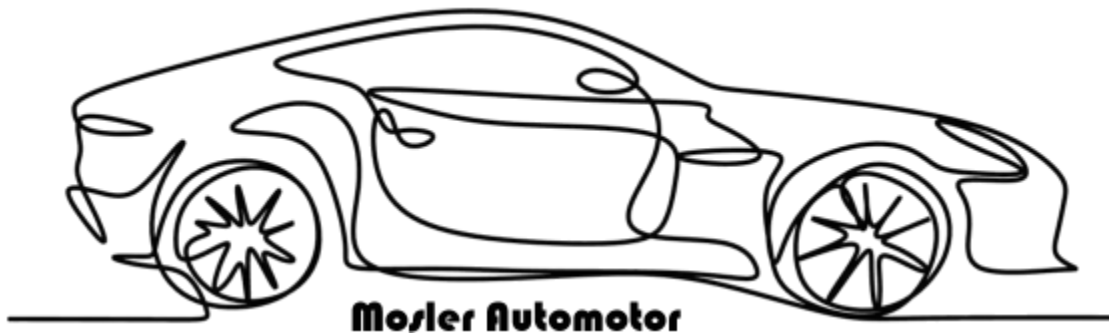


Mosler automotor



El gran empresario Warren Mosler, decidió un día crear su empresa llamada Mosler automotor, invirtiendo una gran suma de dinero, Warren quería incursionar en la creación de autos deportivos, aunque este no tenía gran conocimiento en el mercado de automóviles, aun así, este inicio su empresa.

Un día Warren soñó que su empresa sería más exitosa que muchas grandes marcas de automóviles.

Puesta en marcha la creación de la empresa, Warren con gran entusiasmo decidió contratar a un economista, pues quería conocer el concepto de alguien con un amplio conocimiento en materia económica para recopilar, analizar e interpretar información estadística y que le pudiera presentar su observación referente al futuro de su empresa.

Warren dio un mes al economista para que le diera su concepto, pasado un mes Warren se reunió con el economista y este le dijo ¡Que desgracia Warren! cada peso invertido no tendrá retorno, es una perdida, un gran fracaso su empresa, estas fracasado, no vas a lograr competir frente a nadie. Warren enfurecido, dijo: “¿Cómo te atreves a decirme semejante cosa? ¡Fuera de aquí!” quedas despedido.

Warren después de esto decido contratar a otro economista para que diera un segundo concepto, al igual que al anterior le dio un mes. Pasado el mes Warren se reunió con el segundo economista para escuchar su concepto, al igual que el anterior este le dijo, Respetado señor Warren, el sueño de tener una gran empresa y sobre todo de autos deportivos es el sueño que muchos quisieran tener, pero como se ve claramente, en el mercado existe mucha competencia, es por ello que al realizar mis análisis no se podrá contener el gran costo que puede conllevar la creación y fabricación de estos autos, esta idea puede ser un gran fracaso, pero como apenas está incursionando su empresa podría cambiar su razón social y convertirse en un concesionario de autos de lujo, este mercado le podría generar gran éxito.

Se iluminó el semblante a Warren, con una gran sonrisa y le transfirió al segundo economista su pago y le dio una gran bonificación por su idea.

Cuando el economista salía de la oficina, una de las secretarias le dijo admirada:” ¡No es posible! El análisis que has realizado es el mismo que el primer economista. No entiendo porque al primero le pagó despidiéndolo y a usted le pago con una gran bonificación.

El economista respondió, recuerda siempre la importancia de expresarse correctamente, uno de los grandes desafíos de la humanidad es aprender a comunicarse. De la comunicación depende, muchas veces, la felicidad o la desgracia, la paz o la guerra, en este caso Warren el gran empresario, necesitaba de palabras que dieran solución al fracaso previsto que podría tener, la verdad debe ser dicha en cualquier situación, pero la forma en que debe ser comunicada es lo que provoca en algunos casos, grandes problemas. La verdad puede compararse con una piedra preciosa. Si la lanzamos contra el rostro de alguien, puede herir, pero si la envolvemos en un delicado embalaje y la ofrecemos de buena manera, ciertamente será aceptada con agrado.