

Un discurso que únicamente tiene peso si la familia ha sembrado unos valores y unos principios...

Familia actual

Si la única razón para esforzarme es que pueda llegar el día en que no tenga que esforzarme, entonces, para qué voy a esforzarme

¿Cómo motivar a un chico o a una chica para que estudie? Generalmente los padres y los profesores utilizamos la técnica del pescador pobre y el empresario emprendedor, y sigue sin darnos ningún resultado.

La técnica en cuestión consiste en hacerle ver a nuestro hijo o alumno que si sigue haciendo el vago, si no estudia, si no se esfuerza, no podrá hacer una buena carrera, con la que tener un buen trabajo, con el que se ganará bien la vida, con lo que podrá gozar de un futuro fácil, cómodo, hecho a su medida, y satisfacer algunos caprichos de vez en cuando.

Ante tal propuesta, muchos adolescentes y jóvenes, no responden, pero piensan lo que otros dicen: «¿Por qué voy a esforzarme para llegar a hacer lo que ya estoy haciendo: tengo una vida fácil, cómoda, hecha a mi medida y con no pocos caprichos satisfechos?».

Este es el argumento —bastante coherente, sea dicho de paso— que utiliza la generación “Ni-ni”, esos jóvenes que no hacen nada porque han aprendido que la felicidad consiste en llegar a no tener nada que hacer. Si la única razón para esforzarme es que pueda llegar el día en que no tenga que esforzarme, entonces, para qué voy a esforzarme. El argumento goza de una lógica aplastante: si allí voy a tener lo mismo que aquí, me ahorro el camino.

El razonamiento de muchos adolescentes y jóvenes ante nuestra aparente “técnica infalible” es similar a la conocida historieta creada por [Heinrich Böll](#) en 1963. Un empresario pasea por el puerto de un pueblecito de la costa y ve a un pescador pobre que duerme tranquilamente en su barca. La escena le entenece de tal manera que se decide a fotografiarlo y, sin querer, despierta al pescador. Ambos comienzan a hablar y el empresario se entera de que el pescador sólo sale un rato por la mañana de pesca y se pasa el resto del día descansando y mirando el mar.

En aquel momento, se activa la vena emprendedora del empresario y comienza a hacer planes: «Podría usted salir —le dice al pescador— dos o tres veces al día a pescar; así, podría comprarse una barca más grande y pescar más. En unos años, podría tener una pequeña flota y, si todo va bien, fundar una empresa pesquera, primero a nivel local, luego nacional y con el tiempo, una gran multinacional».

El pescador seguía con parsimonia las palabras del forastero y como si no comprendiera del todo lo que le estaba diciendo, le preguntó: «¿Y luego, qué?». El entusiasmo del empresario llegó al éxtasis: «Luego, ¿qué? Luego podría sentarse tranquilamente en el embarcadero y echar una cabezadita mientras contempla el mar». Se hizo un breve silencio y el pescador pobre respondió: «Precisamente eso estaba haciendo yo cuando usted me despertó».

A muchos adolescentes y jóvenes les ocurre lo que al pescador pobre: necesitan razones profundas para cambiar de actitud, para mejorar, para emprender; pero sólo les damos motivos superficiales. Estamos utilizando razones demasiado limitadas, incluso, nos atreveríamos a decir, rastreras. Si ponemos todos los peldaños en el mismo plano, nunca lograremos un paso hacia arriba. Simplemente, resulta imposible.

Si el futuro en el que se ven es cualitativamente idéntico al presente que viven, no encontrarán motivación alguna para llegar a él, no hallarán el escalón donde poner el pie. Necesitan buenas razones, pero que no se

El pescador pobre y el empresario emprendedor

Publicado: Miércoles, 24 Octubre 2012 10:28

Escrito por Pilar Guebbe y Carlos Goñi

hallen en el mismo plano en el que ya están y del que queremos que salgan. No les podemos motivar a base de cosas, de incentivos materiales o de recompensas de ocio: eso, por lo general, ya lo tienen y, además, les genera aburrimiento.

El único acicate que les puede impulsar hacia arriba no es otro que la *motivación moral*: estudio porque es mi deber, porque debo formarme para ser útil a la sociedad y sólo así seré feliz. Es un discurso que únicamente tiene peso si la familia ha sembrado unos valores y unos principios que hacen posible que esos otros motivos morales pesen tanto o más que los materiales.

Pilar Guebbe y Carlos Goñi