(José Luis Navajo , 29/04/2013) Fracaso no es fallar, fracaso es no intentarlo. Enormes victorias yacen ocultas en los pliegues de aparentes fracasos. Hay ocasiones en las que sentimos que lo hicimos rematadamente mal, sin embargo para alguien, aquello que hicimos supuso un impulso decisivo.

El temor a fracasar bloquea miles de iniciativas y autorizar ese bloqueo es el auténtico fracaso.

El liderazgo implica resoluciones constantes; es natural que algunas sean erradas. Quien toma veinte decisiones al día se equivocará más que quien toma una cada veinte días. No te tortures por tus fallos, rentabilízalos convirtiéndolos en maestros.

Thomas Alva Edison inventó la lámpara incandescente, pero antes de que la primera se mantuviese encendida por brevísimos instantes tuvo dos mil pruebas fallidas. Alguien le preguntó: ¿Qué se siente al fracasar dos mil veces? La respuesta del inventor fue: *no fracasé ninguna vez, fue un experimento en dos mil fases.*
Fue esa actitud lo que le permitió patentar más de mil inventos -durante su vida adulta un invento cada quince días-. Nuestra actitud frente a los errores decidirá que estos sean fosos que nos traguen o plataformas que nos alcen. Convierte la llaga en arado y los tropiezos en escalones. Si caes, hazlo hacia adelante, y lograrás que la caída sea un paso más en dirección a la meta.

El segundo gran principio con respecto a los errores es aprender a disculpar los que comenten nuestros semejantes. Permitamos equivocarse a quienes colaboran con nosotros.

¿Oíste hablar del industrial del acero Charles Schwab? Fue una de las primeras personas en el mundo norteamericano de los negocios a la que se le pagó un salario anual de más de un millón de dólares, eso en un tiempo en que quien ganara cincuenta dólares a la semana podía vivir dignamente.

¿Por qué pagaba Andrew Carnegie a Charles Schwab más de un millón de dólares por año, es decir, unos tres mil dólares por día? ¿Acaso porque Schwab era un genio?

No.

¿Le pagaban esa cantidad porque sabía más que nadie acerca de la fabricación del acero?

Tampoco. De hecho Charles Schwab confesó que trabajaba rodeado de personas que sabían considerablemente más que él acerca de la fabricación del acero.

Schwab aseguró que se le pagaba ese sueldo sobre todo por su capacidad para tratar con la gente. Dijo lo siguiente:

"Considero que el mayor bien que poseo es mi capacidad para despertar entusiasmo entre los hombres, y que la forma de desarrollar lo mejor que hay en el hombre es por medio del aprecio y el aliento. Nada hay que mate tanto las ambiciones de una persona como las críticas de sus superiores. Yo jamás critico a nadie. Creo que se debe dar a una persona un incentivo para que trabaje. Por eso siempre estoy deseoso de ensalzar, pero soy remiso para encontrar defectos. Si algo me gusta, soy caluroso en mi aprobación y generoso en mis elogios.

Tomemos buena nota la crítica constante frena y bloquea las iniciativas, pero el elogio sincero es un estímulo de primer orden.

"No hablaré mal de hombre alguno y de todos diré todo lo bueno que sepa" Benjamín Franklin.

Algo así, muy parecido a eso, nos recomienda la Biblia cuando dice: *"No juzgues si no quieres ser juzgado".*

Sobre todas las cosas, creo que debemos ser hombres y mujeres de altar, que acudamos con insistencia a ese terreno sagrado en el que cavamos con nuestras oraciones y allí sembramos nuestros éxitos y fracasos. No nos corresponde cargarlos. Viajar con el peso de un fracaso en la espalda, agota, pero cargar un éxito también mata. Dejémoslo todo sembrado en esa parcela sagrada que rodea a la cruz de Jesús.

Fracaso No Es Fallar, Fracaso Es No Intentarlo.

Tomaré mis errores y construiré con ellos una escalera que me alce a la excelencia.

Autor: José Luis Navajo

© 2013. Este artículo puede reproducirse siempre que se haga de forma gratuita y citando expresamente al autor y a ACTUALIDAD EVANGÉLICA como fuente.

{loadposition navajo}