FECHA:

NOMBRE:

HISTORIA DE SOICHIRO HONDA

Él no sabía que era imposible hacerlo; fue y lo hizo. Tengo dos referencias respecto de este pensamiento, una que es anónima, y otra que es de Jean Cocteau. En 1938, mientras todavía estaba en la escuela, el señor Soichiro tomó todo lo que tenía y lo invirtió en un pequeño taller, donde comenzó a desarrollar su concepto de aro de pistón. Quería venderle su trabajo a Toyota Corporation y, por eso, trabajaba día y noche, todo engrasado, durmiendo en el taller, siempre creyendo que sería capaz de alcanzar el resultado. Llegó, inclusive, a empeñar las joyas de su esposa para permanecer en el nego cio. Pero, cuando finalmente terminó los aros de pistón y los presentó a la Toyota, le dijeron que no respondían a los patrones de la empresa. Entonces, volvió a la escuela por dos años más, escuchando las risas de burla de sus profesores y compañeros, cuando se enteraban de lo absurdos que eran sus ob jetivos. Pero, en lugar de centrarse en el dolor de la experiencia, él decidió concentrarse en su objetivo. 34 Hasta que, por fin, después de dos años más, la Toyota le dio al señor Soichiro el contrato que él tanto soñaba. Su pasión y convicción dieron resultado. Entonces, surgió un nuevo problema. El gobierno japonés se preparaba para la guerra, y le negó a Soichiro el material que necesitaba para construir su fábrica. Él ¿abandonó su meta? ¿Se concentró en lo injusto de la situación? ¿Creyó que eso implicaba la muerte de sus sueños? Absolutamente, no. Nuevamente, Soichiro decidió aprovechar la experiencia y desarrolló otra es trategia. Él y su equipo idearon un proceso para fabricar su propio cemento, y la fábrica se construyó. Durante la guerra, fue bombardeada dos veces, y se destruyó gran parte de las instalaciones. ¿Cuál fue la reacción de Soichiro? Inmediatamente, convocó a su equipo y recogieron los tanques de gasolina extra que los aviones norteamericanos descartaban. Lo llamaron "el presente del presidente Truman", porque les proporcio nó la materia prima que necesitaban para su proceso industrial, que en aquel tiempo no estaba dis ponible en Japón, debido a la guerra. Finalmente, después de sobrevivir a todas esas adversidades, un terremoto arrasó la fábrica. Soichiro decidió vender su producción de pistones a la Toyota. Aquí hay un hombre que, claramente, tomó decisiones fuertes para tener éxito. Creía y tenía pasión por lo que hacía. Actuaba con determinación y decidió perseverar. Después de la guerra, una tremenda escasez de gasolina afectó a Japón, y el señor Soichiro no podía, ni siquiera, salir en su propio auto para comprar comida para su familia. Entonces, tuvo una nueva idea: resolvió adaptar un pequeño motor a su bicicleta. En un abrir y cerrar de ojos, los vecinos le pidieron que construyera esas bicicletas motorizadas. Uno tras otro, todos fueron siendo atendidos, hasta que él se quedó sin motores. Entonces, decidió establecer una fábrica para construir motores, pero no disponía del capital. Como antes, tomó la decisión de encontrar un camino. La solución fue escribir una carta personal a cada uno de los 18 mil propietarios de locales de venta de bicicletas del Japón, y convencer a cinco mil de adelantar el capital que se necesitaba. Su producto se convirtió en un éxito de la noche

LIVEWORKSHEETS

a la mañana, de tal manera, que recibió una recompensa del Emperador. Más tarde, pasó a exportar a los Estados Unidos de América, continuando en los años 70 con automóviles. Hoy, sus empresas emplean a más de cien mil personas, y su negocio es considerado uno de los mayores imperios automovilísticos japoneses, gracias a su gran determinación.

TRABAJO EN GRUPOS

Escribe las enseñanzas que te dejó esta historia.

LIVEWORKSHEETS