reunieron para sacar conclusiones sobre el espectáculo tan bochornoso que se había dado, llegando a la siguiente conclusión:

"Se ha podido detectar que el equipo japonés estaba formado por un jefe y diez remeros, mientras que el nuestro lo formaban diez jefes y un remero, por lo que el próximo año se tomaran las medidas pertinentes para paliar esta situación".

Al año siguiente, de nuevo se dio la salida y de nuevo el equipo japonés tomo la ventaja, sacándole esta vez dos horas y media al español.

Los altos cargos de la administración española se reúnen sacando la siguiente conclusión:

"Este año, el equipo japonés se ha compuesto nuevamente por un jefe y diez remeros, mientras que nuestro equipo, tras eficaces medidas adoptadas por los responsables, se ha compuesto por un jefe, nueve asesores y un remero, llegando a la conclusión de que: EL REMERO ES UN INCOMPETENTE".

Al año siguiente, y como no podía ser menos, el equipo japonés sacó una ventaja de cuatro horas sobre el equipo español.

Una vez más, reunidos los altos cargos y tras cuatro horas de evaluaciones, llegaron a las siguientes conclusiones:

"A SABER: Este año, el equipo japonés optó, una vez más, por una tripulación formada por un jefe y diez remeros. En el nuestro, tras una Auditoría Externa y una Asesoría Adicional, se planteó una formación mucho más vanguardista y se compuso de un Jefe, siete Asesores con gratificaciones, uno con productividad doble, un Sindicalista Liberado y un Remero, al que se le había castigado sin gratificaciones ni productividad por el fracaso de años anteriores.

Hemos acordado, que el próximo año, el Remero sea de los que se encuentran en Comisión de Servicios, toda vez que a partir de la vigesimoquinta milla marina se viene observando cierta dejadez en el mismo, que además tiene plaza en propiedad, rozando el pasotismo en la línea de meta".

## 9. DE ADMINISTRADORES

Consulta-Un empresario concurre a una consultoría y pregunta:

- ¿Cuánto cobran por realizar un estudio? El consultor le responde:
- Primero estructuramos el proyecto, y luego cobramos 5.000 dólares por contestar a 3 preguntas.
- ¿No es eso exageradamente caro?
- Puede ser... ¿y su tercera pregunta?

## 10. VALOR DEL CAPITAL HUMANO

Los Ingenieros y los científicos nunca harán tanto dinero como los hombres de negocio. Una rigurosa prueba matemática nos explica porqué esto es verdad:

Postulado Nº 1: Conocimiento es poder

Postulado Nº 2: El Tiempo es dinero

Como todo ingeniero sabe,

Trabajo  
———— = Fuerza o Poder  
Tiempo

Como Conocimiento = Poder, y Tiempo = Dinero, entonces tenemos:

Trabajo  
———— = Conocimiento  
Dinero

Pasando Dinero al segundo término y Conocimiento al segundo, tenemos:

Trabajo  
———— = Dinero  
Conocimiento

Ahora, como demuestra la ecuación, con un poco de Trabajo, cuando el Conocimiento se aproxima a cero, el Dinero tiende a infinito.

Conclusión: Cuanto menos sepas, más plata vas a hacer.

## 11. CONSECUENCIAS DE LA ADMINISTRACION.

- Un Licenciado en Administración pasa una semana en su nueva oficina con el Gerente al que va a reemplazar. El último día, antes de marcharse, le cuenta que le dejó dos sobres en el escritorio y que el primer sobre debe ser abierto si sufre algún tipo de crisis con la empresa y el segundo sobre, si ocurre una crisis más adelante.

Tres meses más adelante ocurre una crisis mayor, todos los empleados estaban equivocados (lo usual) y el Administrador se sintió amenazado por la situación.

El recordó las palabras de su predecesor y buscó y abrió el primer sobre.

El mensaje adentro decía “cúlpame”. Él lo hizo y se salvó de las consecuencias.

Tres meses después, en su próxima crisis abrió el segundo sobre.

El mensaje adentro decía “escribe dos sobres”.

## 12. LECCIONES DE MARKETING

1) Estás en una fiesta y ves una mujer muy atractiva. Te acercas a ella y le dices: «Soy muy bueno en la cama».

Eso es marketing directo.

2) Estás en una fiesta con un grupo de amigos y ves una mujer muy atractiva.

Uno de tus amigos se le acerca y le dice: «Ese tipo que está ahí es muy bueno en la cama».

Eso es publicidad.

3) Estás en una fiesta y ves una mujer muy atractiva. Le pides su número de teléfono. Al día siguiente la llamas y le dices: «Soy muy bueno en la cama».

Eso es telemarketing.

4) Estás en una fiesta y ves una mujer muy atractiva. La reconoces.

Te acercas a ella, le refrescas su memoria y le dices: «¿Te acuerdas lo bueno que soy en la cama?».

Eso es Customer Relationship Management.

5) Estás en una fiesta y ves una mujer muy atractiva.

Te levantas, te arreglas tu ropa, te acercas a ella y le sirves una copa. Le abres la puerta cuando sale. Luego le ofreces un cigarro y le dices:

«Soy muy bueno en la cama».

Eso son relaciones públicas.

6) Estás en una fiesta y ves una mujer muy atractiva. Ella se acerca a tí y te dice:

«He oído que eres muy bueno en la cama». Eso es Branding, el poder de la marca.

### **13. DE ECONOMISTAS**

Una asociación de ganaderos quiere conseguir mejorar una raza de vacas para que den más leche, y reúnen a varios científicos y los asignan en grupos independientes para que busquen varias soluciones, y luego adoptar la de mayor rendimiento.

Al cabo de un plazo preestablecido, empiezan a leer los resultados. Unos criadores de ganado proponen un plan de cruzamientos, y basándose en experiencias anteriores se comprometen a lograr una mejora del 3%. El grupo de ingenieros genéticos propone introducir ciertos genes que deberían mejorar la productividad un 10%. Un equipo de veterinarios propone unas modificaciones en los establos que harían que las vacas fuesen más felices, y producirían un 2% más de leche, que habría que sumar a las anteriores mejoras. Otro equipo propone un cambio de dieta que mejoraría el rendimiento en un 7%, otros quieren suministrar hormonas a las vacas para subir un 8%.

Entonces aparece el equipo de los economistas, que dicen que son capaces de mejorar la producción en un 3.000%. Todo el mundo se pone muy contento, y se apresuran a leer el proyecto, que empieza diciendo: «Supongamos una vaca convexa, acotada, continuamente diferenciable y de buen comportamiento...»

### **14. DE ESTADISTICA**

Tres estadísticos van por el monte de caza. De repente, una perdiz levanta vuelo. El primer estadístico dispara y su disparo sale desviado a un metro a la derecha de la perdiz. El segundo estadístico dispara y falla por un metro a la izquierda. El tercer estadístico no dispara, pero exclama en tono triunfal: «¡lo conseguimos, lo conseguimos!»

### **15. DE CONTADORES**

- Un estudiante de Contador de último año observa como su compañero para andando en una bicicleta nueva. Entonces lo detiene y le pregunta sobre el origen de la bicicleta. "El

otro día me pasó algo muy gracioso”, le contó el amigo, “una estudiante de primer año me pasa con la bicicleta, cuando de repente para, se saca toda la ropa y me dice que tome lo que yo quiera!!!”. A lo cual el primer estudiante responde “Buena elección, la ropa no te hubiera servido!!”

- ¿Por qué las firmas de Auditoría solo dan 10 minutos para un coffee break?  
Porque si los descansos fueran más largos tendrían que reentrenar a todo el personal

## **16. VISITA A LA ADMINISTRACION DE IMPUESTOS**

Un hombre fue citado para una investigación fiscal en la administración de impuestos Asustado, le preguntó a su contador de que manera vestirse.

-Usa harapos, para que piensen que eres mendigo, replicó el contable.  
Cuando le pregunto a su abogado, este le dijo exactamente lo contrario,  
-no dejes que te intimiden. Usa tu mejor traje y corbata más elegante.

Confundido, el hombre decide preguntar a su mujer, le cuenta de los dos consejos opuestos y le pide su opinión. Déjame contarte una historia, dice la señora: Cuando estaba a punto de

casarme contigo, le pregunté a mi madre que ponerme la noche de bodas.

- Ponte una bata pesada, de franela, que te llegue al cuello, me dijo mi madre.

Pero cuando le pregunté a mi mejor amiga, me dio otro consejo opuesto:

- Ponte el negligé más pequeño que tengas, transparente y con un escote que te llegue hasta el ombligo.

El hombre protesta; pero mi amor, ¿qué tiene que ver eso con mis impuestos?

- Pues que no importa como te vistas, te van a coger igual

## **17- EL USO DE LA INFORMACION.**

Un hombre se va a dar una ducha en el momento que su esposa está terminando de hacerlo. En ese preciso instante suena el timbre de la puerta. Después de algunos segundos de duda, ambos deciden que ella irá, por lo cual, se envuelve en una toalla, va, abre la puerta y se encuentra con el vecino de al lado de casa.

Antes de que ella pronuncie una palabra el vecino le dice:

- Le doy \$ 1000 si deja caer la toalla en el suelo.

Ella piensa unos segundos, se decide, deja caer la toalla y se queda en cueros frente al vecino que, después de unos segundos, mete la mano en el bolsillo, saca \$ 1000, se los entrega, da media vuelta y se va...

Aún confundida, cierra la puerta rápidamente, se envuelve otra vez en la toalla y vuelve al baño a secarse el pelo. Cuando llega, su marido le pregunta quién había tocado el timbre.

- El vecino de al lado, dice ella.

Y el marido le pregunta: - ¿Te devolvió los \$1000 que le presté?

**Conclusión:** *Si usted comparte la información crítica con sus asociados, principalmente sobre créditos y riesgos, evitará situaciones indeseables.*

## **18- ESTAR BIEN INFORMADO.**

Un cura va conduciendo cuando ve una monja parada a un lado de la carretera, esperando el autobús. El cura se detiene y le ofrece llevarla hasta el pueblo más próximo.

La monja acepta y pone el equipaje en el asiento trasero. Al sentarse, su hábito se abre un poco y deja ver una hermosa pierna.

Cuando el cura lo advierte casi ocurre un accidente. Consigue controlar el coche, aunque no resiste la tentación y pone la mano en la pierna de ella. La monja mira al cura y le dice:

-Padre, recuerde el Salmo 129.

El cura retira rápidamente su mano y pide disculpas, pero sus ojos se resisten a dejar de mirar la pierna, por lo que, poco después, su mano salta de la palanca del cambio esta vez a la rodilla de la monja:

- Padre, recuerde el salmo 129, reitera la monja.

El cura, contrariado, retira la mano y trata de disculparse:

- La carne es débil, hermana...

Llegan a su destino y ella mira al cura significativamente y le agradece el favor de haberla acercado a su destino. El cura prosigue su viaje y cuando llega a su destino corre a ver lo que dice el salmo 129.

Salmo 129: "Sigue adelante e inténtalo. Alcanzarás la gloria".

**Conclusión:** *Esté informado al máximo sobre temas relacionados con su trabajo o se expone a perder grandes oportunidades.*

## **19- COMO REACCIONAR ANTE UNA SITUACION DESFAVORABLE.**

Un joven de la ciudad se fue al campo y le compró un burro a un viejo campesino por \$100. El anciano acordó entregarle el animal al día siguiente, pero al día siguiente el campesino le dijo:

- Lo siento, hijo, pero tengo malas noticias. El burro murió.

- Bueno, entonces, devuélvame mi dinero.

- No puedo, lo he gastado ya.

- Bien, da igual, entrégueme el burro.

- Y ¿para qué? ¿qué va a hacer con él?, como sea está bien...

- Lo voy a rifar.

- ¡Estás loco! ¿Cómo vas a rifar un burro muerto?

Un mes después de este suceso se volvieron a encontrar el viejo vendedor y el joven comprador.

- ¿Qué pasó con el burro?
- Lo rifé. Vendí 500 papeletas a \$2 y gané \$998.
- ¡¡¿Y nadie se quejó?!!
- Sólo el ganador, pero a él le devolví sus \$2.

**Conclusión:** *Éste es un ejemplo de cómo convertir una situación desfavorable en un éxito.*

## **20- SOBRE LA INFORMACION CORRECTA Y VERAZ.**

Un reo, condenado a cadena perpetua por asesinato premeditado y alevoso, se fuga de la prisión después de estar 22 años en la cárcel. Al huir entra en una casa en la que duerme una joven pareja. El reo ata al hombre en una silla y a la mujer en la cama. A continuación acerca su rostro al cuello de la mujer y sale de la habitación.

Arrastrando la silla, el hombre se acerca desesperadamente a su mujer y le dice:

- Mi amor, este hombre no ha visto una mujer en años. Lo vi besando tu cuello y aprovechando que ha salido, quiero pedirte que cooperes con él y hagas todo lo que te pida. Si quiere tener sexo contigo no lo rechaces y finge que te gusta. ¡No lo hagas enojar! ¡Nuestras vidas dependen de ello! Sé fuerte, mi vida, yo te amo.

La joven esposa le dice al marido:

- Querido, estoy complacida de que pienses así. Efectivamente, ese hombre no ha visto en muchos años una mujer, pero no estaba besando mi cuello. Estaba diciéndome al oído que tú le gustas y me quería saber si guardábamos la vaselina en el lavabo. ¡Sé fuerte, mi vida!, ¡Yo también te amo!

**Conclusión:** *No estar informado verazmente puede acarrear serios inconvenientes. La información pronta y exacta es fundamental para sortear con éxito el ataque de la competencia desleal y así evitar ingratas sorpresas.*

## **21- SOBRE LOS PLANES ESTRATEGICOS.**

Un muchacho entra en una farmacia y dice al farmacéutico:

- Señor, deme un preservativo. Mi novia me ha invitado esta noche a cenar en su casa y está que se derrite por mí, así que esta noche pretendo calmarla.

El boticario le despacha el preservativo y cuando el joven va a salir, vuelve sobre sus pasos y dice:

- Será mejor que me dé usted otro preservativo porque la hermana de mi novia, que es un bombón, me hace unos cruces de piernas que le veo hasta las entrañas, y como voy a ir a cenar a su casa...

Coge el segundo preservativo, piensa un momento y...

- Déme uno más, porque la madre de mi chica, que está de muerte la señora, cuando no está mi novia delante, me hace unas insinuaciones que... y como voy a ir a cenar a su casa esta noche...

Llega la hora de la cena y el muchacho tiene a un lado a su novia, al otro a la hermana y enfrente la mamá de ambas.

En ese instante llega el padre, que se sienta al frente de la mesa.

El muchacho baja la cabeza y empieza a rezar:

- Señor, te damos gracias por los alimentos... Bendícenos a todos... Y perdónanos si en algo te hemos ofendido...

Pasa un minuto y el chico sigue rezando: - ¡Gracias Señor!

A los diez minutos de rezos y oraciones la novia le dice: -No sabía que fueras tan religioso...

- ¡Ni yo que tu padre era el farmacéutico!

**Conclusión:** *No comente los planes estratégicos de la empresa a desconocidos porque la falta de confidencialidad le puede destruir su propia organización.*

## 22- QUIEN HABLE ULTIMO...

Un vendedor, un empleado administrativo y el gerente van a almorzar y, tirada en el suelo, encuentran una antigua lámpara de aceite. La frotan y aparece un Genio envuelto en una nube de humo.

- Como generalmente otorgo tres deseos, les voy a dar uno a cada uno, dice el Genio.

- ¡A mi primero! ¡Yo primero! Pide el empleado administrativo. Quiero estar de vacaciones en el Caribe y ... ¡Puff! ...¡Desaparece!

Sin salir de su asombro, el vendedor grita:

¡Ahora a mí! ... ¡Quiero estar en Hawaii!, descansando en la playa con mi masajista personal, con una inagotable provisión de cerveza y con una top model. Y ... ¡Puf! ...

¡Desaparece!

- Bueno, ahora te toca a tí, le dice el Genio al gerente.

- Quiero que esos dos vuelvan a trabajar después del almuerzo, dice el gerente.

**Conclusión:** *Siempre hay que dejar que el jefe hable el primero.*

## 23. UN VENDEDOR EN LOS TIEMPOS DE INTERNET

8:00 : Llego a la oficina y saludo a mi jefe.

8:02 : Prendo la computadora y me conecto a Internet.

8:04 - 8:40 : Leo los mails que me llegaron la noche anterior.

8:40 - 8:48 : Reenvío algunos de los mejores a la lista de correo.

8:48 - 8:50 : Reviso las cosas que tengo pendientes para hacer ese día.

8:50 - 9:50 : Navego por el web site de una revista que supuestamente sacó fotos inéditas de Jennifer López haciendo el amor con un perro.

9:50 - 10:00 : Hago un par de llamadas de trabajo.

10:00 - 11:00 : Cumpló la cita que tenía con mi última conquista en un chat. 11:00 -

11:05 : El jefe me llama para pedirme el último informe de ventas de la empresa. Dice que lo necesita en 15 minutos. Me pongo nervioso.

11:05 - 11:25 : Corro para terminar el dichoso informe en 15 minutos, cuando la idea era dedicarle al menos tres días!!!

11:25 - 11:59 : Vuelvo a entrar al chat y termino la charla que dejé inconclusa.

12:00 : Me salta un aviso en la pantalla sobre la llegada de un nuevo correo. Otro de la lista de correo.

12:01 - 12:30 : Nueva tanda de respuestas de los últimos mensajes de la mañana (valga aclarar que de los 20 que he recibido hasta ahora, 19 son personales y uno del jefe de personal de la empresa anunciando que se tomarán medidas drásticas para controlar la pérdida de tiempo de los empleados durante las horas de trabajo).

12:30 - 14:00 : Almuerzo

14:30 - 14:50 : Primera sesión de revisión del correo de la tarde.

14:50 - 15:30 : Tarde caliente: navegación interrumpida por mis páginas porno preferidas. Interrumpida por que cada vez que alguien se acerca a mi escritorio tengo que esconder mil acalorada búsqueda poniendo a funcionar una opción de emergencia que despliega cuadros estadísticos sobre toda la pantalla del computador en pocos segundos. Lo más difícil de esta táctica es controlar los banners porno que saltan sin avisar y sin parar.

16:00 : El jefe me manda llamar y me regaña por lo malo del informe que le presenté esta mañana. Me lo devuelve para presentarlo, y mejorarlo, al otro día.

16:05 - 16:35 : Ojeo el informe y lo pongo de primero en la lista de cosas que tengo pendientes por hacer. Otra tarea que queda para el siguiente día porque ahora...

16:35 - 17:00 : Participo en el foro on-line "¿Le parece justo tener tanto trabajo?". Tenía que hacerlo, pues es una buena forma de desahogarme sobre las injusticias que cometen las empresas hoy en día.

17:00 - 17:02 : Hago una llamada a un cliente. No está. Aparece en mi pantalla el aviso de que recibí un nuevo correo de chistes.com

17:03 - 18:03 : Sesión de intercambio de chistes, fotos, fotomontajes, colmos, las 100 razones por las que es mejor ser hombre que mujer..., relatos de la vida, etc., etc. con mis amigos. Es la parte que más disfruto de mi día, cuando ayudo a difundir esta sana costumbre del correo.

18:04 - 18:14 : Arreglo mi escritorio y me sirvo un cafecito.

18:14 - 19:00 : Busco en páginas de subastas, almacenes virtuales y cuanto sitio encuentro unas aletas para buceo que quiero comprar desde hace días y no he podido encontrar.

19:01 - 19:59 : Entro por última vez al correo. Respondo y mando nuevos mensajes para el día siguiente.

20:00 : Salgo de la oficina después de un arduo día de trabajo. ¡Es injusto que uno tenga que trabajar 12 horas al día! ¿No?

## **24. ANTE UNA CRISIS**

\* Marketing dice que tiene un plan para salir.

\* Finanzas dice que no se puede gastar en ese plan.

\* El Departamento Legal dice que tiene que revisarlo.

\* Al Departamento de Personal le preocupa quien lo va a hacer.

- \* El Departamento de Planificación piensa que es arriesgado salirse de los planes.
- \* Fabricación quiere ir más espacio.
- \* La Dirección quiere responsabilizar a alguien.
- \* El Directorio ya tiene elegida su víctima: hay que echar a los de Marketing.

## **25. PARA QUE TRABAJAR TANTO?**

Un banquero americano estaba en el muelle de un pueblito caribeño, cuando llegó un botecito con un solo pescador. Dentro del bote había varios atunes amarillos de buen tamaño. El americano elogió al pescador por la calidad del pescado y le preguntó cuánto tiempo le había tomado pescarlos.

El pescador respondió que sólo un rato. El americano le preguntó que por qué no permanecía más tiempo y sacaba más pescado. El pescador dijo que él tenía lo suficiente para satisfacer las necesidades inmediatas de su familia. El americano le preguntó qué hacía con el resto de su tiempo. El pescador dijo: - Duermo hasta tarde, pesco un poco, juego con mis hijos, hago siesta con mi señora, caigo todas las noches al pueblo donde tomo vino y toco guitarra con mis amigos. Tengo una vida agradable y ocupada.

El americano replicó: - Soy de Harvard y podría ayudarte. Deberías gastar más tiempo en la pesca y, con los ingresos, comprar un bote más grande y, con los ingresos del bote más grande, podrías comprar varios botes. Eventualmente tendrías una flota de botes pequeños. En vez de vender el pescado a un intermediario lo podrías hacer directamente a un procesador y, eventualmente, abrir tu propia procesadora. Deberías controlar la producción, el procesamiento y la distribución. Deberías salir de este pueblo e irte a la Capital, donde manejarías tu empresa en expansión. El pescador le preguntó: - ¿Pero cuánto tiempo tardaría todo eso? A lo cual respondió el americano: - Entre 15 y 20 años. - ¿Y luego qué? -preguntó el pescador.

El americano se rió y dijo que esa era la mejor parte. - Cuando llegue la hora deberías vender las acciones de tu empresa al público. Te volverás rico. Tendrás millones! - Millones ... ¿y luego qué? - Luego te puedes retirar. Te mudas a un pueblito en la costa donde puedes dormir hasta tarde, pescar un poco, jugar con tus hijos, hacer siesta con tu mujer, caer todas las noches al pueblo donde tomar vino y tocar guitarra con tus amigos. Y el pescador le respondió: ¿Y que cree que hago todos los días?

## **26. MEMO DE RECURSOS HUMANOS A TODOS LOS EMPLEADOS**

MEMO De: Gerente de Recursos Humanos  
 Para: Todos los empleados  
 Asunto: Lenguaje de oficina y Prevención de accidentes

Estimado Personal, Solicitamos a todos que adopten las nuevas medidas que nuestro Gerente General acaba de resolver debido al malestar reinante en los últimos meses en la empresa. Esta comunicación es de carácter mandatorio. para todo el personal de la empresa.

INTENTE DECIR: "Tal vez pueda quedarme trabajando un poco más tarde"

EN VEZ DE: "¿Y cuándo miércoles creés que lo voy a poder hacer?"

INTENTE DECIR: "Estoy absolutamente seguro de que ello no es factible"  
EN VEZ DE: "¡Ni loco!"

INTENTE DECIR: "Tal vez deberías intentarlo con..."  
EN VEZ DE: "Búscate otro tarado"

INTENTE DECIR: "Yo no estuve a cargo de ese proyecto"  
EN VEZ DE: "Ese desastre no es problema mío"

INTENTE DECIR: "Suena interesante"  
EN VEZ DE: "¿Qué estupidez es ésta..?"

INTENTE DECIR: "No estoy seguro de que esto pueda ser implementado"  
EN VEZ DE: "El día del aquero sale ese proyecto"

INTENTE DECIR: "Voy a ver cómo puedo intercalar eso en mi agenda"  
EN VEZ DE: "¡Por qué demonios no me dijiste antes!"

INTENTE DECIR: "El no está familiarizado con el tema"  
EN VEZ DE: "Ese infeliz no caza una"

INTENTE DECIR: "Constituye un verdadero desafío"  
EN VEZ DE: "Esto es una gilada"

INTENTE DECIR: "El es un poco sensible "  
EN VEZ DE: "Es un flor de maricón"

INTENTE DECIR: "Ella es una mujer emprendedora y enérgica"  
EN VEZ DE: "Es una arpía hambrienta"

INTENTE DECIR: "Creo que deberías entrenarte un poco más"  
EN VEZ DE: "No tenés la más mínima idea"

INTENTE DECIR: "Es sumamente bienintencionado y candoroso"  
EN VEZ DE: "Es un tarado a pilas"

INTENTE DECIR: "Es un muy buen vocero del sector"  
EN VEZ DE: "Es un alcahuete de novela"

INTENTE DECIR: "Deberíamos darle la oportunidad de destacarse en otro sector más acorde con su formación"  
EN VEZ DE: "Rajen a ese inútil que es un cero a la izquierda"

INTENTE DECIR: "Es una Secretaria Ejecutiva con grandes dotes para las relaciones públicas"  
EN VEZ DE: "Es más rápida que una Ferrari"

Muchas Gracias Departamento de Recursos Humanos

## **27. ¿COMO ES TRABAJAR EN ESTOS DIAS? ¿TE SENTIS IDENTIFICADO?**

1. Te sentaste en el mismo escritorio por cuatro años pero trabajaste para 4 diferentes compañías.
2. El logo de la compañía en la entrada del edificio está sostenido con velcro.
3. Llevás permanentemente con vos un diskette con tu curriculum.
4. Te entusiasma un aumento del 1,6%.
5. Te enterás de los cambios en el Directorio por el noticiero de la TV. (o por los diarios mexicanos en Internet)
6. Lo peor que podés perder si se cae el sistema son los chistes.
7. Tu jefe no podría hacer tu trabajo.
8. Los honorarios del Directorio son mayores que el presupuesto anual del país.
9. Es de noche cuando entrás y cuando salís de la oficina.
10. Cuando aparece alguien atractivo seguro que es un visitante.
11. Estar enfermo sólo puede significar que estás internado o no podés caminar.
12. Ya estás atrasado cuando te asignan los objetivos.
13. Tu jefe te dice constantemente: "Cuando tengas unos minutos?", "En tu tiempo libre?", o bien "Esto puede ser una oportunidad para vos?"
14. Siempre postergás las vacaciones para el próximo año.
15. Estás convencido que solamente descansarás lo suficiente cuando mueras.
16. Cada mañana tenés cinco tareas para hacer en el día pero al mediodía ya hiciste otras diez.
17. Ya no podés ir a todas las fiestas de despedida de compañeros.
18. Todos los mensajes que te llegan tienen máxima prioridad.
19. Maldecís a la PC porque es demasiado lenta.
20. Te referís a tu departamento o sector como "este kilombo"
21. Almorzás a las 3 PM en tu escritorio.
22. La gente del help desk te reconoce por la voz.
23. Una de las tareas de tu agenda es "irme a casa"
24. Festejás haber completado una tarea.
25. Soñás con tomarte un avión, aunque sea a Bosnia.
26. Leíste esta lista y la entendiste completamente.

## **28. SUCEDE EN TODAS LAS EMPRESAS**

El presidente de una empresa le dice a su gerente general: El lunes próximo, a eso de las 10 de la noche el cometa Halley se hará visible, es un acontecimiento que ocurre cada 78 años. Reúna al personal en el patio de la fábrica, todos usando cascos y anteojos de seguridad, que allí les explicaremos el fenómeno. Si llueve, el raro espectáculo no podrá ser visto a ojo desnudo, en cuyo caso entraremos en el comedor donde será exhibido un documental sobre el mismo tema.

El gerente al jefe de producción: Por orden del presidente, el lunes a las siete aparecerá el cometa Halley sobre la fábrica. Si llueve reúna a los empleados con cascos de seguridad y llévelos al comedor, donde tendrá lugar el raro fenómeno lo que sucede cada 78 años a ojo desnudo.

El jefe de producción al supervisor: A pedido de nuestro gerente general, el científico

Halley de 78 años, aparecerá desnudo en el comedor de la fábrica usando casco de seguridad, pues va a ser presentado un documental sobre el problema de la lluvia en los ojos.

El supervisor a su asistente: Todo el mundo desnudo, sin excepción, deberá estar en el patio el lunes a las siete, donde el famoso guitarrista Halley mostrará el documental "Bailando bajo la lluvia". El show se presenta cada 78 años.

Y por último el asistente a sus empleados: El jefe cumplirá 78 años el lunes, habrá una fiesta en el patio y en el comedor amenizada por el grupo Halley y sus cometas.

## **29. POSTULANTES DE LAS MEJORES UNIVERSIDADES**

Cuatro jóvenes recién graduados de prestigiosas universidades (MIT, Harvard, Sorbonne y Universidad de Buenos Aires) solicitan empleo en New York, en una gigantesca empresa multinacional. Al cabo de unos días los llaman para hacer entrevista con el Director General. Al llegar, el Director les indica que deberán responder a una única pregunta que, dependiendo de su respuesta, el candidato podría ser contratado. El Director les pregunta: - ¿Cuál es la cosa más rápida del mundo?. A lo cual, el graduado del MIT contesta: - El pensamiento. Y el Director le pregunta: - ¿Por qué? El del MIT contesta: - Porque un pensamiento ocurre casi instantáneamente. El Director le indica que le encanta y cree que es una excelente respuesta. Pasa entonces al graduado de Harvard, que contesta: - Un parpadeo de ojos. - ¿Y por qué?. - Porque es tan rápido, que a veces ni sentimos cuando lo hacemos. El Director se queda encantado. Luego viene el graduado de Sorbonne y quien responde: - Señor Director, la electricidad. Cuando el Director le pregunta por qué, el de Sorbonne le responde: Porque cuando llegamos al interruptor de la luz, con un ligero movimiento podemos prender una luz a 5 kilómetros de distancia. - Excelente, responde el Director. Cuando le toca el turno al argentino de la UBA, éste responde: - Señor Director, la diarrea . . . El Director, anonadado, le pregunta: - ¿Qué dice? ¿Usted está bromeando? A lo que el graduado contesta: - No, señor, eso mismo, la diarrea. Fíjese que anoche tuve una diarrea tan fuerte que, antes de poder pensar, parpadear o encender la luz, ya me había cagado encima. - El Director determinó: - El empleo es suyo.

## **30. RRHH AL PURGATORIO!**

Un día, mientras camina por la calle, una mujer de éxito, directora de Recursos Humanos (RRHH), es trágicamente atropellada por un camión y muere. Su alma llega al paraíso y se encuentra en la entrada a San Pedro en persona. "Bienvenida al paraíso" le dice San Pedro. "Antes de que te acomodes, parece que hay un problema. Verás, muy raramente un directivo ha llegado aquí y no estamos seguros de qué hacer contigo". "No hay problema, déjame entrar", le dice la mujer. "Bueno, me gustaría, pero tengo órdenes desde lo más alto. Lo que haremos será hacerte pasar un día en el infierno y otro en el paraíso, y luego podrás elegir dónde pasar la eternidad". "De hecho, ya lo he decidido. Prefiero estar en el paraíso, dice la mujer. "Lo siento, pero tenemos nuestras reglas". Y con esto San Pedro acompaña a la directora al ascensor y baja, baja, baja hasta el infierno. Las puertas se abren y se encuentra justo en medio de un verde campo de golf. A lo lejos hay un club y de pie delante de ella están todos sus amigos -colegas directivos

que habían trabajado con ella-, todos elegantemente vestidos y muy contentos. Corren a saludarla, la besan en las dos mejillas y recuerdan los buenos tiempos. Juegan un agradable partido de golf y luego por la noche cenan juntos en el club con langosta y caviar. Se encuentra también al Diablo, que de hecho es un tipo muy simpático y se divierte mucho contando chistes y bailando. Se está divirtiendo tanto que, antes de que se dé cuenta, es ya hora de irse. Todos le dan un apretón de manos y la saludan mientras sube al ascensor. El ascensor sube, sube, sube, y se reabre la puerta del paraíso donde San Pedro la está esperando. "Ahora es el momento de pasar al paraíso". Así que la mujer pasa las 24 horas sucesivas pasando de nube en nube, tocando el arpa y cantando. Se divierte mucho y, antes de que se dé cuenta, las 24 horas ya han pasado y San Pedro va a buscarla. "Entonces, has pasado un día en el infierno y otro en el paraíso. Ahora debes elegir tu eternidad". La mujer reflexiona un momento y luego responde: "Bueno, no lo habría dicho nunca, quiero decir, el paraíso ha sido precioso, pero creo que he estado mejor en el infierno". Así que San Pedro la acompaña hasta el ascensor y otra vez baja, baja, baja, hasta el infierno. Cuando las puertas del ascensor se abren se encuentra en medio de una tierra desierta cubierta de barro y desperdicios. Ve a todos sus amigos, vestidos con trapos, que están recogiendo los desperdicios y metiéndolos en bolsas negras. El Diablo la alcanza y le pone un brazo en el cuello. "No entiendo", balbucea la mujer. "Ayer estaba aquí y había un campo de golf y un club y comimos langosta y caviar y bailamos y nos divertimos mucho. Ahora todo lo que hay es una tierra desierta llena de desperdicios y todos mis amigos parecen unos miserables". El Diablo la mira y sonrío. "Ayer te estábamos contratando. Hoy eres parte del personal".

### **31. LA GRAN DIFERENCIA ENTRE LO QUE HACES VOS Y LO QUE HACE TU JEFE**

Cuando algo te toma mucho tiempo, eres lento.  
Cuando a tu jefe le toma mucho tiempo, es cuidadoso.

Cuando no lo haces, eres flojo.  
Cuanto tu jefe no lo hace, esta muy ocupado.

Cuando cometes un error, eres un idiota.  
Cuando tu jefe comete un error... "errar es humano".

Cuando haces algo sin que te digan, estas sobrepasando tu autoridad.  
Cuando tu jefe hace lo mismo, es iniciativa.

Cuando defiendes tu punto de vista, eres un necio.  
Cuando tu jefe lo hace, esta siendo firme.

Cuando se te olvide una regla de etiqueta, eres maleducado.  
Cuando tu jefe no sigue ciertas reglas, es original.

Cuando tu complaces a tu jefe, eres un chupamedias.  
Cuando tu jefe complace al suyo, es cooperativo.

Cuando estas fuera de la oficina, estas perdiendo el tiempo.  
Cuando tu jefe esta fuera de la oficina, esta en un negocio.

Cuando tomas de más en un encuentro social, eres un borracho.

Cuando tu jefe hace lo mismo, aprecia a las mujeres.

Cuando estas enfermo en tu casa, eres un mentiroso.

Cuando tu jefe se reporta enfermo, debe estar muy enfermo.

Cuando pides salir, seguro vas a descansar por ahí.

Cuando tu jefe pide salir, es que tuvo demasiado trabajo.

### **32. RUEGO DE UN EMPLEADO A SU JEFE**

" Nunca me des trabajo a la mañana. Siempre espera hasta las 4PM para hacerlo. El desafío de un deadline así me motiva.

" Si es un trabajo urgente, entra e interrumpirme cada 10 minutos para preguntarme cómo voy. Eso me ayuda. O mejor todavía, parate atrás mío y dame tus consejos cada vez que toco una tecla.

" Cada vez que te "borres" nunca me digas donde fuiste, eso me da la oportunidad de ejercitar mi creatividad cada vez que alguien pregunta dónde estás.

" Si tengo los brazos cargados con papeles, cajas, libros y supplies, no me abras la puerta. Necesito aprender cómo se las arreglan los parapléjicos, y abrir las puertas sin usar las manos es un buen entrenamiento.

" Si me das más de un trabajo a la vez, no me los priorices. Soy vidente. " Hací todo lo posible para que yo me quede a trabajar hasta tarde. Adoro esta oficina y realmente no tengo a dónde ir ni nada que hacer fuera acá. No tengo vida que no sea laboral.

" Si hice un trabajo que te gusto, mantenelo en secreto. Si se llega a saber podría servir para que me ascendieran.

" Si hice un trabajo que no te gusto, contáselo a todo el mundo. Me encanta que mi nombre sea tan popular que esté en boca de todos. Nací para ser famosa. " Si tenés instrucciones especiales para hacer un trabajo no las anotes. Es más, guardalas hasta que el trabajo esté casi terminado. No tiene sentido confundirme con información inútil.

" Nunca me presentes a la gente que está con vos. No tengo derecho a saber nada. En la cadena alimentaria yo soy "plancton". Cuando después me hablés de ellos, mis sabias deducciones harán que los identifique.

" Se bueno conmigo sólo cuando el trabajo que estoy haciendo realmente cambiara tu vida y te llevara derecho al integrar el directorio de la compañía.

" Contame todos tus problemas. Nadie más tiene problemas y es bárbaro saber que alguien es menos afortunado que uno. " Particularmente me encanta la historia de todo lo que te quitaron de ganancias sobre tu bono anual, ese que recibiste por ser tan buen jefe.

" Esperá hasta el día de bajarme mi evaluación de fin de año y SOLO DESPUES DE HACERLO decime cuáles debieron haber sido mis objetivos del año.

" Evaluame como "performance mediocre" en dicha evaluación, especialmente si el costo de vida aumenta. Yo no trabajo para ganar dinero.

### **33. ¿MI OFICINA ES MEJOR QUE UNA PRISION?**

Usted no puede compararse con un delincuente. Usted es un hombre o mujer honrado/a y con su duro esfuerzo cotidiano alimenta su familia y colabora en el crecimiento de su país. Por ello, existen grandes diferencias entre una celda de prisión y su oficina, y con el fin de que valore las ventajas de la vida sacrificada y laboriosa, se las recordamos una vez más:

1. En la prisión pasas la mayor parte del tiempo en una celda de 3 por 2.5 metros. En el trabajo pasas la mayor parte del tiempo en un cubículo de 1.5 por 2 metros. 2. En la prisión la celda tiene una ventana pequeña al exterior y ventilación natural. En el trabajo los cubículos no tienen ventanas al exterior y la ventilación no existe. 3. En la prisión te dan tres comidas al día (gratis). En el trabajo, tenés 40 minutos para salir a comer pagás vos y es peor que la de la prisión. 4. En la prisión nadie te molesta porque fumes. En el trabajo si fumas te declaran inadaptado social. 5. En la prisión la pena se acorta por buen comportamiento. En el trabajo si te portás bien te premian con más trabajo. 6. En la prisión nadie te molesta porque veas TV o leas un libro. En el trabajo si te descubren viendo TV o leyendo un libro te despiden. 7. En la prisión permiten que tu familia y amigos te visiten. En el trabajo ni siquiera puedes hablar con ellos por teléfono. 8. En la prisión hacés ejercicios todos los días: caminás por el patio y practicás deportes En el trabajo no levantas la cabeza del escritorio tu espalda es un nudo y la escoliosis severa te impide pararte derecho. 9. En la prisión tus gastos los pagan los contribuyentes y nadie te obliga a trabajar. En el trabajo tenés que pagar todos los gastos por ir a trabajar, y además te deducen con los que pagan los gastos de los encarcelados. 10. En la prisión los guardacárceles por lo general son unos sádicos. En el trabajo TAMBIEN y los llaman Jefes. ¡Estupendo! listos para vivir una jornada más de gloriosa actividad en la oficina. Y recuerde: en pocos minutos más y mientras usted se rompe el lomo bajo una pila de papeles, en la cárcel los sufridos presos empezarán a jugar un partido de fútbol en el patio. ¿ROBAMOS UN BANCO?

### **34. Y... SI LO DICE EL DIRECTORIO...**

La empresa tenía un depósito de chatarra en el medio del desierto. El Directorio un día dijo: "Alguien puede entrar a robar durante la noche". Entonces crearon el puesto de Sereno y tomaron a una persona para el trabajo. Entonces el Directorio dijo: "¿Cómo puede hacer el sereno su trabajo Sin capacitación?". Entonces los gerentes crearon un área de planeamiento y tomaron dos personas, una para escribir las instrucciones y otra para realizar estudios de tiempo. Entonces el Directorio dijo: "¿Cómo vamos a saber que el sereno está realizando sus tareas correctamente?". Entonces los gerentes crearon el Departamento de Control de Calidad y contrataron dos personas: una para realizar los estudios y otra para escribir los reportes. Entonces el Directorio dijo: "¿Cómo va a cobrar su sueldo toda esta gente?". Entonces crearon los siguientes puestos: controlador de horarios y pagador de sueldos. Y contrataron dos personas. Entonces el Directorio dijo: "¿Quién va a llevar la administración contable de toda esta gente?". Entonces crearon un área administrativa y contrataron a tres personas: un contador, un asistente y una secretaria. Entonces el Directorio dijo: "Tenemos este depósito de chatarra en funcionamiento desde hace un año y estamos \$18,000 por encima del presupuesto. Debemos recortar gastos". Entonces los gerentes echaron al sereno.

### **35. CLASIFICADOS**

Buscopersonaltecnicoparaarreglarmibarraespaciadora.

Vndo tclado d computadora qu l falta una tcla.

Se solicita jovencita de grandes aspiraciones para trabajar como aspiradora.

Ce dan Klases de Hortografya!

Chico tímido busca... bueno... esteee... no, bueno... nada... no importa

### 36. CHISTES CORTOS

El Jefe estaba contando chistes y todos los empleados se estaban riendo. Pero hay uno que no se ríe a lo que el jefe le pregunta: - Que pasa. Por que no te ríes?, ¿No te hacen gracia los chistes? A lo que el empleado responde: - Es que yo ya estoy fijo.

Un empresario concurre a una consultoría y pregunta: ¿Cuánto cobran por realizar un estudio? El consultor le responde: primero estructuramos el proyecto, y cobramos 5.000 dólares por contestar a 3 preguntas. ¿No es eso exageradamente caro? Puede ser... ¿y su tercer pregunta?

Señor gerente, vengo a pedirle un aumento de sueldo, porque me he casado. - Lo siento, pero la empresa no responde por desgracias ocurridas fuera del horario de trabajo.

Entra la secretaria en el despacho del gerente: Señor Ramirez, hay aqui fuera un vendedor con un bigote muy grande. Digale que ya tengo uno

### 37. GERENTE O INGENIERO?

Un hombre camina por la calle de un pequeño pueblo, cuando de pronto se da cuenta que encima de él hay un globo aerostático flotando. De ese globo cuelga una canasta, y en esa canasta hay un señor, que le hace señas desesperado. Con curiosidad, se aproxima lo más que puede y escucha con atención. Al fin, el piloto del globo logra que el aparato descienda un poco y le grita:

- Disculpe ¿podría ayudarme? Prometí a un amigo que me encontraría con él a las dos de la tarde, pero ya son las dos y treinta, y no sé dónde estoy.

El transeúnte, con mucha cortesía le respondió:

- Claro que puedo ayudarle! Usted se encuentra en un globo de aire caliente, flotando a unos veinte metros encima de esta calle. Está a cuarenta grados de latitud norte y a cincuenta y ocho grados de longitud oeste.

El aeronauta escucha con atención y después le pregunta con una sonrisa :

- ¿Amigo, es usted ingeniero?

- ¿Si señor, para servirle, pero ¿cómo lo supo?

- Porque todo lo que usted me ha dicho es técnicamente correcto, pero esa información no me sirve de nada, y sigo perdido.

El ingeniero se queda callado a su vez y al final le pregunta al del globo:

- ¿Usted, no será por casualidad, gerente?

- Si, soy gerente de una empresa. ¿Cómo lo ha averiguado?

- Ah! Muy fácil : Usted no sabe ni dónde está, ni para donde va. Hizo una promesa que no tiene ni idea de cómo cumplir, y espera que otro le resuelva el problema. Está exactamente tan perdido como antes de preguntarme. Pero ahora, por algún extraño motivo, resulta que la culpa es mía.

### **38. CARTEL EN LA EMPRESA**

ATENCIÓN: TODO EL PERSONAL  
TEMA: AUSENCIAS EXCESIVAS  
LAS SIGUIENTES REGLAS ESTÁN EN VIGENCIA

#### **ENFERMEDAD:**

Absolutamente no hay excusas. No aceptaremos más lo que diga su médico como prueba, como creemos que si puede ir al doctor, puede venir a trabajar.

#### **AUSENCIA POR UNA OPERACIÓN:**

No estamos permitiendo más esta práctica. Queremos desalentar toda idea de que pueda necesitar una operación, como creemos que mientras sea un empleado aquí va a necesitar todo lo que sea que tenga, y no debería considerar quitarse nada. Lo contratamos como es y que le saquen algo ciertamente lo haría menos de lo contratado por nosotros.

#### **ACCIDENTES**

Nuestros programas de seguridad y Compañía de Seguros prelude toda pérdida de tiempo por accidentes. Primeros auxilios en casi todas las circunstancias serán tratados durante los recreos normales. La aplicación de entablillar, hemorragias y respiración artificial pueden tratarse en otros momentos, cuando el trabajo así lo permita.

#### **MUERTES (QUE NO SEA LA PROPIA)**

Esto no es una excusa. No hay nada que pueda hacer por ellos y siempre hay alguien con un menor nivel laboral que pueda ocuparse de los arreglos. Sin embargo, si el funeral puede llevarse a cabo por la tarde, estaremos complacidos en dejarlo salir una hora antes, siempre y cuando su parte del trabajo esté suficientemente avanzada como para que se pueda seguir trabajando en su ausencia.

#### **MUERTE (LA PROPIA)**

Esto va a ser aceptado como una excusa, pero un aviso de 2 semanas es requerido, como consideramos que es su deber enseñar a alguna otra persona su trabajo.

#### **UTILIZACIÓN DEL TOILETTE**

Demasiado tiempo está siendo utilizado en el toilette. En el futuro se deberá ir por orden alfabético. Por ejemplo, aquellas personas cuyos nombres comiencen con "A" irán de 8.00 a 8.15hs, "B" irá de 8.15 a 8.30hs

### **39. SORPRESA DE CUMPLEANOS**

Un hombre le relataba a otro por que había despedido a su secretaria.

- Dos semanas atrás, - contaba él - fue mi cumpleaños numero 37 y no me sentía nada bien cuando me levante esa mañana. Fui a desayunar sabiendo que mi esposa estaría contenta y me diría "Feliz Cumpleaños" y quizás tuviera un regalo para mi, pero ella ni siquiera me dio los buenos días. Yo dije para mis adentros... "Bueno, quizás mis hijos se acuerden". Los niños vinieron a desayunar y no dijeron una sola palabra. Cuando me fui a mi oficina me sentía totalmente deprimido, y para mis adentros pensé: "Ni siquiera el perro se mostró agradecido, valiente

chiste este de celebrar un cumpleaños más, a toda mi familia le importo poco". Al entrar en mi despacho, mi bella secretaria, Jeanette, me dijo: "Buenos días licenciado, y feliz cumpleaños!". Ahí me empecé a sentir un poco mejor, por lo menos ella si se acordaba. Después de innumerables reuniones y telefonazos, ya cerca de las dos de la tarde, entro Jeanette y me dijo: - Sabes, hace un día precioso y además es tu cumpleaños, ¿que tal sí vamos a comer los dos solos, tú y yo?". Y yo me dije: "Esta es la mejor cosa que he oído en todo el día", así que tome mi saco y salimos, en vez de ir a comer al lugar acostumbrado, fuimos a un sitio "seguro", en el campo, un lugar mucho más privado. Comimos y nos tomamos varios martinis, la comida estuvo deliciosa, nos divertimos bastante. De regreso a la oficina, ella dijo "Sabes, para que desperdiciar este ambiente, mejor no regresemos a la oficina. En vez de regresar, te invito a mi departamento en donde te podré preparar unos deliciosos martinis o lo que tu quieras." Una vez dentro del departamento, puso música suave (por cierto una de mis preferidas), la luz tenue y me dijo de manera prometedora: "Si no te molesta, creo que voy a mi recámara a cambiarme de ropa y ponerme algo más cómodo, ahora regreso". Yo la deje ir... no me molestaba eso. Ella entró en su habitación, cerrando la puerta a su paso, y a los seis minutos regreso cargando un gran pastel de cumpleaños... seguida de mi esposa, hijos y algunos compañeros de oficina, todos ellos cantando "Cumpleaños Feliz". Y allí estaba yo, desnudo en la sala, solo con las medias puestas.

#### 40. JEFES

Jefe: - Este es el cuarto día que usted llega tarde esta semana. ¿Qué conclusión saca de eso?

Empleado: - Que hoy es jueves...

De empresario a empresario

- ¿Cómo consigues que tus empleados lleguen puntuales al trabajo?

- Sencillo, tengo 30 empleados, pero sólo 20 aparcamientos.

Actuaciones

Mientras mi jefe actúe como si me estuviera pagando un buen sueldo... yo actuaré como si estuviera haciendo un buen trabajo.

Enredos en el trabajo

Jefe: - ¿Quién te ha dicho que puedes pasarte dando vueltas sin trabajar todo el día, sólo porque tuvimos un rollo???

Secretaria: - Mi abogado...

Conformidad

Empleado: - Usted me prometió subirme el sueldo, cuando estuviera conforme conmigo.

Jefe:- ¿Y cómo puedo estar conforme con un empleado que quiere que le suban el sueldo?

Búsqueda de personal

Jefe de personal: - Aquí buscamos un empleado que no se amilane ante ningún trabajo, y no se enferme nunca.

Aspirante: OK, yo le ayudo a buscarlo.

Agradecimiento

Jefe: Antonio, yo sé que el sueldo no le alcanza para casarse... pero algún día me lo agradecerá.

Pedido rechazado

Empleado: Jefe, ¿puedo salir hoy dos horas antes? Mi mujer quiere que la acompañe a hacer compras.

Jefe: - De ninguna manera.

Empleado: - Gracias jefe, yo sabía que usted no me iba a defraudar.

#### **41. MODELOS GERENCIALES**

Un pollito se encontraba en el campo paseando distraidamente cuando de repente apareció un gavilán que lo empezó a sobrevolar con la intención de comérselo. Al darse cuenta de su situación, el pollito se refugió debajo de una vaca y le pidió por favor que lo protegiera del gavilán.

Muy amablemente, la vaca hizo caca encima del pollito con la intención de esconderlo del ave de rapiña. Cuando el pollito se vio sumergido en estiércol pensó: "Yo le pido ayuda y ella me hace esto", y sacó la cabeza afuera para pedir auxilio nuevamente. Pero ni bien empezó a piar, lo escuchó el gavilán, quien inmediatamente lo sacó del estiércol y se lo comió.

MODELO GERENCIAL NUMERO 1:

"No todo el que te caga es tu enemigo"

MODELO GERENCIAL NUMERO 2:

"No todo el que te saca de la mierda es tu amigo"

MODELO GERENCIAL NUMERO 3:

"Si estas tapado de mierda hasta la coronilla, pero a salvo, no digas ni pio"

Un cuervo estaba sentado en una rama de un árbol, sin hacer nada todo el día. Un pequeño conejo se dio cuenta de esto y le preguntó:

"Puedo sentarme como tu y pasarme todo el día sin hacer nada?"

El cuervo respondió: "Claro que sí, ¿por qué no?" El conejo se sentó en el suelo, y descanso. Repentinamente, apareció un lobo, saltó encima del conejo y se lo comió.

MODELO GERENCIAL NUMERO 4:

"Para estar sentado sin hacer nada, debes estar muy, muy alto".

## 42. JEFES Y EMPLEADOS

Llega el presidente de una compañía y le dice al vicepresidente (ambos por supuesto sin otra cosa que hacer):

Si hago el amor con mi mujer es cuestión de placer o de trabajo?

No tengo ni idea, responde el vice

Pues te doy 1 hora para que me des una respuesta

El vicepresidente va entonces al Gerente General, que también estaba sin nada que hacer y le suelta:

Oye si nuestro amado presidente se voltea a su mujer es cuestión de trabajo o de placer?

El Gerente General tampoco tiene ni idea y el vice le dice que tiene 55 minutos para resolverlo.

El Gerente General recurre al Director de División, el que a su vez recurre al Gte de Departamento, quien se dirige al Supervisor el que a su vez debe entenderse con el Jefe, quien habla con el jefe de sección.

Total que al fin el jefe de sección se dirige al becario, a quien no le cabía un misero papel mas encima de la mesa y estaba hasta el cuello de trabajo:

Becario, becario, una pregunta.

Tiene que ser ahora? Estoy tapado de trabajo...

Una sola pregunta muy importante

Bueno, que necesita?

Si nuestro amado presidente se voltea a su mujer es una cuestión de trabajo o de placer? Tiene 2 minutos para resolverlo.

Es obvio que se trata de placer, responde el becado.

Ahhhh , y como has contestado tan rapido????

Porque si fuera trabajo... Lo estaría haciendo yo!!!

---

## 43. UNA CARICIA EN EL ALMA: UN MENSAJE SOBRE EL TIEMPO

Con el tiempo aprendes que estar con alguien porque te ofrece un buen futuro, significa que tarde o temprano querrás volver a tu pasado.

Con el tiempo comprendes que solo quien es capaz de amarte con tus defectos, sin pretender cambiarte, puede brindarte toda la felicidad que deseas.

Con el tiempo te das cuenta de que si estas al lado de esa persona solo por acompañar tu soledad, irremediabilmente acabarás deseando no volver a verla.

Con el tiempo te das cuenta de que los amigos verdaderos valen mucho mas que cualquier cantidad de dinero.

Con el tiempo entiendes que los verdaderos amigos son contados, y que el que no lucha por ellos tarde o temprano se vera rodeado solo de amistades falsas.

Con el tiempo aprendes que las palabras dichas en un momento de ira pueden seguir lastimando a quien heriste, durante toda la vida.

Con el tiempo aprendes que disculpar cualquiera lo hace, pero perdonar es solo de almas grandes...

Con el tiempo comprendes que si has herido a un amigo duramente, muy probablemente la amistad jamas volvera a ser igual.

Con el tiempo te das cuenta que aunque seas feliz con tus amigos, algun dia lloraras por aquellos que dejaste ir.

Con el tiempo te das cuenta de que cada experiencia vivida con cada persona, es irrepetible.

Con el tiempo te das cuenta de que el que humilla o desprecia a un ser humano tarde o temprano sufrira las mismas humillaciones o desprecios multiplicados.

Con el tiempo aprendes a construir todos tus caminos en el hoy, porque el terreno del mañana, es demasiado incierto para hacer planes.

Con el tiempo comprendes que apresurar las cosas o forzarlas a que pasen ocasionara que al final no sean como esperabas.

Con el tiempo te das cuenta de que en realidad lo mejor no era el futuro, sino el momento que estabas viviendo justo en ese instante.

Con el tiempo veras que aunque seas feliz con los que estan a tu lado, añoraras terriblemente a los que ayer estaban contigo y ahora se han marchado.

Con el tiempo aprenderas que intentar perdonar o pedir perdon, decir que amas, decir que extrañas, decir que necesitas, decir que quieres ser amigo.... ante una tumba..., ya no tiene ningun sentido...

Pero desafortunadamente....SOLO CON EL TIEMPO....

Y como aun es tiempo... saludo a todos.. para los que ya no estamos juntos, por todos los momentos buenos y malos que nos toco vivir..  
y a todos con los que ahora estoy pasando buenos momentos.. gracias por estar ...

Y RECUERDA ESTAS PALABRAS :

"EL HOMBRE SE HACE VIEJO MUY PRONTO Y SABIO MUY TARDE",  
JUSTAMENTE CUANDO YA NO HAY TIEMPO.....

#### **44. INCENTIVOS POR OBJETIVOS**

Había una vez, en un pueblo, dos hombres que se llamaban Joaquín González; uno era sacerdote, el otro era taxista. Quiere el destino que los dos mueran el mismo día.

Llegan al cielo, donde les espera San Pedro.

- ¿Tu nombre? -pregunta San Pedro al primero.

- Joaquín González.

- ¿El sacerdote?

- No, no; el taxista.

San Pedro consulta su planilla y dice:

- Bueno, te has ganado el Paraíso. Te corresponden estas túnicas de seda con hilos de oro y esta vara de oro con incrustaciones de rubíes. Puedes pasar.

- Gracias, gracias... -dice el taxista.

Pasan dos personas más y le toca el turno al otro Joaquín, quien había presenciado la entrada de su paisano.

- ¿Tu nombre?

- Joaquín González.

- ¿El sacerdote?

- Sí.

- Muy bien, hijo mío. Te has ganado el Paraíso. Te corresponde esta túnica de poliéster y esta vara de plástico.

El sacerdote dice:

- Perdón, no es por presumir, pero... debe haber un error. ¡Yo soy Joaquín González, el sacerdote, no el taxista! Seguro que hay una confusión con los nombres.

- Sí, hijo mío, te has ganado el Paraíso, te corresponde la túnica de....

- ¡No, no puede ser! Yo conozco al otro señor, era un taxista, vivía en mi pueblo, ¡era un desastre como taxista! Se subía a las aceras, tenía accidentes todos los días. Una vez se

estrelló contra una casa, conducía muy mal, tiraba los postes de alumbrado, se llevaba todo por delante. Y yo me pasé cincuenta años de mi vida predicando todos los domingos en la parroquia. ¿Cómo puede ser que a él le toque una túnica con hilos de oro y vara de platino y a mí esto? ¡Debe haber un error!

- No, no es ningún error -dice San Pedro-. Lo que pasa es que aquí en el cielo ha llegado la globalización con sus nuevos enfoques administrativos. Nosotros ya no hacemos las evaluaciones como antes.

- ¿Cómo? No entiendo...

- Claro, ahora nos manejamos por objetivos y resultados. Mira, te voy a explicar tu caso y lo entenderás enseguida: durante los últimos cincuenta años, cada vez que tú predicabas, la gente se dormía; pero cada vez que el taxista conducía, la gente rezaba y se acordaba de Dios. Entonces, ¿quién vendía más nuestros servicios? Nos interesan los resultados, hijo mío. ¡Re - sul - ta - dos!

#### **45. ESPECIALISTAS**

Algunas veces es un error juzgar el valor de una actividad, simplemente por el tiempo que toma realizarla.

Un buen ejemplo es el caso de un técnico que fue llamado a arreglar una máquina muy grande y extremadamente compleja... una máquina que valía 12 millones de euros.

Sentado frente a la máquina, oprimió unas cuantas teclas, asintió con la cabeza, murmuró algo para sí mismo y apagó el aparato.

Procedió a sacar un pequeño destornillador de su bolsillo y dio vuelta y media a un minúsculo tornillo.

Entonces encendió de nuevo la máquina y comprobó que estaba trabajando Perfectamente.

El presidente de la compañía se mostró encantado y se ofreció a pagar la cuenta en el acto. - ¿Cuánto le debo? -preguntó.

Son mil euros, si me hace el favor

- ¿Mil euros? ¿Mil euros por unos momentos de trabajo? ¿Mil euros por apretar un simple tornillito? ¡Ya sé que mi máquina cuesta 12 millones de euros, pero mil euros es una cantidad disparatada! La pagaré sólo si me manda una factura perfectamente detallada que la justifique.

El técnico asintió con la cabeza y se fue. A la mañana siguiente, el presidente recibió la factura, la leyó con cuidado, sacudió la cabeza y procedió a pagarla en el acto, sin chistar.

La factura decía:

- Servicios prestados:

Apretar un tornillo..... 1 euro.

Saber qué tornillo apretar..... 999 euros.

#### **46. ESTO ES LO QUE DICEN LOS ANUNCIOS DE LAS EMPRESAS Y LO QUE EN REALIDAD QUIEREN DECIR:**

Dice: "Un profesional al que los desafíos lo motiven"

Quiere decir: "Jugamos al fútbol todos los miércoles contra el equipo de la competencia"

Dice: "Posibilidades de desarrollo"

Quiere decir: "Al cabo de pocas semanas desarrollará de forma extraordinaria su capacidad de asombro y autocontrol"

Dice: "Sueldo fijo y variable".

Quiere decir: "Su sueldo permanece fijo, lo que varía es su esperanza de conseguir un aumento".

Dice: "Comisión solamente"

Quiere decir: "Arréglate como puedas y que Dios te ayude!"

Dice: "Fuerte perfil de liderazgo"

Quiere decir: "Al igual que Moisés, tendrá que arrastrar a un grupo de personas durante años por el desierto basándose solamente en promesas"

Dice: "Condiciones de ascenso inmediatas"

Quiere decir: "...Si todo el directorio, los gerentes y los jefes de sección mueren simultáneamente en un accidente"

Dice: "Importantes beneficios"

Quiere decir: "Doble cantidad de fichas para la máquina de café"

Dice: "Una empresa con fuerte vocación de cambio"

Quiere decir: "Después de tantos pases de mano ya ni sabemos quién cojones es el dueño"

Dice: "Integración a una empresa dinámica"

Quiere decir: "Todos los meses la mitad de nuestros empleados renuncian misteriosamente"

Dice: "Una empresa que reconoce sus méritos"

Quiere decir: "Si se esmera será transferido de su box a otro box más grande, con vistas a una oficina que tiene una pequeña ventana desde la cual, con esfuerzo, puede verse la pared del edificio de enfrente"

## 47. COMO ESCOGER EMPLEADOS.

Ponga unos cien ladrillos sin ningún orden particular en un cuarto que además de la puerta sólo tenga una ventana. Luego meta 2 ó 3 candidatos en el cuarto y cierre la puerta. Déjelos solos y regrese 6 horas después y proceda a analizar la situación:

- Si están contando los ladrillos, póngalos en el departamento de contabilidad.
- Si los están recontando, póngalos en auditoría.
- Si han vuelto un lío el lugar con los ladrillos, póngalos en ingeniería.
- Si están acomodando los ladrillos de un modo raro, póngalos en soporte.
- Si se están tirando los ladrillos, póngalos en operaciones.
- Si están durmiendo, póngalos en seguridad.
- Si rompieron los ladrillos en pedacitos, póngalos en sistemas.
- Si están sentados sin hacer nada, póngalos en recursos humanos.
- Si dicen que han probado varias combinaciones, aunque no han movido un solo ladrillo, póngalos en Marketing o ventas.
- Si están mirando por la ventana, póngalos en planificación estratégica.
- Si están conversando y no han movido un solo ladrillo, felicítelos y póngalos en la gerencia.

## 48. NEGOCIOS SON NEGOCIOS

Cuando Abraham va a la escuela, descubre que es el único niño judío en la clase; pero como era un pueblo decente nadie lo molestaba. Un día, la maestra pregunta a la clase:

"¿Quién es la persona más admirada que jamás haya vivido y por qué?"

Para hacerlo más interesante sostiene un billete de 20 dólares en la mano y promete:

"Quien dé la mejor respuesta obtendrá estos 20 dólares".

Todos los niños empezaron a decir lo que ellos pensaban.

"George Washington, porque es el padre de los Estados Unidos", dijo uno.

"Eso está muy bien".

"Abraham Lincoln, porque liberó a los esclavos", sugiere otro.

"Muy bien".

"Juana de Arco, porque salvó a Francia", asegura una niña.

"Otra excelente opción", acepta la maestra.

Entonces Abrahamcito levantó la mano. La maestra le interroga:

"Abraham, ¿quién crees que fue la persona más admirada que jamás haya vivido y por qué?"

"Jesucristo", responde Abraham.

Impresionada, la maestra responde:

"Abraham, estoy muy sorprendida. Clase, yo creo que todos estamos de acuerdo en que Abraham es quien debe obtener estos 20 dólares", y le da el dinero a Abraham.

En el recreo, la maestra sigue impresionada y le pregunta a Abraham que por qué Jesús.

"Mire, personalmente pienso que la persona más admirada que jamás haya vivido es Moisés, pero... business are business!"

## 49. TEST EMPRESARIAL

El siguiente test consiste en cuatro preguntas que le dirán si Ud. está cualificado para ser un buen profesional. Haga avanzar su pantalla para encontrar las respuestas correctas. Las respuestas no son difíciles.

Simplemente Ud. debe pensar como un verdadero profesional.

1. ¿Cómo pone Ud. una jirafa en una nevera?

Respuesta correcta: Abra la nevera, ponga la jirafa y cierre la puerta. Esta pregunta verifica si Ud. está haciendo las cosas simples de una manera complicada.

2. ¿Cómo pone Ud. un elefante en una nevera?

Respuesta incorrecta: Abra la nevera, ponga el elefante y cierre la nevera.

Respuesta correcta: Abra la nevera, saque la jirafa, ponga el elefante, y cierre la nevera. Esta pregunta comprueba su capacidad de evaluar dificultades futuras.

3. El Rey León ha convocado a una Asamblea General de Animales. Todos fueron, menos uno. ¿Cuál?

Respuesta correcta: el elefante. ¡Está en la nevera! Esta pregunta evalúa su capacidad de razonamiento comprensivo.

4. Bien, la última pregunta: Hay un río lleno de cocodrilos, y Ud. no cuenta con embarcación alguna. ¿Cómo lo cruza?

Respuesta correcta: nadando. ¡Todos los cocodrilos están en la reunión del Rey León! Esta pregunta evalúa su agilidad mental.

## **Evaluación**

1. Si Ud. acertó en cuatro de cuatro preguntas, Ud. es un verdadero profesional. La riqueza y el éxito le aguardan.
  2. Si acertó tres de cuatro, hay esperanzas para Ud. Tendrá que esforzarse pero tiene futuro.
  3. Si acertó sólo dos de cuatro, piense en trabajar en algo rápido y que no requiera mucha concentración.
  4. Si sólo acertó una de las cuatro, intente vender partes de su cuerpo. De otro modo no hará mucho dinero.
  5. Si no acertó ninguna, piense en alguna carrera que no requiera ninguna función mental intensa.
- A propósito, ¿le gusta la política?

## **50. PASANTES**

Un pasante entra a una empresa multinacional y el primer día llama al comedor y dice:

- Quiero un cortado en vaso sin azúcar y dos medialunas de manteca, ya!!!

Del otro lado se escucha:

- Pedazo de idiota, se equivocó de interno, sabe a donde llamó, imbécil?

El pasante, con voz tímida responde:

- No...

Del otro lado del teléfono se escucha

- ¡Al Presidente de la empresa, idiota !!!!

El pasante piensa unos segundos y le responde

- Y tú sabes quien te está llamando, reventado, cornudo, pedazo de basura ?????

Y del otro lado se escucha

- No!?!?

Y el pasante responde

- Qué bueno....

Y cuelga inmediatamente.

## 51. EXPERTOS EN EFICIENCIA

La semana pasada llevé a cenar a unos amigos a un restaurante y noté que el mozo que nos atendía llevaba una cuchara en el bolsillo de su camisa.

Me pareció algo extraño pero lo tomé como algo casual. Sin embargo, cuando el encargado de mesa nos trajo el agua y los cubiertos, pude notar que él también tenía una cuchara en el bolsillo de su camisa.

Miré entonces alrededor del salón y ví que todos los mozos, mozas, encargados, etc, llevaban una cuchara en sus bolsillos.

Cuando el mozo regresó a tomar el pedido le pregunté: "¿Por qué la cuchara?".

"Bueno", explicó, "los dueños del restaurante contrataron a la consultora [FuN PeOpLe] , expertos en eficiencia, con el objeto de revisar todos nuestros procesos.

Después de muchos meses de análisis estadísticos, ellos concluyeron que a los clientes se les caía la cuchara un 73% más frecuentemente que los otros cubiertos.

Eso representa una frecuencia de caídas de 3 cucharas por hora y mesa. Si nuestro personal se prepara para cubrir esa contingencia, podríamos reducir el número de viajes a la cocina y así ahorrar 1.5 horas/hombre por turno".

En el momento que terminamos de hablar, un sonido metálico se escuchó en la mesa de detrás. Rápidamente, el mozo reemplazó la cuchara caída por la que llevaba en el bolsillo y dijo: "Tomaré otra cuchara cuando vaya a la cocina en lugar de hacer un viaje extra para buscarla ahora".

Yo estaba realmente impresionado. El mozo continuó tomando nuestro pedido. Mientras mis invitados ordenaban, continué observando a mi alrededor. Fue entonces cuando observé, de reojo, una fina cuerda colgando de la bragueta del mozo.

Rápidamente, recorrí con la mirada el salón para asegurarme que todos los mozos llevaban la misma cuerda negra colgando de sus braguetas.

Mi curiosidad fue mayor entonces y, antes que se retirara, pregunté al mozo: "Perdóneme, pero ... ¿por qué tiene esa cuerda justo ahí?".

"¡Oh, sí !" contestó, y comenzó a hablar en un tono más bajo. "No mucha gente es tan observadora como usted", me dijo, y continuó: "esa consultora de eficiencia de la cual le hablé, encontró que nosotros también podíamos ahorrar tiempo en el baño".

"¿Cómo es eso?" agregué. "Vea", me dijo. "atando este hilo fino a la punta de..., usted ya sabe, podemos sacarla sobre el inodoro sin tocarnos, y de esa forma eliminar la necesidad de lavarnos las manos, acortando el tiempo consumido en el baño en un 84%".

"Qué bien", dije, "eso tiene sentido pero... si la cuerda le ayuda a sacarla... ¿cómo la vuelve a guardar?".

"Bueno", susurró, "yo no sé cómo hacen los otros..., pero yo uso la cuchara ".

## **52. TEORIAS EMPRESARIALES**

**GESTIÓN TRADICIONAL:** Tienes dos vacas. Vendes una y compras un toro. Tu rebaño se multiplica y la economía crece. Las vendes y te jubilas con los beneficios.

**GESTIÓN AMERICANA:** Tienes dos vacas. Vendes una y fuerzas a la otra a producir la leche de cuatro vacas. Te sorprendes cuando la vaca muere extenuada.

**GESTIÓN FRANCESA:** Tienes dos vacas. Te pones en huelga porque quieres tres.

**GESTIÓN JAPONESA:** Tienes dos vacas. Las rediseñas para que tengan la décima parte de su tamaño y produzcan veinte veces más leche. Entonces creas una serie de dibujos animados llamada "Vakemon" y la vendes a todo el mundo.

**GESTIÓN ALEMANA:** Tienes dos vacas. Haces una re-ingeniería de procesos para que las vacas vivan 100 años, coman una vez al mes y se ordeñen ellas mismas.

**GESTIÓN INGLESA:** Tienes dos vacas. Las dos están locas.

**GESTIÓN ESPAÑOLA:** Tienes dos vacas, pero no sabes dónde están. Te vas a tomar una cerveza. Qué cojones!!!!

**GESTIÓN RUSA:** Tienes dos vacas. Las cuentas y llegas a la conclusión de que tienes cinco vacas. Las cuentas otra vez y piensas que tienes 42. Las cuentas otra vez y te salen 12. Dejas de contar vacas y abres otra botella de vodka.

**GESTIÓN SUIZA:** Tienes cinco mil vacas, ninguna de las cuales te pertenece. Les cobras a otros por guardarlas.

**GESTIÓN HINDÚ:** Tienes dos vacas. Las adoras.

**GESTIÓN CHINA:** Tienes dos vacas. Tienes 300 personas ordeñándolas. Te enorgulleces de no tener ningún parado, alta producción bovina y arrestas al periodista que publicó las cifras.

**GESTIÓN GALESA:** Tienes dos vacas. La de la izquierda esta buenísima... Tienes un problema muy serio. Deberías visitar alguna vez la ciudad y dejar el campo por una temporada.

## **53. INCOMPETENCIA**

Un hacendado se va por negocios a la ciudad por dos semanas, y deja todo al cuidado de su capataz.

Ref: Al hacendado lo vamos a abreviar con la letra "h" y al capataz con la letra "c".

h: Ya sabes, cuida bien todo, no vaya a pasar algo...

c: No se preocupe patron, que nada va a suceder.

h: No se, es que tu eres bien bruto.

...Dos semanas despues vuelve el hacendado:

h: Y, cholo, ¿alguna novedad?

c: No patroncito, nada ha pasado.

h: ¿Estas seguro?, Que tu eres medio bruto.

c: Bueno ahora que lo dice. Si paso algo, se murio su gato.

h: ¡Mi gato de angora!, ¿Como que se murio mi gato?

c: Se murio de indigestion.

h: Como que de indigestion, si solo comia atun y caviar.

c: Es que comio carne de caballo.

h: ¿Que caballo?

c: Su caballo pues patron, es que se murio y habia que aprovechar la carne.

h: ¡Bruto! ¿Que paso con mi caballo de paso?

c: Se murio del esfuerzo

h: ¿Que esfuerzo?

c: Pues de cargar agua.

h: ¡Agua! ¿Para que?

c: Para apagar el incendio..

h: ¿Que incendio?

c: El de su casa, pues.

h: ¿Mi casa de campo?, ¡Que le hiciste a mi casa!

c: Nada, se quemó por la vela.

h: ¿Que vela?

c: La del velorio de su esposa.

h: ¡Mi esposa infeliz!, ¿Que le paso?

c: Se murio de la impresion.

h: ¿Que impresion?

c: ¡Si!, de la impresion de ver a sus hijos ahogarse

...y el hacendado le empieza a retar al capataz cuando este suplicando dice:

c: ¡Ya no mas!, ¡Ya no mas patroncito!, de haber sabido que se iba a poner asi, no le contaba lo del gato.

Tratando de escapar de la policia, un ladrón entra a un centro comercial. El capitán ordena a los uniformados:<BR.

."Quiero que me cubran todas las salidas. ¡No quiero que se escape!"

guardianes del orden cubren todas las salidas del centro comercial; sin embargo, el ratero escapa.

capitán, el ladrón se nos escapo!"

"!¿Que no les dije que cubrieran todas la salidas?!", responde furioso el jefe.

"Es que el muy vivo se escapó por la entrada".

## 54. BILL GATES

Una noche, un pequeño avión estaba volando sobre Nueva Jersey con cinco pasajeros a bordo: el piloto, Michael Jordan, Bill Gates, el Dalai Lama y un hippie. De repente, algo explotó con fuerza en el compartimento de equipaje, y el avión empezó a llenarse de humo; la puerta de la cabina se abre y sale el piloto:

"Caballeros, tengo buenas y malas noticias. Las malas noticias son que nos vamos a estrellar en Nueva Jersey. Las buenas son que hay cuatro paracaídas... ¡y yo tengo uno de ellos!" El piloto abrió la puerta y saltó.

Michael Jordan se puso de pie en un instante:

"Señores, yo soy el mejor atleta del mundo. El mundo necesita tener grandes atletas. Creo que el más grande atleta del mundo merece tener un paracaídas". Dicho esto, tomó uno de los paracaídas restantes y saltó.

Bill Gates se puso de pie y dijo:

"Caballeros, yo soy el hombre más inteligente del mundo. El mundo necesita hombres inteligentes. Creo que el hombre más inteligente del mundo debe tener también un paracaídas". Tomó uno y saltó.

El Dalai Lama y el hippie se miraron el uno al otro. Finalmente el Dalai Lama habló:

"Hermano, he tenido una vida satisfactoria y he conocido la felicidad que da la iluminación divina. Tú tienes toda la vida por delante. Toma el paracaídas, yo caeré con el avión".

El hippie sonrió lentamente y dijo:

"No te preocupes, calvito. ¡El hombre más inteligente del mundo acaba de saltar con mi mochila".

Había un piloto volando una pequeña avioneta con un par de importantes ejecutivos a bordo. Con la avioneta envuelta en densa niebla, se disponía a aterrizar en el aeropuerto de Seattle con menos de 10 metros de visibilidad, cuando de pronto sus instrumentos se apagaron. Así que comenzó a volar en círculos buscando donde poder aterrizar. Después de una hora de hacer ésto, el indicador de combustible comenzó a parpadear, y los pasajeros se comenzaron a poner nerviosos. Finalmente se abrió un pequeño resquicio de la niebla a través del cual se podía ver un edificio alto con únicamente una oficina con la luz prendida y en la cual se encontraba trabajando solo una persona en el 5to. piso. El piloto se acerca al edificio, abre la ventanilla de la avioneta y le grita a la persona del edificio: "¿Donde estoy?". Al oír esto, el trabajador del edificio le responde: "Estás en una avioneta".

Acto seguido el piloto cierra la ventanilla y ejecuta un giro de 275 grados para posteriormente realizar un perfecto aterrizaje en el aeropuerto localizado a 5 millas del edificio en cuestión.

En el momento en que el avión se detiene por completo, el motor se detiene por falta de gasolina. Los pasajeros sorprendidos preguntan al piloto cómo logró realizar ese aterrizaje en medio de tan densa niebla. "Es simple", dice el piloto. "Hice al muchacho del edificio una pregunta simple, y la respuesta que me dió era 100% correcta pero absolutamente inútil, por consiguiente esa debía ser la oficina de soporte técnico de Microsoft, y yo sabía que el aeropuerto estaba a 5 millas de ahí".

## 55. LEYES DE MURPHY

**Primera Ley de Murphy** : Si algo puede ir mal, irá mal.

**Segunda Ley de Murphy** : Nada es tan fácil como parece.

**Tercera Ley de Murphy** : Todo requiere más tiempo del que piensas.

**Cuarta Ley de Murphy** : Dejadas a ellas mismas las cosas tienden a ir de mal en peor.

**Quinta Ley de Murphy** : Si hay una posibilidad de que varias cosas vayan mal, esa será la que cause más daño.

**Sexta Ley de Murphy** : La naturaleza siempre está del lado del defecto oculto.

**Séptima Ley de Murphy** : Siempre cuesta más de lo calculado al principio.

**Octava Ley de Murphy** : Si intentas complacer a todo el mundo alguien resultará contrariado.

**Novena Ley de Murphy** : Es más fácil meterse en algo que salir de ello.

**Decima Ley de Murphy** : Toda solución engendra nuevos problemas.

**Undecima Ley de Murphy** : Si adviertes que hay cuatro formas posibles de que algo pueda salir mal y las evitas, no tardará en surgir una quinta forma.

**Decimotercera Ley de Murphy** : Si te sientes bien, no te preocupes, lo superarás.

**Decimocuarta Ley de Murphy** : Es imposible hacer nada a prueba de imprudencias, porque los imprudentes son muy ingeniosos.

**Decimoquinta Ley de Murphy** : Si maniobras con algo durante tiempo suficiente, se romperá.

**Decimosexta Ley de Murphy** : Poniendo absolutamente claras las cosas, la gente quedará confusa.

**Decimoséptima Ley de Murphy** : Cuanto más compleja es la idea o tecnología, más simple es la oposición.

**Decimooctava Ley de Murphy** : Cuanto más urgente es la necesidad de una decisión, menos clara está la identidad de quien debe tomarla.

**Decimonovena Ley de Murphy** : Si las probabilidades de éxito son de un 50%, eso significa que las probabilidades de fracaso son de un 75%.

**Vigesima Ley de Murphy** : Las partes intercambiables no se intercambiarán.

**Vigesimoprimera Ley de Murphy** : En todo cálculo, la cifra que es evidentemente correcta será la fuente del error.

**Vigesimosegunda Ley de Murphy** : La culpa no estará correctamente atribuida si hay

implicadas suficientes personas.

**Vigesimotercera Ley de Murphy** : Suceda lo que suceda, alguien tendrá una teoría.

**Vigesimocuarta Ley de Murphy** : La tostada siempre cae del lado de la mantequilla.

**Filosofía de Murphy** : Sonríe... mañana será peor.

**Primera Ley de Murphy sobre la oficina** : Las fotocopiadoras solo estropean los documentos más importantes.

Corolario: Si una fotocopiadora se desanda hará 180 copias, y lo hará cuando se trate de un documento personal

**Segunda ley de Murphy sobre la oficina** : Los sobres y sellos que no se pegan cuando se lamen, se quedarán adheridos a otras cosas cuando menos se desea.

**Tercera ley de Murphy sobre la oficina** : Las cartas importantes que no contienen errores, "adquiriran" errores en el correo.

Los errores correspondientes aparecerán en la primera copia que leerá el "JEFE".

**Cuarta ley de Murphy sobre la oficina** : Las pantallas que funcionan perfectamente en las horas normales de trabajo, se estropearán cuando la uses por la noche para tus negocios particulares.

**Quinta ley de Murphy sobre la oficina** : Los documentos vitales demostrarán su vitalidad, desplazándose desde el lugar donde los dejaste hasta donde no puedas encontrarlos.

### **Comentario de O'toole sobre las leyes de Murphy**

- Murphy era un optimista

### **Paradoja de Murphy**

- El camino complicado es siempre el mas fácil

### **Ley de Flap**

- Cualquier objeto inanimado, independientemente de su posición, configuración o propósito, se comportará en todo momento de una forma totalmente inesperada por razones que son totalmente oscuras o completamente misteriosas.

### **Ley de Patry**

- Si sabes que algo puede salir mal y tomas las debidas precauciones para evitarlo, alguna otra cosa saldrá mal.

### **Definición de Weber**

- Un experto es aquel que sabe más y más acerca de menos y menos, hasta que lo sabe absolutamente todo de nada.

### **Más leyes de Murphy**

- Las cosas empeoran antes de mejorar.
- Cualquier cable cortado a medida quedará demasiado corto.
- Si no se ha roto, no lo podrás arreglar.
- El teléfono sonará cuando estés afuera buscando afanosamente las llaves de la puerta.
- Llegará al teléfono justo a tiempo de oír cómo cuelgan.
- La duración de un minuto depende de qué lado del baño estés.
- Si no te importa dónde estás, no estás perdido.
- Si tienes que hacer un examen en el que se puede usar el libro, se te olvidará.
- Cuando trates de probar a alguien que algo no funciona, funcionará.
- Todo se encuentra en el último lugar en que buscamos. Pero nunca lo encontramos la primera vez que buscamos allí.
- Nunca le preguntes a un vendedor si el precio es bueno.
- Nunca le preguntes al peluquero si necesitas un corte de pelo.
- Si hay un documento confidencial, alguien lo dejará en la fotocopidora.
- Nadie atiende en clase hasta que cometes un error.
- Hace falta menos energía para sacar un objeto de su sitio que para volverlo a colocar.
- El que ronca es el que se duerme primero.
- El horario de las clases se diseña de forma que los estudiantes pierdan el máximo tiempo entre clase y clase.
- Si el curso al que quieres asistir tiene un límite de "n" estudiantes, tú serás el "n+1".
- Regla para la limpieza de la cristalería: La mancha que está limpiando se encuentra al otro lado del que está frotando.
- Sólo los adultos tiene problemas con los envases a prueba de niños.
- Si tienes una tarea difícil, dásela a la persona más perezosa... Ella encontrará la forma más fácil de hacerla.

- El que menos quiere jugar es el que saldrá ganando.
- Los que viven más cerca llegan los últimos.
- El tiempo fabuloso que ha reinado durante toda la semana, se convierte en tiempo fatal cuando llega el fin de semana.
- Si nadie lo usa por algo será.
- El trabajo en equipo es esencial. Le permite culpar al otro.
- Los sobres y sellos que se no pegan cuando se lamen, se quedarán adheridos a otras cosas cuando menos lo desees.
- La velocidad del viento aumenta proporcionalmente al coste del peinado.
- La llamada telefónica que esperabas llegará en cuanto hayas salido de casa.
- Un optimista cree que vivimos en el mejor mundo posible. Un pesimista teme que eso sea verdad.
- Si una serie de acontecimientos pueden salir mal, lo harán en el peor orden posible.
- Un experto es una persona que evita errores pequeños para pasar con rapidez a los grandes errores.
- El cliente que menos paga es el que más se queja.
- Siempre que te cortes las uñas, encontrarás que las necesitas una hora después.
- Un buen plan para hoy, mejor que uno perfecto mañana.
- La persona que sonrío cuando las cosas van mal, es que ha pensado en alguien a quien culpar.
- Si parece fácil, es difícil. Si parece difícil, es malditamente imposible.
- Todo programa cuando llega a funcionar ya está obsoleto (Primera Ley de la Programación).
- No se fíe de los ordenadores, pero menos aún de los seres humanos.
- Si un programa es útil, hay que modificarlo (Tercera Ley de la Programación).
- Si un programa es inútil, habrá que demostrarlo (Cuarta Ley de la Programación).
- Si tiras algo, lo necesitarás en cuanto ya no puedas recuperarlo.
- Por muchos comercios que hayas recorrido para comprar un artículo, una vez lo hayas comprado, lo encontrarás más barato en otra parte.

## **56. SI TE PILLAN DURMIENDO**

Las 10 mejores excusas si te pillan durmiendo en el trabajo, en clases o en una reunión:

- 1- En el banco de sangre me dijeron que esto podía suceder...
  - 2- Era una siesta de 15 minutos para recuperar las energías, como me enseñaron en el curso de administración del tiempo de la empresa!
  - 3- Estaba imaginando la vida de un ciego...
  - 4- Estaba meditando profundamente sobre la misión de la empresa y nuestra estrategia de largo plazo...
  - 5- Quería verificar si mi teclado es a prueba de baba...
  - 6- Estaba haciendo un ejercicio de Yoga para aliviar el estrés del trabajo. ¿Ustedes discriminan a las personas que practican Yoga?
  - 7- ¿Por que me interrumpió? Estaba llegando a la solución para nuestro mayor problema!
  - 8- La maquina del café esta mala...
  - 9- Alguien debe haber puesto café descafeinado en el frasco equivocado...
- Pero sin lugar a dudas la mejor escapatoria es:
- 10- ... en nombre del Padre, del Hijo y del Espíritu Santo. Amén

## **57. PERROS HABILIDOSOS**

Esta historia muestra cómo los perros logran aprender de sus amos. Cinco hombres alardeaban sobre la inteligencia de sus perros. El primero era ingeniero, el segundo contador, el tercero químico, el cuarto experto en informática, y el quinto empleado público.

Para alardear, el ingeniero llamó a su perro:

– Escuadra, ¡haz tu rutina!

Escuadra trotó hasta un escritorio, tomó un trozo de papel y un lapicero, y rápidamente dibujó un círculo, un cuadrado y un triángulo.

Todos admitieron que esto era casi increíble.

Pero el contador dijo que su perro podía hacer algo mejor. Llamó o a su perro y le ordenó:

– Formulario, ¡haz tu rutina!

Formulario fue hasta la cocina y regresó con una docena de galletas. Las dividió en cuatro pilas iguales de tres galletitas cada una.

Todos admitieron que era genial.

Pero el químico dijo que su perro podía hacer algo mejor.

– Medida, ¡haz tu rutina!

Medida se levantó, caminó hasta el refrigerador, tomó un cuarto litro de leche y un frasco de esencia de vainilla, buscó un vaso mediano y lo llenó hasta la mitad de leche sin volcar ni una gota, y agregó con toda precisión tres gotas de esencia.

Todos admitieron que esto era muy impresionante.

El experto en informática sabía que podría ganarles a todos.

– Disco Rígido... ¡Enter!.

Disco Rígido atravesó el cuarto y buteó la computadora, controló si tenía virus, optimizó el sistema operativo, controló la cuenta de correo, y finalmente instaló un jueguito excelente y novedoso.

Todos sabían que esto era muy difícil de superar.

Entonces, los cuatro hombres miraron al empleado público, que distraídamente leía el diario, y le dijeron:

– ¿Qué puede hacer tu perro?

El empleado público llamó a su perro, que estaba tirado dormitando al sol, y dijo:

– Descanso, ¡si estás de humor haz tu rutina, pichicho!

Descanso se paró negligentemente de su cómodo descanso, se comió las galletitas, se tomó la leche, usó la hoja de papel para limpiarse el hocico, borró todos los archivos de la computadora, acosó sexualmente a los otros cuatro perros, alegó que al hacer esto se había lastimado la espalda, interpuso una demanda por condiciones insalubres de trabajo, reclamó mayores sueldos para los trabajadores, y se fue a su casa con licencia por enfermedad de seis meses.

**N  
u  
e  
v  
e**

**m  
e  
s  
e  
s**

## **58. NUEVE MESES**

Un bebé fue encontrado abandonado en la puerta de nuestra empresa al amanecer, cuando los primeros trabajadores llegaban. Alimentaron al bebé y se lo presentaron al Gerente para saber qué se debería hacer con el niño. El Gerente emitió la siguiente comunicación interna:

De: Gerencia  
Para: Recursos Humanos

Acusamos recibo de un recién nacido de origen desconocido. Formen un comité para investigar y determinar lo siguiente:

- a) Si el "encontrado" es producto doméstico, de dónde procede.
- b) Si algún empleado se encuentra envuelto en el asunto.

Firmado: El Gerente

Después de un mes de investigaciones, la Comisión envía al Gerente la siguiente comunicación interna:

De: Comité Investigador  
Para: Gerente

Después de cuatro semanas de diligente investigación, concluimos que el bebé no puede ser producto de esta empresa, por las siguientes razones:

- a) En nuestra empresa nunca se ha hecho nada con placer o con amor.
- b) En nuestra empresa jamás dos personas han colaborado tan íntimamente entre sí;
- c) En nuestra empresa nunca se ha hecho nada que tenga pies ni cabeza;
- d) En nuestra empresa jamás se ha hecho alguna cosa que estuviera lista en nueve meses.

Firmado: El Comité Investigador

**A  
s  
c  
e  
n  
s  
o**

## **59. ASCENSO**

Gran reunión en el salón principal de la empresa, con la presencia del Directorio y los empleados. Toma la palabra el Presidente del Directorio:

– Me es especialmente grato el estar aquí hoy, pues no es habitual que una persona haya conseguido un ascenso tan vertiginoso en la empresa, fruto de sus condiciones naturales, su empeño en desarrollar productivamente su trabajo, su contracción al estudio, su versatilidad en la atención a los clientes y su excelente predisposición a la relación con sus compañeros de trabajo y sus superiores.

Parece ayer, cuando hace sólo cuatro años, un tímido Jorge Auzieta completaba su primer día de trabajo como cadete. Fue adquiriendo experiencia y demostrando poco a poco su capacidad y espíritu de sacrificio.

Empleado principal de Administración, Supervisor de Tesorería, Jefe de Proveedores y Sub Gerente de Administración General, fueron sucesivos jalones en su carrera interna, que se ve cristalizada hoy con su nombramiento en el puesto de Gerente General de Administración. Me sumo a la complacencia de todos, y antes de estrechar al Sr. Auzieta en un profundo abrazo de felicitaciones, le cedo la palabra para que exprese lo que siente en este momento tan especial.

Toma la palabra el Sr. Auzieta y con palabras conmovedoras expresa:

– Gracias, Papá!

## **60. MEJORA TU CURRICULUM**

1. Coordinador Oficial de Movimientos Internos (Portero)
2. Coordinador Oficial de Movimiento Nocturno (Vigilante)
3. Distribuidor de Recursos Humanos VIP (Chofer de taxi)
4. Distribuidor Interno de Recursos Humanos (Ascensorista)
5. Especialista en Logística de Energía Combustible (Grifero)
6. Auxiliar de Servicios de Ingeniería Civil (Peón de Obra)
7. Subalterno Auxiliar de Servicios de Ingeniería Civil (Ayudante de Peón de Obra)
8. Especialista en Logística de Documentos (Mensajero)
9. Especialista Avanzado en Logística de Documentos (Mensajero Con Moto)
10. Consultor de Asuntos Generales y No Específicos (Adivino, Brujo, Lector De Cartas)
11. Técnico de Mercadeo Dirigido (Repartidor De Propaganda En Las Esquinas)
12. Especialista en Logística de Alimentos (Mozo)
13. Coordinador de Flujo de Actividades de Genero Deportivo (Vago)
14. Abastecedor Logístico en Lugares de Alta Concentración (Vendedor de Sándwichs en Estadios Deportivos)

15. Distribuidor de Productos Alternativos de Alta Rotación (Vendedor Ambulante)
16. Técnico Sanitario de Caminos Públicos (Barrendero)
17. Director y Conductor de Estrategias Operativas en Actividades de Grupos (Piraña)

## 61. CONSULTORES

Un consultor muere y llega al cielo. Cuando San Pedro le recibe, hay millones de personas aplaudiéndolo.

- ¿Qué pasa aquí? -pregunta el consultor.
  - ¡Qué va a pasar! Usted es la primera persona que vive 160 años.
  - ¿160? ¡Yo tengo 40!
  - ¡Imposible! ¡Hemos sumado correctamente las horas que le facturó a sus clientes!
- 

- ¿Quién fue el primer consultor?- Dios. Hizo el mundo en 6 días y cobró por 7.
- 

Hay un vaso de agua en una mesa, lleno hasta la mitad. Tres hombres lo miran y comentan:

- Está medio lleno. Este es un optimista.
- Está medio vacío. Este es un pesimista.
- El vaso es demasiado grande. Este es consultor.

## 62. ASUMIENDO RESPONSABILIDADES

Había una vez... cuatro personas llamadas **Todo-Ei-Mundo**, **Alguien**, **Nadie** y **Cualquiera**.

Cuando había un trabajo importante que hacer, **Todo-Ei-Mundo** estaba seguro de que **Alguien** lo haría.

**Cualquiera** lo podía haber hecho, pero **Nadie** lo hizo.

Cuando **Nadie** lo hizo, **Todo-Ei-Mundo** se enfadó porque era trabajo de **Todo-Ei-Mundo**.

**Todo-Ei-Mundo** pensó que **Alguien** lo haría, pero **Nadie** se dio cuenta de que **Nadie** lo haría.

Así que la cosa acabó con que **Todo-Ei-Mundo** le echó la culpa a **Alguien** cuando **Nadie** hizo lo que **Cualquiera** podía haber hecho de entrada.

## 63. COMO SE RECONOCE A LA GENERACION DE LOS 90?

1. Intentas entrar con tu password en el microondas.
2. No has jugado al solitario con cartas reales en años.

3. Cuando llamas desde casa, marcas un "0" sin querer para tener línea exterior.
4. Envías e-mail a tu compañeros de la mesa de enfrente para preguntarles: "¿Te apetece bajar al bar?", y ellos te contestan: "Vale, dame sólo cinco minutos".
5. Chateas varias veces al día con un extraño de Sudamérica, pero aún no has hablado con el vecino de la puerta de al lado en lo que va de año.
6. Te compras un ordenador y a la semana ya está anticuado.
7. La razón por la que no estás en contacto con tus amigos es porque no tienen dirección de e-mail.
8. Consideras que Correos es una pasada de lento y lo llamas "snail mail" (correo del caracol).
9. Tu idea de organización consiste en una colección de post-it de colores.
10. La mayoría de los chistes que te cuentan te llegan por Internet en lugar de en persona.
11. Cuando llegas a casa después de un largo día de trabajo contestas al teléfono de forma comercial.
12. Tienes una lista de 15 números de teléfono para tu familia de 3 miembros.
13. Te has sentado en la misma mesa durante nueve años y has trabajado para dos empresas distintas.
14. El cartel de bienvenida de tu empresa está fijado con Velcro.
15. Llevas tu CV en un disquete en el bolsillo.
16. Alucinas si te suben el sueldo un 1.7%.
17. Te enteras de lo que pasa a tu alrededor en las noticias de las 9.
18. Lo peor de un fallo en el sistema es que puedas perder tus mejores chistes.
19. Tu jefe no sabe hacer tu trabajo.
20. Los de Personal echan gente de la plantilla fija y ellos van ganando primas de antigüedad.
21. Los salarios de los directivos son más altos que los presupuestos de todos los países del tercer mundo juntos.
22. Es de noche cuando vas y cuando vuelves de currar, hasta en verano.
23. Sabes exactamente cuántos días te quedan para jubilarte.
24. Los candidatos a trabajar en la empresa, independientemente de sus conocimientos o experiencia, acaban la entrevista cuando les dicen el salario de partida.
25. Ves a una persona con buen aspecto, inteligente, y sabes que debe ser un visitante.
26. Tu dieta se basa en comida que sobra de las reuniones.
27. Al jefe del departamento le compran el último grito en portátiles mientras tú te vas a tomar algo esperando a que el tuyo arranque.
28. Estar enfermo se define como que ya no puedes ni andar o que estás ingresado en el hospital.
29. Ya vas retrasado cuando te acaban de dar una nueva tarea.
30. No hay dinero en el presupuesto para las cinco personas fijas que necesitaría tu departamento, pero se pueden permitir cuatro auditores a tiempo completo para aconsejar al jefe de estrategia.
31. Las frases favoritas de tu jefe: Cuando tengas unos minutos...¿Podrías hacerme esto...? ... en un rato que tengas ... en un

momento libre, ya sé que estás muy ocupado pero... tengo una oportunidad para tí.

32. Las vacaciones es algo que arrastras de un año para otro.

33. Cada semana te llega una remesa de sobres marrones porque se ha marchado de la empresa alguien a quien no conoces.

34. Te preguntas a quién le darán tu colección de sobres cuando tú te marches.

35. Tus amigos y familiares describen tu trabajo como "trabaja con ordenadores".

36. La razón por la que reconoces a tus hijos es porque tienes sus fotos digitalizadas y en el fondo de escritorio.

37. El único maquillaje que tienes es tu marcador fosforito.

38. Lees esto y afirmas con la cabeza y te sonríes.

39. Mientras lees esto vas pensando en copiarlo y enviarlo a tu grupo de e-mail "gente a la que envío chistes".

40. Te pasa por la cabeza que a lo mejor el grupo de chistes pueda haber visto ya la lista, pero pasas de comprobarlo y lo mandas de todas formas.

#### **64. MEMORANDUM, EN FASE DE PROPUESTA FORMAL.**

From: IBM. Helpware Division

To: CEOE. Jefe de sherpas.

Subject: Revisión 1.0a de la propuesta de contratos

Date: 05-03-97

Documento reservado.

Tras una minuciosa investigación nuestro equipo ha llegado a la conclusión de que sería necesario establecer los siguientes tipos de contratos:

- CONTRATO DEMO: Consiste en una prueba de la capacidad del trabajador, para que este contrato sea legal el trabajador no debería hacer nada útil o beneficioso para la empresa (ej: Un trabajador pintaría de azul un coche rojo y el siguiente volvería a pintarlo de rojo), permite que el empresario evalúe la capacidad del trabajador y su integración en el entorno de la empresa. Al no producir ninguna utilidad este contrato no daría derecho a compensaciones económicas ni estaría sujeto a impuestos.

- CONTRATO BETA: Contrato de breve duración (previamente fijada) en la cual el trabajador efectúa su tarea de manera normal sin recibir nada a cambio. La falta de compensación obedece a los errores ocasionales que puede producir su falta de acoplamiento con la empresa, el empresario generosamente asumiría el coste de esos errores y si el operario ofrece estabilidad durante esa fase Beta se plantearía hacerle un "upgrade" a un contrato Final Release.

- CONTRATO SHAREWARE (Try before you hire): En este caso el trabajador desempeña

su tarea de la misma manera en que lo haría en un contrato Final Release pero sin cobrar nada hasta que pase un tiempo determinado (45 días por ejemplo) transcurrido este plazo el empresario decide si contratarlo en modalidad Final Release o despedirlo. En caso de despido hay que hacer notar que no se podría volver a contratar al mismo trabajador bajo esta modalidad. Aunque aparentemente este contrato es muy beneficioso debemos advertir que muchos empleados mostrarán de manera aleatoria signos de descontento y serán frecuentes las solicitudes para que el empresario comience a pagar antes de acabar el plazo de prueba. Recomendamos firmeza.

- CONTRATO FINAL RELEASE: El sueño de cualquier empleado es acabar fijo, en este contrato el empresario costea sueldo, impuestos y asume todas las obligaciones legales derivadas de su adquisición. Este contrato supone el mayor coste económico por lo que conviene reservarlo para casos que no entren en categorías anteriores y siempre con prudencia dado que instalar un exceso de Final Releases puede vampirizar los recursos de nuestra empresa.

NOTA: Hemos consultado al experto en el mercado de trabajo, Adolfo Soto, que ha declarado sobre la posibilidad de encontrar una solución: "La encontraremos, la verdad esta ahí fuera....lo malo es que eso de ahí fuera es j\*didamente grande"

## 65. HABILIDAD EN LOS NEGOCIOS

•

- Un hombre adquiere un tigre de bengala con la idea de hacerse rico exhibiéndolo. Alquila un local y anuncia el espectáculo:  
¡Vea el tigre de bengala por 50 dólares!

Nadie asiste, por lo que piensa que tal vez el precio es alto y cambia el anuncio:  
¡Vea el tigre de bengala por 25 dólares!

Nadie llega, y baja aún más el precio:

-¡Vea el tigre de bengala por 10 dólares!

Tampoco asisten, así que decide anunciar:

-¡Vea el tigre de bengala gratis!

Entonces sí, el local resulta pequeño para toda la gente que quiere apreciar al felino.

El hombre cierra las puertas y anuncia:

-¡Salida del local 100 dólares! ¡Si no, suelto al tigre

- Un gallego llamado García abre una ferretería a dos pasos del Vaticano. Como letrero del establecimiento cuelga un enorme crucifijo, y bajo la figura de Jesús clavado en la cruz, el gallego pone un cartel luminoso que reza:  
"Clavos García. 2000 años de garantía"

El escándalo es mayúsculo. Monseñor Fanfanni, editor del Osservatore Romano, va personalmente a conversar con el gallego y, de la forma más fina posible, le explica que no se puede hacer este tipo de publicidad... ¡Y mucho menos en Roma!

El gallego, como hombre razonable que es, modifica su anuncio reemplazando la figura del Cristo crucificado por otro. Esta vez, Jesús tiene solo una mano clavada y la otra suelta saludando al público. Debajo de la cruz hay un nuevo cartel luminoso que dice: "Adivinen en qué mano se usó un clavo García"

El escándalo ahora llega hasta Castelgandolfo. El Papa, horrorizado, va en su papamóvil hasta la tienda del ferretero. El Santo Padre, con sus trémulas manos, clama al gallego:

- "Hijo mío, no puedes usar a la figura de Nuestro Señor como efigie de tus anuncios comerciales... Por favor, ¡inventá otra cosa!". Imperturbable el siempre creativo gallego coloca ahora una cruz vacía y debajo un nuevo cartel luminoso que reza:

"Si los clavos fueran García, ¡ Ni Dios se Escaparía !"

## 66. CINCO COSAS IMPORTANTES QUE TE ENSEÑA LA VIDA

*Enviado por* Lucia Lavagna  
Estudiante de Psicología

### **La pregunta más importante**

Durante mi segundo semestre en la escuela de enfermería, nuestro profesor nos dio un examen sorpresa. Yo era un estudiante consciente y leí rápidamente todas las preguntas, hasta que leí la última:

"¿Cuál es el nombre de la mujer que limpia la escuela?"

Seguramente esto era algún tipo de broma. Yo había visto muchas veces a la mujer que limpiaba la escuela. Ella era alta, cabello oscuro, como de cincuenta años, pero, ¿cómo iba yo a saber su nombre?

Entregué mi examen, dejando la última pregunta en blanco.

Antes de que terminara la clase, alguien le preguntó al profesor si la última pregunta contaría para la nota del examen. "Absolutamente", dijo el profesor. "En sus carreras ustedes conocerán muchas personas. Todas son importantes. Ellos merecen su atención y cuidado, aunque solo les sonrían y digan: '¡Hola!'

Nunca olvidé esa lección. También aprendí que su nombre era Dorothy. Todos somos importantes.

### **Auxilio en la lluvia**

Una noche, a las 11:30 p.m., una mujer afroamericana, de edad avanzada estaba

parada en el acotamiento de una autopista de Alabama, tratando de soportar una fuerte tormenta.

Su coche se había descompuesto y ella necesitaba desesperadamente que la llevaran. Toda mojada, ella decidió detener el próximo coche. Un joven blanco se detuvo a ayudarla, a pesar de todos los conflictos que habían ocurrido durante los 60. El joven la llevó a un lugar seguro, la ayudó a obtener asistencia y la puso en un taxi. Ella parecía estar bastante apurada. Ella anotó la dirección del joven, le agradeció y se fue.

Siete días pasaron, cuando tocaron la puerta de su casa. Para su sorpresa, un televisor pantalla gigante a color le fue entregado por correo a su casa. Tenía una nota especial adjunta al paquete. Esta decía: "Muchísimas gracias por ayudarme en la autopista la otra noche. La lluvia anegó no sólo mi ropa sino mi espíritu. Entonces apareció usted. Gracias a usted, pude llegar al lado de la cama de mi marido agonizante, justo antes de que muriera. Dios lo bendiga por ayudarme y por servir a otros desinteresadamente. Sinceramente: La Señora de Nat King Cole.

No esperes nada a cambio y lo recibirás.

### **Siempre recuerda aquellos a quienes sirves**

En los días en que un helado costaba mucho menos, un niño de 10 años entró en un establecimiento y se sentó a una mesa. La mesera puso un vaso de agua en frente de él. "¿Cuánto cuesta un helado de chocolate con almendras?" preguntó el niño. "Cincuenta centavos", respondió la mesera. El niño sacó su mano de su bolsillo y examinó un número de monedas. "¿Cuánto cuesta un helado solo?", volvió a preguntar. Algunas personas estaban esperando por una mesa y la mesera ya estaba un poco impaciente. "Treinta y cinco centavos", dijo ella bruscamente. El niño volvió a contar las monedas. "Quiero el helado solo", dijo el niño. La mesera le trajo el helado, y puso la cuenta en la mesa y se fue.

El niño terminó el helado, pagó en la caja y se fue. Cuando la mesera volvió, ella empezó a limpiar la mesa y entonces le costó tragar saliva con lo que vio. Allí, puesto ordenadamente junto al plato vacío, había los treinta y cinco centavos y veinticinco más... su propina.

Jamás juzgues a alguien antes de tiempo.

### **Los obstáculos en nuestro camino**

Hace mucho tiempo, un rey colocó una gran roca obstaculizando un camino. Entonces se escondió y miró para ver si alguien quitaba la tremenda roca. Algunos de los comerciantes más adinerados del rey y cortesanos vinieron y simplemente le dieron una vuelta. Muchos culparon al rey ruidosamente de no mantener los caminos despejados, pero ninguno hizo algo para sacar la piedra grande del camino. Entonces un campesino vino, y llevaba una carga de verduras. Al aproximarse a la roca, el campesino puso su carga en el piso y trató de mover la roca a un lado del camino. Después de empujar y fatigarse mucho, lo logró. Mientras recogía su carga de vegetales, notó una cartera en el suelo, justo donde había estado la roca. La cartera contenía muchas monedas de oro y una nota del mismo rey indicando que el oro era para la persona que removiera la piedra del camino. El campesino aprendió lo que los otros nunca entendieron.

Cada obstáculo presenta una oportunidad para mejorar la condición de uno.

### **Donando sangre**

Hace muchos años, cuando trabajaba como voluntario en un Hospital de Stanford, conocí a una niña llamada Liz quien sufría de una extraña enfermedad. Su única oportunidad de recuperarse aparentemente era una transfusión de sangre de su hermano de 5 años, quien había sobrevivido milagrosamente a la misma enfermedad y había desarrollado los anticuerpos necesarios para combatirla. El doctor explicó la situación al hermano de la niña, y le preguntó si estaría dispuesto a dar su sangre a su hermana. Yo lo vi dudar por solo un momento antes de tomar un gran suspiro y decir: "Si, lo haré, si eso salva a Liz."

Mientras la transfusión continuaba, él estaba acostado en una cama al lado de la de su hermana, y sonriente mientras nosotros lo asistíamos a él y a su hermana, viendo retornar el color a las mejillas de la niña. Entonces la cara del niño se puso pálida y su sonrisa desapareció. Miró al doctor y le preguntó con voz temblorosa: "¿A qué hora empezaré a morirme?"

Siendo solo un niño, no había comprendido al doctor; él pensaba que le daría toda su sangre a su hermana. Y aun así se la daba.

Da todo por quien ames.

AMA COMO NUNCA HAS QUERIDO.  
NO DESPRECIAS LA AMISTAD DE TUS AMIGOS.  
VIVE LOS DÍAS CON FE, AMOR Y PAZ.  
TRABAJA COMO SI NO NECESITARAS EL DINERO.  
Y BAILA COMO SI NADIE TE VIERA.

## 67. PENSAR CREATIVAMENTE

Se te plantea el siguiente dilema Moral:

Estás conduciendo tu coche en una noche de tormenta terrible. Pasas por una parada de autobús donde se encuentran tres personas esperando:

1. Una anciana que parece a punto de morir.
2. Un viejo amigo que te salvó la vida una vez.
3. El hombre perfecto o la mujer de tus sueños.

¿A cuál llevarías en el coche, habida cuenta que sólo tienes sitio para un pasajero?

Piensa la respuesta antes de seguir leyendo.

¿¿LO HAS PENSADO??

Este es un dilema ético-moral que una vez se utilizó en una entrevista de trabajo. Podrías llevar a la anciana, porque va a morir y por lo tanto deberías salvarla primero; o podrías llevar al amigo, ya que te salvó la vida una vez y estas en deuda con él. Sin embargo, tal vez nunca vuelvas a encontrar al amante perfecto de tus sueños. El aspirante que fue contratado (de entre 200 candidatos) no dudó al dar su respuesta. Me encanta, y espero poder utilizarlo alguna vez en alguna entrevista.

¿QUÉ DIJO?

Simplemente contestó: "Le daría las llaves del coche a mi amigo, y le pediría que llevara a la anciana al hospital, mientras yo me quedaría esperando el autobús con la mujer de mis sueños."

Moraleja: Debemos superar las aparentes limitaciones que nos plantean los problemas, y aprender a pensar creativamente

## 68. EFECTO STROOP

El Efecto Stroop es como se llama a una clase de interferencia semántica producida como consecuencia de nuestra automaticidad en la lectura. Esto nos ocurre cuando el significado de la palabra interfiere en la tarea de nombrar, por ejemplo, el color de la tinta en que está escrita. Imaginemos que nos preguntan de qué color están escritas las siguientes palabras:

Rojo

Casa

Verde

La mayoría de nosotros contestaremos rápidamente el nombre del color en que está escrita la palabra **rojo**, ya que coincide con el significado de la palabra. En cambio, con la palabra **casa** tardaremos algo más en responder, pues nos provoca una interferencia, aunque baja, su verdadero significado semántico. Pero la que nos produce mayor complicación de todas es la última, pues tenderemos a decir **verde** cuando el color en que está escrita es el **azul**. Nuestra atención es selectiva, esto quiere decir que la controlamos según nos interese, por lo que podremos prestar voluntariamente más atención a unas cosas que a otras en un momento dado, pero en ocasiones sufrimos interferencias como es el caso del efecto Stroop.

Para que puedas experimentar este fenómeno, te hemos preparado una sencilla actividad que te permitirá comprobar como te puede afectar el efecto Stroop. Te vamos a mostrar una serie de palabras y tu deberás decir, lo más rápidamente que puedas y en voz alta el color con el que están escritas. Una vez dicho el color, puedes pasar a la siguiente palabra pulsando el botón "Siguiente". La prueba se realiza en dos fases, una en la que no existe interferencia y otra en la que tendrás una interferencia alta. Al final de la prueba se te mostrará el tiempo que has tardado en contestar cada una de las fases y podrás comprobar como el tiempo empleado en la segunda fase es sensiblemente superior al empleado en la primera. Si lo deseas puedes cerrar tu conexión a Internet una vez cargada la página para realizar el ejercicio.

Pulsa el botón "siguiente" que se encuentra al final de esta página para comenzar.

Rojo rojo

## 69. CONSEJOS PARA SER FELIZ

El día más bello, hoy  
La cosa más fácil, equivocarse  
El obstáculo más grande, el miedo  
El mayor error, abandonarse  
La raíz de todos los males, el egoísmo  
La distracción más bella, el trabajo  
La peor derrota, el desaliento  
Los mejores maestros, los niños  
La primera necesidad, comunicarse  
La mayor felicidad, ser útil a los demás  
El misterio más grande, la muerte  
El peor defecto, el mal humor  
El ser más peligroso, el mentiroso  
El sentimiento más ruin, el rencor  
El regalo más bello, el perdón  
Lo más imprescindible, el hogar  
La ruta más rápida, el camino correcto  
La sensación más grata, la paz interior  
El arma más eficaz, la sonrisa  
El mejor remedio, el optimismo  
La mayor satisfacción, el deber cumplido  
La fuerza más potente, la fe  
Los seres más necesitados, los padres  
Lo más hermoso de todo, el amor

*Madre Teresa de Calcuta*

## 70. PIEDRAS

Un experto asesor de empresas en Gestión del Tiempo quiso sorprender a los asistentes a su conferencia. Sacó de debajo del escritorio un frasco grande de boca ancha. Lo colocó sobre la mesa, junto a una bandeja con piedras del tamaño de un puño y preguntó:  
- ¿Cuántas piedras piensan que caben en el frasco?  
Después de que los asistentes hicieran sus conjeturas, empezó a meter piedras hasta que

llenó el frasco. Luego preguntó: - ¿Está lleno?

Todo el mundo lo miró y asintió. Entonces sacó de debajo de la mesa un cubo con gravilla. Metió parte de la gravilla en el frasco y lo agitó. Las piedrecillas penetraron por los espacios que dejaban las piedras grandes.

El experto sonrió con ironía y repitió:

- ¿Está lleno? Esta vez los oyentes dudaron: - Tal vez no. - ¡Bien!

Y puso en la mesa un cubo con arena que comenzó a volcar en el frasco. La arena se filtraba en los pequeños recovecos que dejaban las piedras y la grava.

- ¿Está bien lleno? preguntó de nuevo.

- ¡No!, exclamaron los asistentes.

Bien, dijo, y cogió una jarra de agua de un litro que comenzó a verter en el frasco. El frasco aún no rebosaba. - Bueno, ¿qué hemos demostrado?, preguntó.

Un alumno respondió:

- Que no importa lo llena que esté tu agenda, si lo intentas, siempre puedes hacer que quepan más cosas.

- ¡No!, concluyó el experto: lo que esta lección nos enseña es que si no colocas las piedras grandes primero, nunca podrás colocarlas después. ¿Cuáles son las piedras grandes en tu vida?. ¿Tus hijos, tus amigos, tus sueños, tu salud, la persona amada? ¿o son tu trabajo, tus reuniones, tus viajes de negocio, el poder o el dinero? La elección es tuya. Una vez te hayas decidido..., pon esas piedras primero. El resto encontrará su lugar.

## 71. FRASES

Si siempre haces lo mismo, sólo obtendrás lo que ya tienes. Si deseas algo nuevo, haz algo diferente.

El fracaso no existe, sólo existen diferentes resultados.

Si alguien puede, tú también puedes.

No se puede solucionar algo si repites lo mismo que lo causó. Si usas nuevas estrategias, el resultado cambiará

## **72. TIERRA Y ALDEA**

Si pudiésemos reducir la población de la Tierra a una pequeña aldea de exactamente 100 habitantes, manteniendo las proporciones existentes en la actualidad, sería algo como esto:

Habría 57 asiáticos, 21 personas del continente americano (incluyendo norte y sur), 14 europeos y 8 africanos

52 serían mujeres

48 hombres

70 no serían blancos

30 serían blancos

70 no cristianos

30 cristianos

89 heterosexuales

11 homosexuales

6 personas poseerían el 59% de la riqueza de toda la aldea y los 6 serían norteamericanos

De las 100 personas, 80 vivirían en condiciones infrahumanas y 70 serían incapaces de leer

50 sufrirían de malnutrición

1 persona estaría a punto de morir

1 bebé estaría a punto de nacer

Solo 1 (sí, solo 1) tendría educación universitaria

En esta aldea habría 1 persona con ordenador

## **73. APRENDER A PENSAR**

Sir Ernest Rutherford, presidente de la Sociedad Real Británica y Premio Nobel de Química en 1908, contaba la siguiente anécdota:

Hace algún tiempo, recibí la llamada de un colega. Estaba a punto de poner un cero a un estudiante por la respuesta que había dado en un problema de física, pese a que este afirmaba rotundamente que su respuesta era absolutamente acertada. Profesores y estudiantes acordaron pedir arbitraje de alguien imparcial y fui elegido yo.

Leí la pregunta del examen y decía: Demuestre como es posible determinar la altura

de un edificio con la ayuda de un barómetro. El estudiante había respondido: llevo el barómetro a la azotea del edificio y le ato una cuerda muy larga. Lo descuelgo hasta la base del edificio, marco y mido. La longitud de la cuerda es igual a la longitud del edificio.

Realmente, el estudiante había planteado un serio problema con la resolución del ejercicio, porque había respondido a la pregunta correcta y completamente.

Por otro lado, si se le concedía la máxima puntuación, podría alterar el promedio de su año de estudio, obtener una nota mas alta y así certificar su alto nivel en física; pero la respuesta no confirmaba que el estudiante tuviera ese nivel.

Sugerí que se le diera al alumno otra oportunidad. Le concedí seis minutos para que me respondiera la misma pregunta pero esta vez con la advertencia de que en la respuesta debía demostrar sus conocimientos de física.

Habían pasado cinco minutos y el estudiante no había escrito nada. Le pregunte si deseaba marcharse, pero me contesto que tenia muchas respuestas al problema. Su dificultad era elegir la mejor de todas. Me excuse por interrumpirle y le rogué que continuara.

En el minuto que le quedaba escribió la siguiente respuesta: tomo el barómetro y lo lanzo al suelo desde la azotea del edificio, calculo el tiempo de caída con un cronometro. Después se aplica la formula altura =  $0,5 \text{ por } A \text{ por } t^2$ . Y así obtenemos la altura del edificio.

En este punto le pregunte a mi colega si el estudiante se podía retirar. Le dio la nota mas alta.

Tras abandonar el despacho, me reencontré con el estudiante y le pedí que me contara sus otras respuestas a la pregunta. Bueno, respondió, hay muchas maneras, por ejemplo, tomas el barómetro en un día soleado y mides la altura del barómetro y la longitud de su sombra. Si medimos a continuación la longitud de la sombra del Edificio y aplicamos una simple proporción, obtendremos también la altura del edificio.

Perfecto, le dije, ¿y de otra manera?. Si, contestó, éste es un procedimiento muy básico para medir un edificio, pero también sirve. En este método, tomas el

barómetro y te sitúas en las escaleras del edificio en la planta baja. Según subes las escaleras, vas marcando la altura del barómetro y cuentas el numero de marcas hasta la azotea. Multiplicas al final la altura del barómetro por el numero de marcas que has hecho y ya tienes la altura.

Este es un método muy directo. Por supuesto, si lo que quiere es un procedimiento mas sofisticado, puede atar el barómetro a una cuerda y moverlo como si fuera un péndulo. Si calculamos que cuando el barómetro está a la altura de la azotea la gravedad es cero y si tenemos en cuenta la medida de la aceleración de la gravedad al descender el barómetro en trayectoria circular al pasar por la perpendicular del edificio, de la diferencia de estos valores, y aplicando una sencilla fórmula

trigonométrica, podríamos calcular, sin duda, la altura del edificio.

En este mismo estilo de sistema, atas el barómetro a una cuerda y lo descuelgas desde la azotea a la calle. Usándolo como un péndulo puedes calcular la altura midiendo su período de precesión.

En fin, concluyó, existen otras muchas maneras. Probablemente, la mejor sea tomar el barómetro y golpear con el la puerta de la casa del portero. Cuando abra, decirle: "Señor portero, aquí tengo un bonito barómetro. Si usted me dice la altura de este edificio, se lo regalo".

En este momento de la conversación, le pregunte si no conocía la respuesta convencional al problema (la diferencia de presión marcada por un barómetro en dos lugares diferentes nos proporciona la diferencia de altura entre ambos lugares) evidentemente, dijo que la conocía, pero que durante sus estudios, sus profesores habían intentado enseñarle a pensar.

El estudiante se llamaba Niels Bohr, físico danés, premio Nobel de física en 1922, mas conocido por ser el primero en proponer el modelo de átomo con protones y neutrones y los electrones que lo rodeaban. Fue fundamentalmente un innovador de la teoría cuántica.

Al margen del personaje, lo divertido y curioso de la anécdota, lo esencial de esta historia es que LE HABÍAN ENSEÑADO A PENSAR. Por cierto, para los escépticos, esta historia es absolutamente verídica

Aprendamos a pensar, hay mil soluciones para un mismo problema, pero lo realmente interesante, lo auténticamente genial es elegir la solución más practica y rápida, de forma que podamos acabar con el problema de raíz...y dedicarnos a solucionar OTROS problemas.

## **74. LAS COSAS NO SON EXACTAMENTE COMO PIENSAS**

Una muchacha estaba aguardando su vuelo en una sala de espera de una gran aeropuerto. Como debía esperar por muchas horas, decidió comprar un libro para matar el tiempo. También compro un paquete de galletas. Se sentó en un asiento en la sala VIP del aeropuerto para poder descansar y leer en paz. Al lado del asiento donde estaba la bolsa de galletas se sentó un hombre que abrió una revista y comenzó a leer. Cuando ella tomo la primera galleta, el hombre también tomo una. Ella se sintió indignada, pero no dijo nada. Apenas pensó: "pero, que descarado, si yo estuviese mas dispuesta la daría un golpe en el ojo para que nunca mas se le olvide". Cada vez que ella tomaba una galleta, el hombre también tomaba una. Aquello la dejaba tan indignada que no conseguía reaccionar. Cuando quedaba apenas una galleta, pensó: "ah... que será lo que este abusador va a hacer ahora?". Entonces el hombre dividió la ultima galleta por la mitad, dejando la otra mitad para ella. Ah!! aquello era demasiado! se puso a bufar de la rabia! Entonces cerro su libro y sus cosas y se dirigió al sitio de embarque. Cuando se sentó, confortablemente, en su asiento, ya en el interior del avión, miro dentro de la bolsa y para su sorpresa su paquete de galletas estaba allí... todavía intacto, cerradito!! Sintió tanta vergüenza. Solo entonces percibió lo equivocada que estaba, había olvidado que sus

galletas estaban guardadas dentro de su bolsa!! El hombre había compartido sus galletas sin sentirse indignado, nervioso, consternado o alterado, mientras ella quedo muy trastornada, pensando que estaba compartiendo las de ella con él. Y ya no había mas tiempo para explicaciones... ni para pedir disculpas.

Cuantas veces, en nuestras vidas, estamos comiendo las galletas de los demás, y no somos conscientes de ellos?. Antes de llegar a una conclusión... observa mejor!! Tal vez las cosas no sean exactamente como piensas, no pienses lo que no sabes acerca de las personas...

## **75. TEST DE ¿INTELIGENCIA?**

Si realmente eres inteligente, debes demostrarlo.

A continuación encontraras un test mental, el cual debe ser contestado en menos de 15 segundos, y del cual podrás evaluar tu grado de inteligencia.

1. Algunos meses tienen 30 días, otros 31. ¿Cuántos meses tienen 28 días?
2. Un granjero tiene 17 ovejas. Se le mueren 9. ¿Cuántas ovejas le quedan?
3. Tienes que entrar en una habitación fría y oscura, solo tienes un fósforo. Allí hay una lámpara de aceite, una vela y una hoguera, esperando para ser encendidas. ¿Que encenderías primero?
4. ¿Cuántos animales de cada especie llevo Moisés en el Arca?
5. Si conduces un autobús con 43 personas desde Santiago, paras en Valdivia recoges a 7 personas y bajan 5, en Osorno recoges a 4 mas y bajan 8. Luego al llegar a Puerto Montt, 20 horas después de haber partido..... ¿Como se llama el conductor?

### **Respuestas:**

- 1.- 12 meses. Todos los meses tienen 28 días o mas.
- 2.- 17 ovejas, aunque 9 muertas, Asi que sigue teniendo 17.
- 3.- Primero encenderías el fósforo... ¿o no?
- 4.- Ninguno, no era Moisés. El del Arca fue Noe.
- 5.- Te dije que tú eras el conductor. Luego su nombre era el tuyo.

### **CALIFICACIÓN:**

SI CONTESTASTE 5 BUENAS : INTELIGENTE  
SI CONTESTASTE 4 BUENAS : MEDIANAMENTE INTELIGENTE  
SI CONTESTASTE 3 BUENAS : NO MUY LISTO  
SI CONTESTASTE 2 BUENAS : TONTITO  
SI CONTESTASTE 1 BUENA : RE-TONTITO  
SI NO CONTESTASTE NI UNA: APTO PARA POLITICO

## 76. GERENTE DE MARKETING

Un gerente de Marketing se casó con una señora que había tenido seis matrimonios previos. En la noche de bodas, la nueva esposa le informó que aún era virgen.

El gerente de Marketing le dice que le extrañaba que ninguno de los seis hubiera podido funcionar, a lo que ella contestó:

- Mi primer marido era Representante de Ventas. Pasó todo el matrimonio diciéndome, en términos grandiosos, que "todo iba a estar bien".
- Mi segundo marido era de Servicios de Software. Nunca estuvo seguro de como se suponía que debía funcionar, pero que me iba a mandar la documentación.
  - Mi tercer marido era de Servicios de Campo. Decía constantemente que diagnósticamente todo estaba bien, pero no lograba arrancar el sistema.
- Mi cuarto marido era de Servicios Educativos. Simplemente comentaba "Aquellos que pueden...lo hacen; aquellos que no, enseñan".
  - Mi quinto marido era ingeniero. Me decía que entendía el proceso básico, pero necesitaba tres años para investigar, implementar y diseñar un método moderno.
  - Mi sexto marido era de Administración y Finanzas. Sus comentarios eran que sabía cómo hacerlo, pero no estaba seguro si era o no parte de su trabajo.
- Mi séptimo marido era de Estándares y Regulaciones. Me decía que el cumplía con los estándares, pero las regulaciones no decían nada sobre cómo hacerlo.

"Y ahora", continuó la esposa, "estoy casada contigo, un hombre de marketing".

El nuevo marido la miró y le contestó "Se que tengo el producto, sólo que no se como posicionarlo!!".

## 77. PERFIL DE UNA EMPRESA

"SALARIO COMPETITIVO": la empresa se mantiene competitiva porque pagamos salarios más bajos que nuestros competidores.

"UNASE A NUESTRA EMPRESA DE GRAN CRECIMIENTO": no tenemos tiempo de entrenarle; ni siquiera tendremos tiempo de presentarle a sus compañeros.

"UNASE A UNA EMPRESA LIDER": salimos en una importante revista hace unos años, pero no hemos hecho nada nuevo desde entonces.

"POSICIONES DISPONIBLES YA": el último que ocupó el cargo avisó su retiro hace un mes; apenas hoy colocamos el anuncio.

"BUSCAMOS EMPRENEDORES ALTAMENTE MOTIVADOS": es un trabajo de ventas, no le daremos lista de clientes potenciales, no hay salario base y su primer cheque de comisiones sale 30 días después.

"JOVENES AUTO-MOTIVADOS": los gerentes no contestarán sus preguntas.

"GENTE ENTUSIASTA, DIVERTIDA, MUY TRABAJADORA": ...que todavía vivan con sus padres y no les importe ganar un salario de pasante.

"ATMOSFERA DE TRABAJO CASUAL": no pagamos suficiente como para que se compre ropa elegante.

"AMBIENTE COMPETITIVO": tenemos una alta rotación de personal.

"DISPUESTO A TRABAJAR BAJO PRESION": desde el primer día, ya usted tendrá un retraso de 6 meses.

"PUEDE REQUERIR ALGUNAS HORAS EXTRAS": algunas horas cada noche, algunas horas cada fin de semana.

"HORAS DE TRABAJO FLEXIBLE": trabaje 60 horas, le pagamos por 25.

"MULTIPLES RESPONSABILIDADES": cualquiera en la oficina le dará órdenes.

"VALORAMOS A NUESTROS EMPLEADOS": al menos a aquellos que sobrevivieron a la última ola de despidos.

"ORIENTADO AL DETALLE": no tenemos control de calidad.

"ENFOCADO EN SU CARRERA": si es mujer, no puede tener hijos.

"APLICAR EN PERSONA": si es mayor, gordo o feo, le diremos que ya llenamos la vacante.

"AMPLIA y VARIADA EXPERIENCIA": usted hará el trabajo que antes hacían 3 personas.

## 79. MATRIMONIO ESTRATEGICO

Salim dice a su hijo: Hijo, quiero que te cases con una dama que ya escogí.

- El hijo responde: Pero padre, yo quiero escoger a mi mujer.
- Salim dice a su hijo: Mi querido hijo, ella es hija de Bill Gates.
- El hijo responde: Bueno, en ese caso acepto.

Entonces Salim se reúne con Bill Gates....

- Salim dice a Bill Gates: Bill, ya tengo al marido ideal para su hija.
- Bill Gates responde: Pero mi hija es muy joven aún para casarse.
- Salim dice a Bill Gates: Tal vez, pero este joven es el Vicepresidente del Banco Mundial.
- Bill Gates responde: En ese caso, creo que lo podemos arreglar. Trato hecho, convenceré a mi hija para que acepte al muchacho.

Finalmente, Salim se reúne con el Presidente del Banco Mundial.....

- Salim: Señor Presidente, tengo a un joven recomendado para ocupar el cargo de Vicepresidente de este banco..
- Presidente: Pero ya tengo muchos vicepresidentes, inclusive más de los que son necesarios realmente.
- Salim: Lo que pasa es que este joven es el yerno de Bill Gates.
- Presidente: En ese caso... Considérelo contratado.

## 80. LAS COMUNICACIONES.

Un cura aficionado a la ornitología tenía doce pájaros.

Todos los días los soltaba para que volaran y éstos siempre regresaban a sus jaulas.

Pero un día sólo regresaron once, así que el sacerdote, decidido, en la misa de 12 del domingo preguntó: ¿Quién tiene un pájaro? Todos los hombres se levantaron.

No, no me expliqué bien. ¿Quién ha visto un pájaro? Todas las mujeres se levantaron.

¡No, no! Lo que quiero decir es: ¿quién ha visto mi pájaro? Todas las monjas se levantaron.

**Moraleja: "APRENDA A PREGUNTAR CORRECTAMENTE"**

Paco era un gallego que tenía un gran amigo argentino, Juan. En un viaje que hiciera Paco a su tierra natal, sufrió un infarto y murió.

Juan se entera y decide tomarse un avión e ir al funeral de su amigo en Galicia.

Al llegar al lugar donde estaban velando al muerto Juan nota que junto al cajón se encuentra un tarro enorme lleno de crema facial y lo más curioso es que los dolientes, luego de darle el pésame a la madre de Paco, introducían la mano dentro del pote y luego procedían a embarrar al difunto.

Juan, por respeto, decide hacer lo mismo, pero fue tanta su curiosidad que se acerca cuidadosamente a la Madre del difunto, y en voz baja le pregunta:  
¿Por qué los deudos le están untando crema a Paco? ¿ Fue por alguna petición especial o es una tradición acá en Galicia?

La anciana le da una mirada de consternación y le contesta: ¿Ud. no sabía que Paco pidió que lo cremasen?

**Moraleja: "SEA CLARO Y PRECISO AL DEJAR INSTRUCCIONES"**

Una dama entra a una farmacia y le pide al farmacéutico: -Por favor, quisiera comprar arsénico.

Dado que el arsénico es muy tóxico y letal el farmacéutico quiso saber más datos antes de proporcionarle la sustancia.

-¿Y para qué querría la señora comprar arsénico? -Para matar a mi marido.

-¡Ah, caramba! Lamentablemente para ese fin no puedo vendérselo.

La mujer sin decir palabra abre la cartera y saca una fotografía del marido haciendo el amor con la mujer del farmacéutico.

-¡Mil disculpas!, dice el farmacéutico -no sabía que usted tenía receta.

**Moraleja: "NUNCA PREGUNTE ALGO POR LO QUE TENDRÁ QUE DISCULPARSE"**

Tres hermanas de 96, 94 y 92 años de edad vivían en su casa juntas.

Una noche la de 96 años empieza a llenar la tina para darse un baño, pone un pie dentro de la tina, hace una pausa y grita:

-¿ALGUIEN SABE SI ME ESTABA METIENDO A TOMAR UN BAÑO O ESTABA SALIENDO DE BAÑARME?

La hermana de 94 años le responde: -NO SE, ESPERÁ QUE SUBO PARA VER.

Empieza a subir las escaleras hace una pausa y grita:

-¿ESTABA YO SUBIENDO LAS ESCALERAS O LAS ESTABA BAJANDO?

La hermana menor de 92 años estaba sentada en la cocina tomándose una taza de té y escuchando a sus hermanas. Mueve su cabeza y piensa:

"EN VERDAD ESPERO NUNCA LLEGAR A SER ASI DE OLVIDADIZA, TOCO MADERA", toca tres veces la mesa para que se le conceda ese deseo y luego les responde:

-AHI VOY A AYUDARLAS, SOLO DÉJENME VER QUIEN ESTA TOCANDO LA PUERTA.

**Moraleja: "AL COMUNICARSE SIEMPRE RECUERDE SUS OBJETIVOS"**

Un anciano judío muere y al encontrar a Dios en el paraíso, le cuenta su vida.

-Lo peor que me ha pasado es que mi hijo se convirtiera al catolicismo.

-A mí también me pasó lo mismo -contesta Dios. -¿Y qué hiciste?, pregunta el Judío.

-Un nuevo testamento.

**Moraleja: "ESCUCHE COMO OTROS HAN RESUELTO PROBLEMAS IGUALES A LOS SUYOS"**

## **81. LA SENTENCIA DE DOS HOMBRES CON ACTITUDES TOTALMENTE DIFERENTES**

Dos hombres fueron condenados. La sentencia consistía en que en un día determinado, en veinte años, serían torturados lentamente hasta la muerte.

Al escuchar la sentencia, el más joven se retorció de la pena y del dolor y a partir de ese día, cayó en una profunda depresión. "¿Para qué vivir?" se preguntaba, "si de todas maneras van a arrebatarme la vida, y de una manera inconcebiblemente terrible?" Desde ese día nunca fué el mismo. Cuando alguno de sus cercanos, compadecido por su estado, le ofrecía apoyo para tratar de alegrarlo, respondía rencorosamente diciendo: - Claro, como tú no tienes que cargar mis penas, todo te parece fácil. En otras ocasiones también replicaba: - Tú no sabes lo que sufro, no es posible que me entiendas... Y, a veces, alegaba en voz alta: - ¿Para qué me esfuerzo? Si de todas formas... Y así, poco a poco, el hombre se fue encerrando en su amarga soledad y murió mucho antes de que se cumpliera el plazo de los veinte años.

El otro hombre, al escuchar la sentencia, se asustó y se impresionó, sin embargo a los pocos días resolvió que, como sus días estaban contados, los disfrutaría. Con frecuencia afirmaba: - No voy a anticipar el dolor y el miedo empezando a sufrir desde ahora. Otras veces decía: - Voy a agradecer con intensidad cada día que me quede. Y, en vez de alejarse de los demás, decidió acercarse y disfrutar a los suyos, para sembrar en ellos lo mejor de sí. Cuando alguien le mencionaba su condena, respondía en broma: - Ellos me condenaron, yo no me voy a condenar sufriendo anticipadamente y por ahora, estoy vivo. Fue así que, paulatinamente, se convirtió en un hombre sabio y sencillo, conocido por su alegría y su espíritu de servicio. Tanto, que mucho antes de los veinte años, le fue perdonada su condena.

El 99% de tus miedos no se realizarán. Cree en tu fuerza, disfruta la libertad de ser feliz. La verdadera libertad no está en lo que haces, sino en la forma como eliges vivir lo que haces, y sólo a ti te pertenece tal facultad.

## **82. QUIERO VOLVER A CONFIAR, REFLEXION SOBRE LAS NUEVAS GENERACIONES**

Fuí criada con principios morales comunes:

Cuando era niña, madres, padres, profesores, abuelos, tíos, vecinos eran autoridades dignas de respeto y consideración. Cuanto más próximos o más viejos, más afecto. Inimaginable responder maleducadamente a los más ancianos, maestros o autoridades.

Confiabamos en los adultos porque todos eran padres, madres o familiares de todos los chicos de la cuadra, del barrio, de la ciudad.

Teníamos miedo apenas de lo oscuro, de los sapos, de las películas de terror.

Hoy me dio una tristeza infinita por todo lo que perdimos. Por todo lo que mis nietos un día temerán. Por el miedo en la mirada de los niños, jóvenes, viejos y adultos.

Derechos humanos para criminales, deberes ilimitados para ciudadanos honestos.

No tomar ventaja, es ser idiota.

Pagar deudas al día es ser tonto... Amnistía para los estafadores...

¿Qué pasó con nosotros?

Profesores maltratados en las aulas, comerciantes amenazados por traficantes, rejas en nuestras ventanas y puertas.

Autos que valen más que abrazos,

Hijas queriendo una cirugía como regalo por pasar de año.

Celulares en las mochilas de los jovencitos

¿Qué vas a querer a cambio de un abrazo?

La diversión vale más que un diploma.

Más vale una pantalla gigante que una conversación

Más vale un maquillaje que un helado.

Más vale parecer que ser...

¡Quiero sacar las rejas de mi ventana para tocar las flores!  
Quiero sentarme en la vereda y tener la puerta abierta en las noches de verano.

Quiero la honestidad como motivo de orgullo.

Quiero la rectitud de carácter, la cara limpia y la mirada a los ojos.

Quiero la vergüenza, y la solidaridad.

Quiero la esperanza, la alegría, la confianza

Quiero callarle la boca a quien dice:

"tenemos que estar a nivel de...", al hablar de una persona.

Abajo el "TENER", viva el "SER"

Y viva el retorno de la verdadera vida, simple como la lluvia,  
limpia como un cielo de abril, leve como la brisa de la mañana!

Y definitivamente bella, como cada amanecer.

Adoro mi mundo simple y común.

Vamos a volver a ser "gente".

Construir un mundo mejor, más justo, más humano, donde las personas respeten a las personas.

¿Utopía?

¿Quién sabe?...

Hagamos el intento:

Empecemos a caminar creyendo primero y después transmitiendo este mensaje

Nuestros hijos se lo merecen y nuestros nietos nos lo agradecerán

## **83. UN CUENTO PARA ABRIR LA CONSCIENCIA: EL EFECTO 99**

Esta era una vez un rey que estaba en busca de la felicidad ya que aun cuando tenía todos los placeres a su alcance debido a su inmensa riqueza, siempre se sentía vacío y nunca estaba satisfecho con lo que poseía.

Tal era su infelicidad que admiraba a uno de sus sirvientes más pobres, que sin importar su condición económica, irradiaba dicha y gozo sincero por la vida.

Motivado por lo anterior, fue con el sabio del reino a solicitar su consejo y le pregunto: ¿Cómo es posible que uno de mis sirvientes, aun siendo pobre sea más feliz que yo, el gran rey?

El sabio hizo una pausa y le contesto: Para poder explicarte la razón de tu infelicidad y de casi todos los hombres, necesito que comprendas EL EFECTO 99. ¿Y qué significa eso? pregunto el rey. Para que lo puedas comprender necesito que consigas un costal con 99 monedas de oro. Ya que lo hayas conseguido ven y podré explicarte.

El Rey ni tardo ni perezoso fue de inmediato a conseguir lo que el sabio le había pedido y regreso con el. El sabio le dijo que lo que seguía para poder comprender EL EFECTO 99 era que siguieran a escondidas al sirviente hasta su casa, cosa que hicieron esa misma noche.

Cuando el sirviente entro a su casa, el sabio puso el costal con las 99 monedas en el piso de la entrada de su casa, toco a la puerta y corrió a ocultarse junto con el rey.

Cuando el sirviente salió, voltio alrededor sin encontrar al causante del llamado, luego voltio su mirada hacia abajo y vio el costal, lo recogió y se metió de nuevo a su hogar.

El sabio y el rey prosiguieron a espiarlo desde la ventana.

Cuando abrió el costal, el sirviente quedo asombrado con su contenido, estaba encantado y sin perder tiempo comenzó a contar todas las monedas. Cuando termino el conteo, se rascó intrigado la cabeza y comenzó de nuevo el conteo ya que el suponía que le hacía falta una moneda para completar las 100.

Al terminar el segundo recuento el sirviente se desespero y comenzó a buscar debajo de la mesa sin rastro alguno de esa moneda "perdida" por lo que comenzó a angustiarse.

Fue entonces cuando el sabio le dijo al Rey: Te das cuenta, eso es justamente a lo que me refería con el efecto 99. El sirviente, al igual que tu, han dejado de valorar la mayoría de sus bendiciones para enfocarse en los pequeños detalles que "creen" les hacen falta. En ello radica la infelicidad del ser humano.

Moraleja: ¡Tienes una infinidad de cosas por las cuales estar agradecido con la vida y en lugar de ello, has decidido enfocarte en tus penas!

Te invito a que reflexiones y enlistes todas tus bendiciones y si no sabes porque empezar, puedes poner: GRACIAS DIOS POR QUE PUEDO VER Y LEER ESTAS LINEAS ?

---

#### **84. UN CUENTO PARA ABRIR LA CONSCIENCIA: EL LEÑADOR QUE SE ESFORZABA DEMASIADO**

Esta era una vez un hombre que fue a pedir trabajo de leñador a un bosque. El jefe a cargo le dio un hacha y le deseo suerte.

Sorprendentemente el hombre logro cortar 30 árboles en su primer día de trabajo por lo que su jefe lo felicitó y le dijo que estaba a punto de romper el record de 31 árboles que había logrado otro leñador.

El hombre motivado por los comentarios de su jefe decidió levantarse al día siguiente más temprano para poder superar el record pero lamentablemente ese día cortó solo 17 árboles. Consternado por haber fallado, pensó que además de madrugar debía de esforzarse todavía más por lo que en su 3er día de trabajo se levantó mucho más temprano y empleó todas sus fuerzas pero increíblemente ese día cortó solo 5 árboles.

El hombre no sabía la razón de su fracaso por lo que fue con su jefe para platicarle lo acontecido. El jefe lo escucho atentamente y le dijo: Antes de que sigas quiero hacerte una pregunta: ¿Te has dado tiempo para afilar tu hacha? A lo que respondió el leñador: No, no lo he hecho ya que he estado muy ocupado esforzándome por tratar de cortar mas arboles.

Moraleja: Por más que nos esforcemos para lograr X o Y cosa, si no cuidamos nuestro cuerpo mente y espíritu, nunca lograremos tener y ser todo aquello que deseamos.

Ejemplos de cómo puedes afilar el hacha son:

- Dormir lo suficiente
- Comer saludablemente
- Divertirnos haciendo algún deporte o pasatiempo
  - Convivir con nuestros seres queridos
- Leer libros que nos ayuden a lograr nuestras metas

## 85. ¿TIENE USTED EXPERIENCIA?

En un proceso de selección de personal para la VOLKSWAGEN los candidatos debían responder a la pregunta: "Tiene Usted experiencia?"

La redacción a continuación transcrita fue efectuada por uno de los participantes. El fue aceptado y su respuesta se ha convertido en leyenda. Con seguridad el siempre será recordado por su creatividad, su poesía y sobre todo por su alma.

RESPUESTA:

Le he hecho cosquillas a mi hermana para que dejara de llorar, me he quemado jugando con una vela, también he soplado una "bomba" de chicle hasta que ella estalle en mi rostro, he conversado frente al espejo y hasta he jugado a ser brujo.

He querido ser astronauta, violinista, mago, cazador y trapecista.

Me he escondido detrás de una cortina, pero olvidándome los pies por fuera.

Ya he realizado "inocentadas" por teléfono. Me he mojado bajo la lluvia y he acabado encantado de ello.

Ya he robado un beso, he confundido sentimientos, he tomado el atajo equivocado y he continuado andando por lo desconocido.

Ya he raspado el fondo de una olla de arroz por el "cocolón", me he lastimado haciendo la barba al apuro y he llorado escuchando música en un autobus.

He intentado olvidar a algunas personas pero descubrí que ellas son las más difíciles de olvidar.  
He subido a escondidas al tejado para intentar alcanzar estrellas, también he subido a un árbol para robar una fruta y he caído de la escalera de nalgas.  
He jurado amor eterno, he escrito en la pared de la escuela, he llorado sentado en el suelo del baño, he huido de casa "para siempre" y he vuelto en un momento.  
He corrido para no dejar que una persona llore y he quedado solo, en medio de mil personas, sintiendo la ausencia de una sola persona.  
He visto la puesta de sol color rosa y anaranjado, me lanzado a una piscina sin el deseo de volver, he tomado whisky hasta sentir adormecidos mis labios y he observado a la ciudad desde el aire y aún así no he encontrado mi lugar en ella.  
He sentido miedo a la oscuridad, he temblado de nervios y hasta casi he muerto de amor pero he resucitado para mirar la sonrisa de alguien especial.  
Me he despertado en medio de la noche y con temor a levantarme.  
He apostado a correr desnudo por la calle, he gritado de felicidad, he robado rosas en un gran jardín.  
Me he enamorado y he pensado que era para siempre, pero siempre era un "para siempre" a medias.  
Me he recostado en el césped por la madrugada y he visto a la Luna tornarse en Sol, he llorado la partida de mis amigos y he descubierto que luego ellos regresan nuevos y que la vida no es sino un ir y volver sin sentido.  
Han sido tantas cosas realizadas, momentos fotografiados por el lente de la emoción guardados en un baúl llamado oración.

Y ahora un formulario me interroga, me empuja contra la pared y me grita

"Tiene Usted experiencia?"

Esa pregunta resuena en mi cerebro: experiencia...experiencia.  
Será que ser un "sembrador de sonrisas" no es una buena experiencia??  
No, tal vez no sepan aún de sueños e ideales.  
Ahora me gustaría averiguar una pequeña cosa a quién formula esa pregunta:  
¿Experiencia? ¿Quién la tiene?,  
Si a cada momento todo se renueva y cambia, si cada día es un constante aprendizaje.

## **86. EL LABRADOR**

Un labrador oyó un ruido bajo la rueda del rastrillo de su arado.

Miró con curiosidad y descubrió desenterrado un cofre lleno de monedas de oro.

¡Qué suerte! Lo tomó y lo enterró profundamente en su jardín.

"¿Qué hacer con eso?" se preguntó. Se imaginó todo lo que podría comprar y decidió... cualquier cosa, finalmente para resolverse.

Este cofre lleno de monedas de oro sería su seguridad en caso de una dura temporada. Y tal seguridad cambió su carácter: de precavido llegó a ser relajado, de gruñón pasó a ser agradable y eliminó su intolerancia, de hecho, vislumbró una vida hermosa y feliz,

sabiendo que aunque llegaran tiempos duros, podría hacerles frente. Sus últimas horas llegaron y antes de morir, reunió a sus hijos y les reveló su secreto. Murió instantes después.

El día siguiente, sus hijos cavaron en el lugar indicado, encontraron el cofre, pero ¡qué sorpresa, estaba VACÍO! Pues las monedas habían sido robadas al labrador desde hace más de 10 años.

¿Qué es entonces lo interesante de esta historia? Es ver que no es el hecho de ser rico lo que le dio seguridad y felicidad, sino la IDEA de que tal riqueza y felicidad existían. No es el hecho en sí mismo sino su interpretación.

Cuando tengas una idea que y te sientas mal piensa en esta historia.

¿Es realmente el hecho en sí mismo el que lo hace ser malo, o el poder que tu le otorgas a esos pensamientos?.

Esta historia te dará otras lecciones, pero sobre todo la recordarte ese poder que tienes en cada momento de cambiar tus pensamientos de negativos a positivos.

## **87. MURIÓ LA PERSONA QUE IMPEDÍA TU CRECIMIENTO**

Un día, cuando los empleados llegaron a trabajar, encontraron en la recepción un enorme letrero en el que estaba escrito:

"Ayer falleció la persona que impedía el crecimiento de Usted en esta empresa. Está invitado al velorio, en el área de deportes".

Al comienzo, todos se entristecieron por la muerte de uno de sus compañeros, pero después comenzaron a sentir curiosidad por saber quién era el que estaba impidiendo el crecimiento de sus compañeros y la empresa.

¡ La agitación en el área deportiva era tan grande que fue necesario llamar a los de seguridad para organizar la fila en el velorio.

Conforme las personas iban acercándose al ataúd, la excitación aumentaba:

¿Quién será que estaba impidiendo mi progreso? ¡Qué bueno que el infeliz murió!!

Uno a uno, los empleados agitados se aproximaban al ataúd, miraban al difunto y tragaban seco. Se quedaban unos minutos en el más absoluto silencio, como si les hubieran tocado lo más profundo del alma.

Pues bien, en el fondo del ataúd había un espejo, ...cada uno se veía a sí mismo.... con el siguiente letrero:

"Sólo existe una persona capaz de limitar tu crecimiento:

**¡TU MISMO!"**

Tú eres la única persona que puede hacer una revolución en tu vida.

Tu eres la única persona que puede perjudicar tu vida, y tu eres la única persona que se puede ayudar a si mismo.

TU VIDA NO CAMBIA CUANDO CAMBIA TU JEFE, CUANDO TUS AMIGOS CAMBIAN, CUANDO TUS PADRES CAMBIAN, CUANDO TU PAREJA CAMBIA.

TU VIDA CAMBIA, CUANDO TU CAMBIAS,  
ERES EL ÚNICO RESPONSABLE POR ELLA.

"EXAMÍNATE.. Y NO TE DEJES VENCER"

"El mundo es como un espejo, que devuelve a cada persona, el reflejo de sus propios pensamientos. La manera como tu encaras la vida es lo que hace la diferencia"

## 88. EL LADRILLAZO

Un joven y exitoso ejecutivo paseaba a toda velocidad en su auto Jaguar S Type 2003, sin ningún tipo de precaución. De repente, sintió un estruendoso golpe en la puerta, se detuvo y, al bajarse, vio que un ladrillo le había estropeado la pintura, carrocería y vidrio de la puerta de su lujoso auto.

Se subió nuevamente, pero esta vez lleno de enojo, dio un brusco giro de 180 grados, y regresó a toda velocidad al lugar donde vio salir el ladrillo que acababa de desgraciar lo hermoso que lucia su exótico auto.

Salió del auto de un brinco, y agarro por los brazos a un chiquillo, y empujándolo hacia el auto estacionado le gritó a toda voz:

- "¿Qué rayos fue eso?, ¿Quién eres tu?, ¿Qué crees que haces con mi auto?".

Enfurecido, casi botando humo, continuó gritándole al chiquillo:

- "¡Es un auto nuevo, y ese ladrillo que lanzaste va a costarte muy caro! Por qué hiciste eso?"

- "Por favor, señor, por favor. ¡Lo siento mucho! No sé qué hacer", suplico el chiquillo. "Le lance el ladrillo porque nadie se detenía..." Las lágrimas bajaban por sus mejillas hasta el suelo, mientras señalaba hacia alrededor del auto estacionado.

- "Es mi hermano", le dijo. "Se descarriló su silla de ruedas, y se cayó al suelo... Y no puedo levantarlo". Sollozando, el chiquillo le preguntó al ejecutivo:

- "Puede usted, por favor, ayudarme a sentarlo en su silla? Está golpeado, y pesa mucho para mi sólito... Soy muy pequeño."

Visiblemente impactado por las palabras del chiquillo, el ejecutivo tragó grueso el taco que se le formó en su garganta. Indescriptiblemente emocionado por lo que acababa de pasarle, levantó al joven del suelo, lo sentó nuevamente en su silla, y sacó su pañuelo de seda para limpiar un poco las cortaduras y el sucio de sobre las heridas del hermano de aquel chiquillo tan especial.

Luego de verificar que se encontraba bien, miró al chiquillo, y este le dio las gracias con una sonrisa que no tiene posibilidad de describir

nadie...  
"DIOS lo bendiga, señor... y muchas gracias", le dijo.  
El hombre vio como se alejaba el chiquillo empujando  
trabajosamente la pesada silla de ruedas de su hermano, hasta llegar a su humilde casita.  
El ejecutivo aún no ha reparado la puerta del auto,  
manteniendo la hendidura que le hizo el ladrillazo, para recordarle el no ir por la vida tan  
distráido y tan deprisa que alguien tenga que lanzarle  
un ladrillo para que preste atención.  
DIOS normalmente nos susurra en el alma y en el corazón, pero hay veces que tiene que  
lanzarnos un ladrillo a ver si le prestamos atención. Tu escoges:  
Escuchar el susurro... o el ladrillazo...  
AHORA, TÍRASELO A UN AMIGO!!!  
Que Dios te bendiga...

## 89. LA INTUICION

LA INTUICION en quien reconozco la voz de Dios, me ayudó a recuperar la salud mental.  
Nunca tendré como agradecerle. Hizo que vivenciara aquella verdad que dice qué: "  
cuando no nos queda nada nos queda Dios "

### LO QUE MUCHOS HEMOS DICHO SOBRE LA INTUICION

LA INTUICION nos enseña a confiar en nuestra creatividad.  
LA INTUICION nos ayuda a ver con claridad.  
LA INTUICION nos enseña a confiar en nosotros mismos.  
LA INTUICION nos da esperanza.  
LA INTUICION es la voz de Dios humanizada.  
LA INTUICION nos ayuda a entender lo que la razón no entiende.  
LA INTUICION hace posible la realización de nuestros sueños.  
LA INTUICION nos permite descubrir lo que nos paraliza.  
LA INTUICION nos lleva por el camino adecuado hacia la meta correcta.  
LA INTUICION nos orienta hacia el amor y nos fascilita ordenar la vida.  
LA INTUICION nos señala el rumbo cuando hemos extraviado el camino.  
LA INTUICION nos devuelve la fe cuando creemos que todo está perdido.

PD: SI TODAVIA NO LO HAS HECHO, APRENDE A CONFIAR EN LA INTUICION.  
TAL VEZ LA UNICA POBREZA SEA NO HABER APRENDIDO A OIR LA VOZ DE LA  
INTUICION.

## 90. SÉ COMO UN MUERTO

Era un venerable maestro. En sus ojos había un reconfortante destello de paz  
permanente. Sólo tenía un discípulo, al que paulatinamente iba impartiendo la enseñanza  
mística. El cielo se había teñido de una hermosa tonalidad de naranja-oro, cuando el  
maestro se dirigió al discípulo y le ordenó:

--Querido mío, mi muy querido, acércate al cementerio y, una vez allí, con toda la fuerza de tus pulmones, comienza a gritar toda clase de halagos a los muertos.

El discípulo caminó hasta un cementerio cercano. El silencio era sobrecogedor. Quebró la apacible atmósfera del lugar gritando toda clase de elogios a los muertos. Después regresó junto a su maestro.

--¿Qué te respondieron los muertos? -preguntó el maestro.

--Nada dijeron.

--En ese caso, mi muy querido amigo, vuelve al cementerio y lanza toda suerte de insultos a los muertos.

El discípulo regresó hasta el silente cementerio. A pleno pulmón, comenzó a soltar toda clase de improperios contra los muertos. Después de unos minutos, volvió junto al maestro, que le preguntó al instante:

--¿Qué te han respondido los muertos?

--De nuevo nada dijeron -repuso el discípulo.

Y el maestro concluyó:

--Así debes ser tú: indiferente, como un muerto, a los halagos y a los insultos de los otros.

\*El Maestro dice: Quien hoy te halaga, mañana te puede insultar y quien hoy te insulta, mañana te puede halagar. No seas como una hoja a merced del viento de los halagos e insultos. Permanece en ti mismo más allá de unos y de otros.

## **91. MARPA: UN EJEMPLO A SEGUIR**

( Una historia para la reflexión dominical )

Marpa oyó hablar de un Maestro. Estaba buscando y fue a ver el Maestro, se abandonó a él, le entregó toda su confianza. Le preguntó:

¿ Qué debo hacer ahora ? El Maestro contestó: - Una vez que te abandones a mi, no tendrás que hacer nada. Solo creer en mi. Mi nombre es tu único mantra secreto. Siempre que te encuentres en apuros, recuerda mi nombre y todo irá bien.

Marpa se arrodilló a sus pies. Y era un hombre tan sencillo que intentó algo inmediatamente: andar sobre el río. Los otros discípulos le contaron al Maestro - No has entendido a ese hombre. No es un hombre corriente, está andando sobre el río.

El Maestro dijo: ¿ Cómo ? Todos salieron corriendo hacia el río, y sobre el caminaba Marpa, cantando, bailando. Cuando llegó a la orilla, el Maestro le preguntó: ¿Cuál es el secreto ? Marpa dijo- ¿ Qué cuál es el secreto ? El mismo que tú me has revelado: tu nombre. Me acordé de ti. Dije: " Maestro, permíteme andar sobre el agua " y ocurrió.

PD: El milagro está en ti, en tu fe, en tu amor, en tu integridad para creer, en tu confianza en la gracia divina. Nadie podrá darte lo que esperas si tu credulidad y tu fe no están presentes. Las palabras benditas pueden ser las mismas, pero nunca tendrán efecto en el corazón del incrédulo.

## 92. CONCEPTO EUROPEO

- >>La vida, hay que vivirla intensamente , al fin y al cabo NO saldremos
  - >>vivos de ella
  - >>Concepto Europeo.....
- >>Ya van 18 años que estoy aquí en la Volvo, compañía sueca. Trabajar
  - >>con ellos es una convivencia, por lo menos, interesante. Cualquier
  - >>proyecto tarda dos años para materializarse aquí, aún cuando la
  - >>idea sea brillante y simple. Es regla. En los procesos globales,
  - >>los efectos por los resultados inmediatos ( brasileño, americano,
  - >>australiano, asiático ) causan una ansiedad generalizada, sin
  - >>embargo, nuestro sentido de la urgencia no produce ningún efecto en
  - >>este período.
  - >>Los suecos discuten, discuten, hacen "n" reuniones, balances, etc.
- >>Trabajan en un esquema "slow down". Los proyectos, acaban siempre
  - >>cuando se da la madurez de la tecnología y de la necesidad: muy
  - >>poco se pierde aquí...
  - >>Hay que considerar que:
    - >>1. El país es del tamaño del Estado São Paulo (en Brasil)
    - >>2. El país tiene cerca de 10 millones de habitantes;
    - >>3. Su ciudad más grande, Estocolmo, tiene 500.000 habitantes
    - >>4. Compañías de capital sueco: Volvo, Scania, Ericsson, Electrolux,
    - >>ABB, Nokia, NobelBiocare...
    - >>¿ Nada mal, no ?
  - >>Para tener una idea, la Volvo fabrica los motores de propulsión
  - >>para los cohetes de la NASA.
  - >> Digo a nuestros grupos globales; el sueco puede estar
  - >>incorrecto, pero él es el que paga nuestros salarios.
- >>Sin embargo, debo precisar que no conozco a gente que tenga una
  - >>cultura más colectiva sobre eso...
  - >>Voy a contarles algo para que tengan una noción...
- >>La primera vez que fui para allá en 1990, uno de los colegas suecos
  - >>me recogía del hotel todas las mañanas. Era septiembre, hacía frío
  - >>y una leve nevisca. Llegamos temprano a la Volvo y él estacionó el
  - >>coche lejos de la puerta de entrada ( son 2000 empleados con coche
  - >>). El primer día no le dijè nada, el segundo tampoco, ni el
  - >>tercero... Más adelante, con un poco más de confianza, le pregunté:
  - >>¿ Este es tu lugar para estacionarte ? He notado que como llegamos
  - >>temprano el estacionamiento está vacío y dejas el coche en el
  - >>extremo..." y me contestó así de simple: "Es que llegamos temprano,
  - >>entonces nosotros tenemos tiempo para caminar.
  - >>Para quiénes llegan después es mejor que estén más cerca de la
  - >>puerta.
- >>¿ No piensas lo mismo ? Imaginen la vergüenza que me dio ! Esto me
  - >>hizo revisar mis conceptos. En Europa por estos tiempos tiene lugar
  - >>un gran movimiento llamado "Slow Food".
  - >> La asociación internacional del alimento lento, cuyo símbolo es
  - >>un caracol, tiene su base en Italia.
  - >> El movimiento "Slow Food" pregona que la gente debe comer y
  - >>beber los alimentos saboreando, "bronceando" su preparación,

>>compartirlos con la familia, los amigos, sin rapidez y con calidad.  
>>La idea está en oposición a los alimentos de preparación rápida y  
>>que  
>>representan un estilo de vida. La sorpresa, sin embargo, es que  
>>este  
>>movimiento del alimento lento es una parte de la base del  
>>movimiento  
>>llamado "Slow Europe" como precisó Business Week en su última  
>>edición europea.  
>>La base de todo consiste en la cuestión de la "rapidez" y la  
>>"locura"  
>>generada por la globalización, para mí lo asocio a la "cantidad que  
>>tiene" en contraposición a la calidad de vida o a la "calidad que  
>>tiene". Según Business Week, los trabajadores franceses, incluso  
>>trabajando menos horas ( 35 horas por semana ), son más productivos  
>>que sus colegas americanos o ingleses.  
>>Los alemanes, que en muchas compañías habían instituido una semana  
>>de 28.8 horas de funcionamiento, han modificado su productividad  
>>para crecer nada menos que al 20%.  
>>Esta llamada "actitud lenta" está llamando la atención incluso de  
>>los  
>>americanos, apologistas del "Fast" y del "Do it now".  
>>Sin embargo, esta "actitud sin prisa" no significa hacer poco, ni  
>>poca  
>>productividad. Significa hacer las cosas y trabajar con más  
>>"calidad"  
>>y "productividad" con una perfección más grande, con atención a los  
>>detalles y con menos "tensión". Significa volver a tomar los  
>>valores de la familia, de los amigos, del tiempo libre, el ocio, y  
>>de las comunidades pequeñas.  
>>Del "local", presente y concreto, en contraposición al "global"  
>>indefinido y anónimo.  
>> Significa volver a tomar los valores humanos esenciales los  
>>placeres pequeños de lo cotidiano, de la simplicidad de vivir y  
>>convivir y la religión y la fè.  
>>Significa un ambiente de trabajo menos coercitivo, más alegre,  
>>"leve" y, por lo tanto, más productivo, donde los seres humanos  
>>felices hacen, con placer, lo que saben hacer mejor. Esta semana,  
>>quisiera que usted pensara un poco en esto.  
>>¿ Será que los viejos dichos " Caminando despacio se puede llegar  
>>lejos " o " la rapidez sigue siendo el enemigo de la perfección "  
>>no merecen otra vez nuestra atención en estas épocas de locura  
>>salvaje  
>>¿ Será que nuestras compañías tendrían que pensar también en  
>>programas serios de "calidad sin prisa" ? Incluso para aumentar la  
>>productividad y calidad de nuestros productos y servicios sin la  
>>pérdida necesaria de la "calidad del ser" ?  
>>La película "Perfume de mujer", tiene una escena exquisita, en la  
>>cual un personaje ciego ( interpretado por Al Pacino ) saca a  
>>bailar a una mujer joven y ella contesta: " no puedo, porque mi  
>>novio va a llegar en unos minutos ." Él responde: "pero en un

>>momento se  
 >>vive una vida", conduciéndola en un paso de tango. Esta escena  
 >>pequeña es el momento más bonito de la película.  
 >>Alguna gente vive en función del tiempo, pero parece que solamente  
 >>lo  
 >>alcanza cuando muere infartada, o algo similar. Para otros, el  
 >>tiempo  
 >>tarda en pasar; están ansiosos con el futuro y se olvidan de vivir  
 >>el presente, que es lo único que existe. El tiempo lo tienen todos  
 >>por igual. Nadie tiene más ni menos que 24 horas por día.  
 >>La diferencia es lo que cada uno hace con su tiempo. Necesitamos  
 >>saber aprovechar cada momento, porque, como John Lennon dijo... "  
 >>la vida es lo que sucede, mientras hacemos planes para el futuro".  
 >>  
 >>¡¡¡ Felicitaciones por leer hasta el final... !! Muchos no irán a  
 >>leer  
 >>este mensaje hasta el fin porque no pueden "perder" su tiempo en  
 >>este mundo globalizado.  
 >>Piensa y reflexiona:  
 >>¿ Hasta qué punto vale la pena negarse ciertos gustos como: estar  
 >>con su familia, estar con su pareja amada, ir al templo los  
 >>domingos en la mañana, ir a pescar en el fin de semana, hacer  
 >>reuniones los sábados, tomarse un refresco o un helado con los  
 >>amigos, etc, etc..." Después podría ser demasiado tarde...  
 >>  
 >>"La vida, hay que vivirla intensamente , al fin y al cabo NO  
 >>saldremos  
 >>vivos de ella".

### 93. OBSTACULOS

Este texto que reproduzco aquí no es en realidad un cuento, sino más bien una meditación guiada, diseñada en forma de ensueño dirigido, para explorar las verdaderas razones de algunos de nuestros fracasos. Me permito sugerirte que lo leas lentamente, intentando detenerte unos instantes en cada frase, visualizándote en cada situación.

Voy andando por un sendero. Dejo que mis pies me lleven.  
 Mis ojos se posan en los árboles, en los pájaros, en las piedras.  
 En el horizonte se recorta la silueta de una ciudad. Agudizo la mirada para distinguirla bien. Siento que la ciudad me atrae. Sin saber cómo, me doy cuenta de que en esta ciudad puedo encontrar todo lo que deseo. Todas mis metas, mis objetivos y mis logros.  
 Mis ambiciones y mis sueños están en esa ciudad.  
 Lo que quiero conseguir, lo que necesito, lo que más me gustaría ser, aquello a lo cual aspiro, lo que intento, por lo que trabajo, lo que siempre ambicioné, aquello que sería el mayor de mis éxitos.  
 Me imagino que todo eso está en esa ciudad. Sin dudar, empiezo a caminar hacia ella.  
 A poco de andar, el sendero se hace cuesta arriba.  
 Me canso un poco, pero no importa.  
 Sigo.  
 Diviso una sombra negra, más adelante, en el camino.

Al acercarme, veo que una enorme zanja me impide mi paso. Temo... dudo.  
Me enoja que mi meta no pueda conseguirse fácilmente.  
De todas maneras decido saltar la zanja. Retrocedo, tomo impulso y salto...  
Consigo pasarla. Me repongo y sigo caminando.  
Unos metros más adelante, aparece otra zanja.  
Vuelvo a tomar carrera y también la salto.  
Corro hacia la ciudad: el camino parece despejado.

Me sorprende un abismo que detiene mi camino.  
Me detengo. Imposible saltarlo  
Veo que a un costado hay maderas, clavos y herramientas.  
Me doy cuenta de que está allí para construir un puente.  
Nunca he sido hábil con mis manos.... Pienso en renunciar.  
Miro la meta que deseo... y resisto.  
Empiezo a construir el puente. Pasan horas, o días, o meses.  
El puente está hecho. Emocionado, lo cruzo.  
Y al llegar al otro lado... descubro el muro.  
Un gigantesco muro frío y húmedo rodea la ciudad de mis sueños...  
Me siento abatido... Busco la manera de esquivarlo.  
No hay caso.  
debo escalarlo.  
La ciudad está tan cerca...  
No dejaré que el muro impida mi paso. Me propongo trepar.  
Descanso unos minutos y tomo aire... De pronto veo,  
a un costado del camino, un niño que me mira como si me conociera.  
Me sonrío con complicidad. Soy yo mí mismo... cuando era niño.  
Sorprendido, me animo a expresar en voz alta mi queja:

- ¿Por qué tantos obstáculos entre mi objetivo y yo?

Mi niño se encoge de hombros y me contesta:

- ¿Por qué me lo preguntas a mí?

Los obstáculos no estaban antes de que tú llegaras...

Los obstáculos los trajiste tú.

#### **94. UNA PEQUEÑA LEYENDA DE PODER....**

.- Cuenta una leyenda que había dos niños patinando sobre una laguna congelada.

Era una tarde nublada y fría, pero los niños jugaban sin preocupación; cuando de pronto, el hielo se reventó y uno de los niños cayó al agua. El otro niño viendo que su amiguito se ahogaba debajo del hielo, tomó una piedra y empezó a golpear con todas sus fuerzas hasta que logró quebrarlo y así salvar a su amigo.

Cuando llegaron los bomberos y vieron lo que había sucedido, se preguntaron: -¿Cómo lo hizo? El hielo está muy grueso, es imposible que lo haya podido quebrar, con esa piedra y sus manos tan pequeñas!!!!

En ese instante apareció un anciano y dijo:

- "Yo se cómo lo hizo". - "¿Cómo?", le preguntaron al anciano, y él contestó:

- "No había nadie a su alrededor que le dijera que no se podía hacer"...

## **95. "ASAMBLEA EN LA CARPINTERIA"**

Cuentan que en la carpintería hubo una vez una extraña asamblea.

Fue una reunión de herramientas que se convocaron para arreglar algunas diferencias.

El martillo ejerció la presidencia; pero la asamblea le notificó que tenía que renunciar... ¿la causa? ¡ hacía demasiado ruido!, y además, se pasaba todo el tiempo golpeando.

El martillo aceptó su culpa, pero pidió que también fuera expulsado el tornillo; dijo que le daba muchas vueltas a las cosas para que sirvieran de algo.

Ante el ataque; el tornillo aceptó también, pero a su vez pidió la expulsión de la lija; hizo ver que era muy áspera en su trato y siempre tenía fricciones con los demás.

La lija estuvo de acuerdo, a condición de que fuera expulsado el metro; que siempre se pasaba el tiempo midiendo a los demás según su medida, como si fuera el único perfecto.

En eso entró el Carpintero, se puso el delantal e inició su trabajo:

Utilizó toda su herramienta; el martillo, la lija, el metro, el tornillo, el serrucho, etc. etc.

Finalmente; la tosca madera inicial, acabo convertida en un fino y lujoso mueble.

Cuando la carpintería se quedó nuevamente sola, se reanudó la deliberación.

Fue entonces que tomó la palabra el serrucho y les dijo : " Señores, ha quedado demostrado que tenemos defectos; pero el carpintero trabaja con nuestras cualidades.

**ESO ES LO QUE NOS HACE VALIOSOS.**

Así que no pensemos ya en nuestros puntos malos y concentrémonos en la utilidad de nuestros puntos buenos".

La asamblea encontró entonces que el martillo era fuerte, el tornillo unía y daba fuerza, la lija era especial para afinar y limar asperezas y observaron que el metro era preciso y exacto.

Se sintieron entonces un equipo capaz de producir muebles de alta calidad, orgullosos de sus fortalezas y de trabajar juntos.

Ocurre lo mismo con los seres humanos; observe y lo comprobará.

Cuando en una empresa el personal busca a menudo defectos en los demás, la situación se vuelve tensa y negativa.

En cambio; al tratar con sinceridad de percibir los puntos fuertes de los demás, es cuando florecen los mejores logros humanos.

Es fácil encontrar defectos, cualquier tonto puede hacerlo; pero encontrar cualidades, eso solo es para los espíritus superiores que son los capaces de motivar y de inspirar todos los éxitos humanos.

"**TODOS SOMOS IMPORTANTES; NO IMPORTA EL LUGAR O POSICION QUE OCUPAMOS**"

## **96. PLANIFICACION EFICAZ DEL TIEMPO**

Un día, un viejo profesor de la fue contratado para dar una formación sobre la planificación eficaz de su tiempo a un grupo de quince ejecutivos de grandes compañías norteamericanas.

Este curso constituía uno de los cinco talleres de su jornada de formación. El viejo profesor no tenía entonces sino una hora para "hacer pasar su materia".

Parado, delante de ese grupo de élite (que estaba listo a anotar todo lo que el experto le iba a enseñar), el viejo profe los miró uno por uno, atentamente, y les dijo "Vamos a hacer un experimento".

Debajo de la mesa que lo separaba de sus alumnos, el profesor movió un inmenso tarro de vidrio de más de 4 litros, que puso delicadamente en frente suyo.

Luego sacó alrededor de doce piedras tan grandes como bolas de tenis y las depositó cuidadosamente, una por una en el gran tarro.

Cuando el recipiente se llenó hasta el borde y era imposible agregarle una sola piedra más, levantó lentamente los ojos hacia sus alumnos y les preguntó: "¿Les parece que el tarro está lleno?"

Todos respondieron: "Sí."

Esperó unos segundos y agregó : "¿Están seguros?"

Entonces, él se agachó de nuevo y sacó de debajo de la mesa un recipiente lleno de piedrecillas.

Con mucho cuidado, él agregó las piedritas sobre las piedras grandes y sacudió ligeramente el tarro. Las pequeñas piedras se infiltraron entre las grandes... hasta el fondo del tarro.

El viejo profesor levantó nuevamente los ojos hacia su auditorio y reiteró su pregunta: "¿Les parece que el tarro está lleno?"

Esta vez sus brillantes alumnos comenzaron a entender su manejo.

Uno de ellos respondió: "¡Probablemente no!"

"Bien", respondió el viejo profesor. Se agachó nuevamente y esta vez sacó de debajo de la mesa una bolsa de arena. Con mucho cuidado agregó la arena al tarro.

La arena relleno los espacios existentes entre las piedras y las piedritas.

Una vez más, preguntó: "¿Les parece que el tarro está lleno?"

Esta vez sin pensarlo dos veces y en coro, los brillantes alumnos, respondieron: "¡No!" "¡Bien!", respondió el viejo profesor.

Y como se esperaban sus prestigiosos alumnos, el hombre cogió la botella de agua que estaba sobre la mesa y llenó el tarro hasta el tope.

El viejo profesor levantó entonces los ojos hacia su grupo y preguntó: "¿Qué gran verdad nos demuestra esta experiencia?"

Sin estar loco, el más audaz de sus alumnos, reflexionando sobre el tema de este taller, respondió: "Esto demuestra que incluso cuando creemos que nuestra agenda está completamente copada, si lo deseamos realmente, podemos agregar más citas, más cosas para hacer."

"No", respondió el viejo profesor. "No es eso".

La gran verdad que nos muestra esta experiencia, es la siguiente:"

"Si uno no mete las piedras grandes primero en el tarro, jamás podría hacer entrar el resto después."

Hubo un gran silencio, en el que cada uno estaba tomando conciencia de la evidencia de estos propósitos.

El viejo profesor, dijo entonces:

"¿Cuáles son las piedras grandes en sus vidas?"

"¿Su salud?"

"¿Su familia?"

"¿Sus amigos?"

"¿Realizar sus sueños?"

"¿Hacer lo que aman?"

"¿Aprender?"

"¿Defender una causa?"

"¿Relajarse?"

"¿Tomarse el tiempo...?"

"¿O cualquier otra cosa?"

"Lo que hay que retener, es la importancia de meter esas PIEDRAS GRANDES en primer lugar en la vida.

Si no, uno se arriesga a no lograr... la vida. Si uno le da prioridad a los pecadillos (las piedritas, la arena) uno llenará la vida, pues, de pecadillos y no tendrá suficiente tiempo para consagrar a los elementos importantes de la vida."

Ernesto. Cuales son las piedras grande para ti . cuales tienes en tu tarro y cuales estas dejando por fuera ?

"Enseguida, mételas primero en tu tarro."

## **97. ÉSTAS SON ALGUNAS ESTRATEGIAS QUE APRENDI DE DAVID SCHWARTZ, DIVULGADAS EN SU LIBRO "LA MAGIA DE PENSAR EN GRANDE".**

1. Mantente fresco cuando otros estén furiosos y pierdan la cabeza. Tú tienes el control sobre tus emociones, no lo pierdas. No se trata de no demostrar tu molestia, sino de hacerlo mesuradamente, sin después arrepentirte de una acción cometida en un momento de descontrol.

2. Recuerda que cada discusión tiene al menos tres puntos de vista: el tuyo, el del otro y los de terceros, los cuales probablemente están más cerca de la objetividad. Siendo más versátil y viendo las cosas desde la perspectiva de los demás enriquecerás tu propio punto de vista.

3. Espera a calmarte antes de hablar. Ten en cuenta que la relación es más importante que la discusión. Dáale más relevancia a las personas que a las opiniones.
4. Trata a toda persona con la cual tengas contacto como si fuera un pariente rico, de quien esperas ser incluido en su testamento. Nunca te arrepientas de tratar muy bien a la gente. Es el mejor negocio en todos los sentidos.
5. Busca el lado positivo y agradable, aun de las situaciones más complicadas y dolorosas. Es una disciplina que te ayudará a pasar más fácilmente los momentos difíciles, y a convertir los problemas en oportunidades.
6. Establece el hábito de hacer preguntas y, sobre todo, de escuchar las respuestas. Pregunta antes de reaccionar. Algunas veces disparamos y después preguntamos. También preguntamos, pero escuchamos para contestar, y no para tratar de entender.
7. No hagas o digas nada que pueda herir o hacerle daño a otra persona. Aférrate al proverbio que dice que todo lo que uno haga, se devolverá. La gente no recuerda tanto lo que tú dices o haces, sino la intención con la que lo haces.
8. Sé consciente de la diferencia entre análisis amigable y crítica destructiva. Observa si el propósito de tus palabras es ayudar, desahogarte o hacer daño.
9. Ten presente que si toleras a los demás, ellos también serán pacientes contigo en los aspectos no muy gratos de tu personalidad.
10. El verdadero líder sabe reconocer sus errores y aceptar responsabilidad. No olvides que un conflicto bien manejado fortalece la relación, y te ayuda a aprender de las diferencias.

## **98. ¡MI RENUNCIA!**

Por medio de la presente presento mi renuncia a ser adulto.

He decidido aceptar la responsabilidad de tener 6 años nuevamente.

Quiero ir a McDonald's y pensar que es un restaurante 5 estrellas.

Quiero navegar barquitos de papel en un estanque y hacer anillos tirando piedras al agua. para poder valorar lo sencillo otra vez.

Quiero pensar en que los dulces y los amigos son mejor que el dinero.

Quiero salir cómodamente de mi casa sin preocuparme como luce mi cabeza o mi ropa.

Quiero regresar a mi casa a una comida casera y que alguien que me pregunte como te fue y me diga que me quiere mucho.

Quiero tomar largos baños y dormir 10 horas todas las noches.

Quiero recostarme a la sombra de un viejo roble y vender limonada con mis amigos en un día caluroso de verano.

Quiero abrazar a mis padres todos los días y enjuagar mis lagrimas en sus hombros y pensar que son para siempre.

Quiero regresar a los tiempos donde la vida era simple.

Cuando todo lo que sabía eran colores, tablas de sumar y cuentos de hadas: y eso no me molestaba, porque no sabía que no sabía y no me preocupaba por no saber.

Con todo lo que sabía era feliz, porque no sabía las cosas que preocupan y lastiman el corazón.

Quiero pensar que el mundo es justo, que todas las personas son honestas y buenas, que no hay envidias.

Quiero pensar que todo es posible. En algún lugar de mi juventud maduré, y aprendí demasiado.

Aprendí como la gente no ama a Dios, como no saben querer ni amar, como destruyen con la boca, como la envidia los rodea y los hace desear el mal.

Aprendí sobre mentiras, matrimonios infelices, del sufrimiento, enfermedad, dolor y la muerte.

Aprendí como el dinero puede destruir a una familia y como el sexo lo usan como un medio para conseguir lo que quieren.

Qué paso con el tiempo en que pensaba que todo el mundo viviría para siempre, porque no entendía el concepto de la muerte, excepto cuando perdí a mi mascota.

Cuando pensaba que lo peor que pasaba era que alguien me quitara mi pelota de jugar o me escogiera de último para ser su compañero de equipo.

Quiero alejarme de las complejidades de la vida y excitarme levemente con las pequeñas cosas una vez mas.

Recuerdo cuando era inocente y pensaba que todo el mundo era feliz porque yo lo era.

Caminaría de nuevo en la playa pensando solo con la arena entre los dedos de mis pies y la concha mas bonita que pudiera encontrar.

No me preocupaba por el tiempo, las deudas, sólo pensaba en que iba a ser cuando fuera grande, sin la preocupación de lograrlo o no.

Quiero vivir simple nuevamente.

No quiero que mis días sean de computadoras y de la montaña de papeles en mi escritorio, de noticias deprimentes de materialismo y envidias.

No quiero que mis días sean de facturas de médicos o medicinas.

No quiero que mis días sean de chismes, enfermedades y pérdida de seres queridos.

Quiero creer en el poder de la sonrisa, del abrazo, del apretón de manos, de la palabra dulce, de la verdad, de la justicia, de la paz, los sueños, de la imaginación.

Quiero volver a mis 6 años. Espero que cada uno de nosotros pueda vivir un poco de ese niño que llevamos dentro, y no nos dejemos arrastrar por la sociedad podrida que nos rodea, y poder aprender y valorar lo sencillo y lo bueno que nos rodea.....

## **99. LAS REGLAS DE ORO DE BILL GATES Por Bill Gates**

Bill Gates dio esta información recientemente como parte de una charla que dio en una preparatoria. Una parte de sus observaciones se referían a como la enseñanza políticamente correcta ha creado una generación repleta de niños sin un concepto de la realidad, y con esto los ha preparado para fracasar en el mundo real. Por lo tanto:

Regla 1- La Vida no es justa, acostúmbrate a ello.

Regla 2- Al mundo no le importara tu auto-estima. El mundo esperará Que logres algo, ANTES de que te sientas bien contigo mismo.

Regla 3- No ganarás \$40 mil dólares mensuales justo de haber salido de la prepa o universidad. No serás un vicepresidente con un teléfono en el coche, hasta que te hayas ganado ambos.

Regla 4- Si piensas que tu maestro es duro, espera hasta que tengas un jefe. El no tiene vocación

Regla 5 - Dedicarse a voltear hamburguesas no te quita dignidad. Tus abuelos tenían una palabra diferente para describirlo: ellos le llamaban oportunidad.

Regla 6- Si metes la pata, no es culpa de tus padres, así que no lloriquees por tus errores - aprende de ellos.

Regla 7- Antes de que nacieras, tus padres no eran tan aburridos como son ahora. Ellos empezaron a serlo por pagar tus cuentas, limpiar tu ropa y escucharte hablar acerca de lo buena onda que eres. Así que, antes de que salves las selvas de la contaminación de la generación de tus padres, por que no pruebas con limpiar primero el closet de tu propia habitación

Regla 8- En la escuela puede haberse eliminado la diferencia entre ganadores y perdedores, pero la vida real no. En algunas escuelas se han abolido los reprobados, y te dan las oportunidades que necesitas para contestar correctamente y encontrar la respuesta correcta. Esto no tiene ninguna semejanza con la vida real!

Regla 9- La vida no se divide en semestres. No tendrás vacaciones de verano largas en lugares lejanos, y muy pocos jefes se interesaran en ayudarte a que te encuentres a ti mismo. Tendrás que hacerlo en tu tiempo libre.

Regla 10- La televisión no es la vida diaria. En la vida diaria, la gente de verdad tiene que salir del café irse a trabajar.

Regla 11- Se amable con los nerds. Existen muchas probabilidades de que termines trabajando para uno de ellos .

## 100. EL ELEFANTE

Cuando yo era chico me encantaban los circos, y lo que mas me gustaba de los circos eran los animales.

También a mi como a otros, después me entere, me llamaba la atención el elefante.

Durante la función, la enorme bestia hacia despliegue de peso, tamaño y fuerza descomunal ... pero después de su actuacion y hasta un rato antes de volver al escenario, el elefante quedaba sujeto solamente por una cadena que aprisionaba una de sus patas a una pequeña estaca clavada en el suelo.

Sin embargo, la estaca era solo un minúsculo pedazo de madera apenas enterrado unos centímetros en la tierra. Y aunque la cadena era gruesa y poderosa me parecía obvio que ese animal capaz de arrancar un árbol de cuajo con su propia fuerza, podría, con facilidad, arrancar la estaca y huir.

El misterio es evidente: ¿Que lo mantiene entonces?  
¿Por que no huye?

Cuando tenia cinco o seis años, yo todavía confiaba en la sabiduría de los grandes. Pregunte entonces a algún maestro, a algún padre, o a algún tío por el misterio del elefante. Alguno de ellos me explico que el elefante no se escapaba porque estaba amaestrado.

Hice entonces la pregunta obvia:

-Si esta amaestrado ¿por que lo encadenan?

No recuerdo haber recibido ninguna respuesta coherente.

Con el tiempo me olvide del misterio del elefante y la estaca ... y solo lo recordaba cuando me encontraba con otros que también se habían hecho la misma pregunta.

Hace algunos años descubrí que por suerte para mi alguien había sido lo bastante sabio como para encontrar la respuesta:

"El elefante del circo no escapa porque ha estado atado a una estaca parecida desde que era muy pequeño".

Cerré los ojos y me imagine al pequeño recién nacido sujeto a la estaca.

Estoy seguro de que en aquel momento el elefantito empujo, tiro y sudo tratando de soltarse. Y a pesar de todo su esfuerzo no pudo.

La estaca era ciertamente muy fuerte para el. Juraría que se durmió agotado y que al día siguiente volvió a probar, y también al otro y al que seguía...

Hasta que un día, un terrible día para su historia, el animal acepto su impotencia y se resigno a su destino.

Este elefante enorme y poderoso no escapa porque cree que NO PUEDE. El tiene registro y recuerdo de su impotencia, de aquella impotencia que sintio poco después de nacer.

Y lo peor es que jamas se ha vuelto a cuestionar seriamente ese registro.

Jamas ... Jamas ... intento poner a prueba su fuerza otra vez ...

Cada uno de nosotros somos un poco como ese elefante: vamos por el mundo atados a cientos de estacas que nos restan libertad.

Vivimos creyendo que un montón de cosas "no podemos" simplemente porque alguna vez probamos y no pudimos.

Grabamos en nuestro recuerdo:  
No puedo ... No puedo y nunca podré.  
Crecimos portando ese mensaje que nos impusimos a nosotros mismos y nunca mas lo  
volvimos a intentar.

La única manera de saber, es intentar de nuevo poniendo en el intento TODO TU  
CORAZON.

## **101. UN PAVO REAL EN EL REINO DE LOS PINGÜINOS**

### **``Fábula sobre los riesgos y posibilidades de ser diferente en el mundo empresarial''**

#### **Introducción**

A continuación presentamos un análisis acerca la fábula ``Un pavo Real en el reino de los pingüinos''. Es la historia de Pedro el Pavo Real un ave que posee muchos conocimientos, en distintas áreas.

Pedro el Pavo Real, es llevado a la organización de los pingüinos con la promesa de dejarle desarrollar sus ideas. Los Pingüinos aunque reconocían el talento que Pedro posee no logran aceptarlo debido a que este era muy diferente a ellos y la cultura de estos era que todos debían estar regidos por el mismo patrón.

Con lo anteriormente dicho elaboraremos un resumen, un análisis, estructuraremos un problema central y varios sub-problemas, enumeraremos los hechos más relevantes, también así que aspectos se relacionan entre el contexto empresarial y la lectura, las soluciones que proponemos, la moraleja de la lectura, y por ultimo justificaremos los argumentos y los criterios.

#### **Resumen**

En el Mar de las Empresas dominaban los pingüinos a pesar de que no poseían sabiduría. Por otro lado estaban los obreros (aves), quienes usaban ropas y colores de acuerdo con la labor que desempeñaban en la empresa.

Las aves que aspiraban a prosperar en la empresa se les motivaban a que se parecieran a los pingüinos tanto en su forma de trabajar su forma de vestir hasta su forma de caminar.

Los pingüinos establecían las reglas y le aconsejaban a los obreros que si alguno de ellos quería triunfar debía de hacer todas las cosas como ellos las hacían. En ese mismo sentido todas las aves trataban de hacer todo lo posible por parecerse a los pingüinos. Sin embargo ellas comprendían que nunca llegarían a los puestos claves; pero todas las aves en el fondo sabían que los pingüinos siempre habían sido y seguirían siendo mandamases.

Hasta que un día las cosas comenzaron a variar en el reino de los pingüinos, ya que los pingüinos querían nuevo personal, se interesaron en transitar nuevos lugares donde conocieron aves las cuales poseían un gran conocimiento en el mundo de los negocios. En ese mismo orden de ideas los mayores decidieron llevar a estas aves a su país, entendiendo que el talento que estas tenían los ayudaría a desarrollar sus empresas cada día más.

De esa forma llegó Pedro el Pavo Real al mundo de los pingüinos. A este le interesaba mucho el trabajo debido a todo lo que había leído y escuchado acerca de los pingüinos. Y de igual manera los pingüinos estaban asombrados con Pedro y por su desempeño. Pedro era muy distinto en este mundo porque aunque él quisiera mostrarse en todo su esplendor sabía que no podía ya que los pingüinos lo veían con algo molesto.

El mundo de los pingüinos era muy diferente al mundo del aprendizaje, lugar donde Pedro el pavo había nacido. En este lugar todos se esforzaban por demostrar sus capacidades y ganarse el respeto de los demás.

Pedro el pavo real se sentía muy orgulloso de que los Pingüinos lo llamar a formar parte de su empresa por así decirlo y por ese motivo quería caerles bien a ellos. Sin embargo a medida que pasaba el tiempo los problemas comenzaron: los pingüinos comenzaron a molestarse por la voz del Pavo Real, ya que los pingüinos hablaban en voz baja.

Por otro lado Pedro el Pavo Real era muy trabajador y productivo, muchos estaban encantados de tener un compañero como él. No obstante su comportamiento no era del agrado de algunos pingüinos mayores, esto se debía a que Pedro y sus demás compañeros se veían diferentes dentro de la organización, ya que no acogían a la regla de parecerse a los pingüinos.

Los pingüinos les habían prometido a las aves que en el nuevo trabajo tendrían oportunidades de desarrollar todas sus ideas. Sin embargo al momento de estos entrar a la empresa se encontraron en un lugar extraño donde se le presionaba para que no fueran ellos mismos, sino que fueran una imitación del comportamiento de los pingüinos.

Pedro el pavo y las demás aves decidieron buscar una forma de cómo cambiar la cultura existente en el mundo de los pingüinos. Pero fracasaron en su intento, debido a que los pingüinos decían que esa forma que adoptaban era la misma por la cual habían logrado el éxito y que no la iban a cambiar.

De esta manera Pedro y las demás aves llegaron a la conclusión de que no podían ser ellas mismas y que tenían que irse. Algunas tomaron la decisión de abandonar el mundo de los pingüinos, mientras que a otras los pingüinos las echaron.

Así fuera por su propia voluntad u obligada por los pingüinos mayores todas las aves que se fueron tenían una cosa en común: el dolor de que no fueron aceptadas como eran.

Pedro el pavo real fue el primero en partir. Esto se debió a que muchos amigos le habían hablado acerca de un lugar llamado "el reino de la oportunidad". Le habían informado que en este lugar se le respetaría su decisión, su cultura y todo aquello que le fue negado en el mundo de los pingüinos.

En este nuevo lugar Pedro el pavo real pudo notar la diferencia con el reino de los pingüinos, en este lugar podía expresarse, ya que los jefes y los empleados no perdían el tiempo aparentando lo que no eran. En este lugar se estaba convencido de que se necesitaba el aporte de todos para poder llegar a los objetivos deseados en la empresa, Pedro el pavo real y las demás aves pudieron lograr todas las metas que se habían trazado para poder triunfar.

De esta manera las aves comprendieron que el reino de la oportunidad es un estado mental en el cual se debe encontrar cada empleado para poder desarrollar sus capacidades y que su forma de comportamiento sea aceptado por los superiores y sus idean expresarlas libremente sin temor a ser oprimidos por los demás.

### **Características de los animales**

#### Los Pingüinos:

Eran ordenados y leales además anteponían los intereses de la empresa a sus asuntos personales. Solo se sentían bien entre ellos mismos , parecían clones, le gustaban los deportes y hablaban de ello con los más pequeños, muy educados siempre daban buen trato y le gustaban que las cosas se hicieran como ellos querían, eran poderosos y educados, hablaban en voz baja y con tonos moderados, guiaban a los más pequeños.

#### Pedro el pavo:

Ave llena de colorido, radiante y bullanguera, muy talentoso, sabía escribir, manejaba bien sus presupuesto, creativo, imaginativo, sensato y práctico Muy sociable, popular y querido. Poseía muchas ganas de superación.

#### Aves sabias (los búhos)

##### Sara el cisne:

Soñadora, optimista, ideas interesantes y propias, exponía con suavidad (casi nadie la oía), refinada llena de gracia.

##### Helena la gaviana:

Era hermosa y estaba llena de energía, inteligente, aguda y agresiva; hábi para la caza y con gran instinto de competencia feroz, garras afiladas, ojos penetrantes, relaciones intensas y su instinto de cazar la mantenía siempre alerta.

##### Miguel el pájaro burlón:

Era un pájaro brillante, creativo, imaginativo, impulsivo, a quien le atraían las ideas de vanguardia, volaba de prisa, trabajaba duro y revoloteaba por todas partes, haciendo que pasaran cosas buenas en el reino de los pingüinos y no entendía el término de territorio de los pingüinos.

##### Eduardo el águila:

Era inteligente y fuerte y utilizaba el vestido de los pingüinos, no hablaba y no se comportaba como pingüino, es decir, no podía dejar de ser el mismo un águila elegante e importante.

### Aves raras (los avestruces)

#### **Análisis**

En síntesis este cuento lo podemos observar desde dos perspectivas, una sería un punto de vista a partir de ser un pingüino (jefe) y el otro a partir de ser un ave (empleado), al cual se le implantan y exigen seguir ciertas reglas y normas para trabajar en una empresa de esta magnitud.

A su vez el cuento califica dos rasgos importantes como lo son:

- El Interno: los comportamientos, capacidades, destrezas, actitudes de una personas y todas dirigidas al entorno empresarial.
- El Externo: apariencia física, ¿De qué manera viste? ¿Cómo camina? ¿Qué tiene de diferente a los demás?, etc.

Otro punto relevante es la forma en como nos plantean el cuento **“El Reino de los Pingüinos”**; como una empresa que ya está sobre bases sólidas con cierta cantidad de años de competir en un mercado tan extenso y competitivo. Y es muy difícil ver como alguien nuevo y diferente pueda hacer la diferencia al incluir sus ideas en un lugar donde están bien especificadas las funciones operacionales de cada departamento por aparte.

Por ende la estructura refleja los niveles de autoridad que la organización posee, a su vez presenta una organización efectiva inclinada específicamente en la continuidad lógica y racionalista de la autoridad, la división de mandos, la permanencia del mando, determina también las actitudes y las aptitudes y el nivel de poder que cada individuo tiene en el mar de las empresas.

Sin embargo viendo el cuento de otro ángulo nos damos cuenta que es muy difícil hacer cambiar una estructura consolidada de la noche a la mañana por eso se enfrenta la problemática de Pedro el Pavo Real y las demás aves por encajar en un mundo nuevo y distinto, donde el monopolio de ideas está basado en la tradición.

Percibimos a la vez de qué manera tratan de intervenir los pingüinos en la transformación de cada ave a su gremio por medio de capacitaciones de cómo ser y comportarse como uno de ellos, indagan la manera de seleccionar las aves adecuadas para los puestos adecuados bajo la integración de grupos.

Las aves ven un cambio radical ya que ellos vienen del Reino del Aprendizaje que es muy distinto al de los pingüinos, es aquí donde caen en el error de hacer un cambio tan drástico sin antes tener claro hacia el lugar para donde van, presentando así diferentes condiciones laborales, por ejemplo los pingüinos pensaban que si ellos pudieron con las condiciones de trabajo (clima), tal vez otras aves se amoldarían a ese estilo de vida, y que por las cualidades que poseía cada uno podrían adaptarse al cambio, pero la sorpresa fue

que Pedro era la antítesis de la pingüinidad y esto él lo sabía desde el inicio pero aun así quiso intentar algo nuevo.

Y para estas aves es muy distinto estar en el Reino de los Pingüinos a estar en el Reino del aprendizaje porque son 2 reinos opuestos, ya que en el segundo el estilo de vida y de trabajo se basa sobre el recurso humano, y la competitividad, es decir cada ave debe de luchar por posicionarse en un lugar de privilegio, aprendiendo rápido para no ser desplazado por alguien más.

La empresa de los pingüinos antepone los intereses y resultados administrativos de la empresa como una prioridad necesaria, donde existe una coordinación absoluta en las actividades y estructuras jerárquicas.

Un error que se comete muy a menudo es el que las personas creen que por ingresar a un lugar exitoso ellos también tendrán el mismo éxito pero todo, el mundo esta lleno de personas diferentes que a menudo tratan y luchan por encajar en lugares donde sencillamente no son bien recibidos o donde las condiciones son inadaptables, cada uno trata de trabajar con luz propia y lo que no se han dado cuenta es que para cada uno existe el Reino de la Oportunidad como estado mental.

No importa de qué manera vuele lo que importa es lo que haga relevante con ese vuelo.

### **Problema Central**

- Diferencias de criterio y aceptación en el plano empresarial: se nota el régimen dogmático de manera exagerada en el Reino de los Pingüinos entre ellos mismos; donde se rigen por cuestiones muy propias y características de ellos, y tratan de ajustar a cualquier otra persona que se incluya en su ambiente; sin tomar en cuenta su valor de criterio, de capacidad, de seguimiento, de aporte profesional, entre otros.
- Cada persona difiere de infinidad de aspectos en comparación de otra persona, y lo que se puede congeniar entre ambas, es llegar a un acuerdo, donde ambos aportan ideas que ayudan al desenvolvimiento de su trabajo.

### **Sub-Problemas**

- Autocracia: visto en el del Reino de los Pingüinos, estos son líderes autocráticos, ordenan y esperan obediencia. Dirigen bajo el poder absoluto de presencia y criterio y no aceptan alguna idea o comentario anuente a cambios en pro de la organización en que se desenvuelven.
- Rescate de identidad: visto por parte del Pavo Real y las otras aves, tratan de buscar un ambiente de conformidad y pleno desenvolvimiento que les permita tomarles en cuenta. Sin importar, quizás, aspectos externos (como vanidad, elegancia, cuidado,

entre otros) que hacen distinguir a seres unos de otros, y no sólo por eso, sino, que también, aportan ideas o pensamientos estratégicos de gran valor en una organización.

- Oportunidades: esta lectura, enfoca directamente el mundo real empresarial, visto desde un punto de vista, pertinente de oportunidades, que serán evaluadas y aceptadas por los individuos. Ateniéndose de un sin fin de contrariedades de criterio, actitud, aptitud, eficiencia y otros aspectos de tal vez destacan otros que uno no tiene.

### **Hechos Relevantes**

- Hay una cualidad física de distinguir a los ejecutivos y altos gerentes del resto del personal; en este caso la diferencia tan marca como lo es ser un pingüino o ser un ave.
- Los pingüinos tienen autoridad de mando.
- Las a ves que aspiran a ascender de puesto tratan de cambiar su imagen y comportamiento solo por aparentar algo que no son.
- Se ve como los pingüinos desean cambiar a su personal a través de capacitaciones de cómo ser como un pingüino y comportarse como tal.
- Una Administración con bases muy sólidas.
- Esta empresa es poco flexible a los cambios.
- Para los pingüinos esta primero la empresa y luego está lo personal.
- Los mayores buscan personal capacitado, capaz de trabajar sobre metas y objetivos, que tuviesen experiencia, siempre y cuando no salieran de los márgenes que ellos tienen de ser pingüino.
- Existe una marcada diferencia de condiciones de trabajo y de ambiente laboral. (como dice en el cuento - **Nuestro clima es distinto-frió y desapacible- , y como nuestra tierra no hay otra: helada y yerma.**)
- La diferencia entre pingüino y ave es muy notoria.
- El Reino del aprendizaje tiene una diferencia; tiene un ambiente muy cambiante.
- Los pingüinos presentan un resistencia al cambio, pero en el análisis se explica el por que.
- Se trabaja sobre un mismo patrón sin ningún cambio extraordinario.
- El Reino de la Oportunidad se basa en valores y uno en lo físico.

## Relación entre el contexto empresarial y la lectura

- El Proceso Administrativo:

Nos muestra la lectura que existen compañías las cuales trabajan sobre procesos administrativos altamente definidos y esa es la realidad, en la actualidad existe mas de una empresa que esta al cargo de pingüinos, donde el mecanismo es similar o exacto al de la lectura.

- Diferentes Ambientes Laborales:

Así como el Reino del Aprendizaje, el Reino de los Pingüinos y el Reino de la Oportunidad cada uno por aparte presenta un ambiente laboral completamente característico individual, y es un hecho que a cualquier empresa a la que se asista podremos notar los diferentes ambientes laborales, habrán empresas en las cuales el ambiente de trabajo sea muy tenso, o bien en otras donde el ambiente de trabajo será muy reconfortante, eso depende de la organización y la actividad que está ejecute.

- Robots:

En la lectura se hace referencia de tres reinos distintos y esenciales donde cada uno trabaja bajo un mecanismo establecido, que quiero decir que en cada empresa en la que se trabaje le enseñaran como desarrollar sus tareas de cierta manera (manual de funcionamiento operacional) y al salir de esta empresa e ingresar en otra usted ejecutara las tareas como las realizaba en su trabajo anterior convirtiéndonos así en robots que fuimos programados solo para trabajar de una manera y nos limitamos a los diferentes retos que se nos presentan a diario.

- Cultura Corporativa:

Cada empresa por naturaleza y tiempo de estancia en el mercado competitivo logra una cultura corporativa como la del Reino de los pingüinos donde se trabaja de una manera rígida, donde los pingüinos son y serán los jefes y nunca se aceptara otro tipo de ave que abarque ese puesto.

La cultura corporativa es la habilidad que esas compañías (governadas por Pingüinos) tengan para liberar las potencialidades ocultas o dormidas de su personal y aprovecharlas plenamente en la consecución de sus metas corporativas, las cuales deben ser afines con las de las personas que habitan esas compañías, dando como resultado:

- La cultura como cristalización del entorno.
- La cultura como diseño" estratégico interno.
- La cultura como auto imagen de la organización.
- Pensamiento amplio:

El Reino de la oportunidad es el ejemplo mas claro de mostrar a que me refiero con un pensamiento amplio, pues bien que cada individuo posee diferentes características de desarrollo, donde de manera diferente buscan la solución de problemas, analizan los casos y dejan que cada individuo sea capaz de llegar a lo esencial y establecer generalizaciones; y es independiente cuando llega a un nivel de asimilación creativo, es decir que logra encontrar nuevas vías y propone nuevos conceptos, regularidades o leyes para explicar la realidad y solucionar los problemas.

- La Diversidad Engrandece:

“La diversidad engrandece en apreciar la originalidad y las diferencias se hallan como una de las claves más importantes para alcanzar el éxito”.

Como en el cuento la importancia esta en enfrentar los retos con amplias perspectivas y la importancia de reconocer y aceptar a los demás como son; permitirse y permitir la manifestación de las habilidades e ideas, pero también la invaluable capacidad de ponerse “un traje de pingüino”, “un traje de pavo real”, cual quiera que sea el traje, ya que al hacer esto se demuestra que todos tenemos un poco de cada ave. La mayoría de las pequeñas y medianas empresas se basa en la importancia del cambio para prosperar.

### **Soluciones**

- Participación del individuo: se debe evaluar y analizar lo que aporte cada individuo para tomar decisiones, indistintamente, de sesgos, raza, nacionalidad, simple apariencia, extravagante figura, preferencia sexual, entre otros aspectos; que quizás hoy día, son contingencias del mundo.

**“Dar con ostentación es mucho peor que no dar” (Clemente XIV)**

- Uniformidad de organización: el texto, maneja una organización, un tanto militarizada, donde los pingüinos tratan de asemejar su estilo a otros; por lo tanto, se debe de clasificar y por ende formar una unidad, en cada nivel de jerarquía, pues, tanto aspectos externos como internos de una gerencia no es igual al nivel de empleados regulares, por ejemplo.

**“El dominio de si mismo, es el primer paso para el dominio de los demás” (Arthur Sthal)**

- Capacidad de reconocimiento de lo correcto e inoportuno: se debe de ser capaz de reconocer que en el mundo, existirá gente con una capacidad o con más experiencia que uno, por lo tanto, no debemos persuadirnos de nuestro ego y no aceptar un comentario o idea para nuestro bien en la vida, para un proyecto en nuestro trabajo; en fin, para la vida en sí.

## **“El orgullo es el complemento de la ignorancia” (Fontenelle)**

- Trabajo en equipo: el hecho de compartir con otras personas, envuelve un sin fin de pasos para encabezar un proyecto, formar una idea, discutir un problema, argumentar un trabajo,... en fin se da a conocer la diversidad de capacidad humana que en conjunto forman un valor de importancia en una organización.

## **“Una persona entusiasta en el trabajo no tiene de que temer en su vida” (Arthur D'Angio)**

### **Moraleja**

Esta lectura deja como moraleja la importancia al valor humano, el cual incluye el valor profesional, el valor individual, entre otros... debemos de ser tal cual somos con límites según las circunstancias, y no dejar que personas u otros, devalúen nuestra identidad y nuestros aportes. Todo esto, visto desde el plano de la vida en general como de la vida laboral.

### **Argumentos y criterios**

“**Un Pavo Real en el Reino de los Pingüinos**” es una lectura que nos lleva a la comprensión del papel tan importante que juega el jefe y el empleado en el desarrollo económico, moral, ético y social de una empresa. El jefe por su parte deber ser comprensivo con el empleado, es decir, darle la oportunidad de que opinar, que su opinión sea valorada, debe respetar la diversidad de cultura.

No se puede pretender que el empleado tenga un modelo único a seguir dentro de la organización, de ahí depende el hecho de que muchas empresas se quedan estancadas ya que los empleados no desarrollan sus capacidades intelectuales (en empresas pequeñas y medianas).

Muchas veces los jefes quieren hacer modelos de empleados los cuales pueden ser usados por ellos cuando ellos quieran y para lo que ellos quieran, “a su antojo” y cuando no logran esto optan por expulsara ese empleado de la organización.

A criterio personal siento que los jefes no les enseñan todo lo que deberían de enseñarles ni dan más oportunidades, o se limitan por el miedo de ser desplazados por estas personas deseosas por aprender.

Ay algo muy importe que siempre trato de rescatar y es el hecho de trabajar como si uno fuera el dueño de la empresa, es decir proteger los interés de la empresa, por que muchas personas solo se limitan a un salario y a veces hasta base, no se les capacita y tampoco les dan un reconocimiento por la labor que ejecutan, y son personas de mentes muy cerradas que viven en un mundo donde no prosperaran jamás, es algo que vemos a diario.

Por otra parte veo cuan importante es la buena y precisa aplicación del proceso administrativo en una organización, a que me refiero con esto, que no se depende de una sola persona para ejecutar una tarea, que en compañías monstruosas no hay quien sea indispensable por más capacitado que sea, por más estudios que tenga, aquí lo que importa es de la manera que se integre al grupo y siga un manual de funciones al pie de la letra.

Es algo muy contradictorio ya que mis argumentos y criterios se inclinan por ambas partes, me posiciono como empleado (ave) y me posiciono como jefe (pingüino) y trato de comprender ambas partes, que es algo muy importante y más aun porque nosotros estamos en formación.

Después de haber leído este cuento me doy cuenta que los jefes (pingüinos) son los que tienen los años de la experiencia los que se amoldan a los cambios, mientras que los empleados (aves) son las que todavía están en desarrollo.

Y es sencillo ver la diferencia de una manera fisiológica de cada especie hablando meramente de animales, los pingüinos dice en el diccionario: Los pingüinos son un grupo de [aves](#) no voladoras que habitan el [hemisferio sur](#). Todos pertenecen a una misma Familia [Spheniscidae](#). Ellos son [pájaros del mar](#). Contrariamente a la creencia popular, los pingüinos **no habitan únicamente en climas fríos**. Muchas especies de pingüinos habitan tan al norte como las [islas Galápagos](#) cerca a la línea ecuatorial.

Y por otra parte de las aves se dice: Las aves ([clase Aves](#)) son [vertebrados amniotas de sangre caliente](#), caracterizados por tener el cuerpo recubierto de [plumas](#), un [pico](#) sin [dientes](#) (excepto en ciertas aves extintas) y las extremidades anteriores modificadas como [alas](#). Todas las aves se reproducen mediante [huevos](#) (son [ovíparas](#)) y casi todas alimentan a sus crías. Presentan muchas afinidades con los [reptiles](#), de los cuales proceden [evolutivamente](#).

¿Y qué se puede concluir de lo anterior? Que los pingüinos han sabido adaptarse mejor a los diferentes climas y han evolucionando de una manera sorprendente y su expansión llega de norte a sur, mientras que el resto de las aves tienen un área específica de hábitat.

Pero dejando de lado sus características específicas, lo compara con la realidad la que está regida por todo tipo de aves y que no importa cual ave sea uno en el contexto empresarial, lo importante es saber sobrevivir y afrontar los cambios y aprender de cada experiencia y siempre enumerar los resultados positivos y tratar de ser mejores personas y crecer día a día aún más.

### Conclusión

Es una obra que hace énfasis en la importancia de ser uno mismo, muestra que todas las personas que laboran alrededor de una empresa son importantes y que por tanto se le debe de ofrecer oportunidad de crecer dentro de la empresa, es decir, que sus opiniones sean tomadas en cuenta dentro de la organización.

También refleja todo lo que pasa en una sociedad tan exigente como la de hoy en día, y una sociedad que tal vez por falta de comunicación presenta uno que otro mal entendido.

Nos enseña que debemos estar ligados a los proyectos y los trabajos que se realizan en la empresa, ya que es el único medio de lograr el desarrollo laboral, siempre y cuando seamos nosotros mismos, con nuestro criterio propio, con nuestra forma de ser y de ver las cosas de diferentes planos, también nos enseña que hay que trabajar en equipo.

Así como también nos enseña a que de toda experiencia se debe de aprender algo para bien, hay que expandir nuestros conocimientos para poder ser mejores y trabajar con más capacidad.

Como dice el viejo y conocido refrán ``Aunque la mona se vista de seda, mona se queda'' y es cierto aunque tratemos de cambiar solo por simpatizarle a otra persona no podemos porque ya cada personas tiene sus propias y distintivas características.

Y lo más importante es ser nosotros mismos, no cambiar porque alguien se lo pida si no porque usted lo vea necesario y sea un cambio positivo, porque solo así podemos llegar a encontrar la clave del éxito.

## **102. FABULAS EMPRESARIALES: LA HORMIGA PRODUCTIVA Y FELIZ**

**PUBLICADO EL SÁBADO 20 DE FEBRERO DE 2010**

Todos los días, muy temprano llegaba a su empresa la Hormiga productiva y feliz. . Allí pasaba sus días, trabajando y tarareando una antigua [canción](#) de amor.

Ella era productiva y feliz,  
¡ay!  
pero no era supervisada.

El Abejorro gerente general consideró que ello no era posible, así que se creó el puesto de supervisor,

Para lo cual contrataron a un Escarabajo con mucha experiencia en JIT,  
Poka Yoke & Kan Ban.

La primera preocupación del Escarabajo supervisor fue organizar la hora de llegada y de salida y también preparó hermosos informes.

Pronto fue necesario contar con una secretaria para que ayudara a preparar los informes así que contrataron una Arañita muy picuda en PFMEAs que Organizó los [archivos](#) y se encargó del [teléfono](#).

Mientras tanto la Hormiga productiva y feliz trabajaba y trabajaba.

El Abejorro gerente estaba encantado  
con los informes del Escarabajo supervisor,

Así que pidió cuadros comparativos y gráficos, **indicadores** de gestión y análisis de tendencias. Entonces fue necesario contratar un Gorgojo especialista en ISO 9000, SPC y GDT para el supervisor Y fue indispensable un nuevo computador con impresora a color.

Pronto la hormiga productiva y feliz dejó  
de tararear sus melodías

Y comenzó a quejarse de todo el papeleo que **había** que hacer ahora.  
El abejorro gerente, entonces, consideró que era momento de adoptar medidas.  
Así crearon el cargo de Gerente del Área donde trabajaba la Hormiga productiva y feliz..

El cargo fue para Una cigarra "**Black Belt**" que alfombró su **oficina** se hizo adquirir  
un sillón especial.

El nuevo gerente necesitó - claro está – un nuevo computador y cuando se tiene más  
de un computador

Hay que tener una red local y por supuesto un ingeniero de sistemas  
Cargo que fue ocupado por un aguerrido Piojo egresado de Tec del Silicon Valley, muy  
ducho en **Windows XP**, Linux, Oracle, Debian, Ubuntu, PHP, DreamWeaver, Photoshop y  
MySQL.

Con tanta información, el nuevo Gerente de Área, donde trabajaba la Hormiga productiva  
y feliz, pronto necesitó un asistente,

un Grillo trilingüe con 5 años de experiencia en MRP que había sido su  
ayudante en la empresa anterior, fue contratado Para que le ayudara a preparar el **plan**  
estratégico y el presupuesto para el área donde trabajaba la Hormiga  
productiva y feliz.

La hormiga ya no tarareaba sus viejas melodías y cada vez se le notaba más irascible.

"Vamos a tener que contratar un estudio de clima laboral un día de estos" dijo la Cigarra.  
Así que se contrató a una Luciérnaga especialista en:

- Neurolingüística gerencial
- Sigam al líder
- El proceso de la comunicación eficaz
- Piense y actúe como Jefe
- De burócrata a Supervisor

- Planeación efectiva

Pero un día el gerente general, al revisar las cifras, se dio cuenta que la unidad de negocios (donde trabajaba la Hormiga productiva y feliz), ya no era tan rentable como antes.

Así que contrató al Búho, prestigioso consultor de World Class Consulting Group, Para que hiciera un diagnóstico.

El búho estuvo tres meses en la empresa y pronto emitió un sesudo informe:

**"Hay demasiada gente en este departamento..."**

Así el gerente general siguió el consejo del consultor y ...

**Despidió a la hormiga productiva y feliz!**

**Moraleja 1:** Si eres una hormiga productiva y feliz, no pierdas el tiempo en una organización donde no valoran tu potencial; mejor inicia tu propia empresa.

**Moraleja 2:** Si eres el Abejorro gerente general identifica a las hormigas productivas y felices de tu empresa para ascenderlas y darles mas [oportunidades](#).

**Moraleja 3:** Si eres cualquiera de los otros personajes, FELICIDADES!!!

### 103. LA TORTUGA Y LA LIEBRE

1. Una tortuga y una liebre siempre discutían sobre quién era más rápida. Para dirimir el conflicto de opiniones, decidieron correr una carrera.

Eligieron una ruta y comenzaron la competencia. La liebre largó a toda velocidad y corrió enérgicamente durante un buen rato. Luego, al ver que había sacado muchísima ventaja, decidió sentarse debajo de un árbol para descansar unos momentos, recuperar fuerzas y luego continuar su marcha. Pero pronto se quedó dormida. La tortuga, que andaba con paso lento pero constante, la alcanzó, la superó y terminó en punta, declarándose ganadora indiscutible de la carrera.

**Moraleja:**

***"Los lentos pero constantes y perseverantes, también ganan la carrera."***

**2. Pero la historia no terminó aquí, sino que prosigue...**

La liebre, decepcionada por haber perdido, hizo un examen de conciencia y reconoció su grave error de subestimar a la tortuga. Se dio cuenta que por presumida y descuidada había perdido la carrera. Si no hubiese subestimado a su oponente, nunca la hubiera podido vencer. Entonces, desafió a la tortuga a una nueva competencia. Esta vez, la liebre corrió sin descanso desde el principio hasta el fin y su triunfo fue contundente.

**Moraleja:**

***"Los rápidos y tenaces vencen a los constantes y perseverantes."***

### **3. Pero la historia tampoco termina aquí...**

Después de ser derrotada, la tortuga reflexionó detenidamente y llegó a la conclusión de que no había forma de ganarle a la liebre en velocidad. De la manera como estaba planteada la carrera, ella siempre perdería. Por eso, desafió nuevamente a la liebre, pero propuso correr por una ruta distinta a la anterior. La liebre aceptó y corrió a toda velocidad, hasta que se encontró en su camino con un ancho río. La liebre no sabía nadar, y mientras se preguntaba "¿Qué hago ahora...?", la tortuga nadó hasta la otra orilla, continuó a su paso lento pero constante y terminó la carrera en primer lugar.

#### ***Moraleja:***

***Quienes identifican su ventaja competitiva (saber nadar) y cambian el entorno para aprovecharla, llegan de primeros.***

### **4. Pero la historia tampoco termina aquí...**

Pasó el tiempo, y tanto compartieron la liebre y la tortuga que terminaron haciéndose amigas. Ambas reconocieron que eran buenas competidoras y decidieron repetir la última carrera, pero esta vez corriendo en equipo. En la primera parte, la liebre cargó a la tortuga hasta llegar al río. Allí, la tortuga atravesó el río a nado con la liebre sobre su caparazón, y ya en la orilla de enfrente la liebre cargó de nuevo a la tortuga hasta llegar a la meta.

Como alcanzaron la línea de llegada en tiempo récord, sintieron una mayor satisfacción que la que habían experimentado en sus logros individuales.

#### ***Moraleja:***

***Es bueno ser individualmente brillante y tener fuertes capacidades personales. Pero, a menos que seamos capaces de trabajar con otras personas y potenciar recíprocamente las capacidades de cada uno, no seremos completamente efectivos.***

### **REFLEXIÓN FINAL:**

Es importante advertir que ni la liebre ni la tortuga abandonaron la carrera. La liebre evaluó su desempeño, reconoció sus errores y decidió poner más empeño después de su fracaso. Por su parte la tortuga, al notar que la velocidad era su mayor debilidad, decidió cambiar su estrategia y aprovechar su fortaleza como nadadora, en un nuevo recorrido. Después de varias contiendas, la tortuga y la liebre descubrieron que unidas lograban mejores resultados.

**La liebre y la tortuga también aprendieron otra lección vital:**

Cuando dejamos de competir contra un rival y comenzamos a competir contra una situación, no solo complementamos capacidades, compensamos debilidades, potenciamos nuestros recursos... sino que también obtenemos mejores resultados!

Todos tenemos carreras por delante, y hay muchas maneras de ganarlas. Hay muchas liebres, muchas tortugas... y muchas metas que alcanzar!

**Finalmente:**

**"No se reúna con un grupo fácil; no le harán crecer.**

**Vaya donde sean muy altas las exigencias y las expectativas de desempeño".**

**"NADIE ES MEJOR QUE TODOS JUNTOS"**

#### **104. FÁBULA SOBRE CALIDAD**

##### **ÉRASE UNA VEZ UNA FÁBRICA...**

John Guaspari escribe una interesante fábula sobre calidad en su libro "Érase Una Vez Una Fábrica..." Compara los resultados de una fábrica tradicional de letras y signos, que había hecho las cosas bien hasta que aparece un competidor, una nueva fábrica. Poco a poco, este nuevo jugador, comienza a erosionar sus resultados de Puntuación S.A. El Gerente de Puntuación S.A., preocupado por los resultados de su compañía y el auge de la competencia de Procesos S.A., decide hacer una investigación sobre el porqué de las ventas de su colega Procesos S.A. Después de un riguroso análisis de mercados, el Gerente de Puntuación S.A. concluye que el éxito de Procesos S.A. se debía a la calidad de sus productos.

¿Cómo podría ser esto cierto si Puntuación se había esforzado mucho estableciendo sus propios estándares de calidad internos?

Para contrarrestar este fenómeno, se dictaminó que todas las personas trabajadores de Puntuación tenían que esforzarse más por alcanzar una mayor calidad, habría que hacer una mayor supervisión de los empleados y un mayor control de calidad de los productos. ¡Había que elevar los estándares internos de calidad!

Sorpresivamente los resultados de Puntuación no solo no mejoraron, sino que, por el contrario, decrecieron. El ánimo había bajado, las fallas se habían incrementado, la producción disminuyó y los ingresos se afectaron de forma negativa. El Gerente de Puntuación S.A. llegó a una conclusión derivada de la Ley de Parkinson: *En un sistema cerrado, el número de errores que se cometen es proporcional a la capacidad de supervisión disponible.*

Adicionalmente encontró una estrecha relación entre la moral de los trabajadores y la rentabilidad de la compañía. Si la moral cae, la calidad cae. Si la calidad cae, la participación en el mercado cae. Si la participación en el mercado cae, las utilidades también caerán.

Encontró que es más fácil prevenir un error que tener que corregirlo después de haberlo cometido. Por lo tanto, es necesario dedicarse a la prevención, dejando de lado la supervisión. Al fin y al cabo, las personas más capaces de descubrir como prevenir los errores son las personas que están en la elaboración diaria de los productos. El ciclo por el que pasan las empresas en búsqueda de mayor calidad es normalmente el siguiente:  
Establecer altos niveles de calidad.

- Los empleados se deben esforzar más, hacer mejor su trabajo. Esto no da resultados ya que los empleados ya están dando lo mejor de sí mismos
- Posteriormente se hace un esfuerzo en detectar los errores, pero esto tampoco da resultados, ya que los errores ya fueron cometidos.
- Conocer que es lo que quieren los clientes y ofrecerles eso y no lo que yo quiero ofrecer.
- Finalmente se pasa de detectar los errores a prevenirlos. Esto si da resultados ya que se disminuyen las pérdidas.

Las conclusiones del Gerente de Puntuación S.A., después de haber logrado neutralizar la competencia de Procesos S.A. fueron: La calidad es asunto de supervivencia. Calidad significa; productividad, participación de mercado y rentabilidad.

1. La calidad puede no ser gratuita, pero es bastante menos costosa que las alternativas restantes.
2. La calidad es una tarea de todos, pero una responsabilidad de la Gerencia
3. La mayoría de los problemas de calidad están incorporados en el sistema de producción. La gente quiere trabajar con calidad, si el sistema se lo permite.
4. El primer paso para mejorar el sistema es conseguir información confiable sobre lo que es necesario solucionar
5. El segundo paso para mejorar el sistema es pasar de un modo de pensar centrado en la supervisión a uno centrado en la prevención
6. Finalmente, y no menos importante, a los clientes no les interesan las especificaciones internas de nuestra compañía, o los estándares de calidad internos. A ellos les interesan son sus propios estándares de calidad. ¿Funcionará el producto de la forma como yo (cliente) espero que funcione?

Como epílogo a esta fábula se puede decir que cada organización reconocerá su propia calidad cuando sus clientes sean capaces de percibirla.

## **105. LAS 10 LECCIONES DE LIDERAZGO QUE DEJA EL RESCATE DE LOS 33 MINEROS**

ENVIADO POR **MANUEL GROSS** EL 15/10/2010 A LAS 3:57

**Desde expertos en Recursos Humanos y docentes de management hasta los especialistas en comunicación, todos coinciden en que la experiencia chilena fue un caso de éxito en el manejo de una crisis. Qué claves revela para los ejecutivos de empresas. El mundo está pendiente hoy de uno de los rescates más difíciles, dramáticos y emotivos que se hayan vivido en los últimos tiempos.**

Los **33 mineros chilenos atrapados a 700 metros de profundidad** -y el equipo de rescate que trabaja desde la superficie- están protagonizando una gesta que, además de su valor humano, también hace un aporte sobre el liderazgo, el trabajo en equipo y la comunicación.

Es por eso que los expertos en management están entre los que más atención han puesto al seguimiento de este plan de salvataje: **Pocas cosas dejan tantas enseñanzas sobre la naturaleza humana y el comportamiento de los grupos como las situaciones extremas**, esas que ponen en riesgo la propia vida.

Con la ayuda de gerentes de recursos humanos, docentes y expertos en comunicación, **iProfesional.com** elaboró el siguiente informe sobre las lecciones que ya está dejando el rescate de los mineros a la hora de enfrentar situaciones de crisis en las empresas.

### **1. Ante una crisis, lo mejor es asumir la situación en toda su gravedad, entender que el tiempo es un factor clave y cambiar todas las prioridades que hagan falta.**

El primer y principal peligro que acompaña a los momentos inesperados y extremos es la **tendencia a la parálisis**. Es una reacción humana natural que puede ocurrir incluso cuando haya planes de contingencia previamente establecidos. Por eso, todos los expertos apuntan a que si algo estuvo bien hecho tras el derrumbe de la mina fue la **rápida aceptación del conflicto y el inmediato inicio del plan**.

“Nunca hay que quedarse con los brazos cruzados. **Hay que ir actuando, ir probando y aprendiendo de los resultados** para seguir mejorando. Hay que ir ‘construyendo durante el vuelo’”, opina **Andrea Grobocopatel**, miembro del directorio de **Los Grobo** y responsable de Pyme y Empresas Familiares de la **Escuela de Negocios de la UCA**.

Y quien puede dar fe de que nadie se quedó de brazos cruzados en Chile es **Hernán Goyanes**, un consultor argentino de la firma **Hermes** que asesora a empresas chilenas y que, casualmente, conoció al actual ministro de Minería, **Laurence Golborne**, cuando todavía ocupaba su rol de ejecutivo.

“Se demostró la importancia de tener liderazgo y decisión en un momento límite. **Para más tarde quedará la discusión sobre quién tuvo la culpa** y cómo el país se

recuperará en la faz minera. Pero, una vez ocurrido el derrumbe, **no hubo dudas sobre cuál era la prioridad**, y desde el Presidente para abajo, todos empezaron a trabajar en el tema”, afirma Goyanes.

El consultor destaca que en esa reacción los **temas clave** fueron:

- **La ejecutividad:** “No es momento de deliberación ni de formar comités, hay que actuar”.
- **El profesionalismo:** “Se elaboraron tres planes simultáneos y se buscaron a los mejores en cada área”.
- **No escatimar recursos:** “Se planteó el caso como una prioridad nacional. Nunca el rescate fue visto como un gasto, y se invirtió una suma millonaria en pos del objetivo”.

## **2. La comunicación por parte de la jerarquía debe encontrar un equilibrio: Ni agravar el desánimo ni generar expectativas infundadas sobre la facilidad para superar el problema.**

No es fácil encontrar el equilibrio en una situación así. Las autoridades saben que contar en todo su dramatismo el problema es un imperativo moral, pero al mismo tiempo **no pueden dejar que el desánimo se imponga**.

Para **Paula Molinari**, directora del programa de Recursos Humanos en el MBA de la **Universidad Di Tella**, en el caso chileno el manejo de la comunicación fue óptimo. En este sentido, puntualiza que **el Gobierno de ese país supo dosificar la información** hacia la prensa de manera tal que los medios pudieran cumplir su tarea, pero al mismo tiempo logró evitar que la cobertura fuera invasiva y en exceso.

Además, Molinari destaca que “siempre se debe **manejar información absolutamente cierta**” y recomienda centrar la comunicación en el plan de trabajo. “Hay que **concentrarse en las tareas** más que en el éxito posterior, porque cuando la gente piensa que ya ganó, afloja”, dice la consultora, que recuerda que, en las situaciones de crisis, lo importante es que **no se pierda el estado de alerta**.

El otro gran objetivo a cumplir es **bajar la ansiedad**. En este sentido, Andrea Grobocopatel coincide en que el caso chileno es otra demostración de buena gestión. “La idea ante una situación así es **transmitir tranquilidad y explicar qué es lo que se está haciendo**”, destaca. Y agrega que también es importante escuchar a los miembros de la organización, en este caso a los mineros y a sus familias.

“Es importante dejar que todos hagan catarsis y expliquen sus temores y expectativas”, indica la ejecutiva. Pero, por sobre todo, **es fundamental evitar la tentación de hacer promesas que generen una ansiedad desmedida**. **Graciela Garone**, experta en recursos humanos y docente del MBA de la **Universidad de Palermo**, es elocuente al respecto.

“Me pregunto qué habría ocurrido si la crisis hubiese sucedido en la Argentina, y me temo que quizás alguien habría dicho que el rescate se hacía en dos semanas, lo cual luego generaría el desánimo y la necesidad de justificar por qué no se pudo cumplir”, afirma.

“Siempre hay que tener presente que las promesas que se hacen cuando no se tiene certeza de poder cumplir, y que luego se incumplen, dejan un costo terrible de resentimiento y pérdida de confianza”, agrega.

### **3. La presencia de las autoridades en el medio de un problema es una señal de compromiso que vale más que mil enunciados de principios.**

Fue el comentario de toda la prensa chilena y mundial. **La presencia física del presidente Sebastián Piñera y sus ministros fue una señal de compromiso que el público valoró.**

Y no estuvo exenta de riesgos: el Presidente se expuso en el momento en que se realizó el primer contacto con el refugio, cuando había un profundo escepticismo sobre la posibilidad de que los mineros estuvieran vivos. “Es una lección que todo ejecutivo o líder debería tener en cuenta. **Nada sustituye a la presencia física**, que implica en sí un mensaje de compromiso y de la importancia que se le da al tema desde la cúpula”, destaca Garone.

Y Goyanes relata una anécdota respecto de la presencia del ministro Golborne: “Su prioridad fue estar ahí todo el tiempo, y disponible para todo el mundo. Cuando se supo que los mineros estaban con vida, le envié un mensaje de felicitación y me lo contestó enseguida. Y cuando empezó el operativo de rescate volví a felicitarlo, y otra vez me respondió de inmediato”.

### **4. El hecho de que exista una cultura de trabajo en equipo marcará una de las diferencias fundamentales para salir de la crisis.**

A los sobrevivientes del avión uruguayo que cayó en los Andes en 1972 les gusta recordar **siempre que su logro fue en conjunto**. Y no dudan en afirmar que si, en vez de tratarse de amigos de un equipo de rugby, se hubiese tratado de un vuelo de línea donde los pasajeros no se conocieran entre sí, habría sido imposible la supervivencia.

Ahora, en el caso de los mineros chilenos, otra vez los expertos hablan sobre la **importancia de que exista un espíritu de cuerpo** que ayude a encarar los problemas juntos y coordinadamente.

“El hecho de haber sido un equipo les da **mejores posibilidades de efectuar la división de tareas**. Y, al mismo tiempo, **la existencia de jerarquías también es algo que ayuda**, porque ahí abajo tiene que haber organización y, a medida que pasan los días, hay que saber **manejar la inteligencia emocional**”, afirma **Alejandro Melamed**, gerente de Recursos Humanos de Coca-Cola de Argentina.

Sobre este punto, los expertos creen que aquellos entornos en los que se fomenta más el trabajo en equipo y los objetivos comunes antes que la competencia entre compañeros y los logros individuales son los que están mejor preparados para asumir las situaciones críticas. “**Salvo que aparezcan líderes muy fuertes, si no hay trabajo previo es difícil sobrellevar una situación de crisis**”, afirma Grobocopatel.

Por su parte, Molinari reconoce que, “por más individualista que sea la cultura, **cuando hay una situación de crisis la gente tiende espontáneamente a unirse**”, pero también advierte que si “hay un equipo genuino de trabajo, los vínculos son más fuertes y los

líderes informales surgen espontáneamente, ya que no hay que probar nada porque ya se conocen”.

## **5. El plan de contingencia debe plantearse metas de corto plazo, concretas y realizables.**

Una vez definido el objetivo y diseñado el plan para salir de la crisis, lo que debe tenerse en cuenta es que el equipo necesita pequeñas metas que lleven a la consecución de la más grande. Sobre todo cuando este punto final pueda parecer muy lejano en el tiempo, como sin dudas era el plazo de rescate inicial previsto para los mineros chilenos.

“**Si sólo se proyectan las energías en la meta final, se va perdiendo el foco** porque se van olvidando los pasos concretos que hay que dar para alcanzarla”, afirma Molinari. “Lo que primó en esta situación fue el claro objetivo compartido. Y que periódicamente desde afuera los ayudaron a tener nuevos proyectos”, analiza Garone.

“Había que ocuparse de la comunicación, de la organización de los alimentos, de la administración del espacio. Eso ayuda a que el equipo se afiance como tal. Desde la dinámica de grupos, en este caso de los mineros, se ve toda la evolución de la situación”, agrega.

## **6. La organización debe tener la suficiente flexibilidad como para aceptar nuevos liderazgos y la delegación de autoridad en temas específicos.**

El hecho de que haya un equipo previo, con sus roles bien definidos, no debe ser un obstáculo para que, ante la crisis, aparezcan nuevos liderazgos. O para que, por la súbita importancia que adquieren algunas funciones, **determinados integrantes pasen de un rol marginal a uno central**. En el caso de los mineros esto fue bien evidente: El único de los 33 que tenía conocimientos de enfermería pasó a ocupar un lugar clave.

“En las crisis **surgen nuevas necesidades y se valoran otras capacidades** que en los momentos normales. Ahí se ve quién es el ‘MacGyver’ del grupo, aquel que puede resolver cosas que los demás no pueden”, señala Melamed.

“Y en el caso de la mina, estaba viendo que todos tienen perfiles muy diferentes entre sí: hay desde un ex empresario hasta otros con muy poca educación formal, y hay desde jóvenes hasta veteranos con hijos. Ahí, igual que en las empresas, **el desafío es complementar los perfiles y aprovechar las habilidades en cada situación**”, agrega el ejecutivo de Coca-Cola.

Por su parte, Garone hace una analogía entre el grupo de los mineros y el nuevo tipo de organización flexible que tratan de impulsar las empresas con mejores prácticas en materia de recursos humanos. “Hoy lo que se busca es algo parecido a lo que ocurre en la mina: **que los liderazgos vayan rotando dentro de un mismo proyecto**. Que el que mande sea dicho proyecto más que los cargos”, explica.

Pero naturalmente también está **la personalidad del líder**. Y es en situaciones dramáticas cuando alguien que no ocupaba ese rol emerge como la persona a seguir. “**En las situaciones fuera de lo normal, la gente valora la experiencia, el equilibrio**

**emocional, la tolerancia a la frustración y el manejo de la ansiedad**”, apunta Molinari, para quien el objetivo a lograr es un concepto que en la jerga corporativa se llama **“resiliencia”**. Es decir, la capacidad de recuperarse del golpe y transformarlo en una energía positiva.

### **7. Todas las acciones deben estar en el marco de un plan que contenga un análisis de riesgo, de manera de no apurar procesos cuando esto puede ser contraproducente.**

La ansiedad puede ser mala consejera. Y cuando hay vidas de por medio, esto llega a su máxima expresión. Por eso, los expertos recomiendan tener la **mente clara en cuanto a los tiempos propios de los procesos necesarios** para salir del conflicto.

**Considerar los diferentes escenarios posibles** puede resultar clave a la hora de hacer que el plan tenga éxito, ya que avanzar con un método analítico es lo que permite prever situaciones negativas y pensar posibles soluciones.

“Ante una eventualidad, las empresas deben formar un comité de crisis que tiene que estar integrado por gente muy senior y muy conocedora, porque no se pueden escapar detalles”, sostiene Molinari. En esta línea, remarca que se debe realizar un **“análisis de riesgo”** que permita anticipar “situaciones imprevistas que pueden aparecer”.

“Esto permite asignar a distintas personas para que planeen qué hacer en cada caso concreto”, remarca la especialista, que recomienda **armar hasta cuatro planes de contingencia**. En la misma línea se expresa Grobocopatel, para quien, **“como mínimo, hay que tener un plan B** por si las cosas no salen como uno desearía”.

### **8. En la crisis, todos deben ocupar un rol tendiente al objetivo en común y nadie debe sentirse ajeno a esa tarea.**

Cuando las prioridades cambian de manera dramática, el trabajo en equipo implica una **redefinición de roles**, y aquí es donde los expertos recomiendan especialmente que no se descuide el hecho de que **todos deben tener una participación en la nueva estrategia**.

A 700 metros bajo la superficie, uno de los cuidados fundamentales fue que ninguno de los 33 mineros estuviese sin nada a qué dedicarse. No sólo porque se temía que ello pudiera inducirlo a una depresión, sino porque podría, además, alterar el equilibrio del trabajo en equipo.

**“Lo óptimo es que cada uno asuma un rol, pero lo normal es que la gente entre en un estado de shock** que no puede manejar. Entonces es **clave el papel del líder**, que es el que mantiene la calma y logra ir organizándolos”, explica Grobocopatel.

Asimismo, Molinari destaca que todos los miembros del grupo deben permanecer ocupados en alguna tarea, para no sentirse inútiles ante la crisis y mantenerse activos y alerta. “Que todos cumplan un rol **asegura que la energía permanezca enfocada y aplaca la ansiedad** ante la falta de certidumbre que reina en el contexto”, puntualiza.

## **9. Escuchar una voz externa puede ser de ayuda: Aporta una visión más abarcativa que es imposible tener desde el centro del problema.**

Los mineros fueron, desde el primer momento, ayudados desde el exterior por profesionales de varias áreas. Y este apoyo no se limitó únicamente a la charla con los psicólogos, que querían evaluar el estado anímico del grupo, sino que también hubo quienes dieron sugerencias sobre cómo ordenar la nueva rutina.

La conclusión es que, incluso para medidas que pueden parecer obvias o simples, vistas desde fuera, **se necesita una claridad mental que no siempre es fácil tener cuando se está en medio de una situación extrema** y con alta vulnerabilidad emocional.

“Esta ayuda es fundamental para un grupo, le da una lectura externa, le permite saber que lo están apoyando. Y le aporta una voz desde una cierta distancia que le facilita ver cosas que no son fáciles de percibir desde adentro”, analiza Melamed.

“Esto que pasó en la mina es perfectamente aplicable al caso corporativo. Si yo desde mi puesto sólo veo mi área, lo que controlo, y no tengo una visión más panorámica y abarcativa, el hecho de contar con alguien que aporta **otro punto de vista es algo que permite ver las soluciones más fácilmente**”, agrega Garone.

## **10. Hasta el peor desastre puede ser una oportunidad para recuperar la esperanza y la mística.**

Las situaciones extremas ponen a prueba el carácter, a tal punto que hay quienes salen maltrechos de por vida, mientras que otras personas **pueden emerger más fuertes, tras descubrir aptitudes y capacidades que no sabían que tenían**. Y esto es válido no sólo a nivel individual sino también grupal e, inclusive, a nivel nacional.

Los expertos no se cansan de señalar cómo algo que pudo haber sido sinónimo de una catástrofe nacional (y, para colmo, a pocos meses de un terremoto) se transformó en una especie de gesta épica que levantó el orgullo de los chilenos.

“Es notable cómo **supieron ver en este drama una oportunidad**, porque hicieron del rescate de los mineros una causa nacional. De manera que lo que era una tragedia viró en una gran oportunidad de motivación”, dice Melamed, quien además participó en tareas de reconstrucción de escuelas en Chile en las semanas posteriores al terremoto.

Esa canalización de la energía hacia una meta en común también puede aplicarse, según los expertos, a las situaciones de convulsión corporativa. **“Las crisis siempre brindan la oportunidad de inventar cosas nuevas**. Justamente en ellas nacen las grandes oportunidades y los nuevos liderazgos, así como las ideas e innovaciones”, afirma Grobocopatel.

Y según Molinari, de la UTDT, **“si una empresa sobrevive a una crisis, sale más fuerte porque desarrolla más resiliencia**”. En otras palabras, “aumenta la confianza de la gente en la organización ya que ven que la empresa puede enfrentar situaciones duras. Esto renueva las energías y **permite aumentar la fe en los que deciden**”.

**Fernando Gutiérrez - Belén Conti**

Miércoles 13 de Octubre de 2010

## 106. ECONOMÍA DIDÁCTICA, PARA ENTENDERLA MEJOR

---

Por generaciones la gente utilizó el sistema del trueque. Un hombre mantenía a su propia familia proporcionando todas sus necesidades o bien se especializaba en un comercio particular. Los bienes excedentes de su propia producción, los intercambiaba por los excedentes de otros.

En cada comunidad un gobierno simple había sido formado para cerciorarse de que las libertades y los derechos de cada persona fueran protegidos y que no se forzara a ningún hombre hacer cualquier cosa contra su voluntad por ningún otro hombre, o cualquier grupo de hombres.

Éste era el único propósito del gobierno y cada gobernador era apoyado voluntariamente por la comunidad local que lo eligió.

Sin embargo, el día del mercado era un problema que no podían solucionar. ¿Valía un cuchillo una o dos cestas de maíz? Valía una vaca más que un carro... etcétera. A ninguno se le ocurría un sistema mejor.

Entonces Fabian, el orfebre, anunció: "tengo la solución a nuestros problemas del trueque, los invito a todos a una reunión pública para mañana"...

### EL DINERO

El día siguiente sobre un gran escenario en la plaza de la ciudad, Fabian explicó a todos el nuevo sistema que él llamó "dinero". Dijo: "El oro que uso en ornamentos y joyería es un metal excelente. No se deslustra ni se enmohece, y durará muchos años. Fundiré un poco de mi oro en monedas y llamaremos a cada moneda "un dólar".

Él explicó cómo trabajarían los valores, y que ese "dinero" sería realmente un medio para el intercambio - un sistema mucho mejor que el trueque.

Uno de los gobernadores preguntó, "algunas personas pueden encontrar oro y hacer las monedas para sí mismos", él dijo: "eso sería de lo más injusto", Fabian tenía preparada la respuesta.

"solamente las monedas aprobadas por el gobierno pueden ser utilizadas, y éstas tendrán una marca especial estampada en ellas". Esto parecía razonable y fue propuesto que se le de a cada hombre un número igual de monedas.

"Sólo yo merezco la mayoría," dijo el fabricante de velas, "todos utilizan mis velas". "no", dijo el granjero, "sin alimento aquí no hay vida, nosotros tenemos que tener la mayor cantidad de monedas"... y la discusión continuaba.

Fabian los dejó discutir por un rato y finalmente dijo, "puesto que ninguno de ustedes puede llegar a un acuerdo, yo sugiero que cada uno obtenga la cantidad que requiera de mí. No habrá límite, a excepción de su capacidad de devolverlas. Cuanto más dinero cada uno obtiene, más debe devolver al final del año.

## **INTERES**

"¿y qué pago recibe usted?" la gente le preguntó a Fabian.

"puesto que estoy proporcionando un servicio, es decir, la fuente de dinero, me dan derecho al pago por mi trabajo. Digamos que para cada 100 monedas que ustedes obtienen, me devuelven 105 por cada año que ustedes mantienen la deuda. Los 5 serán mi pago, y llamaré a este pago, "interés".

No parecía haber otra manera, y además, el 5% parecía poca cantidad para un año. Fabian no perdió un minuto. Él hizo monedas día y noche, y al final de la semana ya estaba listo. Hizo cola la gente para entrar en su tienda, y después de que las monedas fueran examinadas y aprobadas por los gobernadores el sistema comenzó. Algunos pidieron solo unas pocas monedas y se fueron a intentar el nuevo sistema.

## **PRECIO**

Encontraron que el dinero era maravilloso, y pronto valoraron todo en monedas o dólares de oro. El valor que pusieron en cada cosa fue llamado un "precio", y el precio dependió principalmente de la cantidad de trabajo requerida para producir el bien. Si tomaba mucho trabajo el precio era alto, pero si era producido con poco esfuerzo el precio era bajo.

## **LIBRE COMPETENCIA**

En una ciudad vivía Alan, que era el único relojero. Sus precios eran altos porque los clientes estaban ansiosos de pagar para obtener uno de sus relojes.

Después otro hombre comenzó a hacer los relojes y los ofreció en un precio mas bajo para conseguir ventas. Alan fue forzado para bajar sus precios, y luego todos los precios se vinieron abajo, de modo que ambos hombres se esforzaran en dar la mejor calidad en el precio mas bajo.

Ésta era la libre competencia genuina.

## **DEUDA**

Al fin del año, Fabian salió de su tienda y visitó a toda la gente que le debía las monedas. Algunos tenían más de lo que pidieron prestado, pero esto significaba que otros tenían menos, puesto que solo había cierto número de monedas distribuidas inicialmente. Los que tenían más de lo que pidieron prestado devolvieron lo prestado mas 5 adicionales cada 100, pero de todos modos, luego de devolver sus monedas, tuvieron que pedir prestado nuevamente para poder continuar.

Los otros descubrieron por primera vez que tenían una deuda. Antes de prestarles más dinero, Fabian tomó una hipoteca sobre algunos de sus activos, y cada uno salió una vez más a intentar conseguir esas 5 monedas extra que siempre parecían tan difíciles de encontrar.

Nadie se dio cuenta, que en el conjunto, el país nunca podría salir de su deuda hasta que todas las monedas fueran devueltas, pero, aunque se devolvieran todas las monedas, estaban siempre esos 5 adicionales en cada 100 que nunca habían sido puestos en circulación. Nadie más que Fabian podía ver que era imposible pagar el interés - el dinero adicional nunca había sido puesto en circulación, por lo tanto a alguien siempre le faltaba. Era verdad que Fabian gastaba algunas monedas, pero él por sí mismo no podía gastar tanto como el 5% de la economía total del país. Había millares de gente y Fabian era solamente uno. Por otro lado, él seguía siendo un orfebre viviendo una vida comfortable.

## **BANCO**

En la parte posterior de su tienda Fabian hizo una caja fuerte y la gente encontró conveniente dejar algunas de sus monedas en ella como depósito de seguridad. Él cobraba un honorario pequeño dependiendo de la cantidad de dinero, y la cantidad de tiempo que permanecía con él.

Él daba al dueño de las monedas, un recibo por cada depósito.

Cuando una persona iba a hacer compras, no llevaba normalmente muchas monedas de oro. La persona le daba al comerciante uno de los recibos de Fabian, según el valor de las mercancías que deseaba comprar.

Los comerciantes reconocían el recibo como genuino y lo aceptaban con la idea de llevarlo luego ante Fabian y recoger la cantidad apropiada en monedas. Los recibos pasaron de mano en mano en vez de transferir el oro en sí mismo. La gente tenía completa confianza en los "recibos" - y los aceptaban como si fueran las monedas de oro. Después de poco tiempo, Fabian notó que era bastante raro encontrar que alguna persona le pidiera realmente sus monedas de oro.

## **DEPOSITOS BANCARIOS**

Él pensó: "aquí estoy en la posesión de todo este oro y sigo teniendo que trabajar duro como artesano. No tiene sentido. Hay docenas de personas que estarían contentas de pagarme el interés por el uso de este oro, que está depositado aquí y que sus dueños raramente reclaman.

## **PRESTAMOS**

"Es verdad, el oro no es mío - pero está en mi posesión, que es todo lo que importa. Ya no necesito hacer más monedas para prestar, puedo utilizar algunas de las monedas almacenadas en la caja fuerte".

Un día, un préstamo muy grande fue solicitado. Fabian sugirió, "en vez de llevar todas estas monedas podemos hacer un depósito en su nombre, y entonces le daré varios recibos al valor de las monedas". El prestatario convino, y se fué con un manojo de recibos. Él había obtenido un préstamo, sin embargo el oro permanecía en la caja fuerte de Fabian. Después de que el cliente se fuera, Fabian sonrió. Podía tener la torta y encima comerla también. Él podría "prestar" el oro y todavía mantenerlo en su posesión. Los amigos, los extranjeros e incluso los enemigos necesitaron fondos para realizar sus negocios - y siempre y cuando podían asegurar la devolución, podían pedir prestado tanto como necesitaran. Simplemente escribiendo recibos Fabian podía "prestar" tanto dinero como varias veces el valor del oro en su caja fuerte, y él ni siquiera era el dueño del dinero en ella. Todo era seguro siempre y cuando los dueños verdaderos no pidieran su oro y la confianza de la gente fuera mantenida.

## **ASIENTOS CONTABLES**

Él mantenía un libro mostrando los debitos y los créditos de cada persona. De hecho, el negocio de préstamos demostraba ser muy lucrativo.

Su posición social en la comunidad aumentaba casi tan rápidamente como su riqueza. Él se estaba convirtiendo en un hombre de importancia, él requería respeto. En materias de finanzas, su palabra era como una declaración sagrada.

## **SISTEMA BANCARIO**

Los orfebres de otras ciudades se hicieron curiosos sobre sus actividades y un día lo llamaron para verlo. Él les dijo que era lo que hacía, pero tuvo mucho cuidado en remarcar la necesidad de mantener el secreto.

Si su plan fuera expuesto, el esquema fallaría, así que acordaron formar su propia alianza secreta.

Cada uno volvió a su propia ciudad y comenzó a operar como Fabian les había enseñado.

## **CHEQUES**

La gente ahora aceptaba los recibos como algo tan bueno como el oro en sí mismo, y muchos recibos fueron depositados para mantenerlos seguros de la misma manera que las monedas. Cuando un comerciante deseaba pagar a otro mercancías, él escribía simplemente una nota corta dirigida a Fabian en la que le mandaba transferir el dinero de su cuenta a la del segundo comerciante. Le tomaba a Fabian solamente algunos minutos para ajustar los números en el libro.

Este nuevo sistema llegó a ser muy popular, y las notas con la instrucción de transferencia fueron llamadas "cheques".

## **BILLETES**

Tarde una noche, los orfebres tuvieron otra reunión secreta y Fabian les reveló un nuevo plan. Convocaron el día siguiente una reunión con todos los gobernadores, y Fabian comenzó. "los recibos que nosotros emitimos han llegado a ser muy populares. Sin duda, la mayoría de usted los gobernadores los está utilizando y los encuentran muy convenientes". Los gobernadores asientieron. Estaban de acuerdo, pero se preguntaban cuál era el problema. "bien", continuó Fabian, "algunos recibos está siendo copiados por falsificadores. Esta práctica se debe parar".

Los gobernadores se alarmaron. "¿qué podemos hacer?" preguntaron.

Fabian contestó, "mi sugerencia es: primero que todo, hagamos que sea el trabajo del gobierno el imprimir nuevas notas en un papel especial con diseños muy intrincados, y entonces cada nota se firmará por el principal gobernador. Las notas las llamaremos "billetes". Los orfebres estaremos felices de pagar los costos de la impresión, pues nos ahorrará mucho del tiempo que pasamos escribiendo nuestros recibos".

Los gobernadores razonaron, "bien, es nuestro trabajo proteger a la gente contra falsificadores y su consejo parece ciertamente una buena idea." Acordaron entonces imprimir los "billetes".

La idea sonaba bien, y sin pensarlo mucho, imprimieron una gran cantidad de nuevos y flamantes billetes. Cada billete tenía un valor impreso sobre el - \$1, \$2, \$5, \$10 etc. Los pequeños costos de impresión fueron pagados por los orfebres.

Los billetes eran mucho mas fáciles de transportar y rápidamente fueron aceptados por la gente. A pesar de su popularidad, estos billetes eran usados sólo para el 10% de las transacciones. Los registros mostraban que el sistema de cheques era usado para el 90% de todos los negocios.

## **RESERVAS DE ORO**

"En segundo lugar", dijo Fabian, "algunas personas han hecho excavaciones y están haciendo sus propias monedas de oro. Sugiero que emitan una LEY, para que cualquier persona que encuentre pepitas de oro deba entregarlas. Por supuesto, será pagado con billetes y monedas".

## **AHORRO**

La siguiente etapa del plan comenzó. Hasta ahora, La gente le estaba pagando a Fabian por guardar su dinero. Para atraer mas dinero a la caja fuerte, Fabian se ofreció a pagar a los depositantes un 3% de interés sobre los depósitos.

La mayoría de la gente creía que él estaba prestando ese dinero a los deudores al 5%, y su ganancia era el 2% de diferencia. Además, la gente no le preguntó mucho, ya que obtener el 3% era mucho mejor que estar pagando para depositar el dinero en lugar seguro.

La cantidad de ahorros creció, y con el dinero adicional en las bóvedas, Fabian podía prestar \$200, \$300, \$400 hasta \$900 por cada \$100 en billetes y monedas que mantenía en depósito. Él debía ser cuidadoso de no exceder este factor de 9 a 1, ya que una persona de cada diez, le requería retirar el depósito para usar su dinero. Si no había suficiente dinero disponible cuando alguien se lo requería, la gente hubiera comenzado a sospechar, ya que las libretas de depósito mostraban exactamente cuánto habían depositado.

Más allá de esto, sobre los \$900 en asientos contables que Fabian había prestado escribiendo cheques él mismo, podía demandar hasta \$45 de interés, ( $45=5\%$  de 900). Cuando el préstamo más los intereses eran devueltos (\$945), los \$900 se cancelaban en la columna de debitos y Fabian se guardaba los \$45 de interés. Por lo tanto, él estaba más que contento de pagar \$3 de interés sobre los \$100 depositados originalmente, los cuales nunca habían salido de la bóveda. Esto significaba, que por cada \$100 que mantenía en depósito, era posible obtener un 42% de ganancia, mientras la mayoría de la gente pensaba que el sólo ganaba el 2%. Los otros orfebres estaban haciendo la misma cosa. Creaban dinero en el aire, sólo firmando un cheque, lo prestaban y encima le cargaban interés.

## **CREDITO**

Es cierto, ellos no estaba haciendo billetes, el Gobierno imprimía los billetes y se los entregaba a los orfebres para distribuir. El único gasto de Fabian era el pequeño costo de impresión. Sin embargo, ellos estaban creado dinero de "crédito", que salía de la nada y le cargaban intereses encima. La mayoría de la gente creía que la provisión de dinero era una operación del Gobierno. También creían que Fabian estaba prestando el dinero que alguien más había depositado, pero había algo extraño: ningún depósito decrecía cuando Fabian entregaba un préstamo. Si todos hubieran tratado de retirar sus depósitos al mismo tiempo, el fraude hubiera sido descubierto.

## **EMISION**

No había problemas si alguien pedía un préstamo en monedas o billetes. Fabian simplemente le explicaba al Gobierno que el incremento de la población y de la producción requería más billetes, y los obtenía a cambio del pequeño costo de impresión.

## **ALGO ESTA MAL**

Un día, un hombre que solía pensar mucho fue a ver a Fabían. "Esta carga del interés está mal", le dijo. "Por cada \$100 que usted presta, está pidiendo \$105 en devolución. Los \$5 extra no pueden ser pagados nunca ya que no existen. Muchos granjeros producen comida, muchos industriales producen bienes, y así hacen todos los demás, pero sólo usted produce dinero."

## **PODER ADQUISITIVO**

"Suponga que existimos sólo dos empresarios en todo el país, y que nosotros empleamos al resto de la población. Le pedimos prestado \$100 cada uno, pagamos \$90 en salarios y gastos y nos quedamos con \$10 de ganancia (nuestro salario). Eso significa que el poder adquisitivo total, de toda la población, es  $\$90 + \$10$  multiplicado por dos, esto es \$200. Pero, para pagarle a usted, nosotros debemos vender toda nuestra producción por \$210. Si uno de nosotros tiene éxito y vende todo lo que produce por \$105, el otro hombre sólo puede esperar obtener \$95. Además, parte de los bienes no pueden ser vendidos, ya que no quedaría más dinero en manos de los consumidores para comprarlos. Vendiendo por \$95, el segundo empresario todavía le debería a usted \$10 y sólo podrá pagarle pidiendo más prestado. Este sistema es imposible".

El hombre continuó, "Seguramente usted debería emitir \$105, esto es 100 para mi y 5 para que gaste usted. De esta manera habría \$105 en circulación, y la deuda puede ser pagada".

## **GURU FINANCIERO**

Fabian escuchó en silencio y finalmente dijo, "La Economía Financiera es un tema muy profundo, amigo, toma años de estudio. Déjeme a mí preocuparme por estos asuntos, y usted preocúpese por los suyos. Usted debe volverse más eficiente, incremente su producción, baje sus gastos y conviértase en un mejor empresario. Siempre estaré dispuesto a ayudarlo en esos asuntos".

El hombre su fue sin estar convencido. Había algo mal con las operaciones de Fabian, y el sentía que su pregunta había sido contestada con evasivas.

Sin embargo, la mayoría de la gente respetaba la palabra de Fabian - "Él es el experto, los otros deben estar equivocados. Miren como se desarrolló el país, cómo se incrementó nuestra producción - mejor dejemos que él maneje estos temas".

## **HUELGA**

Para pagar los intereses sobre los préstamos que habían pedido, los comerciantes tuvieron que elevar sus precios. Los asalariados se quejaron de que los sueldos eran muy bajos. Los empresarios se negaron a pagar mayores salarios, diciendo que quebrarían. Los granjeros no podían obtener precios justos por su producción. Las amas de casa se quejaban de que los alimentos estaban muy caros.

Y finalmente algunas personas se declararon "en huelga", algo de lo que nunca se había oído hablar antes. Otros habían sido golpeados por la pobreza, y sus amigos y parientes no tenían dinero para ayudarlos.

La mayoría había olvidado la riqueza real alrededor de ellos - las tierras fértiles, los grandes bosques, los minerales y el ganado. Sólo podían pensar en el dinero, que

siempre parecía faltar. Pero nunca cuestionaron el sistema bancario. Ellos creían que el gobierno lo manejaba.

La situación económica empeoró. Los asalariados estaban seguros de que los patrones estaban teniendo mucha ganancia. Los patrones decían que los trabajadores eran muy vagos y no estaban haciendo honestamente su día de trabajo, y todos culpaban a todos los otros. Los Gobernantes no pudieron encontrar una respuesta, y además, el problema inmediato parecía ser combatir la creciente pobreza.

## **AYUDA SOCIAL**

El Gobierno emprendió entonces esquemas de beneficencia e hicieron leyes forzando a la gente a contribuir en ellos. Esto hizo enojar a mucha gente, que creían en la vieja idea de ayudar al vecino voluntariamente.

"Estas leyes no son más que un robo legalizado. Sacarle algo a una persona, contra su voluntad, más allá del propósito para el cual se usará, no es diferente de robar".

Pero cada hombre se sentía indefenso y temía ir a la cárcel si no pagaba. Estos esquemas de beneficencia dieron algún alivio en principio, pero al tiempo el problema de la pobreza se agravó nuevamente y más dinero era necesario para la beneficencia. El costo de los esquemas de beneficencia se elevó más y más y el tamaño del Gobierno creció.

La mayoría de los gobernantes eran hombres sinceros tratando de hacer lo mejor posible. A ellos no les gustaba pedir más dinero de su pueblo (aumentar impuestos) y finalmente, no tuvieron otra opción que pedir prestado a Fabian y sus amigos. No tenían idea de cómo iban a hacer para devolverlo. La situación empeoraba, los padres ya no podían pagar los maestros para sus hijos. No podían pagar doctores, y las empresas de transporte estaban quebrando.

## **SERVICIOS PUBLICOS**

Uno por uno, el gobierno fue forzado a tomar estos servicios por su cuenta. Maestros, doctores y muchos otros se convirtieron en servidores públicos.

Muy pocos estaban satisfechos de su trabajo en el Estado. Recibían un salario razonable, pero perdieron su identidad. Se convirtieron en pequeños engranajes de una maquinaria gigantesca.

No había espacio para la iniciativa personal, muy poco reconocimiento para el esfuerzo, sus ingresos eran fijos, y sólo se ascendía cuando un superior se retiraba o moría.

## **IMPUESTOS**

Desesperados, los gobernantes decidieron pedir el consejo de Fabian. Lo consideraban muy sabio y parecía saber cómo resolver asuntos de dinero.

Fabian los escuchó explicar todos sus problemas, y finalmente respondió, "Mucha gente no puede resolver sus problemas por sí mismos - ellos necesitan a alguien que lo haga por ellos. Seguramente ustedes estarán de acuerdo que la mayoría de la gente tiene el derecho a ser feliz y a ser provista con lo básico para vivir. Uno de nuestros grandes dichos es "Todos los hombres son iguales" - ¿No es cierto?"

"Bien, la única manera de balancear las cosas es tomar el exceso de riqueza de los ricos

y darla a los pobres. Introduzcan un sistema de impuestos. Cuanto más un hombre tiene, más debe pagar. Recojan los impuestos de cada persona según su capacidad, y den a cada uno según su necesidad. Las escuelas y los hospitales deben ser gratuitas para los que no puedan permitírselos".

## **DEUDA PUBLICA**

Él les dio una larga charla sobre grandes ideales y acabó diciendo:

"Oh, a propósito, no se olviden que me deben dinero. Han estado pidiendo prestado por mucho tiempo. Lo menos que puedo hacer para ayudar, es, como una atención para ustedes, que sólo me paguen el interés. Dejaremos el capital como deuda, solo paguen el interés".

Salieron, y sin hacer mucho análisis sobre las filosofías de Fabian, introdujeron el impuesto graduado sobre la renta - cuanto más usted gana, más alta es su imposición fiscal. A nadie le gustó esto, pero, o pagaban los impuestos o iban a la cárcel.

Los nuevos impuestos forzaron a los comerciantes nuevamente a subir sus precios. Los asalariados exigieron salarios más altos lo que causó que muchas empresas cerraran, o que sustituyeran hombres por maquinaria. Esto causó desempleo adicional y forzó al gobierno a introducir más esquemas de beneficencia y más seguros de desempleo.

## **SUBSIDIOS**

Se fijaron tarifas y se implementaron otros mecanismos de protección para resguardar algunas industrias y que se mantuvieran dando empleo. Algunas personas se preguntaban si el propósito de la producción era producir mercancías o simplemente proporcionar empleo.

## **CONTROLES**

Mientras las cosas se ponían peores, intentaron el control del salario, el control de precios, y toda clase de controles. El gobierno intentó conseguir más dinero con un impuesto a las ventas, aportes patronales, aportes salariales y toda clase de impuestos. Alguien observó que en el camino desde la cosecha del trigo hasta la mesa de los hogares, había cerca de 50 impuestos sobre el pan.

Los "expertos" se presentaron y algunos eran elegidos para gobernar, pero después de cada reunión anual aparecían sin soluciones, a excepción de la noticia de que los impuestos debían ser "reestructurados", pero siempre, luego de las reestructuraciones la suma total de impuestos aumentaba.

Fabian comenzó a exigir sus pagos de interés, y una porción más grande y más grande del dinero de los impuestos era necesaria para pagarlo.

## **POLITICA**

Entonces vino la política partidaria - la gente discutía sobre qué partido político podría solucionar lo mejor posible sus problemas.

Discutieron sobre las personalidades, idealismo, los slogans, todo excepto el problema real.

Los consejos deliberantes estaban en problemas. En una ciudad el interés de la deuda

excedió la cantidad de impuestos que se recaudaron en un año. En todo el país el interés sin pagar siguió aumentando - se cargó interés sobre el interés sin pagar.

## **PODER REAL**

Indirectamente Fabián tenía tal control sobre el gobierno que ellos estaban obligados a seguir sus instrucciones. Él solía jactarse: "Déjenme controlar el dinero de una nación y no me importa quién haga sus leyes". No importaba mucho qué partido fuera elegido para gobernar, Fabián tenía el control del dinero, la sangre vital de la nación.

## **INSTITUCIONES DE CREDITO**

Después de persuadir a algunos de los gobernadores, instalaron una institución que llamaron "Reserva Central del Dinero". Ni siquiera usaron su propio dinero para hacer esto; crearon crédito contra una parte de los depósitos de la gente. Esta institución parecía regular la fuente del dinero y ser una institución perteneciente al gobierno, pero extrañamente, no se le permitió a ningún gobernador o servidor público ingresar a la Junta Directiva.

El gobierno dejó de pedir directamente a Fabián, pero comenzó a utilizar un sistema de Bonos contra la Reserva Central de Dinero. La garantía ofrecida era el rédito estimado de los impuestos del año próximo. Esto estaba en línea con el plan de Fabián: alejar las sospechas de su persona y dirigir la atención hacia una aparente institución del gobierno. Detrás de la escena él todavía estaba en el control.

## **PODER GUBERNAMENTAL**

El gobierno obtuvo el dinero, pero el interés fue cargado siempre en cada préstamo. Más y más se gastaba en esquemas de beneficencia y seguros de desempleo, y no pasó mucho tiempo antes de que el gobierno encontrara difícil incluso, pagar el interés; sin hablar del capital. Pero todavía había gente que se preguntaba: "El dinero es un sistema hecho por el hombre. Seguramente puede ser ajustado para ponerlo al servicio de la gente, y no que la gente esté al servicio del dinero". Pero cada vez había menos personas que hacían esta pregunta y sus voces se perdieron en la loca búsqueda del dinero inexistente para pagar el interés.

Los gobiernos cambiaron, los partidos cambiaron, pero las políticas de base continuaban. Sin importar qué gobierno estaba en el "poder", la meta final de Fabián se acercaba más y más cada año.

## **ILUSION DE TENER**

Las políticas de la gente no significaban nada. La gente pagaba impuestos al límite; no podían pagar más. Maduraba el momento para el movimiento final de Fabián; 10% del dinero todavía estaba en forma de billetes y monedas. Esto tenía que ser suprimido de manera de no despertar sospechas. Mientras la gente utilizara dinero en efectivo, estaría libre de comprar y vender como quisieran; la gente tenía cierto control sobre sus propias vidas. Pero no era siempre seguro llevar billetes y monedas; los cheques no eran aceptados fuera del país. Por lo tanto se buscó un sistema más conveniente.

Fabián tenía de nuevo la respuesta. Su organización le dio a cada uno, una tarjeta

plástica que mostraba el nombre de la persona, la fotografía y un número de identificación. En cualquier lugar donde esta tarjeta fuese presentada, el comerciante telefoneaba a la computadora central para controlar el crédito. Si tenía crédito, la persona podía comprar lo que deseara; hasta cierta cantidad. Al principio, a la gente se le permitió gastar una cantidad pequeña de crédito, y si esto se pagaba dentro del mismo mes, no se pagaba ningún interés.

## **CONTROL DE LA INFORMACION**

Gradualmente, mucha de la riqueza real del país fue comprada o controlada por Fabian y sus amigos y con ello vino el mayor control sobre la gente. Sin embargo, el control no era todavía completo. Sabían que la situación no sería segura hasta que cada persona fuera controlada.

La mayoría de la gente que se oponía al sistema era silenciada por presión financiera, o sufría el ridículo público. Para lograr esto, Fabian y sus amigos compraron la mayoría de los periódicos, T.V. y las estaciones de radio. Luego seleccionaron cuidadosamente a la gente para operarlas. Muchas de estas personas tenían un deseo sincero de mejorar el mundo, pero nunca se dieron cuenta cómo los utilizaban. Sus soluciones se ocuparon siempre de los efectos del problema, nunca de la causa.

Había varios periódicos - uno para el ala derecha, uno para el ala izquierda, uno para los trabajadores, uno para los patrones, etcétera.

No importaba mucho en cual usted creyera, siempre y cuando usted no pensara en el problema real.

Resumen del Texto: "Quiero toda la tierra más el 5 por ciento"  
Por Larry Hannigan, Australia

## **107. FÁBULA. FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA.**

En Bonasorkis, un pueblecito de montaña del Peloponeso, la crisis ha colapsado la economía. Se respira una aguda atonía y nadie sale de casa.

Esta mañana temprano ha llegado una pareja de novios con ánimo de organizar próximamente su banquete de boda en el pueblo. Se han dirigido al Hotel B.B.&C. (Bodas, Bautizos y Comuniones) y con verdadero interés han realizado un depósito de 1.000.-€ esperando que les explicaran detalladamente las bondades de la población y las ventajas de festejar su boda en las instalaciones del Hotel.

Mientras el propietario del Hotel les comentaba lo bien que quedarían celebrando en un paraje tan singular, su mujer ha salido corriendo a pagar los 1.000.-€ que debían al propietario del restaurante donde se celebró la última boda. Éste, contento de realizar por fin el cobro se ha dirigido presto a la lavandería a liquidar la factura de 1.000.-€ que tenía pendiente por el lavado de la mantelería.

Ni que decir tiene que el lavandero ha quedado encantado, y rápidamente ha visitado a su proveedor de maquinaria, tenía que pagar el último recibo de sus lavadoras y centrifugadoras, casualmente también 1.000.-€.

El proveedor de la maquinaria, que no esperaba conseguir un cobro puntual, ha respirado tranquilo. Ya puede ir al Hotel a pagar la factura por la última reunión mantenida con sus comerciales.

Mientras la propietaria del Hotel cobraba los 1.000.-€ correspondientes a la factura de dicha reunión comercial, su marido le ha comentado que la pareja de novios no estaban demasiado convencidos de la capacidad organizadora del pueblo, por lo que preferían recuperar su depósito y estudiar otras posibilidades.

Al final del día, en el pueblo, donde la economía continúa colapsada, había un ambiente festivo, sus habitantes respiran más tranquilos ya que han reducido sus deudas de forma significativa.

**Moraleja:** Lo importante no es inyectar dinero al sistema, que también (aunque genera inflación), sino que éste se mueva, es decir, cambie de manos. Es lo que denominamos **flujo circular de la renta**.

## 108. TIPOLOGÍA PROYECTO DE VIDA

### OBJETIVO

Brindar nuevos elementos de conocimiento personal, provocando el cuestionamiento de [los valores](#), actitudes y comportamientos personales; y advertir que la vida de cada uno fácilmente puede correr según uno de esos proyectos.

Se presentarán diez proyectos en [caricatura](#), no es una [fotografía](#), es una copia fiel de la realidad, le pondremos el nombre del animal con el que guarda más relación.

### PRIMER PROYECTO: EL HOMBRE PAVO

En su proyecto de vida todo lo quiere hacer girar sobre sí mismo. Busca convertirse en el eje de todos, todos tienen que alabarle, estimarlo y servirle, pues se considera el ser más importante del [universo](#). Egoísta y despreocupado de los demás. Las cosas y las personas tienen [valor](#) en la medida en que le son útiles para sobresalir.

Como el pavo real, de cabeza pequeña y plumaje exuberante, es el prototipo de la vanidad. Su anhelo es lucir, vive pendiente de su figura esclavo de la [moda](#) y de las apariencias, narcisista. Guarda la secreta preocupación de llamar la [atención](#) de los demás. Es incapaz de entregar el corazón y de experimentar el auténtico amor. Sus raíces son la soledad y la tristeza de no [poder](#) amar.

## **SEGUNDO PROYECTO: EL HOMBRE TIGRE**

Su proyecto de vida se funda en dominar. Es el hombre agrio, hiriente, violento, que va sembrando el dolor y la desolación a su alrededor. La [crítica](#), el chisme, la venganza, si es necesaria, son las [armas](#) que emplea para destruir a su enemigo.

No soporta una contradicción o una frustración, responde con ira. Coloca la personalidad en la fuerza [física](#) o en la contundencia de los argumentos. En él impera la [ley](#) de la selva. Intransigente, dominante, autoritario, celoso, acaparador y posesivo en el campo del amor. Hunde a los otros para sobresalir él. Competidor, envidioso, se entristece con el bien ajeno, no presta favores.

## **TERCER PROYECTO: EL HOMBRE ESCARABAJO**

Su proyecto de vida está impulsado por el gozar. Su ideal es el placer por el placer. Tremendamente primitivo y guiado por los instintos. Vive en [función](#) de las sensaciones y de la comodidad. Al sacrificio o a lo que lo mortifica responder con el pataleo del niño malcriado.

Su vida instintiva no tiene [control](#) ni [disciplina](#) de ninguna [clase](#). Amigo de la vida muelle y del confort. Puede convertir el licor, el [juego](#) o cualquier otro vicio en los recursos ordinarios de su afán de buen vivir. Para el amor se identifica con la sensación placentera o con la excitación corporal del momento. Busca saciarse enfermizamente en lecturas, conversaciones, [chistes](#), revistas. ES el hombre del " morbo" y del doble sentido.

## **CUARTO PROYECTO: EL HOMBRE BORREGO**

Su proyecto de vida consiste en no pensar ni decidir por sí mismo, es el hombre masificado y despersonalizado, hecho según moldes sociales. Dependiente de las personas y del ambiente, cede sin [resistencia](#) a los estímulos de la propaganda y se amolda fielmente al pensar, desear y vivir del medio: "donde va Vicente, donde va la gente". Elige sin criterio personal. Al escoger trabajo, profesión, sigue el gusto de sus padres, de sus amigos o de la moda. No soporta estar solo un momento. Su ley es seguir a la mayoría y en rebaño va donde lo llevan.

## **QUINTO PROYECTO: EL HOMBRE MARIPOSA**

Su proyecto de vida se define como un rotundo no al compromiso. Como la mariposa, va tras de lo que luce un momento. Vuela de flor en flor en busca de miel para cada situación pero la abandona rápidamente. Inconstante, superficial, no echa raíces, novelero, cambia de ideas, de trabajo, de carrera, de amigos, de valores, de novias como la veleta, con el

viento. Entusiasta en los comienzos, enseguida cede al esfuerzo, a la rutina o al compromiso.

Es el hombre que no opina, que no sale en defensa de los [derechos](#) de nadie, que no separa a los que pelean, que nunca se siente aludido cuando piden colaboración. Para él todo eso es complicación. Es el "ciudadano Pilatos" que se lava las manos a la hora de los [problemas](#). Es el testigo que en momento de declarar la verdad calla cobardemente o el juez que pretende hacer justicia con componendas inútiles.

### **SEXTO PROYECTO: EL HOMBRE CARACOL**

Su proyecto de vida es vivir encerrado sobre sí mismo. Desea que no lo molesten y con su concha se protege de todo lo externo a él. Marcadamente asocial, la vida de los demás le importa poco. Se puede estar hundiendo el mundo y él como si nada. Su paz, su comodidad y sus intereses personales están por encima de todo.

Es el que dice frecuentemente: "allá cada cual con su problema; a mí que me dejen en paz", o el que coloca en la puerta de su habitación el rotulo de ocupado. Su aislamiento lo disimula con [la lectura](#) o con alguna otra actividad solitaria. Cobarde para enfrentar los problemas, se envuelve en su caparazón en espera de que éstos se alejen. Dado a todo tipo de evasiones.

### **SÉPTIMO PROYECTO: EL HOMBRE ZÁNGANO**

Su proyecto de vida consiste en vivir sin trabajar. Lo domina la ley del menor esfuerzo. Ve la forma de aprovecharse de los demás para vivir de gorra. A la puerta del colegio o de la [universidad](#) y con una disculpa en los labios al compañero incauto espera para copiar sus tareas.

El hombre parásito que no produce nada y que vive a costa del esfuerzo y del trabajo de los demás. En el estudio repite mecánicamente, como una grabadora, lo que dicen los [libros](#) o el [profesor](#). El que anhela vivir de las rentas. El hijo de "papi". El que se sorprende frecuentemente con este [pensamiento](#): " mis padres trabajaron tanto, que yo nací cansado". El perezoso, desprogramado y perdedor del tiempo.

### **OCTAVO PROYECTO: EL HOMBRE PULPO**

Su proyecto de vida se mueve por la búsqueda del poder. Como el pulpo, con sus tentáculos va atrapando lugares estratégicos y personas claves. Para ganar poder utiliza o manipula a las personas. Traiciona a los de abajo o a sus compañeros con tal de ganarse el aprecio de sus superiores. Interesado, se arrima a la mejor sombra, pero no repara en abandonarla cuando encuentra otra superior. Su amistad no es más que un

disfraz para alcanzar los secretos e intereses personales. Recurre a la hipocresía, al soborno y al chantaje.

No se sitúa en el [grupo](#) que más le convence, sino en el que más le conviene. Cambia de camisa o de color como el camaleón. Es oportunista, "cepillero", calculador, "lagarto" sagaz y amigo de las influencias y de las "corbatas". Celoso de mantener privilegio y defensor acérrimo de las [leyes](#), a las que interpreta y acomoda a su antojo, aun cuando éstas atenten contra los derechos fundamentales de la mayoría.

### **NOVENO PROYECTO: EL HOMBRE ERIZO**

Su proyecto de vida se apoya sobre un principio mil veces repetido: la vida no tiene sentido. La existencia la arrastra con pesadez, pues de antemano sabe que no vale la pena vivirla. Negativo y pesimista ve siempre el lado malo de la realidad, quejumbroso, vive comparándose con los demás para concluir que su vida es la más desgraciada.

Como el erizo, para todo saca sus espinas como el mejor mecanismo de defender su encastillamiento. Ve enemigos por todas partes. En cada palabra o gesto descubre un doble sentido que inmediatamente se apropia. Resentido, desconfiado, se aleja sistemáticamente de sus semejantes, con morbosa satisfacción colecciona sagradamente los agravios recibidos y con rencor trama la venganza o el desquite. Su conciencia se ve envuelta en prejuicios, discriminaciones y barreras que lo separan de los demás. Es dado a la agresividad y a las explosiones violentas.

### **DÉCIMO PROYECTO: EL HOMBRE RICO McPATO**

Su proyecto de vida gira en torno al dinero, como hoy existe verdadera obsesión por el dinero, el hombre Rico MacPato presenta una gran variedad de caras. Una de ellas es la de hombre que solo piensa en enriquecerse y en atesorar. El dinero es su ideal supremo. No concibe la actividad o relación humana que no haya de ser lucrativa. Paga [salarios](#) de hambre y al trabajador lo trata peor que a un animal o a una maquina.

Su corazón está metalizado y solamente vive y piensa en función del dinero. Amigo de los lujos y de los derroches innecesarios, despilfarras en [viajes](#), en un estilo de vida suntuoso, que refuerza su [imagen](#) de poderoso y de rico. Tiene una visión individualista del [sistema](#) social. Para él la propiedad privada es un derecho divino, absoluto o inalienable. Mira con desconfianza y desprecio a los empobrecidos, que en cualquier momento, podrían constituirse en los más peligrosos enemigos de su fortuna. Con visión ingenua califica la riqueza como el trofeo de una inteligencia audaz o de una personalidad trabajadora, y a la [pobreza](#) como hija del vicio, la pereza o a la mala [administración](#).

## **109. "LA FABULA DEL ANALISIS DE NEGOCIOS"**

En una ocasión una compañía de zapatos mandó a un ejecutivo del área de administración (relaciones públicas) a una isla del pacífico para investigar si la empresa podía vender allí

sus productos. A los dos días, el ejecutivo llamó al gerente general y le dijo: "La gente aquí no usa zapatos. No tenemos mercado".

El gerente general pensó en chequear la aseveración del empleado y envió esta vez a un ejecutivo del área comercialización, a la isla. A los pocos días, el segundo empleado llamó para declarar entusiasmado: "La gente aquí no usa zapatos. ¡Tenemos un mercado enorme esperando por nosotros!".

El gerente general confundido por dos opiniones tan encontradas decidió mandar a una tercera persona, esta vez eligió a un ejecutivo analista de negocios del área financiera, a la isla. Este hombre se tomó un poco más de tiempo que los anteriores y finalmente llamó diciendo: "Todos los nativos tienen diversos problemas en sus pies y es cierto que no usan zapatos; y creo que sin dudas el usar zapatos los beneficiaría. Nosotros podríamos diseñar zapatos para solucionar cada uno de ellos. Tendremos que invertir en publicidad para informar a los nativos sobre los beneficios de usar zapatos, y debemos tener en cuenta que necesitamos la cooperación del jefe de la tribu para empezar. Deberemos calcular el potencial de ventas y todos los costos que éstos y otros aspectos implicarán".

1.- ¿Indique cómo calificaría el razonamiento y la manera de actuar de cada uno de estos ejecutivos?.

2.- ¿Cuáles serían los pasos a dar para tomar una decisión correcta?.

3.- Indique cuáles son los elementos que integran una evaluación de proyectos de inversión.

## **110. FABULA EMPRENDEDOR: EL LEÓN Y LOS BÚFALOS**

Una mañana lluviosa el león amanecía en su guarida muy hambriento se levantó y salió a buscar comida hacia los pantanos de selva, ya era medio día despejaba lentamente el cielo azul de la selva sin embargo el león seguía buscando algún animal indefenso para saciar su apetito, finalmente se acercaba a un pantano donde pastaban 5 búfalos.

Observaba cuidadosamente del medio de árboles y herbajes tenía mucho hambre no había desayunado, tenía que almorzar esta era la oportunidad no podía fallar, si se lanzaba a cazar improvisadamente saldría lastimado o tal vez perdería su vida por que los búfalos son bien organizados, atacan con todo con tal de salvarse y alejar a la amenaza, sabiendo eso, no podía correr riesgo y además pasar el día sin alimento.

Se puso a pensar por un rato. "daré vuelta y vueltas a los búfalos pondré nervioso, hare que se enojen entre ellos, alejare a unos de los otros y los devorare uno a uno"

El león con astucia, coraje y audacia logro separar a los búfalos, comenzó a devorar y saciar su hambre.

### Moraleja:

**En el mundo empresarial tienes que dividir el mercado, buscar un hueco donde posesionarte, ser el primero y apropiarte de ello, no puedes luchar con todos o lanzarte al mercado a la deriva porque saldrías lastimado además es posible que camines a la banca rota. *“Con el tiempo, una categoría se dividirá para convertirse en dos o más categorías” “Es mejor ser el primero que ser el mejor”***

## **111. LA FABULA DE LOS PATOS**

En un amanecer agradable de otoño Joost (Joost Van Nispen, la persona que contó esta historia y un gran gurú de marketing), iba paseando tranquilamente. En un momento se sintió sobresaltado porque una pareja se le acercó alborotadamente y como si de una emergencia se tratase le preguntaba ¿Dónde están los patos? ¿Dónde están los patos?. Estas personas llevaban una bolsa, y Joost (el protagonista de esta historia) les preguntó pausadamente, explíquenme cuál es su problema y lo intentaremos solucionar todos juntos.

Esta pareja le explicó que se les había acumulado mucho pan en su casa y que como no les gustaba tirarlo pensaron que lo mejor sería buscar unos patos para dárselas.

En esa ocasión hubo suerte porque Joost conocía un estanque cercano donde había muchos patos y se lo indicó a la pareja.

De esta manera los patos se dieron un gran banquete, la pareja se quedó contenta. Sin embargo Joost sacó la moraleja de esta fábula.

“Antes de hacer las migas sepamos dónde están los patos”

Con esta simple fábula se puede explicar lo que debe ser el marketing como pensamiento, antes de hacer migas debemos saber dónde hay patos, qué es lo que comen, a qué horas comen, ¿podemos darles el pan entero o mejor se lo cortamos en migas?, cuando tienen más necesidad de estas migas, habrá algún alimento que también nos sobre que les guste a los patos, donde hay más patos con necesidades, existen otros pájaros con carencias, u otros animales, etc.

En conclusión si nuestro mercado fuera éste, así deberíamos pensar, y no hacer migas primero y luego buscar patos, porque entonces puede ocurrir que en ese momento no esté Joost para decirnos donde están los patos, o aún peor, que no haya patos.

## **112. FÁBULA EMPRESARIAL: UN CAMELLITO SABIO**

PUBLICADO EL MIÉRCOLES 28 DE JULIO DE 2010

Una madre y un bebé camello estaban descansando, y de repente el bebé camello pregunta...

...Madre; puedo preguntarte algunas cosas?

**Mamá:** Claro que sí! Por qué hijo, hay algo que te molesta?

**Bebé:** por qué los camellos tenemos joroba?

**Mamá:** mira hijo, nosotros somos animales del desierto, y necesitamos la joroba para guardar agua y podamos sobrevivir sin ella.

**Bebé:** ¿Bien, entonces por qué son nuestras piernas largas y nuestros patas redondas?

**Madre:** ¡Hijo, obviamente ellos se adaptan para andar en el desierto, con estas piernas nos podemos mover por el desierto mejor que nadie! Dijo la madre orgullosamente.

**Bebé:** ¿Bien, entonces por qué son nuestras pestañas tan grandes? A veces esto molesta mi vista

**Madre:** Hijo mío, aquellas pestañas largas y gruesas son su tapa protectora. Ellos ayudan a proteger tus ojos de la arena de desierto y viento, dijo su madre con ojos llenos de orgullo....

**Bebé:** ya entiendo. Entonces la joroba debe almacenar el agua cuando estamos en el desierto, las piernas son para andar por el desierto y estas pestañas protegen mis ojos del desierto...

Entonces qué demonios estamos haciendo aquí en el zoológico!

### **Moraleja:**

"Habilidades, conocimiento, capacidades y experiencia únicamente son útiles si estas en el lugar correcto"

### **...¿Donde estas ahora?...**

"Ama tu trabajo pero nunca te enamores de tu empresa, porque nunca sabes cuando tu empresa dejara de amarte!!"

## **113. FABULA DE LOS DOS MANANTIALES**

I

El bosque donde sucede nuestra historia había sido en tiempos remotos un lugar frondoso con abundantes manantiales y un pequeño río que lo cruzaba de sur a norte. Después, sin que nadie supiese el motivo, la mayoría de los manantiales menguaron su caudal y el río se agostó la mayor parte del año hasta quedar reducido a un torrente por el que sólo bajaba un hilo de agua cuando llovía en los alrededores. Finalmente sólo dos de los manantiales sobrevivieron a la sequía. De todo eso hacía muchos años, tantos que sólo los más ancianos recordaban lejanamente aquellos tiempos de abundantes aguas y prosperidad.

Las dos fuentes del bosque no eran públicas. Una pertenecía a la zorra, la otra al sapo. La propiedad se había mantenido de generación en generación desde tiempos inmemoriales. Ello no tuvo importancia mientras el bosque era rico en acuíferos pero cuando sólo hubo agua en esas dos fuentes los animales del bosque quedaron a sus expensas.

Viéndose zorra y sapo dueños de las escasas aguas que quedaban sólo pensaron en sacar provecho

de la situación. Los animales necesitaban beber y no tenían más remedio que acudir a ellos. En poco tiempo cada uno puso en su manantial un pequeño negocio. A partir de ese momento los animales tuvieron que pagar por beber o acicalarse en los únicos sitios donde podían hacerlo.

La ambición de los dueños del agua creció en cuanto vieron que el negocio era redondo. Ellos no tenían que hacer nada más que cobrar - unos frutos, unas semillas, a cada cual según sus habilidades - todos los días, incluso varias veces al día. La ambición era tanta que cada uno de ellos soñaba con atraer el mayor número posible de animales a su manantial. Con mucho disimulo la zorra se acercaba cada mañana a la fuente del sapo para enterarse de cuánto cobraba ese día y corría después a su propia fuente para pregonar a los cuatro vientos un precio un poco menor, consiguiendo así mayor clientela.

Pronto se dio cuenta el sapo del ardid y pensó hacer lo mismo. Después de la visita de la zorra el sapo enviaba a su amiga la señora Rana discretamente a enterarse del precio en el otro manantial y él lo ajustaba un poco más. Con esta guerra de precios los animales del bosque salían ganando porque zorra y sapo estaban continuamente bajando lo que debían pagar por el agua que necesitaban. Pero los dueños de las fuentes estaban muy disgustados, especialmente en los días de lluvia cuando el pequeño torrente bastaba para cubrir las necesidades de los animales y los dejaban plantados en sus negocios.

## II

Una noche la zorra fue con sigilo a la fuente del sapo antes de que éste se retirase a descansar. Lo encontró metido en su charco, hinchado como un globo.

- Tú ya tienes tu agua, señora Zorra, no necesitas venir por aquí a espiar - le increpó el sapo sin disimular su hostilidad, nada más verla.

- Tranquilo señor Sapo, vengo a hablar contigo amistosamente - contestó la zorra en tono cordial mientras se sentaba junto al charco.

El sapo la miró con desconfianza y siguió con su baño. La zorra continuó

- Esto no puede seguir así, prácticamente estamos regalando el agua

- Tú tienes la culpa - increpó airadamente el sapo agitando las patas con furia

- Y tú también - añadió muy pausadamente la zorra - lo mismo que hago yo, haces tú. Pero por nuestro propio bien vamos a olvidar ahora esas rencillas. Vengo a proponerte un plan.

- ¿Un plan? - repitió el sapo - ... A ver, suéltalo. Pero como sea una de tus tretas te aseguro que te arrepentirás.

- Verás, hasta ahora hemos estado peleando con los precios por conseguir acaparar el negocio del agua pero eso como ves no ha funcionado. Ni tú ni yo hemos conseguido aumentar nuestra clientela. Al contrario, cada vez ganamos menos porque estamos poniendo el precio cada vez más bajo.

- Eso es verdad - señaló el sapo empezando a interesarse por lo que decía la zorra. Esta continuó

- Entre tú y yo tenemos toda el agua del bosque, toda ¿lo comprendes? Los animales no tienen más

remedio que venir a comprarnos la que necesitan, no importa a que precio la pongamos, no tienen elección. ¿Por qué pelear por el precio? No es necesario, nos perjudicamos sin motivo. Vengo a proponerte que a partir de mañana pongamos los dos exactamente el mismo precio. Vamos a subir el agua los dos por igual, la mitad del pastel para cada uno. Un pastel muy grande. ¿Qué te parece la idea?

El sapo se mantuvo unos instantes en silencio, después miró a la zorra con una sonrisa maliciosa y dijo escuetamente

- ¡Hecho!

### III

A la mañana siguiente un gran alboroto recorrió el bosque de punta a punta. Los más madrugadores alertaron a los demás de la enorme subida del agua durante la noche. Algunos discutían con la zorra o con el sapo

- ¿Qué voy a dar de comer a mis hijitos si he de darte todas las semillas que tengo? ¿Cómo puede ser que por lo que ayer me pedías diez hoy me pidas cincuenta?

- Lo siento mucho señora Tórtola pero la fuente hay que cuidarla y eso lleva muchos gastos. Hay que limpiar, hay que pulir y mantenerla en condiciones para que podáis usarla. Yo misma tengo también mis necesidades que no puedo atender porque me paso el día cuidando de la fuente. Mejor será que dejes de quejarte y vayas por más semillas cuanto antes.

- Pues más lo siento yo, señora Zorra, me voy a la fuente del sapo que tiene un precio más razonable. Y no volveré por aquí - añadió la tórtola dignamente mientras elevaba el vuelo en dirección al manantial del sapo.

- Ya lo creo que volverás - murmuró la zorra con sarcasmo.

Poco tardaron la tórtola y los demás animales del bosque en comprobar que en ambas fuentes había los mismos precios y la misma intransigencia. Acuciados por la necesidad no tuvieron más remedio que allanarse a las exigencias de la zorra o del sapo.

El malestar en el bosque aumentaba día a día. Desde la subida del agua los animales pasaban la mayor parte de su tiempo intentando recolectar pequeños frutos y semillas para poder usar las fuentes y el bosque estaba agotando sus recursos rápidamente.

La señora Ardilla tuvo la idea de convocar una reunión para buscar modo de solucionar el problema. Se hizo en secreto para que la zorra y el sapo no se enterasen de nada ni pudiesen enviar algún espía. Se reunieron bastante antes de la salida del Sol en un pequeño claro lejos de las fuentes. Durante un buen rato los animales se dedicaron a expresar su indignación, a repetir una y mil veces que así no se podía seguir, a lamentarse de que en poco tiempo no habría ni siquiera comida que recolectar. Todos estaban de acuerdo en señalar con gran escándalo la importancia del problema, pero cuando llegó el capítulo de ofrecer ideas para solucionarlo... llegó el silencio. ¿Cómo convencer a los dueños del agua? Les parecía imposible.

Cuando el desánimo empezaba a extenderse por la reunión el viejo buho tomó la palabra

- Amigos, escuchadme. Tengo una idea que no puede fallar. No podemos obligarles a bajar el precio

pero somos libres de comprar el agua a uno o a otro. Propongo que a partir de mañana todos usemos una sola de las fuentes, igual da una que otra, pero sólo una.

- Pero el precio será el mismo, así no arreglamos nada - señaló el señor Jilguero

- De momento sí - continuó el buho - pero en muy poco tiempo aquél de los dos que no venda nada se desesperará y no tardará en bajarlo para que volváis a comprarle. Entonces haremos lo contrario, iremos todos a comprarle a él de modo que el otro no tendrá más remedio que bajar precio también. Controlándolos de esta manera os aseguro que podemos conseguir los precios que queramos. A vosotros os da lo mismo un pozo que otro, a ellos no.

Los animales comprendieron rápidamente la ingeniosa estrategia del buho y se propusieron seguirla al pie de la letra. Por sorteo se decidió que por el momento todos utilizarían sólo el manantial de la zorra.

El señor Sapo se extrañó mucho cuando bien entrada la mañana su manantial estaba solitario, ningún animal había acudido a beber. A mediodía comprendió que eso no podía ser normal. Envío a la rana a curiosear lo que sucedía en casa de la zorra y las noticias que trajo lo sacaron de quicio.

- Esta tramposa y ladina zorra me la ha vuelto a jugar, ya me extrañaba tanta amabilidad por su parte. Se ha quedado por fin todo el negocio no sé con qué artimañas. Pero esto no va a quedar así...

Como había pronosticado el buho el señor Sapo bajó su precio. Entonces fue la fuente de la zorra la que quedó desierta hasta que se acercó a espiar y vio lo que sucedía. También ella tuvo que abaratar su agua. Los animales, bien aconsejados por el señor Buho, jugaron con las dos fuentes una y otra vez castigando con su boicot a uno o a otro hasta que el precio del agua les pareció justo.

La calma y la prosperidad volvieron al bosque. Zorra y sapo aprendieron la lección y nunca más volvieron a intentar abusar de las necesidades de sus vecinos.

#### MORALEJA

No hay empresa en el mundo que pudiese por poderosa y multinacional que fuese aguantar sin cerrar ni una semana si a su clientela así diese la gana

Alguna hay que siendo monopolio además de arrogante y prepotente arrasó de tal modo con su expolio que si justicia hubiera, ni un cliente.

No se puede entender, os lo aseguro que quien muerde la mano que le nutre mantenga la clientela sin apuro ofreciendo un servicio triste y cutre.

Cuidado con el sapo y la raposa que ocultos tras modernos surtidores pactan los precios, como pescadores que medran en corriente revoltosa.

#### **114. LAS EMPRESAS QUE PERDURAN. PUBLICADO EL DOMINGO 28 DE DICIEMBRE DE 2008**

Comienzos modestos, inversión en la gente y establecimiento de metas claras son elementos presentes en las empresas que logran perdurar.

MADRID (ABC) Los seres humanos viven una media de 75 años. Las compañías viven una media de doce años y medio. Si descontamos el fuerte efecto de la mortalidad infantil (empresas que desaparecen en los primeros años de su existencia) y consideramos sólo las grandes corporaciones, la esperanza de vida empresarial no supera los 40 o 50 años.

¿Por qué unas empresas tienen éxito a largo plazo y otras languidecen y desaparecen? ¿Cuáles son las claves del éxito sostenido durante años y generaciones?. En los últimos años, dos obras clave de la literatura del management han intentado dar respuesta a estas preguntas. Una de ellas, Empresas que perduran, escrita en 1994 por Collins y Porras se ha convertido ya en un clásico. La otra es The living company (La compañía viva), escrita por Arie de Geus y publicada en 1997.

### **Lucha por la supervivencia**

A pesar de que ambas obras difieren significativamente cuanto a su objetivo inmediato, el método de investigación y las empresas analizadas, existe una gran consistencia en sus conclusiones principales. En ambos estudios se identifican puntos en común de las empresas que triunfan en la lucha por la supervivencia. Estos hallazgos pueden ilustrarse con la sabiduría ancestral de las fábulas:

#### **La tortuga y la liebre o la consistencia de los esfuerzos**

Uno de los mitos destruidos por el estudio de Collins y Porras es la creencia de que se necesita una gran idea empresarial y un éxito temprano para que una compañía funcione a la larga. En 1937, Bill Hewlett y Dave Packard, dos ingenieros recién graduados, con un capital de 500 dólares, comenzaron su actividad empresarial en el campo de la ingeniería electrónica. No tenían una idea brillante ni un plan determinando y ensayaron la fabricación de una gran diversidad de productos que obtuvieron un éxito modesto, cuando no fracasaron. Fue sólo cuarenta años después que consiguieron sus primeros contratos importantes.

Muchas otras compañías de éxito a largo plazo tuvieron comienzos modestos. La investigación ha relevado una correlación negativa entre el éxito temprano de una empresa y los resultados a largo plazo.

#### **Invertir en el futuro: La cigarra y la hormiga o el desarrollo de la organización**

Las empresas que a la larga tienen éxito se concentran en prepararse para el futuro: invierten sus mejores energías en estructurar una organización perdurable. Y para eso, es más importante configurar la compañía en cuanto a sus valores, estructura, procesos, políticas e individuos, que contar con un líder carismático de cualidades excepcionales.

William McKnight, que dirigió los destinos de 3M desde 1914 hasta 1969, pasó sin pena ni gloria por la comunidad empresarial de su tiempo. Había comenzado en la empresa como auxiliar de contabilidad y sus biógrafos lo describen como un hombre callado, reflexivo, serio, modesto... Y, sin embargo, 3M se convirtió durante esa época en una gran empresa, que aportó nuevos productos al mercado.

Las personalidades de muchos otros artífices de grandes empresas también rompen el molde del líder con carisma. La lección es clara: si usted no es el líder carismático que se retrata en foros y artículos empresariales, no invierta en vano sus esfuerzos. Es más productivo concentrarse en la construcción de una compañía que pueda avanzar y crecer por sí sola.

#### **Afán de riqueza: La gallina de los huevos de oro o cuando la búsqueda del beneficio es en motor principal**

El excesivo afán de riqueza arruina un beneficio seguro. Según la investigación de Collins y Porras las empresas de éxito sostenido no tienen el beneficio para el accionista como principal motor. Estas compañías, aunque desde luego buscan el beneficio, persiguen ideales más altos o más significativos. La rentabilidad es una condición necesaria para su existencia y crecimiento, pero no es un fin en sí mismo.

Un ejemplo elocuente lo ofrece la compañía farmacéutica Merck. Sus directivos, en contra de las visiones de retorno sobre la inversión, decidieron seguir adelante con el desarrollo de un nuevo fármaco para curar una dolorosa ceguera que afectaba a más de un millón de personas del Tercer Mundo. Resolvieron regalar la medicina a todos los que la necesitaban costeando la distribución. Según P. Roy Vagelos, máximo ejecutivo de la compañía en aquel entonces, no haber seguido adelante con el producto tal vez hubiera desmoralizado a los científicos de Merck, que se velan en una empresa cuyo negocio es "conservar y mejorar la vida humana".

### **Plantearse objetivos: El labrador y sus hijos o la recompensa del trabajo por las grandes metas**

Un rico labrador que veía próximo el final de sus días, reunió a sus hijos y les dijo que, a su muerte, buscaran un tesoro que había dejado escondido en su propiedad. Siguiendo las indicaciones de su padre, los hijos cavaron la tierra de arriba a abajo, sin dejar un palmo. Tesoro no hallaron, porque no existía, pero habían removido la tierra con tanto ahínco que, al año siguiente, la cosecha se quintuplicó.

En los años 50, Masaku Ibuka, de Sony, les planteó a los ingenieros de la compañía una meta aparentemente imposible: hacer una radio que cupiera en el bolsillo de la camisa. Fuera de Sony, la idea encontró escepticismo. Sin embargo, la compañía fabricó la radio de bolsillo; el producto penetró en todos los mercados y las investigaciones que se habían realizado en el campo de los transistores más tarde merecieron el premio Nobel.

El efecto dinamizador de una meta ayuda a una organización mientras no se haya alcanzado. Una vez alcanzada debe reemplazarse por otra, porque si no se cae en el riesgo de la autocomplacencia, primer paso hacia la decadencia.

### **El burro flautista o el aprovechamiento de las oportunidades**

Cuenta la fábula que pasaba un burro por un prado cuando se encontró una flauta que alguien había olvidado. Se acercó a olerla y al dar un resoplido sonó la flauta.

El progreso de tus empresas muchas veces proviene del oportunismo, la prueba y error, la variación no planificada. Algunos de los mejores aciertos empresariales son fruto de la experimentación, los cambios no planificados, o a veces del puro azar o accidente. Los aciertos así conseguidos, sin embargo, llevarán aparejados siempre errores que hemos de aceptar como parte del progreso evolutivo.

### **Adaptación y coherencia: Las dos ranas o la adaptación al entorno**

Una rana vivía en un estanque apartado y otra rana amiga, en una charca del camino. La primera aconsejaba a su amiga que se mudara al estanque, un lugar más seguro para vivir. Pero la otra no se dejó convencer, alegando que le costaba trabajo abandonar una morada en la que durante mucho tiempo habían vivido ella, sus padres y sus abuelos. Un día pasó una carreta por el camino y la aplastó.

El apego a nuestras costumbres ignorando el medio que nos rodea nos puede llevar a la ruina. La

historia de las empresas analizadas en el estudio de Arie de Geus demuestra cómo éstas han sabido realizar internamente cambios graduales en sus estructuras y la forma de gestionar a su gente para aprovechar las oportunidades y anticiparse a las demandas del mercado. Han sabido preservar el núcleo de creencias básicas mostrándose dispuestas a cambiar todo lo demás.

### **Los cangrejos o la coherencia entre acciones y palabras**

Según la fábula, los cangrejos de mayor rango y edad celebraron una asamblea y acordaron cambiar la vieja costumbre de andar hacia atrás para mejorar la imagen que estaban dando al mundo. Decidieron entonces que las madres enseñaran a sus hijos a marchar hacia adelante, pero los recién nacidos, al ver a sus madres caminar al revés de como predicaban, imitaban los pasos de ellas.

Para obtener el éxito no sólo es necesario formular valores y principios, sino que lo más difícil e importante es poner en consonancia las políticas, prácticas y decisiones de la empresa con las creencias declaradas. Collins y Porras hallaron que las empresas modelo creen profundamente en valores estables al tiempo que muestran una gran sensibilidad de adaptación. Y es que la flexibilidad requerida para que la empresa se adapte constantemente al medio requiere como contrapunto una ideología central, un núcleo estable de valores que se traduzca en hechos y acciones tangibles.

### **115. FÁBULA: LA OVEJA EL MODELO DE NEGOCIO**

Hay quien admira a los visionarios porque tienen visiones, les denosta porque se las creen y los denigra si alguna vez les creyó. Supongo que todos tenemos un colega visionario al que admiramos, al menos en secreto, y a quien, algún día, acabaremos por creer, para nuestra sorpresa y espanto. Yo mismo conozco a un ejecutivo visionario (dos sustantivos que se adjetivan uno al otro) que cuenta historias que creo imposibles, pero que sé que no tienen otro destino que hacerse realidad.

Mi visionario dice que no es capaz de predecir el futuro: que él solo puede mirar al pasado y describirlo tal como ocurrió. Dice, además, que es fiel a los hechos, porque la llama del deseo no arde en el tiempo pretérito. Y que él comparte su verdad pasada, para que quien quiera la haga suya y la convierta en su futuro. ¿No consiste en esto enseñar y aprender?

Mi visionario tenía un amigo pastor de ovejas. Un día, mientras bebían juntos, el pastor le habló de sus negocios: que tenía tantas ovejas, y que parían tantos corderos cada año, y que tantos vendía para carne, y tantos criaba para leche y lana, y que vendía tantos litros de leche y tantos kilos de lana, pero que a los bajos precios a los que estaba la leche y con la subida del pienso y del gasoil, aún tardaría en pagar los nuevos establos tantos años; que una vez liberado de deudas, estabularía más tiempo al rebaño y automatizaría la producción, con lo cual podría adquirir otras tantas cabezas y alimentarlas y ordeñarlas sin más mano de obra que la suya propia, como ahora hacía; que la mayor producción le abriría las puertas de los grandes intermediarios, que todo lo absorben, aunque sea a precios más bajos; y que, con los ingresos adicionales, compraría más cabezas, para vender leche de oveja en el país de los temporeros que él contrataba para trasquilarlas, y que regresando a su país, enriquecidos, podrían adquirir, aunque fuera a precios aún más bajos, esa fuente de grasa y proteína que parecía golosina. El visionario le interrumpió de pronto:

- Una oveja te dijo un día que tenía algo especial.
- ¡Todas creen que tienen algo especial! Si les hiciera caso, aumentaría los gastos, me sería difícil crecer e imposible automatizar

—respondió el pastor, aferrado a la visión de su plan de negocio.  
— Pero esa tenía algo realmente especial —insistió el visionario.  
— Sí, tenía algo especial: su leche era ligeramente amarillenta.  
No me dio buena espina y la sacrificué: la calidad es lo primero.  
Evidentemente, el pastor se sentía orgulloso de su modelo de negocio:  
persistencia del producto, fe en que el producto arrastrará al  
mercado, calidad y automatización en la producción, crecimiento de  
las ventas, y aumento de beneficios a costa de rendimientos decrecientes.

— Le leche era amarillenta, porque era rica en alfa globulinas  
—dijo el visionario.

— ¿Lo ves? ¡Ni sé lo que es eso!

— Esas, en particular, eran compatibles con la alfa globulina humana.  
Cada litro de leche contenía unos pocos miligramos, pero el  
precio de cada miligramo hubiera decuplicado el del litro de leche; y  
un rebaño de un millón de ovejas no llegaría a satisfacer la demanda  
mundial. Aquella oveja tenía el código secreto en sus genes... y se  
hubiera podido reproducir a voluntad.

Los dos callaron. El pastor soñó despierto que la oveja especial  
estuviera aún productiva, que su rebaño entero descendiera de ella,  
que los establos automatizados tuvieran un laboratorio anexo, que,  
en él, científicos y técnicos extrajeran aquella maravilla, y que un  
almacén de expediciones robotizado la enviara, incesantemente, por  
avión, al Mundo entero, en envases de alto vacío, como si fueran  
quesitos en microrraciones. Pero enseguida volvió en sí, miró al reloj  
y dijo:

— ¡Es la hora de ordeñar! ¡Vamos a ver si con el nuevo pienso  
consigo aumentar la producción un 1%!

#### Moraleja

La estrategia dirige el modelo de negocio, y no al revés. Pero definir la estrategia en un mundo  
cambiante requiere aprender de continuo: los mecanismos para aprender deben ser  
parte del proceso de definición de la estrategia.

El pastor cometía tres errores estratégicos, que el lector perspicaz  
habrá sabido ya descubrir.

#### Reflexión práctica

Para actualizar la estrategia, hay que aprender de continuo:

- Hay que aprender de los posibles clientes que quieren hacer cosas para las que carecen de los  
productos o servicios necesarios, y ofrecerles, precisamente, esos productos y servicios.
- Hay que aprender sobre esos productos y servicios, de los que no sabemos lo suficiente, pero tras  
los que puede esconderse el éxito.

Y sólo tienes una forma de aprender:

— Define una estrategia de prueba, identifica las hipótesis que  
la sustentan y los riesgos que la acompañan, diseña el plan para verificar las hipótesis y mitigar los  
riesgos, de modo que aprendas mucho con una pequeña inversión, y, entonces, ejecuta ese plan y  
céntrate en aprender, aprender, aprender... y con lo que entonces sepas, corrige la trayectoria  
estratégica... y vuelve a empezar en un ciclo sin fin.

Recuerda:

- Revisa tu modelo de negocio regularmente (por ejemplo, anual o bianualmente).

- Ten siempre presente que hasta el negocio más exitoso tiene sus días contados.
  - Formaliza esta revisión: ponla en el calendario corporativo, invita a todos los ejecutivos pertinentes, y exige una buena preparación basada en datos.
- No olvides que ese posible nuevo modelo de negocio que tendría el mayor valor reside en tierra incógnita: has de saber más de lo que sabes hoy para adentrarte en él. Así que tendrás que aceptar el riesgo de aprender: esfuerzo y dinero de retorno incierto, aciertos que no lo parecen en un principio, y fracasos en el camino... Es la única vía de progreso.
- Sé crítico del modelo de negocio actual, desafiante con la rutina adocenada, exigente en la disciplina de aprender (aprender mucho de una pequeña inversión) y tolerante con el fracaso del que se ha aprendido.

### Epílogo

Dicen que cuando el pastor cogió a la oveja de la leche amarillenta para sacrificarla, ésta dijo: “¡Sabía que era especial, el pastor me ha elegido a mí entre muchas!”.

## 116. FÁBULA: EL MONO

### LA CADENA DE VALOR

La selva es un libro de letras verdes y puntuaciones escondidas entre las sombras de sus hojas. Quien se aventura en ella con ojos abiertos y mente alerta, encuentra historias verdaderas a cada paso, como ésta que me relató un primatólogo afamado:

Unos monos arborícolas saltaban de rama en rama, cantando canciones de monos y buscando frutos maduros con que cortejar a las monas. Un mono viejo cortejar también quería, pero siendo más lento por el peso de la edad, veía con retraso el fruto preciado; corría hacia él a ritmo de perdedor y cuando, al fin, lo alcanzaba, de él sólo el pedicelo quedaba... y al volver la vista atrás, desde el árbol generoso, a la mona deseada, veía a la mona generosa con otro mono más vivaz que se le había adelantado. “Siempre llego tarde” —se dijo el mono maduro— “buscar, correr, coger, llevar, ofrecer y cobrar es una cadena demasiado pesada para mí”.

El mono maduro pensó que en su desventaja se escondía también su valor diferencial: ¡la madurez! Y pensó que pensando mejor que el mono vivaz y haciendo uso de su mayor experiencia, habría de encontrar otro modelo que mejorase su suerte. Y así fue, y esto es lo que encontró: puesto que necesitaba menos descanso, por razón de mayor edad y menor gasto, y se despertaba cada mañana primero que ninguno, podría salir antes a la búsqueda de un árbol cuajado de fruto maduro y encontrarlo él primero. En vez de coger un fruto y correr hacia una mona quizás aún dormida, esperaría, afianzaría su Ingeniería a lo bestia: reflexiones empresariales fabulosas posición y defendería el árbol entero para sí, como si de un granero se tratara. Luego, cuando las monas despertaran, las llamaría con alborozo, y como alguna se interesara y por sí misma se acercara, trocaría a pie de árbol los favores de la mona por el fruto más jugoso.

“Mantengo para mí buscar, coger y cobrar; elimino correr y llevar; y ofrezco sobre seguro” —se dijo el mono maduro muy ufano—. “Esta cadena es liviana para mí... y dulce como miel sobre hojuelas”.

### Moraleja

Deshazte de las actividades que añadan poco valor: vende, subcontrata, innova para eliminarlas... Y si te sientes atrapado, falta de recursos, en un foso sin contribución de valor: innova, diversifica o salta a otra cosa.

### Reflexión práctica

Los eslabones de actividad desde la materia prima hasta el producto final conforman la cadena de valor. Cada uno contribuye al valor total del producto que no es otro que el que el cliente final percibe y está dispuesto a pagar. Pero no todos los eslabones valen igual para el cliente ni todos nos cuestan el mismo esfuerzo:

- Elige para tu negocio las actividades que contribuyen más al valor que percibe el cliente final.
- No te conformes con el valor que contribuyes a tu cliente inmediato, siguiente eslabón en la cadena, ni te resignes a una posición histórica pero insignificante: integra hacia delante o hacia atrás, innova para añadir mayor valor al cliente final, aunque parezca remoto, y especialízate en crear mayor valor aún.

Recuerda:

Nunca pierdas de vista al cliente final: el cliente cambia, su percepción del valor cambia, y cada cambio es un riesgo y una oportunidad para tu contribución de valor.

Epílogo

Dicen que, a poco de su innovación, el mono maduro, inmensamente feliz, murió de éxito; y que su modelo perduró, pero no para beneficio de los monos maduros, sino como ventaja adicional para los monos más vivaces.

## 117. FABULA: ELEFANTES Y LEONES

### EL CONOCIMIENTO RELEVANTE PARA EL NEGOCIO

La magia del circo consiste en dar la vuelta al calcetín del sueño: nos hace soñadores pasivos de una realidad onírica que vivimos despiertos, partícipes de un sueño del que no se puede despertar, y crédulos atónitos de un “más difícil todavía” que, en las pistas, es sólo rutina laboral. De hecho, cuando la jornada termina y los animales descansan relajados, mientras el agua resbala sobre sus lomos y el cepillo arrastra el cansancio adherido a sus crines, es frecuente oírlos hablar entre sí del convenio colectivo, de las bajas por depresión o de la jubilación anticipada... pura rutina. Y sus cuidadores aprenden el lenguaje de sus matizadas conversaciones, articuladas con vocalizaciones, trémulos y ronroneos, como quien aprende un idioma.

Un empresario circense me contó, tiempo atrás, que llevaba días observando acaloradas discusiones entre el amaestrador de elefantes y el domador de leones. Consciente de que las personas son la base del negocio, quiso saber y, en lo posible, mediar en la solución del conflicto. Los llamó a su despacho y les dijo que se sentía orgulloso de dirigir un gran equipo que era también una gran familia; que mientras las familias se forman, los equipos se hacen; y que su misión para hacer equipo era elegir a los mejores, definir objetivos convergentes, asignar responsabilidades, facilitar el desarrollo de capacidades, motivar al personal y resolver los conflictos.

— No se trata de nosotros —dijo el amaestrador— sino de nuestros animales: discutimos sobre qué animal sabe más y cómo hay que cuidar y compensar su saber. Yo digo que el elefante es capaz de recordar todo lo que vive, y que sabe más, mucho más que el león; y que habría que llevarle a circuitos de aventura, a escuelas y a ferias, que estimulen su imaginación y le proporcionen más conocimiento.

— Pues yo creo —siguió el domador— que el león sabe contener su respiración mientras meto mi cabeza entre sus fauces, y al no inspirar, no olfatea y no percibe que es carne y sangre lo que está al alcance de sus colmillos, y es ese saber el que hace posible el espectáculo que más emociona y sobrecoge.

Concedo que sabe pocas cosas, pero son valiosas para el público.

— Si son valiosas para el público, son valiosas para mí –terció el empresario mirando al domador–. Sin embargo, con el tiempo, el público puede acabar perdiendo el interés, visto que tú... nunca pierdes la cabeza.

Tras una breve reflexión, el empresario sacó de su cartera un billete de mil dineros y lo puso sobre la mesa:

— Deberíamos aprovechar la memoria del elefante –continuó– para ayudar al león a renovar su espectáculo, y la fiereza del león para hacer más impresionante el espectáculo del elefante... Aquí va la apuesta: traedme ese nuevo espectáculo y lo celebraremos todos juntos con esta provisión de fondos.

#### Moraleja

El conocimiento es lo único que permite crear una oferta de valor, diferenciada, atractiva y asequible: su correcta gestión es la mejor garantía de negocio. Pero la gestión de conocimiento implica no sólo al que se tiene, sino, también, y, sobre todo, al que no: la acumulación de conocimiento en el entorno restringido en el que ya estamos especializados suele producir incrementos de valor aditivos, mientras que el cruce de conocimientos o su aplicación en contextos diferentes abre la oportunidad a incrementos de valor multiplicativos (cuando no exponenciales).

#### Reflexión práctica

El conocimiento relevante es el que añade valor al negocio: el que sirve para vender más, a mejores precios o con menores costes; el que permite acceder a colaboradores que multiplican el valor de la oferta; el que hace posible la innovación alineada con la estrategia; el que motiva a los inversores; y el que ayuda a repensar la estrategia. El conocimiento necesario es el que hace posible adquirir, crear y rentabilizar el conocimiento relevante. Lo demás es inútil y costoso, porque el saber sí ocupa lugar, y tiempo, y recursos, y dinero.

#### Recuerda:

El conocimiento sustenta al negocio, así que trata de analizar el funcionamiento de tu empresa desde esa perspectiva. Acostúmbrate a parar, a menudo, y preguntarte: ¿estamos utilizando el conocimiento necesario?, ¿estamos adquiriendo el que nos falta?, ¿estamos aplicando conocimiento relevante?, ¿estamos creando nuevo conocimiento?...

Y hazte estas preguntas en los siguientes contextos:

- En tu aportación a la actividad empresarial.
- En tu entorno empresarial: la organización, sus procesos, la disponibilidad y el uso de herramientas, y la calidad e integridad de los datos en que se basan vuestras decisiones.
- En vuestra oferta actual, producto o servicio, y en la que se va configurando según aprendéis y vislumbráis nuevos modelos de negocio. Pregúntate, también: ¿qué conocimiento se encapsula

en el producto y servicio que llega o llegaría al cliente (el que compra nuestro producto o servicio) y al usuario (quien lo usa)?, ¿qué le confiere valor, qué lo hace diferenciado, cómo sabemos hacerlo atractivo y asequible

### 118. EL AGUILA Y LA GALLINA

"Era una vez un campesino que fue al bosque cercano a atrapar algún pájaro con el fin de tenerlo cautivo en su casa. Consiguió atrapar un aguilucho. Lo colocó en el gallinero junto a las gallinas. Creció como una gallina.

Después de cinco años, ese hombre recibió en su casa la visita de un naturalista. Al pasar por el jardín, dice el naturalista: "Ese pájaro que está ahí, no es una gallina. Es un águila."

"De hecho", dijo el hombre. "Es un águila. Pero yo la crié como gallina. Ya no es un águila. Es una gallina como las otras.

"No, respondió el naturalista". Ella es y será siempre un águila. Pues tiene el corazón de un águila. Este corazón la hará un día volar a las alturas".

"No, insistió el campesino. Ya se volvió gallina y jamás volará como águila".

Entonces, decidieron, hacer una prueba. El naturalista tomó al águila, la elevó muy alto y, desafiándola, dijo: "Ya que de hecho eres un águila, ya que tú perteneces al cielo y no a la tierra, entonces, abre tus alas y vuela!"

El águila se quedó, fija sobre el brazo extendido del naturalista. Miraba distraídamente a su alrededor. Vio a las gallinas allá abajo, comiendo granos. Y saltó junto a ellas.

El campesino comentó. "Yo lo dije, ella se transformo en una simple gallina".

"No", insistió de nuevo el naturalista, "Es un águila". Y un águila, siempre será un águila. Vamos a experimentar nuevamente mañana. Al día siguiente, al naturalista subió con el águila al techo de la casa. Le susurró: "Águila, ya que tú eres un águila, abre tus alas y vuela!".

Pero cuando el águila vio allá abajo a las gallinas picoteando el suelo, saltó y fue a parar junto a ellas.

El campesino sonrió y volvió a la carga: "Ya le había dicho, se volvió gallina".

"No", respondió firmemente el naturalista. "Es águila y poseerá siempre un corazón de águila. Vamos a experimentar por última vez. Mañana la haré volar".

Al día siguiente, el naturalista y el campesino se levantaron muy temprano. Tomaron el águila, la llevaron hasta lo alto de una montaña. El sol estaba saliendo y doraba los picos de las montañas.

El naturalista levantó el águila hacia lo alto y le ordenó: "Águila, ya que tú eres un águila, ya que tu perteneces al cielo y no a la tierra, abre tus alas y vuela".

El águila miró alrededor. Temblaba, como si experimentara su nueva vida, pero no voló. Entonces, el naturalista la agarró firmemente en dirección al sol, de suerte que sus ojos se pudiesen llenar de luz y conseguir las dimensiones del vasto horizonte.

Fue cuando ella abrió sus potentes alas. Se erguió soberana sobre sí misma. Y comenzó a volar a volar hacia lo alto y a volar cada vez más a las alturas. Voló. Y nunca más volvió.

#### **Moraleja:**

"Todos tenemos un Aguila adentro, pero muchos tememos dejar que ella vuele por lo cual ese aguila en muchas personas muere creyendose gallina...No permitas que tu aguila siga con su potencial escondido, dale ese empujon que necesita para expandir sus alas en las cimas del exito"

### 119. UN PERRO EN BUSCA DE EMPLEO

Entra un perro a una oficina con un periodico en la boca. Cuando intentan sacarlo, pone el periodico en el suelo y una pata en un anuncio que dice:  
"Solicitamos empleado que sepa escribir a maquina, conozca el lenguaje Visual Basic, y hable varios idioma. Igualdad de oportunidades: no importa raza, edad o sexo."

Entendiendo que el perro viene a buscar trabajo, lo llevan con el jefe de personal. Este le dice: "Sabes? Nosotros teniamos en mente a alguien distinto..."  
-"Guau!", dice el perro, señalando con su pata la parte del anuncio que dice: "Igualdad de oportunidades".

- "Bueno, pero es que el aspirante debe saber escribir a maquina..."

El perro se dirige al escritorio en el que esta la computadora, se sube a una silla, y empieza a teclear con las patas y en unos minutos sale de la impresora una carta de negocios perfectamente redactada, y sin una sola falta de ortografia.

- "Esta bien, pero es necesario que el aspirante conozca Visual Basic".

El perro pone una pata sobre el mouse, utilizando la otra para teclear y en pocos minutos termina una base de datos perfectamente estructurada, y sin solo un error.

El jefe de personal, desesperado, le dice al perro:

"Es que sucede que el aspirante debe hablar varios idiomas..."

El perro se acerca al jefe de personal, y le dice: "Miau.."

## **120. EL VENDEDOR ESTRELLA**

Existe en una empresa de cuyo nombre no quiero acordarme, un vendedor que a base de mucho esfuerzo logró transformarse en el que mayor volumen de ventas vendía. Con el correr del tiempo fue solidificando su posición dentro de la empresa y al ver que esta crecía de año en año se atrevió a pedir un reconocimiento que inmediatamente le fue otorgado.

Con el tiempo sus exigencias se fueron haciendo cada vez más intransigentes hasta que debió recurrir a la amenaza para intentar lograr un "reconocimiento extra" como lo llamaba y que a estas alturas consideraba un derecho.

- Si no aceptan mis demandas, renunciaré y me iré a la competencia...

Tanto fue el cántaro al agua, que al final se rompió; así nuestro vendedor de marras se encontró en la oficina del gerente de la competencia ofreciendo sus servicios con " cartera de clientes ". Siempre consideró que sus clientes eran su propiedad privada y su capital y por tanto era su arma poderosa en esta negociación.

El gerente en cuestión accedió a revisar la cartera de clientes antes de decidirse a contratarlo, y aunque tenía antecedentes de lo buen vendedor que era nuestro héroe, quería cerciorarse de algunos detalles.

Pronto lo citó para definir la situación y se refirió a él en los siguientes términos:

- De verdad ha estado atendiendo a la mayoría de los clientes importantes y obviamente es resultado de su esfuerzo, sin embargo solo puedo conservar en su cartera el 20% de sus clientes si Ud., desea pertenecer a nuestra empresa.

- ¿Me puede explicar?- exclamó sorprendido el vendedor.

- Como Ud., comprenderá, sería injusto quitarle a mis vendedores la atención de clientes que por años han estado atendiendo para dárselos a Ud., que viene recién llegando. Entiendo que en su empresa anterior tuviera derecho a atenderlos pero en esta empresa los derechos pertenecen a quienes por años han trabajado con ellos.

Solo se le permitiría conservar los clientes que a la sazón no estaban siendo cubiertos por los vendedores de la nueva empresa; nuestro vendedor comprendió que ello equivalía a empezar de nuevo: su soberbia lo había engegucido hasta el punto de haberlo perdido todo.

El que esté libre...

La razón por la cuál algunas cosas se repiten por generaciones es porque siempre hay alguien que cree que se le ocurrió a él.

Busque en esta lista alguna acción que crea es original:

- Darle plazos extras al cliente sin que la empresa se entere.
  - Transformar en urgentes los pedidos de cierre de mes.
- Cobrar al contado y pagar con el anticipo o la liquidación de fin de mes.
- Cuadrar facturación en falso con notas de crédito en el mes siguiente.
  - Desconocer la comisión a fin de mes.
  - Sorprenderse con sus ventas.
  - Vender productos agotados.
- Inventar reuniones cerca de su casa a la hora de salida.
  - Demostrar en el aire por haber olvidado las muestras.
- Capturar cotizaciones y órdenes de compras al lado del fax.
- Sobornar al bodeguero para que de prioridad a nuestros pedidos.
  - Desanimar al vendedor nuevo.
  - Entregar clientes cacho al vendedor nuevo.
- Creer ciegamente que si le mejoran el sueldo base venderá más.
  - Creer que si se compra un auto crecerán las ventas.
  - Creer que los clientes son propios.
  - Falsificar informes de visitas.
  - Exagerar el viático.
- Pedir licencia médica cuando las ventas van mal.
- Intentar que le bajen la meta a mediados de mes.
- Vender poco, con el mayor descuento y con el mayor plazo.
  - Prometer despacho inmediato.
- Hacer creer al cliente que la empresa tiene una ambulancia para despachar su pedido.
  - Tener claro porqué no se vende, pero desconocer las razones para vender.
    - Ser profesional para comentar sus fracasos exculpándose.
    - Creerse el hoyo del queque de un queque que no es suyo.
  - Impresionar al jefe con frases ambiciosas a principios de mes.
  - Salir a una visita urgente el día y hora de la reunión de ventas.
- Dar más descuento que el permitido y llamar al jefe para que los apruebe.
- Hacer informes y trabajo administrativo "urgente" cuando el jefe quiere que salga temprano a terreno.
  - Leer en el mesón de atención de clientes, cuando hay clientes.

Si alguna de estas líneas le ha sacado una sonrisa, simplemente huelgan más palabras.

## 121. FABULA EMPRENDEDOR – EL LEON Y LOS BUFALOS

Una mañana lluviosa el león amanecía en su guarida muy hambriento se levanto y salió a buscar comida hacia los pantanos de selva, ya era medio día despejaba lentamente el cielo azul de la selva sin embargo el león seguía buscando algún animal indefenso para saciar su apetito, finalmente se acercaba a un pantano donde pastaban 5 búfalos. Observaba cuidadosamente del medio de arboles y herbajes tenia mucho hambre no había desayunado, tenía que almorzar esta era la oportunidad no podía fallar, si se lanzaba a cazar improvisadamente saldría lastimado o tal vez perdería su vida por que los búfalos son bien organizados, atacan con todo con tal de salvarse y alejar a la amenaza, sabiendo eso, no podía correr riesgo y además pasar el día sin alimento.

Se puso a pensar por un rato. "daré vuelta y vueltas a los búfalos pondré nervioso, hare que se enojen entre ellos, alejare a unos de los otros y los devorare uno a uno"

El león con astucia, coraje y audacia logro separar a los búfalos, comenzó a devorar y saciar su hambre.

### **Moraleja:**

**En el mundo empresarial tienes que dividir el mercado, buscar un hueco donde posesionarte, ser el primero y apropiarte de ello, no puedes luchar con todos o lanzarte al mercado a la deriva por que saldrías lastimado además es posible que camines a la banca rota. "Con el tiempo, una categoría se dividirá para convertirse en dos o más categorías" "Es mejor ser el primero que ser el mejor".**

## 122. EL LEON Y LOS EXCURSIONISTAS

Los excursionistas se encontraban en los adentros de una peligrosa selva cuando de repente se encuentran de frente con un gran leon hambriento, uno de los excursionistas se asusta y queda paralizado mientras que el otro, lentamente, saca sus zapatos y se pone unas zapatillas deportivas que tenia en su mochila. El excursionista asustado le pregunta:

- "Para que te pones zapatillas, aunque corras con ellas lo mas rápido que puedas no vas a ser mas veloz que el león"

A lo que el otro contesta:

- "Solo me hace falta ser más rápido que vos"

### **Moraleja:**

"Para ganar terreno en el mundo empresarial hay que competir con sagacidad e inteligencia"

### 123. LA FABULA DEL OSO PEREZOZO Y EL TIGRE

Habia una vez un oso perezoso que vivia en un lugar muy transitado de la selva, por alli pasaban los leones cuando salian a hacer ejercicio, las comadrejas daban pequeños paseos por alli y asi muchos animales concurrían el lugar.

Un dia el perezoso pensó:

- Seria buen negocio poner una venta de empanadas aqui, dado que este es un lugar muy transitado.

Al dia siguiente al ver el perezoso la gran cantidad de animales que pasaban por alli, pensó nuevamente:

- Seria buen negocio poner una venta de empanadas aqui, dado que este es un lugar muy transitado.

A la semana siguiente el perezoso nuevamente se asomo y vio una gran cantidad de animales pasando por alli y pensó nuevamente:

- Seria buen negocio poner una venta de empanadas aqui, dado que este es un lugar muy transitado.

A la semana siguiente el perezoso estaba furioso y salio gritando y peleando con el tigre quien habia puesto un negocio de venta de empanadas justo en el lugar en que el habia pasado semanas pensando en que seria bueno poner este negocio, pero luego comprendió que lo unico que podia hacer era ver como el tigre emprendio el negocio que el con anhelos soñó por semanas pero que no fue capaz de emprender.

***Moraleja 1: "Las ideas no valen nada a menos de que hagas algo productivo con ellas"***

***Moraleja 2: "Tener una buena idea en la cabeza es como tener una linda mascota...Pero muerta, debes darle vida!!"***

Como decia uno de los gurus mas grande de la historia de la administracion moderna, Peter Druker:

**"Por una idea pago 5 centavos, por una implementación de una idea pago una fortuna"**

### 124. EFICACIA Y EFICIENCIA

Posted On 12 ago 2011 By [Alejandro Fariña](#). Under: [Fábulas y Moralejas](#).

[Juan trabajaba en una empresa hacía dos años. Siempre fué muy serio, dedicado y cumplidor de sus obligaciones. Llegaba puntual y estaba orgulloso de que en dos años nunca recibió ninguna amonestación.](#)

[Cierta día buscó al Gerente para hacerle un reclamo:](#)

- Señor, trabajo en la empresa desde hace dos años con bastante esmero y estoy a gusto con mi puesto, pero siento que he sido postergado. Mire, Fernando ingresó en un puesto igual al mío hace solo seis meses y ya ha sido promovido a supervisor.

- ¡Ajá! -respondió el gerente-. Mientras resolvemos este problema que me planteas, quisiera pedirte que me ayudes a resolver otro. Quiero dar fruta al personal, para el almuerzo de hoy. En el negocio de la esquina venden frutas. Por favor averigua si tienen naranjas.

Juan se esmeró en cumplir con el encargo de su jefe y en 5 minutos ya estaba de vuelta en la oficina.

- Bueno Juan! ¿qué averiguaste?

- Señor, sí tienen naranjas para la venta.

- ¿Y cuánto cuestan?

- ¡Ahhh...! no pregunté eso.

- Bueno, ¿pero viste si tenían suficientes naranjas para todo el personal?,- preguntó serio el Jefe.

- Tampoco pregunté eso señor.

- ¿Hay alguna fruta que pueda sustituir la naranja?

- No sé señor, pero creo...

- Bueno, -dijo el Jefe-, espera, siéntate un momento.

El Gerente tomó el teléfono y mandó llamar a Fernando. Cuando se presentó, le dió las mismas instrucciones que le había dado con anterioridad a Juan y en 10 minutos estuvo de vuelta.

Cuando volvió,el Jefe le preguntó:

- Bien Fernando, ¿que noticias traes?

- Señor, tienen naranjas, las suficientes para todo el personal y, si prefiere, también tienen bananas, manzanas, kiwis y peras. La naranja está a 15 el kilo, la banana a 22, la manzana a 9 el kilo y el kiwi y el melón cuestan 28 el kilo. Me dijeron que si compra fruta

en cantidad, nos harán un descuento del 8 por ciento. He dejado separada la naranja, pero si usted elige otra fruta debo regresar para confirmar el pedido.

- Muchas gracias, Fernando, pero espereme un momento.

Se dirigió a Juan, que había quedado boquiabierto y le preguntó:

- Juan, ¿que me decías?

- Nada señor, eso es todo. Muchas gracias. Con su permiso...

Moraleja:

“El éxito es en gran parte el producto de elevar constantemente el nivel de nuestras aspiraciones

y el de nuestras expectativas”

## **125. LA IMAGINACION ES MAS IMPORTANTE QUE EL CONOCIMIENTO**

Posted On 03 abr 2011 By [Alejandro Fariña](#). Under: [Fábulas y Moralejas](#).

Un señor va de cacería al África y se lleva su perrito para no sentirse solo en ese lugar.

Un día ya en la expedición, el perrito, correteando mariposas se aleja del grupo, se extravía y comienza a vagar solo por la selva. En eso ve a lo lejos que viene una pantera enorme a toda carrera. Al ver que la pantera se lo va a devorar, piensa rápido qué hacer. En eso ve un montón de huesos de un animal muerto y empieza a mordisquearlos.

Entonces, cuando la pantera está a punto de atacarlo, El perrito dice: ¡Ah!, ¡qué rica pantera me acabo de comer!! La pantera lo alcanza a escuchar y frenando en seco, gira y sale despavorida pensando: ¡Quién sabe que animal será ese, no me vaya a comer a mí también!

Un mono que andaba trepado en un árbol cercano y que había visto y oído la escena sale corriendo tras la pantera para contarle como la engañó el perrito: “Cómo serás pendejo esos huesos ya estaban ahí, además es un simple perro.” dijo el mono.

Después que el mono le contó a la pantera la historia de lo que vio, esta última muy arrecha le dice al mono: “¡Súbete a mi espalda, vamos donde ese perro a ver quién se come a quién!”. Y salen corriendo a buscar al perrito.

El perrito ve a lo lejos que viene nuevamente la pantera con el mico en la espalda. El perrito se da cuenta de la traición del mono. ¿¿Y ahora qué hago?? piensa todo asustado el perrito.

Entonces, en vez de salir corriendo, se queda sentado dándoles la espalda como si no los hubiera visto y en cuanto la pantera está a punto de atacarlo de nuevo, el perrito dice: “¡Ese mono hp! hace como media hora que lo mandé a traerme otra pantera y todavía no aparece!” !

MORALEJA: “EN MOMENTOS DE CRISIS, SOLO LA IMAGINACIÓN ES MAS IMPORTANTE QUE EL CONOCIMIENTO”. Procura ser imaginativo como el perro, evita ser pendejo como la pantera pero nunca seas tan hp como el MONO!!

## **126. ME PAGARA MAS? , PEQUEÑO CUENTO SOBRE MOTIVACION.**

Hoy una persona que conozco la han cambiado de puesto en su empresa: más status, más responsabilidad, pero, ¿han sabido apretar el botón de su motivación?. A raíz de esto se me ha venido a la cabeza este cuento:

Un director de empresa que acababa de asistir a un seminario sobre motivación llamó a un empleado a su despacho y le dijo: “De ahora en adelante, se le permitirá a usted planificar y controlar su propio trabajo. Estoy seguro de que eso hará que aumente considerablemente la productividad”.

“¿Me pagarán más?”, preguntó el empleado.

“De ningún modo. El dinero no es un elemento motivador, y usted no obtendría satisfacción de un simple aumento de salario”.

“Bueno, pero, si aumenta la productividad, ¿me pagarán más?”

“Mire usted”, dijo el director. “Evidentemente, usted no entiende la teoría de la motivación. Lévese a casa este libro sobre motivación y léalo: en él se explica qué es lo que realmente le motiva a usted”.

Cuando el empleado salía del despacho, se detuvo y dijo: “Y si leo este libro, ¿me pagarán más?”

Cuanto entienden nuestros jefes de motivación verdad....¿tu qué opinas?.

## **127. OPTIMISMO: LA FABULA DEL COMERCIANTE.**

Había una vez un ciudadano que vivía al lado de una carretera donde vendía unas ricas albóndigas con pan. Estaba muy ocupado y por lo tanto no oía la radio, no leía los periódicos, ni veía la televisión.

Alquiló un trozo de terreno, colocó una gran valla y anunció su mercancía gritando a todo pulmón: "Compren deliciosas albóndigas calientes". Y la gente se las compraba.

Aumentó la adquisición de pan y carne. Compró un terreno más grande para poder ocuparse mejor de su negocio. Y trabajó tanto que dispuso que su hijo dejara la Universidad donde estudiaba Ciencias Comerciales a fin de que le ayudara.

Sin embargo, ocurrió algo importante. Su hijo le dijo:

-"Padre, ¿pero no escuchas la radio, ni lees los periódicos? Estamos sufriendo una grave crisis. La situación es realmente mala; peor no podría estar".

El padre pensó: "Mi hijo estudia en la Universidad, lee la prensa, ve la televisión y escucha la radio. Sabe entonces lo que dice".

Compró pues menos pan y menos carne. Sacó la valla anunciadora, dejó el alquiler del terreno a fin de eliminar los gastos y ya no anunció sus ricas albóndigas con pan. Y las ventas fueron disminuyendo cada día más.

Después de un tiempo, el negocio estaba realmente afectado

-"Tenías razón hijo mío", le dijo al muchacho. "Verdaderamente estamos sufriendo una gran crisis".

Si nos programamos para fracasar, fracasaremos. Si nos mentalizamos para ganar, ganaremos. Es una simple elección personal. En estos tiempos distintos, asumamos que hay muchas oportunidades esperando por nosotros.

El optimismo es el valor que nos ayuda a enfrentar las dificultades con buen ánimo y perseverancia, descubriendo lo positivo que tienen las personas y las circunstancias, confiando en nuestras capacidades y posibilidades junto con la ayuda que podemos recibir.

No es más optimista el que menos ha fracasado, sino quien ha sabido encontrar en la adversidad un estímulo para superarse, fortaleciendo su voluntad y empeño; en los errores y equivocaciones una experiencia positiva de aprendizaje. Todo requiere esfuerzo y el optimismo es la alegre manifestación del mismo, de esta forma, las dificultades y contrariedades dejan de ser una carga, convirtiéndonos en personas productivas y emprendedoras.

## **128. UNA FABULA SOBRE LA INNOVACIÓN EN LA EMPRESA**

La palabra **innovación** parece haberse convertido en una suerte de mantra que nuestros directivos repiten una y otra vez sin muchas veces **entender** realmente de qué hablan... y sobre todo, cómo potenciar una **cultura de innovación** en la empresa.

Esta **fábula**, que se me ocurrió a raíz de una historia que escuché, creo que ilustra cómo solemos entender la innovación en las organizaciones, y algunas de las **reacciones** más habituales...

“Érase una vez una aldea situada en un isla perdida cerca de un país remoto. Las historias cuentan que su fundador, el venerado anciano Zabu, había llegado a la zona en un momento de necesidad, tras naufragar su barco y perder a buena parte de la tripulación.

Al llegar a tierra el grupo se había maravillado al contemplar el exuberante paraje, lleno de frondosos matorrales y rico en muchos tipos de fruta y animales... no les faltaría alimento. El grupo deambuló sin rumbo durante varios días en busca de un lugar donde establecerse. El viaje era duro, ya que el grupo tenía que apartar laboriosamente la espinosa maleza para avanzar. Las provisiones comenzaron a escasear, y una mañana Zabu, al llegar a un claro despejado anunció que iba a partir en busca de una fuente de agua, ya que si no el grupo no aguantaría muchos más días.

Tres días después, cuando ya todos lo daban por muerto, apareció lleno de cortes y arañazos anunciando que había descubierto un pozo a un día de camino de la aldea, y que había despejado el sendero. Toda la aldea festejó la noticia, pues el hallazgo garantizaba su supervivencia.

Con el tiempo, lo que había sido un sendero difícilmente visible y lleno de espinosa maleza se fue convirtiendo en un camino despejado, ya que cuanto más gente lo recorría más fácil resultaba hacerlo.

Cincuenta inviernos pasaron, y la aldea prosperó. Era la mañana en la que la aldea celebraba que el joven Iwala abandonaba su niñez y se convertía en adulto, así que se le encomendó la tarea de ir a recoger agua del pozo, como era tradicional. Iwala era un joven despierto y curioso, y tras varios días de acarrear los cubos por el sendero que iba al pozo y hacer algunas exploraciones, se armó de valor y fue a hablar con el jefe de la aldea (su fundador hacía años que había dejado éste mundo)

- Creo que el sendero que utilizamos para llegar al pozo es demasiado largo y enrevesado. He estado dándole vueltas, y creo que podría encontrar uno más corto

El jefe lo miró con cierto aire de suficiencia y le espetó:

- ¿Por qué te dedicas a perder el tiempo? El sendero que tenemos es bueno, y no necesitamos que un joven inexperto se dedique a idear fantasías. ¿Acaso te crees mejor que nuestro fundador? .
- No, sólo creo que podríamos tardar mucho menos... – explicó el joven cohibido.
- Además, hace unos años hubo otro como tú que lo intentó y no hizo consiguio más que perder el tiempo...
- Pero quizás eran diferentes las circunstancias o el entorno—contestó con valentía Iwala.
- Bueno, si tan listo te crees, demuéstalo... pero no tendrás ayuda de ninguno de los hombres de la aldea. Busca tu solo ese nuevo sendero.

A la mañana siguiente el joven se dirigió resuelto a uno de los extremos de la aldea con su machete y comenzó a despejar un sendero. Sus conciudadanos lo observaban con una mezcla de burla y extrañeza, increpándole:

- ¿Por qué te dedicas a perder el tiempo si ya hay una forma de llegar al pozo?... Estos jóvenes con tal de cuestionarlo todo....

El joven desoyó los comentarios y se esforzó en la tarea día y noche, hasta que acabó por despejar un camino que llegaba al pozo en apenas unas horas. Aunque había trabajado duro, todavía era un sendero angosto y repleto de ramas que se trababan en la ropa.

Fue a anunciar su hazaña al jefe del poblado, que con una mirada escéptica acompañó a Iwala al inicio del sendero. Tras contemplarlo, dijo:

- Aunque sea como tu dices y hayas encontrado un camino más corto, es incomodo y estrecho... Tu puedes hacer lo que quieras, pero la aldea seguirá utilizando el que despejó nuestro fundador Zabu, tal como se ha hecho toda la vida.

El joven abatido le contó la conversación a su mejor amigo. Inmediatamente éste decidió que a partir de ahora ambos irían a recoger agua por el nuevo sendero. Su ejemplo empezó a cundir entre otros jóvenes, que se decidieron a usar la nueva ruta. Ya no era tan incomodo, puesto que el paso de los jóvenes había aplastado algunas de las espinosas ramas que anteriormente lo plagaban.

Una mañana, una mujer anciana, en lugar de mirar con superioridad a los inexpertos jóvenes que transitaban por el nuevo sendero, admiró su valentía y se decidió a recorrerlo ella misma. A la mañana siguiente decidieron hacerlo dos de los consejeros del jefe que habían asistido escépticos a la proeza... y a los pocos días, sin grandes anuncios ni aspavientos, toda la aldea estaba utilizando el nuevo sendero, y palmeando en la espalda al joven que lo despejó.

Con el tiempo, el nuevo sendero se convirtió en un amplio y despejado camino que utilizaba toda la aldea para ir a por agua... y el anterior fue inundado por la maleza.

Me parece que éste tipo de situaciones se **repiten** habitualmente en nuestras empresas... en el próximo artículo, analizaremos en detalle **cómo implantar una cultura de innovación** en la empresa.

### **129. LOS TRES LEONES Y LA MONTAÑA DIFÍCIL (FABULA)**

En la selva vivían tres leones. Un día el mono, el representante electo por los animales, convocó a una reunión para pedirles una toma de decisión:

-Todos nosotros sabemos que el león es el rey de los animales, pero para una gran duda en la selva: existen tres leones y los tres son muy fuertes. ¿A cuál de ellos debemos rendir obediencia? ¿Cuál de ellos deberá ser nuestro Rey?

Los leones supieron de la reunión y comentaron entre si:

-Es verdad, la preocupación de los animales tiene mucho sentido. Una selva no puede tener tres reyes. Luchar entre nosotros no queremos ya que somos muy amigos... Necesitamos saber cual será el elegido, pero, ¿Cómo descubrirlo?.

Otra vez los animales se reunieron y después de mucho deliberar, le comunicaron a los tres leones la decisión tomada:

-Encontramos una solución muy simple para el problema, y decidimos que ustedes tres van a escalar la Montaña Difícil. El que llegue primero a la cima será consagrado nuestro Rey.

La Montaña Difícil era la más alta de toda la selva. El desafío fue aceptado y todos los animales se reunieron para asistir a la gran escalada.

El primer león intentó escalar y no pudo llegar. El segundo empezó con todas las ganas, pero, también fue derrotado. El tercer león tampoco lo pudo conseguir y bajó derrotado. Los animales estaban impacientes y curiosos; si los tres fueron derrotados, ¿Cómo elegirían un rey?

En este momento, un águila, grande en edad y en sabiduría, pidió la palabra:

-¡Yo sé quien debe ser el rey! Todos los animales hicieron silencio y la miraron con gran expectativa.

-¿Cómo?, preguntaron todos.

-Es simple... dijo el águila. Yo estaba volando bien cerca de ellos y cuando volvían derrotados en su escalada por la Montaña Difícil escuché lo que cada uno dijo a la Montaña.

El primer león dijo: - ¡Montaña, me has vencido!

El segundo león dijo: - ¡Montaña, me has vencido!

El tercer león dijo: - ¡Montaña, me has vencido, por ahora! Pero ya llegaste a tu tamaño final y yo todavía estoy creciendo.

La diferencia, completó el águila, es que el tercer león tuvo una actitud de vencedor cuando sintió la derrota en aquel momento, pero no desistió y quien piensa así, su persona es más grande que su problema: él es el rey de si mismo, y está preparado para ser rey de los demás.

Los animales aplaudieron entusiasmadamente al tercer león que fue coronado El Rey de los Animales.

Moraleja: No tiene mucha importancia el tamaño de las dificultades o situaciones que tengas. Tus problemas, por lo menos la mayor parte de las veces, ya llegaron al nivel máximo, pero no tú. Tú todavía estás creciendo y ERES MAS GRANDE QUE TODOS TUS PROBLEMAS JUNTOS !!!!

Todavía no llegaste al límite de tu potencial y de tu excelencia.

La Montaña de las Dificultades tiene un tamaño fijo, limitado. ¡TU TODAVIA ESTAS CRECIENDO!

### 130. EL MAGO DEL METODO

Había una vez en un país muy lejano un mago con cuyo método, aseguraba, uno podía conseguir cualquier cosa. El propio mago, a pesar de llevar una vida casi austera, parecía ser una persona tremendamente feliz y satisfecha, y muchos aseguraban que era uno de los grandes sabios de su tiempo.

Un día un joven señor fue a visitar al mago. Acudía de un torneo en el que había conocido a la bella hija del rey, y se había enamorado perdidamente de ella. “Mago, enseñame un método para encandilar a la princesa y te cubriré de oro”, le dijo. Y el mago aceptó el encargo.

“Bien”, comenzó el mago, “lo primero es pasar mucho tiempo con la princesa para ir la conociendo. Ella adora montar a caballo, por lo que tendréis que empezar a cabalgar en los mismos bosques que ella”. El joven señor puso mala cara. “Ya me gustaría, pero es que mi caballerizo es un patán, tiene los caballos hechos una pena, llenos de mugre y heridas, y aunque he intentado por todos los medios que se tome su trabajo en serio no ha habido manera”.

El mago pareció sorprendido. “Bien, ¿Y por qué no despedís al caballerizo?”. “Oh, lo haría”, dijo el joven señor, “pero lleva mucho trabajando con nosotros, lo contrató mi padre y no me gustaría enemistarme con él”. “Bueno”, continuó el mago, “es una contrariedad sin duda, pero podemos intentar seguir con el resto del método”.

“Lo que debéis hacer entonces”, prosiguió, “es mostraros lo más atractivo posible a la princesa. Llamad a vuestro sastre y que os prepare un traje fastuoso”. De nuevo, el joven señor puso cara de contrariedad. “Imposible, mago”, replicó, “mi sastre me sale por un ojo de la cara. Siempre comienza con ofertas muy baratas, pero el traje que me entrega es un desastre, y entonces empezamos con los arreglos: una puntadita por aquí, un botón por allá... Y claro, al final el traje sale tan caro que mi padre ya me ha suspendido el presupuesto para vestidos”.

El mago lo miró en silencio durante unos segundos. Meneó la cabeza y dijo “en fin... Intentemos otra cosa: mostradle a la princesa vuestras dotes de liderazgo. Haced que vuestros hombres organicen unas maniobras militares en las que vos os mostraréis como el gran estratega y guerrero que seguramente sois”. Una vez más, el joven señor parecía a punto de llorar. “No sabéis lo que decís... Mis hombres tienen una rutina muy marcada, y en el momento en el que se les pide algo más de lo que les toca empiezan a quejarse, a protestar, incluso a desobedecer las ordenes... Si empiezo a pedirles esfuerzos y que hagan cosas nuevas tendré problemas”.

El mago meditó de nuevo unos segundos. “Muy bien, tengo la solución”, dijo. “Todas las noches, antes de acostaros, haréis gárgaras con esta poción, por la que os cobraré mil monedas de oro. En un tiempo, la princesa acabará rendida a vuestros pies”. Por fin, el joven señor saltó loco de alegría. “¡Esto es lo que necesitaba! En verdad sois un gran mago, y si la poción finalmente funciona no solo ganaréis estas mil monedas, os cubriré de oro como os prometí”.

Esa misma noche el joven señor comenzó con las gárgaras. Durante un mes, dos, tres, el señor hizo gárgaras y gárgaras y más gárgaras hasta que la garganta se le enrojeció y casi perdió el habla, pero la princesa no daba muestras de notar siquiera su presencia. Compró otra poción, y otra, y otra más. Pasó un año entero, y nada. Entonces, enfurecido, marchó donde el mago.

“¡Me has engañado!”, gritó al mago. El mago le miró sonriendo. “Bueno, mi señor, no podéis culparme”, le respondió, “pensé que si el caballero, el sastre y vuestros hombres os tomaban por tonto, yo debería quizás probar suerte “.

**Moraleja 1:** El que algo quiere, algo le cuesta.

**Moraleja 2:** Algunos piden consejo y lo que realmente están pidiendo son trucos mágicos.

**Moraleja 3:** La magia no funciona (casi nunca 😊)

**Moraleja 4:** Sigue haciendo lo mismo de siempre y los resultados serán los mismos de siempre (A. Einstein dixit)

### 131. EL FLORERO DE PORCELANA

Un Gran Maestro y un Guardián se dividían la administración de un **monasterio Zen**.  
Cierta día, el Guardián murió, y fue **preciso** sustituirlo.

El Gran Maestro reunió a todos los discípulos para escoger quién tendría la honra de  
trabajar directamente a su lado.

- Voy a presentarles un problema -dijo el Gran Maestro- y aquél que lo resuelva primero.

será el **nuevo** guardián del Templo.

Terminado su corto **discurso**, colocó un banquito en el **centro** de la sala. Encima estaba un florero de **porcelana** carísimo, con una rosa roja que lo decoraba.

- Éste es el problema -dice el Gran Maestro -resuélvanlo-.

Los discípulos contemplaron perplejos el "problema", por lo que veían los **diseños** sofisticados y raros de la porcelana, la frescura y la **elegancia** de la flor. ¿Qué representaba aquello?

¿Qué hacer? ¿Cuál sería el enigma?

Pasó el tiempo sin que nadie atinase a hacer nada salvo contemplar el "problema", hasta que uno de los discípulos se levantó, miró al maestro y a los alumnos, caminó resolutamente hasta el florero de porcelana y lo tiró al suelo, destruyéndolo.

- ¡¡¡ Al fin alguien que lo hizo !!! - exclamó el Gran Maestro-

Empezaba a dudar de la **formación** que les hemos dado en todos estos años , Usted es el **nuevo** guardián.

Al volver a su lugar el alumno, el Gran Maestro explicó:

- Yo fui bien claro: dije que ustedes estaban delante de un "problema". No importa cuán **bello y fascinante** sea un problema, tiene que ser eliminado.

Un problema es un problema; puede ser un florero de *porcelana* muy caro, un lindo amor que ya no tiene **sentido**, un camino que precisa ser abandonado, por más que insistimos en recorrerlo porque nos trae comodidad... "Solo existe una manera de lidiar con un problema": atacándolo de frente.

En estas horas, no se puede tener piedad, ni ser tentado por el lado fascinante que cualquier conflicto acarrea consigo.

Recuerda que un problema, es un problema.

No tiene caso tratar de "acomodarlo" y darle vueltas, si al fin y al cabo ya no es otra cosa más que "UN PROBLEMA".

Déjalo, hazlo a un lado y continúa tu misión.

No huyas de él... No lo escondas ...

### 132. LA FABULA DEL BAMBU

Cuenta una fábula que un agricultor japonés decidió un día plantar bambú. Había estudiado bien algo muy curioso que sucede con el bambú japonés y que lo convierte en no recomendable para impacientes: siembras la semilla, la abonas, tienes que regarla constantemente y durante mucho tiempo no pasa nada.

En realidad, no pasa nada con la planta durante los primeros siete años, a tal punto que, un cultivador inexperto estaría convencido de haber comprado semillas no fértiles.

Sin embargo, durante el séptimo año, en un período de sólo seis semanas la planta de bambú crece... ¡mas de 30 metros! ¿Tardó sólo seis semanas crecer? No, la verdad es que se tomó siete años y seis semanas en desarrollarse.

**Durante los primeros siete años de aparente inactividad, el bambú estaba generando un complejo sistema de raíces que le permitiría sostener el crecimiento que iba a tener después.**

En la vida cotidiana, no solo en el coaching, queremos encontrar soluciones rápidas y triunfos inmediatos, sin entender que el éxito es simplemente resultado de un crecimiento interno que requiere tiempo. Seguro que todos reconocemos periodos en nuestra vida en los que esforzándonos en conseguir algo parecía que no avanzábamos, para de repente darnos cuenta de que habíamos alcanzado un nuevo hito, una nueva capacidad o dominio.

***“Si no consigues lo que anhelas, persiste y no desesperes... quizá sólo estés echando raíces...”***

### 133. QUE ES UN JEFE Y QUE UN LIDER.

Existen diferencias entre ser un jefe y ser un líder, entre ellas:

Para el Jefe, la autoridad es un privilegio de mando y para el Líder un privilegio de Servicio.

El Jefe ordena: “Aquí mando yo”, el Líder: “Aquí sirvo yo”.

El jefe empuja al grupo y el Líder va al frente comprometándose con sus acciones.

El Jefe existe por la autoridad, el Líder por la buena voluntad.

El Jefe necesita imponerse con argumentos extensos, el Líder con ejemplos entrañables.

El Jefe inspira miedo, se le teme, se le sonrío de frente y se le critica de espalda.

El Líder inspira confianza, da poder a su gente, los entusiasma y cuando está presente, fortalece al grupo.

Si temes a tu superior, es Jefe. Si lo amas es un Líder.

El Jefe busca al culpable cuando hay un error. El que la hace la paga.  
Sanciona, castiga, reprende, cree arreglar el mundo con un grito o con una infracción.  
El Líder jamás apaga una llama encendida, corrige pero comprende, no busca las fallas por placer, sino para rehabilitar al caído.  
El Jefe asigna los deberes, ordena a cada quien lo que tiene que hacer, mientras contempla desde su lugar cómo se le obedece.  
El Líder da el ejemplo, trabaja con y como los demás, es congruente con su pensar, decir y actuar.  
El Jefe hace del trabajo una carga, el Líder un privilegio.  
Los que tienen un Líder, pueden cansarse más no fastidiarse, porque el Líder transmite la alegría de vivir y de trabajar.  
El Jefe sabe cómo se hacen las cosas, el Líder enseña como deben hacerse.  
Uno se guarda el secreto del éxito, el otro capacita permanentemente, para que la gente pueda hacer las cosas con eficacia.  
El Jefe maneja a la gente, el Líder la prepara.  
El Jefe masifica a las personas convirtiéndolas en números o fichas.  
El Líder conoce a cada uno de sus colaboradores, los trata como personas, no los usa como cosas.  
Respeto la personalidad, se apoya en el hombre concreto, lo dinamiza y lo impulsa constantemente.  
El Jefe dice, “vaya”, el Líder “vayamos”.  
El Líder promueve al grupo a través del trabajo en equipo, forma a otros Líderes, consigue un compromiso real de todos los miembros, formula planes con objetivos claros y concretos, motiva, supervisa y difunde el ideal de una esperanza viva y una alegría contagiosa.  
El Jefe llega a tiempo, el Líder llega adelantado.  
“Un pie adelante del grupo, una mirada más allá de los seguidores” el que inspira, el que no se contenta con lo posible sino con lo imposible.  
El Líder hace de la gente ordinaria, gente extraordinaria.  
La compromete con una misión que le permita la trascendencia y realización.  
Le da significado a la vida de sus seguidores, un porqué vivir, es un arquitecto humano.

**No todos pueden ser “líderes”. Lo importante es saber la diferencia.**

#### **134. HONESTIDAD (Fábula china)**

Se cuenta que allá para el año 250 A.C., en la China antigua, un príncipe de la región norte del país estaba por ser coronado emperador, pero de acuerdo con la ley, él debía casarse. Sabiendo esto, decidió hacer una competencia entre las muchachas de la corte para ver quién sería digna de su propuesta. Al día siguiente, el príncipe anunció que recibiría en una celebración especial a todas las pretendientes y lanzaría un desafío. Una anciana que servía en el palacio hacía muchos años, escuchó los comentarios sobre

los preparativos. Sintió una leve tristeza porque sabía que su joven hija tenía un sentimiento profundo de amor por el príncipe. Al llegar a la casa y contar los hechos a la joven, se asombró al saber que ella quería ir a la celebración. Sin poder creerlo le preguntó:

"¿Hija mía, que vas a hacer allá? Todas las muchachas más bellas y ricas de la corte estarán allí. Sácate esa idea insensata de la cabeza. Sé que debes estar sufriendo, pero no hagas que el sufrimiento se vuelva locura"

Y la hija respondió: "No, querida madre, no estoy sufriendo y tampoco estoy loca. Yo sé que jamás seré escogida, pero es mi oportunidad de estar por lo menos por algunos momentos cerca del príncipe. Esto me hará feliz"

Por la noche la joven llegó al palacio. Allí estaban todas las muchachas más bellas, con las más bellas ropas, con las más bellas joyas y con las más determinadas intenciones. Entonces, finalmente, el príncipe anunció el desafío: "Daré a cada una de ustedes una semilla. Aquella que me traiga la flor más bella dentro de seis meses será escogida por mí, esposa futura, emperatriz de China"

La propuesta del príncipe seguía las tradiciones de aquel pueblo, que valoraba mucho la especialidad de cultivar algo, sean: costumbres, amistades, relaciones, etc. El tiempo pasó y la dulce joven, como no tenía mucha habilidad en las artes de la jardinería, cuidaba con mucha paciencia y ternura de su semilla, pues sabía que si la belleza de la flor surgía como su amor, no tendría que preocuparse con el resultado. Pasaron tres meses y nada brotó. La joven intentó todos los métodos que conocía pero nada había nacido. Día tras día veía más lejos su sueño, pero su amor era más profundo. Por fin, pasaron los seis meses y nada había brotado. Consciente de su esfuerzo y dedicación la muchacha le comunicó a su madre que sin importar las circunstancias ella regresaría al palacio en la fecha y hora acordadas sólo para estar cerca del príncipe por unos momentos.

En la hora señalada estaba allí, con su vaso vacío. Todas las otras pretendientes tenían una flor, cada una más bella que la otra, de las más variadas formas y colores. Ella estaba admirada. Nunca había visto una escena tan bella. Finalmente, llegó el momento esperado y el príncipe observó a cada una de las pretendientes con mucho cuidado y atención. Después de pasar por todas, una a una, anunció su resultado. Aquella bella joven con su vaso vacío sería su futura esposa. Todos los presentes tuvieron las más inesperadas reacciones. Nadie entendía por qué él había escogido justamente a aquella que no había cultivado nada. Entonces, con calma el príncipe explicó:

"Esta fue la única que cultivó la flor que la hizo digna de convertirse en emperatriz: la flor de la honestidad. Todas las semillas que entregué eran estériles"

### 135. LA HISTORIA DE LA LLAVE

Leía hace poco, una magnífica historia de Juan Mateo en HSM Global sobre la forma en que estamos intentando buscar soluciones en este entorno tan complicado. Puede ser que no las encontremos por que las buscamos dónde no las hay, por qué las seguimos buscando con viejos métodos y en un pasado lleno de experiencias que, ante la nueva situación, no sirven de mucho.

Una noche, mientras paseaba por mi barrio, me encontré a un hombre que buscaba desesperadamente algo. Me sorprendió observar que, mientras se llevaba las manos a la cabeza y decía sin cesar, “¿dónde se habrán caído?”, daba vueltas y vueltas dentro un círculo muy reducido cuyo centro era una farola...

Me acerqué y le pregunté si le podía ayudar. Cuando me respondió me di cuenta de que, además, estaba algo bebido.

- ¿Puedo ayudarle?
- Sí, claro, por supuesto...
- ¿Qué ha perdido?- le pregunté mientras comenzaba a buscar sin saber qué buscaba.
- Las llaves de mi casa. ¡¡Las malditas llaves de mi casa!!- me contestó con un tono pastoso de voz y unos ojos brillantes y enrojecidos.
- No se preocupe- le dije para tranquilizarle-seguro que las encontramos.

Me puse a buscar, y mientras lo hacía le pregunté

- ¿Está seguro de que se le cayeron por aquí?
- Pues la verdad es que no – me contestó – pero aquí hay luz.

Lo que nos ocurre, al igual que al personaje de la historia, es que en el pasado tenemos “luz” y es donde intentamos encontrar las soluciones por nuestra experiencia pero el problema es que la situación a la que nos enfrentamos es NUEVA y la experiencia acumulada nula, así que o buscamos en la “oscuridad” o seguiremos dando vueltas a la farola.

El drama, según Juan Mateo, reside en que lo que está oscuro nos da miedo y, por lo tanto, lo rechazamos. Pero hay que ármense de valor y adentrarse en el túnel con “una buena linterna”, sólo así, buscando de manera diferente podremos encontrar soluciones nuevas.

Esas linternas que nos deben iluminar, tal como nos dice Juan Mateo serían:

- 1.- Creatividad.
- 2.- Optimismo.
- 3.- Sentido del humor.
- 4.- Tolerancia al fracaso.
- 5.- Asumir riesgos.
- 6.- Creer en si mismo.
- 7.- Dejar de criticar.
- 8.- Trabajo en equipo... con gente muy distinta a usted.
- 9.- Saber aplazar la recompensa.

¿Sabes dónde encontrar la “linternas”?

### **136. EL MAGO DEL METODO**

Había una vez en un país muy lejano un mago con cuyo método, aseguraba, uno podía conseguir cualquier cosa. El propio mago, a pesar de llevar una vida casi austera, parecía

ser una persona tremendamente feliz y satisfecha, y muchos aseguraban que era uno de los grandes sabios de su tiempo.

Un día un joven señor fue a visitar al mago. Acudía de un torneo en el que había conocido a la bella hija del rey, y se había enamorado perdidamente de ella. “Mago, enseñame un método para encandilar a la princesa y te cubriré de oro”, le dijo. Y el mago aceptó el encargo.

“Bien”, comenzó el mago, “lo primero es pasar mucho tiempo con la princesa para ir la conociendo. Ella adora montar a caballo, por lo que tendréis que empezar a cabalgar en los mismos bosques que ella”. El joven señor puso mala cara. “Ya me gustaría, pero es que mi caballerizo es un patán, tiene los caballos hechos una pena, llenos de mugre y heridas, y aunque he intentado por todos los medios que se tome su trabajo en serio no ha habido manera”.

El mago pareció sorprendido. “Bien, ¿Y por qué no despedís al caballerizo?”. “Oh, lo haría”, dijo el joven señor, “pero lleva mucho trabajando con nosotros, lo contrató mi padre y no me gustaría enemistarme con él”. “Bueno”, continuó el mago, “es una contrariedad sin duda, pero podemos intentar seguir con el resto del método”.

“Lo que debéis hacer entonces”, prosiguió, “es mostraros lo más atractivo posible a la princesa. Llamad a vuestro sastre y que os prepare un traje fastuoso”. De nuevo, el joven señor puso cara de contrariedad. “Imposible, mago”, replicó, “mi sastre me sale por un ojo de la cara. Siempre comienza con ofertas muy baratas, pero el traje que me entrega es un desastre, y entonces empezamos con los arreglos: una puntadita por aquí, un botón por allá... Y claro, al final el traje sale tan caro que mi padre ya me ha suspendido el presupuesto para vestidos”.

El mago lo miró en silencio durante unos segundos. Meneó la cabeza y dijo “en fin... Intentemos otra cosa: mostradle a la princesa vuestras dotes de liderazgo. Haced que vuestros hombres organicen unas maniobras militares en las que vos os mostraréis como el gran estratega y guerrero que seguramente sois”. Una vez más, el joven señor parecía a punto de llorar. “No sabéis lo que decís... Mis hombres tienen una rutina muy marcada, y en el momento en el que se les pide algo más de lo que les toca empiezan a quejarse, a protestar, incluso a desobedecer las ordenes... Si empiezo a pedirles esfuerzos y que hagan cosas nuevas tendré problemas”.

El mago meditó de nuevo unos segundos. “Muy bien, tengo la solución”, dijo. “Todas las noches, antes de acostaros, haréis gárgaras con esta poción, por la que os cobraré mil monedas de oro. En un tiempo, la princesa acabará rendida a vuestros pies”. Por fin, el joven señor saltó loco de alegría. “¡Esto es lo que necesitaba! En verdad sois un gran mago, y si la poción finalmente funciona no solo ganaréis estas mil monedas, os cubriré de oro como os prometí”.

Esa misma noche el joven señor comenzó con las gargaras. Durante un mes, dos, tres, el señor hizo gárgaras y gárgaras y más gárgaras hasta que la gargante se le enrojeció y casi perdió el habla, pero la princesa no daba muestras de notar siquiera su presencia. Compró otra poción, y otra, y otra más. Pasó un año entero, y nada. Entonces, enfurecido, marchó donde el mago.

“¡Me has engañado!”, gritó al mago. El mago le miró sonriendo. “Bueno, mi señor, no podéis culparme”, le respondió, “pensé que si el caballero, el sastre y vuestros hombres os tomaban por tonto, yo debería quizás probar suerte “.

Moraleja 1: El que algo quiere, algo le cuesta.

Moraleja 2: algunos piden consejo y lo que realmente están pidiendo son trucos mágicos.

Moraleja 3: la magia no funciona (casi nunca)

Moraleja 4: sigue haciendo lo mismo de siempre y los resultados serán los mismos de siempre.

### **137. LOS TRES CERDITOS**

En el corazón del bosque vivían tres cerditos que eran hermanos. El lobo siempre andaba persiguiéndoles para comérselos. Para escapar del lobo, los cerditos decidieron hacerse una casa. El pequeño la hizo de paja, para acabar antes y poder irse a jugar.

El mediano construyó una casita de madera. Al ver que su hermano pequeño había terminado ya, se dio prisa para irse a jugar con él.

El mayor trabajaba en su casa de ladrillo.

- Ya veréis lo que hace el lobo con vuestras casas- rió a sus hermanos mientras éstos se lo pasaban en grande.

El lobo salió detrás del cerdito pequeño y él corrió hasta su casita de paja, pero el lobo sopló y sopló y la casita de paja derrumbó.

El lobo persiguió también al cerdito por el bosque, que corrió a refugiarse en casa de su hermano mediano. Pero el lobo sopló y sopló y la casita de madera derribó. Los dos cerditos salieron pitando de allí.

Casi sin aliento, con el lobo pegado a sus talones, llegaron a la casa del hermano mayor.

Los tres se metieron dentro y cerraron bien todas las puertas y ventanas. El lobo se puso a dar vueltas a la casa, buscando algún sitio por el que entrar. Con una escalera larguísima trepó hasta el tejado, para colarse por la chimenea. Pero el cerdito mayor puso al fuego una olla con agua. El lobo comilón descendió por el interior de la chimenea, pero cayó sobre el agua hirviendo y se escaldó.

Escapó de allí dando unos terribles aullidos que se oyeron en todo el bosque. Se cuenta que nunca jamás quiso comer cerdito.

### **138. EL LOBO Y EL PERRO.**

En la inmensidad de la montaña más fría y nevada, un lobo muy flaco y hambriento camina en búsqueda de un techo y alimento.

Casi en la ladera se encuentra con un perro gordo, limpio y bien cuidado. El lobo sorprendido le pregunta:

- ¿En que lugar estás cazando, para estar tan bien comido y tan limpio y bien perfumado?

- Yo cuido la casa de mi patrón y él me da los huesos de su propia mesa y un refugio donde dormir. De modo que, sin cazar, siempre tengo techo seguro y que comer.

El lobo pensó que cuidar la casa del patrón a cambio de tanta satisfacción era demasiado tentador, y le dijo:

- ¡Que lindo ser perro y cuanto más fácil sería vivir bajo el techo de tu patrón y saciarme tranquilo con la comida que le sobra...

Mientras caminaban, vio el cogote lastimado del perro.

- Dime, amigo -le dijo-: ¿Qué es esa marca en tu cogote?

- No es nada – dijo el perro, con un poco de vergüenza en su intimidad – es apenas la marca de la cadena.

- ¿Cómo? -se asombra el lobo – ¿Tu patrón te tiene atado? – Entonces el precio de la comida es la cadena...?

- Lo que pasa es que soy demasiado inquieto -repuso el perro- me atan durante el día para que duerma y vigile cuando llega la noche.

- Pues entonces -contestó el lobo- disfruta vos de esa comida, porque yo no quisiera ser ni rico, ni poderoso a condición de no ser libre.-

El lobo volvió feliz corriendo a la montaña, con frío y con hambre, pero con la satisfacción de poder elegir su propio destino y con la convicción de ser capaz de pasar el invierno y después disfrutar de la primavera y el caliente verano de la montaña.

En nuestra esencia somos lobos o perros, pero esto no significa que uno sea mejor que el otro, tampoco significa que esta condición sea para siempre, conozco perros que se han transformado en lobos y lobos que se han vuelto perros. A la mayoría de los lobos les ha tocado trabajar en grandes corporaciones, hasta que cortan la cadena y se animan al cambio.

La gente “perro” privilegia la razón en lugar de la pasión, trabajan (y a veces viven) en una empresa en la que aplican todo su tiempo y su intelecto para moverse verticalmente dentro de la misma. Puede que en algún momento hayan sido apasionados pero las grandes corporaciones se encargaron de quitarles los sueños. Se han frustrado porque sus trabajos les exigen cosas que consideran malas en su intimidad o a permanecer en silencio cuando quisieran gritar sus verdades o a depender del humor del jefe de turno.

La gente “lobo” tuvo alguna vez éstas estas frustraciones, pero no las acepto, y en algún momento decidió no tragarse más sus sueños. Es apasionada Trabajan duro porque son dueños de lo que hacen y les resulta placentero, lo hacen no solo para satisfacer la legítima ambición de ganar más dinero, sino la olvidada y también legítima ambición de sentirse pleno y realizado.

Trabajar dentro de una empresa y sentir el rigor de la cadena, es parte de la transformación del lobo porque lo cierto es que el emprendedor no puede realizarse sin

libertad pero tampoco sin disciplina, pero nadie está obligado a condenarse a un destino gris en trabajos que matan nuestra pasión en cuotas de ocho horas diarias. Es tiempo de emprender con acción, pero no como "lobos solitarios" contra el mundo, sino buscando "socios" adecuados que colaboren en tu transformación.

El llamado interior del lobo que inunda a los emprendedores se encuentra dentro de cada uno de nosotros, quizás en células un poco adormecidas de nuestro cerebro y por sobre todo en nuestro corazón.

### **139. LA FABULA DEL QUESO.**

Sniff y Scurry - cuenta Jonson - son dos ratoncitos que se encuentran atrapados en un laberinto junto con Hem y Haw, dos extraños personajes. Todas las mañanas, los cuatro recorren el laberinto en busca de queso. Todos los días encuentran cantidades abundantes en un lugar que llaman la "estación de queso C".

Uno de los ratoncitos comienza a darse cuenta que se producen "cambios". Se percata que cada nuevo día el volumen de queso disminuye, y va quedando solamente el de calidad inferior. Un día cualquiera el queso desaparece totalmente. No hay más queso en la "estación C".

Los ratoncitos, con un natural instinto superior de supervivencia, comienzan de inmediato a buscar otras fuentes de abastecimiento de queso. No se detuvieron a filosofar, discutir, hacer reuniones de planificación. Se limitaron a reaccionar y proceder.

Los otros componentes de la fábula, Hem y Haw, entraron en desesperación, se estresaron, deprimieron y quedaron sentados frente a donde estuvo, en algún momento, la gran pila de sabroso y oloroso queso.

Fueron pasando los días y volvían a buscar el queso al mismo lugar, esperando encontrarse nuevamente con su preciado alimento. Pero, solo encontraban un amplio lugar vacío.

Hem insiste en creer que el queso volverá algún día a la "estación C", y que es cuestión de tener paciencia. Confrontado con la posibilidad de una fuente alterna de queso, Hem imagina de antemano que ese nuevo queso no será de su agrado.

Haw, por el contrario, decide seguir el ejemplo de los ratoncitos y se pone a buscar queso por su cuenta y riesgo. Su búsqueda resulta exitosa y encuentra gran cantidad de excelente queso. El autor cuenta que en su búsqueda el duendecillo Haw aprende varias lecciones que anota en la pared del laberinto:

- El cambio ocurre. Anticípalo.
- No te aferres a viejas ilusiones.
- Que no te detenga el miedo a lo nuevo.
- Está atento a los pequeños cambios. Los pequeños cambios inician grandes cambios.
- Prepárate para adaptarte rápidamente.
- Disfruta del cambio.
- Prepárate para cambiar otra vez, siempre hay queso nuevo.

## **140. EL ATAQUE POR SORPRESA**

Cierto día un pequeño campesino algo distraído llevo a su rebaño hasta Valle algo alejado del reino. De pronto llegan hasta el valle donde estaba, un grupo de extranjeros con apariencia muy fiera, los que acamparon precisamente donde el pastaba al rebaño.

Desde el primer momento observo una inusual actividad en los viajeros, tenían armas de guerra, estaban muy bien equipados, practicaban artes de guerra, etc. y ello llamo profundamente su atención.

Como quiera que pasaba desapercibido y era algo menudo, al grupo no le importo su presencia y fue mezclándose entre la muchedumbre, entablando conversación con ellos.

Así es como se entero de que era un grupo de guerreros y de que estaban preparados para atacar al reino vecino esa noche. El reino vecino, pero si ese era su reino... y penso en lo que tendría que hacer para evitar el ataque.

Tan liviano como era no tenia mucho chance de enfrentarse, por otro lado en el reino tampoco esperaban un ataque así, ellos siempre fueron pacíficos y nunca participaron de guerras.

Y también fue consciente que si partía para avisar del ataque así tuviera tiempo de llegar, no tendrían tiempo para iniciar el contraataque o para preparar su ofensiva, no estaban preparados.

Así que en un momento evaluó la situación y no le quedo otra cosa que ir a presencia del rey invasor. Se presento como emisario del rey vecino y dijo portar el Mensaje de su rey, es decir llevaba un mensaje de Bienvenida y Concordia, comunicándole que en vista de que sabían que estaba de paso para ir a tierras mas lejanas, estarían muy gustosos de tenerlos y celebrar su estadía, para lo cual habían preparado una gran bienvenida y que incluso sus soldados estaban preparados para escoltarlo como merecía.

Grande fue la sorpresa del invasor y le dijo que no sabia como se habían enterado de su paso por ese valle ya que aun no había enviado un emisario, pero que agradecía su bienvenida, excusándose por no poder asistir ya que tenia que retirarse pronto.

Luego de ello el supuesto emisario del rey debió retirarse para alcanzar el mensaje a su rey.

Cuando se retiro, el rey agresor dio instrucciones a su comandante que iniciaran la retirada, ante la sorpresa del guerrero que pensaba que tendrían que atacar en lugar de dar la retirada.

El rey agresor le dijo: No, no atacaremos debido a que el principal elemento de nuestra estrategia es la sorpresa y ya no tenemos eso. Ahora hasta los soldados nos esperan así que lo mejor es emprender la retirada.

### **Moraleja:**

No siempre el más débil tiene la mayor probabilidad de perder. Siempre es importante definir una buena estrategia pero también se debe evaluar la del contrincante.

El factor sorpresa también puede ser usado contra nosotros.

#### **141. LA INTEGRIDAD.**

Se dice que cierto día salieron a pasear juntas la Ciencia, la Fortuna, la Resignación y la Integridad.

Mientras caminaban dijo la Ciencia:

Amigas mías, pudiera darse el caso de que nos separáramos unas de otras y sería bueno determinar un lugar donde pudiéramos encontrarnos de nuevo.

A mí, podréis encontrarme siempre en la biblioteca de aquel sabio Dr. X, a quien, como sabéis, siempre acompaño.

En cuanto a mí expresó la Fortuna - me hallaréis en casa de ese millonario cuyo palacio está en el centro de la ciudad.

La Resignación dijo por su parte:

A mí podréis encontrarme en la pobre y triste choza de aquel buen viejecillo a quien con tanta frecuencia veo y que tanto ha sufrido en la vida.

Como la Integridad permanecía callada, sus compañeras le preguntaron:

Y a ti, ¿dónde te encontraremos?

La Integridad, bajando tristemente la cabeza, respondió:

- A mí, quien una vez me pierde jamás vuelve a encontrarme.

“Quien pierde su integridad y su honradez lo ha perdido todo”.

Anónimo

#### **142. APRENDER A COMUNICARSE.**

Un Sultán soñó que había perdido todos los dientes. Después de despertar, mandó llamar a un sabio para que interpretase su sueño. "¡Qué desgracia, Mi Señor! Cada diente caído representa la pérdida de un pariente de Vuestra Majestad", dijo el sabio. "¡Qué insolencia! ¿Cómo te atreves a decirme semejante cosa? ¡Fuera de aquí! ¡Que le den cien latigazos!", gritó el Sultán enfurecido. Más tarde ordenó que le trajesen a otro sabio y le contó lo que había soñado. Este, después de escuchar al Sultán con atención, le dijo: "¡Excelso Señor! Gran felicidad os ha sido reservada. El sueño significa que sobrevivirás a todos vuestros parientes". Se iluminó el semblante del Sultán con una gran sonrisa y ordenó que le dieran cien monedas de oro. Cuando éste salía del Palacio, uno de los cortesanos le dijo admirado: "¡No es posible! La interpretación que habéis hecho de los sueños es la misma que el primer sabio. No entiendo porque al primero le pagó con cien latigazos y a ti con cien monedas de oro. El segundo sabio respondió: "Amigo mío, todo depende de la forma en que se dice. Uno de los grandes desafíos de la humanidad es aprender a comunicarse. De la comunicación depende, muchas veces, la felicidad o la desgracia, la paz o la guerra. La verdad puede compararse con una piedra preciosa. Si la lanzamos contra el rostro de alguien, puede herir, pero si la envolvemos en un delicado embalaje y la ofrecemos con ternura ciertamente será aceptada con agrado."

### **143. CAMBIO DE ROSTRO.**

A Leonardo Da Vinci le llevo siete años completar su famosa obra titulada "La Última Cena". Las figuras que representan a los 12 apóstoles y a Jesús fueron tomadas de personas reales. La persona que sería el modelo para ser Cristo fue la primera en ser seleccionada. Cuando se supo que Da Vinci pintaría esa obra, cientos de jóvenes se presentaron ante él para ser seleccionados. Da Vinci buscaba un rostro que mostrara una personalidad inocente, pacífica y a la vez bella. Buscaba un rostro libre de las cicatrices y rasgos duros que deja la vida intranquila del pecado. Finalmente, después de unos meses de búsqueda seleccionó a un joven de 19 años de edad como modelo para pintar la figura de Jesucristo. Durante seis meses trabajó para lograr pintar al personaje principal de esa obra. Durante los seis siguientes años, Da Vinci continuó su obra buscando las personas que representarían a 11 apóstoles, y dejó para el final a aquel que representaría a Judas. Estuvo buscando durante semanas un hombre con una expresión dura y fría. Un rostro marcado por cicatrices de avaricia, decepción, traición, hipocresía y crimen. Un rostro que identificaría a una persona que sin duda traicionaría a su mejor amigo. Después de muchos fallidos intentos en la búsqueda de este modelo llegó a los oídos de Leonardo Da Vinci que había un hombre con estas características en el calabozo de Roma. Este hombre estaba sentenciado a muerte por haber llevado una vida de robos y asesinatos. Da Vinci vio ante él a un hombre cuyo pelo caía sobre el rostro escondiendo dos ojos llenos de rencor, odio y ruina. Al fin había encontrado a quien modelaría a Judas en su obra. Gracias a un permiso del rey, este prisionero fue trasladado a Milán al estudio del maestro. Durante varios meses este hombre se sentó silenciosamente frente a Da Vinci mientras el artista continuaba con la ardua tarea de plasmar en su obra al personaje que había traicionado a Jesús. Cuando Leonardo dio la última pincelada se volvió a los guardias y dio la orden de que se llevaran al prisionero. Cuando salía, se volvió hacia Leonardo Da Vinci y le dijo: "¡Da Vinci!! !Obsérvame!! ¿No reconoces quién soy?". El artista lo observó cuidadosamente y respondió: "Nunca te había visto hasta aquella tarde en el calabozo de Roma". El prisionero levantó los ojos y dijo: "¡Mírame bien, soy aquel joven cuyo rostro escogiste para representar a Cristo hace siete años...!".

### **144. COMO PARA RESPIRAR.**

Cierta vez un hombre decidió consultar a un sabio sobre sus problemas. Luego de un largo viaje hasta el paraje donde aquel Maestro vivía, el hombre finalmente pudo dar con él: - "Maestro, vengo a usted porque estoy desesperado, todo me sale mal y no se que más hacer para salir adelante". El sabio le dijo: - "Puedo ayudarte con esto... ¿sabes remar?" Un poco confundido, el hombre contestó que sí. Entonces el maestro lo llevó hasta el borde de un lago, juntos subieron a un bote y el hombre empezó a remar hacia el centro a pedido del maestro. -"¿Va a explicarme ahora cómo mejorar mi vida?" -dijo el hombre advirtiendo que el anciano gozaba del viaje sin más preocupaciones. -"Sigue, sigue -dijo éste- que debemos llegar al centro mismo del lago". Al llegar al centro exacto del lago, el maestro le dijo: -"Arrima tu cara todo lo que puedas al agua y dime qué ves...". El hombre, pasó casi todo su cuerpo por encima de la borda del pequeño bote y tratando de no perder el equilibrio acercó su rostro todo lo que pudo al agua, aunque sin entender mucho para qué estaba haciendo esto. De repente, el anciano le empujó y el hombre cayó al agua. Al intentar salir, el sabio le sujetó su cabeza con ambas manos e impidió que saliera a la superficie. Desesperado, el hombre manoteó, pataleó, gritó inútilmente bajo el agua. Cuando estaba a punto de morir ahogado, el sabio lo soltó y le permitió subir a la superficie y luego al bote. Al llegar arriba el hombre, entre toses y ahogos, le gritó: -"¿Está

usted loco? ¿No se da cuenta que casi me ahoga?". Con el rostro tranquilo, el maestro le preguntó: "-¿Cuándo estabas abajo del agua, en qué pensabas, qué era lo que más deseabas en ese momento?". -¡¡En respirar, por supuesto!! -"Bien, pues cuando pienses en triunfar con la misma vehemencia con la que pensabas en ese momento respirar, entonces estarás preparado para triunfar...". Es así de fácil (o de difícil). A veces es bueno llegar al punto del "ahogo" para descubrir el modo en que deben enfocarse los esfuerzos para llegar a algo.

#### **145. EMPUJA LA VAQUITA.**

Un maestro samurai paseaba por un bosque con su fiel discípulo, cuando vio a lo lejos un sitio de apariencia pobre, y decidió hacer una breve visita al lugar. Durante la caminata le comentó al aprendiz sobre la importancia de realizar visitas, conocer personas y las oportunidades de aprendizaje que obtenemos de estas experiencias. Llegando al lugar constató la pobreza del sitio, los habitantes: una pareja y tres hijos, la casa de madera, vestidos con ropas sucias y rasgadas, sin calzado. Entonces se aproximó al señor, aparentemente el padre de familia y le preguntó: "En este lugar no existen posibilidades de trabajo ni puntos de comercio tampoco, ¿cómo hacen usted y su familia para sobrevivir aquí?". El señor calmadamente respondió: "Amigo mío, nosotros tenemos una vaquita que nos da varios litros de leche todos los días. Una parte del producto la vendemos o lo cambiamos por otros géneros alimenticios en la ciudad vecina y con la otra parte producimos queso, cuajada, etc., para nuestro consumo y así es como vamos sobreviviendo." El sabio agradeció la información, contempló el lugar por un momento, luego se despidió y se fue. Siguieron su camino, y un rato después se volvió hacia su fiel discípulo y le ordenó: "Busque la vaquita, llévela al precipicio de allí enfrente y empújela al barranco." El joven, espantado, cuestionó al maestro aquella orden, pues la vaquita era el medio de subsistencia de aquella familia. Mas como percibió el silencio absoluto del maestro, fue a cumplir la orden. Así que empujó la vaquita por el precipicio y la vio morir.

Aquella escena quedó grabada en la memoria de aquel joven durante años. Un buen día el joven agobiado por la culpa resolvió abandonar todo lo que había aprendido y regresar a aquel lugar y contarle todo a la familia, pedir perdón y ayudarlos. Así lo hizo, y a medida que se aproximaba al lugar veía todo muy bonito, con árboles floridos, todo habitado, con carro en el garaje de tremenda casa y algunos niños jugando en el jardín. El joven se sintió triste y desesperado imaginando que aquella humilde familia tuviese que vender el terreno para sobrevivir, aceleró el paso y llegando allá, fue recibido por un señor muy simpático. El joven preguntó por la familia que vivía allí hacia unos cuatro años, el señor respondió que seguían viviendo allí. Espantado el joven entró corriendo a la casa y confirmó que era la misma familia que visitó hacía algunos años con el maestro. Elogió el lugar y preguntó al señor (el dueño de la vaquita): "¿Cómo hizo para mejorar este lugar y cambiar de vida?". El señor entusiasmado le respondió: "Nosotros teníamos una vaquita que cayó por el precipicio y murió, de ahí en adelante nos vimos en la necesidad de hacer otras cosas y desarrollar otras habilidades que no sabíamos que teníamos, así alcanzamos el éxito que sus ojos vislumbran ahora." La moraleja samurai nos dice: "Todos nosotros tenemos una vaquita que nos proporciona alguna cosa básica para nuestra supervivencia, pero que nos lleva a la rutina y nos hace dependientes de ella, y nuestro mundo se reduce a lo que la vaquita nos brinda. Tu sabes cual es tu vaquita. No dudes un segundo en empujarla por el precipicio.

## 146. LA CANASTA VACIA.

Así como una imagen vale más que mil palabras, una historia adecuada ilustra más que cien libros. La esposa del Faraón de Egipto había perdido muchos hijos en su vientre. Este parto, seguramente, era su última oportunidad para darle un heredero al Faraón. Rodeada de médicos y sirvientas el dolor de su vientre fue en aumento hasta que explotó en un grito de dolor liberador y, simultáneamente a su muerte dio un parto de cinco hijos, cuatro de ellos varones y una niña. El Faraón crió con amor y dedicación a sus hijos, dándoles la educación de futuros gobernantes a los varones y de princesa a la hija.

Pasados los años y crecidos sus hijos, el Faraón se enfrentó al dilema de escoger a su sucesor. Dado que todos habían nacido en el mismo parto, no había un primogénito a quién el derecho le correspondiese naturalmente. Consultó con el Consejo de Ancianos: "¿Qué debo hacer? ¿Cómo elegir a mi sucesor? Quizás deba dividir el Imperio en cuatro reinos para ser justo con todos ellos." Los sabios respondieron: "No, majestad, dividir el Imperio implica debilitarlo y ello acarreará su destrucción. Además, usted tuvo cinco hijos y sería injusto con su hija. Lo mejor es hacer un concurso entre ellos y el que traiga el proyecto que más beneficie a Egipto, ese sea el escogido". Satisfecho con la sabiduría del consejo recibido, el Faraón citó a sus hijos -incluida la hija- y les dijo: "Tienen seis meses para plantear el Proyecto más beneficioso para Egipto, quién así lo haga será elegido mi sucesor." Seis meses después los cinco hijos se congregaron en el Salón del Faraón portando los varones gran cantidad de maquetas y planos, y la hija una canasta vacía.

El Faraón escuchó por turno los proyectos. Cada cual superaba al anterior: un sistema de caminos para el Reino, un sistema de canales de riego, un sistema de silos para las cosechas, un sistema de puertos para el comercio... Era difícil pensar en uno que superase en beneficios al otro. La discusión para analizar el valor de cada uno, sin duda sería ardua, problemática y difícil. Sin embargo, al llegar el turno a la hija ésta mostró su canasta vacía y dijo: "Padre, yo traigo una canasta vacía que hoy vale tanto como las maquetas que has visto. Nadie puede decir qué obra es la mejor hasta no verla hecha y, para ese entonces el contenido de mi canasta podría superar en valor a cualquiera de ellos." Todos quedaron sorprendidos por el enunciado, pero el Faraón y el Consejo de Sabios estuvieron de acuerdo en que discutir el valor de los proyectos no tenía más sentido que discutir el valor del contenido de una canasta vacía. Entonces la solución fue obvia: los recursos del reino se emplearían para el desarrollo de los proyectos durante dos años y, al cabo de ese tiempo se analizaría el beneficio real de cada obra para el Reino. Pasaron los dos años de febril actividad y llegó el momento de presentarse al Salón del Trono. Cada uno de los hijos venía orgulloso con gran cantidad de documentos y asesores para demostrar que su obra había sido la más beneficiosa al Reino.

Y la hija llegó con su canasta vacía. A su turno, cada hijo expuso el valor de las obras hechas: cómo ahora el sistema de riego había aumentado las cosechas, cómo el sistema de caminos permitía que esas cosechas llegasen hasta el último rincón del Reino, cómo el sistema de silos permitía almacenarlas de modo limpio y seguro, cómo los nuevos puertos eran fuente de comercio y prosperidad. Al llegar el turno de la hija, esta señaló su canasta y dijo: "Padre, tal como lo anuncié, el tiempo me permitiría dar valor al contenido de esta canasta. Ahora lo veis: gracias a mi canasta vacía el Reino tiene canales, caminos, silos y puertos. Sin ella sólo hubiésemos tenido proyectos y una larga discusión para ver cuál era el mejor sin que nunca ocurriese nada." Los cuatro hermanos se dieron la vuelta, sorprendidos y azorados, y tras un momento de vacilación se arrodillaron frente a su hermana. Y así Egipto tuvo su primera Emperatriz. (Adaptación libre y resumida del cuento "La Canasta Vacía", de Ana María Aguado, Buenos Aires, 1998).

## **147. LA BOTELLA.**

Un hombre estaba perdido en el desierto, destinado a morir de sed. Por suerte, llegó a una cabaña vieja, desmoronada sin ventanas, sin techo. El hombre anduvo por ahí y se encontró con una pequeña sombra donde acomodarse para protegerse del calor y el sol del desierto. Mirando a su alrededor, vio una vieja bomba de agua, toda oxidada. Se arrastró hacia allí, tomó la manivela y comenzó a bombear, a bombear y a bombear sin parar, pero nada sucedía. Desilusionado, cayó postrado hacia atrás, y entonces notó que a su lado había una botella vieja. La miró, la limpió de todo el polvo que la cubría, y pudo leer que decía: "Usted necesita primero preparar la bomba con toda el agua que contiene esta botella mi amigo, después, por favor tenga la gentileza de llenarla nuevamente antes de marchar".

El hombre desenroscó la tapa de la botella, y vio que estaba llena de agua... ¡llena de agua! De pronto, se vio en un dilema: si bebía aquella agua, él podría sobrevivir, pero si la vertía en esa bomba vieja y oxidada, tal vez obtendría agua fresca, bien fría, del fondo del pozo, y podría tomar toda el agua que quisiese, o tal vez no, tal vez, la bomba no funcionaría y el agua de la botella sería desperdiciada. ¿Qué debiera hacer? ¿Derramar el agua en la bomba y esperar a que saliese agua fresca... o beber el agua vieja de la botella e ignorar el mensaje? ¿Debía perder toda aquella agua en la esperanza de aquellas instrucciones poco confiables escritas no se cuánto tiempo atrás?

Al final, derramó toda el agua en la bomba, agarró la manivela y comenzó a bombear, y la bomba comenzó a rechinar, pero ¡nada pasaba! La bomba continuaba con sus ruidos y entonces de pronto surgió un hilo de agua, después un pequeño flujo y finalmente, el agua corrió con abundancia... Agua fresca, cristalina. Llenó la botella y bebió ansiosamente, la llenó otra vez y tomó aún más de su contenido refrescante. Enseguida, la llenó de nuevo para el próximo viajante, la llenó hasta arriba, tomó la pequeña nota y añadió otra frase: "Créame que funciona, usted tiene que dar toda el agua, antes de obtenerla nuevamente".

Hay muchas lecciones que podemos extraer de esta historia. Muchas veces tenemos miedo de iniciar un nuevo proyecto porque demandará una gran inversión de tiempo, recursos, preparación y conocimiento. Muchos se quedan parados satisfaciéndose con los resultados mediocres, cuando podrían lograr grandes victorias. Muchas veces tenemos grandes oportunidades que se nos presentan en la vida y que pueden ayudarnos a ser mejores personas o pueden abrirnos puertas nuevas que nos conducen a un mundo mejor... pero tememos... no confiamos. La vida es un desafío, ¿por qué no nos arriesgamos?, ¿por qué no creemos? El tren pasa algunas veces por nuestra vida cargado de cosas... podemos arriesgarnos y subir... o dejarlo pasar... ¿Y si no vuelve? ¿Y si esa oportunidad que hoy dejamos pasar no se repite?

## **148. SEMBRAR PARA COSECHAR.**

Una mujer soñó que estaba en una tienda recién inaugurada y para su sorpresa, descubrió que Dios se encontraba tras el mostrador. - ¿Qué vendes aquí?, le preguntó. -Todo lo que tu corazón desee, respondió Dios. Sin atreverse a creer lo que estaba oyendo, se decidió a pedir lo mejor que un ser humano podría desear. -Deseo paz, amor, felicidad, sabiduría... Tras un instante de vacilación, añadió: -No sólo para mí, sino para

todo el mundo... Dios se sonrió y le dijo: -Creo que no me has comprendido. -Aquí no vendemos frutos, únicamente vendemos semillas.

-Para sembrar una planta hay necesidad de romper primero la capa endurecida de tierra y abrir los surcos; luego, desmenuzar y aflojar los trozos que aún permanecen apelmazados, para que la semilla pueda penetrar, regando abundantemente para conservar el suelo húmedo y entonces...

-Esperar con paciencia hasta que germinen y crezcan! En la misma forma en que procedemos con la naturaleza hay que trabajar con el corazón humano, "roturando" la costra de la indiferencia que la rutina ha formado, removiendo los trozos de un egoísmo mal entendido, desmenuzándolos en pequeños trozos de gestos amables, palabras cálidas y generosas, hasta que con soltura, permitan acoger las semillas que diariamente podemos solicitar "gratis" en el almacén de Dios, porque EL mantiene su supermercado en promoción.

Son semillas que hay que cuidar con dedicación y esmero y regarlas con sudor, lágrimas y a veces hasta con sangre, como regó Dios nuestra redención y como tantos han dado su vida y su sangre por otros, en un trabajo de fe y esperanza, de perseverante esfuerzo, mientras los frágiles retoños, se van transformando en plantas firmes capaces de dar los frutos anhelados...

#### 149. EL CANDIDATO IDEAL

Después de varios meses de buscar trabajo, un project manager llega a un gran corporativo donde es entrevistado directamente por el Presidente de la compañía.

Al entrar en la oficina observa que el Presidente está mirando detenidamente la amplia experiencia plasmada en su currículum, después de observar el documento y obviamente de percatarse de la presencia del project manager, lo invita a tomar asiento y le dice:

He observado su experiencia y es muy buena, es el candidato ideal para el puesto, pero más que toda la experiencia del mundo lo que realmente necesitamos es a la persona más responsable del planeta, queremos que la responsabilidad sea su más grande valor.

Tras ver el énfasis en las palabras del Presidente, el project manager muy orgulloso se levantó y le dijo eufórico:

¡Señor su búsqueda ha terminado tiene en frente de usted al candidato perfecto!

A lo que el Presidente frunciendo el ceño pregunta:

Ah sí... ¿y eso por qué, qué lo hace el candidato perfecto para la

vacante?

Y el project manager contesta:

Porque en todos los proyectos en los que he trabajado siempre he sido un ejemplo de responsabilidad para todos mi colegas. Si no me cree llame y pregunte. Cada vez que sucedía algo malo todo el mundo y sin dudarlo ni un segundo decía que yo era EL RESPONSABLE.

## 150. LA PROFESION IDEAL.

Un médico, un ingeniero y un project manager estaban discutiendo sobre cuál era la profesión más vieja en el mundo.

El médico comienza y dice “En la Biblia dice que Dios creó a Eva con una costilla que tomó del cuerpo de Adán. Esto debió haber requerido cirugía y es por eso que yo afirmo con un alto grado de certeza que la mía es la profesión más vieja en el mundo”.

Seguidamente tomó la palabra el ingeniero y argumentó “Pero al principio en el Libro del Génesis, se plantea que Dios creó el orden de los cielos y de la Tierra a partir del caos. Esa fue la primera y sin duda aplicación más impresionante de la ingeniería civil. Por lo tanto, mi querido doctor usted está equivocado, la mía ciertamente es la profesión más vieja del planeta”.

Tras la explicación se escuchan unas carcajadas muy fuertes provenientes del project manager, quien se reclina en su silla sin parar de reír y cuando apenas puede recuperar un poco el aliento, le dice a los dos:

¿Y ustedes quién creen que inventó el caos?

**TRABAJO ELABORADO Y REVISADO POR:**

**VICTORIA EUGENIA ESCOBAR VELEZ – veescobar@hotmail.com  
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS – UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA -  
SECCIONAL MANIZALES  
M.B.A CON ENFASIS EN MERCADEO– INSTITUTO TECNOLOGICO DE ESTUDIOS  
SUPERIORES DE MONTEREY  
ESPECIALISTA EN GERENCIA DE FINANZAS – UNIVERSIDAD AUTONOMA DE  
MANIZALES**

**BOGOTA, 2.012**