

Comprando más caro

Oyasama dijo una vez a un creyente comerciante:

«Los comerciantes deben comprar caro y vender barato»

Anécdotas de Oyasama, No. 165 «Comprando más caro»

Recuerdo que un adivino dijo alguna vez: «Cuando me visita un cliente, lo primero que le digo en voz susurrante y mirándole a los ojos es: “Usted se ha dedicado bastante a otros, pero nunca ha sido compensado por dicho esfuerzo. Ha venido perdiendo mucho, ¿no es cierto?”. Entonces, la mayoría de ellos responde: “¡Así es! Aunque me he esforzado tanto, nunca he obtenido el cargo y la remuneración que me merezco. Siempre me toca el extremo corto de la vara. Pero, qué bueno es este adivino, ha visto a través de mí con una sola mirada...”. De esta manera consigo ganarme con facilidad su confianza. Pero, a decir verdad, yo pienso que los clientes normalmente han ganado mucho más de lo que creen haber dado».

Nosotros no olvidamos fácilmente lo que hicimos por otros. Incluso podemos llegar al descaro de sobrestimar el trabajo realizado con el fin de hacer que se sientan agradecidos por algún favor nuestro. Y, por el contrario, solemos menospreciar y olvidar fácilmente la bondad con la que hacen algo por nosotros. Al final, acabamos quejándonos: «Después de todo lo que he hecho por él...», y esto posiblemente cause fricciones en las relaciones interpersonales.

Pero la cuestión es si podemos medirnos a nosotros mismos y a los demás con «ojos imparciales». De hecho, sería prudente que de manera deliberada atribuyamos menor mérito al esfuerzo propio y valoremos altamente el del prójimo.

Si abarataremos el valor de nuestro trabajo, podremos hacer modestamente algo para los demás sin escatimar esfuerzo. Por otra parte, si encarecemos, es decir, enaltecemos la afabilidad de otros, nuestro sentido de gratitud se irá acrecentando y eso incluso les hará sonreír.

Aunque expresadas en el ámbito de los negocios, las palabras de Oyasama de «comprar caro y vender barato» son, en realidad, una instrucción muy importante para cualquiera de nosotros.