

# REFRANERO EMPRESARIAL

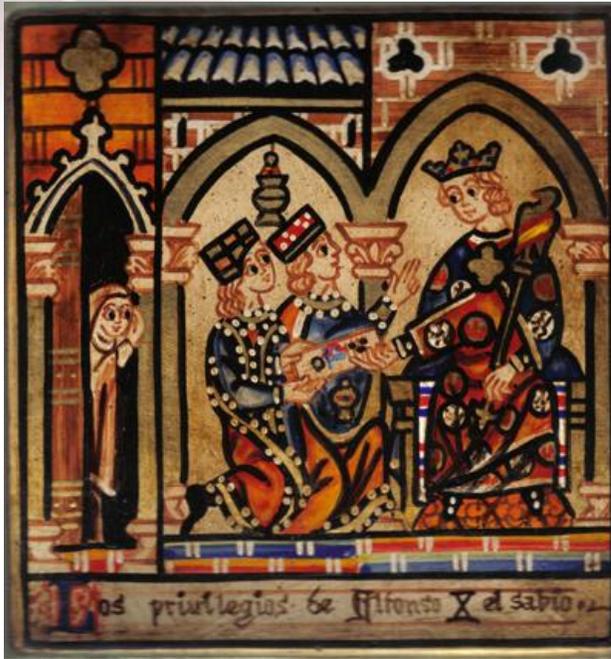
---

FICHA Nº 4 LIDERAZGO PERSONAL

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.



Todo buen directivo tiene siempre muy en cuenta lo mejor de nuestro refranero, que contiene más de 20.000 sentencias, muchas con más de 10 ó 12 siglos de antigüedad. Hemos querido indicar con letra negrita los diez que estimamos más importantes para un directivo.

## Negociando

*Gallina gorda y por poco dinero, no puede ser compañero, lo mismo que no compra barato quien no ruega rato, o bien quien desprecia, comprar quiere. Otros hacen referencia a técnicas: Compra de quien heredó, no de quien compró que sabe lo que costó y cuando el tabernero vende la bota, o sabe a pez o está rota; Son proféticos: convite de mesonero siempre cuesta dinero; no hay cosa tan cara*

*como la que con ruegos se alcanza. Y también: Trata al enemigo como si fuese a ser amigo y al amigo como si fuese a ser enemigo. Otros refranes dan consejos muy sanos: Por turbia que esté, no digas de esta agua no beberé; Quizá uno de los más importantes a tener en cuenta: **Dando gracias por agravios negocian los hombres sabios**, ya que *quien hace agravios, escríbelos en el agua, quien los recibe en el corazón los graba. Recordar que a cualquier dolencia es buen remedio la paciencia y que más vale mala avenencia que buena sentencia. Así mismo cuando digo digo, no digo digo, que digo Diego, ya que a buen entendedor, pocas palabras bastan.**

## Desarrollando la Estrategia

Lo primero, *mercader que de su trato no entienda, cierra la tienda. La especialización es imprescindible: **Zapatero a tus zapatos** ya que *el que mucho abarca poco aprieta. Hay quien prefiere ser empresa pequeña: Más vale ser cabeza de ratón que cola de león y otros, grande, más caga un buey que cien golondrinas* (aunque hoy día toda empresa prefiere ser como cien golondrinas y no como un buey). Se debe competir noble e inteligentemente: *No hay peor cuña que la de la misma madera; a enemigo que huye puente de plata; no hay enemigo pequeño; cuando las barbas de tu vecino veas pelar, pon las tuyas a remojar; arrieros somos y por el camino nos encontraremos* Los detalles son importantes: **por un clavo se perdió una herradura, por una herradura un caballo y por un caballo un reino.** Y de nuevo, las oportunidades son difíciles de precisar: *buscáis cinco pies al gato y no tiene más que cuatro. No, que cinco son con el rabo; Es simple y elemental que ave de paso, cañazo. Si hay crisis: cuando el abad lame el cuchillo, malo para el monaguillo. En último extremo: En mal de muerte no hay médico que acierte.**

## Creando Cultura

*A donde el corazón se inclina el pie camina, y que quien mira mucho los fines y medios no acomete grandes hechos. Otros hacen referencia a la madurez de las personas, **no hay peor ciego que el que no quiere ver**, es un loco quien su mal achaca a otro; quien actúa mal aborrece la claridad; el infierno está lleno de buenos propósitos; menos daño es padecer la pena que merecerla. Aunque sobre la madurez, hay uno atrevido que se lleva la palma: *Más se queja el que se caga en la manta que el que la lava.* Otro bueno es: **A Dios rogando y con el mazo dando.** También, hay aquí unos cuantos sin desperdicio: *El que tarda en dar lo que promete, de lo prometido se arrepiente; donde veas a todos cojear, debes al menos renquear; quien huye del trabajo, huye del descanso, y no nació quien no erró.* Con respecto al aprendizaje, *lo que la naturaleza no da, Salamanca no lo presta.* El hábito del razonamiento exacto y el pensar de forma rigurosa y precisa asegura que: **Regla y compás cuanto más, más.** Quizá el refrán más significativo con respecto a la cultura es que **el hábito no hace al monje.***

## Dirigiendo

Manejando recursos es bueno recordar que *para dar y tener, seso es menester* y que *predicar no es dar trigo.* En la Dirección de Personas: **el amo imprudente hace al mozo negligente.** Lo mismo que *si quieres matar a un cuerdo, átale a su pie un necio.* En una cultura de Miedo, *cuando el gato no está, bailan los ratones.* Pero continúa siendo cierto que: *¿Quién te enriqueció? Quien te gobernó.* Es indudable que *el mayor mal de los males es tratar con animales;* Un buen directivo recuerda que **quien pregunta no yerra si la pregunta no es necia** y que *quien mal canta bien le suena.* Un buen directivo tiene en cuenta que *aunque te veas en lo alto no te empines porque es condición de ruines.*

## Gestionando el Cambio

Es evidente que *raras veces hay seso en la prosperidad* y que *ninguna cosa hay tan dura que el tiempo no la madura.* Así mismo *el peligro que no se teme, más presto viene.* Recordando que *más discurre un hambriento que 100 letrados* y el más típico quizá de todos los refranes: *A perro flaco todo se le vuelven pulgas.* Las oportunidades no son evidentes: *Siempre más puede preguntar un necio que responder un cuerdo* y también **al ratón que no sabe más que un agujero, el gato le coge presto;** *a quien le dan en qué escoger, le dan en qué entender,* y para tomar decisiones difíciles aplicar que *a grandes males, grandes remedios.*

© José María Cardona Labarga

*Formador de Equipos de Alta Dirección en Liderazgo Personal*

© Know Square S.L.

knowsquare .