



## COMO DICE EL REFRÁN

**Diego A. Sosa**  
Consultor, escritor,  
coach y conferencista

## “Quién no llora no mama”

Casi todas las personas queremos ganar más dinero para mejorar nuestra calidad de vida. Aumentar los ingresos se pueden traducir en más o mejores bienes y servicios adquiridos. Para algunos es de primera necesidad incrementar sus entradas, la vida se encarece y estamos obligados a conseguir mejores ingresos para por lo menos seguir adquiriendo lo mismo que antes.

El viejo refrán que traigo hoy nos demuestra que desde hace mucho tiempo es sabido que desde bebé debemos decir lo que queremos para conseguir lo que necesitamos. Aún no sabemos hablar cuando aprendemos esta herramienta primordial para la sobrevivencia. Y por qué no, para crecer... en ese caso en cuerpo.

Los tiempos en que abrir la boca servía para conseguir un aumento salarial van pasando de moda. Hoy las empresas se rigen por una tabla de puestos con escalas salariales determinadas. Un buen aumento viene generado por una buena evaluación; allí constan por lo regular nuestras aptitudes y, más que nada, nuestras actitudes.

Partiendo de lo anterior, hoy nuestra forma de llorar es a través del desempeño propio y la disposición que mostremos en la empresa.

No le voy a asegurar que con más aptitudes (capacitación) y mejores actitudes (comportamiento) va a conseguir el mejor de los aumentos o asensos, pero sin ellos le puedo predecir que sus quejidos caerán al vacío.

## FRASE DE LA SEMANA

“Quién no se prepara no mamará”

