

ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS

CUENTO DE LA ARENA Y LA PIEDRA - VALORA LAS COSAS QUE TIENES EN TU VIDA

Cuenta una historia que dos amigos iban caminando por el desierto. En algún punto del viaje comenzaron a discutir, y un amigo le dio una bofetada al otro. Lastimado, pero sin decir nada, escribió en la arena: "Mi mejor amigo me dio hoy una bofetada". Siguieron caminando hasta que encontraron un oasis, donde decidieron bañarse. El amigo que había sido abofeteado comenzó a ahogarse, pero su amigo lo salvó. Después de recuperarse, escribió en una piedra: "Mi mejor amigo me salvó hoy la vida". El amigo que había abofeteado y salvado a su mejor amigo preguntó: "Cuando te lastimé escribiste en la arena y ahora lo haces en una piedra. ¿Por qué?". El otro amigo le respondió: "Cuando alguien nos lastima debemos escribirlo en la arena donde los vientos del perdón puedan borrarlo. Pero cuando alguien hace algo bueno por nosotros, debemos grabarlo en piedra donde ningún viento pueda borrarlo."

EL CABALLO Y EL BURRO

El burro y el caballo fueron al molino. El burro apenas se arrastraba porque llevaba dos sacos de trigo cargados en el lomo, y el caballo bien alimentado galopaba descargado y relinchaba alegremente.

"¡Oh!", gimió el burro. "¡Cuánto pesan estos sacos! Apenas puedo respirar. Si me caigo, moriré. ¡Por favor, Caballo, ¡ayúdame! Dile a nuestro dueño que te transfiera un saco a la espalda". Pero el caballo fingió no escuchar al burro y no se preocupó por su compañero con exceso de trabajo. En un pedregal, el burro tropezó, cayó al suelo y murió debajo de los costales. Entonces el dueño de los dos animales colocó la silla y los sacos del burro sobre el lomo del caballo, azotó al caballo y lo empujó hacia adelante. El caballo se inclinó bajo la pesada carga, suspiró, inclinó la cabeza hacia el burro y dijo: "Ah, hermano, si hubiera escuchado tus súplicas, ahora llevaría solo un saco de trigo", y comenzó a entrelazar las piernas.

BENEFICIO RÁPIDO – PÉRDIDA RÁPIDA

Un hombre fue al mercado y trajo una canasta de huevos para vender. Había puesto un palo en la cesta y lo llevaba al hombro. El hombre pasó y hablaba solo: "Ahora llevo trescientos huevos. Si los vendo por una moneda cada uno, tomaré trescientas monedas, si los vendo por dos, tomaré seiscientas monedas. Con este dinero compraré un cerdo, luego lo alimentaré, dará a luz doce cerdos, todas hembras. Estos doce cerdos crecerán, y cada uno tendrá doce más, y yo tendré una piara grande de cerdos. Conduciré este rebaño para que se alimente en el bosque, para que coman, para que estén bien alimentados. Entonces, los llevaré al mercado y los venderé todos y ganaré mucho dinero con ellos. Entonces compraré un caballo blanco. Me afeitaré y plancharé mi ropa, me vestiré muy bien, luego me subiré al caballo, inclinaré mi sombrero e iré directo al palacio real, rápido como el viento. Allí, por la mañana, por la tarde, correré alrededor de las puertas del rey y todo el campo será cavado por las patas de los caballos, como cuando lo han cavado los cerdos. Y la hija del rey me mirará desde la veranda y me apreciará. Bueno, si la hija del rey me quiere, la tomaré también. Ella dará a luz un hijo varón y lo llamaré Bogdancho. Cuando vaya de compras, le compraré manzanas. Y cuando llegue a casa, Bogdancho saldrá corriendo a recibirme en la puerta. Y extenderé mis brazos para abrazarlo y le diré: - ¡Ven a mí, hijo Bogdancho, ven a Papá para darte una manzana! Dicho esto, el hombre se olvidó de lo que llevaba, por lo que extendió las manos para mostrar cómo abrazaría a Bogdancho; y luego soltó el palo de su hombro ¡y la canasta de huevos cayó al suelo! Los huevos se rompieron y el hombre gimió: "¡Bueno, toda mi riqueza se ha ido!" Mientras se inclinaba para tamizar los huevos más sanos, vio a otro hombre que caminaba detrás de él y, avergonzado, preguntó: "Hermano, ¿me has estado siguiendo durante mucho tiempo?" "Desde que empezaste a ganar dinero, hasta que perdiste todo, estoy todo el tiempo detrás de ti", dijo el hombre.

KFC

Puede que no hayas oído hablar del Coronel Sanders, pero ciertamente has oído hablar de KFC. Pues el Coronel Sanders es ese simpático anciano que se puede ver en todas las

fachadas de los famosos restaurantes KFC. Su historia puede ser una verdadera lección de resistencia para muchos emprendedores y empresarios de la actualidad.

Harland David Sanders nació a fines del siglo XIX en una familia estadounidense pobre. A los 10 años empezó a trabajar y no dejó de hacerlo durante toda su vida, representando una larga serie de fracasos.

Su primer gran negocio fue la venta de lámparas de carburo. Desafortunadamente, su negocio se está volviendo obsoleto rápidamente en medio de una poderosa campaña de electrificación que está comenzando en todo Estados Unidos. Después del fracaso del negocio de las lámparas, Sanders cambió abruptamente de profesión y comenzó a ejercer la abogacía, que también terminó rápidamente después de involucrarse en una pelea en la corte. Aunque al final está plenamente justificado, su reputación queda empañada para siempre y es consciente de que es imposible seguir por el mismo camino.

¡Y Sanders continúa! Su nuevo negocio es un restaurante donde está decidido a mostrar sus habilidades culinarias y sobre todo la especialidad del Sur, con la que es muy bueno, el pollo frito, el puré de papas, preparado con hierbas aromáticas y frescas. Además, para ser perfecto en la gestión de su restaurante, completó una pasantía de ocho semanas en la Universidad de Cornell. No pasó mucho tiempo antes de que el gobernador de Kentucky le otorgara el título honorífico de "Coronel de Kentucky" en reconocimiento a su contribución a la difusión de la cocina estadounidense.

Chance parece estar finalmente sonriéndole. ¡Pero no! ¡No esta vez! Sanders está perdiendo a la mayoría de sus clientes por la construcción de una carretera. Su negocio está al borde de la quiebra, vende con pérdidas y apenas logra pagar sus deudas.

Arruinado y vencido, a los 66 años tuvo que conformarse con 105 dólares mensuales en prestaciones sociales.

Donde la mayoría de la gente se arrodillaría ante lo que el destino les había ordenado y aceptaría su mala suerte, Sanders decidió actuar en lugar de quejarse. Decidido a recuperarse y convencido del potencial de su famosa receta de pollo frito, decidió comercializarla. En lugar de venderlo, ofrece a los dueños de restaurantes usarlo y darle

una pequeña cantidad por cada pollo vendido. Sin embargo, esta aventura no resultó fácil y su perseverancia fue puesta a prueba.

Sanders cruzó Estados Unidos durante dos largos años en su viejo auto, durmiendo en el asiento trasero. A pesar de las negativas, trató de mostrarse siempre fresco y entusiasta a la hora de convencer a cada nuevo dueño de restaurante de las cualidades de su receta. Y así, en dos años recibió más de 1009 rechazos antes de escuchar el primer ¡Sí! Sí, leíste bien, mil nueve negativas de dueños de restaurantes. ¿Cuántas personas crees que continuarían después de 50 negativas? ¿Y después de 100? ¿Después de 200? ¿Después de 500? ¿Después de 1000? Pero el coronel Sanders se había dado cuenta de que la única forma de fracasar era rendirse. Y su tenacidad lo llevó a fines de la década de 1950, cuando ya estaba al frente de un imperio de 400 restaurantes en franquicia. A principios de la década de 1960, Kentucky Fried Chicken comenzó a ganar unos 300.000 dólares al año. Y defendiendo su secreto, el Coronel pronto se convirtió en un multimillonario de setenta años.

CONSTRUIR COMO UN NIÑO

En un cálido verano en una hermosa playa, un niño pequeño de rodillas recoge y empaca la arena con palas de plástico en un balde. Vuelca el balde en la superficie y lo levanta. Y, para deleite del pequeño arquitecto, se crea una torre de castillo. Trabaja toda la tarde limpiando el foso, cubriendo las paredes, construyendo centinelas con tapas de botellas y puentes con palitos de helado. Con sus horas de arduo trabajo en la playa se construirá un castillo de arena.

En una gran ciudad con calles concurridas y tráfico estrepitoso, un hombre trabaja en una oficina. Revuelve los papeles en montones, delega tareas, acuna el teléfono en su hombro y golpea el teclado con los dedos. Hace malabarismos con los números, se firman contratos y, para deleite del hombre, se obtiene una ganancia. Toda su vida trabajará. Formular los planes y pronosticar el futuro. Sus anualidades serán centinelas y las Plusvalías serán puentes. Se construirá un imperio.

Los dos constructores de los dos castillos tienen mucho en común. Ambos dan forma a los gránulos en grandezas. Ambos hacen algo hermoso de la nada. Ambos son muy

diligentes y están decididos a construir su mundo. Y para ambos, la marea subirá y llegará el final. Sin embargo, ahí es donde cesan las similitudes. Porque el niño ve el final de su castillo mientras que el hombre lo ignora. A medida que se acerca el anochecer y las olas se acercan, el niño se pone de pie de un salto y comienza a aplaudir mientras las olas se llevan su obra maestra. No hay pena. Sin miedo. Sin arrepentimiento. No se sorprende, sabía que esto sucedería. Sonríe, recoge sus herramientas y toma la mano de su padre, y se va a casa.

El hombre en su oficina sofisticada no es tan sabio como el niño. A medida que la ola de años se derrumba sobre su imperio, está aterrorizado. Se cierne sobre el monumento de arena para protegerlo. Intenta bloquear las olas con las paredes que hizo. Gruñe a la marea entrante. "Es mi castillo", lo desafía. El océano no necesita responder. Ambos saben a quién pertenece la arena.