

EL ANCLA

Revista electrónica de PODIUM

LA DIFERENCIA QUE HACE LA DIFERENCIA

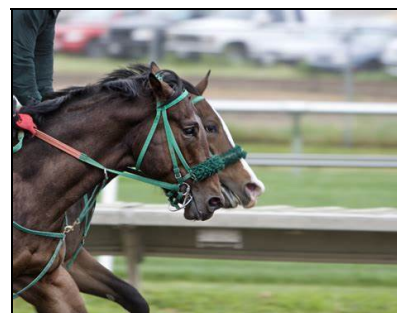
Dr. Melvin Ruiz Miranda

N.L.P. Master Trainer

Hace muchos años atrás, estuve leyendo en el periódico "The New York Times" un artículo sobre una carrera de caballo en el hipódromo de Nueva York. El artículo señaló que al jinete que montó el caballo que llegó en primer lugar, a este le pagaron un cheque de un millón de dólares. Al jinete que montó el caballo que llegó en segundo lugar le pagaron con un cheque de mil dólares. La diferencia entre mil y un millón es mil veces mil.

La pregunta que se hizo el autor del artículo es ¿Cuánto más rápidamente corrió el caballo que llegó en primer lugar? ¿Acaso corrió mil veces más rápidamente? Obviamente la respuesta es "no". ¿Acaso dio mil vueltas más que el caballo que llegó en segundo lugar? Nuevamente la respuesta es "no". De hecho, el caballo que llegó en primer lugar ganó por solamente un "hocico" (lo que en inglés le llaman "by a nose").

De hecho, a veces, la diferencia entre el caballo que llega en primer lugar y el caballo que llega en segundo lugar es tan diminuta, que es necesario verificarla en un video para estar seguro. Sin embargo, esta pequeña diferencia, hizo una gran diferencia en compensación para el jinete que llegó en primer lugar. **¡Esta es la diferencia que hace la diferencia!**



¿Qué diferencia hay entre un gran médico y otros, o un gran maestro y otros, o un excelente vendedor y otros que no lo son, o quizás un súper abogado y otros? Realmente, a veces, la diferencia es muy poca, pero es la diferencia que hace la diferencia. Esta puede ser una actitud, una forma de mirar, una forma de responder, alguna destreza particular de comunicación, una percepción particular, la forma de hablar, de vestir etc., pero, **es esta diferencia la diferencia que hace la diferencia entre lo excepcional y lo común.**

Esta es la introducción de una serie de artículos donde quiero compartir ideas de comunicación que, de implementarlas en su vida profesional o personal, podría elevar su efectividad a otro nivel de excelencia y lograr resultados excepcionales.

Comparta este artículo con colegas, amistades y familiares. Únase en esta misión de empoderar a otros y de esta forma se empodera usted también.