

WILLIAM DOUGLAS
RUBENS TEIXEIRA

L A S
25
L E Y E S
BÍBLICAS
P A R A E L É X I T O

CÓMO USAR LA SABIDURÍA
DE LA BIBLIA PARA TRANSFORMAR
SU CARRERA Y SU NEGOCIO



WILLIAM DOUGLAS
RUBENS TEIXEIRA

L A S
25
L E Y E S
BÍBLICAS
PARA EL ÉXITO

CÓMO USAR LA SABIDURÍA
DE LA BIBLIA PARA TRANSFORMAR
SU CARRERA Y SU NEGOCIO



Fotografía de cubierta: Shutterstock

Traducción del portugués: Juan Fernando Merino

© William Douglas, 2018

© Rubens Teixeira, 2018

© Editorial Planeta Colombiana S. A., 2018

Calle 73 N.º 7-60, Bogotá

ISBN 13: 978-958-42-6492-3

ISBN 10: 958-42-6492-3

Primera edición: enero de 2018

Impresión y encuadernación:

Impreso en Colombia - *Printed in Colombia*

Este libro no podrá ser reproducido, ni total ni parcialmente, sin el previo permiso escrito del editor. Todos los derechos reservados.

ELOGIOS

“Este libro resulta muy valioso como una norma de existencia, renovando cánones olvidados y corrigiendo errores y engaños. Su lectura nos prepara para una prosperidad desconocida hasta ahora. Y, al seguir sus enseñanzas, seremos capaces de convertirnos en nuestros sueños. Y, ¿por qué no?, en los sueños de Dios”.

CARLOS NEJAR, miembro de la Academia Brasileña de Letras y autor de *Historia de la literatura brasileña*

“Considero las enseñanzas de la Biblia tan válidas en nuestros días como en los tiempos antiguos. Los autores de este libro supieron aprovechar esa sabiduría milenaria para transmitir principios y valores fundamentales. A menudo cito pasajes del Nuevo Testamento en mi día a día de la labor empresarial. Mi versículo favorito es Mateo 7:7: ‘Pedid y recibiréis, buscad y encontraréis, llamad y os abrirán’ ”.

CARLOS WIZARD MARTINS, presidente de la red de enseñanza de idiomas Wizard y autor de *Despierta al millonario que hay en ti*

“La persona que quiera crecer profesionalmente puede utilizar como herramientas las enseñanzas seculares de la Biblia. Conocer y practicar sus principios es comparable a seguir un manual práctico para el éxito en la vida cotidiana, tanto a nivel profesional como personal”.

MAURO AMARAL JR., gerente general de UOL Educação

“Absorbente enfoque de una serie de principios capaces de conducir al éxito personal y profesional”.

PROFESOR GRETZ, consultor empresarial

“Como no leo la Biblia con frecuencia, me sorprendió descubrir en este libro que conceptos escritos hace milenios funcionan como recetas para transformar sueños en realidad”.

HANS DONNER, diseñador

“La fuente eterna que es en esencia la Biblia inspiró a los autores para escribir un libro que debería ser de cabecera, de mesa de trabajo. Proporciona los instrumentos para el desarrollo personal sostenible, lo cual propicia la verdadera riqueza”.

JUAN RICARDO MODERNO, presidente de la Academia Brasileña de Filosofía

“Lectura obligatoria. Consejos excelentes para quien quiere cambiar de vida”.

PROFESOR MENEGATTI, consultor empresarial

“Las leyes y los principios abordados en este libro revelan una extraordinaria creatividad y muestran que una combinación de poner en práctica la Palabra de Dios con una buena administración es una garantía del éxito”.

RUSSEL SHEDD, doctor en Teología y presidente emérito de Editorial Vida Nova

“El libro logró encontrar un nuevo sentido en la Biblia: el espíritu emprendedor. Además de ello, combina claridad con un contenido sumamente rico”.

SIDNEY OLIVEIRA, presidente de Ultrafarma

“(…) Actuar con sabiduría asegura el éxito”.

ECLESIASTÉS 10:10

“(…) para que te conduzcas prudentemente por donde quiera que andes (...) Que ese libro de la ley no se aparte nunca de tu boca; tenlo presente día y noche, para procurar hacer cuanto en él está escrito, y así prosperarás en todos tus caminos y tendrás buen éxito”.

JOSUÉ 1:7-8

*Para mis padres, Nayara, mi esposa,
y mis hijos Luisa, Lucas y Samuel.*

WILLIAM DOUGLAS

Para Paulo y Darcy, Marta y Renán.

RUBENS TEIXEIRA

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN: EL ÉXITO PROFESIONAL Y QUÉ TIENE QUE VER LA BIBLIA CON ESO

Las leyes del éxito

¿Qué tipo de éxito desea usted?

PARTE I

Las leyes de la sabiduría

CAPÍTULO 1: LA LEY DE LA OPORTUNIDAD

CAPÍTULO 2: LA LEY DE LA SABIDURÍA

El primer nivel de la sabiduría: saber qué valores seguir

El segundo nivel de la sabiduría: saber trabajar

El tercer nivel de la sabiduría: intimidad (conocer a fondo aquello que le interesa saber)

CAPÍTULO 3: LA LEY DE LA VISIÓN

Imaginación

CAPÍTULO 4: LA LEY DEL ENFOQUE

Enfoque y sacrificio

Enfoque y mente positiva

CAPÍTULO 5: LA LEY DE LA PLANIFICACIÓN

Análisis “SWOT”

La importancia de la administración del tiempo

PARTE II

LAS LEYES DEL TRABAJO

CAPÍTULO 6: LA LEY DEL TRABAJO

Confianza

Dedicación
Persistencia

CAPÍTULO 7: LA LEY DEL CORAJE

Iniciativa
Riesgo calculado

CAPÍTULO 8: LA LEY DE LA RESILIENCIA

Aprendiendo de los propios errores

CAPÍTULO 9: LA LEY DE LA ALEGRÍA

CAPÍTULO 10: LA LEY DE LA RECARGA

Formas de realizar la recarga

PARTE III LAS LEYES DE LA INTEGRIDAD

CAPÍTULO 11: LA LEY DE LA AUTOCONTRATACIÓN

CAPÍTULO 12: LA LEY DE LA HONESTIDAD

El más alto grado de honestidad
La fuerza de la palabra

CAPÍTULO 13: LA LEY DEL BUEN NOMBRE

¿Y si ya me equivoqué?
Honestidad, credibilidad y lucro

CAPÍTULO 14: LA LEY DE LAS BUENAS COMPAÑÍAS

Evite la compañía de personas malas

CAPÍTULO 15: LA LEY DEL AUTOCONTROL

Sea vigilante
Nada de intimidación en el ambiente de trabajo

PARTE IV LAS LEYES DE LAS RELACIONES

CAPÍTULO 16: LA LEY DEL AMOR

La regla de oro

Valorando al prójimo

CAPÍTULO 17: LA LEY DEL ACUERDO

Evitar las guerras

Tener una buena actitud

¿No exige el mercado agresividad?

CAPÍTULO 18: LA LEY DE LA UTILIDAD

¿Usted sabe en qué es muy bueno?

Gana-gana

Trabajo en equipo

CAPÍTULO 19: LA LEY DEL ASESORAMIENTO

Feedback

CAPÍTULO 20: LA LEY DEL LIDERAZGO

Autoridad

PARTE V

LAS LEYES DE LA EVOLUCIÓN PERSONAL

CAPÍTULO 21: LA LEY DE LA GRATITUD

CAPÍTULO 22: LA LEY DE LA GENEROSIDAD

Marketing social

Responsabilidad social

Participación de las ganancias

CAPÍTULO 23: LA LEY DE LA SATISFACCIÓN

CAPÍTULO 24: LA LEY DE LA EMPLEABILIDAD

Conjunto de prácticas de gestión

Suerte

CAPÍTULO 25: LA LEY DE LA SIEMBRA

Cuando la ley de la siembra no funciona

¿Qué hacer entonces?

PARTE VI

LOS SIETE PECADOS CAPITALES EN LA BÚSQUEDA DEL ÉXITO

CAPÍTULO 26: EL PECADO DE LA PRISA

CAPÍTULO 27: EL PECADO DE LA AVARICIA

CAPÍTULO 28: EL PECADO DE LA FALTA DE PLACER EN EL TRABAJO

CAPÍTULO 29: EL PECADO DE LA IRA CONTRA LA RIQUEZA

¿Cuál es el origen de tanto preconceito contra la riqueza?

CAPÍTULO 30: EL PECADO DE LA ENVIDIA Y LA CODICIA

CAPÍTULO 31: EL PECADO DE LA PEREZA

Planificación o estancamiento

CAPÍTULO 32: EL PECADO DEL ORGULLO

**CONCLUSIÓN: MUCHO MÁS ALLÁ DEL ÉXITO TERRENAL: UNA LOCURA
LLAMADA JESÚS**

INTRODUCCIÓN

EL ÉXITO PROFESIONAL Y QUÉ TIENE QUE VER LA BIBLIA CON ESO

Tal vez usted no lo sepa, pero la Biblia es el mejor manual acerca del éxito que se haya escrito hasta la fecha. Su sabiduría milenaria sigue siendo excepcionalmente actual, indicando los caminos para que cualquier persona, sea religiosa o no, pueda salir bien librada en el mercado laboral y en la administración de una empresa. El propósito de este libro es revelarle a usted este conocimiento.

La eficacia de estas lecciones ya ha sido comprobada por un gran número de profesionales respetados que han asegurado haber construido una carrera victoriosa basándose en las leyes, los principios y los valores de la Biblia. No importa si usted es empresario, gerente o trabajador raso, las enseñanzas bíblicas son como las llaves: funcionan para todos. Si usted utiliza la llave correcta, podrá abrir las puertas de la excelencia, la credibilidad y el éxito.

Si se está preguntando por qué casi no se habla de estas lecciones profesionales tan valiosas, la respuesta es simple: en general, la Biblia es vista tan solo como un libro religioso, por lo cual la mayoría de las personas hace un uso limitado de ella y sigue solamente sus orientaciones espirituales. Y aquellos que no se interesan por la religión acaban por ni siquiera prestar atención a importantes enseñanzas que podrían cambiar el rumbo de sus carreras. Estos equívocos cuestan caro, pues la sabiduría bíblica puede ayudarle a resolver muchos de los desafíos del mercado laboral en la actualidad.

El éxito profesional es una meta que se puede alcanzar de diferentes maneras. Una parte de los resultados es consecuencia directa de las convicciones y de los valores que usted tiene en su fuero interno. Otra parte es el resultado de un conjunto de actitudes, pensamientos y comportamientos. Las virtudes o los esfuerzos realizados de manera aislada no garantizan el éxito ni la permanencia de este. El conjunto de aptitudes que se traduce en un éxito duradero incluye disciplina, fuerza de voluntad, capacidad de crecer frente a las dificultades, inteligencia, creatividad, valor, determinación y autocontrol.

Todos estos valores, que aparecen expresamente en la Biblia, serán presentados en este libro. Obviamente, las Sagradas Escrituras no son el único lugar en el que se encuentran principios útiles para la vida, pero cuando el asunto en cuestión es el empleo y la carrera de cada cual, este es el libro que, sin lugar a dudas, reúne la mayor cantidad de consejos de calidad.

LAS LEYES DEL ÉXITO

El mundo está regido por leyes. Cada vez que una ley es obedecida o es transgredida, se producen consecuencias. Cuando alguien comete un crimen, recibe un castigo. Quien paga una deuda de forma equivocada tendrá que pagarla de nuevo (“quien paga mal paga dos veces”, dice el refrán popular). Por su parte, quien cumple con las leyes, como el empresario o patrón que respeta las leyes laborales de su respectivo país, tiene menos problemas y gastos, siendo recompensado por su opción de actuar dentro de la legalidad.

Todos entienden la fuerza que representan las leyes humanas, como en el caso de las leyes civiles, penales y laborales. Y comprenden también las leyes de la naturaleza, como lo son las leyes físicas, de las cuales un buen ejemplo es la ley de la gravedad. Lo que no todos perciben es que hay otro tipo de leyes: las leyes espirituales, que muchas veces son llamadas “principios”.

Cuando se habla de estas leyes, la mayoría de las personas piensa que se refieren tan solo a cuestiones religiosas, pero no es así. Las leyes espirituales son aquellas leyes inmateriales, que no pertenecen al conjunto de las leyes humanas ni de las leyes físicas. Pueden ser consideradas otra modalidad de las leyes de la naturaleza y se dividen en religiosas (que no son el tema de este libro) y no religiosas. Cuando decimos, por ejemplo, que “quien hace el bien recibe el bien” o que “la envidia es una energía nociva”, nos estamos refiriendo a leyes espirituales.

Las leyes humanas pueden ser transgredidas sin que a final de cuentas se traduzcan en consecuencias. Una persona que comete un homicidio puede no ser descubierta o puede lograr, por alguna argucia legal, no ser penalizada criminalmente. Las leyes naturales —que abarcan las leyes físicas y las espirituales— funcionan de una manera diferente: son inexorables y siempre generan consecuencias. No hay manera de escapar de ellas.

Es posible que usted no conozca la ley de la gravedad, o no esté de acuerdo con ella, pero si salta desde un edificio no podrá evitar que termine aplastado en el suelo. Cuando alguien ignora una ley física, como la de la gravedad, y sufre las consecuencias de ello, no se encuentra involucrada ninguna cuestión moral. Es una mera relación de causa y efecto. Las personas saben que simplemente es así y por lo tanto conviven con esa realidad.

Lo que muchos desconocen es que las leyes de la naturaleza no son únicamente aquellas que son más fáciles de percibir. Así como las leyes de la física, de la química y de la biología, y tan certeras como las leyes de las matemáticas, las leyes espirituales tienen una influencia en el día a día de las personas e igualmente guardan una relación de causa y efecto. Respetarlas puede redundar en grandes beneficios e ignorarlas, no cabe duda, va a acarrear consecuencias negativas.

Así como en las leyes humanas nadie es “absuelto” por aducir que desconoce la ley, lo mismo sucede cuando se trata de las leyes espirituales. Por eso, para no desperdiciar oportunidades ni perder dinero, resulta fundamental conocer las 25 leyes bíblicas del

éxito.

Algunas son tan importantes que pasan a ser prácticamente obligatorias para todo aquel que desea ser exitoso en su carrera. No cumplirlas casi siempre se refleja en pérdidas y fracasos. Otras leyes sirven para expandir o mantener el éxito, y otras más funcionan como escalones de evolución.

Leyes como la de la sabiduría, la del trabajo y la de la siembra no se pueden dejar en un segundo plano. O usted las sigue o no va a llegar muy lejos. Otras leyes sirven para traer un mayor equilibrio personal y una mayor felicidad. En este grupo tenemos, por ejemplo, las leyes del “servicio al prójimo”. Hay quienes pueden tener éxito profesional y financiero y no quieren convertirse en filántropos. Pero, por otra parte, Andrew Carnegie, Warren Buffett, Bill Gates y muchos otros empresarios multimillonarios optaron por usar sus enormes fortunas en iniciativas que beneficiaran a un gran número de personas. Por supuesto, esto no es algo obligatorio, es una decisión personal.

Seguir únicamente las leyes más importantes o seguirlas todas es, como todo en la vida, una decisión personal. La elección es suya.

Pero si resulta cierto decir que sin el esfuerzo de la búsqueda es imposible la alegría de la conquista, no es menos cierto que ese esfuerzo será tanto más satisfactorio cuanto más aplique usted las leyes bíblicas del éxito.

¿QUÉ TIPO DE ÉXITO DESEA USTED?

Si bien este libro se centra en el éxito profesional, es bueno recordar que hay otros tipos de éxito —personal, espiritual, social, familiar, financiero— para que usted pueda reflexionar sobre lo que es más importante para su vida y, de ser posible, buscar el equilibrio.

La carrera y el salario ayudan mucho, pero no resuelven solos el desafío de sentirse feliz y realizado. Hay momentos en que cada uno de nosotros se pregunta: ¿estoy satisfecho conmigo mismo? ¿Me gusta lo que hago? ¿Me gusta mi vida? Esto no tiene nada que ver con dinero, con tener un buen empleo o con ser dueño de un negocio. Tampoco está relacionado con los bienes materiales que poseemos. Vivir en una hermosa casa y poseer un automóvil es bueno y es agradable, pero muchos poseen todo eso y no están satisfechos.

Es un riesgo preocuparse por el éxito profesional y financiero y olvidarse del éxito personal y familiar, de la buena fama, de la credibilidad y del respeto por la sociedad. Una vez más, la elección es individual. La buena fama, la credibilidad y el respeto por la sociedad son factores que contribuyen al éxito en la carrera y las finanzas. La salud y la familia son indispensables para vivir mejor.

También hay una dimensión más allá del éxito “terrenal” o “material”. Este grado de evolución personal se caracteriza por un estado de paz, tranquilidad, gratificación y/o felicidad. Como dice el psiquiatra y empresario Roberto Shinyashiki en uno de sus *best-*

*sellers, El éxito es ser feliz*¹.

Por otro lado, no estamos en esta tierra para quedarnos frustrados en un trabajo, limitados en lo que respecta a nuestros dones, endeudados, sin dinero y sin perspectivas. No es lo que queremos para nosotros ni para los demás. Por eso, vamos a aprender en este libro principios que pueden ayudarnos a buscar el equilibrio en el trabajo y en las finanzas, sin perder de vista que la felicidad se encuentra en la armonía de todas esas dimensiones.

~~~~~ ● ~~~~~

“Nunca tuve la ambición de hacer fortuna. Hacer únicamente dinero jamás fue mi objetivo. Mi ambición fue siempre construir”.

JOHN D. ROCKEFELLER

~~~~~ ● ~~~~~

1 Roberto Shinyashiki, *O sucesso é ser feliz* (El éxito es ser feliz) (São Paulo: Editora Gente, 2012).

PARTE I

LAS LEYES DE LA SABIDURÍA

CAPÍTULO 1

LA LEY DE LA OPORTUNIDAD

*Vuestro Padre que está en los cielos (...) hace salir su sol sobre malos y buenos, y
hace llover sobre justos e injustos.*

MATEO 5:44-45

La ley de la oportunidad nos dice que todas las personas tendrán, a lo largo de su trayectoria vital, oportunidades para mejorar de vida. Esto significa que a pesar de ser afectados por nuestro origen social y económico, por el acceso de cada cual a la educación, la cultura y la formación social y familiar, todos podemos cambiar nuestra historia. Si estamos satisfechos, por supuesto que no necesitamos hacer nada, pero si no lo estamos, tenemos la posibilidad de cambiar nuestra ruta.

Esta ley no promete que las oportunidades serán iguales para todos, pero sí que todos tendrán su cuota de oportunidades. No podemos caer en el simplismo de decir que todo el mundo va a tener las mismas oportunidades. No basta con escoger querer ser rico o bien exitoso e inteligente. Esas conquistas dependen de una serie de circunstancias, algunas vinculadas a nuestras elecciones, otras a la situación de nuestro país y del mundo. Sin embargo, cualquiera que sea la situación, siempre habrá algo que se puede hacer para progresar.

La felicidad, como muchos ya lo han dicho, no se deriva de las circunstancias, sino de cómo usted reacciona ante ellas. En la vida, hay que lidiar tanto con factores ponderables como con factores imponderables, y lo mejor que se puede hacer es saber utilizar las oportunidades que van surgiendo por el camino. Es decir, lo que cuenta, al final, no es la cantidad de posibilidades que usted tuvo, sino aquellas que de hecho aprovechó.

Por eso, de nada sirve reclamar que fulano o zutano tiene más suerte que usted. Eso no va a cambiar la realidad. Es preciso jugar con las cartas que tenemos en la mano, partir del sitio en el que estamos hacia el punto donde queremos llegar, pagando el precio en términos de tiempo y esfuerzo que cualquier proceso de cambio exige.

El rey Salomón es ampliamente reconocido como el más sabio de los hombres que ha existido. La Biblia dice que Dios concedió a Salomón “un corazón sabio y capaz de discernir, de modo que nunca hubo ni habrá nadie igual” (1 Reyes 3:12). En su libro, Eclesiastés, Salomón afirma que “todo acontece de la misma manera a todos; lo mismo les ocurre al justo y al malvado, al bueno, al puro y al impuro, al que sacrifica y al que

no sacrifica; lo mismo al bueno que al pecador, tanto al que jura como al que teme jurar” (Eclesiastés 9:2).

En el juego de la vida, emocionante, misterioso y siempre sorprendente, todo acontecerá a todos tarde o temprano. No siempre es el más fuerte el que vence, ni el más inteligente el que se hace rico (Eclesiastés 9:11).

En el juego de la vida, emocionante, misterioso y siempre sorprendente, todo sucederá a todos tarde o temprano. “Vi además que bajo el sol no es de los ligeros la carrera, ni de los valientes la batalla; y que tampoco de los sabios es el pan, ni de los entendidos las riquezas, ni de los hábiles el favor, sino que el tiempo y la suerte les llegan a todos” (Eclesiastés 9:11).

No estamos evaluando aquí si eso es justo o no lo es, simplemente necesitamos entender sus implicaciones prácticas: el que sale vencedor en la carrera ganará la medalla; el que sale vencedor en la batalla se quedará con la riqueza. Así, el éxito será de quien sepa aprovechar bien las oportunidades cuando llegue su hora y su oportunidad.

Jesús también habló sobre esa ley espiritual: “Por tanto, cualquiera que oye estas palabras mías y las pone en práctica, será semejante a un hombre sabio que edificó su casa sobre la roca; y cayó la lluvia, vinieron los torrentes, soplaron los vientos y azotaron aquella casa; pero no se cayó, porque había sido fundada sobre la roca. Y todo el que oye estas palabras mías y no las pone en práctica, será semejante a un hombre insensato que edificó su casa sobre la arena; y cayó la lluvia, vinieron los torrentes, soplaron los vientos y azotaron aquella casa; y cayó, y grande fue su destrucción” (Mateo 7:24-27).

Es preciso observar que la lluvia, los ríos y los vientos sobrevendrán a todos, pero algunas personas poseen bases y estructuras sólidas, mientras que otras, no. Algunos ‘sudaron la gota gorda’ para labrar la piedra y hacer cimientos más seguros, mientras que otros optaron por la opción más fácil de construir sobre la arena. Fruto de la ley de la siembra, que afirma que cosechamos lo que sembramos, unos invirtieron en la solidez y obtuvieron la seguridad. Sin embargo, la ley de la oportunidad funcionó a la perfección, pues todos tuvieron la oportunidad de levantar sus construcciones y la lluvia también sobrevino para todos.

Estas enseñanzas de Salomón y de Jesús resaltan que las intemperies, las crisis, las calamidades, las oportunidades, los cambios de escenario alcanzan a todos. Sin embargo, algunas personas tienen una base emocional, intelectual, financiera y de relaciones para soportar las tempestades del mercado. Y otras, no. El sol nace para todos y la lluvia cae sobre todos. Unos se preparan, otros no. Y tú, ¿estás listo para afrontar las sorpresas de la vida?

¿Has escuchado a alguien decir que “el sol nace para todos, la sombra no”? Es una afirmación interesante, pues únicamente se beneficia de la sombra quien aprendió a lidiar con el sol, o sea, quien hizo lo preciso para merecerla, montó una tienda o construyó un tejado. Incluso para buscar refugio debajo de un árbol es necesario moverse e ir hasta donde está la sombra.

A principios del siglo XX, el empresario estadounidense Andrew Carnegie contrató a

Napoleon Hill para investigar los denominadores comunes de las personas exitosas. Hill era muy joven y pasó veinte años investigando la vida de los hombres de mayor éxito de su época, llegando a estudiar a más de 16.000 personas ricas y poderosas en busca de lo que tenían en común. Entre los estudiados estaban los 500 millonarios más importantes de la época, como Thomas Edison, Alexander Graham Bell, Henry Ford, Elmer Gates, Theodore Roosevelt, George Eastman, Woodrow Wilson y John D. Rockefeller.

El resultado de este trabajo fantástico fue presentado en 1925, sirviendo de base para su primer libro, *La ley del triunfo*¹, lanzado el mismo año. Antes de su publicación, la obra fue sometida al análisis de banqueros, comerciantes y profesores universitarios, a fin de que verificasen si era necesario corregir o eliminar información sin base práctica, científica o económica. No se propuso ninguna modificación.

Considerado un tratado sobre formación de líderes, el libro reúne las leyes que las personas de éxito seguían de manera consciente o inconsciente. Al principio de su obra, Hill cuenta una historia sobre el joven pastor Gunsalus, quien anunció en los periódicos de Chicago que iba a dar un sermón con el título “¡Qué haría si tuviera un millón de dólares!”. Motivado por la curiosidad, el rey de los frigoríficos, Philip D. Armour, decidió escuchar el sermón, en el que el pastor trazó el plan de una gran escuela técnica en la cual los jóvenes aprenderían a triunfar en la vida a través del desarrollo de la habilidad para pensar en términos más prácticos que teóricos. La conclusión de la historia es muy interesante.

Después del sermón, el señor Armour (...) le dijo: “Creo que es un joven capaz de hacer lo que dice. Vaya a mi oficina mañana temprano y le daré el millón de dólares que necesita”.

Hay siempre abundancia de capital a disposición de los que pueden trazar planes prácticos para ser llevados a cabo. (...) Puede ocurrir que a una persona no le guste el trabajo que está haciendo. Hay dos modos de librarse de tal ocupación: uno es mostrar poco interés por ella, procurando apenas producir lo suficiente para ‘pasar’; muy pronto encontrará una salida, ya que sus servicios dejarán de ser requeridos.

El otro modo, y desde luego el mejor, es convertirse en una persona tan útil y eficiente en ese trabajo hasta el punto de que llegue a atraer la atención favorable de los que tienen el poder de ascenderla a una función de mayor responsabilidad y que sea más de su agrado.

No siempre es preciso buscar muy lejos la oportunidad; es posible encontrarla justamente en el mismo lugar en que nos encontramos².

En resumen, las oportunidades existen, el sol nace para todos, pero no todos lo aprovechan. Los que así lo hacen tienen más posibilidades de alcanzar sus sueños.



“Dos hombres miran por la misma ventana. Uno ve el lodo. El otro ve las estrellas”.

FREDERICH LANGBRIDGE



1 Napoleon Hill, *A Ley do Triunfo* (La ley del triunfo) (Río de Janeiro: José Olympio Editora, 1997), p. 3. De hecho, el texto se publicó originalmente en forma de quince folletos separados.

2 *Ibid.*, p. 3.

CAPÍTULO 2

LA LEY DE LA SABIDURÍA

Feliz es el hombre que encuentra sabiduría, y el hombre que obtiene entendimiento, porque es más provechosa que la plata y rinde más ganancias que el oro fino. Ella es más preciosa que las perlas preciosas: todo lo que se puede desear, no se compara con ella.

PROVERBIOS 3:13-15

La sabiduría es la base para llegar al éxito. Es la inteligencia (organizacional, estratégica, financiera) para decidir lo que se quiere y cómo alcanzarlo. Con la sabiduría podemos elegir las semillas que queremos plantar y establecer las causas adecuadas para tener los efectos deseados.

No nos estamos refiriendo aquí a la inteligencia como la habilidad para lidiar con abstracciones o al hecho de que la persona obtenga excelentes resultados en pruebas de memoria o de cálculo, sino a la capacidad de adaptarse a las circunstancias en busca de la felicidad. En este sentido, la inteligencia es prácticamente sinónimo de sabiduría —que consiste en saber qué hacer, cuándo, cómo, dónde y por qué razón—. Después de todo, hay personas de alto coeficiente de inteligencia, con razonamiento o memoria prodigiosos, pero que no tienen la sabiduría que hace falta para bien vivir. En este contexto, cuando hablamos de inteligencia, no nos estamos refiriendo solo a la inteligencia emocional, sino a todo el conjunto.

Esta inteligencia superior, fruto de una combinación de factores, no es innata ni es privilegio de los genios. Está disponible para todos y depende de las opciones que cada cual tome. Usted puede ser sabio: basta quererlo y estar dispuesto a pagar el precio para obtener conocimiento y para poner su inteligencia en práctica.

El texto citado al principio de este capítulo enseña que la mejor inversión que se puede hacer no es en oro, plata o piedras preciosas, sino en conocimiento. En otro pasaje, el tema se aborda de nuevo: “Con sabiduría se edifica la casa, y con prudencia se afirma; por el conocimiento se llenan las cámaras de toda suerte de bienes, preciosos y deleitables. Más poder tiene el sabio que el fuerte, y el hombre de conocimiento, más que el robusto. Con medidas de prudencia harás la guerra; en la multitud de consejeros está la victoria” (Proverbios 24:3-6). La búsqueda de la sabiduría debe ser una constante en su vida y debe ocurrir en tres niveles o escalones:

- El más general, que trata del saber, de la sensatez y de la formación necesarios para hacer elecciones correctas y saber conducirse apropiadamente en la vida.
- La competencia profesional, que se refiere específicamente a cómo trabajar, algo que exige inteligencia y habilidad.
- El conocimiento más profundo, la intimidad con las áreas y las personas necesarias para lograr el éxito.

El camino para adquirir estos tres niveles de sabiduría se centra en desarrollar la capacidad de buscar el aprendizaje, es decir, la disposición y humildad suficientes para adquirir el conocimiento, lo cual ocurrirá por medio del estudio, de la lectura (de la Biblia y de otros buenos libros), de la experiencia o de la orientación y entrenamiento proporcionados por un mentor, *coach*, profesor, amigo o compañero de trabajo.

Usted sabe de sobra que el mercado laboral es altamente competitivo, casi que una guerra cotidiana. La Biblia recomienda que seamos prudentes, que busquemos consejeros. De ahí la importancia del perfeccionamiento continuo para que, a través de los consejeros (que pueden ser nuestros libros, nuestros profesores y nuestros compañeros de trabajo), logremos salir bien librados de esa guerra. ¿Qué consejeros ha venido siguiendo usted? ¿Cuál fue el último curso que hizo, el último libro que leyó, la última conferencia a la que asistió? ¿Recuerda la última ocasión en que pidió consejo a una persona sabia o recurrió a la asistencia de un *coach*?

EL PRIMER NIVEL DE LA SABIDURÍA: SABER QUÉ VALORES SEGUIR

¿Entre ustedes, quién es sabio y tiene buen entendimiento? Que lo demuestre por su buen procedimiento, mediante obras practicadas con la humildad que proviene de la sabiduría.

TIAGO 3:13

Este primer e importante escalón trata de la sabiduría de un modo general y más filosófico, es decir, saber qué es lo que se desea, realizar elecciones sobre el camino a seguir y cómo buscar felicidad y equilibrio.

Tiene una estrecha relación con los valores que usted elige para guiarse en el quehacer cotidiano y orientar sus decisiones y acciones.

Los valores equivalen al *guardrail*, aquella barandilla de protección que ayuda al motorista a conducir el vehículo sin salirse de la carretera y sin accidentarse. Al evitar los pecados capitales y seguir las leyes del éxito, usted estará adoptando valores, es decir, guías que sirven para mantenerlo en el rumbo correcto. Si usted alguna vez ha conducido de noche por un camino con mala señalización, sabrá bien de qué estamos hablando. ¿Cuántos accidentes ocurren por falta de iluminación y falta de una señalización correcta?

Muchos consideran que los valores éticos disminuyen las oportunidades y la capacidad de competir en el mercado, pero el ejemplo de la barandilla es perfecto para demostrar lo contrario. Imagine un automóvil de Fórmula 1 corriendo a toda velocidad. Si el piloto se sale de la pista, tendrá “más espacio”, pero se enfrentará al cascajo o gravilla y a otros obstáculos, y podría quedar atollado allí y tener que abandonar la carrera. En el mercado, quien se sale demasiado de la pista y del trazado termina deteniéndose en la “gravilla moral” (de imagen y de credibilidad), cuando no en la “gravilla legal” (como el Código Penal), lo que le hace perder tiempo o incluso la posibilidad de continuar en la contienda.

En suma, no siempre el atajo te hace llegar más rápido a un lugar, no siempre la libertad total es positiva. Respetar límites y reglas, desde las reglas de la etiqueta hasta las reglas de la legislación vigente, representa una ganancia de competitividad con el discurrir del tiempo.

Los antídotos para los pecados capitales y la rigurosa aplicación de las leyes del éxito funcionan como referentes que ayudarán a la persona a tomar decisiones, elegir si gira a la izquierda o a la derecha y a saber el instante de girar el volante cuando una curva se aproxima.

Nuestro sistema de creencias y valores se va forjando a lo largo de la vida por la suma de nuestras experiencias personales y de lo que nos es transmitido por nuestros padres y por la escuela, la iglesia, los amigos, las personas que admiramos, etcétera. El medio social y la cultura en los cuales estamos insertos también tienen un gran poder de influencia. Incluso los comerciales de televisión contribuyen, de forma lenta, gradual e imperceptible, a la construcción de aquello en lo que creemos y por lo que apostamos.

Nuestros pensamientos, comportamientos y actitudes reflejan nuestro sistema de valores. Estos principios direccionan nuestras elecciones, y, como consecuencia lógica, definen no solo los resultados que obtenemos, sino también nuestro potencial para alcanzar lo que anhelamos. Siempre podemos optar por seguir estos o aquellos valores, obedecer o no a estas o aquellas leyes. Serán nuestras decisiones (sabias o no) y sus repercusiones las que van a definir nuestro destino.

EL SEGUNDO NIVEL DE LA SABIDURÍA: SABER TRABAJAR

Id a aprender.

MATEO 9:1

La sabiduría y la competencia son cosas muy diferentes. Una persona competente no es necesariamente una persona sabia (y viceversa). La confusión se produce a causa de la siguiente definición de sabiduría: “saber de qué manera hacerlo”. Pero en realidad la sabiduría es “saber qué hacer”. La competencia o capacidad reside en el plano práctico, mientras que la sabiduría reside en el plano filosófico. Una puede estar cercana de la

otra, pero las dos no ocupan el mismo espacio. Un médico puede ser muy competente para operar a un paciente, pero no tener sabiduría para lidiar con él.

Así pues, cuando hablamos de competencia dentro de la ley de la sabiduría, queremos ir un escalón más allá: saber vivir es sabiduría, así como saber trabajar bien es ser competente.

La competencia exige inteligencia y habilidad, “sabidurías” bien específicas en el sentido de “saber trabajar”, ofrecer un servicio esmerado o un producto de calidad.

Saber trabajar con inteligencia

No basta con trabajar, es preciso hacerlo correctamente: ser eficaz, hacer un trabajo bien hecho y obtener resultados. Nadie soporta recibir un servicio pobre, sin esmero alguno y en total incumplimiento de las normas técnicas. Tampoco es inteligente “quedarse secando hielo”, es decir, realizar un trabajo inútil, que no nos ofrece nada en retorno.

A veces se realiza un “trabajo burro”. Un ejemplo: la persona que, en lugar de hacerse con una carretilla para transportar una pila de ladrillos, hace innumerables viajes cargando el material en las manos. Nuestro objetivo debe ser realizar las tareas que nos atañen de la manera más segura, eficiente y productiva posible.

Existen numerosos ejemplos de malos profesionales, como es el caso del incompetente, que no sabe cómo trabajar, o el perezoso, que hasta puede saber trabajar bien, pero no quiere esforzarse. Un error común es intentar librarse de una tarea de cualquier manera, dejándole al jefe o a algún colega la labor de corregir o de rehacer el trabajo.

La combinación de la sabiduría/inteligencia con la disposición de realizar un trabajo magnífico convierte a la persona en un tipo escaso de profesional, lo que le da una gran ventaja competitiva.

Saber trabajar con habilidad

Existe un grado de maestría que algunas personas desarrollan, convirtiéndose en virtuosas en lo que hacen. Varias expresiones extranjeras se emplean con frecuencia en el mundo de los negocios para transmitir esta idea: *expertise*, *savoir-faire*, *good will*, *know-how*, etcétera.

Es aquella historia de la cocinera que “sabe cómo mover la cuchara”. De nada sirve dar una receta para hacer un pastel a una persona si no tiene un mínimo de familiaridad con la cocina. De igual manera, si usted suelta una mula en una cristalería, mientras más motivada y trabajadora sea la mula, peor para la cristalería.

Ya dejamos atrás la fase en la que bastaba tener energía y buena disposición. Estamos hablando ahora de productividad, calidad y eficacia. Necesitamos resultados.

Pero ¿será que la Biblia habla de eso? Veamos algunas de las diferentes traducciones a nuestro idioma de Proverbios 22:29:

- “¿Has visto hombre solícito en su trabajo? Delante de los reyes estará; no estará delante de los de baja condición” (Reina-Valera 1960 © Sociedades Bíblicas en América Latina).
- “¿Has visto un hombre diestro en su trabajo? Estará delante de los reyes; no estará delante de hombres sin importancia” (La Biblia de las Américas - LBLA. © 1986).
- “¿Has visto a alguien diligente en su trabajo? Se codeará con reyes, y nunca será un Don Nadie” (La Santa Biblia, Nueva Versión Internacional, NVI ® 1986).
- “¿Has visto hombre diligente en su obra? Estará delante de los reyes y no de la gentuza” (La Biblia Textual ® 3.ª ed.).
- “¿Has visto a alguien realmente hábil en su trabajo? Servirá a los reyes en lugar de trabajar para la gente común” (Proverbios 22:29. Nueva Traducción Viviente ®).

La persona que sabe trabajar bien es hábil, experta, diligente... llegará hasta la cima, trabajará para los reyes, para los mejores, para los que mejor pagan. El estudiante hábil, conocedor, diligente, sacará las mejores notas, conseguirá las mejores becas, pasará en los mejores concursos y selecciones.

Si usted es un vendedor, un carpintero, un profesor, un ejecutivo, sea diligente en lo que hace, sea un experto, y será colocado entre los reyes, va a trabajar para gente grande, va a mejorar su nivel de vida. ¡Es la regla! Y es así de simple: ¡sea muy bueno en aquello que hace!

¿Cómo hacer su trabajo con maestría y diligencia? ¡Adquiriendo sabiduría!

¿Usted les pregunta a otros cómo debe hacer su trabajo? O, al contrario, ¿son otras personas las que suelen preguntarle cómo hacer algo? La primera persona que va a ser ascendida, o la última persona que va a ser despedida, es aquella que, en general, sabe responder a las preguntas sobre qué hacer, cómo, cuándo, dónde y por qué.

Quien sabe ejercer bien su oficio, tarde o temprano se destacará. En el caso contrario, no va a ocurrir nada. La tendencia será continuar en el mismo lugar, “marcando tarjeta”, corriendo el riesgo de ir de mal en peor.

Un estupendo ejemplo de cuán prestigioso será quien es competente se encuentra en 1 Reyes 7:13-14, que describe el cuidado de Salomón para construir su casa: “Y envié al rey Salomón un mensajero y mandé traer a Hiram de Tiro. Era él hijo de una mujer viuda, de la tribu de Neftalí, y había sido su padre un hombre de Tiro, que trabajaba el cobre, y estaba lleno de sabiduría, de entendimiento, y de ciencia para hacer toda la obra de cobre; él vino donde el rey Salomón, e hizo toda su obra”.

Cuando usted es competente y sabio, la gente lo buscará.

El que adquiere entendimiento ama su alma; el que cultiva la inteligencia hallará el bien.

PROVERBIOS 19:8

EL TERCER NIVEL DE LA SABIDURÍA: INTIMIDAD (CONOCER A FONDO AQUELLO QUE LE INTERESA SABER)

Procura conocer el estado de tus ovejas; pon tu corazón sobre tus rebaños.

PROVERBIOS 27:23

Cuando la Biblia recomienda conocer el “estado de las ovejas”, se está refiriendo a un grado de saber más profundo acerca de los demás o de alguna cosa. John Haggai, autor del libro *Sea un líder influyente*, cuenta en una disertación¹ la historia de un empresario estadounidense que quería hacer negocios en Indonesia. Al llegar a ese país alquiló un gran espacio en el Business Center del aeropuerto, llamó a un importante empresario local y dejó el siguiente recado: “Alquilé una sala VIP en el aeropuerto, venga a encontrarme y traiga a su esposa. ¡Vamos a hablar de negocios! Tenemos hasta las 17:30, cuando sale mi vuelo hacia Sídney”. Por falta de investigación, es decir, por falta de sabiduría —en este caso, de “intimidad” con la cultura local—, ese empresario cometió al menos cuatro errores:

1. El protocolo en Indonesia es ir al encuentro de la persona con quien se quiere hacer negocios, y no mandar a que esa persona venga a verlo a usted.
2. En razón de las costumbres locales, no se invita a la familia a reuniones de trabajo.
3. No se considera educado hablar de negocios en el primer encuentro.
4. Decir que el encuentro debe acabar a determinada hora es considerado ofensivo, como si quisiera decir “mi agenda es más valiosa que la tuya”.

Estamos ante una falta de sensibilidad cultural, claro, pero es un gran ejemplo de cómo el hecho de ignorar ciertas cosas genera problemas innecesarios.

¿Alguna vez se preguntó quién es la “oveja” que le interesa? ¿Quiénes son las personas o cosas sobre las cuales usted necesita tener información detallada? ¿Conoce bien a las personas con quienes debe interactuar? ¿La empresa en la cual trabaja o en la que le gustaría ser contratado? ¿El negocio que quiere iniciar?

Su “oveja” puede ser la gente que usted lidera o que lo lidera a usted. Su “oveja” puede ser la empresa en la que trabaja, no importa si usted es el propietario, el gerente general o un simple empleado. No es porque la empresa no sea suya que usted puede darse el lujo de desconocer su funcionamiento. Y si es el dueño, mayor aún es la razón para estar al tanto de todo lo que es relevante. Si sabe quién hace el papel de “oveja” en su vida profesional y se dedica de corazón a conocer su estado, estará en el camino correcto para alcanzar el éxito.

Hay personas que venden emparedados en la playa, pero no hacen las cuentas de manera correcta, de modo que trabajan para nada. Si suman todos los ingredientes que

necesitan comprar, el precio del pasaje para ir desde la casa hasta la playa y todo lo demás, descubrirán que no están ganando dinero. Y eso también puede suceder con grandes empresas. Si el editor de este libro no calcula bien los costos de papel, diseño, diagramación, revisión, derechos de autor, distribución, flete, pérdidas, sin hablar de los costos fijos de la editorial, puede salir perjudicado. Si el editor vende a 6,5 dólares un libro cuyo costo de producción es de 7 dólares, cuanto mayor sea la venta, ¡mayor será el perjuicio!

Hay personas que no saben cuánto deben al banco, y otras que no anotan todas sus deudas por miedo a encarar la dimensión real del problema. Como si eso ayudara, cuando en realidad no hace más que entorpecer las cosas. Hay personas que compran un producto a cuotas diferidas, considerando únicamente el valor de la adquisición, sin contar con los intereses que se le cobrarán. Resultado: al comprar una nevera o un automóvil, pagan el equivalente a tres de esos bienes. ¿Cómo puede alguien prosperar de esa manera?

En suma, la orientación bíblica es: “Conozca”. Esta determinación consta de los consejos contenidos en el libro del Génesis: “Domina¹”. Conozca lo que tiene que hacer, y de qué manera. Conozca a las personas con las que necesita tener interacciones: sus empleados, sus jefes, sus clientes. Conozca la empresa en la cual trabaja, sus procesos, sus productos y sus necesidades. Y conózcala a fondo, íntimamente.

Y después de conocer el estado de las ovejas y poner el corazón sobre el rebaño, considere la advertencia que se hace en el siguiente versículo: “... porque el tesoro no dura para siempre”, seguida del cuestionamiento: “¿Y perdurará la corona de generación en generación?” (Proverbios 27:24).

Conocer el estado de su empresa también sirve para saber el momento de cambiar, de innovar, o, si es el caso, incluso de cerrarla y partir a otra empresa. Es necesario conocer el estado real de la empresa, del mercado, y estar con el corazón puesto en su negocio, en su carrera.

1 Notas personales de los autores. John Haggai. Global Leadership Summit (Cumbre Mundial de Liderazgo) (São Paulo: Águas de Lindóia, 2008).

CAPÍTULO 3

LA LEY DE LA VISIÓN

Entonces el Señor me respondió, y dijo: Escribe la visión y hazla bien legible sobre las tablas, para que la pueda leer quien pasa corriendo.

HABACUC 2:2

La planificación estratégica de cualquier empresa comienza con la “visión”, que se refiere al propósito que tiene la empresa y cómo se ve a sí misma al cabo de cierto tiempo, en qué posición desea estar y de qué forma quiere ser conocida.

La ley de la visión dice que usted necesita tener claridad sobre lo que desea para su vida. ¿Cuál es su misión, su razón de ser? ¿A dónde quiere llegar? ¿Cómo quiere ser conocido? La elección es suya. Usted puede incluso cambiar de idea más adelante, pero es indispensable que defina estos conceptos para poder seguir adelante.

Tal vez en su profesión o en su carrera usted ya había abordado o había tenido que ver con planificación estratégica, pero ¿en su propia vida? ¿Ha analizado cuál es su misión, su visión y sus valores? ¿Ha hecho un estudio de sus fortalezas y sus debilidades? ¿De las posibilidades y amenazas que tiene por delante?

A algunos les gusta denominar a la visión con la palabra “sueño”. Usted puede llamarla como prefiera: visión, sueño, meta, objetivo, propósito. Lo importante es saber qué es lo que quiere. Sin objetivos no hay progreso. Es necesario tener deseos, sueños, planes. Si usted tiene una visión y efectivamente la implementa, estará proyectando las bases de su éxito.

Cuando definimos aquello que anhelamos, podemos establecer prioridades y equilibrar nuestros esfuerzos. Como dijimos anteriormente, la vida tiene varias dimensiones —familia, trabajo, dinero, amor, salud, ocio, espiritualidad—, cada una de ellas con su lugar e importancia. Por eso, entendemos la prosperidad como la realización en el conjunto de esas áreas.

Sí, usted puede tener éxito en diversas áreas. No estamos diciendo que es fácil, pero sí que es posible. Y, ante todo, usted necesita saber a dónde quiere llegar.

Salomón, el más sabio de los hombres que haya existido, afirmó que “mejor es un plato de legumbres donde hay amor, que buey engordado con odio” (Proverbios 15:17). Esto demuestra que el dinero, aunque útil, no es el único parámetro del éxito. Si la persona invierte demasiado en obtener ganancias financieras y olvida a la familia, está siguiendo una opción peligrosa.

Deténgase un instante y reflexione:

- ¿Qué es el éxito para usted?
- ¿Lo considera como algo bueno o malo? ¿Es su prioridad?
- ¿Cómo cree que puede conquistarlo?
- ¿Qué medios ha utilizado o pretende utilizar para alcanzar sus objetivos?
- ¿Cuál es su relación con el dinero?

Cuando la búsqueda es seria, vale la pena hacerse preguntas y buscar respuestas. Independientemente de su concepto de lo que es el éxito, usted no podrá huir de esta verdad: el éxito no será alcanzado sin un considerable grado de esfuerzo y alguna disposición para correr riesgos.

Por último, nos gustaría decir que el éxito y el fracaso no deben usarse para etiquetar a la gente. El éxito y el fracaso se aplican a las situaciones y no a los individuos. Son dos caras de la misma moneda, un retrato de los resultados obtenidos hasta un momento determinado, consecuencia de un conjunto de elecciones y circunstancias del pasado. Por consiguiente, nuevas elecciones (mentales y conductuales) pueden cambiar su realidad. Es una cuestión de causa y efecto o, en el lenguaje utilizado por Jesús, de sembrar y cosechar, como veremos más adelante.

IMAGINACIÓN

Estamos hechos de la misma materia que los sueños.

WILLIAM SHAKESPEARE

El requisito básico, el ingrediente esencial para desarrollar su visión es la imaginación. Salomón dice: “Porque cual es su pensamiento en su corazón, tal es él” (Proverbios 23:7a).

Usted tiene que descubrir su misión y su visión, pero para ello necesita una dosis de soñador, de valor y de osadía. La idea es que usted “piense fuera de la caja”, bien sea esa caja la timidez, el miedo o las limitaciones que usted u otras personas imponen a sus sueños. La imaginación construye el mundo. Lo que la persona se imagina... así es ella. Imagínese grandes hechos, y usted será grande; imagínese pequeños hechos, y usted será pequeño. Por consiguiente, piense en grande.

“Los obstáculos son esas cosas espantosas que ves cuando apartas los ojos de tu meta”.

HENRY FORD

CAPÍTULO 4

LA LEY DEL ENFOQUE

*Así que, yo de esta manera corro, no como a cosa incierta; de esta manera peleo,
no como quien hiere el aire.*

1 CORINTIOS 9:26

La visión es una “fotografía del futuro”, pero para llegar hasta allá hay que enfocarse en el objetivo. Para eso tenemos la ley del enfoque.

Aquello que usted enfoca, aquello a lo que le presta atención, se expande. Jesús dijo que donde la persona depositara aquello que es más importante para ella, allí estará su corazón. Y, claro, donde esté su corazón será el área en que se va a desenvolver: “Porque donde esté vuestro tesoro, allí estará también vuestro corazón” (Lucas 12:34).

Séneca, uno de los más célebres escritores e intelectuales del Imperio romano, afirmó: “Para quien no sabe a qué puerto se dirige, ningún viento es favorable”. Corresponde a usted enfocar una meta, algo en lo que, preferiblemente, tenga buena posibilidad de destacarse, por vocación o preparación. Todos tenemos talentos y características que nos inclinan a tener más éxito en determinadas situaciones que en otras.

En lugar de pensar en la distancia que lo separa de sus objetivos, trate de concentrarse en un cambio de rendimiento. Siga las leyes del éxito y tenga la absoluta certeza de que estará cada vez más cerca de lo que desea. Recuerde que de todos modos el tiempo pasa. Mejor será entonces que el tiempo avance mientras está evolucionando. En un mundo que no se detiene, en el cual el cambio es la única constante, quedarse estancado significa quedarse atrás. Entonces, aunque sea para mantenerse en el mismo lugar, es necesario algún movimiento.

Uno de los modos de trabajar su enfoque es establecer planes de trabajo diarios, semanales y mensuales, además de otros semestrales o anuales. Y marcar en la mente, al igual que anotar en un papel, en el computador o en la *tablet*, dónde quisiera encontrarse el año que viene, dentro de cinco, diez o veinte años. Los estudios demuestran que las metas anotadas, ya sea en un papel o en algún otro soporte, son más fáciles de alcanzar que las que se guardan solo en la memoria.

Una sugerencia es hacer una lista diaria, incluso de cosas “bobas” o banales. Cada tarea que se realice debe ser marcada con un chulo de verificación o con un “ok”. Esto ya proporciona una sensación de “deber cumplido”. Cuando no logramos completar una

tarea, la lista ayuda a ver lo que faltó y a repensar los planes, incluso para decidir si esa meta en particular es realizable o no. Estas listas de verificación son formidables para todo, desde hacer compras en el supermercado y hacer la maleta antes de emprender un viaje hasta organizar las materias que se van a estudiar.

No se desanime si observa que no logró hacer todo. Y guarde las listas, pues dentro de un año, o cinco o diez va a ver que los objetivos en los que se enfocó se realizaron, mientras que otros a los que no se les ha prestado mucha atención (aunque quizá también eran importantes) no se concretaron.

Si usted tiene temor de la dimensión del trabajo, si tiene pereza, si no está dispuesto a hacerlo, sepa que en cinco o diez años usted se encontrará igual o peor de lo que se encuentra en la actualidad, cuando decidió no actuar. En realidad, probablemente peor. Todo lo que depende de usted debe ser hecho de la mejor manera con el fin de garantizar la continuidad de su éxito. ¡A moverse!

Al tratar este tema en las charlas, yo, Rubens, acostumbro aconsejar: “Enfoque un objetivo en un plazo fijo. Cinco años es un buen ciclo. Si en este plazo usted sigue los principios de éxito, conseguirá evidenciar una evolución considerable. Si gasta tiempo con ocupaciones superfluas, ciertamente sufrirá los efectos de ello”.

Establezca sus metas personales y el plazo en que desea cumplirlas. Ese es el comienzo de la acción.

ENFOQUE Y SACRIFICIO

El reino de los cielos también es semejante a un mercader que busca perlas finas, y al encontrar una perla de gran valor, fue y vendió todo lo que tenía y la compró.

MATEO 13:45-46

Enfocarse es sacrificar. El versículo que introduce esta parte habla de un hombre que halló algo tan perfecto que llevó a cabo el sacrificio necesario para realizar su sueño. Esta sección muestra la relación entre el enfoque y el sacrificio. Nadie puede enfocarse en algo si al mismo tiempo no tiene el valor de sacrificar otras cosas. De la misma manera, Jesús dijo que “si el grano de trigo no cae en la tierra y muere, queda solo; pero si muere, lleva mucho fruto” (Juan 12:24). Esto nos revela que toda obra, todo fruto, toda realización exige algún tipo de sacrificio. Así, tan importante como saber lo que quiere y enfocarse en ese objetivo, es saber lo que habrá que sacrificar... y hacerlo.

El éxito siempre exige algún sacrificio. El fracaso también. Observe que tanto el éxito como el fracaso demandan un precio. En general, el precio del éxito es cobrado antes y la persona aprovecha la vida después. El fracaso normalmente ocurre con personas que al principio no se esfuerzan: ellas pagan el precio después.

La Biblia explica que hay alimentos que son dulces en la boca, es decir, al principio, y amargos después: “Me dijo él: En tu boca será dulce como la miel, pero en tu estómago

se volverá amargo” (Apocalipsis 10:9). En nuestra opinión, la vida profesional se parece mucho a esto: compensa hacer muchos esfuerzos en una fase inicial, amarga tal vez, para disfrutar de la parte más dulce después. No hacer los sacrificios adecuados ahora puede parecer dulce, pero es posible que el final sea amargo.

ENFOQUE Y MENTE POSITIVA

Por lo tanto, (...) poned la mira en las cosas de arriba, no en las de la tierra.

COLOSENSES 3:1-2

Nuestro cerebro es programado por nuestros pensamientos. Cuanto más se piensa en cosas buenas, más cosas buenas sucederán. Por supuesto que los solos pensamientos no cambian la realidad; se necesita acción, sacrificios y persistencia. Pero todo comienza en la mente. Existen estudios que demuestran que las personas optimistas, o sea, las que ocupan la mente con pensamientos positivos, obtienen más resultados¹.

Cuando la Biblia recomienda “buscar las cosas que son de arriba”, se está refiriendo a buscar objetivos más elevados, ir en busca de las mejores ideas y pensamientos para su vida.

“Por lo demás, hermanos, todo lo que es verdadero, todo lo que es honesto, todo lo justo, todo lo puro, todo lo amable, todo lo que es de buen nombre; si hay virtud alguna, si algo digno de alabanza, en esto pensad”.

FILIPENSES 4:8

1 Harvard Health, Positive thinking seems to help the heart [El pensamiento positivo parece ayudar al corazón]. <http://articles.chicagotribune.com/2012-01-25/health/sc-health-0125-heart-study-20120125_1_heart-disease-positive-emotions-emotional-health>, 2012 (último acceso: 02/24/2016).

CAPÍTULO 5

LA LEY DE LA PLANIFICACIÓN

Los pensamientos del hombre activo y diligente siempre traen la abundancia.

PROVERBIOS 21:5

Nadie que pretenda tener éxito puede despreciar la ley de la planificación. En este pasaje de Lucas 14:26-32: “Porque, ¿quién de vosotros, queriendo edificar una torre, no se sienta primero y calcula los gastos, a ver si tiene lo que necesita para acabarla? No sea que después que haya puesto el cimiento, y no pueda acabarla, todos los que lo vean comiencen a hacer burla de él, diciendo: Este hombre comenzó a edificar, y no pudo acabar. ¿O qué rey, al marchar a la guerra contra otro rey, no se sienta primero y considera si puede hacer frente con diez mil al que viene contra él con veinte mil? Y si no puede, cuando el otro está todavía lejos, le envía una embajada y le pide condiciones de paz”.

La fase de planificación es fundamental para la buena ejecución de cualquier trabajo o proyecto. No vamos a dar un curso sobre planificación, sino tan solo a advertir que esta es una disposición esencial. Queremos que usted incorpore ese concepto y que busque libros y cursos para aprender a organizar y planificar mejor su vida y su carrera¹.

Existen tres niveles de la planificación:

1. Planificación general, estratégica, a largo plazo.
2. Planificación por lapsos cortos (quincenal, anual, semestral, trimestral, mensual).
3. Planificación semanal y diaria, la cual conocemos como la administración del tiempo.

Muchas personas creen que planear es fastidioso y no lo intentan por considerar difícil aprender cómo organizarse mejor. Pero olvidan que planear ahorra sufrimientos y evita desperdicio.

Cuando hay recursos de sobra, no es necesario preocuparse tanto con la planificación, pero para la mayoría de las personas este no es el caso. Imagínese a alguien que quiera comprar una casa. Si realiza una búsqueda antes, elegirá la mejor oferta, teniendo en cuenta el estado de conservación del inmueble, el precio y las condiciones de pago. Si no desea o no puede hacer este estudio previo, probablemente comprará una casa más cara o que tenga problemas, dejando de cerrar un negocio mejor a causa de la prisa.

Quien planea bien ya es, de por sí, un profesional distinguido en el mercado brasileño. Nuestra cultura no privilegia la planificación, en particular la de largo plazo. El brasileño es inmediatista, lo hace todo a última hora. Basta ver de qué manera se cuida la infraestructura del país y cómo (no) funciona la planificación para eventos como la Copa del Mundo y las Olimpiadas. Si usted actúa de forma diferente, ya estará por encima del promedio.

El primer paso de la planificación es decidir lo que se quiere. Ya sea que se trate del objetivo final, o de una meta intermedia, defina previamente lo que usted pretende hacer.

ANÁLISIS “SWOT”

Que te conceda lo que tu corazón desea; que haga que se cumplan todos tus planes.

SALMOS 20:4

Existen varios sistemas y herramientas que pueden ayudarle en esta etapa, así como cursos y libros. Una técnica de gestión empresarial bastante utilizada es el Análisis SWOT², que propone un estudio del escenario externo y de la realidad interna de una organización como base para la planificación estratégica. Este sistema fue desarrollado a partir de una investigación realizada por Albert Humphrey en la Universidad de Stanford en las décadas del sesenta y setenta, tomando los datos de la revista *Fortune* sobre las 500 corporaciones más grandes del mundo. Este análisis es bueno para definir qué acciones estratégicas debe usted adoptar, ya que permite conocer los factores favorables y desfavorables que se encontrarán.

El término SWOT es un acrónimo en inglés de Fortalezas (*Strengths*), Debilidades (*Weaknesses*), Oportunidades (*Opportunities*) y Amenazas (*Threats*). De fácil aplicación tanto en la vida personal como profesional (carrera, empresa, productos, servicios y equipos), ese sistema tiene por objetivo verificar el ambiente interno, compuesto por los elementos de fortalezas y debilidades, y el ambiente externo, relacionado con las oportunidades y las amenazas. En el contexto personal, podemos hablar de cualidades y defectos en el plano interno, y de facilidades y dificultades en el plano externo.

Para saber cómo puede ayudarle esta herramienta, responda las siguientes preguntas:

Puntos fuertes

- ¿Qué es lo que usted (su empresa, producto, equipo) hace bien?
- ¿Qué recursos especiales posee usted y puede aprovechar?
- ¿Qué tiene usted de diferente a los demás? ¿Cómo y dónde puede profundizar sus aspectos característicos?
- ¿Qué es lo que otras personas creen que usted hace bien?
- ¿En qué tipo de actividad sale usted mejor librado?

Puntos débiles

- ¿Cuáles son sus defectos?
- ¿Qué necesita mejorar?
- ¿En qué aspectos usted es menos capaz o calificado que el promedio de las personas?
- ¿Qué cambios puede hacer para mejorar?
- ¿Qué cualidades posee para compensar las debilidades?
- ¿Es posible contratar a alguien o utilizar alguna herramienta para compensar sus debilidades?
- ¿Cuáles son las características (defectos, debilidades, vicios, problemas) que generan más reclamos en cuanto a su persona?

Oportunidades

- ¿Cuáles son las oportunidades externas que usted identifica?
- ¿Qué puede hacer usted por sí mismo, por la empresa, por los clientes y que puede servir como oportunidad?
- ¿Cuáles son las circunstancias que pueden ayudarle?
- ¿Qué aliados y recursos tiene a su disposición, pero no utiliza (por ejemplo, becas de estudio, libros, pasantías, cursos, amigos más experimentados)?
- ¿Qué aliados y recursos no tiene a disposición, pero podría tener haciendo algún esfuerzo?

Amenazas

- ¿Cuáles son las dificultades externas que entorpecen sus planes?
- ¿Qué acontecimientos o circunstancias pueden perjudicarlo?
- ¿Cuáles son los problemas externos que usted puede solucionar o, al menos, minimizar?
- ¿Cuáles son las estrategias y características para adaptarse de modo que supere las dificultades?

Estas respuestas le ayudarán a analizar mejor la situación y crear un plan estratégico para su vida, su carrera o sus negocios.

Un buen ejemplo de la importancia de la planificación fue dado por Jesús en la parábola de las diez vírgenes a la espera del novio:

Cinco de ellas eran prudentes y cinco insensatas. Las insensatas, tomando sus lámparas, no tomaron consigo aceite; mas las prudentes tomaron aceite en sus vasijas, juntamente con sus lámparas. Y tardándose el esposo, cabecearon y se durmieron. Y a la medianoche se oyó un clamor: ¡Aquí viene el esposo; salid a recibirle! Entonces todas aquellas vírgenes se levantaron, y arreglaron sus lámparas. Y las insensatas dijeron a las prudentes: Dadnos de vuestro aceite; porque nuestras lámparas se apagan. Mas las prudentes respondieron diciendo:

Para que no nos falte a nosotras y a vosotras, id más bien a los que venden, y comprad para vosotras mismas. Pero mientras ellas iban a comprar, vino el esposo; y las que estaban preparadas entraron con él a las bodas; y se cerró la puerta. Después vinieron también las otras vírgenes, diciendo: ¡Señor, señor, ábrenos! Mas él, respondiendo, dijo: De cierto os digo, que no os conozco. (Mateo 25:2-12)

La oportunidad, podemos decir, es una novia que no siempre llega a la hora que preferimos, pero que —al llegar— debe encontrarnos preparados. Para ello, la planificación y la preparación previa son el camino indicado.

La planificación tiene mucho que ver con la prudencia. De acuerdo con el *Diccionario Houaiss*, prudente es aquel que tiene prudencia, que no busca el peligro; es cauteloso, sensato, juicioso. Es también aquel que suele ser prevenido, prepararse por adelantado; es precavido, previsible.

¿Y qué manda Jesús? “Por tanto, sed prudentes como las serpientes y simples como las palomas” (Mateo 10:16).

Actuar sin planificación no denota valor, sino tontería. Es lo que dice Salomón: “El sabio es cauteloso y evita el mal, pero el necio es impetuoso e irresponsable” (Proverbios 14:16). En la vida del rey Enrique V (acto III, escena VII), William Shakespeare expresa muy bien la importancia de la prudencia y la planificación: “El arco del tonto dispara rápidamente”. La falta de planificación y la prisa son contraproducentes.

LA IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

Sed sabios en la manera en que actuamos hacia los incrédulos; aprovechad al máximo todas las oportunidades.

COLOSENSES 4:5

La planificación no es algo que se hace una sola vez y después, nunca más. Es algo rutinario. Así como debemos hacer una planificación para dentro de uno o cinco años, también debemos planificar nuestro día, nuestra semana y lo que haremos el mes siguiente. Como dicen las Escrituras: “Ten cuidado con la forma en que vives; que no sea como insensatos, sino como sabios, aprovechando al máximo cada oportunidad, porque los días son malos. Por tanto, no seáis insensatos, sino entendidos de cuál sea la voluntad del Señor” (Efesios 5:15-17).

Administrar bien el tiempo es uno de los grandes secretos del éxito. Cuanto más hábil sea usted para administrar su tiempo, mejor. Recuerde que el ser humano dispone de 24 horas al día para desarrollar sus sueños y su carrera. Algunas personas tienen mejores condiciones financieras o intelectuales que las benefician, pero no sirve de nada envidiarlas y no enfrentar nuestros desafíos personales.

Nuestra recomendación es que usted aprenda a administrar su tiempo y que esté muy presente en cada actividad que realice, concentrándose en ella. Otro cuidado importante es tener horarios para descansar y recuperar sus energías, lo que abordaremos más adelante en la ley de la recarga.

Salomón habló sobre esto en el capítulo tres del libro del Eclesiastés:

Hay un tiempo señalado para todo, y hay un tiempo para cada suceso bajo el cielo: tiempo de nacer, y tiempo de morir; tiempo de plantar, y tiempo de arrancar lo plantado; tiempo de matar, y tiempo de curar; tiempo de derribar, y tiempo de edificar; tiempo de llorar, y tiempo de reír; tiempo de lamentarse, y tiempo de bailar; tiempo de lanzar piedras, y tiempo de recoger piedras; tiempo de abrazar, y tiempo de rechazar el abrazo; tiempo de buscar, y tiempo de dar por perdido; tiempo de guardar, y tiempo de desechar; tiempo de rasgar, y tiempo de coser; tiempo de callar, y tiempo de hablar; tiempo de amar, y tiempo de odiar; tiempo de guerra, y tiempo de paz. ¿Qué saca el trabajador de aquello en que se afana? He visto la tarea que Dios ha dado a los hijos de los hombres para que en ella se ocupen. Él ha hecho todo apropiado a su tiempo. También ha puesto la eternidad en sus corazones, sin embargo el hombre no descubre la obra que Dios ha hecho desde el principio y hasta el fin. Ya he entendido que no hay nada mejor para ellos que alegrarse y actuar bien en su vida. Y también que todo lo que el hombre coma y beba, y goce del bien de todo su trabajo; esto es un don de Dios.

Recomendamos que usted trate de aprender más acerca de la administración del tiempo³. Hay muchos libros sobre el tema en los que usted puede descubrir diferentes técnicas para administrar su agenda. El cuadro de los horarios, por ejemplo, es una herramienta importante. Sin embargo, muchos lo miran con desconfianza, porque creen que van a convertirse en esclavos de él. Eso es una tontería. La planificación del tiempo pretende organizar mejor los horarios de estudio, trabajo, ocio, familia y cuidados personales, proporcionando a quien la sigue mayor libertad, flexibilidad y productividad. Así, usted podrá aprovechar su vida actual y preparar un futuro mejor.

La administración del tiempo es tan importante que no se puede dejar de lado, ni siquiera después de haberse construido una carrera o edificado una empresa victoriosa. El éxito trae cosas buenas (como invitaciones y propuestas de trabajo) y malas (como ataques personales y envidia). Y usted necesita estar preparado para afrontar ambas, si no, va a tener problemas. Un aprendizaje esencial es saber decir “no”, ya sea a los resentimientos, o bien a la avalancha de propuestas que recibirá.

Si no aprende a decir “no”, sembrará fracasos, pues no tendrá más tiempo para actualizarse y perfeccionarse profesionalmente, para estar con la familia y los amigos y para hacer las cosas que le gustan.



“Fallar al planificar, es planificar fallar”.

WINSTON CHURCHILL



1 John C. Maxwell, *As 15 leis do Crescimento* (Las 15 leyes del crecimiento) (Río de Janeiro: CPAD, 2014); George Armitage Miller, Eugene Galanter & Kal H. Pribram, *Plans and the Structure of Behavior* (Planes y estructura del comportamiento) (Nueva York: Adam Bannister Cox Pubs, 1996); Jamie Novak, *1000 Melhores Segredos Rápidos e Fáceis para Você se Organizar* (Los 1.000 mejores secretos rápidos y fáciles para que usted se organice) (São Paulo: Arx, 2007); David Allen, *A Arte de Fazer Acontecer* (El arte de hacer que suceda) (Río de Janeiro: Campus Elsevier, 2005).

2 Philip Kotler, Gary Armstrong, John Saunders & Veronica Wong, *Princípios do Marketing* (Principios de marketing) (São Paulo: Prentice Hall, 2008).

3 William Douglas & Alberto Dell’Isolla, *Administração do Tempo* (Administración del tiempo) (Niterói: Impetus, 2015); Marc Macini, *Como Administrar o seu Tempo* (Cómo administrar su tiempo) (Río de Janeiro: Sextante, 2007); Alec Mackenzie & Pat Nickerson, *Armadilha do Tempo* (La trampa del tiempo) (São Paulo: Makron Books, 1991); B. Eugene Greissman, *Time Tactics of Very Successful People* (Estrategias con el tiempo de personas muy exitosas) (New York: McGraw-Hill, 2007).

PARTE II

LAS LEYES DEL TRABAJO

CAPÍTULO 6

LA LEY DEL TRABAJO

Todo esfuerzo tiene su recompensa, pero quedarse sólo en palabras lleva a la pobreza.

PROVERBIOS 14:23

¿Usted conoce el acertijo de los tres sapos que están sobre una hoja en medio de un río? Pues bien, uno de ellos decide saltar al agua. ¿Cuántos sapos quedan en la hoja?

Piense un poco antes de dar la respuesta, porque no es tan obvia como parece.

La respuesta correcta es que quedan tres sapos, porque uno de ellos solo decidió saltar, pero no está escrito que lo hizo. Muchas veces actuamos como el sapo de esa historia. Resolvemos hacer esto o aquello, pero terminamos no haciendo nada.

En la vida, tenemos que tomar muchas decisiones —algunas fáciles, otras difíciles—. La mayor parte de los errores que cometemos no se deben a elecciones equivocadas, sino a la indecisión, a la omisión y a la falta de acción por temor a equivocarnos.

La acción involucra riesgos, sí, pero los desafíos necesitan ser enfrentados —si bien con planificación y sabiduría—, porque el mayor fracaso de la vida es no hacer nada. Quien se queda de brazos cruzados no construye absolutamente nada, no se transforma en nada. Puede incluso evitar el sufrimiento y el dolor, pero no aprende, no siente, no cambia, no crece, no vive. Prisionero de su servidumbre, es un esclavo que teme la libertad. Solo quien se arriesga es libre.

La acción tiene dos modalidades principales: el estudio y el trabajo. El estudio es una de las formas de trabajo, pues nos proporciona conocimiento y sabiduría. En general, es necesario hacer una inversión a largo plazo en el estudio para conseguir determinados puestos de trabajo, sueldos y competencia. Pero, aunque una persona llegue a la cima, no puede nunca dejar de estudiar.

Como el conocimiento humano aumenta día tras día y el mundo está en constante evolución, es necesario siempre reciclarse y actualizarse. Por lo tanto, el estudio forma parte no solo del proceso de conseguir un buen empleo o de montar una empresa, sino también del proceso cotidiano de cualquier profesional o empresario establecido que quiera continuar funcionando bien en el mercado. El solo hecho de estudiar, sin embargo, no resuelve todo.

Decir que el único lugar en el cual el éxito viene antes del trabajo es en el diccionario

ya se convirtió en un lugar común. Pero es un hecho. Cuando se comprende bien, ese pensamiento se traduce en éxito en la vida profesional. No obstante, si se ignora, acaba provocando confusión, pérdida de tiempo y desperdicio de dinero.

El éxito se deriva del trabajo. Y el trabajo comienza con la búsqueda de conocimiento, sea por el estudio o sea por la práctica.

Una de las trampas en la búsqueda del éxito es intentar huir del trabajo tomando atajos. No siempre el camino más corto, o el más fácil, es el mejor camino. Es interesante entender que a veces la demora es algo positivo. Puede ser que el éxito demasiado pronto se convierta en algo negativo, pues la persona aún no tiene madurez para administrar lo que ha logrado.

La ley del trabajo es tan poderosa que, de modo general, quien obtiene éxito o dinero sin esfuerzo y de manera ilícita corre el serio riesgo de no mantener sus conquistas por mucho tiempo. “La riqueza de procedencia vana disminuirá, pero quien la junta con el propio trabajo la aumentará” (Proverbios 13:11).

CONFIANZA

Si crees en ti mismo, o si no crees, tienes razón.

HENRY FORD

Existe un valor indispensable para que el trabajo dé frutos: creer en usted y en su visión, creer en lo que está haciendo o en la empresa que está montando o administrando.

La Biblia dice que “el que ara debe arar con esperanza, y el que trilla debe trillar con la esperanza” (1 Corintios 9:10). Nada sucede sin que la persona lo crea. Sin fe es imposible hacer algo, porque “la fe es el firme fundamento de las cosas que se esperan, y la prueba de las cosas que no se ven” (Hebreos 11:1). También dice que “vivir por fe no es asumir una actitud pasiva ante la vida, por el contrario, es lo que nos activa a luchar hasta recibir la herencia prometida” (Hebreos 6:12). No hablamos aquí de fe religiosa, sino de fe en usted mismo y en lo que está haciendo.

Diversos estudios¹ e investigaciones demuestran que creer en sí mismo y en los proyectos propios es indispensable para alcanzar el éxito, para tener motivación y para enfrentar las dificultades naturales de cualquier emprendimiento. Si usted no tiene fe en su proyecto, empresa o producto, nadie la tendrá. Por lo tanto, tenga fe.

DEDICACIÓN

Todo lo que te viniere a la mano para hacer, hazlo según tus fuerzas.

ECLESIASTÉS 9:10

No basta con trabajar. Es necesario hacerlo con dedicación. Muchos son los empresarios, empleados y prestadores de servicios que contrarían este principio, adoptando la práctica de reducir al máximo sus esfuerzos, lo que reduce también sus posibilidades de crecimiento.

Si en lugar de fingir que trabaja, usted se dedica íntegramente a lo que hace, el reconocimiento no tardará en llegar. No importa si algunas personas lo consideran un desquiciado, un tonto o un adulator; no les preste atención.

Una empresa que actúe con tal dedicación saldrá victoriosa en el mercado, un profesor o un conferencista que actúe así nunca se quedará sin trabajo.

Este es un concepto de sesgo religioso que, si se aplica en su esencia (dedicación y vigor), trae resultados no solo espirituales, sino también seculares y profesionales.

La Biblia es enfática: si usted quiere mejorar de vida, aprenda a trabajar bien y a ser diligente, competente y vigoroso, a “actuar de todo corazón” (Colosenses 3:23).

También podemos equiparar la dedicación con el entusiasmo. Napoleon Hill menciona que el entusiasmo es el combustible que mueve a hombres y mujeres hacia grandes descubrimientos y emprendimientos².

Las personas que realizan cosas con entusiasmo son profundamente apasionadas por sus objetivos, hasta tal punto que no solo tienen un gran entusiasmo personal, sino que también despiertan el mismo sentimiento entre su equipo, sean cuales sean las condiciones externas.

Por consiguiente, si usted quiere éxito, aprenda a enamorarse de lo que desea y a motivarse a sí mismo y a las personas a su alrededor. Aprenda a vivir con pasión. Se sabe que el entusiasmo, al igual que el desánimo, es contagioso.

La dedicación implica persistencia y esfuerzo. Salomón recomienda: “Siembra por la mañana tu semilla y a la tarde no reposes la mano, porque no sabes cuál prosperará; si esta, si aquella o si ambas igualmente serán buenas” (Eclesiastés 11:6).

Salomón afirma también que “donde no hay bueyes, el pesebre está limpio, pero mucho rendimiento se obtiene por la fuerza del buey” (Proverbios 14:4). ¿Qué quería decir con esto? En primer lugar, está hablando de la opción de tener más trabajo y, así, más resultados. Si usted deja el lugar de producción vacío, aparentemente está todo bien, porque no hay trabajo. Pero es del “relleno” que proviene la productividad. Tenemos que poner alguna cosa en el espacio profesional para que haya crecimiento. Un buey da mucho trabajo, pero también deja un producido.

En segundo lugar, si usted utiliza instrumentos adecuados, aumentará su productividad. Si tiene una granja y desea tener un buey, sabe que el animal requiere cuidados y va a exigir trabajo. En compensación, usted podrá contar con la fuerza de él en el cultivo de la tierra y podrá obtener una cosecha más grande. De la misma forma, usted puede tener una granja y querer comprar un tractor, que también exigirá trabajo.

Pero piense en cómo aumentar su productividad. Para mejorar su remuneración, además de trabajar de forma más eficiente o invertir más en su negocio, existe la opción

de especializarse. Su trabajo pasará a tener un mayor valor agregado.

Hay profesionales que prefieren la zona de confort, lo cual lleva a la ausencia de riesgos, pero también a la ausencia de madurez y de éxito. ¿Qué tipo de profesional es usted? ¿Es el que rechaza el buey y el tractor para no tener más trabajo y acaba perdiendo la oportunidad de tener una cosecha abundante? ¿O es el que tiene el valor de acumular más trabajo y de perfeccionarse, a fin de garantizar un retorno mayor? ¿Qué clase de equipos, programas y herramientas podría utilizar para aumentar su productividad y aún no está utilizando?

¿Qué tiene usted en su granero? El granero puede, y debe, estar limpio, pero en el sentido de aseo e higiene, jamás por la falta de producción.

PERSISTENCIA

Si el hacha pierde su filo, y no se vuelve a afilar, hay que golpear con más fuerza.

El éxito radica en la acción sabia y bien ejecutada.

ECLESIASTÉS 10:10

La persistencia es otra característica fundamental para trabajar bien, pues revela actitud y disposición vencedoras. Aníbal, general cartaginés que conquistó Roma, dijo a sus comandados: “Encontraremos un camino. O construiremos uno”. Los romanos, a su vez, tenían un pensamiento interesante: “Si no hay viento, reme”. El versículo del anterior epígrafe sigue esta idea: cuando el hacha está ciega, usted la afila o golpea con más fuerza. De una manera u otra, la persona va a cortar el árbol.

Hacha ciega por hacha afilada

Y todo lo que hagáis, hacedlo de corazón.

COLOSENSES 3:23

Si su hacha no está funcionando, usted tiene dos caminos. El primero es golpear con más fuerza. El segundo es afilar el hacha. Si usted está haciendo un examen y no lo aprueba, o quiere hacer una venta y no lo consigue, tal vez esté golpeando más fuerte y quedando exhausto.

Afilar el hacha es más inteligente que golpear con más fuerza. Esto queda bastante claro en esta conocida historia de un vigoroso leñador que quería batir el récord de 72 árboles derribados. El primer día consiguió echar al suelo 70 árboles. Entonces al día siguiente despertó un poco más temprano, trabajó más duro y derribó solo 68 árboles. Al otro día, se despertó todavía más temprano, se esforzó aún más, trabajó exhaustivamente y cortó solo 60 árboles. Frustrado, se sentó para descansar. Al ver la

pena del joven, un viejo y experimentado leñador se acercó a él y le preguntó: “Hijo, ¿cuánto tiempo has reservado para afilar el hacha?”.

Cuanto más se usa el hacha, más pierde el filo y menor es su productividad. Aprenda a afilar su hacha, aunque su productividad sea buena, pues podría ser aún mejor. No se satisfaga con poco, no se conforme con una vida mediocre. Siempre es posible aprender algo nuevo, crecer profesionalmente y hacer su trabajo de una mejor manera. Esto le traerá más calidad de vida y propiciará bienestar para todos.

Si tiene opción, es preferible afilar el hacha. Pero si no tiene las condiciones ni los instrumentos adecuados, lo mejor es actuar con mayor disposición y energía. Golpear más fuerte.

Muchas personas se quejan de que hacen todo bien en el trabajo y no obtienen reconocimiento. Los jefes no las valoran, se mofan de su esfuerzo y entorpecen su progreso. Esto es lo que le sucedió a uno de los autores, Rubens Teixeira, según él mismo describe a continuación:

Tuve una vida muy difícil, de pobreza extrema. Unos padres dignos, pero que criaron seis hijos con menos de dos salarios mínimos por mes. Estuve en colegio público desde el primer año de la enseñanza primaria hasta el segundo año de la secundaria. Así que mi hermano mayor, Pablo, que se había hecho sargento, resolvió pagar para que yo cursara el tercer año de la escuela secundaria en un colegio particular. En ese colegio de alto nivel de enseñanza, me tildaban de semiidiota y me trataban de disuadir de que siguiera estudiando, aduciendo que no aprobaría ninguna prueba escolar.

Pasé algunas pruebas con buena calificación. En la Academia Militar de las Agujas Negras (AMAN), también fui desalentado por algunas personas. No sabía nadar y eso me causaba enormes dificultades. Por poco me ahogo varias veces, pero no desistí y llegué a nadar 1.500 metros. Terminé la AMAN como oficial de infantería y me presenté a las pruebas del Instituto Militar de Ingeniería de Brasil (IME), después de ser repetidamente desanimado a que lo hiciera. Obtuve el séptimo puesto.

Ya siendo capitán, cuando prestaba servicio en la localidad de Acre, me inscribí para el concurso de analista del Banco Central. Mi esposa tuvo un cuadro de preeclampsia grave y después del parto quedó hospitalizada con mi hijo. Incluso con la esposa y el hijo enfermos, sin materiales adecuados o cursos preparatorios, tuve que reunir fuerzas para enfrentar la desigual lucha y tuve éxito.

En el Banco Central escuché cuestionamientos sobre por qué yo estudiaba tanto. Querían saber si yo esperaba reconocimiento. Cuando cursaba el doctorado, fui desalentado por colegas de la institución que aducían que mi tesis no tenía afinidad con el Banco Central. Enfrenté todo esto y mi tesis de doctorado resultó premiada por el propio gobierno, que señaló la alta relevancia

del trabajo para la política económica brasileña. Mi investigación fue tema de artículos en revistas científicas de gran reconocimiento tanto en Brasil como en el exterior.

En fin, en los momentos en que la gente no creyó en mí, necesitaba mirar hacia adelante y creer, aunque estuviera casi solo. Cuando buscaban desprestigiarme, respondí haciendo las tareas que me asignaban con máxima devoción, procurando no cometer errores. Nunca dejé de ayudar a los que trataban de desprestigiarme. Sabía que un día el reconocimiento llegaría. Sería algo natural. Yo decía que si alguien no quería ser usado por Dios para bendecirme, Dios elegía otro y yo era bendecido. Sin embargo, tuve que superar las etapas de descrédito, humillación, persecución, desprestigio y falta de recursos financieros.

Por eso, creo que solo vence quien no desfallece. Solo vence quien persevera y no desiste. Cuando el camino es difícil, la perseverancia vale más que la inteligencia.

En mi biografía³ hay más detalles de mi historia de lucha: la esperanza, la fe y el esfuerzo que han sido necesarios para superar todas las dificultades que he tenido que vivir. Con tal de vencer, lo haría todo de nuevo.

Una frase de la película *Tropa de elite*⁴ —que muestra el entrenamiento para el ingreso en el BOPE (Batallón de Operaciones Policiales Especiales)— caló hondo en el gusto del público: “No está aguantando, pide salir”. En el BOPE, también se dice con frecuencia: “Sabía que era difícil, vino porque quiso”⁵. Con el éxito profesional ocurre algo similar: es difícil, y hasta podemos pedir salir. Pero son los que se quedan y vencen quienes logran realizar sus sueños.

En Mateo 7:8 se dice que “Porque todo el que pide, recibe; el que busca, encuentra; y al que llama, se le abrirá”. Eso es perseverancia. Si no es posible afilar el hacha, entonces golpee más fuerte hasta que la madera sea cortada.

~~~~~ ● ~~~~~

“El pesimista se queja del viento; el optimista espera que cambie; el realista ajusta las velas”.

WILLIAM GEORGE WARD

~~~~~ ● ~~~~~

1 M. J. Ryan, *O Poder da Autoconfiança* (El poder de la autoconfianza) (Río de Janeiro: Sextante, 2009); Dr. Joseph Murphy, *Acredite em si Mesmo* (Crea en usted mismo) (Río de Janeiro: Nova Era, 2008).

2 Napoleon Hill, *A Lei do Triunfo* (La ley del triunfo) (Río de Janeiro: José Olympio Editora, 1997).

3 Jorge Videira, *Do Monturo Deus Ergue um Vencedor* (El Dios de estiércol destaca un ganador) (Río de Janeiro: Bethel, 2013).

4 Película basada en el libro *A Elite da Tropa* (Tropa de élite), de Rodrigo Pimentel. Escrita por Rodrigo Pimentel, José Padilha y Bráulio Mantovani. Dirigida por José Padilha. Año de lanzamiento: 2007. Producción de IFC Films. Con la actuación de Wagner Moura.

5 Una de las diez reglas de la Corporación del Batallón de Operaciones Especiales (bope), en Río de Janeiro, la unidad táctica de la policía en la que se inspira la película Tropa de Élite.

CAPÍTULO 7

LA LEY DEL CORAJE

Si te muestras débil en el día aciago, escasa es tu fuerza.

PROVERBIOS 24:10

El coraje implica la disposición de tomar la iniciativa y arriesgarse. La Biblia cuenta la parábola de los talentos, en la cual un siervo temeroso, por falta de valor, no invirtió el dinero que recibió del jefe y fue despedido (Mateo 25:14-30). Jesús dice que cierto hombre necesitó ausentarse del país, llamó a sus siervos y confió a ellos sus bienes. A uno de los sirvientes le dio cinco talentos (dinero equivalente a un año de salario del trabajador), a otro, dos, y al último, uno. La distribución tuvo como criterio la capacidad de cada siervo. El que recibió cinco talentos salió inmediatamente a negociar con ese dinero y ganó otros cinco. Del mismo modo, el que recibió dos, ganó otros dos. Pero el que recibió uno, abrió una fosa y escondió el dinero del jefe.

Después de mucho tiempo, el hombre volvió y fue a arreglar cuentas con los siervos. Los dos primeros habían actuado y habían aprovechado para ganar más dinero. El último, sin embargo, por miedo o inseguridad, había escondido el dinero y en consecuencia este no le había dado rendimiento. Es claro que al dueño de los bienes aquello no le gustó. Le pidió el talento que le había dado y se lo entregó a otro siervo. “Usted ha desperdiciado la oportunidad de hacer que mi dinero rindiera”, afirmó el jefe.

Toda inversión requiere un análisis estratégico y tiene un riesgo implícito. La osadía no puede ser tan grande que llegue hasta el punto de que las personas se vuelvan irresponsables, pero la prudencia tampoco puede ser tan grande que llegue hasta el punto de que se vuelvan indolentes, olvidadizas o cómodas.

Maquiavelo, en su obra clásica *El príncipe*, afirma: “De manera que, ya que se ve obligado a comportarse como bestia, conviene que el príncipe se transforme en zorro y en león, porque el león no sabe protegerse de las trampas ni el zorro protegerse de los lobos. Hay, pues, que ser zorro para conocer las trampas y león para espantar a los lobos”¹.

Maquiavelo aconsejaba al príncipe que hiciera uso de sus características de tal manera que tuviera éxito en el momento en que necesitara ser más prudente o bien más osado. Hay momentos para ser osado como un león y otros para ser prudente como un zorro.

Todos conocemos a personas sin coraje para seguir adelante, sin determinación para

hacer rendir lo que poseen, sea el propio dinero o las aptitudes. Y terminan enterrando todo. ¡Eso es un desperdicio total!

Usted no debe preocuparse de cuánto dinero tiene, sino de su capacidad para hacerlo rendir, crecer y dar frutos. Sin embargo, si se pasa de los límites y actúa de manera imprudente, la osadía no justificará la falta de cuidado. Usted debe buscar sabiduría y moderación para administrar estas virtudes.

INICIATIVA

Los hombres valientes obtienen la riqueza.

PROVERBIOS 11:16B

Coraje también significa iniciativa. Cuando el pequeño David enfrentó al gigante Goliath, David tomó la iniciativa, se apresuró y atacó a Goliath primero; y este no estaba esperando ser atacado. El que toma la iniciativa tiene una gran ventaja, como enseñan Al Ries y Jack Trout en el libro *As 22 consagradas leis do marketing* (Las 22 leyes sagradas del marketing): “Es mejor ser el primero que ser el mejor”².

La valentía y el arrojo conquistan riquezas, pero a la bondad se le suma el respeto. Es posible poseer ambos. Usted puede ser valiente tanto en las ideas como en la ejecución de estas, pero bondadoso y gentil, por más que necesite ser firme con las personas. Se dice en latín: *suaviter in modo, fortiter in re*, es decir, “suave en la forma, fuerte en la esencia”.

RIESGO CALCULADO

El que cava la fosa, en ella se cae. Al que abre brecha en el muro, la serpiente lo muerde. El que pica piedra, con las piedras se hiere. El que corta leña, con los leños se lastima.

ECLESIASTÉS 10: 8-9

Como dice el Eclesiastés, cavar fosas y romper muros es exponerse a peligros. Sin embargo, quien busca el éxito tendrá que incurrir en esos riesgos, siempre y cuando sea en el momento correcto y de forma calculada. La gente suele decir que “si usted no quiere molestias, no abra un negocio”. Es decir, tener un negocio es garantía de problemas... pero puede ser que valga la pena tener esos problemas.

Justamente esa es la idea cuando la Biblia advierte que una persona que extrae piedras se va a lastimar. Por otra parte, si usted quiere construir una casa firme, o un muro, o un puente, es mejor trabajar con piedras que con paja o arena.

Un desafío exige trabajo para ser superado. Si usted tiene un negocio, va a tener problemas; si pretende aprobar un concurso escolar o ingresar a una facultad universitaria, seguramente tendrá “dolores de cabeza”. Si usted quiere llegar a algún lugar, si desea construir algo grande, tendrá que aprender a lidiar con piedras. Viene al caso recordar la historia de los Tres Cerditos, en la cual el único que quedó a salvo del Lobo Malo fue el que dedicó más trabajo a construir su vivienda.

El que parte leña se arriesga, pero podrá encender una hoguera. Así se puede observar en este testimonio de William Douglas, uno de los autores de este libro:

Cuando lancé el libro *Como passar em provas e concursos* (Cómo aprobar los exámenes y los concursos escolares), me arriesgué. Nadie quería publicarlo, nadie creía que iba a vender. Pero decidí publicarlo porque tenía fe en mi libro. Creí en él y pedí la bendición de Dios. Hice todo lo necesario, conseguí dinero prestado y lo lancé. Quiero resaltar que no fue un préstamo irresponsable, sino un préstamo con riesgo calculado. El libro ya ha vendido más de 200.000 ejemplares, lo que me permitió no solo pagar el préstamo, sino también tener buenos resultados financieros y profesionales.

Dependiendo del momento, no arriesgarse puede ser más peligroso que hacerlo. Ya se ha dicho que “no se sortea un abismo con dos saltitos” y Ralph Waldo Emerson afirmó que “cuando patinamos sobre hielo quebradizo, nuestra seguridad depende de nuestra velocidad”³. Por otro lado, osadía sin cautela es locura. Arriesgar no es lanzarse en un vuelo ciego. Es enfrentar los desafíos con valor, sabiduría y la mayor cantidad de planificación que sea posible. Con cuidado, el riesgo puede transformarse en oportunidad o innovación. Deberíamos afrontar riesgos con la misma postura del escriba Esdras, quien afirma: “Tenga valor y manos a la obra” (Esdras 10:4).

Con otras palabras, el conferencista, predicador y empresario australiano Nick Vujicic, quien nació sin miembros superiores ni miembros inferiores, también habla básicamente de lo mismo en su libro *Una vida sin límites*. Él diferencia los riesgos extravagantes de los riesgos estúpidos (que son simplemente demasiado chiflados y no merecen ni ser considerados):

Usted nunca debe arriesgarse en una situación en la que tenga más por perder que por ganar. El riesgo extravagante, sin embargo, consiste en aprovechar una oportunidad que parece más loca de lo que realmente es, ya que:

1. Usted se preparó.
2. Usted ha reducido al máximo el riesgo.
3. Usted tiene un plan B, por si algo sale mal⁴.

Si usted quiere mejorar de vida, tendrá que arriesgarse. Si no, corre el riesgo de no tener nada. ¿Qué prefiere?

~~~~~ ● ~~~~~

“La vida se expande o se contrae de acuerdo con nuestro valor”.

ANAÍS NIN

~~~~~ ● ~~~~~

1 Nicolás Maquiavelo, *O Príncipe* (El príncipe) (São Paulo: Legatus Editora, 2010), p. 72. El objetivo del libro es mostrar cómo deben gobernar los príncipes sus estados, según las distintas circunstancias, para poder conservarlos exitosamente en su poder, lo cual es constantemente demostrado mediante múltiples referencias a gobernantes históricos y a sus acciones.

2 Al Reis & Jack Trout, *As 22 Consagradas Leis do Marketing* (Las 22 leyes sagradas del marketing) (São Paulo: Makron Books, 1993), p. 16.

3 Ralph Waldo Emerson, *The Early Lectures of Ralph Waldo Emerson*, vol. 2 (Las conferencias tempranas de Ralph Waldo Emerson, vol. II) (Harvard University Press, 1964), p. 243.

4 Nick Vujicic, *Vida sem Limites: Inspiração para uma Vida Absurdamente Boa* (Una vida sin límites: inspiración para una vida absurdamente buena) (São Paulo: Novo Conceito, 2011), pp. 218-219.

CAPÍTULO 8

LA LEY DE LA RESILIENCIA

Y al que venciere y al que conservare hasta el fin mis obras, yo le daré poder sobre las naciones.

APOCALIPSIS 2:26

El versículo del epígrafe afirma que quien vence grandes dificultades recibirá poder. Poder, éxito, riqueza... todo aquello con que se premia a alguien victorioso. Es importante resaltar que presentamos la cita fuera de contexto, o sea, el texto bíblico no se está refiriendo a cuestiones profesionales, sino a la fe y a la salvación. Nosotros lo usamos aquí solo de forma figurada, pues hasta llegar a la victoria existe un juego que debe ser jugado, un trabajo que debe ser hecho, riesgos que se deben asumir.

La capacidad de superar las adversidades es inherente a los buenos jugadores. En el competitivo mercado de trabajo, el nivel de empleabilidad de un profesional aumenta en la misma proporción que su *cociente de adversidad* (CA), expresión acuñada por el economista e investigador estadounidense Paul Stoltz¹, quien entrevistó a más de 100.000 personas con el objetivo de descubrir por qué algunas avanzaban en la vida y otras, no.

Más significativo que el frío y racional CI (cociente de inteligencia) y más eficaz que la evaluación psicológica del CE (cociente emocional), el CA (cociente de adversidad) explica por qué la persistencia puede tener más valor que el talento.

Con base en su estudio, Stoltz dividió a las personas en tres grupos profesionales: los que escalan en la vida, los que desisten y los que se estancan. Los escaladores son todos los que buscan desafíos y que se niegan a ser insignificantes. Los que desisten odian los riesgos y buscan la seguridad. El tercer tipo está formado por los que se estancan, un grupo intermedio entre los escaladores y los que desisten. Son personas que “se ponen la camiseta”, pero no tanto. En caso de riesgo, suelen quedarse al margen. Esta clasificación fue creada con base en la forma en que las personas afrontan los retos. Quien tiene mayor nivel de CA no culpa a los demás por los problemas que surgen, sabe asumir la responsabilidad por sus decisiones, no ve los contratiempos como obstáculos y reconoce que las adversidades ocurren debido a la fuerza de las circunstancias, y no tienen carácter personal.

La ley de la resiliencia trata exactamente de la capacidad de enfrentar las adversidades. Poseer resiliencia es ser capaz de resistir a la presión. El término tiene

origen en la física y corresponde a la propiedad que tienen algunos cuerpos de regresar a su forma original después de haber sido sometidos a una fuerza o un estrés. Se puede ilustrar pensando en alguien que camina sobre una alfombra felpuda, que es aplanada y luego vuelve a su estado natural. El término pasó a ser usado también por la psicología, teniendo como significando una toma de decisión entre la tensión generada por un ambiente adverso y la voluntad de vencer.

Para ser aprobado en un examen de selección, por ejemplo, hay que ser perseverante y resiliente, a fin de vencer las adversidades. Muchas personas que poseen una capacidad y posibilidad de aprendizaje superior optan por no intentarlo otras veces y no consiguen éxito. Hay una máxima que dice que “para aprobar una prueba no se debe estudiar para pasar, sino estudiar hasta aprobar”². La perseverancia, en estos casos, es más importante que el potencial financiero y la inteligencia.

Saber enfrentar las dificultades es una habilidad que se puede desarrollar. Y una vez más tenemos buenos ejemplos en la Biblia. El rey David declaró: “Aunque yo anduviera por el valle de la sombra de la muerte, no temería mal alguno, porque tú estás conmigo; tu vara y tu cayado me consuelan” (Salmos 23:4). Sea este valle un problema de la dimensión que sea, las enseñanzas bíblicas siempre le indicarán a usted que debe tener ánimo, valor, perseverancia, confianza, visión de las posibilidades, de la superación y de la esperanza. David era un gran combatiente: se enfrentó a un oso, a un león y a un gigante. Tenía fe en que vencería los obstáculos. Inspírese en él para vencer las dificultades.

APRENDIENDO DE LOS PROPIOS ERRORES

La prueba de vuestra fe produce la perseverancia; y la perseverancia tiene su perfecto resultado, para que seáis perfectos y completos, sin que os falte nada.

SANTIAGO 1:3-4

Confrontados con problemas y adversidades, todos podemos sufrir reveses, fracasos y frustraciones. Esto forma parte del juego de la vida. No todas las derrotas son necesariamente fruto de errores que cometemos, pero siempre debemos analizar si podríamos haber hecho algo diferente para obtener la victoria y cómo podemos prepararnos mejor para el futuro. Es importante estar atentos a los veloces cambios derivados de la tecnología, la globalización, etc.

Al fracasar, algunos refunfunan, otros aprenden. Como dice el consultor Claus Möller, autor de *El lado humano de la calidad*, “cuando soplan los vientos del cambio, algunos construyen refugios y se sienten seguros; otros construyen molinos y se vuelven ricos”³. El valor para afrontar los problemas y aprender de ellos es una de las formas en que nos podemos volver más competentes.

Crisis, derrotas y accidentes son parte del proceso de crecimiento de cualquier

empresa y de cualquier persona. No debemos desesperarnos ante estas situaciones, sino aprender de ellas. Como se atribuye al poeta y filósofo Horacio, “la adversidad tiene el efecto de despertar talentos, los cuales, en circunstancias favorables, permanecerían dormidos”.

Los autores, William y Rubens, construyeron sus trayectorias sobre derrotas. Todo lo que conquistaron fue mediante el esfuerzo. El espíritu emprendedor de ambos hizo que se enfrentaran con dificultades cada vez mayores, pero sin desistir jamás. Siempre buscaron ver dónde se habían equivocado para en seguida intentarlo de nuevo, procurando no cometer el mismo error. Estaban preparados para fallar de nuevo, pero por un motivo diferente. Cuando se está lidiando con errores, el problema no es errar, sino repetir el mismo error.

A lo largo de nuestra trayectoria, descubrimos las lecciones de William E. Deming, quien habla sobre el Ciclo PDCA (*The Plan, Do, Study, Act Cycle* - El ciclo Planificación, Realización, Estudio y Acción)⁴, es decir, el ciclo en el que usted planea, hace, chequea los resultados y proporciona una acción correctiva en el siguiente intento, si la primera ha fallado. ¡Es algo que realmente funciona!

Ese es el sistema: tener un plan, intentar; si se equivoca, investigar donde se cometió el error y volver a intentarlo de una manera mejor. La programación neurolingüística (PNL) enseña que tenemos que saber lo que queremos, estar atentos a lo que está sucediendo (los resultados que estamos obteniendo) y ser flexibles para efectuar cambios hasta acertar. La flexibilidad es otro nombre para la humildad. Es la misma lección del Ciclo PDCA, solo que en otras palabras.

No importa el número de reveses y fracasos que haya sufrido a lo largo de una jornada, usted nunca será un perdedor o fracasado si mantiene su sueño, su actitud, su disposición a aprender del error e intentarlo de nuevo. Fue así como nosotros llegamos al éxito. Es necesario trazar estrategias para vencer los obstáculos. En un momento dado, antes de lo que imagina, usted aprende todo lo que se necesita para realizar su sueño.

No se fie de las personas que critican sus fracasos o que dicen que usted nunca saldrá adelante. Son personas negativas y, aunque tengan buenas intenciones, aunque estén queriendo ahorrarle una frustración en caso de que no salga victorioso, no son buenas compañías, o, al menos, no son buenos consejeros para escuchar. Usted necesita rodearse de personas que sueñen con usted y sueñen algo muy alto, o que por lo menos no obstaculicen su trayecto. Si alguien critica y da argumentos, evalúe fríamente lo que está diciendo, pero huya de quien simplemente es un pesimista.

Tenga en mente que los frutos que va a obtener de sus conquistas pagarán de sobra toda la frustración temporal que las derrotas pueden traer. Y, siempre que afronte un problema o una crisis, pregúntese a sí mismo: ¿qué está tratando de enseñarme esta situación?

“Los grandes navegantes deben su reputación a las grandes tempestades”.



-
- 1 Paul Stoltz, *Adversity Quotient: Turning Obstacles into Opportunities* (El cociente de adversidad: convirtiendo los obstáculos en oportunidades) (Nueva York: John Wiley & Sons, inc., 1997).
 - 2 William Douglas, *Como passar em provas e concursos* (Cómo aprobar los exámenes y los concursos escolares) (Niterói: Impetus, 2015), p. 76.
 - 3 Claus Möller, *O Lado Humano da Qualidade* (El lado humano de la calidad) (São Paulo: Thompson Pioneira, 1999), p. 136.
 - 4 William E. Deming, *The Plan, Do, Study, Act Cycle* (El ciclo Planificación, Realización, Estudio y Acción). <https://www.deming.org/theman/theories/pdsacycle> (último acceso: 02.24.2016).

CAPÍTULO 9

LA LEY DE LA ALEGRÍA

Haced todas las cosas sin murmuraciones ni discusiones.

FILIPENSES 2:14

Quien gasta su tiempo con quejas y murmuraciones pierde las ganancias y no conoce los efectos maravillosos de la ley de la alegría. La Biblia incluso menciona expresamente “Regocijaos siempre” y, también, “Den gracias por todo” (1 Tesalonicenses 5:16-18 y Filipenses 4:4). Obviamente, quien da gracias por todo y siempre se alegra no puede ser alguien que se limita a quejarse.

Hay personas que se pasan la vida reclamando por lo que les sucedió: lo que faltó, lo que no funcionó, quien los traicionó y así sucesivamente. Son personas incapaces de poner el sello de “caso cerrado” en su pasado, personas que no consiguen aprender de los errores y derrotas, y seguir adelante. Es, como dice el dicho: “Si la vida nos da limones, hagamos limonada”.

Considere lo que la reverenda Elena Alves Silva, de la Universidad Metodista, cuenta sobre Ester, reina de Persia:

Hay una historia en la Biblia que narra la vida de Ester. Esta joven fue criada por su tío después de la muerte de sus padres. Pertenecía al pueblo judío y vivía la experiencia de haber sido sacada de su tierra y de habitar en tierra extranjera. En el reino de Persia la mujer no tenía valor alguno a los ojos del rey y de sus súbditos. Ester fue ascendida al trono para sustituir a Vasti, antigua reina, castigada con rigor por no atender a un llamado del rey, desobedeciendo sus órdenes.

A pesar de todas las circunstancias adversas en la vida de Ester y de su familia, de la realidad en la que vivía y de los desafíos de estar al lado de un rey que la escogió solo por su belleza, adquirió un papel central en la historia del pueblo judío, como heroína y liberadora.

Los judíos fueron amenazados de muerte e involucrados en una intriga promovida por Amán, el más importante de los príncipes del rey Asuero, quien quería verlos inclinados y postrados delante de él. Ester intervino ante el rey y garantizó que la intriga fuera esclarecida. Su osadía marcó la diferencia, pues al dejar de lado toda experiencia negativa de su pasado, se portó como fuerte y

aguerrida. El final de la historia es una victoria, que se conmemora con una gran fiesta, tradicional aún hoy entre los judíos, llamada Purim (o día de suerte).

De la historia de Ester y de tantas otras mujeres fuertes que aparecen en la Biblia, podemos sacar una lección: no sirve de nada quejarse de lo que nos hicieron, ni tampoco de lo que la vida nos dio, o de cómo nos condicionó; lo que importa es saber que en el lugar en el cual estamos podemos hacer una diferencia. O, como decía Sartre: “Lo importante no es lo que han hecho de nosotros, sino lo que hacemos con lo que han hecho de nosotros”¹.

Otra historia maravillosa en la Biblia es la de José, hijo de Jacob. Víctima de la envidia de sus hermanos, José es vendido como esclavo y llevado a Egipto. Va a parar en la casa de un hombre rico llamado Potifar, y allí crece, trabaja y se convierte en una persona de provecho. Pero la mujer de Potifar quiere tener un romance con él y, cuando José la rechaza por lealtad a su patrón, termina siendo apresado injustamente.

No hay noticia de que José se quejara de esos infortunios. En prisión sigue actuando de forma correcta y ayuda a varias personas. Pasado un buen tiempo es liberado y se convierte en primer ministro de Egipto al interpretar un sueño del Faraón y prever un período de siete años de hambre y escasez. Su historia se encuentra en el libro del Génesis, a partir del capítulo 37, y es un excelente caso de éxito profesional.

Se dice que cuando Dios no cambia las circunstancias es porque Él quiere cambiarlo a usted. José, de Egipto, fue víctima de numerosas injusticias e intrigas, pero siempre mantuvo un comportamiento ético y siguió trabajando bien y ayudando a quien pudiera. A cada capítulo de su vida iba agregando conocimiento, experiencia y dejando marcas positivas. En vez de reclamar, actuaba; en lugar de lamentar, aprendía. Su historia tomó un nuevo rumbo a causa de la bendición de Dios, pero así mismo por su forma de reaccionar.

Todos sabemos cuán molesto es tener que convivir con un “quejetas” profesional. Evite ser usted esa compañía tan desagradable.

“Empieza haciendo lo necesario, después lo posible y de repente te encontrarás haciendo lo imposible”.

SAN FRANCISCO DE ASÍS

1 Elena Alves Silva, *Passado e Presente na História das Mulheres* (Pasado y presente en la historia de las mujeres) (Disponible en: <http://portal.metodista.br/pastoral/reflexoes-da-pastoral/passado-e-presente-na-historia-das-mulheres>).

CAPÍTULO 10

LA LEY DE LA RECARGA

Seis días trabajarás en tus quehaceres, mas el séptimo descansarás; para que descansen tu buey y tu asno, y respiren el hijo de tu sierva y el extranjero.

ÉXODO 23:12

La apropiada aplicación de los principios de la recarga, del ocio y de la recuperación aumenta tremendamente su energía emocional y física para el trabajo. Uno de los medios más importantes para crear bienestar y aumentar la productividad se recomienda en la Biblia, pero con frecuencia es visto como “prohibición”, en lugar de consejo útil. Es el de guardar un día de descanso, previsto en los diez mandamientos.

En su libro *El ocio creativo*¹, el sociólogo italiano Domenico De Masi aborda un concepto revolucionario de trabajo que agrupa estudio, trabajo y juego (espacio lúdico). Tener la mente libre para pensar favorece la aparición de buenas ideas. El ocio, la convivencia y las bromas, como afirma De Masi, evitan la mecanización del trabajo.

La medicina y las leyes del derecho del trabajo también abogan por el descanso semanal remunerado. Nos resistimos a creer que las empresas y los empresarios hayan aceptado ese día de reposo tan solo a causa de las presiones de los trabajadores, tuvo que haber pesado mucho el hecho de que ese día de descanso disminuya el ausentismo y aumenta la productividad.

Pues bien, quien dio esa idea, hace milenios, fue el creador de la máquina humana, alguien que sabe muy bien cómo puede funcionar mejor. En los diez mandamientos se determina que después de seis días de trabajo, uno debe ser de descanso (Éxodo 20:9-10). Lo que parece una orden, una prohibición, en realidad es un favor, una liberación. Esto fue establecido con el propósito de que los hombres poco evolucionados pudieran cumplir y que los hombres cultos y evolucionados pudieran comprender, y que los dos tipos de hombres pudieran seguir cosechando los beneficios de esa práctica.

En Levítico 25:20, encontramos la regla del descanso de la tierra. Seis años de producción y un año de descanso. Inclusive para fines de productividad agrícola se aplica la idea de la recarga, recuperación o reabastecimiento, el *Sabbath*.

Sabbath es un término en hebreo y se refiere al séptimo día de la semana, dedicado —en el judaísmo— al descanso (Éxodo 20:8-11 y 23:12). Es un desafío para que rompamos la rutina y un momento de recuperación física y emocional en el cual la persona disfruta de la vida y de la familia y se dedica a actividades diferentes de las que

ejerce durante la semana de trabajo.

Sin romper la rutina, el ser humano explotará tarde o temprano, o tendrá una creciente disminución en su rendimiento y en su motivación. La idea es simple: usted trabaja seis días y descansa uno. Es evidente que hay muchas personas que además de trabajar durante seis días, lo hacen también en el séptimo porque quieren mejorar de vida. Cuando esto deja de ser una excepción y se convierte en regla, no funciona.

La propuesta de la Biblia es que usted trabaje mucho, pero sin desesperación, que descanse, pero sin indolencia o irresponsabilidad. Que tenga una vida equilibrada y serena. Para esa propuesta, una de las tranquilidades que ofrece la Biblia es: Dios trabaja en el turno de noche. Mientras usted duerme, Dios y la naturaleza actúan: “Él da descanso a sus amados mientras duermen” (Salmos 127:2b). Es decir, la naturaleza actúa siempre y cuando usted no se oponga a ella.

Según las leyes de la naturaleza (leyes de la física, la biología, la fisiología), cuando una persona duerme adecuadamente, se recupera y eso la ayuda a alcanzar sus objetivos al despertar. Entonces, sea creyendo en las leyes biológicas o, como nosotros, creyendo en quien las formuló (Dios), usted saldrá beneficiado. Lo único que no debería suceder es que usted ignore las leyes físicas, tratando de ser más productivo sin tomar pausas en su rutina.

Es durante el sueño que los músculos se recuperan y que el cerebro ancla lo que usted aprendió durante el día. No dormir el mínimo que su organismo necesita equivale a destruir su funcionamiento.

Según el reportaje “Dormir para aprender”, que apareció en la revista brasileña *Veja*², Albert Einstein (1879-1955) dormía diez horas por noche y dormía una vez más cuando tenía una idea nueva. Leonardo da Vinci (1452-1519) despertaba temprano, pero reservaba quince minutos cada dos horas para una siesta. Así, enfrentaba sus desafíos con la mente descansada.

Cuando damos conferencias, siempre hablamos sobre la importancia del “día de descanso”. En los últimos tiempos, recibimos varios correos electrónicos de personas que siguieron ese consejo como si fuera una orientación técnica, y la reacción fue positiva, ya que muchas de ellas descubrieron cómo llegar a ser más productivas haciendo esa parada semanal. Con las energías recargadas, ellos consiguieron mejorar su desempeño, a diferencia de los que se matan trabajando y “queman la vela de ambos extremos”. No queda nada.

Cuando hablamos en la ley de la recarga nos referimos a un día de descanso durante la semana, cualquiera que sea. Un día en que usted se desconecta de todos sus compromisos rutinarios y realiza cosas diferentes. Es el día en que los devotos van a la iglesia, pero también es el día del almuerzo con los padres, o de visitar a un amigo o pariente. Es el día en que no se enciende el computador, o no frecuenta los lugares de siempre. Es el día del cine, o del paseo a la playa o al parque. Es el día en que usted hace cosas “inútiles”, o banales, pero que le dan placer. Es, de hecho, un día que tiene todos los elementos para ser “delicioso”.

Si usted se siente culpable porque nunca ve a sus hijos, o no visita a sus padres, o no presta atención a alguien que ama, la ley de la recarga es una forma de evitarlo. Usted puede disfrutar de su día libre para quedarse con los hijos, honrar a sus padres con su compañía (que es lo que más quieren), o cuidar de su pareja.

Tener un buen *Sabbath* no siempre es fácil. ¡Es necesaria mucha disciplina para tener un día sin disciplina! En nuestra experiencia, lo más difícil es desconectarse mentalmente. Vaciar la cabeza del trabajo y de los negocios, del examen o de las preocupaciones diarias, es un desafío hercúleo, ciclópeo, inmenso. Es relativamente fácil la disciplina de no trabajar, no leer nada relacionado con el trabajo o el estudio, no encender el computador. Pero, al menos para nosotros, parece muy difícil no pensar en esas cosas. Si este desafío es vencido, el descanso será mejor aún, y la recuperación y el aumento de rendimiento serán excepcionales.

FORMAS DE REALIZAR LA RECARGA

El *Sabbath* es un concepto semanal, pero que puede y debe aplicarse en otros momentos:

- Una vez al día, aunque sean solo 5, 10 o 15 minutos, deténgase y cálmese. Respire profundo, escuche una canción, mire el paisaje por la ventana, disfrute de un cuadro bello o de una foto agradable. Piense en su vida, sea agradecido por todo lo que ha vivido y aprendido, por lo que tiene. Recuerde las cosas buenas que le suceden todos los días, o bien acuérdesse de algún momento especial de su existencia.
- Dos a tres veces a la semana, haga alguna actividad física. Puede salir a caminar con su pareja o con un amigo, trotar mientras escucha las canciones que más le gustan, o ejercitarse en la bicicleta ergométrica leyendo sobre el tema que necesita aprender. La actividad física libera endorfinas, un estimulante y antidepresivo natural que hace bien al cuerpo y al alma, y mejora el humor. También evita la obesidad, los ataques al corazón y los derrames. Usted puede hacer ejercicios en el día de descanso, pero lo ideal es que realice actividades más de una vez por semana.
- Una vez al mes, tenga un día diferente. Usted probablemente utilizará para ello su día de descanso semanal. No hay problema; lo importante es salir de la rutina. Vaya a algún lugar al que nunca haya ido, visite una atracción turística cerca de usted, o invéntese algo. Nosotros, William y Rubens, vivimos en la Región Metropolitana de Río de Janeiro y encontramos impresionante el número de personas nativas de la ciudad que nunca han ido al teleférico del cerro Pan de Azúcar, o a la cima del Corcovado, al planetario o al zoológico de la ciudad. Son programas simples, económicos y que pueden transformarse en momentos mágicos y muy especiales para usted y para quien esté a su lado. Las mejores cosas de la vida suelen ser así: simples.
- Una vez al año, en sus vacaciones, en las fiestas de fin de año o en Semana Santa, invente algo nuevo, viaje. Si usted ya consiguió juntar algún dinero, programe aquel

anhelado viaje a Tahití. Si aún no lo tiene, límitese a lo que esté dentro de sus posibilidades. Muchas personas dejan de aprovechar lo que poseen, o de llegar a donde pueden, porque se quedan pensando en lo que no tienen. Sea creativo e invente algún programa interesante. Otras personas utilizan el viaje a Tahití, o a París, como motivación para estudiar o trabajar. Es una proyección que funciona muy bien, y cuando finalmente van allí y conocen el lugar, se sienten recompensadas y gratificadas. Ensaye también reservar algunos días para quedarse en casa. A veces no tener que hacer nada es el mejor programa.

“La simplicidad es el último grado de sofisticación”.

LEONARDO DA VINCI

1 Domenico De Masi, *O Ocio Ceriativo* (El ocio creativo) (Río de Janeiro: Sextante, 2000).

2 Revista *Veja*, edición 2.035, 31 de noviembre de 2007. *Veja* (en español, literalmente “Vea”) es una revista semanal brasileña de información investigativa editada en la ciudad de São Paulo y de circulación nacional, fundada en 1968. Con una tirada de aproximadamente 1,2 millones de ejemplares, es la revista de mayor circulación en Brasil.

PARTE III

LAS LEYES DE LA INTEGRIDAD

CAPÍTULO 11

LA LEY DE LA AUTOCONTRATACIÓN

Son muchos los que pregonan cada cual su propia bondad; ¿mas quién hallará al hombre fiel?

PROVERBIOS 20:6

Vamos a empezar con una prueba: ¿usted se contrataría a sí mismo para ser su empleado? ¿Le gustaría ser socio de alguien igual a usted? Usted se conoce a fondo, sabe de su competencia y dedicación, de sus puntos débiles y fuertes. Entonces reflexione si le gustaría tenerse a usted como empleado, jefe o socio. Esta es la ley de la autocontratación.

No dé una respuesta rápida ni “oficial”. Piense bien, sea sincero y honesto consigo mismo y responda. Si usted no se contrataría, ¿por qué cree que alguien debería hacerlo? ¿O cree que si se va a trabajar con alguien un tiempo eso revelará sus cualidades y defectos?

Hay muchas personas que se la pasan pegadas al televisor, o interactuando en redes sociales o en grupos de chat. Una investigación¹ indicó que cuanto más alto es el nivel de un ejecutivo en una empresa, menos tiempo gasta viendo televisión. Esto es fácil de entender, pues llegar a una posición destacada requiere dedicación y preparación. Alcanzar el éxito es difícil y mantenerse en la cima resulta aún más laborioso. ¿Usted posee el grado de dedicación o el equilibrio que justifiquen su contratación?

A veces alguien consigue una oportunidad y no la aprovecha. Ocurre cuando recomendamos a las personas para ciertos empleos, y después nos enteramos de que la oportunidad de trabajar (o de volver a trabajar) no ha durado mucho. La persona consigue la vacante, pero no trabaja correctamente, es perezosa, incompetente, antipática o incluso deshonesto. Y, por supuesto, pierde el empleo. Nosotros, por otra parte, nos sentimos frustrados y en una situación incómoda con quien confió en nuestra recomendación.

De nada sirve si usted es recomendado por alguien, consigue un empleo y no resulta ser un buen profesional. En realidad, la mejor presentación de una persona y de su trabajo es ella misma.

Vea lo que el autor William Douglas tiene que decir sobre el tema:

Me acuerdo de cuando era profesor de la Universidad Federal Fluminense (Uff-

RJ). Los salarios eran bajos, el clima dentro de la universidad era desestimulante y había una disminución en el rendimiento generalizada, con muchas faltas y retrasos de los profesores. Pero yo iba y cumplía con mi deber. Llegaba y salía a la hora correcta, daba una buena clase, era exigente en los exámenes. Y acabé dando clases al dueño de una universidad privada, quien, en vista de mi trabajo, me invitó a ganar más, siendo profesor en su universidad. Así que dejé mi trabajo en la Uff y fui a una universidad privada. Obtuve un gran progreso profesional y salarial porque estaba haciendo mi trabajo de manera correcta.

Al trabajar de la forma correcta, usted tiene más posibilidades de mantener su empleo o de conseguir otro mejor. Siendo un buen profesional, surgirán nuevas oportunidades y usted tendrá la opción de elegir la mejor.

Hace años observamos y buscamos entender de qué manera funciona la empleabilidad y la forma de ganar dinero. Siempre nos parece extraño el hecho de que los empleadores busquen profesionales en el mercado y digan que es difícil encontrarlos, al mismo tiempo que las personas desempleadas se quejan de la dificultad de encontrar trabajo. Ahora bien, debe haber algo errado. ¿Cómo es que los dueños de las empresas están reclamando que faltan buenos empleados y al mismo tiempo los empleados se quejan de que faltan buenos empleos? ¿Sabe lo que está errado? Falta gente capacitada en el mercado. En el momento, Brasil sufre una falta de mano de obra calificada, viéndose en la obligación de “importar” trabajadores especializados de otros países.

Lo repetimos: si usted es una persona preparada o si se está preparando, y si es confiable y trabajador, estamos seguros de que tendrá buenas oportunidades. Las empresas necesitan cada vez más de buenos profesionales, honestos, productivos, comprometidos, asertivos... Mientras mayor sea el número de cualidades que usted posee, más buscado será.

Conviene recordar que no basta con poner esas características en su hoja de vida, o incluso afirmar poseerlas en una entrevista. Es necesario que los demás le atribuyan a usted esas cualidades. La obtención de credibilidad y reconocimiento público lleva tiempo y, muchas veces, hay que superar situaciones difíciles y humillantes.

Tal vez usted crea que estamos exagerando y que es imposible reunir tantas calificaciones, pero piense bien si usted no querría a alguien así si estuviera contratando. A partir de ahora, su desafío es convertirse en alguien que usted contrataría. Cuanto más diferente sea usted del promedio (¡en el sentido positivo, claro!), mayores serán sus posibilidades de éxito. Por lo tanto, ¡actúe!

“La disciplina es el puente que une nuestros sueños a nuestros logros”.

JIM ROHN

1 Thomas C. Corley, *Rich Habits: The Daily Success Habits of Wealthy Individuals* [Hábitos ricos: los hábitos diarios para el éxito de individuos ricos] (Minneapolis: Hillcrest Media Group, Inc., 2010).

CAPÍTULO 12

LA LEY DE LA HONESTIDAD

No hurtarás.

ÉXODO 20:15 Y DEUTERONOMIO 5:19

La integridad tiene varias dimensiones, pero nada mejor para resumirla que la honestidad. Esta representa uno de los tres pilares básicos del éxito, junto con la sabiduría/competencia y la energía/disposición. Ser honesto implica numerosas actitudes y comportamientos, y en este libro abordamos ese principio desde muchos ángulos diferentes.

Para ser honesto, no se puede ser “esclavo del dinero”. Quien es esclavo del dinero acaba haciendo malos negocios. Como juez federal, William Douglas está cansado de condenar a personas que intentaron ganar dinero de forma fácil e indebida, quienes se involucraron en hurtos, fraudes y hoy están en la cárcel. El dinero que trae prosperidad es el que proviene del trabajo, pues trae consigo el reconocimiento de los que están alrededor. Lo que se logra de forma ilícita es, por sí solo, delator de quien lo posee, sea por rastreo hecho por los órganos competentes —como el Poder Judicial, el Ministerio Público, la Procuraduría, el Banco Central, la Policía, etc.—, o sea por la percepción de la propia sociedad, que juzga el patrón de comportamiento de sus integrantes.

Los diez mandamientos, por ejemplo, son claros al recomendar lo básico en esta cuestión económica: no hurte, no mienta, no codicie. En vez de estar codiciando lo que es de los demás, vaya a resolver su propia vida.

Hay algunas preguntas para comprobar si usted está actuando de forma honesta:

1. ¿Lo que está haciendo infringe las leyes del país?
2. ¿Lo que está haciendo puede ser filmado o publicado sin que le cause vergüenza o le acarree un proceso criminal?
3. Si los demás hicieran lo mismo con usted, ¿estaría satisfecho?
4. ¿Lo haría con alguien a quien usted ama?
5. ¿Alguien está siendo perjudicado o defraudado? (Es decir, sometido a pérdidas exageradas, mientras que usted obtiene un beneficio exagerado).

Si lo que está haciendo o negociando pasa por las pruebas anteriores, felicitaciones, puede continuar. Si no es así, cuidado, pues existe una ley espiritual inexorable, la de que

todo lo que hacemos vuelve a nosotros. Y si algo sale mal, de nada sirve echarle la culpa a Dios, al diablo, a la tentación o al gobierno. Cada uno debe asumir la responsabilidad por sus actos y elecciones, ya que este es otro de los principios del éxito.

La cuestión de la honestidad es tan seria que la Biblia no deja espacio ni siquiera para conductas permitidas por la ley, si es el caso que estas oprimen a los demás. Vea lo que está escrito en Isaías 10:1-2: “Ay de aquellos que hacen leyes injustas para arrancar a los débiles sus derechos y privan de la justicia a los pobres de mi pueblo”.

¿Ha oído decir que si el canalla supiera el valor de ser honesto, sería honesto por pura canallada? El primer beneficiado por su honestidad es usted mismo.

Warren Buffett aconseja: “Al buscar a alguien para contratar, usted busca tres cualidades: integridad, inteligencia y energía. La más importante es la integridad, porque sin ella las otras dos cualidades, inteligencia y energía, acabarán con usted”¹. Siempre hemos dicho esto con otras palabras: para tener éxito es preciso el conjunto de competencia, trabajo y honestidad.

Para los que creen que la deshonestidad compensa, vale la pena ver el *ranking* de los países más y menos corruptos del mundo, divulgados por la ONG Transparencia Internacional². El índice está compuesto por 180 países y muestra la percepción del grado de corrupción por parte de empresarios y analistas, y va de cero (considerado el máximo nivel de corrupción) a 10 (máximo de honestidad). A continuación, los diez países más y menos corruptos:

Los más corruptos

1. Somalia: 1,0
2. Corea del Norte: 1,0
3. Myanmar: 1,5
4. Afganistán: 1,5
5. Uzbekistán: 1,5
6. Turkmenistán: 1,6
7. Sudán: 1,6
8. Irak: 1,6
9. Haití: 1,8
10. Venezuela: 1,8

Los menos corruptos

1. Nueva Zelanda: 9,5
2. Dinamarca: 9,4
3. Finlandia: 9,4
4. Suecia: 9,3
5. Singapur: 9,2
6. Noruega: 9,0

7. Países Bajos: 8,9
8. Australia: 8,8
9. Suiza: 8,8
10. Canadá: 8,7

Brasil está en el puesto 73°, con 3,8 puntos en el *ranking* mundial.

No es necesario razonar mucho para percibir que los países más desarrollados y con mayor calidad de vida son los más honestos. Alguien puede alegar que en esos países a la gente no le hace falta cometer fraudes ni robar. Nuestro punto de vista es que una de las razones por las que se desarrollan es justamente debido a la baja corrupción. Es decir, la honestidad no es consecuencia, sino una de las causas del desarrollo. El índice de corrupción en Brasil sigue siendo muy elevado, y ese es uno de los motivos de nuestro bajo desarrollo. Imagínese a dónde llegaríamos si cambiáramos de la cultura del “estilo” y de “llevar la ventaja en todo” a la de la corrección, del trabajo y de la honestidad.

Hay escalones de honestidad y de deshonestidad. En un primer plano, ser honesto equivale a respetar las leyes y cumplir con sus normas. Sin embargo, existen niveles más elevados. La Biblia habla de no defraudar a nadie y este es un escalón superior en la aplicación de la ley de la honestidad.

EL MÁS ALTO GRADO DE HONESTIDAD

No defraudando, antes mostrando toda buena lealtad, para que adornen en todo la doctrina de nuestro Salvador Dios.

TITO 2:10

Defraudar a alguien significa abusar de esa persona, aprovechándose de su debilidad, ingenuidad o posición de inferioridad. Vivimos en un mundo en el cual muchos dicen que usted debe “aprovechar bien” o tener el mayor lucro posible.

En los textos bíblicos podemos ver los dos ejemplos. Como en Amós (8:4-6), en que se dice:

Oigan, ustedes que pisan a los pobres y arruinan a los necesitados de la tierra, diciendo: ‘¿Cuándo acabará la luna nueva para que vendamos el cereal? Y cuándo terminará el sábado para que comercialicemos el trigo, disminuyendo la medida, aumentando el precio, engañando con balanzas deshonestas y comprando al pobre con plata y al necesitado con un par de sandalias, hasta vendiendo paja con el trigo?

En este pasaje hay deshonestidad explícita, con la disminución de las medidas, balanzas adulteradas y mezcla de materiales (colocar paja junto al trigo). Pero también

existe otro punto: retener el producto para encarecerlo, inflar los precios y valerse de la necesidad que las personas tienen de hacer “buenos” negocios. Tales prácticas, como resalta la Biblia, afectan negativamente la imagen de quien las adopta.

A veces lidiamos con la deshonestidad pura y simple, pero también podemos enfrentarnos con situaciones nebulosas en que se pueden encontrar argumentos para perjudicar a los demás, como si fuera solo una regla contractual o un azar de la otra persona. Cuando surgen esas áreas grises, estamos ante un escenario que no es fácil. Vamos a dar un ejemplo: un empleado de una empresa de mantenimiento envía, por error, un presupuesto totalmente equivocado. El cliente sabe que ha llegado mal, pero en vez de permitir que se haga la corrección exige “sus derechos”. Legalmente, se trata de algo correcto, pero no ante el concepto de “no defraudar”. Quien se aprovecha de la necesidad o de la desesperación de alguien para prestar dinero a intereses abrasadores o para comprar algo a un precio vil también actúa en contra de este principio.

Lo que estamos diciendo es que no basta con cumplir los contratos y las leyes. Es necesario no aprovecharse de la situación para obtener ganancias excesivas, como alerta el texto bíblico: “Ay del que edifica su casa sin justicia y sus aposentos altos sin derecho, que a su prójimo hace trabajar de balde y no le da su salario. El que dice: ‘Me edificaré una casa espaciosa con amplios aposentos, que se sirve del prójimo, y no le da el salario de su trabajo’ ” (Jeremías 22:13-14).

Al actuar con corrección, probablemente usted ganará menos dinero de manera inmediata, pero lo que obtendrá de respetabilidad y prestigio ciertamente lo compensará. Jorge Ziegler, dueño de una estación de gasolina en Gravataí, en el estado de Rio Grande do Sul, cuenta que un conductor de camiones, después de abastecer en su puesto, pidió a su operador una factura con valor superior, acción muy común entre los conductores de camiones, quienes lo hacen con el objetivo de embolsillarse la diferencia. Al oír un “no lo hacemos”, el conductor, enojado, buscó al dueño de la estación, alegando que todas las gasolineras hacían aquello y amenazando con no comprar más combustible allí. La respuesta de Ziegler fue que lo lamentaba mucho, pero que prefería perder su negocio a hacer algo deshonesto.

Dos meses después el hombre volvió, dijo que era dueño de una conocida compañía y que, en realidad, estaba probando su honestidad. Ante la correcta actitud de Ziegler, el hombre determinó que todos los camiones de su empresa transportadora abastecerían allí cuando estuvieran en la región.

Por lo tanto, opte siempre por lo cierto. Si hay una situación en la que no está seguro de qué hacer, lo mejor es actuar de la forma más digna posible. Si usted tiene que parecer “tonto” o, por el contrario, “astuto”, elija el parecer “tonto”.

Un buen indicativo de que algo es deshonesto es si “parece extraño”. Si lo parece, tiene buena probabilidad de serlo. Y, siéndolo o no, vale el consejo dado por el apóstol Pablo: “Abstente de toda apariencia del mal” (1 Tesalonicenses 5:22). Evitar procedimientos dudosos lo librará de muchos problemas.

LA FUERZA DE LA PALABRA

Antes bien, sea el hablar de ustedes: “Sí, sí” o “No, no”; porque lo que es más de esto, procede del mal (del maligno).

MATEO 5:37

La honestidad incluye cumplir la palabra empeñada y hablar la verdad, lo que repercutirá en su credibilidad. Jesús dice que nuestra palabra debe ser “Sí, sí” o “No, no”, es decir, que no debemos usar excusas ni subterfugios. Como se dice popularmente, “más pronto cae el mentiroso que el cojo” y cuando se descubre desacredita a quien la pronunció. Muchas personas tratan de librarse de un error, un problema o una situación incómoda, con mentiras y falsedades, pero acaban poniendo en riesgo su reputación. La Biblia se refiere a los efectos nocivos de este comportamiento: “Sabroso es al hombre el pan de la mentira; pero después su boca será llena de cascajo” (Proverbios 20:17).

La honestidad es un valor esencial para su vida, siendo fundamental para sus relaciones, su imagen y su carrera. Mantenga altos estándares de honestidad, no defraude al prójimo, no abuse de su prójimo: eso es dicho por grandes financistas, por grandes estudiosos, por grandes filósofos. Y también está en la Biblia.

“También le preguntaron unos soldados, diciendo: Y nosotros, ¿qué haremos? Y les dijo: No hagáis extorsión a nadie, ni calumniéis; y contentaos con vuestro salario”.

LUCAS 3:14

1 Mary Buffet & David Clark, *O Tao de Warren Buffet* (El tao de Warren Buffett) (Río de Janeiro: Sextante, 2007), p. 148.

2 Ranking 2011, ONG Transparencia Internacional.
http://www.transparency.org/news/feature/putting_corruption_out_of_business.

CAPÍTULO 13

LA LEY DEL BUEN NOMBRE

El buen nombre vale más que muchas riquezas.

PROVERBIOS 22:1

Su nombre es su mayor patrimonio profesional. Por eso, la ley del buen nombre es una de las más importantes para la construcción de una carrera o una empresa exitosa.

Siempre hay quien esté dispuesto a renunciar a principios y valores para lograr éxito y bienes materiales. En nuestra opinión, ese trueque no vale la pena. “El buen nombre vale más que muchas riquezas”, como dice Salomón. Es en este principio que nos basamos para llamar la atención sobre el hecho de que su nombre (su credibilidad, respetabilidad, etc.) es el referente más importante para su carrera. El nombre puede llevar, o no, dignidad, alto valor agregado y diferenciales positivos. Decimos esto con conocimiento de causa, pues, a lo largo de nuestra trayectoria, observamos que aquellos que sacrifican su honor personal, su integridad y su honestidad para lograr ascenso rápido, suelen pagar después un precio muy alto. Algunos, de hecho, logran resultados sustanciales, pero o por poco tiempo o a un costo no recomendable.

“El tiempo se venga de todo lo que se hace sin su colaboración”¹, decía el jurista Eduardo Couture. El transcurso del tiempo permite que la verdad de un nombre —y del carácter de una persona— sea revelada. Solo tiene que esperar. Abraham Lincoln también abordó ese aspecto: “Uno puede engañar a todo el mundo una vez; uno puede engañar a una persona todas las veces, pero lo que no se puede es engañar a todo el mundo todas las veces”².

La Biblia, por su parte, afirma que “nada hay encubierto que no sea revelado; y oculto que no sea conocido” (Lucas 12:2). Por lo tanto, no piense que usted llegará lejos sin cumplir el requisito del buen nombre o que logrará el cien por ciento de éxito en ocultar algo equivocado que haya hecho para ascender.

La ley del buen nombre, cuando se aplica a las empresas, puede ser llamada también ley de la marca o del *branding*, concepto que Adilson Romualdo Neves, autor del libro *Calidad en la atención*³, traduce como el proceso de medir la percepción que los consumidores tienen sobre un producto o servicio. En un artículo publicado recientemente por el Instituto Jetro, de liderazgo cristiano y consultoría organizacional, Adilson explica que el *branding* utiliza las herramientas de *marketing*, administración, arquitectura, diseño, publicidad y propaganda, antropología, psicología, sociología y otras

áreas para consolidar la marca ante los ojos de la clientela. “Es una técnica de creación y administración de una marca a través de todos los puntos de contacto afectivos experimentados por el usuario”⁴, dice, citando a Jane Pavit, profesora de la Universidad de Princeton, para quien el “*branding* es principalmente el proceso de asociar un nombre y una reputación a algo o a alguien”⁵.

Estos conceptos pueden aplicarse a las personas también y a la construcción de su imagen ante la sociedad y ante quienes las rodean.

¿Y SI YA ME EQUIVOQUÉ?

El que encubre sus pecados no prosperará; mas el que los confiesa y se aparta alcanzará misericordia.

PROVERBIOS 28:13

Lo ideal es no hacer cosas equivocadas, pero siempre recomendamos a las personas que si ya cometieron algún error deben repararlo tan pronto como sea posible. Ya hemos visto casos de profesionales que se equivocaron, pero no esperaron a que el jefe descubriera el problema. Fueron donde el jefe y le contaron lo que había ocurrido. Esta actitud pesó a favor de ellos, despertando confianza e incluso evitando que fueran despedidos. Los jefes saben que todo el mundo se equivoca, pero que la lealtad y la sinceridad son cualidades escasas.

La próxima vez que cierre algún negocio importante, recuerde las enseñanzas de Salomón sobre el valor de su nombre y usted tendrá un norte para saber cómo comportarse. Evite la ilusión de ganar dinero fácil. Jamás engañe a los demás. Quien hace ese tipo de cosas, en general, solo lo hace una vez, porque el tiempo es señor de la verdad.

Entre hombres honrados, la palabra basta. Cuando usted llega a tener ese grado de credibilidad, y su palabra vale tanto o más que un documento firmado, su camino profesional está allanado. Existe un grado de confianza que hace innecesarios documentos y firmas. Es bueno negociar con caballeros. En realidad, si la persona es honesta, firmar el contrato es una mera formalidad, pero cuando no es confiable, ni siquiera el contrato garantiza mucho. De todos modos, lo correcto es poner los acuerdos en el papel: no deje de hacerlo siempre que sea posible. Cuando menos, entre personas de palabra, el papel sirve para recordar lo que fue tratado y también permite que la familia sepa lo que había sido acordado, en caso de que alguna de las partes falleciera.

El buen nombre exige honestidad, pero no solo se construye con ella. Exige también pulcritud, seriedad y celo profesional. Cuide su nombre, cumpla con su palabra, no hable cosas sin pensar o sobre las cuales no tiene conocimiento. Imagínese a un profesor que empieza a enseñar cosas equivocadas, sin investigación ni criterio. Está destruyendo su mayor patrimonio. El buen nombre exige una vigilancia constante. Por otro lado, cuando

la persona desarrolla una rutina de comportarse de la manera más honesta posible, eso se convierte en un hábito que ayuda a construir el éxito. Esto funciona para quien es empleado, para quien es empresario y para quien es *freelancer*.

HONESTIDAD, CREDIBILIDAD Y LUCRO

En una experiencia de finales de los años noventa, los investigadores Jeffrey Dyer, de la Universidad de Pensilvania, y Wujin Chu, de la Universidad Nacional de Seúl, evaluaron las relaciones entre fabricantes de automóviles y sus proveedores en tres países (Japón, Corea del Sur y Estados Unidos). El análisis de 453 negociaciones demostró que los costos de transacciones realizadas con proveedores considerados “menos confiables” eran cinco veces mayores que con los “más confiables”. El tiempo y el dinero gastados en negociaciones y reglamentación con los “menos confiables” eran mucho mayores en esos casos. Con los más confiables se compartía información y una entrega mejor, es decir, la voluntad de hacer “algo más”⁶.

Un grupo de investigadores de Harvard estableció una relación aún más directa entre la confianza y los beneficios. Monitorearon a 6.500 empleados de 76 hoteles de la cadena Holiday Inn en ciudades de Estados Unidos y Canadá. Los hoteles en los que los empleados creían intensamente que los jefes cumplían las promesas y aplicaban los valores que predicaban se mostraron más rentables que aquellos en que ese nivel de confianza era medio o bajo.

La conexión entre confianza y lucro es tan intensa que si observamos una mejora de un octavo en la nota de confianza de un hotel, usando una escala de cero a cinco puntos, podríamos esperar un alza del 2,5 % en la rentabilidad. Como afirmó el autor Tony Simons en la revista *Harvard Business Review*: “Ningún otro aspecto de gestión que medimos tuvo un impacto tan grande en la rentabilidad”⁷.

“Son necesarios veinte años para construir una reputación y cinco minutos para perderla. Si tu pensaras en ello, harías las cosas de forma diferente”.

WARREN BUFFETT

1 Sálvio de Figueiredo Teixeira, *Compromisso com o Direito e a Justiça* (Compromiso con el derecho y la justicia) (Belo Horizonte: Del Rey, 2008), p. 7.

2 Ampliamente atribuida a Abraham Lincoln, pero también atribuida a Jacques Abbadie y a Denis Diderot. P.

3 Adilson Romualdo Neves, *Qualidade no Atendimento* (Calidad en la atención) (Río de Janeiro: Qualitymark, 2006).

4 Adilson Romualdo Neves, *Branding como Ferramenta Gerencial da Marca nas Igrejas* (El branding como herramienta generalizada de la marca en las iglesias) (Instituto Jetro, 2010). <http://www.institutojetro.com/Artigos/comunicacao-e-marketing/branding-como-ferramenta-gerencial-da-marca->

nas-igrejas.html

5 Del original “branding is ultimately the association process of a name and a reputation” (branding es el proceso de transformación del nombre y la reputación). En Jane Pavitt (org.), *Brand new* (Nuevo para estrenar) (London: Priceton University Press, 2003), p. 224.

6 Jeffery H. Dyer, *Collaborative Advantage: Winning Through Extended Enterprise Supplier Networks* (Ventaja colaborativa: ganar a través de redes extendidas de proveedores de empresas) (Oxford: Oxford University Press, 2000).

7 Del original “No other single aspect of manager behavior that we measured had as large an impact on profits” (Ningún otro aspecto del comportamiento gerencial que medimos tuvo un impacto tan grande sobre los beneficios). En el trabajo de Tony Simons: *The High Cost of Lost Trust* (El alto costo de la confianza perdida) (Harvard Business Review, 2000). <<https://hbr.org/2002/09/the-high-cost-of-lost-trust>>.

CAPÍTULO 14

LA LEY DE LAS BUENAS COMPAÑÍAS

No os engañéis. Las malas compañías corrompen las buenas costumbres.

1 CORINTIOS 15:33

Vamos a hablar de la ley de las buenas compañías. Le damos ese nombre porque resume bien el concepto que queremos presentar. Nuestra madre ya nos decía que “al que anda entre la miel, algo se le pega” y también que “el que se acuesta con perros amanece con pulgas”. Eso es verdad. Es muy raro que alguien ande con un grupo y, siendo minoría, influya más de lo que es influenciado. Por eso también se dice popularmente: “Dime con quién andas y te diré quién eres”.

Tal vez usted se esté preguntando por qué esa ley no está junto a las que tratan de la relación con el prójimo. De hecho, si se encontrara allí no estaría en un lugar equivocado, pero la pusimos aquí para subrayar que sus compañías van a influenciar en su comportamiento, en su integridad y en la imagen que la gente tendrá de usted. Aunque usted no se deje influenciar y no haga nada malo, si anda con malas compañías será confundido con ellas.

Por lo tanto, si usted quiere crecer profesionalmente, necesita andar entre las personas que le sirven de modelo o, al menos, que comparten sus sueños.

Esta ley debe aplicarse no solo en la elección de los amigos, sino también de los socios de negocios. El ya citado Warren Buffett, dueño de Berkshire Hathaway, una de las empresas de inversión más respetadas del mundo, ocupaba en 2015 el segundo lugar en el *ranking* de los hombres más ricos del planeta de la revista *Forbes*. Además, tenía otro título impresionante: ser considerado uno de los mayores filántropos capitalistas de la historia de la humanidad. Buffett, además de haber donado 40.000 millones de dólares para obras de caridad, llevó a otros multimillonarios a hacer donaciones, lo que es muy meritorio. Vea la advertencia que este hombre tan rico como inteligente hace: “No se puede hacer un buen trato con una mala persona”¹.

No estamos ante un concepto meramente religioso, ni de alguien hablando de “infieles”. Estamos recibiendo el consejo de uno de los mayores inversores de la historia, quien asegura que debemos evitar hacer negocios con individuos deshonestos o malos. Si alguien quiere mejorar de vida, necesita crear vínculos con personas a quienes les gusta trabajar, que son íntegras y tienen sentido común. Cuando los profesionales serios y respetables se reúnen, generan una sinergia y un círculo virtuoso, fortaleciéndose

mutuamente.

De ahí se derivan dos consejos:

1. No haga sociedad con personas malas.
2. No sea la persona mala con quien las buenas no deben asociarse.

EVITE LA COMPAÑÍA DE PERSONAS MALAS

Aquel que anda con los sabios será cada vez más sabio; pero el compañero de los tontos, acabará mal.

PROVERBIOS 13:20

¿Pero eso no es discriminación?

No. Es el ejercicio de las elecciones personales, a las que todos tienen derecho.

Claro que nada impide que usted tenga alguna convivencia con personas por quienes siente afecto, aunque ellas no estén en el rumbo correcto. Usted puede incluso esforzarse para que esas personas cambien de vida y se unan al equipo de los que estudian, trabajan y siguen valores positivos. Pero recuerde: cada uno decide lo que quiere para sí mismo. Usted no puede elegir por los demás, puede elegir solo para sí mismo.

Con amor y respeto, sin arrogancia o crueldad, usted puede aconsejar a quien está transitando por un camino tortuoso. Como dice la Biblia: “Si tú adviertes al impío para que se aparte de su mal camino, y él no se aparta de su mal camino, él morirá por su pecado, pero tú habrás librado tu alma” (Ezequiel 33:9). Vea este otro fragmento: “Y os exhortamos, hermanos, a que amonestéis a los holgazanes, animéis a los desalentados, sostengáis a los débiles y seáis pacientes con todos” (1 Tesalonicenses 5:14).

Evitar la compañía y la influencia de las personas complicadas es un principio importante. De igual modo, debemos tratar de no ser una carga para los demás y protegernos contra aquellos que son muy cómodos, dependiendo o incluso explotando amigos, familiares y compañeros de trabajo. Son los famosos “vampiros”, las personas que viven “bajo el ala” de los demás.

Atención al intentar ayudar a personas “malas” o “malas compañías”, ya sea por razones emocionales o humanitarias. Si percibe que está siendo influenciado más de lo que está influenciando, debe alejarse. Y, por favor, no confunda dar apoyo con mezclarse. Ayudar a los demás es bueno, pero nunca contrate a alguien o haga sociedad con una persona solo con el propósito de ayudar. Los negocios y las sociedades deben ser hechos de forma objetiva e inteligente. Si alguien está necesitando ayuda, entonces no es el socio ni el empleado ideal. Si es para contratar, busque personas que van a contribuir a la empresa o al negocio, no personas que deban ser ayudadas por la empresa o el negocio. Si usted desea hacer filantropía, excelente: tenga un negocio saludable, con

personas competentes y que vistan la camiseta de la empresa, gane dinero y, con él, ayude a los demás. En resumen, es importante no mezclar los parámetros.

~~~~~ ● ~~~~~

“¡Cuán bienaventurado es el hombre que no anda en el consejo de los impíos, ni se detiene en el camino de los pecadores, ni se sienta en la silla de los burlones, sino que en la ley del Señor está su deleite, y en Su ley medita de día y de noche! Será como árbol plantado junto a corrientes de agua, que da su fruto a su tiempo y su hoja no se marchita; en todo lo que hace, prospera”.

SALMOS 1:1-3

~~~~~ ● ~~~~~

1 Del original “you can’t make a good deal with a bad person” (no se puede hacer un buen trato con una mala persona). En Kathleen Elkins, 15 Quotes That Take You Inside the Mind of Warren Buffett (Quince citas que te llevan al interior de la mente de Warren Buffett) (Business Insider, 2015). <<http://www.businessinsider.com/warren-buffetts-greatest-quotes-2015-10>>

CAPÍTULO 15

LA LEY DEL AUTOCONTROL

(...) más vale controlar su espíritu del hombre, que conquistar una ciudad.

PROVERBIOS 16:32B

Para aplicar todas las leyes de este libro, pero sobre todo para ser una persona íntegra, es indispensable que usted aprenda a tener autodominio.

Al hablar de esta característica común a todos los hombres de éxito, Napoleon Hill¹ dijo que tener autocontrol es, en realidad, ser el líder de sí mismo. Es pensar a largo plazo, evaluar las consecuencias de cada acción, tener la noción clara de que todo lo que usted hace o bien lo acerca, o bien lo aleja de su principal objetivo propuesto. Hill también advierte que no ser esclavo de las tentaciones mundanas o de estados alterados de conciencia —como la embriaguez, por ejemplo— es un paso esencial para quien quiere estar al mando de la propia vida.

Vea lo que el apóstol Pablo enseña acerca del autodominio:

¿No sabéis que los que corren en el estadio, todos en verdad corren, pero sólo uno obtiene el premio? Corred de tal modo que ganéis. Y todo el que compite en los juegos se abstiene de todo. Ellos lo hacen para recibir una corona corruptible, pero nosotros, una incorruptible. Por tanto, yo de esta manera corro, no como sin tener meta; de esta manera peleo, no como dando golpes al aire, sino que golpeo mi cuerpo y lo hago mi esclavo, no sea que habiendo predicado a otros, yo mismo sea descalificado. (1 Corintios 9:24-27)

Para alcanzar el sueño, la meta, la victoria, es preciso:

- a. Correr como un ganador (“de tal manera que lo alcances”)
- b. Hacer sacrificios (“de todo abstenerse”)
- c. Tener fe y confianza (“no pensar como una cosa incierta”)
- d. Actuar con inteligencia y objetividad (“no como golpeando el aire”)
- e. Tener dominio propio y autocontrol (“subyugue mi cuerpo y lo reduzco a la servidumbre”)

Aprender a controlar su mente, su cuerpo y su tiempo es fundamental, y quien no se

domina primero a sí mismo no tiene condiciones de dominar nada.

SEA VIGILANTE

Porque nada hay oculto, si no es para que sea manifestado; ni nada ha estado en secreto, sino para que salga a la luz.

MARCOS 4:22

Una instrucción bíblica esencial y que no pasa desapercibida en el medio corporativo es: usted está siendo observado. Todo lo que usted hace, viste, dice, da y recibe puede ser usado contra usted o a su favor. No hablamos de apariencias, sino de actitudes, de lo que usted transmite y realiza.

Su actuación profesional no está aislada del resto de su vida, englobando, muchas veces, lo que usted es como amigo, compañero, padre, hijo, ciudadano, etc. Es importante recordar que las personas suelen comportarse de forma diferente en momentos de tranquilidad y en momentos de adversidad, y que en ambas situaciones están siendo observadas.

La Biblia afirma: “Presentándote tú en todo como ejemplo de buenas obras; en la enseñanza mostrando integridad, seriedad, palabra sana e irreprochable, de modo que el adversario se avergüence, y no tenga nada malo que decir de ti” (Tito 2:7-8). Entienda como adversario a todo aquel que no lo conoce profundamente, que puede tener la intención de actuar con malicia si tiene la oportunidad, que espera que usted no salga exitoso. Es mejor que usted no tenga que temer.

En este sentido, la mejor lección que podemos extraer del texto bíblico es la de no empeñarnos en trabajar solo cuando estamos siendo observados, sino empeñarnos siempre: “No sirviendo al ojo, como los que quieren agradar a los hombres, sino como siervos de Cristo, de corazón, haciendo la voluntad de Dios” (Efesios 6:6).

Por lo tanto, si usted quiere éxito profesional, vigile su comportamiento, sea integralmente ético, correcto y profesional. Actúe como si estuviera siendo filmado todo el tiempo. No sea crítico ni perezoso. Préstale atención a su jefe, a sus clientes y sus proveedores. Sea agradable y no “respondón”. El dicho popular de que “el buen cabrito no grita” es óptimo. Pocas veces hemos visto a alguien arrepentirse de haberse quedado callado en una situación determinada.

Nunca debemos hacer nada que nos quite la condición de ser “dignos de confianza”. Vamos a repetir una cuestión planteada en la sección de la ley de la autocontratación. Piense en usted mismo, ya sea como profesional independiente, como empleado, o como socio de un negocio: ¿usted cumple su palabra, sus plazos? ¿Entrega lo que prometió? ¿O mejor, entrega más de lo que prometió? ¿Trata a su cliente, a su jefe, a su socio de la forma en que quisiera ser tratado? Sus respuestas son las que van a pavimentar su camino hacia el éxito.

Ser reconocido por la honestidad e integridad es fundamental para que usted se respete a sí mismo y sea respetado profesionalmente. Creemos que las personas sin principios no viven en paz consigo mismas, pues en el fondo todo mundo sabe que no debe ser deshonesto.

NADA DE INTIMIDAD EN EL AMBIENTE DE TRABAJO

Como ciudad derribada y sin muro es el hombre cuyo espíritu no tiene rienda.

PROVERBIOS 25:28

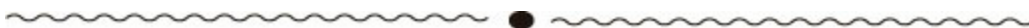
Saber controlarse a sí mismo es una de las mayores protecciones que alguien puede proporcionarse. Cuando usted concede demasiada intimidad a los otros, está creando un verdadero sendero para tener problemas. Hay personas que llegan a su trabajo y “abren el corazón”: cuentan asuntos de su vida privada, hablan demasiado e incluso encuentran eso muy loable y se autoelogian por ser personas francas y sinceras. Esto es un equívoco y puede perjudicar su carrera.

Existen espacios delimitados. No salte a la conclusión de que porque una persona trabaja con usted ella es su amiga, y de que por trabajar juntos necesita saber detalles de su vida privada. De la misma manera, evite querer saber detalles de la vida de los demás. Su ambiente de trabajo no es su casa, ni un club, ni un grupo de terapia. Trate de no mezclar las cosas.

Por supuesto, eso no quiere decir que usted debe ser frío, seco o insensible con los colegas, y mucho menos antipático. Trate bien a todos, demuestre interés, esté dispuesto a oír, pero mantenga los muros de pie. Ellos evitan las serpientes.

La completa pertinencia tiene la advertencia de Salomón: “El necio no desea entendimiento, sino solamente expresar sus pensamientos” (Proverbios 18:2). Es decir, es tonto querer mostrarse como centro de atención y hablar solo de sí mismo y de sus pensamientos. Mejor sería interesarse por los pensamientos y opiniones de los demás. Así, usted será visto como simpático y agradable y tendrá la oportunidad de aprender sobre las demás personas, sobre todo ver si también siguen la ley de las buenas compañías y eligen personas valiosas.

Sin conceder mucha intimidad, esté abierto a establecer buenas relaciones. No confunda construir muros de protección con erigir muros en las relaciones. Algunos muros son benéficos, pues, como dice el dicho, “una buena cerca produce excelentes vecinos”, pero eso no es lo mismo que aislarse de las personas. Aquí es apropiado citar a Khalil Gibran: “Las personas son solitarias porque construyen muros en vez de puentes”². En fin, hay muros buenos y muros malos. Elija los que usted va a construir o a derribar.



“No paguéis a nadie mal por mal; procurad lo bueno para todos los hombres. Si es posible, en cuanto dependa de vosotros, estad en paz con todos”.

ROMANOS 12:17



1 Napoleon Hill, *A Ley do Triunfo* (La ley del triunfo) (Río de Janeiro: José Olympio Editora, 1997).

2 Del original “People are lonely because they build walls instead of bridges” (La gente está sola porque construye muros en lugar de puentes). En Martin H. Manser (comp.), *The Westminster Collection of Christian Quotations* (La Colección Westminster de Citas Cristianas) (London: Westminster John Knox Press, 2001), p. 232.

PARTE IV

LAS LEYES DE LAS RELACIONES

CAPÍTULO 16

LA LEY DEL AMOR

Maestro, ¿cuál es el gran mandamiento de la ley? Y Jesús le dijo: Amarás al Señor tu Dios con todo tu corazón, con toda tu alma y con todo tu pensamiento. Este es el primer y gran mandamiento. Y el segundo, semejante a éste, es: Amarás a tu prójimo como a ti mismo. De estos dos mandamientos dependen toda la ley y todos los profetas.

MATEO 22:36-40

Amar al prójimo es un punto de partida esencial para las relaciones interpersonales y sociales. Este estado de espíritu repercutirá en la forma en que usted trata al otro y cómo lo valora. El concepto de “amor” al prójimo parece muy idealista, pero existen casos de aplicación eminentemente práctica de ese concepto.

¿Cómo Gandhi consiguió vencer al ejército inglés y llevar a la India a la independencia sin un solo tiro? ¿Cómo Martin Luther King Jr. revolucionó los derechos civiles en Estados Unidos, por medio de un movimiento igualmente pacífico? ¿Y cómo Nelson Mandela acabó con el *apartheid* en Sudáfrica? Ellos aplicaron la poderosísima ley del amor.

Al implementar el concepto de “no violencia”, “resistencia pacífica” y “desobediencia civil” (originalmente desarrollado por Henry David Thoreau), estos líderes lograron resultados materiales que la mayoría de la gente consideraba imposibles de obtener. ¿Cómo es posible que ciudadanos sin armamento ni entrenamiento militar lograron vencer fuerzas policiales y militares, así como la violencia de sus enemigos? El caso es que dotados solo de principios espirituales, Gandhi, Luther King y Mandela salieron victoriosos de esas guerras.

Con su campaña de no violencia y amor al prójimo, Martin Luther King Jr. se convirtió en uno de los más importantes líderes del movimiento de los derechos civiles de los negros en los Estados Unidos y en el mundo, pasando a ser la persona más joven en recibir el Premio Nobel de la Paz, en 1964. Orador brillante, King era odiado por los racistas americanos, lo cual llevaría a su asesinato, en 1968. Véase este impresionante fragmento de uno de sus discursos:

A nuestros más implacables oponentes les decimos: Hágannos lo que quieran, que nosotros los seguiremos amando. No podemos obedecer con toda conciencia

sus leyes injustas, porque no cooperar con la maldad es una obligación moral tan fuerte como la de colaborar con el bien. Métannos en la cárcel y los seguiremos amando. Tírenles bombas a nuestras casas y amenacen a nuestros hijos, y los seguiremos amando. Envíen a nuestra comunidad perpetradores de la violencia a la medianoche, encapuchados, y golpéennos y déjenos medio muertos, y los vamos a seguir amando. Sin embargo, pueden estar seguros de que los vamos a vencer con nuestra capacidad de sufrimiento. Un día ganaremos la libertad, pero no solo para nosotros mismos. Entonces habremos apelado de tal manera a su corazón y a su conciencia, que los venceremos al hacerlo, y nuestra victoria será una victoria doble¹.

Hacer el bien a los que hacen el mal es algo que funciona. Jesús predicó sobre esto entre multitudes, como aparece en Mateo 5:43-44: “Oísteis que fue dicho: ‘Amarás a vuestro prójimo y odiarás a vuestro enemigo’. Pero Yo os digo: amad a vuestros enemigos y orad por los que os persiguen”. Para muchas personas, estas lecciones parecen imposibles de llevarse a la práctica e incluso aterradoras. Pero deténgase y piense objetivamente: alguien que no hace el mal a nadie provocará espanto y admiración, “perderá” muchos enemigos y dejará una marca personal donde quiera que esté. Es decir, la ley del amor funciona.

La misma lección es dada por Salomón en el Antiguo Testamento y por Pablo en el Nuevo Testamento: “Si tu enemigo tiene hambre, dale de comer; si tiene sed, dale de beber” (respectivamente, en Proverbios 25:21 y Romanos 12:20). Cuando tratamos bien a quien nos hace mal, no le damos mucha alternativa: o esa persona cambia de comportamiento o queda contra la pared, sin tener cómo atacarnos, al menos ante los demás, por la actitud benigna y no belicosa que adoptamos. La tendencia es que se cree un juicio colectivo de condenación sobre lo que es perverso.

LA REGLA DE ORO

Por eso, todo cuanto queráis que os hagan los hombres, así también haced vosotros con ellos, porque esta es la ley de los profetas.

MATEO 7:12

Este es uno de los principios más simples del mundo y también uno de los más eficaces: trate a los demás como quisiera ser tratado. Imagínese cómo sería el mundo si el patrón tratara al empleado como quisiera ser tratado, y viceversa. Si las empresas ofrecieran a los clientes el mismo trato que les gustaría recibir. Y si los operadores de Wall Street trataran a los inversores con la misma lealtad con que quisieran ser tratados si cambiaran de lugar con ellos. Y si los servidores públicos trataran al público con el cuidado que quisieran recibir. Y si las empresas competidoras siguieran la Regla de Oro.

Por supuesto, ese concepto revolucionario no se aplica solo al trabajo, sino que resulta beneficioso en todas las interacciones humanas. ¿Qué pasaría si un cónyuge se colocara en el lugar del otro? ¿Y si padres e hijos se trataran como quisieran ser tratados? ¿Será que las personas se ayudarían más, serían más tolerantes? ¿Los vecinos respetarían los derechos unos de otros?

La lección que Jesús nos enseñó en Galilea fue canalizada también por Napoleón Hill, en su investigación sobre personas de éxito que se refiere a la Regla de Oro esencialmente como hacer a los demás solo lo que desearíamos que los demás nos hicieran a nosotros si estuvieran en nuestra situación.

Hill decía que esta ley era muy eficiente y que para comprenderla más fácilmente, deberíamos considerarnos como una especie de imán humano que atrae a los individuos cuyos caracteres se armonizan con el nuestro: “Afrontándolo, pues, como un magneto que atrae hacia nosotros a todos los que se armonizan con nuestras características dominantes, y que rechaza todo lo que está en desacuerdo con ellas; no debemos olvidar el hecho de que somos nosotros quienes constituimos ese imán y también que podemos modificar su naturaleza, para que él se corresponda con cualquier ideal que deseemos fijar y seguir. Y, lo que es más importante, no olvidemos que todo este proceso de transformación o modificación tiene lugar por medio del pensamiento”².

Sin embargo, más allá de atraer a las personas, esta ley hace que sus practicantes conquisten la confianza y la admiración de los demás. Como la carrera de cada cual y los negocios son resultado directo de las relaciones, las personas consideradas más confiables, agradables y simpáticas, cuya compañía es más apreciada por los demás, tomarán ventaja en el mercado de trabajo.

VALORANDO AL PRÓJIMO

De hecho, aunque el cuerpo es uno solo, tiene muchos miembros, y todos los miembros, no obstante ser muchos, forman un solo cuerpo.

CORINTIOS 12:12

Todas las personas, todas las funciones y todos los trabajos son dignos. Desafortunadamente, no todas las personas tienen esa percepción. No hay trabajo más o menos honrado. La sociedad necesita que todos hagan su parte para funcionar. Es como enseña Pablo: “Porque Dios ha combinado al cuerpo dando más abundante honor al que le faltaba, para que no haya fisura en el cuerpo sino que los miembros se preocupen por igual unos por otros; y cuando un miembro está sufriendo, todos los miembros están sufriendo conjuntamente con éste; cuando un miembro está siendo glorificado, todos los miembros se regocijan conjuntamente con este” (1 Corintios 12:24-26).

La conclusión es que todas las partes del cuerpo son importantes. Es decir, ¿qué pasaría si el dedo del pie, o el pie, o la mano, creyeran que no son importantes y

quisieran ser la cabeza? ¿Cómo funcionaría el cuerpo? El cuerpo necesita la cabeza, necesita la mano, necesita los pies. La misma percepción puede ser aplicada a un equipo, a un elenco o a una empresa. Por eso, sugerimos que usted valore a todas las personas, no importa en qué lugar de la jerarquía se encuentren.

En la Inglaterra del siglo XV, el rey Ricardo III, en la mayor batalla de su vida, eternizada por la genialidad de Shakespeare, gritó: “¡Un caballo! ¡Un caballo! ¡Mi reino por un caballo!”³. Es decir, hay momentos en que poco importa si usted es rey o no. Más vale una buena montura —o un buen caballero o un herrero para colocar una nueva herradura en el caballo— que toda la riqueza y el poder.

En el tablero de la vida cada pieza tiene su importancia. Cualquiera que sea la función que una persona ejerza, debe ser valorada. Y si usted ejerce una función humilde, debe enorgullecerse de ella.

Hay quienes no progresan porque creen que no deben o no pueden. Estamos en desacuerdo: cada uno de nosotros, sea la que sea la posición y función en que se encuentre, puede mejorar de vida. Sin embargo, si alguien está feliz donde está, no necesita crecer solamente para agradar a la sociedad. La idea es muy simple: valore al prójimo, valórese a sí mismo. Piense en todos los integrantes del equipo, en el equipo. Ame al prójimo como a usted mismo.

“La medida del amor es amar sin medida”.

SAN AGUSTÍN

1 Dr. Martin Luther King, Jr., sermón proferido en la Iglesia bautista de la avenida Dexter, en Montgomery, Alabama, Navidad de 1957. El Dr. King había escrito ese sermón mientras estaba preso por cometer actos de desobediencia civil no violenta durante el boicot a los autobuses de Montgomery.

2 Napoleon Hill, *A Ley do Triunfo* (La ley del triunfo) (Río de Janeiro: José Olympio Editora, 1997).

3 William Shakespeare, *Ricardo III*, acto 5, escena 4.

CAPÍTULO 17

LA LEY DEL ACUERDO

¿Acaso caminarían dos juntos, si no estuviesen de acuerdo?

AMÓS 3:3

La ley del acuerdo implica construir relaciones saludables y amistosas, tener buenos aciertos, evitar peleas, guerras y litigios innecesarios, buscar la paz siempre que sea posible y respetar la autoridad. El acuerdo es necesario incluso con los adversarios, y más aún con los colegas de trabajo, los socios, los clientes internos y externos, los proveedores, funcionarios y jefes; y fuera del ambiente de trabajo, con compañeros, hijos, padres, amigos. Además de evitar problemas, sirve para crear algo fundamental, que es la red de relaciones, conocida en el medio como *network*. Muchos olvidan que la colaboración —sea la nuestra en relación con los demás o viceversa— aumenta nuestras perspectivas de éxito.

Los expertos señalan que hay tres fases fundamentales en el desarrollo personal y profesional: la dependencia, la independencia y la interdependencia. En la fase inicial de la existencia (hablamos de un bebé) o de la vida laboral (pensemos en un profesional en formación), las personas dependen plenamente de quienes las rodean. En una etapa posterior, un adolescente o un profesional recién graduado se vuelve independiente en sus tareas fundamentales. Ya conoce qué hacer en la mayoría de las situaciones. Por último, la persona adulta o el profesional de alto nivel, seguramente se encontrará en la etapa más avanzada: la interdependencia. En esa fase, la persona sabe que necesita de mucha gente y que mucha gente necesita de ella.

Solo se mantienen en la cima aquellos que aprenden a cooperar con los demás y a obtener igualmente la cooperación de otros, creando una sinergia y un círculo virtuoso de desarrollo mutuo.

En este contexto de construcción de relaciones, es necesario saber convivir con todos los tipos de personas y superar las diferencias. Hay individuos que se vanaglorian de no llevarse nunca a la casa una ofensa, están siempre listos para la confrontación y poco dispuestos a perdonar. Son personas que tienen más dificultades para llegar a acuerdos y respetar la autoridad, lo que es muy desventajoso en el trabajo y en la vida.

Un fundamento muy utilizado por la legislación procesal es la búsqueda del consenso. Hay una máxima conocida entre los abogados de que “un mal acuerdo es mejor que una buena pelea”. Los conciliadores y jueces están obligados a buscar el acuerdo en muchas

disputas que llegan a juicio bajo el riesgo de que si no lo hacen darán lugar a la nulidad del proceso. El legislador tomó este cuidado para que se evitaran los retrasos en los conflictos, que consumen tiempo y recursos de las dos partes y del Estado.

De la misma manera, la diplomacia es un mecanismo para discutir los intereses entre estados soberanos y evitar conflictos. Las organizaciones internacionales y bloques regionales de países se esfuerzan por llegar a acuerdos que promuevan el comercio y el crecimiento mutuo y eviten las guerras.

EVITAR LAS GUERRAS

Ponte de acuerdo pronto con tu adversario, mientras estás con él en el camino, no sea que el adversario te entregue al juez, y el juez te entregue al alguacil, y seas echado en la cárcel.

MATEO 5:25

La idea aquí es evitar conflictos y buscar, siempre que sea posible, la paz. Cuando Dios instruyó al pueblo de Israel, en el tiempo de Moisés, estableció una ley acerca de la guerra: “Cuando te acerques a una ciudad para pelear contra ella, le ofrecerás primero la paz” (Deuteronomio 20:10). La confrontación armada drena recursos y debe ser la última opción. Como vimos en la ley del amor, Jesucristo fue más allá y enseñó a amar a los enemigos.

El apóstol Pablo también nos dejó una bella lección: “Nada hagáis por contienda o vanagloria; antes bien con humildad, estimándoos unos a otros como superiores a sí mismos, (...) que con actitud humilde cada uno de vosotros considere al otro como más importante que a sí mismo” (Filipenses 2:3). Esto no quiere decir que vamos a abandonar nuestra autoridad o dignidad, sino que no debemos fomentar conflictos o actuar con soberbia. Cuando ocupamos una posición de superioridad jerárquica, no es necesario ni recomendable ejercer nuestro poder con truculencia o grosería.

Todo el mundo valora a quien busca la solución de los conflictos y, por otro lado, ve con desconfianza a aquellos que, en vez de hacer acuerdos, fomentan más problemas.

En su clásico libro *El arte de la prudencia*, escrito en el siglo XVII, Baltasar Gracián, uno de los más importantes escritores del barroco español, da muchos consejos que son seguidos por estrategas y políticos. Uno de sus aforismos, titulado “En una palabra: ser santo”, alaba la virtud como eslabón de todas las perfecciones: “Tres ‘esos’ traen la felicidad: sabio, sano y santo. La virtud es el sol del pequeño mundo llamado hombre, y el hemisferio es la buena conciencia. Es tan bella que logrará la gracia de Dios y de las personas. (...) La capacidad y la grandeza deben ser medidas por la virtud y no por la suerte”¹.

El consejo dado por Gracián hace más de 300 años está en la Biblia hace dos milenios: “Pero así como es santo el que los llamó, sean santos ustedes también en todo

lo que hagan, pues está escrito” (1 Pedro 1:15). Nadie pierde por ser correcto y respetado por los demás. Por tanto, compórtese de tal manera que sus amigos y enemigos testimonien acerca de su dignidad.

Cuando somos reconocidos por nuestras virtudes, hay un efecto colateral. Pasamos a ser blanco de los malos y de los envidiosos, que intentarán deshacer la buena imagen que formamos. En esos momentos, tenga paciencia, no acepte ni retribuya provocaciones y deje actuar al tiempo. La verdad siempre vence. Si te están envidiando, eso es una señal de éxito. Una señal incómoda, pero, sin embargo, una señal.

De los cientos o miles de personas con las que tenemos que lidiar, puede ser que la mayoría no nos trate con el mismo respeto y consideración que nosotros demostramos por ellas. Eso es parte de la naturaleza humana. No es raro que se haga el bien y, a cambio, se reciba el mal, en forma de ofensas, maledicencias, trampas e incluso ingratitud.

Vea el ejemplo de Jesús. Él fue despreciado por buena parte de las personas con quienes entró en contacto y hasta de las que ayudó, pero eso no impidió que cumpliera su misión. Él ignoró la ingratitud y siguió adelante, alcanzando el éxito. Así es también como nosotros debemos proceder. De la gran cantidad de personas que ayudamos y con quienes nos portamos correctamente, conseguiremos poco a poco construir una legión de personas agradecidas, dignas y que estarán de nuestro lado. Esto exige tiempo y vale oro en la vida personal y profesional.

Por tanto, haga el bien, busque los acuerdos y la paz. Muchos se acercarán e intentarán aprovecharse de su buen carácter, pero otros estarán en busca de asociarse con su nombre, que será respetado. Algunos pocos, los más fieles, saldrán en su defensa hasta las últimas consecuencias. No se preocupe: no necesitará tantos amigos fieles a la hora de la dificultad. Solo unos pocos serán suficientes. No se olvide de que no es en los momentos de fiesta, sino en los de angustia, que usted descubre con quién puede contar: “En todo tiempo ama al amigo, y en la angustia se hace el hermano” (Proverbios 17:17). Hasta las horas difíciles son buenas en un aspecto, pues en ellas vemos quién realmente es nuestro amigo.

TENER UNA BUENA ACTITUD

Y un siervo del Señor no debe andar en peleas; al contrario, debe ser bueno con todos.

2 TIMOTEO 2:24

Uno de los secretos del arte de las relaciones es la discreción. Evite cansar a su interlocutor. No deje que la gente se harte de usted o lo considere un “aburrido”, o un “chicle”. Salga de la escena antes de ser invitado a hacerlo. No se muestre íntimo de quien aún no le ha dado intimidad. Salomón advierte: “No frecuente tu pie la casa de tu

vecino, no sea que él se hastíe de ti y te aborrezca” (Proverbios 25:17).

Evite autoelogiarse y colocarse en posiciones de privilegio sin ser invitado. Cuando tenga una reunión con alguien importante, sea objetivo, dé su mensaje y retírese educadamente diciendo que no quiere incomodar. Recuerde la frase clásica, atribuida al comandante Rolim Amaro, creador de las Líneas Aéreas TAM, de que es preferible contar con personas a quienes tengamos que frenar, que con personas a las que tengamos que empujar.

El orador y escritor Eduardo Almeida, quien trabaja en el área de entrenamiento y educación corporativa, afirma que hoy en día no basta con tener conocimientos técnicos; hay que tener también habilidad y actitud y saber relacionarse. En el Evento Educar², realizado en São Paulo, llamó la atención sobre el hecho de que el 80 % de los despidos son consecuencia de problemas de actitud (comportamiento) y apenas 20 % por fallas técnicas (conocimiento).

La investigación ejecutiva realizada por Catho acerca de la contratación, dimisión y carrera de ejecutivos señala que el 17,6 % de los despidos y renunciaciones se deben a problemas de relacionamiento (no relacionarse bien con otras personas del equipo o con el jefe, o no ser eficiente en la supervisión), el 4,5 % ocurre por demostrar poco dinamismo y el 9,3 % por ausencias y retrasos constantes. La falta de competencia técnica fue señalada como causa en el 14,7 % de los casos y el débil desempeño (no alcanzar los resultados deseados) en un 28 %³.

Una de las características importantes tanto para liderar como para formar parte de un equipo sano y productivo es la capacidad de no ofenderse por cualquier cosa, de perdonar y de olvidar errores y ofensas. No importunar con frecuencia, no sentir la necesidad de vengarse de otros o de devolver las palabras duras, tener espíritu de solidaridad, sea con las personas más débiles, sea con las de trato difícil, todo eso es relevante.

Evite, siempre que sea posible, involucrarse en peleas, disputas y litigios. Por increíble que parezca, al ser atacado la mejor defensa es no reaccionar. Es un método simple y eficiente, pero que requiere mucha disciplina. “Honroso es para el hombre dejar la contienda, mas el insensato no puede dejar de disputar” (Proverbios 20:3). La Biblia dice también que “La respuesta amable calma la ira; la respuesta grosera aumenta el enojo” (Proverbios 15:1). Al hacer la paz y no la guerra, usted se vuelve más agradable, camina un camino más ligero y, sobre todo, no pierde su foco, que es producir, no pelear.

Salomón dio también otros consejos importantes al decir que “la discreción del hombre le hace lento para la ira, y su gloria es pasar por alto una ofensa”.

O en otras versiones:

- “La prudencia consiste en refrenar el enojo, y la honra, en pasar por alto la ofensa”. (DHH)
- “El entendimiento del hombre detiene su furor; y su honra es disimular la ofensa”. (JBS)

- “El buen juicio hace al hombre paciente; su gloria es pasar por alto la ofensa”. (NBD)
- “La discreción del hombre le hace lento para la ira, y su gloria es pasar por alto una ofensa”. (NBLH)

Si las personas practicaran esas enseñanzas, difícilmente se involucrarían en confusión, pues, como dice el dicho, “cuando uno no quiere, dos no pelean”.

¿NO EXIGE EL MERCADO AGRESIVIDAD?

No trames el mal contra tu prójimo, mientras habite seguro a tu lado. No contiendas con nadie sin motivo, si no te ha hecho daño.

PROVERBIOS 3:29-30

Cuando sugerimos una postura pacífica y no belicosa, siempre surge un escéptico que plantea esta pregunta: ¿pero no exige el mercado agresividad? Sí, exige agresividad, pero no contra personas o empresas. La postura agresiva se refiere a la innovación, a la capacidad de atraer más clientes, a exponer mejor su producto, ofrecer mejores servicios, recortar costos y ser más productivo y eficiente.

Queremos superar a la competencia, pero eso no significa que queremos destruirla. Creemos que es posible convivir en el mercado, buscando ser el mejor profesional, o la mejor empresa, pero sin hacer el mal. Creemos que el mercado es grande y está en expansión: hay lugar para todos.

~~~~~ ● ~~~~~

“Sé como el sándalo, que perfuma el hacha que lo hiere”.

PROVERBIO CHINO

~~~~~ ● ~~~~~

1 Baltasar Gracián, *A Arte da Prudência* (El arte de la prudencia) (Río de Janeiro: Sextante, 2003), p. 220.

2 19º Educar – Congreso Internacional de Educación, 2011.

3 Catho. Investigación de los profesionales brasileños, 2013. <http://img.catho.com.br/site/landing/pesquisa-executivos/2013/images/pdf/CATHO_Apres_2013.pdf>.

CAPÍTULO 18

LA LEY DE LA UTILIDAD

Quien cuida una higuera comerá de su fruto, quien vela por su amo recibirá honores.

PROVERBIOS 27:18

La Biblia considera pecado que, pudiendo ser útiles, no lo seamos y que pudiendo hacer el bien, no lo hagamos. Pecado no es solo matar, mentir, cometer adulterio, robar, o sea, no es solo hacer cosas equivocadas. También es no hacer cosas correctas, por omisión. La omisión del bien es una conducta equivocada. Es lo que dice el texto: “Recuerden que es pecado saber lo que se debe hacer y luego no hacerlo” (Santiago 4:17). Ser útil es una resolución bíblica. Usted puede seguirla por motivos religiosos, para no pecar, o simplemente porque desea ser un buen profesional.

Muchos creen que no tienen que servir a los demás porque no necesitan a nadie. Escogen el aislamiento, por timidez o por orgullo. Con ello, establecen precozmente un límite para su desarrollo profesional. Jesús fue claro al afirmar: “Si alguien desea ser el primero, será el último de todos y el servidor de todos” (Marcos 9:35). Ser “servidor” puede ser entendido como ser útil a todos.

Por lo tanto, ninguna empresa lo contratará para que atienda su propia necesidad, o lo que usted requiere, sino para satisfacer las necesidades de la empresa. Una compañía tiene que ser rentable; si no, se quiebra. En la parábola de los talentos, que analizamos en el capítulo 7, en la sección de la ley del valor, Jesús abordó también un principio espectacular que se refiere a la confianza y al progreso en la carrera profesional. El siervo que alcanzó una rentabilidad del 100 % en el negocio de su patrón fue reconocido y premiado: “Bien, siervo bueno y fiel; en lo poco fuiste fiel, sobre mucho te pondré; entra en el gozo de tu señor” (Mateo 25:21).

¿Cuántos empleados aceptan o desean ser “fieles en lo poco”? La mayoría queda a la espera de un ascenso para solo entonces mostrar de qué manera es capaz de trabajar bien y con dedicación. Es lógico que aquel que no es fiel en lo poco jamás lo será en lo mucho.

¿Cómo alguien puede imaginar que un jefe va a ascender a posiciones más destacadas y con mayores ingresos a un trabajador que nunca mostró disponibilidad para servir? Muchas personas dejan de progresar en su carrera porque no producen de manera adecuada para la empresa y algunas veces incluso lesionan el patrimonio puesto

bajo su administración. Los resultados se habrán de ver en cualquier momento y los efectos negativos sobre este profesional serán una mera consecuencia de ello.

No obstante, el profesional comprometido, preparado, íntegro y que produce resultados será disputado por distintas empresas para cargos de excelencia. En algunos casos se hacen verdaderas subastas para ver quién consigue llevarse ese *crack* a su empresa, ofreciéndole el mejor salario y beneficios.

¿USTED SABE EN QUÉ ES MUY BUENO?

Puedo no estar donde quisiera estar; pero me siento feliz de saber que estoy en el camino.

JOYCE MEYER¹

Es una gran sugerencia para que usted descubra dónde será útil en la empresa: descubra aquello que hace muy bien y concéntrese en esa tarea. Y si todavía no es muy bueno en nada, trabaje para ser excelente en algo. Cuando alguien es útil, útil, útil... llega un momento en que se vuelve indispensable.

No importa si la empresa es suya o no, no importa si es de su familia o de un grupo extranjero. No importa si es buena o no lo es para su propia carrera o sus objetivos. Si usted está trabajando allí, sea útil para la empresa y para todas las personas con las que usted entra en contacto.

En el epígrafe que abre este capítulo, Salomón dice que “quien trata bien a su señor recibirá trato de honor”. Esto sucede en el reino de los cielos, pero no siempre en el plano terrenal. Un jefe, un gerente o una empresa inteligentes cuidarán muy bien a sus buenos empleados, manteniéndolos motivados y productivos. Pero no todos piensan o actúan así. Sin embargo, Dios dice que la persona que haga el esfuerzo por merecer recibirá “trato de honor”. Puede ser que ese “trato de honor” venga por medio de una invitación para prestar sus servicios en otro lugar. Si usted se empeña y hace un buen trabajo, pero no ha obtenido reconocimiento en el empleo actual, tarde o temprano podrá encontrar un trato mejor en otra empresa.

Si usted es gerente, preste atención a quien merece “trato de honor” y proporciónelo. Si usted es dueño, observe la recomendación bíblica: “El que cuida de una higuera comerá de su fruto”. Esto significa que sus empleados deben participar en los resultados de la empresa y recibir correctamente aquello a lo que tienen derecho.

Si la empresa está bien, debe dar buen trato a sus empleados (y, creemos, incluso a sus socios y proveedores de servicios). ¡No puede ser buena solo para los dueños! Actuando de manera justa y compartiendo con los empleados los “frutos de la higuera”, la empresa ganaría prestigio e incluso lealtad, y su resultado será lograr aún más éxito. Si la empresa está mal, esto puede ser el resultado de la no aplicación de este principio. ¿Quién sabe si la situación no cambiara para mejor si se adoptara este principio?

GANA-GANA

Hay quien reparte, y le es añadido más, y hay quien retiene lo que es justo, sólo para venir a menos.

PROVERBIOS 11:24

La Biblia va más allá del lugar común: quien gana demasiado probablemente está ganando porque alguien está perdiendo. No obstante, lo que parece pérdida para el otro, con el tiempo se va a transformar en pérdida para aquel que cree que está “tomando ventaja”.

Si un negocio es ventajoso solo para uno de los lados, no durará mucho tiempo y, probablemente, generará resentimientos, haciendo que la persona que se siente perjudicada se marche en busca de otro vínculo que no sea explotador, presivo o desigual. El objetivo suyo, por lo tanto, debe ser establecer relaciones positivas en las que todas las partes involucradas salgan ganando, y no solo usted.

Existen diversos tipos de relaciones:

- Pierde-pierde
- Gana-pierde
- Pierde-gana
- Gana-gana

La única que se mantiene en el tiempo y genera alianzas es la relación gana-gana. Por eso, el que gana más de lo que es razonable o justo lo hace para su propia pérdida. Tal vez alguien encuentre tonto dejar de ganar mucho si eso es posible, pero un estudio más puntual y sensato muestra que el lucro excesivo es peligroso para las relaciones sociales y comerciales.

En el estudio de la economía existe un gráfico conocido como “curva de Laffer”, que muestra que los ingresos tributarios solo son progresivos hasta un determinado nivel. Cuando la tributación se vuelve excesiva, los ingresos públicos provenientes de la tributación comienzan a “disminuir”, sea por evasión, sea por reducción de las actividades económicas que componen la base de recaudación².

Podemos afirmar que en todos los negocios la “curva de Laffer” tiene alguna aplicación: cuando alguien empieza a abusar de los socios, clientes, proveedores, patrones o empleados, la “ganancia” obtenida subirá hasta cierto punto y luego comenzará a descender. Y descenderá a niveles inferiores a los que ocurrirían si esa persona actuara de forma correcta y leal. La forma de la pérdida puede ser la quiebra de los negocios, la disminución de los pedidos, la falta de compañerismo o motivación, entre otras posibilidades.

No estamos propugnando que usted sea “un bonachón”, sino que sea bueno; no que

sea débil, sino que sea íntegro. Como ya dijimos antes, todo lo que usted haga volverá a usted. Esta es una verdad reconocida por muchos, incluso si es poco aplicada. Hoy cosechamos muchas cosas buenas porque las estamos plantando hace veinte, treinta años. Mientras más temprano empiece usted a plantar, y mientras más plante, más va a cosechar. La ley de la siembra, que trataremos más adelante, va a tener efecto cuando usted sea útil al prójimo y trabaje con la idea del gana-gana.

TRABAJO EN EQUIPO

Cada cual ayudó a su prójimo, y a su hermano dijo: Esfuérzate.

ISAÍAS 41:6

Ya sea para ser útil al equipo, o bien por la idea del gana-gana, la capacidad de trabajar en equipo es uno de los principales requisitos para el éxito en cualquier emprendimiento. Aquella imagen que muchos tienen de un científico solitario descubriendo una vacuna es algo que pertenece al pasado. La gran cantidad de información y recursos disponibles, de áreas del conocimiento y sus interfaces, tiende a requerir un trabajo en grupo. De la misma forma, uno no puede imaginarse hoy en día a un médico o abogado eficientes sin un equipo, y menos aún a un contador o a un ingeniero. Todos necesitamos ayuda y relaciones para producir más y mejor.

Hoy en día, es preciso crear equipos que trabajen de forma armónica. No es por azar que los grandes emprendedores se asocian con frecuencia a otras empresas o individuos para llevar a cabo sus objetivos. Y buscan principalmente a personas que siguen una misma línea de pensamiento.

La unión de dos o más mentes genera un todo que es mayor que la suma de las partes, lo que Napoleon Hill llamó *master mind*³, o mente maestra. Solos, muchos hombres exitosos no habrían logrado el éxito que alcanzaron trabajando en equipo. Solo un equipo es capaz de crear esa sinergia.

Jim Collins, autor del best-seller *Empresas hechas para vencer*, profesor de la Universidad de Stanford y uno de los más respetados pensadores en el área de la administración de empresas, hasta el punto que es considerado el sucesor de Peter Drucker, dijo en una conferencia en la Expo HSM Management Brasil 16 que necesitamos construir equipos en los cuales las personas apropiadas estén en las posiciones apropiadas. Para ello, dio algunos consejos. Las personas apropiadas:

1. Encajan en los valores principales de la empresa
2. No necesitan ser gerenciadas muy de cerca (son automotivadas y responsables)
3. Comprenden que, más que un empleo, tienen responsabilidades
4. Hacen lo que se comprometen a hacer (cumplen su palabra)
5. Tienen madurez tanto delante del espejo como de la ventana

6. Logran crecer conjuntamente con su cargo y sus responsabilidades
7. Sienten enorme pasión por la empresa y por lo que hacen

Vale la pena explicar el punto 5, que trata del espejo y de la ventana. Un mal profesional, cuando todo sale bien, mira hacia el espejo y juzga que el mérito del éxito fue suyo; pero cuando algo sale mal, mira por la ventana, buscando tirar la culpa a otra persona. Un buen profesional actúa de modo inverso: cuando las cosas funcionan bien, atribuye el éxito al equipo (va hacia la ventana), y cuando algo sale mal, se pregunta dónde se equivocó y cómo podría haber evitado el problema (mira al espejo).

~~~~~ ● ~~~~~

“Usted no puede tener éxito por mucho tiempo si maltrata a las personas a su alrededor”.

LEE IACocca

~~~~~ ● ~~~~~

1 Del original “I’m not where I need to be, but thank God I’m not where I’m used to be. I’m OK, and I’m on my way” (No estoy donde necesito estar, pero gracias a Dios que no estoy donde estoy acostumbrado a estar. Estoy bien y estoy en camino) (Disponible en: http://www.joycemeyer.org/articles/ea.aspx?article=im_ok_and_im_on_my_way).

2 Para mayor información sobre la curva de Laffer, ver <http://www.laffercenter.com/the-laffer-center-2/the-laffer-curve/>

3 Napoleon Hill, *As Leis do Triunfo* (Las leyes del triunfo) (Río de Janeiro: José Olympio Editora, 1997), p. 6.

CAPÍTULO 19

LA LEY DEL ASESORAMIENTO

Sin consulta, los planes se frustran, pero con muchos consejeros, triunfan.

PROVERBIOS 15:22

La ley del asesoramiento determina que antes de tomar decisiones importantes, usted debe escuchar a diferentes consejeros, preferiblemente con formación y visión del mundo diversas. Esta ley recomienda buscar una segunda opinión y, si es posible, hasta una tercera. La decisión final será suya, pero antes de golpear el martillo usted prestará atención a las personas sabias o leerá en abundancia sobre el tema.

Hay quien se aconseja solo con una persona, o con un libro, o analiza las circunstancias apenas desde un ángulo. Eso es pésimo. Los japoneses acostumbran decir que por pequeña que sea una piedra, nadie puede ver todos sus lados al mismo tiempo. Gandhi hablaba de que toda verdad tiene siete puntos de vista, todos correctos desde sus perspectivas, ninguno correcto al mismo tiempo y en las mismas circunstancias¹.

Tener solo a una persona como consejero es muy arriesgado, aunque sea su gurú, jefe, mentor, *coach*, pastor, padre, madre o quien sea. Errar es humano, por eso es bueno tener una “multitud” de consejeros, aunque usted tome más en consideración a este o a aquel. Se debe evitar escuchar tan solo a una persona, pues se corre el riesgo de elevarla a la posición de divinidad, y los diez mandamientos advierten sobre lo peligroso que es atribuir esa función a un ser humano. Y si usted no cree en Dios, ese es otro motivo para no entregar este “cargo” (o encargo) a otro ser humano.

El procedimiento de buscar muchos consejeros se recomienda también en Proverbios 24:5-6: “El hombre sabio es fuerte, y el hombre de conocimiento aumenta su poder. Porque con dirección sabia harás la guerra, y en la abundancia de consejeros está la victoria”. Trate de aprender con quien sabe más que usted.

Al escuchar a una persona, compruebe cuidadosamente si esa persona actúa de buena fe, analice su pasado y su experiencia, y trate de informarse si acaso tiene intereses personales en el asunto en cuestión. No siempre su consejero favorito domina bien el tema sobre el que usted está buscando opiniones. La dialéctica es importante para llegar a una conclusión sólida y bien fundamentada. Por lo tanto, si le es posible, escuche opiniones y versiones diferentes.

FEEDBACK

El hierro con hierro se afila, y un hombre aguza a otro.

PROVERBIOS 27:17

Cuando Salomón habla de “afilarse”, se está refiriendo a la enseñanza y al *feedback* (retroalimentación), que no deja de ser una forma de asesoramiento. Buscar y aprovechar el *feedback* marca un gran diferencial de excelencia, una forma de destacar nuestras competencias.

Feedback, en el campo de la comunicación, es “el retorno de parte de la energía o de la información de salida de un circuito o un sistema a su entrada”². En electricidad y electrónica, también se habla del *feedback*. En el día a día, es la capacidad de dar y recibir opiniones, críticas y sugerencias sobre lo que hacemos.

Para saber si estamos en el camino correcto, necesitamos la respuesta de las otras personas. El *feedback* puede orientar el lanzamiento de un nuevo producto, ayudar a discernir si el servicio de la empresa está complaciendo a los clientes, mejorar el rendimiento de los jefes y empleados e incluso ser el punto de partida para cambios importantes en el matrimonio y en las relaciones en general.

Según Raúl Candeloro, “como no se enseña a dar o recibir *feedback* en la escuela, lo aprendemos de la peor manera posible: con las cicatrices de nuestra falta de planificación y a partir de las respuestas inesperadas que la vida nos juega en la cara. Lo interesante es que sabemos criticar, pero dar retroalimentación es más que eso. Necesitamos aprender a hacer esto correctamente si en realidad queremos cambiar algo de forma constructiva”³.

Ningún líder o emprendedor llegará muy lejos si no desarrolla la capacidad de dar y recibir *feedback*. “Una empresa en la que todos se quedan amordazados, puede hasta ser lucrativa a corto plazo, pero con seguridad el ambiente de trabajo será tóxico y tendrá que cambiar si quiere crecer a largo plazo”⁴, añade Raúl.

En su libro *Qual é o tamanho dos seus sonhos?* (¿Cuál es el tamaño de sus sueños?), Ebenézer Bittencourt recuenta algunos consejos importantes sobre las ventajas y habilidades involucradas en el *feedback*⁵.

Ventajas

- Aumenta el compromiso de los liderados.
- Determina si el mensaje se escuchó, entendió y aceptó.
- Hace que las personas se sientan valoradas y deseosas de seguir al líder.

Habilidades involucradas

- Describir comportamientos, en lugar de evaluar a las personas.
- Ser específico, en lugar de generalizar.
- Enfocarse en el comportamiento sobre el cual el receptor del *feedback* puede

hacer algo al respecto.

- Hablar en su nombre, no “en nombre del grupo”.
- Aceptar responsabilidad por sus actos, percepciones y sentimientos.
- Asegurarse de que está buscando apoyar y no castigar.
- Procurar dar más *feedbacks* positivos que negativos.
- Verificar la claridad y la precisión de lo que se ha comprendido.

En el libro *Principios de liderazgo*, el experto en gestión Ken Blanchard dice lo siguiente: “Creo firmemente que el *feedback* es la estrategia más rentable para mejorar el rendimiento e inducir la satisfacción. Se puede hacer en poco tiempo, no cuesta nada y es capaz de lograr que los empleados cambien rápidamente”⁶.

¿Cuál fue la última vez que recibió o pidió un *feedback* sobre su trabajo o su comportamiento? ¿O sobre los productos que vende o los servicios que presta? ¿Qué tal lo está haciendo como padre, madre, marido, esposa, hijo, hija, amigo, amiga? Por medio de estas respuestas, usted podrá evaluar su desempeño y mejorarlo.

Al recibir comentarios positivos, agradézcalos, pero no se deje llevar por los elogios. Cuanto mejor se encuentra, mayor cuidado debe tener de no ser víctima del éxito y de creerse tan bueno que no puede equivocarse.

Al recibir un *feedback* negativo, agradézcalo también y verifique hasta qué punto la crítica es pertinente.

Encare el *feedback* como un informe pericial capaz de hacerle diagnosticar problemas y resolverlos antes de que se agraven. El *feedback* es un instrumento, una herramienta, un camino para su crecimiento personal. Y puede venir de las más diversas fuentes: amigos, colegas, mercado de trabajo, enemigos o competidores.

El primero y mejor de todos los *feedback* es el que obtenemos de amigos sinceros, que hablan la verdad para que podamos perfeccionarnos. Hay personas que son simplemente aduladores y que no están dispuestas a corregir, criticar o discrepar. No sirve de nada su opinión. Un buen amigo es aquel que nos acepta y nos ama, pero que es capaz de indicar dónde podemos mejorar. Salomón dice que “fieles son las heridas del amigo, pero engañosos los besos del enemigo” (Proverbios 27:6).

El segundo tipo de *feedback* es el que recibimos de personas que, aunque no sean amigas, están dispuestas a opinar. Es el caso de los compañeros de trabajo, por ejemplo. El tercero es el obtenido por el mercado, sea por el estudio de estadísticas, sea por la lectura de encuestas o cuestionarios.

Y aún otra fuente son los enemigos o competidores. No debemos guiarnos exclusivamente por lo que ellos dicen, pero sus críticas y comentarios, incluso si son malvados, pueden ser fuente de informaciones valiosas. Es posible que sus amigos y clientes eviten hablar abiertamente de sus defectos, pero sus enemigos no dudarán en indicar sus puntos débiles... algunos van a hablar directamente con usted, aunque la mayoría solo hará comentarios con terceros. Pero si la crítica llega a sus oídos y es pertinente, aprovéchela como lo que es: una dádiva, una oportunidad.

Es preciso tener valor y humildad para preguntar a las personas lo que piensan de nosotros y darles total libertad para criticarnos. Además, tenemos que ser lo suficientemente maduros para no ofendernos por opiniones contrarias a las nuestras, y lo suficientemente flexibles para vencer nuestra propia resistencia y esforzarnos por cambiar lo que sea necesario.

También es necesaria mucha cautela al aconsejar a alguien o dar *feedback*. Sea parco y cuidadoso al dar sugerencias o hacer críticas. No hable sobre asuntos acerca de los cuales no sabe o no tiene experiencia. Únicamente dé consejos si es realmente preciso y si la persona los solicita. Muchas personas piden consejo o *feedback*, pero en el fondo no desean oír la verdad. Si usted aconseja a una persona sabia, se sentirá agradecida, pero una persona insensata probablemente se sentirá irritada. Como dice Salomón: “No reprendas al escarnecedor, para que no te aborrezca; reprende al sabio, y te amará” (Proverbios 9: 8).

“El *feedback* es el desayuno de los campeones”.

RICK TATE

1 Adaptado de Mahatma Gandhi (Mohandas Karamchand Gandhi). *Autobiografía: Minha Vida e Minhas Experiências com a Verdade*, 5.^a ed. (Autobiografía: mi vida y mis experiencias con la verdad) (São Paulo: Palos Athena, 1999).

2 Definición del Diccionario de la RAE (Real Academia Española de la Lengua).

3 Raul Candeloro, Negocios, 69^a edición virtual [<http://www.catho.com.br/cursos/feedback>].

4 Ibid.

5 Ebenézer Bittencourt, *Qual é o Tamanho dos seus Sonhos?* 4.^a ed. (¿Cuál es el tamaño de sus sueños?) (Santa Bárbara d'Oeste, São Paulo: Noutética Publicações Ltda., 2009), pp. 48-49.

6 Ken Blanchard, *Princípios da Liderança* (Principios de liderazgo) (São Paulo: Garimpo Editorial, 2010), p. 13.

CAPÍTULO 20

LA LEY DEL LIDERAZGO

Los (...) que lideran bien (...) son dignos de doble honor.

1 TIMOTEO 5:17

Nadie asciende en la vida sin algún grado de liderazgo. Usted puede incluso no querer liderar a los demás, pero jamás tendrá éxito si no aprende al menos a ser líder de sí mismo. Y si aprende a liderarse a usted mismo, algo que pocos consiguen, acabará liderando a otras personas de una forma muy natural. Hágalo y los demás se van a inspirar en usted y a seguirlo.

El propietario de la red de enseñanza de idiomas Wizard, Carlos Wizard Martins, autor de *Desperte o milionário que há em você*¹ (Despierta al millonario que hay en ti) y de *Motivação, liderança e sucesso* (Motivación, liderazgo y éxito), ofrece varios consejos para quien desee ser líder, de los cuales seleccionamos tres:

- Sea un creador de soluciones, no de problemas.
- Enfóquese en las personas, no en las estructuras.
- Ame hacer lo que usted hace.

Otra cosa que Wizard presenta en sus libros es la idea de que no debemos intentar cambiar a los demás, sino más bien cambiarnos a nosotros mismos. Este es un gran camino no solo para el liderazgo, sino para el éxito. Como enseñaba Gandhi, aquel que no es capaz de gobernarse a sí mismo, no será capaz de gobernar a los demás.

El liderazgo se conquista con confianza, y la confianza se construye sobre tres pilares: carácter, competencia y comunicación. Un buen líder debe seguir la Regla de Oro, pues las personas siguen a quien las trata bien y con respeto. En el tratado clásico *El arte de la guerra*, Sun Tzu, uno de los mayores estrategas de todos los tiempos, enseña lo siguiente: “Considera a tus soldados como hijos bien amados, y ellos de buena voluntad morirán contigo”². Ya se ha atribuido a Napoleón Bonaparte una frase similar: “Trate a sus hombres como soldados y ellos lucharán por usted. Trátelos como hijos y ellos morirán por usted”.

La epístola de Pablo a los romanos resalta algunas conductas esenciales tanto para el buen líder como para cualquier profesional. Compruebe sus enseñanzas:

Tenemos dones diferentes, según la gracia que se nos ha dado. Si el don de alguien es... el de prestar un servicio, que lo preste; si es el de enseñar, que enseñe; si es el de animar a otros, que los anime; si es el de socorrer a los necesitados, que dé con generosidad; si es el de dirigir, que dirija con esmero; si es el de mostrar compasión, que lo haga con alegría.

El amor debe ser sincero. Aborrezcan el mal; aférrense al bien.

Ámense los unos a los otros con amor fraternal, respetándose y honrándose mutuamente.

Nunca dejen de ser diligentes; antes bien, sirvan al Señor con el fervor que da el Espíritu.

Alégrense en la esperanza, muestren paciencia en el sufrimiento, perseveren en la oración.

Ayuden a los hermanos necesitados. Practiquen la hospitalidad.

Bendigan a quienes los persigan; bendigan y no maldigan.

Alégrense con los que están alegres; lloren con los que lloran.

Vivan en armonía los unos con los otros. No sean arrogantes, sino háganse solidarios con los humildes. No se crean los únicos que saben.

No paguen a nadie mal por mal. Procuren hacer lo bueno a los ojos de todos.

Si es posible, y en cuanto dependa de ustedes, vivan en paz con todos.

No tomen venganza, hermanos míos, sino dejen el castigo en las manos de Dios, porque está escrito: “Mía es la venganza; yo pagaré”, dice el Señor. Antes bien, “Si tu enemigo tiene hambre, dale de comer; si tiene sed, dale de beber. Actuando así, harás que se avergüence de su conducta”.

No te dejes vencer por el mal; al contrario, vence el mal con el bien.

AUTORIDAD

No actúen como dominadores de los que les han sido confiados, pero como ejemplos para el rebaño.

1 PEDRO 5:3

Los emprendedores, los profesionales liberales y los trabajadores en general necesitan saber manejar la autoridad para ascender los escalones del éxito y de las buenas relaciones profesionales. Siempre habrá personas por encima y por debajo de nosotros y tenemos que conducirnos de forma correcta en ambas situaciones.

A los gerentes, jefes y superiores, recomendamos actuar con profesionalismo y de tal forma que no sean los primeros en desautorizarse a sí mismos.

Es importante que los subordinados no solo acaten, sino que respeten sus órdenes

tanto desde el punto de vista de la técnica como de la confianza. Viene al caso recordar al rey creado por Saint-Exupéry: “Toda autoridad se basa en la razón”³. O, como diría J. Oswald Sanders, “la verdadera grandeza, el verdadero liderazgo, no se alcanza sometiendo a los hombres a nuestro servicio, sino consagrándonos a ellos en servicio altruista”⁴.

Ya quien está en la posición de funcionario o proveedor de servicio debe tener otros cuidados. Ser respetuoso y agradable. No en el sentido de adular o hacerle la pelota al jefe, sino de servirlo bien. Cuando las circunstancias son favorables, eso es fácil. Pero la Biblia prevé cómo funciona nuestra mente y emoción e indica que, incluso en las situaciones adversas, cada uno haga prevalecer la fidelidad y el respeto a los otros, tengan ellos la razón o no la tengan:

“Siervos, estén sujetos a sus amos con todo respeto, no sólo a los que son buenos y afables, sino también a los que son insoportables”. (1 Pedro 2:18)

“Exhorta a los siervos a que se sujeten a sus amos en todo, que sean complacientes, no contradiciendo, no defraudando, sino mostrando toda buena lealtad”. (Tito 2:9-10)

Mantener el respeto a la jerarquía de trabajo es algo que está por encima del deber regular de un trabajador. La sujeción a la autoridad es una virtud rara en tiempos de individualismo y relativismo como los que estamos viviendo. Para los cristianos, es también un compromiso vinculado a la relación y a la dependencia con Dios.

La relación profesional permite, por su naturaleza, que la persona pida su dimisión y se libre de un mal jefe, que así perderá un buen trabajador. Nada peor que los patrones arrogantes, que creen que pueden hacer y decir lo que a bien tengan. Por otro lado, un empleado que no respeta a sus superiores tampoco es bien visto en el gremio. Así que cuando hablamos de la sumisión a la autoridad nos estamos refiriendo a tres cosas: (1) la elección, de modo que usted pueda salirse de un empleo o de una sociedad, si así lo quiere; (2) la responsabilidad de los empleados de respetar la autoridad; (3) la responsabilidad de los jefes de usar bien la autoridad de la que están investidos.

Todos conocemos al jefe insoportable y autoritario, que hace exigencias absurdas y nunca está satisfecho, y también el empleado “cómodo”, que no acepta ningún tipo de presión o ningún reproche y a quien todo le parece una “explotación” o “inadmisible”. Estos son casos extremos ante los cuales debemos actuar con paciencia, tolerancia y resiliencia. Si de hecho la situación no es manejable, lo mejor que usted puede hacer es terminar su servicio o contrato y no volver a trabajar con esa persona. Sin embargo, los niveles abusivos de presión o daño deben ser objeto de rechazo inmediato y, si los problemas superan el nivel razonable, busque la asistencia de un abogado, mentor o amigo más experimentado para evaluar la situación y cómo confrontarla. Si es necesario, use la ley: es su función protegernos.



“Liderazgo es influencia y no posición”.

JOHN MAXWELL



1 Carlos Wizard Martins, *Desperte o Milionário que há em Você* (Despierta al millonario que hay en ti) (São Paulo: Editora Gente, 2012).

2 Sun Tzu, *A Arte da Guerra: os Trece Capítulos Originais* (El arte de la guerra: los trece capítulos originales) (São Paulo: Jardim dos Livros, 2011), p. 101.

3 Antoine de Saint-Exupéry, *O Pequeno Príncipe* (El principito) (Rio de Janeiro: Agir, 2009), p. 38.

4 Adaptado del original: “True greatness, true leadership, is found in giving yourself in service to others, not in coaxing or inducing others to serve you” (La verdadera grandeza, el verdadero liderazgo, se encuentran al entregarse a los demás, no al persuadir o inducir a otros a que le sirvan). E. J. Oswald Sanders, *Spiritual Leader: Principles of Excellence for Every Believer* (Líder espiritual: principios de excelencia para cada creyente) (Chicago: Moody Publishers, 2007), p. 13.

PARTE V

LAS LEYES DE LA EVOLUCIÓN PERSONAL

CAPÍTULO 21

LA LEY DE LA GRATITUD

En cuanto al que paga el bien con el mal, no se apartará el mal de su casa.

PROVERBIOS 17:13

¿Sabe cuál es la diferencia entre un ser humano y un perro? Si usted recoge un perro de la calle, enfermo, abandonado y hambriento y le da la comida y el abrigo, los medicamentos y el cariño, nunca lo va a morder. En cuanto a los humanos, esta historia traduce muy bien el comportamiento de los seres humanos. La gratitud es una virtud rara en la actualidad. O no existe, o se acaba pronto. Pocos son los que tienen la conciencia de agradecer y no traicionar a quien les ayudó. Cuando Jesús curó a diez leprosos, solo volvió para agradecerse uno de ellos (Lucas 17:11-19), es decir, solo el diez por ciento del total. Así es la raza humana.

Estas lecciones deben servir para dos cosas. Primero, cuando alguien sea ingrato con usted, calme su corazón, pues esa es la regla. Segundo, no sea usted uno más de los ingratos que puebla el planeta Tierra. Esa es la ley de la gratitud.

Nunca sea desleal con quien le ha extendido la mano. Trate de cumplir su palabra y sus contratos y, si en algún momento eso no es posible, actúe con transparencia y claridad. Siéntese con quien usted tenga cosas pendientes por resolver y actúe de modo que todo sea decidido de la forma más positiva posible.

Hablar mal de los demás, emprender acciones judiciales que de antemano ya se sabe que no son justas, pasar secretos de la empresa a la competencia o hacer algo para perjudicar a los compañeros de trabajo o a los jefes son actitudes pésimas. Además de generar un daño y una carga moral, pueden perjudicar su imagen ante la sociedad y ante otros empleadores.

En las entrevistas de empleo, un buen método para evaluar a los candidatos es dejar que ellos hablen espontáneamente sobre su vida profesional. Muchos gerentes descartan de inmediato a quien habla mal de los antiguos superiores. Después de todo, si ella o él critican abiertamente al jefe anterior, ¿por qué no habrían de hacerlo con el nuevo?

La gratitud debe ser renovable. Trate de no olvidar a aquellas personas que le ayudaron. Es común que con el paso del tiempo las personas olviden quién les tendió la mano en un momento dado. Procure actuar de manera diferente, convirtiéndose en un profesional fuera de lo común.

Cuando se pone en práctica, la gratitud exige que se reconozca a quien debe

reconocerse con justicia. Y si es llevada más allá, hará que la persona siga otra ley, la de la generosidad.

“Cuando expresamos nuestra gratitud no podemos olvidar que la mayor prueba de apreciación no está en las palabras que pronunciamos, sino en aquellas por las que vivimos”.

JOHN F. KENNEDY

CAPÍTULO 22

LA LEY DE LA GENEROSIDAD

El que es generoso prospera; el que reanima será reanimado.

PROVERBIOS 11:25

La Biblia recomienda que seamos generosos, y que lo hagamos con alegría y desprendimiento. Este tipo de actitud se manifiesta de dos maneras: la persona no se aferra a lo que tiene y, por otra parte, no se incomoda con lo que los demás tienen. Existiendo la generosidad, la persona está dispuesta a regalar, a dar gentilmente lo que posee cuando percibe que alguien lo está necesitando.

Andrew Carnegie¹, el rey del acero a principios del siglo XX y en ese entonces el hombre más rico del mundo, fue el primer empresario en defender públicamente la postura de que los ricos tienen la obligación moral de repartir sus fortunas. Ayudó a construir 2.800 escuelas, bibliotecas, museos, etc. En 1901 vendió su fábrica siderúrgica por 480 millones de dólares y en el momento de su muerte, en 1919, había donado más de 350 millones. Suya es la frase “El hombre que muere rico, muere deshonorado”. Steve Jobs dijo en una ocasión que no tenía como objetivo “ser el habitante más rico del cementerio”. Warren Buffett y Bill Gates crearon el Giving Pledge, un compromiso según el cual los multimillonarios resuelven donar más de la mitad de su fortuna para entidades benéficas. Más de 40 multimillonarios ya han aceptado la invitación, entre ellos Larry Ellison, fundador de Oracle, el director de cine George Lucas, Mark Zuckerberg y Priscilla Chan, de Facebook. Recomendamos que usted no espere a volverse multimillonario para empezar a hacer donaciones a entidades benéficas².

Muchas personas optan por no donar porque creen que van a ser explotadas, o porque creen que quien recibe apoyo de entidades benéficas es perezoso, malandro o aprovechador. Otros dejan de ayudar por egoísmo o falta de desprendimiento. También hay quienes donan no por generosidad, sino por vanidad, para obtener beneficios o admiración en el medio social, o para demostrarse a sí mismos que son buenas personas.

Jesús también habló sobre la ayuda como estrategia política en una de sus parábolas: “Había cierto hombre rico que tenía un mayordomo; y éste fue acusado ante él de derrochar sus bienes. Entonces lo llamó y le dijo: ‘¿Qué es esto que oigo acerca de ti? Rinde cuentas de tu administración, porque no puedes ser más mayordomo mío’ ” (Lucas 16:2). Preocupado por la posibilidad de perder su cargo, el mayordomo tuvo una idea para intentar recoger gratitudes que le serían útiles en el futuro y mandó llamar a los

deudores de su señor. “¿Cuánto debes a mi señor?, preguntó al primero. Y él dijo: Cien barriles de aceite. Y le dijo: Toma tu cuenta, siéntate enseguida y escribe cincuenta. Después dijo a otro: ¿Y tú, cuánto debes? Y él dijo: Cien medidas de trigo. Y él le dijo: Toma tu cuenta y escribe ochenta”. Y procedió de la misma manera con otros deudores.

A pesar de la actitud errada del mayordomo, que le estaba causando un perjuicio al disminuir sus créditos, el hombre rico percibió que se trataba de una medida inteligente y la elogió: “Y alabó a aquel señor el injusto mayordomo por haber procedido prudentemente” (Lucas 16:8). Es decir, el hombre rico reconoció que la “generosidad” estratégica del mayordomo le abriría puertas al ser despedido.

Procure ayudar a quien está a su alrededor —por supuesto que no por motivos oscuros ni mucho menos con el dinero ajeno—, pues repartir es productivo y su buena acción quedará anotada en la mente y en el corazón de las personas. La ley de la generosidad funcionó para el autor William Douglas en diversas ocasiones, según relata a continuación:

Yo quería comprar un inmueble, pero cuando encontré al dueño, la venta a otra persona ya estaba casi cerrada. Días después, sin embargo, me contactó y me dijo que la propiedad era mía. Cuando firmamos la escritura, me hizo la confidencia de que había hecho todo lo posible para darme prioridad y que había cancelado la negociación con el otro interesado a la primera oportunidad. ¿Y cuál fue el motivo? Años atrás, su esposa, que trabajaba para mí impartiendo un curso se enfermó y, a pesar de que no pudo asistir a las clases, le pagué su salario. Esto no habría sido necesario, pues era un cursillo en el que los profesores solo recibían un pago si daban las clases. Pero yo quise pagar, pues sabía que ese dinero sería útil no solo para los gastos cotidianos de la profesora, sino también porque ella debía estar necesitando comprar medicinas. Cuando el dueño del inmueble me contó eso, ya habían pasado muchos años y su esposa había fallecido, pero mi actitud no había sido olvidada. Y fue entonces ella quien me garantizó la prioridad en un negocio que me interesaba.

Salomón dijo: “Echa tu pan sobre las aguas, porque después de muchos días lo hallarás” (Eclesiastés 11: 1). El autor, William Douglas, no actuó movido por interés, solo hizo lo que creía correcto y trató a la profesora como le gustaría ser tratado, tal como se lee en la ley del amor. Simplemente “echó el pan sobre las aguas” y después de muchos días lo encontró. Multiplicado.

Es imposible predecir de qué manera va a ser beneficiado por el bien que uno hace, pero de que eso va a suceder no hay ninguna duda.

Para ejercer ese principio, usted necesitará desarrollar la capacidad de no apegarse a las cosas o al dinero y a creer que cuanto usted más da, con mayor razón las cosas van a volver a usted. Esto también tiene relación con la Ley de la siembra. Conocemos docenas y docenas de casos en que alguien ayudó a muchas personas cuando estaba bien

y, en una crisis, fue socorrido por esas mismas personas. Claro que existen los ingratos y débiles de memoria, pero siempre habrá los que se acordarán de su generosidad y le extenderán otra vez la mano.

MARKETING SOCIAL

Cada uno tenga en vista no sus propios intereses, sino los de los demás.

FILIPENSES 2:4

La Biblia recomienda solidaridad y responsabilidad social. Muchas empresas prefieren negociar con proveedores y profesionales que tengan ese tipo de conducta. La generosidad debe ser practicada por motivos altruistas, pero hay compañías que llevan a cabo el así llamado “marketing social”, con el objetivo de ser bien vistas por la sociedad y beneficiarse de su buena imagen.

Para aquel que recibe el apoyo, da igual el motivo íntimo de quien está ayudando. El hambre o el frío se reducen aunque el donante esté haciendo algo “a medias”.

En un plano más elevado, desde el punto de vista humano, es claro que se espera más de las personas que solo querer posar de “buen-mozo” y que se haga algo más allá de dar limosnas y abrigo, aunque sean muy útiles para quien los necesita. Lo ideal es que se intente “enseñar a pescar, en lugar de regalar un pescado”.

Tenemos mucha confianza en las obras sociales que estén enfocadas no solo en las necesidades inmediatas, sino en retirar a las personas de una situación de carencia y miseria. Los programas de ayuda, tanto gubernamentales como no gubernamentales, deben preocuparse también de crear una “puerta de salida” de la pobreza. La educación y la formación profesional son buenas estrategias para devolver su dignidad a las personas.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Garantiza el bienestar de tu siervo; que no me opriman los arrogantes.

SALMOS 119:122

Cuando hablamos de responsabilidad social, no nos estamos refiriendo solamente a ayudar a los pobres o a ser solidarios con los demás. Estamos pensando también en la distribución de beneficios, el uso responsable del beneficio, la responsabilidad por el medio ambiente y el respeto por los valores universales.

A pesar de que todavía son minoría, algunos empresarios exitosos están preocupados por estas cuestiones. Un reportaje realizado por la revista *Exame* generó una discusión

interesante acerca de cómo la población y el mundo corporativo consideran el beneficio. El argumento dice que “la población brasileña, en general, no está de acuerdo en que la ganancia sea la finalidad principal de una empresa. Cuestionados por el Instituto Vox Populi sobre cuál es la misión de una compañía privada, el 93 % de los brasileños mencionan la generación de empleos, contrariando la opinión del 82 % de los presidentes de empresas, que citan el beneficio en primer lugar”³. Sin embargo, hay compañías que ven el lucro de manera menos absoluta, como Natura, que cree que “la misión de la empresa es crear valor para la sociedad”⁴.

Por todo ello, usted debe preocuparse por estos conceptos y valores universales: respetando las leyes, la salud de las personas, el medio ambiente, dividiendo el beneficio y buscando elegir algún tipo de obra social para contribuir con ella.

En cuanto a los proyectos sociales, entendemos que corresponde al Estado proporcionar amparo a los más necesitados, y que no es correcto que el Estado pretenda transferir esa carga a terceros. Sin embargo, nada impide que las empresas y personas del común se interesen por el asunto, incluso porque los beneficios de hacer el bien se extienden también para aquellos que lo practican.

PARTICIPACIÓN DE LAS GANANCIAS

Todo el día codicia, mientras el justo reparte sin cesar.

PROVERBIOS 21:26

Hoy en día, las empresas tienen muchos sistemas de premios, motivaciones y comisiones, lo cual es positivo. La idea es que al final de un período de escrutinio, sea mensual, semestral o anual, las empresas distribuyan parte del beneficio obtenido entre los empleados o colaboradores. Esto no solo es un factor motivador, sino también un modo de distribuir ingresos, enriquecer a las personas y estimular la economía.

Como ya vimos en la Ley de la utilidad, “quien cuida de una higuera comerá de su fruto, y quien vela por su amo recibirá tratamiento de honor” (Proverbios 27:18). Si su empleado ayudó a cuidar la “higuera” y la empresa fue bien tratada, nada más justo que ser honrado y recibir parte del fruto. No solo en salario y derechos laborales, sino también algo más, ya sea en forma de participación en los resultados, apoyos para hacer estudios, becas, viajes, etc.

“La verdadera generosidad es una ofrenda; dado libremente y por amor puro. Sin ataduras. Sin expectativas”.

SUZE ORMAN

-
- 1 Carnegie Corporation of New York, *Andrew Carnegie's Story* (La historia de Andrew Carnegie). <<https://www.carnegie.org/interactives/foundersstory/#!/>>
 - 2 Para más información y acciones concretas del movimiento, consulte <http://givingpledge.org>.
 - 3 Gurovitz, Helio; Blecher, Nelson, “El Estigma do Lucro” (El estigma del beneficio). Acceso: 30 de mayo de 2005. <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/839/noticias/o-estigma-do-lucro-m0040657>>
 - 4 Natura Brasil, Relações com Investidores (Natura Brasil, Relaciones con inversores), “A Empresa” (“La empresa”). <<http://natu.infoinvest.com.br/static/ptb/a-empresa.asp?idioma=ptb>>.

CAPÍTULO 23

LA LEY DE LA SATISFACCIÓN

(...) si tenemos qué comer y con qué vestirnos, ya nos podemos dar por satisfechos.

1 TIMOTEO 6:8

Si usted logra sentirse contento donde está, eso le dará más paciencia y serenidad para crecer, si así lo desea. O, si no quiere crecer, para quedarse feliz donde está con lo que ya tiene. Para dar tan solo un ejemplo, es posible que alguien sea feliz siendo defensor público, pero, por imposición de los padres o de la sociedad, se postula a un concurso para ascender a juez y se vuelve una persona frustrada.

En el libro *Clásicos del mundo corporativo*, Max Gehringer se refiere de manera muy pertinente a esta cuestión al contar la historia de Valdemar¹:

En una empresa en la que trabajé, había un vendedor llamado Valdemar. Adoraba ser vendedor, hasta el punto que cuando alguien le pregunta su nombre, respondía: “Valdemar, con v de vendedor”. Valdemar era tan bueno que un día decidimos promocionarlo a supervisor. Llamamos a Valdemar, se lo comunicamos y cuando estábamos esperando que Valdemar saltara de la silla, abrazara a todo el mundo y empezara a llorar de emoción, simplemente respondió:

—Agradezco de corazón. Pero no, gracias.

El gerente de Valdemar se puso furioso. Lo increpó:

—¿Cómo, Valdemar? ¿Le ofrecemos una oportunidad de estas y usted la rechaza? ¿Usted no tiene ambición?

Valdemar respondió:

—Claro que tengo ambición. Mucha. Mi ambición es ser el mejor vendedor de esa empresa.

Gehringer cuenta que los años pasaron y Valdemar continuó en su función, feliz de la vida. Todos empezaron a preguntarse cuántos ‘Valdemar’ habría en la empresa, personas que estaban felices haciendo lo que hacían. Que no estaban dispuestas a intercambiar media hora de convivencia con la familia, al final del día, por un 10 % más de salario y una hoja de vida más extensa. Que no tenían ningún interés en ser ascendidas, al contrario de lo que imaginaban los ambiciosos gerentes y directores. “En el fondo,

quienes dan una sustentación a las empresas son los ‘valdemares’. Los directores vienen y van, pero los ‘valdemares’ se quedan. No quieren más salario, quieren más respeto. En las empresas hay día para todo, pero cada día es el día de Valdemar. Aquel colaborador tan eficiente y tan provechoso que sus superiores ni saben su nombre”², concluye el autor.

La empresa necesita trabajadores así. Es interesante indicar que en numerosas ocasiones vimos profesionales que querían ser ascendidos, lo lograron y no les fue bien en los nuevos papeles. Lo ideal es que cada uno haga lo que hace mejor. Y, a nuestro juicio, el Valdemar citado por Gehringer es una persona exitosa.

De manera general, la sociedad define al profesional exitoso como alguien que tiene dinero, fama, poder, influencia y un montón de gente trabajando para él. Pero esa visión viene siendo cuestionada por aquellos que creen en conceptos más refinados. Éxito, según esa nueva perspectiva, es estar bien consigo mismo, y gozar del respeto en su comunidad³. Todo esto, a veces, puede ser más importante que la fama y el poder. ¿Qué considera usted fundamental? ¿Lograr una realización personal plena basada en sus propios principios o alcanzar lo que otros llaman éxito?

Para el mundo globalizado, el éxito es obtener un diploma universitario, tener un automóvil cero kilómetros importado, adquirir un apartamento propio y conquistar la presidencia de una gran empresa. Es llegar, preferiblemente, a la cima. Pero, como mencionamos antes, tanto para la Biblia y para las personas que tienen una visión más sabia de la vida, la mayor victoria es estar bien en el lugar en que se está, satisfecho con lo que se tiene. El éxito es la forma en que se camina, no el destino hacia donde se está yendo. Es, sobre todo una trayectoria en la que la persona, independientemente de donde esté, continúa evolucionando —y aquí no estamos hablando solo de aspectos financieros.

Su propia vida, por ejemplo, puede ser sensacional actualmente, según su propia evaluación. Pero no para muchas personas que solo lo considerarán exitoso cuando aparezca en alguna portada de revista. No siempre el sentido común es lo que a mediano y a largo plazo conduce a los aplausos y al éxito. Algunas acciones inmediatistas son trampas capaces de destruir la vida financiera, familiar, profesional, etc. Sobre este tema, Salomón afirmó que: “Hay camino que parece derecho al hombre, pero su fin es camino de muerte” (Proverbios 16:25).

¿Cuál es la regla que usted utiliza para medir el éxito? Si usted se encuentra bien, equilibrado, consciente de lo que quiere, dónde está y a dónde quiere ir, será capaz de estudiar, de trabajar, de cuidar de su salud, de sus relaciones y de ser una persona de éxito integral. Por otro lado, eso no significa que usted necesita desear más y más, sin lograr detenerse nunca.

Como decía Laurence Peter, autor del famoso *Principio de Peter* —que critica la promoción de funcionarios a cargos para los que no están preparados—, es necesario que la persona se sienta satisfecha al detenerse. En el libro *La competencia al alcance de todos*, él hace un llamado de alerta: “En una sociedad basada en el ascenso permanente es difícil conseguir detenerse y sentir paz. En un mundo en que la cantidad, la riqueza y

el poder tienen más valor que la calidad y la autorrealización, la tendencia es confundir ascenso con satisfacción”⁴.

A veces, la felicidad y la realización están en ascender un poco más, o tener un poco más de dinero para utilizar, pero otras veces la inteligencia está en reducir el propio ritmo. Creemos que es necesario mucho esfuerzo y dedicación para ascender en la vida y mantenerse actualizado, pero al mismo tiempo pensamos que el crecimiento debe ser algo natural, creado con bases sólidas y autosostenibles. A partir de cierto punto, la atención a la familia y el ocio pueden ser un poco mayores, así como la atención al cuidado de la salud, pues con el paso de los años nos hacemos más susceptibles a una serie de enfermedades. Crecer indefinidamente, por lo tanto, puede no ser sabio, como podemos ver en la divertida historia de Otto M. E. Canico, contada por Laurence Peter.

Otto M. E. Caniquo, operario competente de la Oficina Mecánica Faz-Todo Ltda., vivía satisfecho con su trabajo porque no tenía que lidiar con papeles y escrituras. Cuando quisieron promocionarlo a un cargo de gerencia, se sintió tentado a rechazar el honor. Su mujer Winnie, una de las integrantes más activas de la Liga de Mejoramiento Social de las Mujeres, insistió para que aceptara la propuesta. Con el aumento del salario que iba a recibir, la familia mejoraría de estatus social y económico, la mujer podría incluso presentar su candidatura a la presidencia de la Liga, y la pareja compraría otro vehículo, ropa nueva y una moto pequeña para el hijito.

Otto no quería cambiar su trabajo de mecánico por la oficina, pero se dejó abrumar por la insistencia de la mujer y aceptó la promoción. Ahora, solo seis meses después, acabó haciéndose con una señora úlcera. El médico lo condenó a una dieta de aquellas, prohibiéndole hasta probar el alcohol. Winnie acusa al pobre Otto de tener un enredo amoroso con su nueva secretaria, lo cual —según los comentarios— causó su dimisión de la presidencia de la Liga. Él dedica largas horas de esfuerzo a un trabajo que lo deja frustrado y todas las noches llega a casa profundamente enojado. El matrimonio, por supuesto, se está yendo a pique.

Boncara, otro mecánico muy competente y compañero de trabajo de Otto, también fue tentado con una oferta de promoción. Su mujer, Sally, sin embargo, sabía cuánto le gustaba su trabajo y que no quería afrontar las responsabilidades de un nuevo cargo que detestaba. Resultado: continuó trabajando en su empleo, dejándole las úlceras al pobre Otto. Continuó siendo un hombre sonriente y muy popular en el barrio, donde era considerado “el líder de la juventud”. El vecindario se enteró de lo que había sucedido y, para cooperar con él, la gente comenzó a llevar sus automóviles a reparar al Taller Faz-Todo Ltda. Sus patronos notaron cuánta era su valía en el negocio y lo gratificaron con una jugosa bonificación, un contrato ventajoso y todos los aumentos de salario que la compañía permitía.

Boncara consiguió comprar un automóvil nuevo, ropa para su familia y una bicicleta para el hijito. Los Boncaras llevan una vida cómoda y satisfactoria. El éxito del matrimonio de ambos es motivo de envidia de los vecinos y amigos, y ambos gozan de un gran prestigio en la comunidad, lo cual le dio al pobre Otto una segunda úlcera.

La historia de estos dos hombres puede ser muy útil para entender la ley de la satisfacción. No debe uno desesperarse por el crecimiento, menos aún cuando ya se está en una buena situación. La capacidad de satisfacerse a uno mismo es un antídoto para impedir que el éxito lo esclavice.

~~~~~ ● ~~~~~

“El que ama el dinero no se saciará de dinero, y el que ama la abundancia no se saciará de ganancias. También esto es vanidad”.

ECLESIASTÉS 5:10

~~~~~ ● ~~~~~

1 Max Gehringer, *Clássicos do Mundo Corporativo* (Clásicos del mundo empresarial) (São Paulo: Globo, 2008), pp. 97-98.

2 Ibid.

3 Referências: Roberto Shinyashiki, *Sucesso é Ser Feliz* (El éxito es ser feliz) (São Paulo: Editora Gente, 2012).

4 Laurence J. Peter, *A Competência ao Alcance de Todos: As Receitas de Peter* (Como ser Criativo, Confiante e Competente) (La competencia al alcance de todos: las fórmulas de Peter [Cómo ser creativo, seguro y competente]) 4ª ed. (Rio de Janeiro: José Olympio, 1994), pp. 21, 24 y 127.

CAPÍTULO 24

LA LEY DE LA EMPLEABILIDAD

*Muchos hombres proclaman su propia lealtad, pero un hombre digno de confianza,
¿quién lo hallará?*

PROVERBIOS 20:6

Ya hemos visto hasta aquí un conjunto de leyes bíblicas fundamentales para que usted alcance el éxito. Quien siga estas orientaciones estará cumpliendo con la ley de la empleabilidad y poniendo en práctica un sistema de conducta en el cual la marca principal es el equilibrio. Como los textos de la Biblia poseen una conexión íntima entre sí, esta ley es, en el fondo, una revisión de actitudes y comportamientos propuestos por otras leyes ya citadas. Esta ley de la empleabilidad también podría ser llamada ley del conjunto.

El éxito resulta de una combinación de atributos reconocidamente valiosos, que son aceptados de manera unánime tanto entre los grandes empresarios como entre las personas del común. Y no es mera coincidencia que estas características sean enseñadas y recomendadas vigorosamente por la Biblia.

El mercado de trabajo busca a alguien que sea:

1. Trabajador
2. Competente
3. Honesto
4. Simpático
5. Leal/confiable
6. Decidido/persistente
7. Paciente
8. Humilde
9. Contagiado de espíritu de equipo
10. Resiliente

Las tres primeras cualidades enumeradas son indispensables. Para ser buen socio, compañero, jefe, empleado o prestador de servicios, es necesario poseer las tres. Ya mencionamos antes los tres predicados que Warren Buffett considera esenciales para la contratación de alguien y que guardan relación directa con las primeras cualidades de

nuestra lista: energía, inteligencia e integridad.

Energía = dedicación al trabajo (ser trabajador)

Inteligencia = competencia, conocimientos y habilidades (ser competente)

Integridad = honestidad (ser honesto)¹

El detalle que no se puede olvidar es que estas tres características necesitan coexistir simultáneamente. No sirve de nada si un profesional:

- a. Es honesto, pero perezoso o incompetente
- b. Es trabajador, pero no sabe trabajar correctamente o bien utiliza su energía y disposición para perjudicar a la empresa
- c. Es competente, pero perezoso o ladrón

Si usted reúne honestidad, competencia y efectividad en el trabajo que hace, tendrá empleo adecuado, y, si lo pierde, va a conseguir otro empleo rápidamente. Si su carrera no está en el rumbo que usted quisiera, piense si hay cambios que se deben hacer para ponerla en el camino correcto.

Las otras siete características son muy importantes, pero, dependiendo de las circunstancias, no tener algunas de ellas puede no ser un problema insoluble. De acuerdo con la actividad en la cual usted se desempeña, una u otra de ellas puede tener una relevancia mayor o menor, pero todas ayudan en la construcción de un gran empresario o profesional.

Nadie que sume las tres cualidades esenciales y un buen conjunto de las otras siete se va a quedar mucho tiempo sin escuchar propuestas de trabajo, asociación o inversión. El éxito viene como efecto, no como objetivo, y sucede porque el mercado admira y busca esas virtudes, no importa por qué razones la persona las posee. Otra característica bastante apreciada es la capacidad de liderazgo. Quien reúne las cualidades ya citadas suele ser un líder natural.

Como dijimos anteriormente, una empresa no lo contratará a usted por las necesidades que usted tenga, sino por las necesidades de la empresa. Por lo tanto, sea imprescindible. Las personas son imprescindibles ya sea por algún atributo muy especial o por una combinación de factores que las hacen necesarias. Ambas cosas se pueden alcanzar con estudio y entrenamiento.

De cualquier forma, lo que más cuenta para la empleabilidad es el conjunto. Observe que algunas personas no son muy “hermosas”, pero son consideradas atractivas, o son bastante populares. Esto ocurre a causa de su “conjunto”. Varios directores que nunca han ganado un Óscar ya fueron premiados por la Academia de Artes y Ciencias Cinematográficas por el “conjunto de la obra”. De una manera general, una única calidad muy especial, por mayor y más espectacular que sea, no garantiza el éxito: es necesario una serie de atributos secundarios, aunque la persona no se destaque tanto por ellos.

Todos los seres humanos tienen cualidades y defectos, pero serán adorados o detestados en razón del “conjunto”, o sea, de la suma de todo. Por eso, decimos que lo más importante es tener un conjunto positivo. Algunas personas se enfocan en arreglar los puntos débiles, otros en aprovechar los puntos fuertes. Sin embargo, cualquiera que sea su estrategia, cuide el conjunto. No es fácil, pero las recompensas que se deriven serán generosas y duraderas.

CONJUNTO DE PRÁCTICAS DE GESTIÓN

Los exhorto a que vivan de una manera digna de la vocación con que han sido llamados, con toda humildad, mansedumbre y paciencia, soportándose unos a otros por amor.

EFESIOS 4:1,2

La ley de la empleabilidad recomienda que la persona tenga un abanico de cualidades. Es un conjunto de virtudes y valores que marcan una diferencia. Esta misma idea, la de un conjunto de vectores, puede ser aplicada en la gestión de la empresa. Todo emprendedor o gestor puede hacer un diagnóstico de lo que debe ser hecho o chequeado usando la Biblia como una brújula, una guía de validación de sus negocios y planes. La Biblia tiene una visión multidisciplinar que, aunque no sistematizada en su contenido (incluso porque este no es el foco de las Escrituras), proporciona claridad en relación con diversas prácticas buenas.

Es claro que la Biblia no usa los términos técnicos que son corrientes en la actualidad, pero conceptualmente habla de temas actuales, como, por ejemplo, el *stop loss*, concepto moderno que significa interrumpir las pérdidas: “Mirad por vosotros mismos, que no perdamos las cosas que hemos trabajado, sino que recibirá una recompensa completa” (2 Juan 1:8).

La cuestión del flujo de caja, por ejemplo, está en Lucas 14:28-32: “Porque, ¿quién de vosotros, queriendo edificar una torre, no se sienta primero y calcula los gastos, a ver si tiene lo que necesita para acabarla?”. Estos son solo algunos ejemplos, pero si usted desea profundizar en este estudio, puede analizar los pasajes bíblicos que relacionamos a continuación:

| Planificación | |
|------------------------------------|--|
| Logístico/financiero | Lucas 14:28-32; Josué 1:11 |
| Jurídico | Romanos 13:3, Lucas 20:25 |
| Ambiental | Proverbios 12:10; Eclesiastés 3:18; Génesis 1:28 |
| Inversión, innovación, creatividad | 2 Crónicas 26:15 |
| Búsqueda de excelencia | Proverbios 22:29 |

| | |
|--|------------|
| Establecer límite para las pérdidas (<i>stop loss</i>) | 2 Juan 1:8 |
|--|------------|

| Gestión de personas | |
|---|---------------------------------|
| Aprovechar sus mejores habilidades | Efesios 4:1,2 |
| Valorar todas las actividades | 1 Corintios 12:20-21 |
| Meritocracia | Apocalipsis 3:21 |
| Liderazgo | Proverbios 28:1,4 |
| ¿Las personas están entendiendo lo que deben hacer? | Hechos 8:30 |
| Comunicación/conectividad | Juan 15:4 |
| No causar daño a terceros y solidaridad | 1 Samuel 25:7; Eclesiastés 11:2 |
| Generosidad | Eclesiastés 11:1,2; Mateo 10:8b |

| Valores en la administración | |
|------------------------------|---------------------------------|
| Ética y transparencia | Juan 7:4; Josué 7:19 |
| División de resultados | Proverbios 27:18; Hechos 2:45 |
| Disposición para invertir | Santiago 4:13; Eclesiastés 11:1 |

SUERTE

La suerte pone fin a los pleitos, y decide entre los poderosos.

PROVERBIOS 18:18

La cuestión de la suerte es tratada por el rey Salomón, como podemos ver en el epígrafe de esta sesión. Esto nos recuerda que a veces, cuando dos adversarios (atletas, equipos, empresas) son tan buenos que sus fuerzas son equivalentes, es posible que la suerte se convierta en el fiel de la balanza. En esas ocasiones, lo que podemos hacer es estar lo más preparados que podamos, dar nuestro mejor esfuerzo y esperar los resultados. Si vencemos, podremos conmemorar y honrar al adversario. Si perdemos, tendremos resignación y nos preparamos aún mejor para que, la próxima vez, nuestra superioridad sea decisiva, no dejando el resultado en manos de la suerte. O, al menos, que, habiendo hecho nuestra parte, la suerte pueda sonreír para nosotros.

~~~~~ ● ~~~~~  
 “Las acciones hablan más alto que las palabras”.

ABRAHAM LINCOLN  
 ~~~~~ ● ~~~~~

1 Warren Buffett, *3 Things Buffet Looks for in People* (Tres cosas que hay que buscar en las personas).
<<http://www.warrenbuffett.com/3-things-buffett-looks-for-in-people/>>

CAPÍTULO 25

LA LEY DE LA SIEMBRA

(...) todo lo que el hombre siembra, eso también segará.

GÁLATAS 6:7

Cerramos nuestra lista con la universalmente conocida ley de la siembra porque ella es, así como la ley de la empleabilidad, una buena forma de resumir todo lo que hemos abordado. La empleabilidad resume las cualidades personales, y la siembra, la lógica de funcionamiento del éxito.

Todos reconocen que, por regla general, las actitudes consideradas correctas traen efectos positivos y otras, consideradas erróneas, producen efectos negativos. La observación de la realidad lo demuestra. En general, el trabajo trae beneficios y robar, problemas. Y así sucesivamente.

El hecho de que las religiones recomiendan las actitudes correctas puede inducir a la gente a pensar que este es un tema puramente religioso. No lo es. Las religiones acostumbran hablar del cielo, del infierno, de formas de expiación de los pecados y de redención, etcétera, pero ese no es nuestro objetivo. Nuestro enfoque es el éxito y, desde el punto de vista intelectual y lógico, los resultados positivos no son un privilegio de quien tiene fe, sino de quien sigue los valores que generan el éxito. Desde la perspectiva de la vida cotidiana, un ateo que siga las leyes bíblicas aquí citadas será profesionalmente mucho más respetado que un devoto que no las siga. Las leyes del éxito no discriminan a nadie.

La ley de la siembra también es conocida como la ley del retorno, por la relación de causa y efecto: usted cosecha lo que planta. Todo lo que usted hace a usted vuelve. Todas las fuentes de sabiduría humana son unánimes en decir esto: las religiones, la filosofía, los tratados de química y de biología, la física tradicional (leyes de Newton) y hasta la física cuántica. No es posible que todos estén equivocados. Eventualmente, lo que usted hace a usted vuelve como si fuera un búmeran.

Además de volver, todo lo que usted haga volverá multiplicado. La vida funciona como un búmeran multiplicador. Usted planta la semilla de una fruta y tendrá varias en el futuro; usted le abre el espacio a un virus y se convertirá en millares.

Usted es libre para sembrar o no, y para elegir lo que siembra, pero es esclavo de sus elecciones. Al menos, hasta el día en que resuelva comenzar a plantar otros tipos de semillas.

Muchas religiones estiman eso como un principio negativo: “No haga a los demás lo que no le gustaría que le hicieran a usted”. Ya esto es una gran cosa, pues lo que usted le hace a otro se le va a regresar un día, de modo que si usted no hace el mal, no lo va recibir de vuelta. Jesús, por su parte, llevó ese principio al campo positivo, de la asertividad y de la acción, afirmando: “Haz a los demás todo lo que quieras que te hagan a ti” (Mateo 7:12).

No se quede inmóvil esperando a que las cosas sucedan. ¡Comience a poner esto en práctica ahora mismo! De tal manera, este principio se vuelve activo, proactivo, generador de cambio. Trate bien al prójimo, como quisiera ser tratado. Si así lo hiciera, ciertamente no va a engañar al prójimo, a hurtarlo, a perjudicarlo en algún negocio, a difundir habladurías sobre él... Si usted explota al prójimo recibirá el resultado de esa conducta. Si usted le ayuda, igual. Madeleine L'Engle dijo que “el amor no es lo que usted siente, el amor es lo que usted hace”¹. Haga el bien y usted estará “amando” al prójimo, sea este prójimo su pariente, amigo, socio o comprador. La noción de causa y efecto sumada a la ley del amor es irresistible.

La Biblia dice que “El fiel será ricamente bendecido” (Proverbios 28:20). Si usted lee ese texto de forma religiosa —y eso es perfectamente posible—, sabrá que Dios honra a sus siervos. Sin embargo, estas lecciones también se pueden aplicar en el plano secular.

Vamos a analizar la cita de manera bien libre. El “fiel” puede ser fiel a Dios —asunto de interés solo para quien es devoto—, pero el que es fiel al patrón también tendrá sus recompensas, así como el que es fiel al cliente, o a la calidad de sus productos y servicios. Los conceptos bíblicos poseen más de una dimensión, son de aplicación multifacética. Veamos otro ejemplo: un cónyuge fiel también será objeto de recompensas, ¿o no? Si no por otros motivos, al menos no tendrá preocupaciones de ser pillado por su consorte, o de tener que manejar las presiones características de las relaciones clandestinas. Hasta los programas de millas de las compañías aéreas premian la fidelidad. Si la “fidelidad” es apreciada y retribuida con recompensas en las cosas más simples, ¡imagínese en las más importantes!

Un solo texto puede tener lecturas diferentes, y todas correctas. Sea lo que sea que usted hace, es cierto que una persona fiel (a alguien o a algo) será ricamente recompensada. ¿Y eso qué significa? Simplemente que la ley de la siembra o del retorno está en todas partes. Todo lo que haga de bien o de mal volverá multiplicado hacia usted. Por eso, haga el bien. Sea sabio, trabajador, íntegro, ame al prójimo y su vida profesional será un éxito.

CUANDO LA LEY DE LA SIEMBRA NO FUNCIONA

El tiempo y el azar afectan a todos.

ECLESIASTÉS 6:11

Hay quien cuestiona la ley de la siembra, alegando que hay personas que siembran y no cosechan y otras que cosechan sin sembrar. Así que vamos a analizar estos puntos.

Siembra mal hecha o incompleta

Sembrar es un proceso que no se termina con la siembra en sí, sino que demanda seguimiento. Quien siembra debe mantener sus esfuerzos hasta que venga la cosecha y, para que esto ocurra, generalmente toma algún tiempo. Quien siembra y no cuida de su plantación probablemente no cosechará. La ley de la siembra también dice que no todas las semillas darán fruto, razón por la cual hay que sembrar mucho y velar por el terreno.

Sembrar mal no funciona. Lanzar las semillas en tierra baja o no regar una planta son errores técnicos que pueden condenar al fracaso todo el esfuerzo hecho. El éxito se deriva de un conjunto de factores; sembrar es uno de ellos, pero no es todo.

Recuerde la Ley de la sabiduría: no basta con trabajar, hay que hacerlo con competencia e inteligencia. La ley de la sabiduría también nos enseña que toda siembra implica un porcentaje de fracaso. Cabe a cada uno de nosotros persistencia y resiliencia para lidiar con obstáculos y dificultades. Intentarlo y no conseguirlo son etapas del camino que nos van llevando al éxito. Al fracasar, podemos aprender a hacerlo de nuevo, de forma más eficiente.

Jesús nos advirtió sobre esto al decir que de las semillas lanzadas una parte fue comida por las aves, otra parte no tenía tierra suficiente donde crecer y otra más fue quemada por el sol y se secó, por no tener raíz. Como si fuera poco, otras fueron sofocadas por las espinas. Sin embargo, una parte cayó en tierra fértil y dio fruto. Estas situaciones se describen en Mateo 13:1-9, Marcos 4:1-9 y 2 Corintios 9:6.

Entender que es necesario sembrar con técnica y lidiar con el porcentaje de fracaso natural de la siembra es esencial. Con el tiempo, ese porcentaje va disminuyendo en virtud de nuestro crecimiento personal e intelectual, de nuestra experiencia.

Siembras superpuestas

¿Por qué algunos plantan maíz y no lo cosechan? No solo porque lo siembran mal, sino también porque padecen los efectos de otros factores. La ecuación no es simple. Usted puede estar sembrando, o no, y las personas a su alrededor también pueden estar sembrando, o no. Su cosecha será influenciada por lo que otros están haciendo y también por lo que hicieron en el pasado.

Nuestra vida no es solo el resultado de nuestra siembra, sino también de lo que nuestra familia, ciudad, país y planeta están sembrando. Si toda una ciudad siembra cosas malas, esto hará más difícil la vida (y la cosecha) del que siembra cosas buenas. Un buen ejemplo se puede ver en las elecciones: usted vota por alguien honesto, pero si la mayoría elige a un gobernante deshonesto, él será elegido y todos, incluso usted, cosecharán un gobierno malo. Nadie es una isla. El resultado de cada uno es influenciado, al menos en parte, por el medio.

Alguien muy talentoso puede sembrar y no cosechar por el lugar donde vive, y otro —menos talentoso— puede conseguir cosechar si está en un lugar mejor. En el caso de los atletas norteamericanos, por ejemplo, tienen más incentivos y condiciones para entrenar que los brasileños, lo que se refleja en los resultados. Así, a veces, usted puede cosechar problemas que no sembró, así como cosechar cosas buenas que no plantó. Problemas como el hambre, la violencia, las enfermedades y hasta los atascos de tráfico son producto de siembras que nosotros como sociedad cultivamos desde hace décadas o incluso siglos. El bien o el mal que una persona hace repercute en los demás; estamos todos interconectados.

Por esta influencia recíproca es que el profeta Jeremías recomendó a los judíos que fueron llevados a Babilonia que aun siendo esclavos debían cuidar bien de la ciudad a donde iban: “Y buscad el bienestar de la ciudad adonde os he desterrado, y rogad al Señor por ella, porque del bienestar de ella depende el bienestar de vosotros” (Jeremías 29:7).

La ley de la siembra funciona perfectamente: lo que sucede hoy es el resultado de todas las siembras superpuestas que ocurren desde los comienzos del mundo. De nada sirve reclamar, es una relación de causa y efecto en un sistema en el que todos son afectados por la colectividad.

¿QUÉ HACER ENTONCES?

Apártate del mal y haz el bien, y tendrás morada para siempre.

SALMOS 37:27

Es preciso parar, individual y colectivamente, de sembrar cosas malas, comenzar a sembrar el bien y aguantar firme hasta que pase el mal que fue sembrado. Este no siempre es un proceso rápido.

Es necesario sembrar el bien, bien y con consistencia. No sirve de mucho tratar de sacar las raíces de plantas malas que fueron sembradas por nosotros o por otros. Necesitamos animar a nuestros vecinos a cuidar de sus jardines. Al final, las plagas pueden ser llevadas por el viento hasta nuestro terreno. Participe de los problemas de su comunidad, de su país, de su planeta, pues, aunque no lo quiera, usted forma parte de esa comunidad, país y planeta, y sentirá los efectos de los errores o aciertos cometidos.

Un punto sobre el cual no se puede discrepar es que alguien que planta maíz tal vez pueda no cosechar nada, pero jamás va a cosechar frijoles. Entonces, vamos a sembrar lo que queremos cosechar.

Todavía creemos que nadie que siembre bien y por el tiempo necesario dejará de cosechar cosas buenas. Es posible que pase por dificultades, pero seguramente tendrá una vida mucho mejor que si no hiciera nada, y ciertamente mejor que quien sembró cosas malas. Existe una relación de causalidad, de causa y efecto, y ella es innegable.

Este libro fue escrito con la certeza de que si sembramos con sabiduría, trabajo, integridad, buenas relaciones y evolucionando cada vez más, vamos a cosechar una vida mejor. Cualquiera que siembre cosechará más que el que no osó soñar y hacer algo para mejorar su vida. Hay formas más inteligentes de sembrar y quien las busque, las irá encontrando.

Podemos y debemos sembrar en sociedad con las personas a nuestro alrededor. Trabajando en equipo aumentamos nuestras posibilidades de éxito. El día en que aprendamos a hacerlo, actuando con sabiduría, integridad y disciplina, cosecharemos mucho más. Deseamos que usted siembre, cuide de la tierra y coseche mucho.

1 Del original “Love isn’t how you feel. It’s what you do” (El amor no es cómo te sientes. Es lo que haces). En Madeleine, L’Engle, *A Wind in the Door* (Un viento en la puerta) (Nueva York: Square Fish, 2007), p. 134.

PARTE VI

LOS SIETE PECADOS CAPITALES EN LA BÚSQUEDA DEL ÉXITO

Ahora que usted ya ha comprendido las 25 leyes bíblicas del éxito, posee la herramienta que le ayudará a deconstruir algunos mitos y a quitar de su mente ciertos muros y trampas psicológicas que entorpecen el éxito.

Es importante resaltar que errores frecuentes de interpretación de la Biblia, sumados a factores históricos y culturales, amarran a las personas, llevándolas al estancamiento y al fracaso. Y amarran igualmente al país. La cultura afecta a todos, y la nuestra, especialmente, lleva a innumerables equívocos en relación con el éxito y el dinero.

En Brasil existe una cierta aversión por el deseo de crecimiento personal, profesional y financiero. Es casi lo opuesto de lo que ocurre en los Estados Unidos, donde uno de los factores del desarrollo fue la mentalidad de que, con el trabajo y la bendición de Dios, es posible mejorar de vida.

La cuestión es simple: nuestro país no tiene una cultura dedicada al trabajo. Muchas personas tienen casi rabia de quienes progresan, entienden que la riqueza es sinónimo de algo malo y creen que para vencer en la vida valen más la suerte, el fraude o un matrimonio ventajoso que el estudio y el esfuerzo.

Así, la relación con el éxito y la riqueza se vuelve enfermiza, traducéndose en repulsa, culpa o ambición exagerada, en vez de lo ideal, que sería la búsqueda de armonía y equilibrio.

Si usted es devoto, necesita estar atento a ciertos posicionamientos errados dentro de las iglesias, que tienden ya sea hacia la “teología de la prosperidad”, o bien hacia la “teología de la miseria”. Conozca algunos de ellos:

- Creer que Dios tiene la obligación de dar bendiciones y riquezas a quien frecuenta la iglesia o hace ofrendas generosas.
- Pensar que querer mejorar de vida es pecado o señal de materialismo.
- Considerar la riqueza y el dinero como algo sucio.
- No diferenciar la ambición positiva (el deseo de crecer y prosperar) de la ambición egoísta, recriminada por la Biblia.
- Esperar que Dios provea todo, sin que la persona necesite hacer nada para alcanzar el éxito y la prosperidad.

Quien desea tener prosperidad debe tener cuidado de no dejarse llevar por conceptos equivocados, ya sean religiosos o no. En este libro, vamos a abordar los errores más comunes que cometemos en la búsqueda del éxito y que hemos resuelto llamar los siete pecados capitales, por su correlación con los pecados citados en la Biblia.

| | |
|--------------------------|---|
| Pecados capitales | Pecados capitales en la búsqueda del éxito |
|--------------------------|---|

| | |
|----------|-------------------------------|
| Gula | Prisa |
| Avaricia | Avaricia |
| Lujuria | Falta de placer en el trabajo |
| Ira | Ira contra la riqueza |
| Envidia | Envidia y codicia |
| Pereza | Pereza |
| Soberbia | Orgullo |

Es esencial conocer la naturaleza de cada uno de esos pecados, como se manifiestan en nuestro día a día y lo que podemos hacer para “no caer en tentación”.

CAPÍTULO 26

EL PECADO DE LA PRISA

Mejor es el hombre paciente que el guerrero.

PROVERBIOS 16:32A

El primer pecado capital es la gula, el deseo insaciable, más allá de lo necesario, de comida, bebida o drogas. En la búsqueda del éxito, la gula se manifiesta en la prisa en conseguirlo y, tras alcanzarlo, en la incapacidad de sentirse satisfecho.

Cuando se trata de construir una carrera o un negocio victoriosos, de nada sirve tener prisa ni fantasías desmedidas. De nada sirve ser goloso. El éxito demora, duele y requiere trabajo. Por otro lado, usted puede estar seguro de una cosa: duele menos y toma menos que no tener éxito, que desistir, que no tener sueños ni planes y quedarse al margen de la vida.

El mago de las inversiones Warren Buffett, uno de los hombres más ricos del mundo, comentó una vez que “por más grandes que sean el talento o el esfuerzo, algunas cosas requieren tiempo: no se puede producir un bebé en un mes embarazando a nueve mujeres”¹. Es decir, la paciencia es una virtud indispensable para cualquier profesional e incluso para los grandes emprendedores.

Es necesario tener en cuenta que, no importa el tiempo que tarde, cuanto más pronto comience, más pronto podrá alcanzar su objetivo. El proceso es doloroso, pero es así que funciona. Preguntar la opinión de otras personas, darles libertad y seguridad para hablar la verdad y escuchar críticas a su desempeño profesional exige mucho valor y disposición, y pocos lo hacen con sinceridad. Y son exactamente esos pocos quienes mejoran, porque reciben información sobre lo que deben cambiar. Estar abierto a la retroalimentación de su jefe o de sus compañeros de trabajo y aprender a examinar qué críticas son pertinentes y cuáles pueden ser ignoradas es difícil, pero es la única forma de crecer.

Para no cometer el pecado de la prisa, lo más importante es saber que la mejor opción no es la más fácil ni la más rápida. Cuando el tema en cuestión es el éxito, como dice el fenómeno del baloncesto Michael Jordan, “no hay atajos”² y quien se apresura hacia la mitad corre el riesgo de obtener solo resultados a medias. O ninguno.

Es como se dice: “Si usted piensa que la educación es costosa, todavía no ha visto el costo de ser ignorante”. La prisa cuesta caro, razón por la cual nuestras madres nos advertían que “anda despacio si estás de prisa” y los sabios dicen que “la dirección

correcta es más importante que la velocidad”.

La más clara manifestación de la prisa en la vida profesional ocurre cuando se habla de remuneración. Muchos quieren ganar altos salarios desde el primer momento y también ser promovidos a la presidencia de la empresa prácticamente al día siguiente de su contratación como mensajeros.

Cuando se está buscando hacer una pasantía o encontrar un primer empleo, es una equivocación preocuparse más por la remuneración que por las perspectivas que el trabajo ofrece, principalmente en términos de aprendizaje y crecimiento profesional. Es mejor ganar menos (¡o hasta nada!) en un lugar en el que usted podrá aprender mucho, que ganar mucho en un lugar donde no va a aprender nada. Y esto también es aplicable para los ejecutivos.

No tenga prisa en ser promovido, ni en ganar dinero. El orden natural es: usted trabaja y ahí tiene éxito; usted se realiza y entonces gana dinero; usted planta y después cosecha. En nuestra experiencia, hemos observado que aquellos que buscan el dinero en primer lugar y que tienen urgencia en hacerse ricos no suelen ir tan lejos como los que quieren hacer un buen trabajo, que tienen un sueño y se dedican a él.

En la Biblia, uno de los conceptos fundamentales es el servicio, no el enriquecimiento. Observe que las personas de mayor éxito en el mundo son aquellas que se concentran en el trabajo, en el sueño, en la vocación y en la realización de actividades útiles. Es el caso, por ejemplo, de Samuel Klein, quien comenzó como vendedor ambulante, vendiendo ropa de cama, de mesa y baño de puerta en puerta, quien innovó al confiar en las personas pobres y posibilitar que hicieran pagos por cuotas, y terminó creando el Grupo Casas Bahia. Y también es el caso de Luiza Helena Trajano, presidenta de la tienda por departamentos Luiza, quien comenzó a trabajar como oficinista a los doce años y ascendió todos los escalones en la empresa, contribuyendo a transformarla en una de las gigantes nacionales del comercio al por menor. A lo largo de la historia, grandes nombres llegaron a la cima con sus ideas revolucionarias y su trabajo, como Henry Ford, fundador de la compañía de fabricación de automóviles Ford, y Steve Jobs, el visionario de Apple. Por lo tanto, no se concentre en el dinero, sino en las aptitudes, en la dedicación y en las demás cualidades que necesita desarrollar para destacarse. El dinero vendrá como consecuencia.

Dicen que el dinero genera dinero, pero creemos que el dinero con trabajo sí que genera dinero. El dinero sin sabiduría puede incluso llevar al empobrecimiento, si usted solo se ocupa en gastarlo. La idea de que con dinero se genera más dinero es falaz, pues eso solo sucede cuando se tiene también conocimiento o empeño. El trabajo inteligente es la “máquina” de hacer dinero, que tiene un sistema de abastecimiento flexible y acepta varios tipos de combustibles: aptitudes, capacidad de innovación, dignidad. Las aptitudes pueden estar más relacionadas con el esfuerzo —en el caso de una persona que hace todo lo que sea necesario para prepararse, sea estudiando o entrenando para adquirir una habilidad— o bien más relacionadas con el talento.

El propio dinero también puede ser el combustible de esa máquina, permitiendo que

usted amplíe sus recursos legítimamente y obtenga un retorno sobre sus inversiones. Pero vale la pena resaltar que, incluso sin mucho capital, es posible hacer una fortuna usando solo el trabajo —y cuanto más competente y diferenciada en sus aptitudes es la persona, mayor es la oportunidad de ganar más.

Lo importante es que no haya prisa en ganar dinero, sin antes crear una base sólida de aptitudes y éxito profesional. La Biblia dice que “quien intenta enriquecerse rápidamente no quedará sin castigo” (Proverbios 28:20). No hay que pensar que Dios va a lanzar un rayo sobre esa persona o a castigarla por mero esmero. Lo que sucederá es que ella estará desobedeciendo a una ley espiritual y al adoptar un comportamiento negativo estará sujeta a sufrir sus consecuencias. Es una relación de causa y efecto.

Quien tiene prisa en obtener el éxito o volverse rico acaba haciendo negocios equivocados. La prisa tira por la borda la serenidad, obstaculiza el razonamiento, hace que la persona tome decisiones malas o incluso éticamente reprobables. En el mundo profesional, toda persona que anhela tener un retorno muy rápido termina enfrentando problemas. Al hablar de no tener prisa de enriquecerse, la Biblia se refiere a una ley espiritual y da un aviso valioso. Para ascender en la vida, montar un negocio, aprobar un concurso público o enriquecerse, no se puede tener prisa. Por otra parte, para tomar cualquier decisión importante, desde cerrar un negocio inmobiliario hasta decidir con quién se va a casar, la prisa es enemiga de la perfección y de las buenas elecciones.

Si usted está interesado en tener éxito y ganar dinero, empiece a prepararse hoy, ya, ahora. Va a ser mucho más fácil conseguir esto si usted tiene una profesión, si es respetado y bueno en lo que hace.

Mucha gente sitúa el éxito en el futuro y nunca da el primer paso hacia él. “Cuando cambie de empleo, voy a empezar a llegar puntual”. “Cuando sea reconocido, trabajaré mejor”, “Cuando gane bien, haré mis tareas con mayor esmero”.

Si usted quiere tener éxito, necesita diferenciarse por la excelencia de su trabajo. Aunque aún no esté en la posición que anhela, aunque aún no tenga el reconocimiento que merece o el salario que sueña.

El progreso personal por medio del trabajo está precedido por etapas naturales como en cualquier construcción: debe haber planificación, ejecución y, en todas estas etapas, un seguimiento para eventuales mejoras y ajustes. Nadie vence sin necesidad de esquivar los muchos obstáculos que surgen en la ejecución de cualquier proyecto. Cuanto más valioso y arriesgado sea el proyecto, más dificultades deberán ser superadas, sin embargo, mayores serán las perspectivas de resultados al final. Por lo tanto, esté preparado para enfrentar dificultades en el camino.

Un error muy común es no considerar la línea de tiempo. Si usted mira un zapato que está siendo lustrado, puede incluso pensar que es más feo que el otro que no está siendo lustrado. Hay en ello una ilusión óptica, una visión miope de lo que es y de lo que podría ser. No se puede olvidar que el zapato que está siendo lustrado dentro de poco va a brillar más que el que no recibió betún.

Para muchos, el éxito significa dinero, cargos, poder, fama. Es una percepción

equivocada, como advierte la Biblia: “Más vale un buen nombre que muchas riquezas” (Proverbios 22:1). El éxito es tener una reputación, un historial de buenos trabajos ejecutados y buenos resultados producidos para sí mismo, para su familia y para la institución en la que usted trabaja. Usted puede considerar que ha alcanzado el éxito profesional cuando la gente empieza a identificarlo como alguien bueno para tener en el equipo o al frente de un negocio, con buenas referencias, bien visto en el medio corporativo, entre los clientes, etc. Y eso, querido lector, no hay salario que lo pague.

Pues, cuanto más respetado sea como profesional, más clientes y socios pasará a tener, lo que le proporcionará más oportunidades de ganancia financiera. Es una regla simple de acción positiva para la reacción positiva. Se trata de un círculo virtuoso de constante mejora de resultados, en el que los ascensos y el dinero son la consecuencia natural.

Sobre la necesidad de paciencia y de ir creciendo poco a poco, viene al caso leer lo que Jesús dijo sobre el crecimiento del reino de Dios, pero que también puede aplicarse a la vida profesional: “Es como el grano de mostaza, que, cuando se siembra en tierra, es la más pequeña de todas las simientes que hay en la tierra; mas después de sembrada, sube, y se hace la mayor de todas las legumbres, y echa grandes ramas, de tal manera que las aves del cielo puedan posarse bajo su sombra” (Marcos 4:31-32). Haga de su carrera el grano de mostaza que comienza lentamente y va creciendo de forma sana y sostenible hasta convertirse en un árbol frondoso. No tenga prisa.

Antídotos contra la prisa

- Desarrolle la paciencia.
- Aproveche lo que puede parecer una “demora” para adquirir más conocimiento y experiencia.
- Recuerde que la dirección correcta es más importante que la velocidad.

~~~~~ ● ~~~~~  
“La paciencia es amarga, pero sus frutos son muy dulces”.

JEAN-JACQUES ROUSSEAU  
~~~~~ ● ~~~~~

1 Mary Buffett & David Clark, *El tao de Warren Buffett*. También disponible en The Huffington Post, *The 16 Best Things Warren Buffett Has Ever Said* [Las 16 mejores frases de Warren Buffett]. <http://www.huffingtonpost.com/2013/08/30/warren-buffett-quotes_n_3842509.html>

2 Michael Jordan, *Driven from Within* (Impulsado desde adentro) (New York: Atria Books, 2005), p. 1.

CAPÍTULO 27

EL PECADO DE LA AVARICIA

Porque raíz de todos los males es el amor al dinero, y en esa codicia algunos (...) fueron traspasados de muchos dolores.

1 TIMOTEO 6:10

La avaricia es el apego excesivo al dinero. En la búsqueda del éxito, ese pecado adquiere un contorno más amplio y se refiere a cualquier relación enfermiza con el dinero, sea por darle mucho valor, sea por despreciarlo.

Riqueza y pobreza no son sinónimos, respectivamente, de felicidad e infelicidad. Peor que ser pobre es ser rico sin estar preparado para ello. La riqueza puede convertirse en un gran problema si no se orienta por principios y se encara con madurez. Es necesario tener un mínimo de equilibrio emocional para lidiar con el éxito y la riqueza — y de aptitud para administrar los dos.

Dicen que “el dinero no trae la felicidad” y eso es un hecho, pero no vivimos solo de felicidad. No pagamos la cuenta de la luz con felicidad, ni el plan de salud con una sonrisa. El dinero tiene su lugar en nuestra vida y nada mejor que él para resolver ciertos problemas prácticos de la vida cotidiana, como cuentas y gastos.

No obstante, hay quienes sí creen que “el dinero trae la felicidad”, y son capaces de hacer cualquier cosa para acumular fortuna, aunque necesiten recurrir a la corrupción, el fraude y la deshonestidad. Tal vez esas personas se dejen llevar por las apariencias. El dinero impresiona, trae ventajas, arregla matrimonios con problemas, moviliza adeptos, apunta soluciones y compra facilidades. Tanto así que el dramaturgo y novelista brasileño Nelson Rodrigues ironizaba: “El dinero lo compra todo, hasta el amor verdadero”¹. No es verdad, pero muchos creen que sí.

Si el dinero fuera capaz, por sí solo, de garantizar todos los beneficios que las personas necesitan para ser felices y sentirse realizadas, no veríamos tantos ricos en estado de depresión o insatisfechos con la vida. El dinero compra medicinas, pero no salud; compra una casa, pero no un hogar. Sin embargo, hay pobres y personas de la clase media que piensan que serán felices si se hacen ricos.

No se debe dar valor ni de más ni de menos al dinero. ¿Qué enseña la Biblia sobre esto? Primero, a no amar el dinero y no hacerlo una prioridad en nuestra vida. Podemos tenerlo, incluso mucho, pero sin que lo amemos. El dinero es un buen esclavo, pero un pésimo amo (Mateo 6:24-27; Lucas 16:14).

Aprenda a tener una relación sana con el éxito y el dinero, ni amándolos ni despreciándolos. De tal manera ellos le servirán a usted. O como diría el célebre filósofo Sócrates: “Aquel que no se contenta con lo que tiene, no se contentará con lo que le gustaría tener”.

Antídotos contra la avaricia

- Desarrolle una relación sana con el dinero, evitando ser tacaño, codicioso, descuidado o pródigo.
- Tenga principios y madurez para administrar la riqueza con equilibrio.
- No enfoque el dinero como la prioridad de su vida.
- No intente enriquecerse de cualquier modo, valiéndose de actitudes deshonestas.

~~~~~ ● ~~~~~

“A los ricos en este mundo, enséñales que no sean altaneros ni pongan su esperanza en la incertidumbre de las riquezas, sino en Dios, el cual nos da abundantemente todas las cosas para que las disfrutemos. Enséñales que hagan bien, que sean ricos en buenas obras, generosos y prontos a compartir”.

1 TIMOTEO 6:17-18

~~~~~ ● ~~~~~

1 Nelson Rodrigues, *A Flor da Obsessão* (La flor de la obsesión) (São Paulo: Companhia das Letras, 1997), p. 53.

CAPÍTULO 28

EL PECADO DE LA FALTA DE PLACER EN EL TRABAJO

Regocijaos siempre.

1 TESALONICENSES 5:16

La lujuria es el deseo pasional y egoísta por todo placer sensual y material. En el caso del éxito, el pecado relacionado es exactamente lo contrario: la falta de placer en el trabajo. La persona solo siente y busca placer en otras actividades, como el ocio, y no logra extraer alegría ni tener pasión por su trabajo. El resultado es trabajo sin amor, sin dedicación y sin esmero.

Hay un pensamiento que puede ayudar a quien desea evitar este pecado capital: “No se esfuerce para tener placer, aprenda a tener placer en el esfuerzo”. El que actúa así asciende en la vida. Quien siente placer al trabajar rinde más. Desafortunadamente, a muchas personas no les gusta trabajar. Algunas cumplen su horario y realizan sus tareas solo por obligación, otras logran descubrir maneras de motivarse. Claro que no siempre hacemos lo que nos satisface, pero necesitamos aprender a que nos guste para rendir más e incluso para que el trabajo fluya mejor.

Todos hemos escuchado a muchas personas decir que si se ganaran la lotería, lo primero que harían sería dejar de trabajar. Desde luego ignoran que algunos años después de la gran suerte, la mayoría de los agraciados se queda en una situación financiera peor que la que tenía antes de recibir el premio. De nada sirve embolsar mucho dinero si no se sabe gestionarlo ni invertirlo. Como dice Salomón: “¿Para qué sirve el dinero en la mano del insensato? ¿Para comprar la sabiduría? Él no tiene criterio” (Proverbios 17:16).

Existen estudios¹ que sostienen que la falta de administración financiera, o la mala administración del dinero, son la principal causa de un historial financiero malogrado, lo que puede observarse con los ganadores de la lotería que tienen gastos excesivos y pierden el monto del premio en poco tiempo. Podemos arriesgarnos a decir que si toda la riqueza del mundo fuese dividida igualmente entre todos, en pocos años ella estaría de vuelta en las manos de quien ya la posee hoy. ¿La razón? Esas son las personas que saben manejar las riquezas, y las obtendrían de vuelta. Los que nunca aprendieron a lidiar con el dinero perderían el “regalo” sin mucha demora. En esa misma línea de pensamiento, un millonario estadounidense, dueño de ferrocarriles, siderúrgicas y

haciendas, dijo cierta vez que no le importaría perder todo lo que tenía si consiguiera mantener su salud y sus empleados. Según él, con la ayuda de su equipo, sería posible recuperar todo, porque lo que genera la riqueza y la prosperidad son las personas, no las cosas.

A pesar de ello, hay quienes se resisten de todas las maneras a trabajar duro, tomar un libro para estudiar o asistir a una conferencia para aprender algo nuevo. El progreso personal es algo que se alcanza con estudio (libros, cursos, conferencias), o como aprendiz de alguien (convivencia y observación), o bien por medio de la experiencia (en la práctica, por intento y error). No hay otros caminos.

La idea de que el trabajo es un castigo está impregnada en nuestra cultura y puede haberse originado de un análisis equivocado de la Biblia. O, al menos, de la falta de conocimiento de la totalidad del mensaje bíblico. La lectura del texto de Génesis 3:17 — sobre cómo Adán pecó y, a partir de entonces, tuvo que trabajar y ganar el pan con el sudor de la frente— puede llevar a la conclusión equivocada de que el trabajo fue el castigo por el pecado y, por lo tanto, es algo malo. Esta interpretación no tiene en cuenta que, antes de la caída, Adán ya trabajaba (Génesis 2:15).

Además, en otro pasaje bíblico, el trabajo es enaltecido por el propio Jesús: “Mi Padre hasta ahora trabaja, y yo trabajo” (Juan 5:17). Cristo nunca se referiría a Dios como aquel que realiza una tarea punitiva o maldita. Como destaca el salmo 128, una persona bendecida vive “del trabajo de sus manos”.

Viva, por lo tanto, de su trabajo. Busque no depender de los demás, no importa si es del gobierno, del exconsorte o de un pariente. Si aún no le gusta trabajar, aprenda a que le guste. Este es uno de los conceptos más preciosos de la Biblia y será recurrente a lo largo de este libro, pues Dios se vale casi siempre de personas que estén trabajando o dispuestas a ello. Buscar placer en el trabajo implica estar felices de poder trabajar y sentirnos recompensados durante la realización de nuestro oficio.

La Biblia afirma: “No nace el sol aún, (...) Entonces sale el hombre a su labor y trabaja hasta la noche” (Salmos 104:22-23). El texto se refiere a las personas que comienzan temprano y trabajan hasta tarde, y eso se presenta como algo bueno. El versículo siguiente da la impresión de que es una forma de riqueza: “¡Qué variadas son tus obras, Señor! ¡Todo lo hiciste con sabiduría, la tierra está llena de tus riquezas!” (Salmos 104:24). ¡Y de hecho es así!

Entender que en todo trabajo hay provecho es uno de los primeros pasos para tener placer y obtener buenos resultados con él. Un gran amigo, el empresario Ivo Ribeiro Restier, propietario de un curso al que asisten miles de alumnos, comenzó su vida laboral trabajando como camarero en un hotel en Río de Janeiro. Desde el primer empleo, siempre consideró cada trabajo un privilegio y una oportunidad, y procuró hacer su servicio con esmero, de la mejor manera que podía. Cada nuevo empleo lo abordaba de la misma manera, demostrando placer en la realización de sus tareas. Esto es sembrar crecimiento y éxito.

Es agradable estar cerca de una persona alegre. No hay jefe, subordinado o colega de

trabajo a quien no le caiga bien.

Antídotos contra el pecado de la falta de placer en el trabajo

- Piense en el valor de su trabajo para sentirse más estimulado. Si usted debe tratar directamente con los clientes, piense en el buen servicio que les puede dar y en cómo facilitar su vida. Si trabaja en la industria, imagine la satisfacción del consumidor con lo que usted ayuda a producir.
- Todo trabajo trae algún provecho y algún aprendizaje y, tarde o temprano, las oportunidades van a surgir.
- Cuanto mejor trabaje, mayores serán sus posibilidades de crecimiento.



“Su trabajo va a llenar una parte considerable de su vida, y el único camino para que sea verdaderamente satisfactorio es hacer lo que usted considera que es un gran trabajo. Y la única manera de hacer un gran trabajo es amar lo que usted hace”.

STEVE JOBS



1 T. Harv Eker, *Os Segredos da Mente Milionária* (Los secretos de la mente millonaria) (Río de Janeiro: Sextante, 1992); Thomas J. Stanley & William D. Danko, *O Milionário que Mora ao Lado* (El millonario que vive al lado) (São Paulo: Monole, 1999).

CAPÍTULO 29

EL PECADO DE LA IRA CONTRA LA RIQUEZA

Abraham era muy rico en ganado, en plata y en oro.

GÉNESIS 13:2

Hay quien cree que es incorrecto enriquecerse o mejorar de vida. Algunas personas parecen sentir rabia de quien intenta prosperar, un sentimiento que acaban proyectando sobre la propia riqueza de esas personas. Si usted cree que ser rico es malo, tendrá problemas para dedicarse a mejorar de vida. Y, peor aún, si por alguna razón llega a alcanzar el éxito, sentirá culpabilidad. Es muy común que las personas se saboteen a sí mismas en la búsqueda de la prosperidad y el éxito.

Nuestra sociedad, como ya dijimos, tiene una serie de preconceptos contra la riqueza, hasta el punto de ver en los signos exteriores de enriquecimiento un “indicio” de deshonestidad y corrupción, en vez de algo admirable, fruto del trabajo y del esfuerzo personal. Hay en el inconsciente colectivo del brasileño ideas erróneas que crean resentimiento contra los ricos y complejo de culpa entre quienes logran llegar allí.

Los ricos son tachados de personas egoístas e inescrupulosas que solo llegaron al éxito cometiendo algún fraude, engañando a alguien, casándose por interés o, si no, corriendo con una suerte enorme. La sensación general es que el éxito, el trabajo o la riqueza alejan a la persona de la familia. Culturalmente hay mucho resentimiento contra quien triunfa en la vida. Como decía el compositor Tom Jobim, “en Brasil, el éxito es ofensa personal”¹.

Todos estos conceptos son errados. ¡Y muy errados! Por supuesto que existen ricos deshonestos y egoístas, pero eso no es exclusividad de ellos. Las familias desestructuradas existen en todos los lugares y las clases sociales, y los fraudes también, como lo demuestran las tomas directas clandestinas de energía eléctrica y televisión por cable. Es curioso percibir que muchos piensan que cuando el rico es deshonesto, es un ladrón, y cuando el pobre es deshonesto, es un “pobre infeliz”, una víctima, un necesitado.

El preconcepto muchas veces es justificado con el argumento de que el exceso de dinero causa que las personas ricas tengan dificultad para actuar de manera correcta. Vale la pena anotar que los dilemas éticos no son privilegio de quienes tienen una fortuna en el banco. Por otro lado, el poder económico hace que muchos ricos consigan librarse de la ley, contribuyendo a la sensación de que los crímenes de cuello blanco se quedan sin

castigo. Para que Brasil evolucione, vamos a necesitar llamar robo al robo, fraude al fraude, sea quien sea que los practique, así como acabar con las excusas y la impunidad. Las instituciones brasileñas están siendo requeridas por la sociedad —cada vez menos tolerante con la corrupción— para que sean más transparentes y eficientes. Ello demuestra que esta realidad está cambiando.

La cuestión, sin embargo, es si usted tiene alguno de esos preconceptos y barreras mentales. Si es así, necesita deshacerse de ellos, pues la ira contra los ricos y la riqueza es uno de los pecados capitales en la búsqueda del éxito y de la prosperidad.

Es muy positivo interiorizar que hay personas ricas buenas y generosas, que llegaron al tope por sus aptitudes y dedicación. Son personas honestas, que usan su riqueza de forma digna y la comparten con la familia. Adquirir estos modelos mentales de realización y encontrar ejemplos admirables es parte del proceso de motivación y orientación para el éxito.

¿CUÁL ES EL ORIGEN DE TANTO PRECONCEPTO CONTRA LA RIQUEZA?

A los que tienen riquezas de esta vida, mándales que no sean orgullosos ni pongan su esperanza en sus riquezas, porque las riquezas no son seguras. Antes bien, que pongan su esperanza en Dios, el cual nos da todas las cosas con abundancia y para nuestro provecho.

1 TIMOTEO 6:17

Durante mucho tiempo parece que imperaba la noción de que “Ser pobre es hermoso; ser rico, una vergüenza, y el trabajo es un castigo”. Además del origen histórico y cultural ya citado, hay otra razón, religiosa, derivada de una interpretación errónea de la Biblia. En el capítulo 19 del libro de Mateo, Jesús mencionó que “es más fácil que un camello pase por el ojo de una aguja a que un rico entre en el reino de los cielos”. Este pasaje induce a mucha gente a pensar que ser rico es peligroso o complicado. Solo que el mismo Jesús, enseguida, dice: “Para el hombre es imposible, pero para Dios todas las cosas son posibles”. Eso significa que un rico puede entrar en el reino de los cielos. En verdad, Jesús apunta en este pasaje un aspecto fundamental que debe ser superado por los ricos.

En Marcos 10:17-22, hay otro fragmento que puede dar lugar a interpretaciones erróneas, un joven rico le pregunta a Jesús qué debe hacer para conseguir la vida eterna, y Jesús le recomienda que venda todos sus bienes y distribuya el dinero entre los pobres. En ese caso, el problema no era la riqueza en sí, sino la forma codiciosa como ese hombre se relacionaba con su fortuna. Jesús percibió que faltaba algo para la evolución personal del joven rico y trabajó en ese sentido. Y, como siempre, dejó que él mismo eligiera si quería o no seguir su consejo.

Si prosperar por medio del trabajo fuese algo malo o feo, no existiría la recomendación bíblica de aprovechar las ganancias del trabajo de cada cual, como vemos en Eclesiastés 5:18: “Esto es lo que he comprobado: que en esta vida lo mejor es comer y beber, y disfrutar del fruto de nuestros afanes. Es lo que Dios le ha concedido al hombre; pues esa es su recompensa”.

La Biblia, por cierto, tiene varios consejos para quienes son ricos. En general, no se sugiere que la persona renuncie a su riqueza, sino que la administre de forma correcta y generosa, que sea honesta y humilde y que no ponga su confianza en la incertidumbre de las riquezas (1 Timoteo 6:17-19, Efesios 6:9 y Marcos 10:17-22).

El que comete el pecado capital de la ira contra la riqueza desprecia el éxito, imaginando que es nocivo y atribuyendo a las élites todos los flagelos sociales. Ahora bien, las élites pueden ser culpables de muchas cosas, pero no de todo. Y no podemos confundir la élite privilegiada con toda persona que gana dinero y mejora de vida.

Dicho sea de paso, una de las formas de cambiar el país es justamente permitiendo la movilidad social y las oportunidades de educación, trabajo, emprendimiento y ascenso social. La miseria no es culpa de la riqueza, sino, sobre todo, de una desigualdad social que está ligada a cuestiones de la historia y del presente, que crearon una gran distancia entre las clases más altas y las más bajas. Esta coyuntura es el resultado de una serie de acciones públicas y privadas que han vulnerado los principios bíblicos y los siguen vulnerando. Decir que somos un país cristiano es en parte equivocado, ya que la mayoría de los gobernantes, empresas y personas no siguen las orientaciones bíblicas ni las dadas por Jesucristo.

Nada justifica, sin embargo, que se envidie y se persiga a los ricos. Este es el primer paso para seguir siendo pobre; después de todo, una persona que tiene envidia, resentimiento u odio de quien tiene éxito no se encuentra en el camino del éxito. Estos sentimientos no son constructivos.

Si usted quiere progresar, le recomendamos que pase a admirar y bendecir a las personas que triunfan en la vida, que se esfuerzan, que estudian y trabajan honestamente. Si esas personas siguen principios cristianos, la incomodidad con la fortuna ajena es aún peor, pues no solo obstaculiza el éxito propio, sino que también viola preceptos religiosos de amar al prójimo, no codiciar y no cultivar el hábito de quejarse.

El otro lado de la falta de admiración por el éxito es el apego a la pobreza. Hay quien cree que es loable, bueno y más correcto ser pobre. Por tener rabia de los ricos, o de cómo algunos magnates se enriquecieron, la persona empieza a sentir gusto por el hecho de ser pobre.

Ser pobre no es una vergüenza ni un problema *per se*. Hay personas pobres más dignas y felices que muchos millonarios. El problema está en estimular y admirar la pobreza como si fuera una virtud, atribuyéndole un contenido moral o filosófico que no tiene.

Existen ambientes sociales e intelectuales que parecen privilegiar una cultura de la

pobreza. Esto ocurre en ciertas iglesias y partidos políticos. Si la persona encuentra que la pobreza es una virtud, preferirá ser admirada y cuidará para que esa condición perdure. Una cosa es respetar al pobre, otra es creer que se tiene necesariamente que vivir en la pobreza.

Hay ciertas corrientes de la intelectualidad que defienden que los más humildes tienen mayor pureza, inocencia, candor o bondad. No es el caso: la bondad y la maldad se encuentran esparcidas por todos los pueblos, razas, clases sociales y niveles de escolaridad. En el plano religioso, detectamos que las personas confunden la humildad de carácter —esa, sí, una virtud— con la humildad que designa una condición de vida precaria.

En su autobiografía, Mahatma Gandhi escribe sobre un amigo, Raychandbhai, dueño de una inmensa fortuna:

Las transacciones comerciales de Raychandbhai abarcaban cientos de miles de rupias. Era un gran conocedor de las perlas y los diamantes. Los problemas de su profesión, por muy intrincados que fueran, le resultaban fáciles. Pero todo eso no era el centro en torno al cual giraba su vida. Ese centro era la pasión de ver a Dios cara a cara. Entre las cosas de su comercio cotidiano se mezclaban invariablemente varios libros religiosos y su diario. En cuanto terminaba de trabajar, abría algún libro religioso o el diario. Muchos de sus trabajos publicados son reproducciones de su diario. Un hombre que apenas terminaba de hablar de enormes transacciones comerciales empezaba a escribir sobre las vertientes recónditas del espíritu, no podía ser, evidentemente, un comerciante, sino un buscador de la verdad².

Esta descripción revela que es posible ser, a la vez, rico y noble, exitoso y espiritual.

Antídotos contra la ira contra la riqueza

- Tenga como modelo y fuente de inspiración a personas ricas y de éxito que merecen su admiración por ser competentes, honestas, trabajadoras y generosas.
- No tenga vergüenza de querer mejorar de vida.
- Libérese de la mentalidad de que es más honrado ser pobre que ser rico.
- Visualice todas las cosas buenas que usted puede proporcionarse a sí mismo y a los demás al prosperar.

“Si usted tiene vergüenza de su meta, no va a alcanzarla”.

ROBERTO SHINYASHIKI

1 Stella Caymmi, *Dorival Caymmi: o Mar e o Tempo* (Dorival Caymmi: el mar y el tiempo) (São Paulo: Editora 34, 2001), p. 185.

2 Mahatma Gandhi (Mohandas Karamchand Gandhi). *Autobiografia: Minha Vida e Minhas Experiências com a Verdade*, 5.^a ed. (Autobiografía: mi vida y mis experiencias con la verdad) (São Paulo: Palos Athena, 1999), pp. 90-91.

CAPÍTULO 30

EL PECADO DE LA ENVIDIA Y LA CODICIA

Se apresura a ser rico el avaro, y no sabe que le ha de venir la pobreza.

PROVERBIOS 28:22

La codicia es desear lo que es del otro, y está contraindicada en los diez mandamientos (Éxodo 20:17). La envidia es peor: es incomodarse con lo que otros tienen. En el fondo, tanto en un caso como en el otro la persona se aferra a lo que no es suyo, ya sea porque lo quiere para ella misma (codicia) o porque desea que el otro no tenga algo (envidia). Ambos sentimientos son extremadamente negativos. Para no incurrir en este pecado, el mejor antídoto es la virtud del desapego.

Uno de los mayores obstáculos para el éxito es quedarse compitiendo con los demás y envidiar lo que tienen, en vez de batallar por los propios sueños. Cuando la Biblia dice que el envidioso se empobrecerá, no es porque él será castigado por un Dios iracundo, sino simplemente porque sufrirá los efectos de desperdiciar su energía en aquello que no trae resultados.

Cuando William Douglas, uno de los autores de esta obra, escribió el libro *Cómo aprobar las pruebas y concursos escolares*, en 1998, escribió que la envidia entorpece mucho a cualquier persona que tenga ese objetivo y recomendaba que los estudiantes evitaran reclamaciones, victimizaciones y la búsqueda de culpables¹.

Años después, al leer *Los secretos de la mente millonaria*, de T. Harv Eker, un fragmento que resalta que la envidia perjudica a quien quiere hacerse millonario llamó mi atención. El libro aborda varios conceptos equivocados sobre la riqueza y enseña cómo corregirlos². ¿Por qué también habla de la envidia? Porque el envidioso enfoca su atención en las cosas erradas. Gasta su energía en lo que no es esencial. Adolfo Martins, un periodista que creó el Grupo Folha Dirigida, suele decir que obtuvo tan buenos resultados porque siempre se concentró en acciones y emociones positivas³. Eso funciona.

La envidia hace que las personas se queden “gastando” el dinero y los bienes de los demás, en lugar de cuidar de los propios. La idea de los diez mandamientos de contraindicar la codicia es con el propósito de que la persona vaya a cuidar de su vida, lo que es mucho más productivo que sufrir por lo que no tiene.

Hay una parábola en el libro de Mateo sobre el generoso propietario de una viña que resolvió pagar la misma cantidad tanto a los trabajadores que se habían empeñado más

como a los que se habían esforzado menos. Quien trabajó más se quejó, aunque recibió exactamente el valor acertado. La gran cuestión fue la incomodidad de los otros por haber trabajado menos y recibido la misma cantidad. Observa lo que el dueño dice al final: “¿No me es lícito hacer lo que quiero de lo que es mío? ¿O es malo tu ojo porque yo soy bueno?” (Mateo 20:15).

De cierta manera, quedarse reclamando de la vida porque otra persona tiene algo es una forma de incurrir en el mismo error que cometieron aquellos trabajadores, o sea, quedarse dándole vueltas a los dones que otra persona recibió. Cuida de lo que es tuyo, no de lo que es de los demás.

Esto se aplica, incluso, a la preocupación que algunos tienen en relación a cuánto ganan los compañeros de trabajo o los conocidos. Eso es problema de ellos. Cada persona debe concentrarse en mejorar profesionalmente para ver, en el transcurso de su vida, las repercusiones positivas de su esfuerzo.

Antídotos contra el pecado de la envidia y la codicia

- Concentre sus energías en su trabajo y en las ambiciones positivas para usted.
- Trabaje por todo lo que desea, sin permitirse tener resentimientos por el esfuerzo que tendrá que hacer y mucho menos por lo que los demás poseen.
- Celebre sinceramente cuando alguien mejore de vida y tome eso como ejemplo y fuente de motivación.

“Mucha gente se obsesiona de tal manera con lo que no puede tener que no piensa por un segundo si realmente lo quiere”.

LIONEL SHRIVER

1 William Douglas, *Como Passar em Provas e Concursos*, 29.^a ed. (Cómo aprobar las pruebas y concursos escolares) (Niterói: Impetus, 2014). Como este fue el primer libro sobre el tema lanzado en Brasil, en 1998, creó una nueva materia, actualmente estudiada en los cursos preparatorios.

2 T. Harv Eker, *Os segredos da Mente Milionária* (Los secretos de la mente millonaria) (Río de Janeiro: Sextante, 1992).

3 Adolfo Martins, Discurso proferido al recibir el título de doctor *honoris causa*, otorgado por la Universidad Castelo Branco (Río de Janeiro: Editora do Educador, 2003).

CAPÍTULO 31

EL PECADO DE LA PEREZA

La pereza hace caer en profundo sueño; y el ocioso padecerá hambre.

PROVERBIOS 19:15

Hay personas que sueñan con ganar dinero de la misma manera que el pueblo de Israel obtenía su maná en el desierto. Esperan que Dios haga llover ofertas de empleo o riquezas, que mande el sustento diariamente para que puedan permanecer en su zona de confort, estancados, sin hacer nada. En suma: son aquellas personas que quieren recibir su salario al final del mes sin trabajar. Para ellos, el empleo ideal debe ser de dos a cuatro de la tarde, dos veces por semana. También les gustaría ser presidentes de una gran empresa, pero sin obligaciones, dejando el trabajo pesado para su equipo.

Desafortunadamente, en el mundo actual, no hay cómo ganar dinero fácil. Ni cómo vencer sin prepararse y sin trabajar mucho. Teniendo una vez más la Biblia como referencia, destacamos una sugerencia: “El que labra su tierra, se hartará de pan: mas el que sigue los vagabundos es falto de entendimiento” (Proverbios 12:11). Otra versión del mismo versículo dice que “Quien trabaja su tierra tendrá abundancia de alimentos, pero quien va detrás de fantasías no tiene juicio”.

El perezoso no tiene lugar en el mercado de trabajo, y solo permanece en su empleo hasta que su pereza sea descubierta o hasta que pueda ser sustituido. El libro de Proverbios, escrito por el rey Salomón, conocido por su gran sabiduría, alerta varias veces contra este vicio, como en el siguiente fragmento:

¡Observa a la hormiga, oh perezoso, mira sus caminos, y sé sabio; la cual no teniendo capitán, ni gobernador, almacena sus provisiones en el verano y en la época de la cosecha recoge su alimento. ¿Hasta cuándo, perezoso, estarás acostado? ¿Cuándo te levantarás de tu sueño? Un poco de dormir, un poco de dormitar, un poco de cruzar las manos para descansar, pero la pobreza le vendrá como un asaltante, y su miseria como un hombre armado. (Proverbios 6:6-11)

La descripción que Salomón hace del perezoso no es nada halagüeña: es un sujeto que se busca cualquier excusa para no trabajar, no es sabio, es una fuente de aburrimiento y frustración para quien trabaja con él, es orgulloso y arrogante y vive deseando cosas, pero no las logra.

Por otro lado, el perezoso se encuentra muy listo: “El perezoso es más sabio ante sus propios ojos que siete que den una respuesta acertada” (Proverbios 26:16). Él vive fantaseando que va a ganar la lotería, o va a tener una idea genial, o va a ser “descubierto” por un cazador de talentos. Pero su fin está anunciado: “Pasé por el campo del perezoso, por la viña del falto de juicio. Había espinas por todas partes; la hierba cubría el terreno, y el lindero de piedras estaba en ruinas. Guardé en mi corazón lo observado, y de lo visto saqué una lección: Un corto sueño, una breve siesta, un pequeño descanso, cruzado de brazos... ¡y te asaltará la pobreza como un bandido, y la escasez, como un hombre armado!” (Proverbios 24:30-34).

Hay quien vive fantaseando un futuro de delicias sin hacer nada para llegar allí o, también, quien proyecta planos muy lejanos para huir de las responsabilidades que lo rodean en el presente. Sueño sin planificación y sin acción es fantasía, ilusión, escapismo.

Para que el sueño se convierta en realidad no puede haber pereza. Es necesario organizar, planificar y “arar la tierra”. En las fantasías, la persona se queda apenas imaginando, en general soluciones milagrosas o que dependen de la suerte o de terceros, y no hace nada concreto. Una persona que fantasea demasiado en general no termina ningún proyecto, porque no le gusta ejecutar. Cuando empieza la fase de la ejecución, del trabajo duro... parte hacia una nueva fantasía, ¡más grande y mejor!

Esta es la pregunta que no se puede callar: ¿usted ha labrado su tierra? Si usted está en la universidad o preparándose para un examen escolar, ¿ha estudiado, sí se ha dedicado? Si quiere pasar en la prueba de admisión para la facultad de derecho, ¿se ha capacitado para ello? Si desea mejorar su desempeño en el trabajo, ¿ha mostrado dedicación? Si es un empresario, ¿ha hecho algún curso de administración o de perfeccionamiento? ¿Ya se sentó para hacer la planificación estratégica de su empresa? Parafraseando los tiempos bíblicos, ¿usted conoce el “estado de sus ovejas”? ¿Usted tiene su escenario bien cartografiado? ¿Conoce sus potenciales y fragilidades? ¿Sabe cómo manejarlas para obtener éxito?

En una de sus prédicas, Joyce Meyer habla muy apropiadamente sobre la importancia de trabajar y sembrar:

El problema de las personas es que quieren obtener la victoria, pero no quieren pasar por las dificultades; quieren ser prósperas, pero no quieren sembrar; no quieren quedarse en el mismo lugar financiero, pero quieren quedarse en el mismo lugar en cuanto a ayudar a los demás. Cada vez que queremos ir más alto, es mejor tener conciencia de que la carne necesita ir más bajo. No podemos tener solo la parte que nos gusta. Esa es una revelación. Usted no puede tener solo la parte que le gusta. En todas las cosas habrá algo que a usted le importa un pepino, y, créalo o no, eso es sano. Porque si solo tuviéramos las cosas de la manera que quisiéramos y todas fueran como nos gustan, y no hubiera oposición, ni nada que tuviéramos que vencer, ni nada que no nos gustase, ¿sabe

lo que seríamos? Una pandilla de niños mimados. Algunas veces usted tendrá que ir o estar en algún lugar incómodo, por un tiempo¹.

PLANIFICACIÓN O ESTANCAMIENTO

Una de las peores variaciones de la “pereza” es aquella en la cual la persona piensa que no está detenida, sino haciendo planes. Se queda viviendo sueños o expectativas milagrosas y no se pone en acción para resolver nada. Roberto Shinyashiki dice que “no importa de dónde usted viene ni cómo está. Lo que va a definir su vida será su capacidad de realizar sus sueños”². Quien tiene miles de sueños e ideas fantásticas puede acabar teniendo menos éxito que alguien menos creativo pero que pone sus ideas sencillas en práctica.

La Biblia alerta sobre el error de aquellos que en vez de ir a trabajar su tierra se quedan persiguiendo fantasías. Sueño sin trabajo es fantasía. La diferencia entre un soñador de éxito y un soñador tonto es que el primero es también un realizador, mientras que el tonto solo se queda fantaseando. No actúa ni concreta, no tiene la disciplina de hacer que las cosas sucedan. Un sueño debe impulsar al movimiento, nunca al estancamiento.

Antídotos contra la pereza

- Comience a disciplinarse. Organice una planificación que defina acciones y plazos, y cumpla.
- Piense en los frutos que va a cosechar cuando venza la pereza y logre realizar sus sueños.
- No se quede esperando que las oportunidades caigan del cielo, ni fantaseando que se va a ganar la lotería o a tener una idea genial, sin que necesite hacer ningún esfuerzo.
- Manos a la obra.

~~~~~ ● ~~~~~  
“La pereza es dejar de hacer lo que es preciso cuando es necesario”.

JOHN ORTBERG

~~~~~ ● ~~~~~

1 Joyce Meyer, DVD *Homem Espiritual e o Discernimento* (El hombre espiritual y el discernimiento) (Produtora: Alianca Dis, 2007).

2 Roberto Shinyashiki, *O Sucesso é Ser Feliz* (El éxito de ser feliz) (São Paulo: Editora Gente, 1997).

CAPÍTULO 32

EL PECADO DEL ORGULLO

Antes de la caída se eleva el corazón del hombre, la humildad precede a la gloria.

PROVERBIOS 18:12

La soberbia es el pecado capital relativo al orgullo, que se manifiesta cuando alguien se encuentra mejor que los demás, y no respeta al prójimo y pasa por encima de todo y de todos. No es raro que las personas que han alcanzado el éxito se vuelvan arrogantes y vanidosas, lo cual es muy malo. Peor aún es cuando un joven que apenas está empezando a escalar en la vida demuestra total falta de humildad.

Varios son los síntomas de haber sido “picado por la mosca azul de la soberbia”, entre ellos el creer que se encuentra mejor que los demás, menospreciando al prójimo y empezando a gastar demasiado dinero. Una de las señales de orgullo y vanidad es querer “comprar” estatus, gastando lo que se tiene y lo que no se tiene para adquirir superfluos símbolos de lujo y poder. Incluso si usted tiene mucho dinero, dedicarse a derrocharlo no es una buena idea.

La Biblia dice que el orgullo precede a la caída y que todo monte será abatido (Proverbios 16:18 y 18:12; Isaías 40:4). Por todo ello, tenga cuidado para que el éxito conquistado no se vuelva contra usted y perjudique el mantenimiento o la continuidad de su crecimiento. La humildad, además de recibir la admiración y la simpatía de todos, es un requisito para seguir evolucionando. Hay un proverbio chino que dice:

“Cuando el juego termina, el rey y el peón vuelven a la misma caja”. La humildad nunca hizo mal a nadie y ella es relevante en la vida profesional. Aprenda a ser humilde, no de forma forzada o falsa, sino de corazón, sabiendo que esa orientación es uno de los mejores escudos contra la envidia y los errores de juicio.

En el libro *El monje y el ejecutivo*, James Hunter trabaja el concepto de “líder servidor”¹ sobre la base de las enseñanzas de Jesús, como podemos ver en este pasaje: “Jesús, pues, los llamó junto a él y les dijo: ‘Sabéis que los gobernadores de los gentiles los dominan, y sus grandes ejercen autoridad sobre ellos. No será así entre vosotros; antes, cualquiera que entre vosotros quiera volverse grande, será el que os sirva; y cualquiera que entre vosotros quiera ser el primero, será vuestro siervo; así como el Hijo del hombre no vino para ser servido, sino para servir, y para dar su vida en rescate de muchos’” (Mateo 20:25-26).

Inspirado en la Biblia, James Hunter sostiene que respeto, responsabilidad y cuidado

con las personas son virtudes indispensables para un gran líder. Y que para liderar hay que estar dispuesto a servir: una postura diametralmente opuesta a la del ejecutivo o empresario arrogante que cree ser el único responsable por el éxito de su empresa².

Usted puede preguntarse: ¿pero cómo alguien que sirve puede ascender en la vida? Pues son exactamente las personas que sirven las más deseadas por el mercado de trabajo. Si usted no sirve para nada ni a nadie, difícilmente construirá una carrera o un negocio exitosos.

La vida es efímera, frágil y siempre sorprendente. El azar y los cambios de escenario son parte del juego. En un momento estamos por encima, en otro podemos estar por debajo. Por eso, una dosis de humildad y flexibilidad no hace daño a nadie. Quien es arrogante y pretencioso tiene menos posibilidades de prever esos cambios y de adaptarse a las sorpresas del mercado y de la vida.

Una postura humilde es un verdadero “seguro contra errores personales”. Sea por medio del análisis de la historia, por la razón o por la fe, la humildad —fundamental para subir hasta la cima— es doblemente necesaria para mantenerse allí.

Antídotos contra el orgullo

- Piense que usted tiene mucho más que ganar siendo humilde que siendo arrogante.
- Valore y respete a las personas que trabajan con y para usted.
- Recuerde: el orgullo precede a la caída.
- Nunca se olvide de que usted puede estar por encima hoy y abajo mañana.
- Es preciso estar dispuesto a servir para ser un gran líder.

“El éxito en los negocios casi siempre lleva a la arrogancia, lo que en la mayoría de las veces lleva al fracaso”.

AL RIES Y JACK TROUT

1 James C. Hunter, *O Monge e o Executivo* (El monje y el ejecutivo) (Río de Janeiro: Sextante, 1998).

2 Ibid.

CONCLUSIÓN

MUCHO MÁS ALLÁ DEL ÉXITO TERRENAL: UNA LOCURA LLAMADA JESÚS

Convivimos diariamente con todo tipo de personas —emprendedores de éxito y otros no tanto, profesionales liberales, albañiles, manicuristas, empleadas domésticas, y en todos esos niveles encontramos personas buenas y malas. Jesús, por cierto, cuando vino a la Tierra, nació en un establo y “no tenía donde reclinar la cabeza” (Lucas 9:58; Mateo 8:20).

Consideramos válido compartir nuestras experiencias y motivar a las personas a conocer las poderosas leyes bíblicas del éxito, pero no podemos concluir este libro sin decir que la propuesta de la Biblia va mucho más allá del éxito profesional y financiero.

Creemos que el mayor éxito es entender los paradigmas revolucionarios que Jesús trajo al hablar de su “Reino”, que es muy diferente de los reinos terrenales. Las ideas de Jesús fueron consideradas una locura por muchos. Ellas incomodan porque hablan de una relación y un amor que también favorecen a los pobres y a los limitados. Es un concepto que el mundo no suele privilegiar. Dios ama a todos, incluso a los débiles.

Jesús siempre será incomprensible para quien quiera la salvación por merecimiento propio, riqueza o sabiduría. Para aquel que busque bastarse a sí mismo, para el que cree que se encuentra bien, que es puro o que puede llegar a ese estado por sí solo, la propuesta de Jesús es incómoda. Por eso él dijo que vino para los “enfermos” y no para los que se consideran “sanos”. Quien se halla “sano” no va a necesitar de Jesús.

Nos gusta Jesús porque tiene una propuesta alternativa a la ofrecida por la sociedad y el mercado. Él tiene solución para todos, no solo para los poderosos y los vencedores. Socorre no solo los inteligentes y talentosos, no solo a los bien nacidos o a los que han hecho una fortuna por sí mismos. Jesús guarda de la misma manera al pobre inculto y al *Ph.D.*, al infeliz y al millonario. Usted no necesita ser rico como Steve Jobs, o inteligente como Albert Einstein, ni un profeta o un asceta, no necesita ser aprobado por los patrones de la sociedad.

Jesús ama a los santos y a los pecadores. Él acepta a los desempleados, los borrachos, los tontos, a las personas con barriga y con celulitis. Y, claro, también ama a los Steve Jobs y a los Einstein del mundo, no ejerciendo una discriminación inversa. Admiramos y respetamos a las élites, los ricos, los multimillonarios, los sabios y los doctores, pero reafirmamos nuestra admiración por un Dios que salva al pobre y al débil, al limitado y al que no alcanzó el éxito tal como la sociedad lo define.

La Biblia dice: “Sino que Dios ha escogido lo necio del mundo para avergonzar a los sabios; y Dios ha escogido lo débil del mundo para avergonzar a lo que es fuerte” (1 Corintios 1:27-28).

En fin, la persona puede ser inteligente, exitosa, poderosa, tener cargos y títulos... pero eso no hace que sea lo suficientemente buena para la reconexión con Dios. Ni la hace más amada por Él. La redención propuesta por Jesús es de gracia, por medio de Él mismo, y en eso Dios hace iguales a todas las personas. Por eso mismo, nadie puede vanagloriarse, creyendo que por ser mejor que el otro en cuestiones terrenales tendrá algún tipo de privilegio espiritual.

Por lo tanto, Jesús es una locura, un escándalo, y por ser “manso y humilde” y por proponer un acceso a Dios que es simple y viable a todos, rompe los paradigmas del mundo secular.

Esperamos que si usted es inteligente y culto, o alguien capaz de hacer fortuna por sus méritos y atributos, eso no le impida conocer a Jesús, porque creemos que todos los éxitos y capacidades humanas no durarán más que unos 80 a 100 años, pero la salvación en Cristo durará por toda la eternidad. Usted no necesita ser “el gran hombre” para ser amado y salvo por Jesús, para tenerlo como amigo y compañero de viaje en este mundo y en el porvenir.

Por eso nosotros nos entregamos a él y elegimos ser sus siervos. No somos los mejores siervos que tiene, ni siquiera nos consideramos buenos siervos, pero ciertamente podemos decir, como dijo Martin Luther King Jr., que el cristianismo no hizo de nosotros hombres perfectos, ni lo que deberíamos ser, pero nos hizo mucho menos ruines de lo que seríamos sin él¹.

Deseamos haber sido útiles a todos los lectores mientras fuimos pasando por leyes, conceptos y principios eficientes. Que este libro sirva para que usted alcance o aumente su éxito. Terminamos, sin embargo, diciendo que tanto para los que alcanzan el éxito como para los que no, siempre existe un Dios amoroso que tiene planes benéficos para cada ser humano.

“Lo que el aire es para los pulmones, la esperanza es para la supervivencia del mundo.

Y la Biblia está llena de esperanza”.

BILLY GRAHAM

1 Del original “we have come a long, long way, but we still have a long way to go in our relationship with Jesus, each other and ourselves” (Hemos recorrido un largo, largo camino, pero aún nos queda un largo camino por recorrer en nuestra relación con Jesús, de los unos con los otros y con nosotros mismos); adaptado de Martin Luther King, Jr. *Una mirada realista sobre la cuestión del progreso* (pronunciado en San Luis, Estados

Unidos).



España

Barcelona

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

Tel. + 34 93 496 70 01

Fax + 34 93 217 77 48

Mail: comunicacioneditorialplaneta@planeta.es

www.planeta.es

Madrid

Josefa Valcárcel, 42

28027 Madrid

Tel. + 34 91 423 03 03

Fax + 34 91 423 03 25

Mail: comunicacioneditorialplaneta@planeta.es

www.planeta.es

Argentina

Av. Independencia, 1682

C1100 Buenos Aires (Argentina)

Tel. (5411) 4124 91 00

Fax (5411) 4124 91 90

Mail: info@ar.planetadelibros.com

www.planetadelibros.com.ar

Brasil

R. Padre João Manuel, 100, 21o andar –

Edifício Horsa II

São Paulo – 01411-000 (Brasil)

Tel. (5511) 3087 88 88

Mail: atendimento@editoraplaneta.com.br

www.planetadelivros.com.br

Chile

Av. Andrés Bello 2115, piso 8

Providencia, Santiago (Chile)

Tel. (562) 2652 29 10
Mail: info@planeta.cl
www.planetadelibros.cl

Colombia

Calle 73 N.º 7-60, pisos 8 al 11
Bogotá, D.C. (Colombia)
Tel. (571) 607 99 97
Fax (571) 607 99 76
Mail: info@planetadelibros.com.co
www.planetadelibros.com.co

Ecuador

Whymper, N27-166, y Francisco de Orellana
Quito (Ecuador)
Tel. (5932) 290 89 99
Fax (5932) 250 72 34
Mail: planeta@access.net.ec
www.planetadelibros.com.ec

México

Masaryk 111, piso 2.º Colonia Polanco V
Sección Delegación Miguel Hidalgo 11560
México, D.F. (México)
Tel. (52) 55 3000 62 00
Fax (52) 55 5002 91 54
Mail: info@planetadelibros.com.mx
www.planetadelibros.com.mx

Perú

Av. Santa Cruz, 244 San Isidro, Lima (Perú)
Tel. (511) 440 98 98
Mail: info@eplaneta.com.pe
www.planetadelibros.com.pe

Portugal

Planeta Manuscrito
Rua do Loreto 16, 1ºD
1200-242 Lisboa (Portugal)
Tel. + 351 213 408 520
Fax + 351 213 408 526
Mail: info@planeta.pt

www.planeta.pt

Uruguay

Cuareim 1647

11.100 Montevideo (Uruguay)

Tel. (54) 11 2902 25 50

Fax (54) 11 2901 40 26

Mail: info@planeta.com.uy

www.planetadelibros.com.uy

Venezuela

Final Av. Libertador con calle Alameda,

Edificio Exa, piso 3, of. 302

El Rosal Chacao, Caracas (Venezuela)

Tel. (58212) 526 63 00

Mail: info@planetadelibros.com.ve

www.planetadelibros.com.ve

Grupo  Planeta

Diana es un sello editorial del Grupo Planeta www.planeta.es

William Douglas es juez federal, profesor universitario y autor de 48 libros con ventas de más de un millón doscientos mil ejemplares. Ganador de numerosos concursos públicos, sus mayores éxitos editoriales son el libro *Como passar em provas e concursos* (Cómo aprobar los exámenes y los concursos escolares) y *Las 25 leyes bíblicas para el éxito*, uno de los libros más vendidos en Brasil y ya publicado en Estados Unidos y Europa. A la fecha, ha ofrecido charlas para alrededor de un millón doscientas mil personas. Es parte del Movimiento Educafro (Educación y Ciudadanía de Afrodescendientes y Personas menos favorecidas).

Rubens Teixeira es el presidente de COMLURB (Compañía Municipal de Limpieza Urbana de Río de Janeiro). Fue director financiero y administrativo de la compañía de transportes marítimos Transpetro. Es analista del Banco Central, profesor, escritor y conferencista. Se graduó en Ingeniería Civil, Derecho y Ciencias Militares, con maestría en Ingeniería Nuclear. Tanto su tesis doctoral en Economía como su monografía de Derecho fueron premiadas. Autor de cuatro libros, entre ellos *Cómo vencer cuando usted no es el favorito*. Es miembro de la Asociación de Graduados de la Escuela Superior de Guerra.

Otros títulos publicados por Diana

¿Por qué pido y no recibo?

Ana Mercedes Rueda

Eva

WM. Paul Young

El libro para acompañar Conversaciones con Dios

Neale Donald Walsch

Mi venganza es perdonarte

Alberto Linero

Agradece y genera abundancia

Pam Grout

L A S
25
L E Y E S
BÍBLICAS
P A R A E L É X I T O

Tal vez usted no lo sepa, pero la Biblia es el mejor manual acerca del éxito que se haya escrito hasta hoy. Su sabiduría milenaria sigue siendo excepcionalmente actual, indicando los caminos para que cualquier persona, sea religiosa o no, pueda salir bien librada en el mercado laboral y en la administración de una empresa.

En estas páginas, usted descubrirá:

- ✓ Las virtudes recomendadas por la Biblia para alcanzar el éxito.
- ✓ Los antídotos contra los siete pecados capitales en la búsqueda del éxito.
- ✓ Cómo tener una relación armoniosa con el dinero.

Sin importar cuál es su orientación espiritual o si usted es empleado, trabajador independiente, emprendedor o dueño de una empresa, este libro puede transformar su vida.

“Absorbente enfoque de una serie de principios capaces de conducir al éxito personal y profesional”.

Profesor Gretz, consultor empresarial



www.planetadelibros.com.co



Índice

| | |
|--|----|
| Pagina del titulo | 2 |
| Copyright | 5 |
| Elogios | 6 |
| Contenido | 10 |
| Introducción: El éxito profesional y qué tiene que ver la biblia con eso | 14 |
| Las leyes del éxito | 15 |
| ¿Qué tipo de éxito desea usted? | 16 |
| Parte I: Las leyes de la sabiduría | 18 |
| Capítulo 1: la ley de la oportunidad | 19 |
| Capítulo 2: la ley de la sabiduría | 23 |
| El primer nivel de la sabiduría: saber qué valores seguir | 24 |
| El segundo nivel de la sabiduría: saber trabajar | 25 |
| El tercer nivel de la sabiduría: intimidad (conocer a fondo aquello que le interesa saber) | 28 |
| Capítulo 3: la ley de la visión | 30 |
| Imaginación | 31 |
| Capítulo 4: la ley del enfoque | 33 |
| Enfoque y sacrificio | 34 |
| Enfoque y mente positiva | 35 |
| Capítulo 5: la ley de la planificación | 36 |
| Análisis “SWOT” | 37 |
| La importancia de la administración del tiempo | 39 |
| Parte II: las leyes del trabajo | 42 |
| Capítulo 6: la ley del trabajo | 43 |
| Confianza | 44 |
| Dedicación | 44 |
| Persistencia | 46 |
| Capítulo 7: la ley del coraje | 50 |
| Iniciativa | 51 |
| Riesgo calculado | 51 |
| Capítulo 8: la ley de la resiliencia | 54 |

| | |
|--|------------|
| Aprendiendo de los propios errores | 55 |
| Capítulo 9: la ley de la alegría | 58 |
| Capítulo 10: la ley de la recarga | 61 |
| Formas de realizar la recarga | 63 |
| Parte III: las leyes de la integridad | 65 |
| Capítulo 11: la ley de la autocontratación | 66 |
| Capítulo 12: la ley de la honestidad | 69 |
| El más alto grado de honestidad | 71 |
| La fuerza de la palabra | 73 |
| Capítulo 13: la ley del buen nombre | 74 |
| ¿Y si ya me equivoqué? | 75 |
| Honestidad, credibilidad y lucro | 76 |
| Capítulo 14: la ley de las buenas compañías | 78 |
| Evite la compañía de personas malas | 79 |
| Capítulo 15: la ley del autocontrol | 81 |
| Sea vigilante | 82 |
| Nada de intimidad en el ambiente de trabajo | 83 |
| Parte IV: las leyes de las relaciones | 85 |
| Capítulo 16: la ley del amor | 86 |
| La regla de oro | 87 |
| Valorando al prójimo | 88 |
| Capítulo 17: la ley del acuerdo | 90 |
| Evitar las guerras | 91 |
| Tener una buena actitud | 92 |
| ¿No exige el mercado agresividad? | 94 |
| Capítulo 18: la ley de la utilidad | 95 |
| ¿Usted sabe en qué es muy bueno? | 96 |
| Gana-gana | 97 |
| Trabajo en equipo | 98 |
| Capítulo 19: la ley del asesoramiento | 100 |
| Feedback | 101 |
| Capítulo 20: la ley del liderazgo | 104 |
| Autoridad | 105 |
| Parte V: las leyes de la evolución personal | 108 |
| Capítulo 21: la ley de la gratitud | 109 |

| | |
|--|-----|
| Capítulo 22: la ley de la generosidad | 111 |
| Marketing social | 113 |
| Responsabilidad social | 113 |
| Participación de las ganancias | 114 |
| Capítulo 23: la ley de la satisfacción | 116 |
| Capítulo 24: la ley de la empleabilidad | 120 |
| Conjunto de prácticas de gestión | 122 |
| Suerte | 123 |
| Capítulo 25: la ley de la siembra | 125 |
| Cuando la ley de la siembra no funciona | 126 |
| ¿Qué hacer entonces? | 128 |
| Parte VI: los siete pecados capitales en la búsqueda del éxito | 130 |
| Capítulo 26: el pecado de la prisa | 133 |
| Capítulo 27: el pecado de la avaricia | 137 |
| Capítulo 28: el pecado de la falta de placer en el trabajo | 139 |
| Capítulo 29: el pecado de la ira contra la riqueza | 142 |
| ¿Cuál es el origen de tanto preconceito contra la riqueza? | 143 |
| Capítulo 30: el pecado de la envidia y la codicia | 147 |
| Capítulo 31: el pecado de la pereza | 149 |
| Planificación o estancamiento | 151 |
| Capítulo 32: el pecado del orgullo | 153 |
| Conclusión: mucho más allá del éxito terrenal: una locura llamada
jesús | 155 |
| Contraportada | 162 |