

El lobo emprendedor

50 Cuentos

*Fabulas y relatos para emprendedores
empleados empresarios y para todo el mundo*



Gabriel Martínez

ilustración: Ulises Culebro

A MODO DE PRÓLOGO

Cuentan que el famoso orador griego Démades, se encontraba en una Asamblea de atenienses, que no prestaba ninguna atención a su discurso.

Entonces, Démades, interrumpió su discurso y habló en estos términos:

— Un día caminaba Ceres acompañada de una golondrina y una anguila.

Los concurrentes callaron y escucharon al maestro, que continuó así:

— Juntas llegaron a la orilla de un río: mientras la anguila lo cruzaba a nado, la golondrina volaba.

Démades de inmediato prosiguió su discurso interrumpido. Al concluir, le preguntaron:

— ¿Y Ceres? ¿Qué hizo Ceres?

— Ceres —respondió en tono grave— se quedó en la orilla esperando que le prestaran atención.

Moraleja: Quien no atiende, no aprende

Muchas gracias por adquirir mi ebook 'El Lobo Emprendedor', una recopilación de 50 fábulas, cuentos y relatos breves referidos al mundo empresarial.

Es verdad que hay muchas más narraciones de este tipo, pero en este recopilatorio he incluido las más significativas, según mi opinión, y las que contenían una moraleja aplicable al ámbito de la empresa.

Y es que este tipo de relatos son sencillos, fáciles de comprender, y siempre encierran una interesante enseñanza.

Espero que disfrutes con esta breve lectura, y que valores las interesantes moralejas que contienen todas ellas.

Un abrazo.



GABRIEL MARTINEZ

Mentor de Emprendedores y Empresarios

INDICE

	Página
1. Matar a la vaca.....	1
2. El perrito, la pantera y el mono.....	3
3. El león y el ratón.....	5
4. La hormiga productiva y feliz.....	7
5. La gallina y el cerdo.....	10
6. Los gansos.....	12
7. El sastre y el cliente.....	13
8. El gato y los ratones.....	15
9. Los tres cerditos emprendedores.....	16
10. El leñador y el hacha.....	20
11. Las dos culebras.....	22
12. El parche.....	25
13. El león y el excursionista.....	27
14. El pavo y el toro.....	28
15. El elefante encadenado.....	29
16. El oso perezoso, el tigre y la venta de empanadas..	30
17. El águila y la gallina. Versión I.....	32
18. El águila y la gallina. Versión II.....	34
19. Las ranas en la leche.....	35
20. El cuervo y el conejo.....	37
21. El camello sabio.....	39



INDICE

	Página
22. Los monos y el plátano	40
23. El caballo y el mozo.....	43
24. El rey y los dos halcones.....	45
25. La gallina de los huevos de oro.....	47
26. Los cangrejos en el cubo.....	49
27. El asedio al castillo.....	50
28. El ladrón de galletas.....	54
29. EL LOBO EMPRENDEDOR.....	57
30. El roble y la caña.....	59
31. La piedra y el emprendedor.....	61
32. El gran salto.....	62
33. El perro y el clavo.....	65
34. El pájaro.....	66
35. El rey y los dos sabios.....	67
36. El campesino y el burro.....	69
37. Los 3 pájaros.....	70
38. Los ciegos y el elefante.....	71
39. El mago del método.....	74
40. El viejo y el caballo.....	76

INDICE

	Página
41. La liebre y la tortuga.....	79
42. La cigarra y la hormiga.....	80
43. La lechera.....	81
44. Para tener éxito, hay que trabajar menos.....	82
45. La cucaña imposible.....	84
46. La trampa para ratones.....	86
47. El león que tenía sed.....	89
48. Todo el mundo, nadie, alguien y cualquiera.....	91
49. No gracias, que llevo prisa.....	93
50. El pastelero y su hijo.....	94

1. MATAR A LA VACA

Un viejo maestro quería enseñar a un joven discípulo que una vida llena de conformismo y mediocridad coartaría nuestro desarrollo.

Fueron a visitar el pueblo más pobre de la comarca, y dentro de él buscaron la casa más humilde. En ella malvivían el padre, la madre, cuatro hijos y dos abuelos. La familia contaba con una sola posesión que para ellos era muy preciada. Una vaca... una flacucha y escuálida vaca que con su escasa leche permitía a la familia sobrevivir.

Maestro y discípulo pasaron la noche en aquella casa, pero antes del amanecer el maestro se levantó y degolló a la pobre vaca. "¿Qué has hecho maestro? ¿Cómo has podido dejar a esta familia en la ruina total y sin la única posesión que tenían?", preguntó el joven.

Un año más tarde, los dos hombres volvieron a aquel pueblo para ver qué había ocurrido con la familia. Buscaron en vano la humilde vivienda, porque donde antes se encontraba la ruinosa casucha ahora se levantaba una casa grande y suntuosa. Y ante su sorpresa vieron salir de la casona al mismo hombre que un año antes les había dado posada. Su aspecto era impecable.

Le saludaron y el hombre -que ignoraba que el maestro y el

(CONTINUACIÓN)

joven eran los responsables de la muerte de la vaca- les contó que algún maleante había degollado al animal, y que para no morir de hambre se habían puesto a sembrar. Decidimos limpiar la parte de atrás de la casucha -les dijo- y allí sembramos hortalizas y legumbres. Como la improvisada granja producía más de lo que necesitábamos para nuestro sustento, comenzamos a vender vegetales a los vecinos, y con esa ganancia compramos más semillas.

MORALEJA: Algunas veces nos aferramos a las cosas, personas o lugares que nos brindan seguridad y comodidad sin darnos cuenta de que hay muchos otros caminos que nos dejamos atrás y que no nos permiten desarrollarnos y utilizar nuestras habilidades para mejorar lo que tenemos.

Si el miedo a la búsqueda de nuevas sensaciones y experiencias nos lleva a elegir una alternativa como la única posible en la vida, un cambio será el único aliado que nos permitirá que descubramos la verdadera esencia que hay dentro de nosotros mismos.

Lo que tanto nos cuesta apartar en nuestras vidas y transformamos en un hábito impedirá divisar el amplio mundo de posibilidades que nos rodea

2. EL PERRITO, LA PANTERA Y EL MONO

Un señor va de cacería a África y lleva con él a su perrito. Un día, el perro se aleja del grupo y se extravía por la selva. En eso, ve a lo lejos que viene una pantera enorme a toda carrera.

Al ver que la pantera lo va a devorar, piensa rápido qué puede hacer. Está en eso, cuando ve un montón de huesos de un animal muerto y empieza a mordisquearlos.

Cuando la pantera está a punto de atacarlo, el perrito dice: "¡Ahhh, qué rica pantera me acabo de comer!". La pantera lo alcanza a escuchar y frenando en seco, gira y sale despavorida pensando: ¿Quién sabe qué animal es ése? Mejor me voy antes de que me coma.

Un mono que estaba en un árbol, oyó y vio la escena... Sin más, salió corriendo tras la pantera para contarle cómo la había engañado el perrito: ¡Cómo serás de tonta... Esos huesos ya estaban ahí! Además... ¡Es sólo un perrito! La pantera, enfurecida, sale corriendo a buscar al perro con el mono montado en el lomo. El perrito ve a lo lejos que viene la pantera con el mono y se da cuenta de que se han percatado del engaño.

¿Y ahora qué hago?, piensa asustado. 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

(CONTINUACIÓN)

nuevo, el perrito exclama: ¡Este mono maldito, hace media hora le mandé a traerme otra pantera y aún no aparece!

MORALEJA: en momentos de crisis, la imaginación es tan importante como el conocimiento, y la audacia vale más que la fuerza. Hay que procurar ser imaginativo como el perro, evitar ser tan crédulo como la pantera y nunca ser tan malo como el mono.

3. EL LEÓN Y EL RATÓN

Un león estaba durmiendo en la falda de una montaña, cerca de él, unos ratones de campo estaban jugando, uno de los ratones, para demostrar su valentía salto por encima del león, pero el león teniendo buenos reflejos llegó a cogerle.

El ratón viendo que su vida corría peligro, le suplico al león que por favor que tuviese piedad y no le hiciera daño, ya que lo que había hecho, no lo hizo por maldad, sino más bien por ignorancia. El león viendo que el ratoncillo hablaba con la verdad, y que además era un animal pequeño y no era digno de ser devorado por ser como el, lo dejó marchar.

Al poco tiempo después de este suceso, el león caminaba por el bosque, cuando cayó en una trampa, y viéndose atrapado en la red, comenzó a rugir con fuerza.

El ratón al que el león perdonó la vida, estaba cerca del lugar y vio como el león estaba atrapado en la red, recordando que el león le perdonó la vida, anteriormente, corrió en su ayuda, mordiendo la red para liberar al león.

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA : Es probable que el emprendedor novato sienta que es pequeño en comparación de las grandes compañías, y que nada se puede hacer para competir contra ellas u ofrecerles valor.

La clave está en satisfacer las necesidades de un mercado y aprovechar las oportunidades para poco a poco ganar tracción. Por eso hay que conocerse uno mismo y descubrir qué es lo que se puede hacer por los demás.

Asimismo, nunca menospreciar a alguien por su tamaño, posición o condición. En la empresa se debe considerar las opiniones de los colaboradores, sin importar su área o cargo, ya que nunca se sabe de dónde puede venir la siguiente gran idea.

4. LA HORMIGA PRODUCTIVA Y FELIZ

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, pero ¡ay! no era supervisada.

El abejorro gerente general consideró que eso no era posible, así que se creó el puesto de supervisor, para el cual contrataron a un escarabajo. La primera preocupación del escarabajo supervisor fue organizar la hora de llegada y de salida de la hormiga, y también preparó informes.

Pronto fue necesario contar con una secretaria para que ayudara a preparar los informes, así que contrataron una arañita que organizó los archivos y se encargó del teléfono. Mientras, la hormiga 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 una abeja ayudante para el supervisor y fue indispensable un nuevo ordenador 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

(CONTINUACIÓN)

momento de tomar medidas.

Así crearon el cargo de gerente del área donde trabajaba la hormiga productiva y feliz. El cargo fue para una libélula que alfombró su oficina e hizo comprar un sillón especial. El nuevo gerente necesitó -claro está- un nuevo ordenador, y cuando se tiene más de un ordenador hay que montar una red local.

El nuevo gerente pronto necesitó un asistente (que había sido su ayudante en la empresa anterior) 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 melodías y cada vez estaba más irascible. "Vamos a tener que realizar un estudio de clima laboral", dijo la libélula. 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, 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.

(CONTINUACIÓN)

Moraleja: Si eres hormiga productiva y feliz, no pierdas el tiempo en una organización donde no valoran tu potencial; mejor inicia tu propia empresa. Si eres el abejorro gerente, identifica a las hormigas productivas y felices de tu empresa para ascenderlas y darles oportunidades.

5.LA GALLINA Y EL CERDO

Cierto día un granjero comía, junto a su hijo, unos huevos fritos con jamón.

- ¡Qué buenos están, papá!

- Sí, es una comida deliciosa

- ¡Qué bueno tener en casa los animales que nos dan los ingredientes para poder disfrutar este platillo!

- Por supuesto. Pero no olvides que unos aportan más que otros. -Añadió el granjero.

- ¿A qué te refieres?-preguntó el hijo

- Verás. Para que tú te estés dando este gusto, la gallina aportó unos cuantos huevos y, seguramente, en este momento está cacareando por ahí, pero para que tú comieras este delicioso jamón, el cerdo tuvo que entregar su vida.

- Tienes razón -admitió el hijo mientras seguía comiendo.

- Así que ya sabes, para este plato la gallina **CONTRIBUYE**, en cambio el cerdo se **SACRIFICA**, ¡Nunca lo olvides!

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA: Para uno (la gallina), era solamente una contribución. Para el otro (el cerdo) significaba un sacrificio total. En cualquier relación, proyecto o decisión, hay quienes “participan” involucrándose lo menos posible y quienes se “comprometen”.

Hay emprendedores que simplemente se involucran o son un mero observador del cambio. Algunos, lamentablemente, son como las gallinas por su pobre nivel de involucramiento y su ausencia de compromiso.

Por otro lado tenemos a los cerdos que, sin mucho ruido (sin cacarear) dan todo de sí, sin importar el precio, con tal de cumplir el objetivo, lo que muchos emprendedores deben hacer para tener éxito en sus negocios.

Así que en la vida podemos clasificar a los hombres en dos: los generosos y los egoístas. Los segundos son como la gallina: entregan lo que les “sobra”, lo que no les cuesta. Mientras que los generosos son como el cerdo: dan todo de sí, sin importar el precio con tal de hacer feliz al otro.

¿Con quién te identificas?

6. LOS GANSOS

El vuelo de los gansos es el más claro ejemplo de las ventajas de trabajar en equipo. Vuelan formando una V, porque cada pájaro, al batir sus alas, produce un movimiento en el aire que ayuda al ganso que va detrás. Volando en V, el grupo aumenta un 70% su poder de vuelo, comparado a que cada pájaro lo hiciera solo. La unión hace la fuerza.

Cada vez que un ganso se sale de la formación y siente la resistencia del aire, se da cuenta de la dificultad de volar solo y de inmediato se reincorpora al grupo, para beneficiarse del poder del compañero que va delante.

Unidos vencemos, divididos caemos.

Cuando un líder de los gansos se cansa, se pasa a uno de los puestos de atrás y otro ganso toma su lugar.

Todos debemos estar dispuestos a asumir responsabilidades.

Los gansos que van detrás producen un sonido y lo hacen con frecuencia para estimular a los que van delante a mantener la velocidad.

Una palabra de aliento aumenta las fuerzas.

Cuando un ganso enferma o cae herido, dos de sus compañeros se salen de la formación y lo siguen para ayudarlo y protegerlo, y se quedan con él hasta que esté nuevamente en condiciones de volar, o hasta que muere.

Si sólo tuviéramos la inteligencia de un ganso, nos mantendríamos uno al lado del otro, ayudándonos y acompañándonos

7. EL SASTRE Y EL CLIENTE

Cierto señor que necesitaba un nuevo traje se dirigió un día a uno de los establecimientos más antiguos de la ciudad. Le atendieron con rapidez y profesionalismo, tomando sus medidas rápidamente. El cliente se fue entonces a casa, confiando en recibir pronto su traje nuevo.

El día siguiente, se sorprendió cuando un empleado de la sastrería le entregó su prenda, con una sonrisa y sin pedir nada a cambio. Feliz por tener su traje, pero extrañado por no haber tenido que pagar, el hombre decidió volver a la tienda inmediatamente.

Le atendió el mismo señor mayor y amable que le había tomado las medidas el día anterior.

- Algún problema con el traje, señor?

-Ninguno, queda perfecto. Solo he venido porque me ha sorprendido que aun no me hayan cobrado nada. ¿Es eso normal?

- Señor, en esta casa consideramos siempre que todos nuestros clientes son perfectos caballeros, y nos avergonzaríamos de pedirles el pago de sus prendas.

- Pero, ¿y si alguno no les paga nunca?

-Entonces, esta persona deja de ser un caballero, y ya no tenemos ningún problema para reclamarle el cobro, por cualquier vía.

(CONTINUACIÓN)

El hombre pagó su traje, y se fue a casa, un poco perplejo.

MORALEJA: Breve historia que nos enseña sobre el asunto de los impagos. Sí, es cierto que el sastre tiene demasiada confianza en sus clientes, algo inusual hoy día.

Y es que podemos asumir lo siguiente

1. Hasta que se demuestre lo contrario, siempre hay que confiar en la buena fe del cliente y confiar en él.
2. Quien hace trampa deja de merecer nuestra confianza.
3. La confianza no excluye el control.

No es una falta de confianza pedir un pago anticipado, o una garantía de pago. No queda claro en la historia, pero es posible que la sastrería tenga medidas de control. Por ejemplo, el entregar el traje personalmente en casa hace que se sepa claramente donde vive el cliente, algo que podría ser útil en caso de impagos.

8. EL GATO Y LOS RATONES

Una mañana un gato estaba persiguiendo dos ratones, pero estos fueron más rápidos y consiguieron refugiarse en un pequeño hueco..

El gato desde afuera esperaba la salida de su alimento, - "Miau, miau, miauuu...", decía.

Dentro los ratones murmuraban:

- "Ojo que ahí está el gato". Decía uno al otro.

De pronto se oyó el ladrido de un perro.

- "Guau, guau, guau"...

Y en ese momento un ratón le dice al otro:

-Ha llegado un perro y seguro que ha ahuyentado al gato, así que vamos a aprovechar y a correr hacia nuestra ratonera.

Cuál no sería la sorpresa de los ratoncitos al ver al gato afuera esperándolos para darse un gran banquete con ellos.

Y en un momento, el gato estiró sus dos manos, abrió las garras y lo atrapó.

Mientras disfrutaba de su banquete, el gato decía:

- "Hoy en día el que no hable al menos dos idiomas se muere de hambre".

9. LOS 3 CERDITOS EMPRENDEDORES

El cerdito pequeño montó su empresa sin pensárselo mucho. Vio como se podía hacer bastante dinero con el negocio inmobiliario, y se dedicó a la compraventa de solares. Como era el más vago de los hermanos y le gustaba la buena vida, trabaja poco, y se gastaba con rapidez los succulentos beneficios que dejaban las operaciones.

El cerdito mediano había pensado en abrir un restaurante. Notaba cómo podía subir el precio de los menús frecuentemente sin perder clientela. Al principio trabajó duro, pero cuando vio que su hermano menor ganaba mucho dinero sin esforzarse mucho, contrató a alguien para gestionar el local y empezó a disfrutar de los buenos ingresos que le daba el establecimiento.

El cerdito mayor apostó por las nuevas tecnologías. Invertió mucho tiempo y dinero desarrollando una nueva plataforma de publicidad en Internet. El concepto era prometedor, pero sus ingresos muy débiles respecto a los cómodos beneficios de sus hermanos. Sin embargo, el cerdito no se daba por vencido. Planificaba, rectificaba, probaba sin cesar nuevas ideas, apoyándose en el talento de la gente emprendedora que conocía a medida que iba profundizando en el negocio.

(CONTINUACIÓN)

Un día de finales de 2006 los tres hermanos se reunieron para hablar de sus negocios. El más joven y el más ocioso vino con su nuevo coche, un Ferrari comprado a crédito. El otro hermano acudió en un Volvo de gama media, parcialmente pagado. El mayor vino en Metro. Este último avisó a sus hermanos. Muchos indicadores económicos mostraban que el boom inmobiliario era en realidad una burbuja crediticia, y que los tres cerditos emprendedores tenían que ir preparándose porque venía el lobo feroz: una crisis económica cuyo impacto era difícil de medir.

Los dos hermanos más jóvenes escucharon con atención la opinión del mayor, que respetaban, pero en cuanto se separaron, le quitaron importancia y volvieron a sus negocios y a sus costumbres.

Y empieza la crisis

A mediados de 2007 la crisis vino a visitar al más joven. Llevaba meses sin vender un terreno, y todos los beneficios que había acumulado durante los años anteriores les había gastado o reinvertido en nuevos terrenos. Ya no le alcanzaba el dinero para pagar sus créditos. A punto de que le embargaran, decidió pedir ayuda a su hermano más cercano.

El cerdito mediano le acogió sin pensárselo. Le explicó que el restaurante iba muy bien, y decidió prescindir del gerente del bar para colocar a su hermano. Cuando las ventas bajaron a mediados de 2008 y el lobo de la crisis vino a tocar a su puerta, el restaurante

al principio resistió. Los dos hermanos tomaron medidas, redujeron sus niveles de vida, hicieron precios más económicos, pero las ventas seguían cayendo. Como el negocio no tenía tesorería, poco a poco se hizo inevitable el cierre. Antes de que la crisis les atrapara, decidieron finalizar limpiamente el negocio, despidiendo a los empleados con sus correspondientes indemnizaciones, y acudieron a su hermano mayor.

Y les recibió bien. En el último año la empresa tecnológica del mayor de los cerditos se había consolidado. Había reinvertido cada euro de beneficios para mejorar la calidad de su producto en aspectos de valor añadido. Había seguido en lo personal con un nivel de vida espartano, pero finalmente el negocio despegaba. Ayudada por el crecimiento vertiginoso de todo el sector de la publicidad en Internet, la empresa del mayor estaba a punto de recibir fondos de una empresa de Capital Riesgo para pasar a una escala mayor.

Cuando la crisis afectó al crédito, los tres cerditos durante unos momentos vacilaron. ¿Iban a echarse por atrás los inversores? ¿Se iba a quedar sin crecimiento la empresa? Pero no fue así. Los socios de Capital Riesgo fueron convencidos por la estrategia y los resultados conseguidos por el hermano mayor, y entraron en el proyecto. Los otros dos hermanos pudieron ser contratados en funciones que correspondían a sus habilidades, pero sin más favores que haber podido entrar.

(CONTINUACIÓN)

Moraleja: Al igual que el mayor de los cerditos construyó una casa sólida que el lobo no podía derribar, si vas a montar un negocio, hazlo fuerte. Piensa en el mañana, no busques el beneficio rápido. Busca satisfacer a tus clientes y una estrategia de desarrollo a largo plazo.

10. EL LEÑADOR Y EL HACHA

Dicen que una vez un leñador muy trabajador se presentó a una oferta de empleo en un bosque. Viendo su motivación y su energía, le contrataron enseguida. El jefe le dio un hacha y le mando a cortar árboles.

Cuando acabó el primer día, el dedicado leñador había conseguido traer 18 árboles, una cifra impresionante. Pero el hombre era muy trabajador y quería demostrar que podía hacerlo todavía mejor, y el día siguiente salió a batir su récord. Sin embargo, al finalizar el día, solo pudo volver con 15 troncos.

Conforme iban pasando los días el leñador se esforzaba por superarse, pero pese a gastar tanta energía, cada vez volvía con menos árboles. Estaba desesperado.

Fue a hablar con su jefe y le explicó la situación.

- No lo entiendo. Por más que me esfuerce, cada día corto menos árboles.

El hombre que le había contratado le miró y preguntó:

- ¿Cuánto hace que no afilas el hacha?

- ¿Afilas? No tengo tiempo para afilar. Estoy muy ocupado cortando árboles.

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA: Quizás para cada uno de nosotros afilar el hacha tenga un sentido diferente. Algunos pensarán en la formación, otros en la necesidad de descansar, o también en lo importante que es una buena organización.

El caso es que en el trabajo, si no tuviéramos a nadie para darnos orientaciones, es muy posible que muchos de nosotros acabáramos esforzándonos ciegamente en tareas poco productivas, porque es muy fácil perder la perspectiva.

Normalmente, si eres empleado, siempre tienes a un jefe para recordarte que tienes que afilar el hacha, pero si trabajas solo, como freelance o emprendedor, corres el riesgo de dar palos a un tronco a la desesperada sin ver el verdadero problema. Por eso, de vez en cuando tienes que tomarte un respiro y reflexionar sobre lo que haces. Para eso está muy recomendado el Mentoring

La próxima vez que te sientas atascado y veas que no estás avanzando, párate un momento, y recuerda la historia del leñador, porque es muy posible que necesites afilar el hacha.

11. LAS DOS CULEBRAS

Había una vez dos culebras que vivían tranquilas y felices en las aguas estancadas de un pantano. En este lugar tenían todo lo que necesitaban: insectos y pequeños peces para comer, sitio de sobra para moverse y humedad suficiente para mantener brillantes y en buenas condiciones sus escamas.

Todo era perfecto, pero sucedió que llegó una estación más calurosa de lo normal y el pantano comenzó a secarse. Las dos culebras intentaron permanecer allí a pesar de que cada día la tierra se resquebrajaba y se iba agotando el agua para beber. Les producía mucha tristeza comprobar que su enorme y querido pantano de aguas calentitas se estaba convirtiendo en una mísera charca, pero era el único hogar que conocían y no querían abandonarlo.

Esperaron y esperaron las deseadas lluvias, pero éstas no llegaron. Con mucho dolor de corazón, tuvieron que tomar la dura decisión de buscar otro lugar para vivir.

Una de ellas, la culebra de manchas oscuras, le dijo a la culebra de manchas claras:

-Aquí solo ya solo quedan piedras y barro. Creo, amiga mía, que debemos irnos ya o moriremos deshidratadas.

-Tienes toda la razón, vayámonos ahora mismo. Tú ve delante, hacia el norte, que yo te sigo.

(CONTINUACIÓN)

Entonces, la culebra de manchas oscuras, que era muy inteligente y cautelosa, le advirtió:

- ¡No, eso es peligroso!

Su compañera dio un respingo.

- ¿Peligroso? ¿Por qué lo dices?

La sabia culebra se lo explicó de manera muy sencilla:

- Si vamos en fila india los humanos nos verán y nos cazarán sin compasión ¡Tenemos que demostrar que somos más listas que ellos!

- ¿Más listas que los humanos? ¡Eso es imposible!

- Bueno, eso ya lo veremos. Escúchame atentamente: tú te subirás sobre mi lomo, pero con el cuerpo al revés y así yo meteré mi cola en tu boca y tú tu cola en la mía. En vez de dos serpientes pareceremos un ser extraño, y como los seres humanos siempre tienen miedo a lo desconocido, no nos harán nada.

- ¡Buena idea, intentémoslo!

La culebra de manchas claras se encaramó sobre la culebra de manchas oscuras y cada una sujetó con la boca la cola de la otra. Unidas de esa forma tan rara, comenzaron a reptar. Al moverse sus cuerpos se bamboleaban cada uno para un lado formando una especie de ocho que se desplazaba sobre la hierba.

Como habían sospechado, en el camino se cruzaron con varios campesinos y cazadores, pero todos, al ver a un animal tan enigmático, tan misterioso, echaron a correr muertos de miedo,

(CONTINUACIÓN)

pensando que se trataba de un demonio o un ser de otro planeta. El inteligente plan funcionó, y al cabo de varias horas, las culebras consiguieron su objetivo: muy agarraditas, sin soltarse ni un solo momento, llegaron a tierras lluviosas y fértiles donde había agua y comida en abundancia. Contentísimas, continuaron tranquilas con su vida en este nuevo y acogedor lugar.

MORALEJA: Aprender a tomar decisiones de manera sabia y coherente es una cualidad que la mayoría de los emprendedores aprenden sobre la marcha. Por esta razón, es recomendable que antes de que lances tu emprendimiento, tengas cierto conocimiento sobre la toma de decisiones, con la finalidad de ayudarte a realizar el procedimiento correcto antes de hacer elecciones sin importar el grado de relevancia.

12. EL PARCHE

Había una vez un fontanero muy bueno al que un día llamaron con urgencia para poner un parche a una tubería. El fontanero dijo:

-“Esa tubería no necesita un parche, lo que hace falta es cambiar todo el sistema de fontanería de la casa”.

Los dueños de la casa le dijeron:

-“Sí, ya, lo sabemos, pero ahora mismo tenemos prisa. El agua se sale y lo encharca todo, y además, no tenemos dinero para cambiar el sistema de fontanería. Pónganos el parche ahora y en cuanto cobremos la paga le llamaremos para cambiar toda la fontanería”.

El fontanero puso el parche, cobrando barato en espera de poder llevarse luego el contrato de cambio de fontanería. Y puso el parche muy bien para que vieran una muestra de lo bien que trabajaba. Tan bien puso el parche que dejó de gotear por completo, y así los dueños de la casa perdieron la prisa. Pasó un mes, y luego otro, y luego otro...

Un año y medio después los dueños de la casa decidieron cambiar la fontanería completa. Como habían podido ahorrar durante mucho tiempo gracias al parche del fontanero, reunieron una buena cantidad y diseñaron un cambio que incluía griferías de oro, bañeras de mármol, duchas de hidromasaje... Tan goloso re-

(CONTINUACIÓN)

sultó el proyecto que muchas grandes empresas de fontanería presentaron sus ofertas junto con la del fontanero. Y a la hora de evaluarlas todas, al llegar a la del humilde fontanero, los dueños de la casa dijeron:

- "Este es un parcheador, un chapuzas, no es quien necesitamos para nuestro bonito y nuevo sistema de fontanería".

MORALEJA UNO: Lo provisional, con demasiada frecuencia, se convierte en permanente.

MORALEJA DOS: Si te dedicas a poner parches, acabarás siendo "el de los parches"

13. EL LEON Y LOS EXCURSIONISTAS

Unos excursionistas se encontraban en lo más profundo de una peligrosa selva cuando de repente se encuentran de frente con un gran león 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 tenía en su mochila. El excursionista asustado le pregunta:-

-“¿Para que te pones zapatillas?, aunque corras con ellas lo más rápido que puedas no vas a ser más veloz que el león”

A lo que el otro contesta:-

“Solo me hace falta ser más rápido que tú”

MORALEJA: Para ganar terreno en el mundo empresarial y laboral, hay que utilizar la sagacidad y la inteligencia, y si son las dos a la vez, mucho mejor.

14. EL PAVO Y EL TORO

Un pavo charlaba con un toro.

-“Me encantaría ser capaz de subir a lo alto de ese árbol ...” suspiraba el pavo, “pero no tengo energías.”

“Vale, ¿porqué no pruebas mi estiércol?” replicó el toro. “Está cargado de nutrientes”.

El pavo comió un poco de estiércol y comprobó que, efectivamente, le daba fuerzas para alcanzar la primera rama del árbol.

El día siguiente, tras comer un poco más, subió a la segunda rama. Tras 2 semanas, estaba orgulloso, en lo alto del árbol.

Muy pronto lo divisó un granjero ... que inmediatamente, lo derribó de dos tiros.

UNA BREVE MORALEJA; "La mierda puede llevarte a la cumbre, pero no te mantendrá allí"

15. EL ELEFANTE ENCADENADO

Un padre llevó a su hijo a ver una sesión de un circo ambulante que había venido a la ciudad. Compraron una entrada, se sentaron, y el niño disfrutó boquiabierto de los números de los equilibristas, malabaristas, payasos o domadores de animales. Cuando se acabó la sesión, insistió a su padre para poder dar una vuelta por las instalaciones, y volver a ver algunos de los animales que le fascinaban.

Cuando encontraron el elefante, el niño se sorprendió al constatar que la gigantesca bestia estaba atada solo con una pequeña cuerda en una pata. Señaló el hecho a su padre, buscando una respuesta. Parecía evidente que el elefante hubiera podido liberarse en cualquier momento.

El padre estuvo pensando un rato, hasta que dio con una respuesta aceptable. Le explicó a su hijo que normalmente esos animales nacían en cautividad. Probablemente, cuando el elefante era cachorro, le ataron con una cuerda semejante. Posiblemente el animal procuró tirar de ella y escapar, pero al ser tan pequeño, no tenía la energía suficiente. Finalmente se dio por vencido, y pese a crecer y convertirse en una fuerza de la naturaleza, dejó de intentarlo. Efectivamente, hoy podría haberse liberado de un gesto, pero seguía pensando en que la cuerda era una cadena imposible de romper, igual que cuando era pequeño.

16. EL OSO PEREZOSO, EL TIGRE, Y LA VENTA DE EMPANADAS

Había una vez un oso perezoso que vivía en un lugar muy transitado de la selva. Por allí, pasaban los leones cuando salían a hacer ejercicio, las comadreas daban pequeños paseos y muchos animales más. Un buen día, el perezoso pensó:

- "Sería buen negocio poner una venta de empanadas aquí, dado que este es un sitio muy transitado". Al día siguiente al ver el perezoso la gran cantidad de animales que pasaban, pensó nuevamente:

- "Sería buen negocio poner una venta de empanadas aquí, dado que este es un lugar muy concurrido.

A la semana siguiente el perezoso nuevamente se asomó y vio una gran cantidad de animales pasando por allí y volvió a pensar:

- "Sería buen negocio poner una venta de empanadas aquí, dado que este es un lugar muy transitado.

A la siguiente semana, el perezoso estaba furioso y salió gritando y peleando con el tigre, quien había puesto un negocio de venta de empanadas justo en el lugar en que él había pasado semanas pensando en que sería bueno poner este negocio, pero luego comprendió que lo único que podía hacer era ver cómo el tigre emprendió el negocio que él con anhelo soñó por semanas, pero que no fue capaz nunca de emprender.

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA: "Las ideas no valen nada, a no ser que hagas algo productivo con ellas. Y sobre todo, tener una buena idea en la cabeza es como tener una linda mascota...pero muerta. ¡Da vida a tus ideas!.

17. EL AGUILA Y LA GALLINA

"Erase 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 experto naturalista. Al pasar por el jardín, le dijo al campesino:

- "Oiga, no se lo tome usted a mal, pero el pájaro que está ahí, no es una gallina. Es un águila."

- Ya lo sé- 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!"

(CONTINUACIÓN)

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 creyéndose gallina...No permitas que tu aguila siga con su potencial escondido, dale ese empujón que necesita para expandir sus alas en las cimas del éxito"

18. EL AGUILA Y LA GALLINA. OTRA VERSIÓN

Un hombre se encontró un huevo de águila. Se lo llevó y lo colocó en el nido de una gallina de corral. El aguilucho fue incubado y creció con la nidada de pollos. Durante toda su vida el águila hizo lo mismo que hacían los pollos, pensando que era un pollo. Escarbaba la tierra en busca de gusano e insectos, piaba y cacareaba. Incluso sacudía las alas y volaba unos metros por el aire, igual que los pollos. Después de todo ¿no es así como vuelan los pollos? Pasaron los años y el águila envejeció. Un día divisó muy por encima de su cabeza, en el límpido cielo, una magnífica ave que flotaba elegante y majestuosamente por entre las corrientes de aire, moviendo apenas sus poderosas alas doradas. La vieja águila miraba asombrada hacia arriba. "¿Qué es eso?" Preguntó a una gallina que estaba junto a ella. "Es el águila, la reina de las aves", respondió la gallina. "Pero no pienses en ellas. Tú y yo somos diferentes". De manera que el águila no volvió a pensar en ello. Y murió creyendo que era una gallina de corral.

19. LAS RANAS EN LA LECHE

Érase una vez un par de ranas que entrando en un establo, tropezaron y cayeron en el cuenco de la leche recién ordeñada. Las paredes eran muy lisas y el recipiente muy hondo, por lo que pese a todos sus esfuerzos, no conseguían salir.

Una de ellas, la más gordita, le dijo a la otra: "no tiene sentido seguir intentándolo, estamos atrapadas y vamos a morir". La segunda rana le respondió: "aguanta, nademos un ratito y ya veremos".

Estuvieron nadando media hora. Luego la gordita volvió a quejarse. "No puedo más, voy a abandonar". Pero la otra rana la animó nuevamente: "resiste un poco más, vamos, sigue nadando".

Y por otro cuarto de hora las dos ranas siguieron moviéndose en la leche. Diez minutos más tarde la gordita volvió a amenazar con abandonar y de nuevo la delgada la convenció para que siguiera.

Pero después de un rato, la rana gorda, agotada, anunció definitivamente su voluntad de dejarlo. Por mucho que la otra intentará animarla, su decisión fue irrevocable. Dejó de nadar y se ahogó. La delgada, triste por su amiga, prosiguió con su esfuerzo. Solo un cuarto de hora más tarde, la leche se convirtió en mantequilla, el líquido se volvió sólido, permitiendo al animal tener

(CONTINUACIÓN)

un punto de apoyo para trepar fuera del cuenco. La rana flaca estaba libre.

MORALEJA: Como decía Edison: Muchos fracasos de la vida han sido de hombres que no supieron darse cuenta de lo cerca que estaban del éxito cuando se rindieron. No te abandones. Persevera. Aunque no veas inmediatamente los resultados de tu labor, en muchos casos los logros llegan cuando ya no los esperas.

20. EL CUERVO Y EL CONEJO

Un cuervo estaba sentado en un árbol, sin hacer nada en todo el día.

Un conejito lo vio y le preguntó, "¿Puedo sentarme contigo sin hacer nada todo el día:

"El cuervo respondió: "Claro, ¿Porqué no?."

Así que el conejito se sentó en el suelo, bajo el árbol, y descansó. De repente, apareció un zorro que saltó sobre el conejo... y se lo comió.

MORALEJA:

Para pasarte el día sentado, sin hacer absolutamente nada, debes estar sentado ... muy, muy arriba.

21. EL CAMELLO SABIO

Una madre camello y un bebé camello estaban descansando, cuando de repente el bebé camello, invadido por la curiosidad, se dirigió a su madre...

. -Mamá, ¿puedo preguntarte algunas cosas?

La Mamá camello respondió: ¡Claro que sí! ¿Por qué hijo, hay algo que te preocupa?

-¿Por qué los camellos tenemos joroba?, preguntó el pequeño.

-Mira hijo, nosotros somos animales del desierto, y nuestra joroba nos permite almacenar nutrientes que nos sirven de reserva para sobrevivir a los grandes trayectos en los que no se encuentra agua ni alimentos.

-¿Y por qué son nuestras piernas son tan largas?, preguntó el bebé camello.

-Verás hijo, nuestras piernas se han adaptado para andar por el desierto. Gracias a estas largas piernas nos podemos mover en la arena mejor que nadie. Dijo la madre orgullosa.

-¿Y por qué son nuestras pestañas tan grandes y gruesas? Preguntó el pequeño.

-Hijo mío, aquellas pestañas grandes y gruesas nos sirven de protección. Ellas ayudan a proteger nuestros ojos del viento y de la arena de desierto; dijo su madre con ojos llenos

(CONTINUACIÓN)

de orgullo.

-Ya entiendo, replicó el bebé camello. Pero... si nuestra joroba, nuestras piernas y estas pestañas nos permiten movernos con habilidad por el desierto, entonces, ¿qué demonios estamos haciendo aquí en el zoológico?

Moraleja: "Habilidades, conocimiento, talento, capacidades y experiencia únicamente son útiles si estás en el lugar correcto".

Ahora, pregúntate tú mismo: ¿Estoy en el lugar correcto?

22. LOS MONOS Y EL PLATANO

Unos científicos decidieron probar el comportamiento de un grupo y diseñaron una serie de experimentos con monos para valorar sus reacciones frente a premios y castigos. Para eso agruparon a 5 animales en una habitación especial. Colocaron una cesta con comida colgada del techo así como una escalera que permitía alcanzarla.

Como era previsible, en cuanto se percataron de la presencia de succulentos manjares, los monos intentaron subir por la escalera. Pero, cada vez que alguno de ellos lo intentaba, los científicos accionaban una ducha con agua helada que mojaba a todos los simios. Al poco rato, cesaron los intentos.

Entonces los científicos sustituyeron a uno de los monos por uno que no había presenciado el experimento anterior. En cuanto vio la cesta, quiso trepar hacia ella, pero enseguida los otros 4 monos, temerosos de recibir otra ducha fría, le apalearon antes de que pudiera siquiera pisar el primer escalón.

Luego, los científicos remplazaron cada uno de los cuatro monos originales. Cada vez que entraba un simio nuevo, notaban como sus compañeros le pegaban en cuanto quería subir hasta la cesta. Incluso pudieron apreciar como los que más fuerte pegaban eran aquellos que desconocían la existencia de la ducha fría.

(CONTINUACIÓN)

Al final del experimento, no quedo ningún mono de los 5 originales, y a pesar de eso, ninguno se atrevía a subir por la escalera. Al contrario, si se introducía un nuevo mono que quisiera hacerlo, se lo impedían y le daban una paliza.

Moralejas:

1. Los prejuicios son muy poderosos, pero suelen ser totalmente desconectados de la realidad. Un comportamiento que podía ser justificado y racional en su tiempo puede perfectamente perdurar a pesar de que los motivos que le dieron lugar hayan desaparecido.
2. Cuestionar las normas del grupo te expone a enfrentamientos. La mayoría de las personas se sienten cómodas cumpliendo con un código, aunque sea absurdo. Si quieres hacer las cosas de otra forma les obligas a salir de su zona de comodidad y provocas reacciones negativas.
3. Si quieres conseguir el premio, tienes que cuestionar las normas. La locura es seguir haciendo lo mismo pensando que vamos a conseguir resultados diferentes.

(CONTINUACIÓN)

4. Una mirada externa suele ver las cosas más claras. Escucha opiniones de terceros. Los monos de fuera ven el premio donde tú solo vez problemas.

Es importante que tomes en cuenta esas reflexiones, por la cultura de una empresa suele incorporar algunas creencias y prácticas un poco extrañas.

23. EL CABALLO Y EL MOZO

En un país muy lejano, un mozo de cuadras decidió arrebatarse la cebada que su señor le proporcionaba para alimentar a su caballo, para venderla en el mercado más cercano. Una venta, que le servía para aumentar el salario que con tanto esfuerzo le costaba ganar y darse algún que otro capricho de vez en cuando.

Un robo que él quería maquillar manteniendo lo más limpio y peinado posible al animal que habían dejado a su cargo.

Cansado de que el mozo le robara todos los días su succulento alimento, el caballo sacó toda su rabia interior y le dijo al que con tanto mimo le cuidaba:

-Aprecio enormemente que me mantengas tan limpio todos los días, pero si en verdad deseas que mi pelaje se vea tan brillante como el sol que luce en el cielo, deja de robar la cebada para tu propio beneficio y dámela para comer. Te aseguro que si dejas de hacerlo, mi cuerpo se pondrá tan hermoso, que no será necesario que estés esmerándote cada día en cepillar mi pelaje.

MORALEJA: Este cuento se interpreta habitualmente como una advertencia sobre algunas personas interesadas, que se aprovechan de los demás engañándolos mediante halagos y atenciones. En realidad, esos gestos de seducción son solo una diversión para sacar provecho de la relación con esas personas. Lo más común es el interés económico, pero pueden ser otras cosas como el poder y la influencia. Así que no te fíes de quien te esté siempre alabando, ya que busca dejarte sin algo.

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA 2: Es cierto que emprender y tener un negocio implica intentar sacar el mayor provecho a unos recursos muy escasos. La decisión de elegir el perfil de los empleados y el salario para cada persona es complicada.

Por eso, la mayoría de las veces, sin mala intención, muchos emprendedores y empresarios intentan compensar esos sueldos que saben ajustados con otras fuentes de motivación para el empleado. Intentarán ofrecerles formación, mejores horarios de trabajo, y otro tipo de ventajas con escaso impacto económico.

Todos trabajamos principalmente porque necesitamos los ingresos. Y, cuando hacemos un esfuerzo, queremos que sea compensado por dinero a la altura de lo que se merece. Un trabajador que cobra demasiado poco en una empresa no se quedará mucho tiempo.

En el caso de nuevas empresas, es lógico que algunos empleados aceptan unos sueldos más ajustados, porque comparten la ilusión por el proyecto y saben que los recursos son escasos. Pero siempre será algo temporal. No van a trabajar por menos de lo que se merecen durante mucho tiempo.

24. EL REY Y LOS DOS HALCONES

Cuenta la historia que un rey de un país muy lejano recibió como obsequio en su cumpleaños dos pichones de halcón y los entregó al maestro de cetrería para que los entrenara.

Pasados unos meses, el instructor le comunicó que uno de los halcones estaba perfectamente educado, había aprendido a volar ya a cazar, pero que no sabía qué le sucedía al otro halcón: no se había movido de una rama desde el día de su llegada a palacio, e incluso había que llevarle el alimento hasta allí.

El rey mandó llamar a curanderos y sanadores de todo tipo, pero nadie consiguió hacer volar al ave. Encargó entonces la misión a varios miembros de la corte, pero a pesar de los intentos nada cambió; por la ventana de sus habitaciones el monarca veía que el pájaro continuaba inmóvil. Publicó por fin un llamamiento entre sus súbditos solicitando ayuda, y entonces, a la mañana siguiente vio al halcón volar ágilmente por los jardines.

-Traed al autor de este milagro -dijo a su séquito. Al poco rato le presentaron a un campesino.

-¿Tú hiciste volar al halcón? ¿Cómo lo lograste? ¿Eres mago, acaso?

Entre feliz e intimidado, el hombrecito explicó:

-No fue difícil, Su Alteza: sólo corté la rama. El pájaro se dio cuenta de que tenía alas y se lanzó a volar.

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA: En nuestra vida hay muchas ramas que nos mantienen en una situación de comodidad. Algunos a pesar de la seguridad de la rama igualmente se arriesgan y se lanzan, aprendiendo a volar y buscando la superación personal. Pero otros, como el segundo halcón, se acomodan en ella. A veces puede que algún acontecimiento rompa la rama de la costumbre, de la seguridad, entonces se dan cuenta de que pueden volar y superarse a sí mismos.

En ocasiones nos acomodamos sin ser conscientes de nuestras potencialidades, sin desarrollar todas nuestras cualidades, pues estamos cómodos en nuestra rama: quizá es necesario que alguien nos corte la rama para que podamos arriesgarnos al vuelo. A veces las cosas inesperadas, y que incluso en principio parecen negativas son verdaderas oportunidades para desarrollar nuestras potencialidades.

Hemos de desarrollar nuestras capacidades y potencialidades, como dice el refrán: " La confianza del pájaro no está en la rama en la que se apoya, si no en sus propias alas".

25. LA GALLINA DE LOS HUEVOS DE ORO (POPULAR)

Érase una vez un labrador muy pobre. Era el más pobre de la aldea. Y resulta que un día, trabajando en el campo y lamentándose de su suerte, apareció un genio hacedor de deseos difíciles, que le dijo:

-Buen hombre, he oído tus lamentaciones y voy a hacer que tu fortuna cambie. Toma esta gallina; es tan maravillosa que todos los días pone un huevo de oro.

El genio desapareció sin más ni más y el labrador llevó la gallina a su corral.

Al día siguiente, ¡oh sorpresa!, encontró un huevo de oro. Lo puso en una cestita y se fue con ella a la ciudad, donde vendió el huevo por un alto precio. Al día siguiente, loco de alegría, encontró otro huevo de oro.

¡Por fin la fortuna había entrado a su casa! Todos los días tenía un nuevo huevo.

Fue así que poco a poco, con el producto de la venta de los huevos, fue convirtiéndose en el hombre más rico de la comarca.

Sin embargo, una insensata avaricia hizo presa su corazón y pensó: ¿Por qué esperar a que cada día la gallina ponga un huevo? Mejor la mato y descubriré la mina de oro que lleva dentro.

El final del cuento todo el mundo lo conoce...

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA: Las prisas y la avaricia son malas consejeras. Si algo funciona, es mejor dejarle tiempo e ir recogiendo los beneficios, en vez de querer quemar etapas y arriesgarse a perderlo todo.

26. LOS CANGREJOS EN EL CUBO

"Cuando un cangrejo va trepando por la pared de un cubo para alcanzar su libertad, los otros cangrejos lo agarran para evitar que salga, quedando manifiesta así la envidia de los demás cangrejos que no han podido trepar".

MORALEJA: Y así piensan y obran muchas personas.

Prefieren mantener abajo a otros en lugar de ayudarlos. Lo cierto es que la envidia proviene de la creencia de que vivimos en escasez y que cuando alguien alcanza la cima, ese espacio quedará ocupado y, en vista de que creemos que hay "pocas cimas", entonces asumimos –en forma consciente o inconsciente– que ya no nos tocará nada a nosotros. Lo mismo sucede con posiciones de liderazgo, en la política, en los negocios o a la hora de conquistar a una pareja: pensamos que hay pocas posiciones de liderazgo en la política, pocas posiciones de liderazgo en los negocios y pocas mujeres bellas u hombres apuestos como los que buscamos

27. EL ASEDIO AL CASTILLO

Érase una vez un caballero que tenía un plan. Sabía que el país estaba muy dividido. Cada aldea dependía de un señor independiente, pero el caballero se disponía a restablecer la unidad conquistando una a una las fortalezas. Su plan empezaba por la conquista del castillo de su zona, y llevaba un tiempo preparándose.

El caballero disponía de soldados, armas modernas, y de una torre de asedio, una ventaja que sabía decisiva para la batalla. Una mañana, decidió echar un último vistazo al castillo que pretendía conquistar. La bandera azul y blanca del enemigo ondeaba en el viento.

Revisó la situación. La fortaleza parecía poco defendida. Había un muro con un punto ciego por donde el enemigo no les vería acercarse. Bastaría por colocar la torre de asedio, y el factor sorpresa, el mejor equipamiento y la ventaja numérica le darían la ventaja. Después usaría los recursos de aquel castillo para ampliar su ejército y conquistar el siguiente.

Todo parecía favorable, pero de repente el caballero tuvo una duda. ¿Y si el enemigo les veía venir? Si disponía sus arqueros y disparaba a los hombres colocados arriba de la torre, quizás los

(CONTINUACIÓN)

escudos no fueran suficientes. Volvió a su campamento y decidió aplazar el ataque.

Durante los días siguientes, busco soluciones para este problema, y determinó que era mejor construir un techo protector para la torre. Los obreros se pusieron manos a la obra y a tras unas semanas, la torre estaba mejorada.

Los soldados pensaron que iba a ser el día para atacar, pero el caballero desconfió del clima. Veía posibilidades de lluvias y prefiero esperar a que mejorara el tiempo, para salir en las mejores condiciones.

Cuando el tiempo mejoró, el caballero se dio cuenta que su enemigo podría tirarle flechas de fuego a la torre, que era de madera. Invirtió otro tiempo para mejorar el recubrimiento de la torre, de tal forma que fuera ignifuga, y dispuso tanques de agua en el tejado para poder apagar rápidamente cualquier incendio.

Las mejoras aportadas añadieron mucho peso a la torre, por lo que su velocidad de desplazamiento se ralentizó. El caballero dedicó otras semanas para encontrar soluciones para aumentar la velocidad, y la encontró con el uso de bestias de carga protegidas por un tejadillo.

Finalmente, el caballero miró su ejército, sus armas, su torre de asedio, y vio que todo estaba perfecto. El clima también parecía propicio. El día siguiente, de buena mañana, se acercó nuevamen-

(CONTINUACIÓN)

te al castillo, para revisarlo una última vez antes de lanzar sus fuerzas en la batalla.

Pero ya no ondeaba una bandera azul y blanca, sino una roja y amarilla. El castillo ya no estaba poco defendido: unos soldados muy bien armados y con unos estandartes desconocidos cubrían las torres y los muros. Ya no había punto ciego. Conquistar el castillo parecía ya imposible.

¿Qué había pasado? Se preguntó el caballero. Sus espías le aportaron la respuesta. Mientras elaboraba su plan de ataque, y aplazaba una y otra vez el asalto para sufrir las menores pérdidas posibles, otro noble de la región había conquistado varios castillos. En el primer ataque había sufrido algunas pérdidas pero prevaleció. Conquistó otras dos fortalezas, y al ver su poderío, el castellano de la bandera azul y blanca se rindió sin oponer resistencia. A cambio, el nuevo conquistador le había dejado la gestión de la fortaleza, que había reforzado con hombres suyos. Ahora el conquistador estaba en el norte, agrandando su territorio.

El caballero estaba muy decepcionado. El conquistador de la bandera roja y amarilla había seguido su mismo plan. Qué mala suerte. Por unos pocos meses podría haber estado en su lugar, se lamentaba.

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA: Si quieres tener un producto perfecto, si no te quieres arriesgar, lo más probable es que cuando te decidas a actuar llegues tarde, y alguien te habrá comido la tostada. El caballero debería haber aceptado ciertos riesgos. A cambio no quiso admitir la posibilidad de sufrir una derrota o ciertas pérdidas, y aplazó la acción hasta que fue demasiado tarde. Y sin embargo, su plan no era malo.

28. EL LADRON DE GALLETAS

En un aeropuerto internacional, una ejecutiva estresada estaba comprando en una tienda. Compró un libro para la espera del vuelo, y un paquete de galletas para darse un capricho mientras leía. Enseguida se fue a buscar un sitio en la sala de espera, se sentó y se puso a leer.

Después de un rato, se dio cuenta como su vecino, un hombre corpulento, metía la mano en la bolsa de galletas que estaba justo entre ellos, para acto seguido sacar una galleta y comérsela. La viajera no podía creer lo que estaba viendo. Este hombre, con mucho descaro, estaba comiendo una galleta suya, y sin preguntar. Pensaba decirle algo, pero no se atrevía. Pensó que la situación quedaría así y pese a la rabia, se contuvo.

Pero las cosas no se quedaron así. Cada vez que ella cogía una galleta en el paquete, su vecino cogía otra. La viajera, impactada, seguía sin decir nada, y tan solo dirigía miradas elocuentes a su vecino, mientras entre galleta y galleta leía un poco más.

Tras un tiempo, solo quedó una galleta en el paquete, y la viajera esperó, expectante, a ver cómo iba a reaccionar el ladrón de galletas. ¿Se atrevería a comérsela? El hombre, incómodo, y con una sonrisa forzada, sacó la última galleta, la partió en dos, y le dio la mitad. La mujer aceptó fríamente el ofrecimiento, inmersa en rabia y asombro ante la actitud tan descarada de aquel hombre.

(CONTINUACIÓN)

Al rato escuchó la llamada para su vuelo, cogió sus cosas y embarcó. Mientras esperaba para embarcar seguía leyendo el libro, con la mente aun conmocionada por el desencuentro previo. Pronto acabó el libro, y lo guardó en el bolso. Fue entonces cuando vio que su paquete de galletas seguía allí, intacto.

¡El paquete de la sala de espera pertenecía a aquel hombre! ¡Ella era la ladrona de galletas! Había robado uno a uno los pastelitos de aquel hombre, y encima le había tratado con mala cara y enfado, incluso cuando compartió la última galleta. Él era la persona generosa, y ella la impresentable. Y ya era tarde para disculparse por la equivocación.

MORALEJA:No des las cosas por sentado. Piensa un poco. Investiga. Igual las cosas no son las que parecen. Esa mujer podría haber mirado en su bolso para comprobar si el paquete de galletas seguía allí, pero asumió que el hombre la estaba robando.

Habla. El segundo error de la viajera fue callarse. Aceptó sin decir nada una situación que le pareció intolerable. Si hubiese hablado, no solo se hubiera dado cuenta de su error, incluso en el caso de que no estuviera equivocada, hablando podría haber puesto término a la situación de abuso.

(CONTINUACIÓN)

Las personas suelen imaginarse muchas cosas sin tener realmente comprobado la situación. En una empresa puede ser una fuente de tensiones interminables. Nada mejor que una buena charla para aclarar las cosas.

29. EL LOBO EMPRENDEDOR

Una vez un lobo flaco y hambriento que se cruzó por el bosque con un mastín bien alimentado. Como no estaba en condiciones de luchar, entabló con él conversación, y el perro le invitó a dejar la vida salvaje para poder disfrutar de la comodidad del servicio a los humanos.

Le prometió que como él, tendría mucha comida y hasta algo de cariño, tan solo a cambio de proteger a los amos de los ladrones y siempre complacerlos. El lobo estuvo muy tentado por la oferta, hasta que se dio cuenta de que el mastín llevaba el cuello un poco pelado, por lo que le preguntó por el motivo.

El mastín le dijo que era por el collar. Habitualmente, estaba atado y no casi nunca podía correr adonde le da la gana.

La reacción del lobo fue inmediata, diciendo al perro que no abandonaría su libertad ni por el mayor tesoro del mundo, y echó a correr. Y que se sepa, aún sigue corriendo.

MORALEJA: Normalmente este cuento se usa para explicar que para vivir mejor suele ser necesario renunciar a algo que amamos, pero yo la veo de otra forma. Estos dos animales me recuerdan al emprendedor y al empleado, en unas de esas discusiones sobre la seguridad del trabajo y la necesidad de libertad.

(CONTINUACIÓN)

Al que está feliz como empleado le compensa tener que complacer a su jefe y renunciar a su libertad a cambio de recibir un sueldo fijo cada mes, pero el emprendedor preferirá arriesgarse a no tener ingresos durante una buena temporada a cambio de poder decidir sus acciones y no tener que complacer a una jerarquía.

30. EL ROBLE Y LA CAÑA

Cuenta la fábula que al borde de un lago crecieron a la vez un roble y una caña. El tiempo pasó y el roble se hizo grande y fuerte. A menudo miraba la caña y le decía: "Mira lo pequeña y débil que eres. No aguantas nada de peso. La menor brisa te hace doblarte hasta rozar el agua. Me das pena. Ni la más fuerte de las tormentas podría romperme. Ni siquiera sé porque estoy hablando contigo. Deberías sentirte muy halagada."

A la caña le daba mucha pena ver como el roble se había convertido en un ser presumido y soberbio. Un día llegó una tormenta muy fuerte. Enseguida la caña se dobló, mientras el roble luchaba con todas sus fuerzas para mantenerse en pie. Durante un tiempo lo consiguió, pero el tiempo empeoró y la tormenta se convirtió en un tornado. La fuerza del viento fue tal que arrancó el roble. Cuando el temporal amainó, unos leñadores aparecieron y lo cortaron en unas horas.

La caña, triste por su vecino, pensó: "Me doblo, pero no me rompo. Qué pena que tanta soberbia y vanidad le hayan llevado hacia tal extremo".

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA: Un elemento imprescindible en la estrategia empresarial y sobre todo, en la vida, es la flexibilidad. La gran ventaja de las pequeñas organizaciones sobre las grandes es eso: poder adaptarse mucho más rápido al cambio. Cuando vienen los momentos difíciles, se llevan por delante a todos lo que no sepan doblar un poco la espalda y adaptarse.

Piensa en lo que puedes hacer en tu negocio o en tu proyecto para ser flexible. No olvides nunca que las cosas pueden salir mal, y por lo tanto intenta elegir las opciones que te permitan adaptarte a la evolución de las circunstancias. Explora el alquiler en lugar de comprar, estudia colaboraciones con otros profesionales en lugar de contratar, y en general, antes de tomar cualquier decisión comprometedora ten muy claro cual sería tu camino de salida (especialmente en los contratos).

¿Por qué todo esto? Simplemente porque Demóstenes tenía razón cuando afirmaba que “cuando una batalla esta perdida, solo los que han huido pueden combatir en otra.” Cada proyecto, y cada decisión dentro del proyecto es una lucha en si misma, y tienes que hacer todo para ganar. Pero si no sale bien algo, tienes que poder cambiar a otra opción (dentro del mismo proyecto o no). Eso solo se puede hacer con flexibilidad.

31. LA PIEDRA Y EL EMPRENDEDOR

Dicen que a vida es un trayecto lleno de obstáculos Y "piedras" que dificultan nuestro andar... ¿o no? Cada problema, cada fracaso, cada perdida y cada dificultad solo son "piedras" con las que tropezamos en el camino.

El 'secreto' no está en buscar el camino despejado y evitar "las piedras", sino en aprovechar cada piedra a nuestro favor.

Una vez había una piedra en un camino...

El distraído tropezó con ella

El violento la utilizó como proyectil

El campesino cansado, la utilizó de asiento.

Los niños la utilizaron como un juego

David la utilizó para matar a Goliat.

Y Miguel Angel la convirtió en una escultura y...

Muchos emprendedores y empresarios construyen con ella.

En todos estos casos, la diferencia no estuvo en la piedra sino en las personas.

No existe "piedra" en tú camino que no puedas aprovechar para tú propio crecimiento.

¿Y tú qué vas a hacer con las piedras que se encuentran en tu camino?

32. EL GRAN SALTO

Un millonario promueve una fiesta en una de sus mansiones. En un determinado momento pide silencio, la música para, y dice, mirando hacia la piscina donde criaba cocodrilos australianos:

- El que logre cruzarla y salir vivo al otro lado, ganará todos mis autos... ¿Alguien se atreve?

Espantados, los invitados permanecen en silencio y el millonario insiste:

- El que se lance a la piscina, logre cruzarla y salir vivo al otro lado, ganará todos mis autos y mis aviones... ¿Alguien se atreve?

El silencio impera, y una vez más, ofrece:

- El que se lance a la piscina, logre cruzarla y salir vivo al otro lado, ganará todos mis autos, mis aviones y mis mansiones.

En ese momento, alguien salta a la piscina. La escena es impresionante... una lucha intensa, el hombre se defiende como puede, luchando a muerte con los cocodrilos. Tras la espeluzante lucha, sale el valiente hombre, lleno de arañazos, hematomas y casi muerto.

(CONTINUACIÓN)

El millonario se aproxima, le felicita y le pregunta:

- ¿Dónde quiere que le entregue los autos?
- Gracias pero no quiero sus autos...

Sorprendido, el millonario pregunta:

- ¿Y los aviones? ¿dónde quiere que se los entregue?
- Gracias, pero no quiero sus aviones...

Extrañado por la reacción del hombre, el millonario pregunta:

- ¿Y las mansiones?
- Yo tengo una bella casa, no necesito de las tuyas. Puede quedarse con ellas... No quiero nada que sea suyo...

Impresionado, el millonario pregunta:

- Pero si ud. no quiere nada todo lo que le doy, ¿qué demonios es lo que quiere entonces?

Y el hombre le respondió muy irritado:- ¡Encontrar al maldito que me empujó a la piscina!

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA: Cuantas veces no reconocemos nuestra propia capacidad y requerimos de ese empujón. Nuestra vida transcurre entre logros y fracasos, y la autoestima es el valor que nos hace tener plena seguridad en nuestras capacidades, además, da la fortaleza necesaria para superar los momentos difíciles de nuestra vida, evitando caer en el pesimismo y el desánimo.

Igualmente sucede con tu proyectos, si no te atreves a dar el gran salto tal vez nunca te des cuenta de tus verdaderas capacidades. Si crees que necesitas “un empujón” para dar el gran salto entonces busca al “maldito para que te empuje”, pero sea como sea intenta lanzarte, verás como tus habilidades se activarán para “luchar contra los cocodrilos”.

33. EL PERRO Y EL CLAVO

Un hombre tenía un perro acostado en el piso de madera de su casa...Con la particularidad que cada vez que el perro se movía, se quejaba.

Un día, un amigo del dueño del perro, que había ido de visita se extrañó al ver al animal tumbado, molesto y aullando cada vez que hacia determinado movimiento, por lo que preguntó:

- ¿Qué le pasa a tu perro que se queja así?.
- Ahhhhh, nada, no te preocupes. Es que está acostado sobre un clavo y cada vez que se mueve le duele.
- Vaya, ¿y por qué no se mueve y se cambia de sitio?
- Pues porque creo que el clavo «le molesta lo suficiente como para quejarse pero no tanto como para cambiar de lugar».

MORALEJA: ¿Hay alguna situación de este tipo en tu vida, empresa o trabajo?

¿Te sueles quedar en la queja, sin moverte para acabar con la molestia?

¿Tal vez te has acostumbrado ‘al clavo’ y te es más cómodo quejarte que intentar cambiar?

¿Cuánto más te tiene que doler tu situación para que hagas algo al respecto?

34. EL PAJARO

Un pájaro volaba hacia el sur para invernar. Hacía tanto frío que el pájaro, helado, cayó al suelo agotado. Mientras estaba tendido en el suelo pasó una vaca y dejó caer unas boñigas sobre él.

Envuelto en el montón de estiércol, el pájaro se dio cuenta de lo cálido y a gusto que estaba allí. Se sintió tan feliz que empezó a cantar de alegría. Oyendo un pájaro cantar, un gato se acercó a investigar. Descubrió el pájaro bajo el montón de estiércol, lo desenterró y rápidamente se lo comió

MORALEJA:

1. No todo el que se caga en ti, es tu enemigo.
2. No todo el que te saca de la mierda es tu amigo.
3. Cuando estés con la mierda hasta el cuello... ¡mantén la boca cerrada!

35. EL REY Y LOS DOS SABIOS

Érase un rey poderoso que había pasado una mala noche. En su sueño, una horrible pesadilla le hacía experimentar la pérdida de todos sus dientes. Se despertó preocupado, y enseguida mandó llamar a uno de sus fieles consejeros para interpretar la visión.

El sabio escuchó el relato, y soltó su interpretación.

-“Su majestad. Siento comunicarle que este sueño trae malas noticias. Significa que todos sus familiares morirán”.

Al escuchar la noticia el rey enfureció contra el consejero. La impertinencia del aviso le cegó de ira, y mandó a sus soldados que castigaran al sabio con una sesión de latigazos.

Como seguía preocupado, mandó llamar a otro de sus hombres de confianza. El segundo sabio escuchó con atención, y después de un momento de reflexión comentó su interpretación del sueño.

-“O rey afortunado. Este sueño es una bendición. Significa que sobrevivirá a todos sus parientes.”

Contento con la interpretación, el rey se dejó llevar por su buen humor y regaló al consejero una bolsa de monedas de oro.

Un sirviente que había observado las dos escenas se acercó al segundo sabio mientras este salía de los aposentos del rey.

(CONTINUACIÓN)

-“Excelencia. Disculpe mi ignorancia, pero ¿lo que le dijo al rey no significaba exactamente lo mismo que la interpretación del otro sabio? ¿Por qué entonces él recibió un severo castigo y usted un fastuoso premio?”

-“Es cierto. La noticia que dí al rey era la misma. Pero la forma de comunicarla fue muy diferente. Aprende que la presentación de tus palabras tiene tanta importancia o más como el significado de las mismas”

MORALEJA: La imagen y la comunicación son dos aspectos fundamentales para tener éxito. No basta con tener un buen producto o servicio, tienes que contagiar al cliente de buenas sensaciones al respecto. Por eso no te puedes limitar a una descripción técnica o a una lista de prestaciones. Tienes que asociarlo con emociones positivas.

El primero que tiene que estar y parecer convencido eres tú. Quizás te salga natural o al contrario suponga un gran esfuerzo respecto a tu personalidad, pero cada vez que comuniques, tienes que tener en mente este cuento y su significado.

36. EL CAMPESINO Y EL BURRO

Un día, el burro de un campesino cayó en un pozo. El animal no paraba de llorar, mientras el campesino trataba de hacer algo.

Finalmente, decidió que el burro era muy viejo, el pozo estaba seco y de todas formas necesitaba ser tapado. Realmente no valía la pena sacar al burro del pozo. Invitó a sus vecinos para que vinieran a ayudarlo. Cada uno tomó una pala y empezaron a tirar tierra al pozo.

El burro se dio cuenta de lo que pasaba y lloró horriblemente. Pero luego de unas cuantas paladas de tierra, para sorpresa de todos, se puso nervioso y contento.

El campesino intrigado, miró al fondo del pozo y se sorprendió de lo que vio... Con cada palada, el burro hacía algo increíble: se sacudía la tierra y la pisaba formando un piso cada vez más alto. Muy pronto todos vieron admirados como el burro llegó hasta la boca del pozo, pasó por encima del borde y salió trotando ... y riendo.

MORALEJA: El emprendedor no espera que otro lo “empuje” a realizar sus metas, pues nadie las conoce mejor que el mismo. Cada uno de nuestros problemas es una oportunidad. Podemos salir de los hoyos más profundos si no nos damos por vencidos...

37. LOS TRES PAJAROS

Estaban tres pájaros en una alambre, dos decidieron volar lejos, muy lejos...

¿Cuántos pájaros quedan?

Respuesta: Tres pájaros. Una cosa es decidir hacer algo, y otra cosa es hacerlo.

MORALEJA: Decidir algo no es suficiente. Hay que hacerlo.

Gran parte de los emprendedores que toman la decisión de iniciar un negocio propio nunca llegan a materializarlo ¿Por qué? Las causas son múltiples y casi, siempre, debido al miedo.

La clave no está en no sentir miedo, sino en manejarlo de tal forma que no se convierta en una barrera hacia la realización de nuestros proyectos. Recuerda "Enfrentar los miedos es difícil... pero es más difícil estar toda la vida con ellos". Ya diste el primer paso, tomar la decisión, ahora debes seguir soñando pero poniendo los pies en la tierra.

El siguiente paso es aclarar tus ideas, luego haz un listado de los recursos que necesitas para de una vez por todas empezar y define con que recursos cuentas y cómo vas a conseguir los que te faltan, una vez hecho esto solo es cuestión de que te dejes guiar por tu espíritu emprendedor y hagas todo lo posible por conseguir lo que necesitas, y si no lo consigues todo no te quedes estancado, empieza con lo que tengas y en la marcha iras consiguiendo lo que te falta.

Empieza ahora, no permitas que tus proyectos se queden solo en decisiones y nada de acciones!!

38. LOS CIEGOS Y EL ELEFANTE

Cuenta la leyenda que hace mucho tiempo en la antigua India había un mercader que viajaba siempre con su elefante, que usaba tanto como medio de carga como arma para impresionar a sus enemigos.

Un día el mercader llegó a una ciudad donde solo vivían ciegos. Los habitantes desconfían de los desconocidos, y mandaron a seis jóvenes para que investigaran quien quería entrar en la ciudad. Los muchachos eran impacientes, y fueron corriendo uno tras otro para conocer al visitante.

El más rápido de los jóvenes fue el primero en llegar. Como iba corriendo, chocó contra el flanco del animal. Por el olor y el tacto notó que era un animal, pero cuando quiso medirlo, le pareció que no tenía fin. Volvió a la ciudad gritando: "¡Es un animal y a la vez es un muro!".

El segundo en llegar se encontró con la trompa del elefante. El animal resopló y tras tocarlo un poquito, el muchacho regresó anunciando a todos que era una serpiente gigantesca.

El tercero de los chicos ciegos se topó con un colmillo. Sintió el marfil frío y afilado, y cuando volvió al pueblo de los ciegos contaba a todos que el animal era como una lanza.

(CONTINUACIÓN)

El cuarto muchacho descubrió una de las patas traseras. Mientras la rodeaba con los brazos, el elefante, molestó, levantó su pierna para liberarse. El joven se apresuró por regresar y explicó a los demás que el animal era como el tronco de un árbol enorme, fuerte pero a la vez móvil.

El quinto explorador agarró al elefante por la cola, y se sorprendió de que sus compañeros se hubieran alborotado por tan poco. Es solo una vieja cuerda desgastada, contó a quien quería escucharle.

El último muchacho ciego alcanzó al animal cerca de la oreja. Sintió como los movimientos del elefante desplazaban grandes cantidades de aire. Persuadido de haber descubierto un animal parecido a un abanico gigante, volvió a la ciudad a compartir su versión.

Tras los chicos había salido un hombre mayor y experimentado. Se cruzó con los jóvenes cuando volvían excitados por sus descubrimientos. Llegó cerca del elefante, y tranquilamente le rodeó, tocándole por todos lados. Cuando tuvo examinado completamente el animal, regresó lentamente a la ciudad, riéndose de las prisas de la juventud al tiempo que recordaba como el mismo había sido igual de impetuoso cuando era más joven.

Pero se rió aun más cuando regresó a la ciudad. Cada uno de los jóvenes había convencido parte de la población.

(CONTINUACIÓN)

MORALEJA: Tómate el tiempo necesario para tener una visión completa de las cosas. Si por las prisas analizas solo una parte, tienes todas las papeletas para tomar decisiones equivocadas basadas en un diagnóstico equivocado.

Hazte tu propia opinión por experiencia personal. En el cuento, es mucho peor la postura de los seguidores de cada uno de los chicos ciegos que la que han tomado los muchachos. Aunque hayan errado en sus diagnósticos, los jóvenes al menos se han molestado en ir a averiguar. Los demás se han formado una opinión sin siquiera contrastarlo, a pesar de que hayan seis versiones distintas, todas basadas en la experiencia.

39. EL MAGO DEL MÉTODO

Un vendedor de Coca-Cola que fue enviado a Arabia Saudita vuelve sin haber vendido ni una sola Coca-Cola. Su compañero le pregunta:

«Con lo buen vendedor que eres, ¿cómo es que no has tenido éxito?»

El vendedor le explica: «Yo fui con todos mis argumentos de venta preparado para triunfar, pero cuando llegó la hora de la verdad, caí en la cuenta de que no sabía hablar árabe.

Pero mi fuerza de voluntad hizo que no me detuviera, por lo que diseñé una estrategia de marketing basada en imágenes para que entendieran lo que vendía y las propiedades de la Coca-Cola.

Lo hice a través de 3 carteles:

-Primer cartel: un hombre derrumbado por el cansancio en la arena del desierto agotado y desmayado.

-Segundo cartel: El hombre bebe la Coca-Cola

-Tercer Cartel: Nuestro hombre está completamente repuesto, refrescado y es capaz de correr con total vitalidad por todo el desierto.

Puse esos carteles por todo Arabia Saudita.

Su compañero le dice: «Dios mío, qué buena idea y qué idea de Marketing más buena. Es terriblemente bueno. ¿Cómo es que

(CONTINUACIÓN)

no te funcionó y se dispararon las ventas de Coca-Cola?.

El vendedor le responde: «Por la mala suerte. Nadie me dijo que ellos lo leen todo de derecha a izquierda»

Moraleja: Por muy buena que sea una estrategia comercial, de nada servirá si no conoces a tu mercado potencial.

40. EL VIEJO Y SU CABALLO

Cuenta una antiguo cuento chino que un hombre mayor tenía dos amores: su hijo y sus caballos de pura sangre. La llamaremos la fábula del viejo y del caballo.

Una noche un criado se dejó la puerta del establo abierta y el mejor caballo del hombre se escapó. Era una gran pérdida para él, y todos los vecinos de la aldea vinieron a darle consuelo y lamentar su mala suerte. Pero el hombre no estaba afectado y les dijo: "buena suerte o mala suerte, ¿quién sabe?".

Una semana más tarde el pura sangre volvió acompañado de una yegua y de otros caballos de mucho valor. Los vecinos fueron a visitar al viejo y le felicitaron por su buena suerte. De nuevo, el hombre no mostraba signos de una gran alegría, y repitió: "buena suerte o mala suerte, ¿quién sabe?". Los vecinos se extrañaban de su comportamiento.

El hombre decidió aprovechar la llegada de los caballos salvajes y se dispuso a adiestrarlos con la ayuda de su hijo. Pero uno de los caballos era muy rebelde y al intentar domarle, su hijo cayó y se fracturó una pierna. Cuando vino el médico aseguró que siempre se quedaría cojo. Los vecinos otra vez se acercaron para darle consuelo al viejo, pero nuevamente repitió: "buena suerte o mala suerte, ¿quién sabe?". Esta vez los vecinos ya le tomaron por loco.

(CONTINUACIÓN)

Pasaron un par de años y estalló una guerra. Los soldados del rey vinieron al pueblo y obligaron a todos los hombres jóvenes válidos a enlistarse para ir a combatir un lejano y peligroso enemigo. El hijo del viejo se salvó por cojo, y los vecinos volvieron a sorprenderse de la suerte del viejo. Pero, ya sabéis lo que dijo el hombre...

MORALEJA: Los emprendedores y los empresarios estamos siempre rodeados de noticias (de economía, de política, personales, etc.) Unas aparentemente buenas, otras aparentemente malas. Sin embargo, no podemos quedarnos en la desesperación o la celebración de golpes de suerte. Porque una mala noticia puede ser la fuente de una gran oportunidad y una buena noticia puede esconder una amenaza tremenda. Tenemos que valorar los eventos por lo que son, no darles más valor porque les percibamos como buenos o malos. Sobre todo, ¿para qué nos vamos a lamentar por eventos que no podíamos controlar? Y de la misma forma, ¿por qué alegrarse por un acontecimiento que no hemos favorecido?

El viejo del cuento no hizo nada especial para que se perdiera el caballo, ni para que volviera, y por supuesto no buscó que se cayera su hijo. Menos aun podía influir sobre las posibilidades de una guerra en el reino. Todos esos eventos son externos a su decisión.

(CONTINUACIÓN)

Pero el viejo granjero demostró su perseverancia. Sabía que siempre existen oportunidades y amenazas. Lo importante para el emprendedor, en este caso el viejo granjero, es saber aprovecharse de las primeras y contrarrestar las segundas. Cuando el caballo volvió acompañado, el hombre decidió sacar partido a la oportunidad, y adiestró a los caballos. Más adelante, cuando su hijo cayó, llamó al médico para que lo curara. Cuando recibió malas noticias, no paró a lamentarse. Siguió, sabedor que con el tiempo vendría cosas mejores. Y cuando las cosas salían bien, no paró a celebrar. Siguió, porque sabía que vendrían tiempos peores. Por eso es una fábula de perseverancia, y por eso la quería compartir.

No os preocupéis ni os alegréis por aquello que no controláis. Vuestra meta como emprendedores es construir una estrategia de empresa, pensada racionalmente y adaptable a los cambios imprevistos que siempre suceden.

41. LA LIEBRE Y LA TORTUGA (POPULAR)

Una vez, una liebre, se burlaba de las patas cortas y de la lentitud de una tortuga. Ésta dijo a la liebre: "Puede que seas muy veloz, pero estoy segura de poderte ganar una carrera". Sorprendida, la liebre aceptó el reto. Llegó el día de la carrera y mientras la tortuga no dejaba de caminar aunque a paso lento, la liebre corrió rápidamente y al ver seguro su triunfo decidió echarse una siesta. Poco después, la liebre despertó y vio a la tortuga llegar a la meta y ganar.

MORALEJA: La carrera del emprendedor es una maratón, no una prueba de velocidad. No existen atajos ni fórmulas mágicas para llegar a la meta; sólo aquel perseverante y trabajador es el que consigue triunfar en el mundo de los negocios. No intentes saltarte etapas ni buscar el éxito fácil. Y además: nunca te duermas en tus laureles. No sabes cuándo un competidor, por más pequeño que parezca, pueda superarte y ganarte.

42. LA CIGARRA Y LA HORMIGA (POPULAR)

Llegó el verano y una hormiga recogía con afán granos para guardarlos y alimentarse durante el invierno. La cigarra, que pasaba el día cantando, se sorprendió de ver a la hormiga trabajar tan arduamente en época en que los animales se entregaban a la diversión. Cuando llegó el invierno, la cigarra estuvo hambrienta y fue a pedirle a la hormiga unos cuantos granos. La hormiga le dijo: “Si hubieras trabajado en el momento oportuno, hoy no tendrías escasez de alimento. Ahora canta, mientras yo como”.

MORALEJA: Planea, anticipáte y organízate. Nunca permitas que el ocio se inserte en tu vida y dejar para mañana lo que puedes hacer hoy. Aprende a ser un emprendedor eficiente que tiene anticipados cómo serán los meses “flojos” y cómo serán los “ocupados”. Distribuye tu carga laboral diaria de manera que no desperdicies el tiempo hoy para arrepentirte mañana. Créate unos hábitos positivos que te conviertan en una persona productiva y de alto desempeño. Además, de esta manera podrás disminuir el estrés y equilibrar mejor tu vida personal y profesional.

43. LA LECHERA (POPULAR)

Una lechera llevaba en la cabeza un cubo de leche recién ordeñada y caminaba soñando despierta. Pensaba: “Esta leche dará mucha nata, la cual batiré hasta convertirla en una mantequilla que me pagarán muy bien en el mercado. Con el dinero me compraré un canasto de huevos y pronto tendré pollitos. Cuando crezcan los venderé a buen precio, y con el dinero me compraré un vestido nuevo. Me lo pondré el día de la fiesta mayor, y el hijo del molinero querrá bailar conmigo. Pero no voy a decirte que sí a la primera. Esperaré a que me lo pida varias veces y, al principio, le diré que no con la cabeza”.

La lechera comenzó a menear la cabeza para decir que no, y entonces el cubo de leche cayó al suelo y la lechera se quedó sin leche...

MORALEJA: No esperes a tener para actuar. Muchas veces, los emprendedores “pecan” por soñadores; es decir, se imaginan todo lo que podrán hacer... una vez que tengan dinero, una vez que se posicionen en el mercado, cuando consigan a sus primeros cien clientes, cuando le ganen a la competencia, el día que consigan más capital, etcétera. No te dejes caer en estas ilusiones y esperar a que tengas lo que soñaste para actuar. Un verdadero emprendedor y empresario sueña, pero tiene los pies en la tierra, y sabe que para lograr lo que siempre ha querido tiene que actuar... ahora.

44. PARA TENER EXITO, HAY QUE TRABAJAR MENOS

"Phil, un rico empresario de New York, se fue a pasar una semana de vacaciones a una playa de Costa Rica. El primer día de sus vacaciones, quedó impresionado por la calidad y el sabor de un exótico pescado que compró a un pescador lugareño. Al día siguiente, se encontró con el pescador en el muelle, pero éste ya había vendido todas sus capturas. Phil descubrió que el pescador conocía un caladero secreto donde el pescado era abundante y de gran calidad. Sin embargo, sólo pescaba 5 piezas al día .

Phil preguntó a Manuel, el pescador, por qué no permanecía más tiempo en el mar para capturar más pescado.

-Señor- dijo Manuel, me levanto a las 10 de la mañana, juego con mis hijos, salgo a pescar un par de horas...Por la tarde, duermo una siesta de 2 horas, luego ceno tranquilamente con mi familia y por la noche, voy al pueblo a beber vino, tocar la guitarra y cantar con mis amigos...

-Debería usted capturar más pescado,- dijo Phil...Así usted conseguiría un próspero futuro. Mire usted, yo soy un gran hombre de negocios de New York y le puedo ayudar a tener más éxito en la vida. Tengo varios postgrados en administración de empresas de Harvard y una gran experiencia en negocios y marketing.

Verá-continuó Phil, usted tiene que asegurarse un futuro, y para eso, tiene que levantarse temprano, pescar más horas y también por la tarde. Ya verá como en poco tiempo, con ese dinero de más , podrá comprar una barca más grande, y en 4 años, tener más barcas para alquilar. Y en 4 años, montar una fábrica de conservas y poseer su propia marca de pescados. Y en 5 años, podría marcharse a New York o San Francisco y tener a trabajadores para que dirigiesen su fábrica mientras usted comercializa sus productos.

(CONTINUACIÓN)

Ya le digo, si trabaja duro, en 15 o veinte años, se hará usted multimillonaria. Y ya no tendrá que trabajar ni un sólo día durante el resto de su vida...

Manuel, perplejo, preguntó: ¿Y qué haré entonces, señor? A lo que Phil respondió de forma entusiasta: -Entonces, podrá mudarse a un pueblecito de un país tranquilo, con mar, donde podrá quedarse en la cama hasta tarde todos los días, jugar con los niños del pueblo, dormir la siesta por la tarde, cenar tranquilamente, y tocar la guitarra , cantar y beber vino con sus amigos cada noche".

45. LA CUCAÑA IMPOSIBLE

En un pueblo, un día se organizó una gran prueba. Se instalaron cincuenta mástiles de madera lisos de 10 metros de altura que luego se cubrieron de grasa. El reto para los participantes consistía en llegar a lo alto de la cucaña alzando una carga adicional equivalente al peso de cada individuo.

Viendo la dificultad de la prueba, los habitantes del pueblo miraban a los participantes y comentaban en voz alta: "eso es imposible, ninguno lo puede conseguir, no pasarán de dos metros".

A medida que los 50 candidatos intentaban desesperados trepar por el palo y no conseguían elevarse, las afirmaciones del público cogían más fuerza: "veis, no lo va a conseguir nadie, esta prueba es imposible".

Rápidamente, la mayoría de los participantes dejó de intentarlo. Pero un grupo de una decena conseguía muy poco a poco elevarse con su pesada carga a lo largo del mástil resbaladizo.

Viendo el tremendo esfuerzo de los que seguían, el público volvió a hablar. "Apenas han ganado terreno. Se están cansando para nada. Estos mástiles son demasiado largos. Nadie lo puede conseguir".

A los pocos minutos, casi todos los candidatos que quedaban se desanimaron y abandonaron. Solo quedó un hombre. Bajo las miradas atónitas del público, un señor de pequeña complexión avanzaba poco a poco y con gran esfuerzo hacia la cima.

Cuando llegó a mitad de camino, mostrando un gran cansancio, los espectadores comentaban: "Ha demostrado ser valiente. Que pena que no le vaya a servir para nada. Ya está muy cansado. Debería dejarlo ya. Mejor abandonar ahora que cuando este totalmente agotado y se arriesgue a caer y herirse".

Pero el hombre siguió, y después de un tremendo sacrificio, consiguió llegar a lo alto del mástil. Cogió la bandera que representaba su logro y se dejó deslizar hacia abajo.

(CONTINUACIÓN)

Enseguida la muchedumbre le rodeó y le preguntó: "¿Cómo lo ha hecho?"

El hombre no respondió. Era sordo.

MORALEJA: No dejes que los demás te digan lo que puede hacer y lo que no puedes. Cuando quieras lanzar tu proyecto muchas de tus personas más cercanas intentarán desanimarte, con buena fe, porque piensan que no lo puedes conseguir. Haz un ejercicio de autoconocimiento y valora si te sientes preparado o no, pero no hagas caso a los demás.

46. LA TRAMPA PARA RATONES

Érase una vez en una granja un ratón escondido en un agujero en la pared. Un día, mientras se asomaba hacia la cocina, vio como el granjero y su esposa organizaban los artículos que acababan de comprar. El ratón enseguida se dio cuenta de que algo iba mal. Habían comprado una trampa para ratones.

Asustado, se volvió a meter en su escondite y de allí corrió a toda velocidad a avisar a los animales de la granja. Pero le recibieron con indiferencia.

-“Han comprado una trampa para ratones”, le contó a la gallina. El ave se rió.

-“Lo siento por ti, amigo ratón, pero a mi eso no me preocupa”. Entonces el roedor acudió al cerdo. “Tienen una trampa para ratones”.

Y el cerdo le dijo: “tienes mala suerte, rezaré para que no te pase nada”, pero tampoco le hizo más caso.

El ratón fue entonces a ver a la vaca, y tampoco se inmutó por la noticia:

-“Pequeño ratón, soy una vaca, no tengo nada que temer de una trampa para ratones”.

El diminuto roedor se fue triste de vuelta hacia su escondrijo, determinado a enfrentarse solo a los peligros de la máquina infernal. Durante la noche el ruido característico del resorte de una

(CONTINUACIÓN)

trampa rompió el silencio. La mujer del granjero se levantó inmediatamente para comprobar cual había sido la presa. Pero con las prisas, no tuvo cuidado y no se dio cuenta que lo que la trampa había atrapado era la cola de una serpiente venenosa. El animal furioso mordió a la granjera.

El granjero llevó a su mujer rápidamente al hospital, del cual volvió con una pequeña fiebre. El hombre pensaba que el mejor remedio contra la fiebre era un buen caldo de gallina, así que cogió su hacha y fue a matar a la gallina. Pero la mujer no mejoraba. A medida que su salud iba empeorando, los amigos de la pareja se acercaron a visitarla, y para darles de comer el granjero tuvo que matar al cerdo.

Finalmente la mujer murió, y tantas personas vinieron al funeral que al hombre no le quedó más remedio que sacrificar a la vaca para poder tener carne suficiente para todas.

El ratón presenció todos los acontecimientos con gran tristeza. Sus amigos no se dieron cuenta de que cuando un peligro acecha a un solo miembro del grupo, todos están en peligro.

Moraleja

No creas que un evento no vaya contigo porque no te afecta directamente. El mundo es complejo, y todos estamos relacionados por vínculos a veces invisibles. Si uno está en

(CONTINUACIÓN)

peligro, todos lo están. La solidaridad y la ayuda mutua son el mejor camino para enfrentar los problemas.

No dudes en ayudar a tu proveedor, a tu cliente o incluso a la tienda de enfrente, esa que aparentemente no tiene nada que ver contigo. Porque ya sabes: hoy por ti, mañana por mí. Y por supuesto ese cuento no se aplica solamente a los emprendedores y empresarios. Es para todos. Es una lección para la vida.

47. EL LEON QUE TENIA SED

En una ocasión, un león se aproximó hasta un lago de aguas espejadas y cristalinas para calmar su sed. Al acercarse para beber, vio su rostro reflejado en ellas y pensó: "¡Vaya, este lago debe ser de este león. Tengo que tener mucho cuidado con él!".

Atemorizado se retiró de las aguas, pero tenía tanta sed que regresó. Allí estaba otra vez "el león". ¿Qué hacer? La sed lo devoraba y no había otro lago cercano. Retrocedió, volvió a intentarlo y, al ver al "león", abrió las fauces amenazadoras pero, al comprobar que el otro "león" hacía lo mismo, sintió terror. Salió corriendo, pero ¡era tanta la sed!

Varias veces lo intentó de nuevo y siempre huía espantado. Pero como la sed era cada vez más intensa, tomó finalmente la decisión de beber el agua del lago sucediera lo que sucediera.

Así lo hizo. Y, al meter la cabeza en las aguas, ¡el león desapareció!".

MORALEJA: En la vida, hay situaciones ante las que, por alguna circunstancia, reaccionamos con miedo o ansiedad, lo que hace que intentemos evitarlas.

Esta metáfora nos puede ayudar a valorar la importancia de la experiencia para superar nuestros temores y no nos enredemos

(CONTINUACIÓN)

con ellos. Si el león no hubiera tomado esta decisión seguiría con su miedo e, incluso, se hubiera acrecentado y le hubiera creado un grave problema: hubiera muerto de sed. Lo que hizo que el miedo desapareciera fue exponerse a aquello que temía y lo hizo porque beber era importante para él.

48. “TODO EL MUNDO”, “ALGUIEN”, “NADIE” Y “CUALQUIERA”.

Había una vez cuatro individuos llamados “Todo el Mundo”, “Alguien”, “Nadie” y “Cualquiera”.

Siempre que había un trabajo por hacer, “Todo el Mundo” estaba seguro de que “Alguien” lo haría.

“Cualquiera” podría haberlo hecho, pero “Nadie” lo hizo.

Cuando “Nadie” lo hizo, “Alguien” se puso nervioso porque “Todo el Mundo” tenía el deber de hacerlo.

Al final, “Todo el Mundo” culpó a “Alguien” cuando “Nadie” hizo lo que “Cualquiera” podría haber hecho.

MORALEJA: Muchas veces en la vida tenemos la oportunidad de cambiar algo y no lo hacemos. Siempre esperamos que alguien más lo haga .¿Por qué no tomamos la iniciativa? Haz lo que debes hacer y no esperes que los demás lo hagan. Y así las cosas sucederán

49. NO GRACIAS, QUE LLEVO PRISA

"Un señor acudía a una cita con bastante retraso. Por el camino, iba muy nervioso pensando que "debería" haber salido antes: "¡madre mía, qué horror!, ¡qué tarde!, ¡pero qué imbécil soy!, ¡debería haberlo previsto!..."

Llegó al andén del metro, se abrieron las puertas de un vagón, entró a su interior y, en esto, un chico que iba sentado se levantó y muy amablemente le dijo: "por favor, siéntese usted".

El señor, sin pensárselo mucho le respondió:

- "No gracias, que llevo mucha prisa".

MORALEJA: Este señor, por muy rápido que fuera, no iba a llegar antes. Iba a llegar a su cita cuando llegara el metro, y no antes. Una de las enseñanzas de esta breve historia es que si las cosas no ocurren como uno desea que ocurran, en ningún caso vamos a resolver el problema 'agobiándonos, quejándonos,...

En la vida, hay situaciones que pasan de manera diferente a como queremos, y también, personas que se comportan de una manera contraria a lo que deseamos, y aunque nos lamentemos por esto, no se va a cambiar el curso de las cosas.

Acuérdate de esta breve historia cada vez que reacciones de una manera excesiva ante un fallo o cuando las cosas no vayan como deseamos que vayan...

50. EL PASTELERO Y SU HIJO

Erase un pastelero que vivía muy cerca de un importante cruce de caminos. Todos los días a primera hora de la mañana llegaba hasta allí donde instalaba un pequeño puesto en el que vendía deliciosos pastelitos que él mismo horneaba.

Como era sordo y su vista no era muy buena, no leía el periódico, ni veía la televisión, pero eso sí... hacía riquísimos pasteles. Meses más tarde, y debido a que el negocio prosperaba alquiló un terreno, hizo un gran letrero de colores y seguía pregonando su mercancía, gritando:

-¡Compre deliciosos pastelitos de crema y de chocolate! Y la gente compraba cada día más y más.

Aumentó la compra de materia prima, alquiló un terreno más grande y mejor ubicado y sus ventas se incrementaron más y más. Su fama aumentaba y su trabajo era tanto que decidió llamar a su hijo, un importante empresario de una gran ciudad, para que lo ayudara a llevar el negocio.

A la llamada del padre su hijo respondió:

-“¿Pero papá, no escuchas la radio, ni lees los periódicos, ni ves la televisión? Este país está atravesando una gran crisis, la situación es muy mala, no podría ser peor”.

El padre pensó: “¡Mi hijo trabaja en una gran ciudad lee los periódicos y escucha la radio, tiene contactos importantes... debe saber de lo que habla!”

(CONTINUACIÓN)

Así que revisó empezó a reducir sus gastos, compró menos materia prima y disminuyó la compra de ingredientes, dejando de promocionar su producto al final. Su fama y sus ventas comenzaron a caer semana a semana. Tiempo después desmontó el letrero y devolvió el terreno. Aquella mañana llamó a su hijo y le dijo: "¡Tenías mucha razón, hijo, verdaderamente estamos atravesando una gran crisis!"

MORALEJA: El conocimiento, la esfuerzo, la constancia y la pasión por el trabajo bien hecho son factores fundamentales para progresar. Y si conocemos cómo nos afecta el entorno y cuáles son nuestras fortalezas y debilidades, estaremos en disposición de definir mejor nuestras metas y objetivos y tendremos por tanto una mayor convicción para alcanzarlos.

Por eso, tenemos que tener confianza, buscar buenos consejeros y contrastar todas las opiniones



El Lobo Emprendedor

Un ebook de Gabriel Martínez

