CALIFORNIA BIBLICAL UNIVERSITY OF PERU

1
EXITOLOGIA:
EXITO EN LA VIDA
Por Moisés Chávez

PROLOGO

Exitología 1: Exito en la vida es el primer volumen de la Serie EXITOLOGIA de la Biblioteca Inteligente.

La Serie EXITOLOGIA consta de diez volúmenes destinados a la formación de hombres y mujeres con éxito en la vida. Señalamos con letras negritas el presente volumen:

EXITOLOGIA 1 Exito en la vida
EXITOLOGIA 2 La Praxis Correcta y Vital
EXITOLOGIA 3 Praxis Correcta y Malpractice
EXITOLOGIA 4 La Mujer Empresaria
EXITOLOGIA 5 El Tratado de los Principios
EXITOLOGIA 6 La Llave del Exito
EXITOLOGIA 7 Los 500 Proverbios de Moisés
EXITOLOGIA 8 La Inteligencia Emocional
EXITOLOGIA 9 La Inteligencia Espiritual
EXITOLOGIA 10 Shilicología en acción

La Serie EXITOLOGIA se complementa con los volúmenes de la Serie MARKETING formada por los materiales de varios cursos maratónicos de la Santa Sede de la CBUP para micro y macro empresarios.

Los volúmenes de la Serie EXITOLOGIA tienen un enfoque más general que los de la Serie MARKETING y enfocan a todos los seres humanos en toda acción que emprendan en la vida.

La Serie EXITOLOGIA se compone de los siguientes volúmenes:

Exitología 1: Exito en la vida expone la obra de Daniel Guiladi, *Inteligencia emocional en la práctica: Un manual para el éxito personal y organizacional*, que enfoca las investigaciones de Peter Salovey, John Mayer y Daniel Goleman sobre el éxito empresarial. Y expone algo más que estos y otros autores omiten sobre el éxito en la vida: El concepto y la práctica de la *Missio Dei*.

Quienes tienen la Biblia como instructiva divina para la prosperidad y el éxito, se verán en ventaja para entender el concepto de *Missio Dei* o "Misión Divina". No tienen razón los autores de exitología que enseñan que todos podemos ser líderes en todo. Más sensatos son quienes conciben el liderazgo como una misión y condescienden para ser servidores de su pueblo.

El presente volumen se complementa con el de *Misionología en acción*, el Volumen 9 de la Serie DESAFIOS y con el Volumen 9 de la Serie TEOLOGIA CIENTIFICA.

Exitología 2: La Praxis Correcta y Vital es una exposición de la *Teología Práctica*, la ciencia que trata de los principios universales derivados de la Biblia que tienen que ver con el sentido común, la inteligencia emocional, la conservación del medio ambiente, la implementación de la seguridad y la sustentabilidad en todo tipo de empresas. Al respecto ampliamos en el Volumen 7 de la Serie CIENCIAS BIBLICAS.

La docencia de la Teología Práctica ha producido en el seno de la Santa Sede una secuela de materiales inspirados por el libro de los Proverbios de Salomón, como el Volumen 11 de la Serie EDUCACION sobre el *Movimiento Sapiencial* y nuestra obra intitulada, *Los 500 Proverbios de Moisés*, incluida como Volumen 7 de la presente Serie EXITOLOGIA.

La temática del presente volumen ha sido expuesta en los Cursos Maratónicos de la Santa Sede con varios títulos estratégicos, entre los que destaca el de "Teología del Exito".

Exitología 3: Praxis Correcta y Malpractice es una antología de 15 historias cortas que complementa e ilustra el volumen teórico de *Exitología 2: La Praxis Correcta y Vital* que trata de la Teología Práctica. Entre tales historias destacan las siguientes: LA TEOLOGIA DEL EXITO, EL EVANGELIO DE SAN CHOPANZA, LA EMPRESARIA, LOS EMPRESARIOS, MALPRACTICE, UNA MUJER CON ANGEL, MISION EN MINIFALDA, MI PRIMERA LECCION DE OFTALMOLOGIA, etc.

Exitología 4: La Mujer Empresaria, por la Dra. Amanda de Chávez, una exitosa empresaria, forma parte del volumen que sirvió de material bibliográfico del Módulo Académico de GINECOLOGIA en la Santa Sede, y ha sido diseñada para mujeres que tienen acceso a la Biblia como la instructiva divina para la prosperidad y el éxito empresarial.

La *short-story*, "Mi alma gemela" cumple el objetivo de aclarar los conceptos de empresa y de empresarias. Su autora, la Dra. Amanda de Chávez, se identifica plenamente con la plataforma de Kim Kiyosaki para el asesoramiento financiero de la mujer. Es a ella a quien considera su "alma gemela".

Exitología 5: El Tratado de los Principios consta de dos partes:

La Primera Parte contiene la traducción del Tratado de los Principios (en hebreo, *Pirquéi Abót*), una obra sapiencial hebrea del Primer Siglo, que puede ser considerada la obra cumbre sobre Exitología.

Y la Segunda Parte contiene una Antología de Historias Cortas, de las cuales la historia final es la escenificación humorística del Tratado de los Principios en la cual los protagonistas no son los *rabanim* y los *talmidim jajamim* del texto original sino los profesores y estudiantes de la CBUP. A esta especie de parodia se la ha llamado la "Versión de la Santa Sede", es decir, de la Santa Sede de la CBUP.

Exitología 6: La Llave del Exito es una antología de historias cortas del Dr. Moisés Chávez cuyos allegados lo relacionan con los secretos de la exitología.

La antología ha sido realizada por el Dr. Gustavo Montero que tuvo la iniciativa de restaurar muchas historias del Dr. Chávez que de otro modo se hubieran perdido. Eran los días cuando no sospechábamos del poderío del género literario de las historias cortas, pero el Dr. Montero las grabó y archivó haciéndose poseedor de una codiciable suma bibliográfica sobre exitología que despliega en el presente volumen.

Exitología 7: Los 500 Proverbios de Moisés es una obra inspirada en el libro de Proverbios de Salomón que ha merecido formar parte de la Biblia Hebrea. Pero no es sólo un libro inspirado en la forma literaria del *mashal* o proverbio literario de la Biblia, sino también en la exploración del proceso que condujo a los escritores bíblicos a sellar con broche de oro esta joya de la literatura sapiencial. Este proceso es ilustrado ampliamente en el Volumen 11 de la Serie EDUCACION que lleva el título de, *El Movimiento Sapiencial*, y es reproducido en nuestro tiempo en el presente volumen.

La edición original de esta obra publicada en 1976 por la Editorial Mundo Hispano, de El Paso, Texas, con el título de, *Proverbios: Reflexión de la vida*.

Exitologia 8: La Inteligencia Emocional trata del factor *sine qua non* de toda empresa exitosa: La Inteligencia Emocional o EQ (*Emotional Quotient*) que garantiza el éxito más que la Inteligencia Intelectual o *Intelligence Quotient* (IQ), porque no es otra cosa que la Sabiduría práctica de la cual nos hablan la Biblia y la literatura del movimiento sapiencial de Israel.

Podrá haber grandes proyectos y capitales de base; pero si falta o escasea la Inteligencia Emocional en sus agentes no habrá empresa ni empresarios, teniendo en cuenta que empresarios son todos los que trabajan en la empresa y no sólo los que ocupan el sitial gerencial.

Exitología 9: La Inteligencia Espiritual trata de un tema que ha sido frecuentemente confundido con el tema de la Inteligencia Emocional. Pero gracias a las investigaciones de Daniel Goleman sobre la Inteligencia Emocional ha sido posible distinguirla del enfoque de la Inteligencia Emocional.

El calificativo de "espiritual" se debe a que es un tipo de inteligencia que da el Espíritu de Dios con un objetivo misionológico. Pero de una manera distinta de la que ha sido enfocada por los teólogos evangélicos, el Espíritu de Dios no concede Inteligencia Espiritual a quien no le ha provisto desde su nacimiento de los tipos de inteligencia con los cuales ésta hará equipo como monitor.

Exitología 10: Shilicología en acción enfoca a un pueblo especial en la serranía norte del Perú que tiene mucho que compartir con nosotros en cuanto a la Exitología y al éxito se refiere. Se trata de Celendín, cuyo gentilicio es "shilico", que equivale a decir, "celendino", de donde deriva nuestro neologismo "Shilicología".

La Shilicología demuestra fehaciente y bonitamente que el capital principal del éxito es el buen sentido de humor. Sólo en segundo, o el último lugar, vienen los chivilines.

* * *

Las citas bíblicas en la Serie EXITOLOGIA provienen de la *Biblia Decodificada*, la versión oficial de la Santa Sede.

En la Serie EXITOLOGIA todos los volúmenes han sido incluidos de manera independiente en la página web Biblioteca Inteligente:

www.bibliotecainteligente.com

Para profundizar lo que respecta a los temas de Exitología visita nuestra casa en internet. Aquí tienes la llave para que entres:

En cuanto a *MISIONOLOGICAS*, el Boletín Semestral de la Santa Sede, para recibirlo en tu email escribe a la Dra. Silvia Olano, Secretaria de la CBUP, al email:

cebcarcbup@gmail.com

¡Seas bienvenido al apasionante mundo de la gente de éxito!

Dr. Moisés Chávez,
Editor de la *Biblia Decodificada*
Revisor Principal de la Biblia RVA
Director del CEBCAR Internacional
Director Académico de la CBUP

CONTENIDO

¡Al trote, al estilo Miguelino!
Ahorrando zapatos al estilo Tío Andrés

PROLOGO

INTRODUCCION

P R I M E R A P A R T E
ANTOLOGIA
DE HISTORIAS MOTIVACIONALES

1
UNA MUJER CON ANGEL
Por Moisés Chávez

2
LA EMPRESARIA
Por Amanda de Chávez

3
UN NUEVO DIOS EN EL MERCADO
Por César Alberca

4
EL CONDOR DE ORO
Por Moisés Chávez

5
LA APUESTA DE LOS SEIS DIAS

6
¡NUAY Nº 6!
¡¡¡SIRVASE PASAR AL Nº 7!!!

7
TEST DE INTELLIGENTSIA DE LA SANTA SEDE
Por Moisés Chávez

S E G U N D A P A R T E
LA BASE CONCEPTUAL DEL EXITO

1
EXITO Y EMPRESA

2
EXITO Y MISION

3
EXITO E INTELIGENCIA
La Inteligencia Múltiple
La Inteligencia Humorística
La Inteligencia Intelectual
La Inteligencia Emocional
La Inteligencia Espiritual

4
EXITO Y COMUNICACION

5
EXITO Y PUBLICIDAD

6
¡NUAY Nº 6!
¡¡¡SIRVASE PASAR AL Nº 7!!!

7
EL VERDADERO EXITO

T E R C E R A P A R T E
EL EXITO EMPRESARIAL

1
LA VISION COMPARTIDA
Y EL TRABAJO EN EQUIPO

2
PARADIGMAS
DE EXITO EMPRESARIAL

3
MODALIDADES VIRTUALES
DE EMPRESAS EN RED

4
EL CRECIMIENTO EXPONENCIAL
LA LEY DE METCALF

5
LA BIBLIOTECA INTELIGENTE
LA PAGINA WEB CBUP

BIBLIOGRAFIA ESPECIALIZADA
SOBRE EXITOLOGIA

INTRODUCCION

El concepto de “éxito” embelesa a toda persona, particularmente en nuestro tiempo globalizado donde predomina la informática. Aunque usted no lo crea, el Crowchup de los comerciales de Open English está en lo cierto cuando confunde la palabra “exit” en las puertas de salida de emergencia de los aviones con la palabra “éxito”. Es que ambas palabras, la inglesa y la española provienen de una misma palabra latina (*exitus*, derivada de *exire*, “salir”), que significa “salida”. De este sentido elemental se ha derivado el concepto de “salir de” o “terminar” un asunto o negocio de manera satisfactoria o con ganancias. Lo contrario a este concepto de éxito es “quedar entrampado”, “quedar maniatado”, “quedar empantanado” en un asunto o negocio, o en todos los emprendimientos de la vida con el resultado de pérdida y desesperación.

* * *

De lo que acabamos de exponer al concepto de “exitología” no hay ningún trecho. “Exitología” es un neologismo acuñado en el entorno de los cursos de Teología Práctica de la Santa Sede de la CBUP. El término surgió en un curso de esta materia dictada por el Dr. Gustavo Montero, para referirse un tanto peyorativamente a la infinidad de libros publicados para exacerbar la codicia de los lectores a quienes se promete fórmulas mágicas para ganar mucho dinero. Y a la verdad, estos libros, como los del exitólogo Napoleon Hill han tenido gran éxito comercial, aunque dudamos que hayan tenido resultados exitosos en la vida personal y en la inversión de sus lectores.

El Dr. Montero, catedrático de la California Biblical University of Peru ha expresado de esta manera su duda de que tales obras de exitología hayan tenido algún éxito consistente: No tienen ningún asidero en la exitología de la Biblia y del Movimiento Sapiencial cuyos últimos exponentes han sido los sabios de la educación rabínica y de sus instituciones de tipo *yeshiváh*. Y sin ir lejos, este mismo criterio expresa el Apóstol Pablo,

él mismo formado en la famosa yeshiváh de Raban Gamliel Ha-Zaquén, “el amor al dinero es la raíz de todos los males” (1 Timoteo 6:10).

* * *

A propósito de Rabán Gamliel Ha-Zaquén, el maestro del Apóstol Pablo o Shaúl, su nombre Gamliel significa “recompensa de Dios”, como que su vida representaba la recompensa divina. Y detrás de la etimología de este nombre está claramente expuesta la enseñanza de Rabi Yeshúa, de nuestro buen Jesús, de que existen dos tipos de recompensa: “la recompensa momentánea” (expresada en su expresión característica de “ya tienen su recompensa”) y la recompensa de Dios, que representa una ganancia consistente, sustentable y eterna, aun cuando esto no se vea a simple vista, o como se dice, “a ojo de subasta”, como en el programa televisado “Quién da más”.

* * *

El presente volumen sobre Exitología se originó hace muchos años cuando la fatídica Teología de la Prosperidad empezaba a cobrar fuerza en el seno de la comunidad evangélica en Estados Unidos y en toda la América Latina. Las obras de John Avanzini y de Juan Capurro eran promocionadas y difundidas en muchas iglesias, sembrando la codicia en la gente y “cosechando” ingentes recursos en dinero y otros tipos de valores en medio de una multitud de “tontos útiles” que creían ciegamente en el engaño de las riquezas y en quienes se cumplían fielmente las palabras de Jesús en Mateo 13:22: “El que fue sembrado en espinos, éste es el que oye la palabra, pero las preocupaciones de este mundo y el engaño de las riquezas ahogan la palabra, y queda sin fruto.”

Entonces planeé escribir una obra de tipo apologético, en defensa de la sana doctrina, y revelé mis planes en una carta que le escribí a mi hermana Elena Chávez desde San José Costa Rica. A ella le conté que estaba escribiendo una obra que llevaría el título de, *Los 7 principios del éxito*.

Le dije a mi hermana: “Mi corta permanencia como docente en el Seminario Bíblico Latinoamericano ha visualizado el embrión de tres de mis obras:

Proverbios, reflexión de la vida, que fue publicado en su primera edición por la Editorial Mundo Hispano, de El Paso, Texas.

Filosofía de la vida, que fue publicado en su primera edición por Editoriales Unidas, de Lima, y cuya segunda edición ha sido incluida en la página web Biblioteca Inteligente.

Los 7 principios del éxito, que no alcancé a escribir personalmente, y que pedí lo realizara mi asociado, el Dr. Gustavo Montero del Aguila, catedrático de la California Biblical University of Peru, a base de algunos materiales bibliográficos que yo le proveyera. El le puso a su obra el título de, *La llave del éxito*, que hemos incluido en la Serie EXITOLOGIA.

* * *

En aquella carta que le escribí a mi hermana, que más que ninguna otra persona ha seguido de cerca mi aventura en la producción de literatura evangélica, le enumeré “los siete principios del éxito” fundamentándolos en textos bíblicos, de la siguiente manera:

1. El Principio de la Retroalimentación Positiva (al que más tiene, más le será dado).
2. El Principio de la Productividad (el árbol bueno da frutos buenos).
3. El Principio de la Remuneración (haced con los hombres como queréis que los hombres hagan con vosotros)
4. El Principio del Crédito (el que en lo poco es fiel, en lo mucho lo será).
5. El Principio de la Autocrítica (quita primero la viga de tu ojo).
6. El Principio de la Tolerancia (porque si no perdonáis a los que os ofenden, tampoco os perdonará).
7. El Principio de las Prioridades (mas buscad primeramente el Reino de Dios y su justicia).

Este detalle del contenido de mi carta a mi hermana, y la carta misma, lo encontré en una de mis cajas de papeles varios años después que el Dr. Gustavo Montero del Aguila escribiera su libro, *La llave del éxito*, que en realidad es una antología de historias y discursos que yo pronuncié en diversas ocasiones en la Santa Sede de la CBUP. Y él no lo conoció antes de su partida a su morada eterna. De otro modo, estoy seguro que él habría desarrollado estos principios en una nueva edición de su obra.

* * *

Yo mismo hubiera desarrollado de buena gana estos siete principios del éxito ante el reto de una serie de conferencias magistrales programadas por la UNP (la Universidad Nacional de Piura) en el norte del Perú con el objetivo proveer las herramientas al personal de la UNP para alcanzar el éxito en lo que respecta a su desenvolvimiento laboral.

Un enfoque académico de esta naturaleza requería recurrir de una manera sencilla e ilustrada a los conceptos básicos de la Teología Práctica, de la Misionología, de la Hermenéutica y de las Ciencias de la Comunicación, a menudo ignorados en los diversos *bestsellers* sobre exitología y liderazgo cuyo énfasis comercial y utilitario empaña y opaca los móviles humanos que puedan tener. Y esta es una de las obras que anhelo vehementemente escribir si Dios me bendice con más años de vida y salud. Mientras tanto, el lector del presente volumen hará bien en examinar la obra del Dr. Montero del Aguila que es el Volumen 6 de la Serie EXITOLOGIA.

* * *

Tiene especial conexión nuestro enfoque del tema del éxito con el de las obras publicadas por Kim Kiyosaki y su esposo Robert Kiyosaki. Especialmente nos referiremos a la obra de la Sra. Kim Kiyosaki intitulada. *Mujer millonaria: Guía financiera para la mujer.*

A la verdad, el título de su libro, *Mujer millonaria*, no es el original en inglés. Su título original, *Rich Woman*, no es de este libro en particular, sino de toda una Serie de libros para la guía financiera de la mujer.

Pero lo más destacado de las conferencias magistrales que dictaría en la UNP sería el recurso a historias cortas, no para estudio de casos, que es ajeno a las conferencias magistrales de tiempo limitado, sino como material motivacional.

* * *

El presente volumen tiene dos partes:

PRIMERA PARTE

La Primera Parte incluye la Antología de Historias Motivacionales, diseñada para su lectura en casa, a fin de que basados en ellas los participantes pudiesen participar en la sala de conferencias, no exactamente con la metodología del estudio de casos que requeriría del enfoque de cada historia en particular, pero sí de una manera motivada.

Unas breves palabras sobre cada historia incluida aparecen al comienzo de la Antología a manera de introducción.

A la antología de historias cortas, que de manera inversa presentan la praxis antes de la teoría, le sigue el grueso de la presente separata académica que trata de la base conceptual del liderazgo empresarial.

El objetivo de esta exposición es capacitar al participante en la presente serie de conferencias magistrales en el manejo de los conceptos relacionados con el tema del "Éxito".

SEGUNDA PARTE

La Segunda Parte tiene que ver con los conceptos sobre Exitología, que en la UNP fueron enfocados enfatizando el ámbito empresarial.

Estrechamente asociados con nuestra temática, nos referiremos a dos factores decisivos del éxito: El factor de la Inteligencia intelectual medida mediante el Coeficiente Intelectual (IQ, inglés, *Intelligence Quotient*), y el factor de la Inteligencia Emocional (EQ, *Emotional Quotient*).

Nos referiremos con cierta amplitud a la obra de Daniel Guiladi, *Inteligencia emocional en la práctica: Un manual para el éxito personal y organizacional*, publicada en español en el año 2000 por la Editorial McGraw-Hill Interamericana de Venezuela, S.A., y a la obra de H. Gardner publicada en 1983, que desarrolla el concepto de *Inteligencias múltiples*.

Guiladi expone de manera más sucinta las investigaciones de Peter Salovey, de la Universidad de Yale; de John Mayer, de la Universidad de New Hampshire; y de Daniel Goleman, de la Universidad de Harvard, que en 1995 hizo el intento de dar una definición diferente de lo que significa ser "inteligente".

Como puede observarse, el concepto de "Exito" sienta sus raíces tanto en la Sociología, como en los más recientes estudios de Psicología.

El contenido del presente volumen ha sido ampliado en el volumen, *Inteligencia Emocional*, incluido en la Serie MARKETING, y en el Volumen 12 de la Serie TEMAS BIBLICOS, que trata de la Inteligencia Espiritual.

P R I M E R A P A R T E
ANTOLOGIA
DE HISTORIAS MOTIVACIONALES

Las historias cortas seleccionadas para lograr la motivación del lector en la temática de la Exitología son las siguientes:

1. “Una mujer con ángel”, escrita por vuestro humilde servidor. La misma trata de mi mujer, de mi amada esposa Amanda, líder y empresaria.

2. “La Empresaria”, escrita por mi esposa y enfocada de manera especial al mundo de la mujer moderna, presenta un perfil empresarial de la Sra. Kim Kiyosaki y su particular interés por dignificar el mundo de la mujer en la sociedad.

3. “Un nuevo Dios en el mercado”, escrito por el Ing. César Alberca Lojas, enfoca más de cerca los entretelones del liderazgo empresarial a partir de sus gestiones para que eventos de esta naturaleza sean llevados a cabo con cierta frecuencia en la universidades del Perú y de los demás países de la América Latina. Con su historia escrita originalmente con

el título de “El Congreso de los Gatos Alfa”, el Ing Alberca se propone engendrar “gatos Alfa” también en el seno de la UNP.

4. “El Cóndor de Oro” es una historia que revela las raíces del sub-desarrollo y del tercermundismo, y la levadura del desarrollo y el progreso que se presenta como asunto de perspectiva, no tanto de proyectos saturados de términos técnicos para “apantallar”.

5. “La apuesta de los seis días” es una genial y lucrativa apuesta gourmet que ganó mi suegro, Don Higinio Peña de Cuéllar, a una pandilla de antisemitas en la fábrica donde trabajaban, mientras en el Medio Oriente Israel se debatía en la Guerra de los Seis Días.

7. “El Test de Inteligencia de la Santa Sede”, o de “Intelligentsia” para ser un poquito snob, es una historia humorística, para relajarse en medio de un ajetreado evento académico organizado por la Santa Sede.

Son SIETE historias cortas, el número perfecto, de las 1001 historias del repertorio de la Santa Sede de la CBUP.

El apelativo de “historias cortas” es un término técnico que se requiere explicar. No se trata de cuentos, sino de la exposición de situaciones que bien podrían ser enfocados en el aula como casos de estudio, mediante la metodología del Estudio de Casos (inglés, *case study*).

1
UNA MUJER CON ANGEL
(Historia Motivacional)

Cierto día, cuando terminé de imprimir mi libro, *El Diario del Capitán*, que trata de la actuación de mi abuelo Zaturnino Chávez Baella en la Guerra del Pacífico, le leí el primer capítulo a mi mujer, y le dije emocionado:

—¿Ya ves? ¡Te has casado con el nieto de un héroe!

—¡Elay puéj! —respondió, atragantándose de risa—, pero no con el héroe.

A la verdad, ella no necesita de más héroes. Ya tiene a su Engelbert Humperdinck con su voz angelical. Ya tiene a su Roger Moore y a su Tony Curtis, dos tipos audaces. Ya tiene a su Peter Falks, el Teniente Columbo del Departamento de Homicidios. Y al que hace de Sherlock Holmes y dice a cada rato: "¡Elemental, mi querido Watson!" —Así me paraba diciendo ella en nuestra luna de miel—.

No sé si para provocarme a celos, o de puro quemasangre que es, me para hablando del amor, de la fidelidad, de la devoción que el Teniente Columbo le profesa a su mujer, que dicho sea de paso, ella jamás la ha visto en la pantalla chica y menos sabe cómo se llama.

Puede ser que el nada perfecto Columbo haya tenido una mujer perfecta. Yo no he merecido esa bendita suerte. Hubo un tiempo en que a la mía se le dio por lavar dólares. Cuando echaba mis camisas a la lavadora, no revisaba los bolsillos, y mis dólares quedaban perfectamente lavados con ACE.

Mi mujer simplemente es. . . Masque después te explico.

* * *

Rabi Zeev Koffsman, de París, solía decir: “La mujer más bella del mundo no te puede dar más de lo que tiene.” Pero la mía me ha dado algo de sumo valor al impulsar la producción de mi obra literaria a la que ahora todos tenéis acceso vía Internet en mi página web Biblioteca Inteligente.

—¿Cómo así, doc?

—¡Elemental, mi querido Calongo! Cuando ella llegó a Lima para nuestra boda, hacía dos años que yo había terminado mi labor en la publicación de la Biblia Reina-Valera Actualizada (RVA) en Estados Unidos y me encontraba trabajando en la producción de mi *Diccionario de Hebreo Bíblico*. Y ella, que es graduada de administración de empresas en la Universidad Nacional Mayor de San Andrés, de la Paz, vio el lado empresarial de mi trabajo y lo rediseñó como una empresa que ella misma administró con el nombre de Centro de Estudios Bíblicos “Casiodoro de Reina”, lo que le hizo merecer un doctorado *Honoris Causa* en la Santa Sede.

—¡El famoso CEBCAR!

—Así es, estimado Calongo. Era la primera vez que la iniciativa, el financiamiento y la administración de una empresa editorial evangélica exitosa eran totalmente nacionales. Y con el devenir del tiempo el CEBCAR llegaría a implementar otra empresa editorial aun más grande: La California Biblical University of Peru (CBUP).

* * *

—Pero, ¿de dónde deriva tu mujer esa capacidad para atrapar el éxito?

—Yo le he hecho esa misma pregunta. Y ésta fera su respuesta: “¡Elemental, mi querido Watson!”

—¿Te reveló su secreto?

—Me dijo que la deriva de las conferencias magistrales de su “Angel”, “el más grande estratega de empresas a nivel mundial”.

Hubo un tiempo que se encerraba en el dormitorio y se ponía a escuchar a todo volumen las conferencias de ese charro, y de rato en rato se estremecía de emoción y de risa.

Yo irrumpí una vez para ver qué escándalo era ése, y al escuchar parte de su conferencia, le dije:

—¡Masque, espérate!

Fui corriendo al armario, saqué mi pistola, y tomé el manuscrito de mi libro de *Formación Empresarial*, que estaba puesto debajo. Y le dije:

—Cuando se acabe la conferencia de tu Angel, léete esto que yo he escrito.

Y para que de veras lo leyera, le di, *ipso facto*, un adelanto de 250 nuevos soles.

* * *

Ella lo leyó enterito, y me dijo:

—Lo que tú has escrito es exactamente lo mismo que dice mi Angel. ¿Te lo has pirateado de él?

—No. Yo lo he pirateado de la Biblia.

—¡Ay, amor! ¡Tu libro es super! Y pensar que para escuchar esto mismo que escribes, estuve toda una tarde parada en esa porquería de cola de cuatro cuadras de largo, para poder ingresar y encontrar asiento en el coliseo de Don Bosco.

Toda una tarde haciendo cola para mirar y admirar a su Angel. ¡Y teniéndome a mí, que soy GRATIS y sin cola!

Ella prosigue:

—¡Y pensar que cada uno de los que estábamos esperando para entrar al Coliseo Cerrado de Don Bosco para escuchar a mi Angel habíamos pagado previamente 50 dólares por la entrada. Y éramos pocos, en comparación con otros países. Solamente éramos 10,000 personas, y si a este número lo multiplicas por 50, era de sólo 500,000 dólares la suma recolectada por su conferencia magistral.

Le digo:

—Sí, pues. . . ¡Poca cosa!

Me dice:

—Yo ya había escuchado esa misma conferencia, con los mismos chistes y con las mismas lisuras, en un video pirateado, pero para mi *curriculum vitae* necesitaba el certificado que dan y su autógrafo sobre mis copias no pirateadas de sus libros.

—Sí, pues. . . La nobleza obliga.

—Es que lo que dice, vale la pena. Y la gente prefiere escucharlo de la boca de él, sazonado con lisuras, que de boca de cualquier religioso de la “baticueva”.

* * *

El 9 de noviembre de 1992 me llevó al Hotel Sheraton de Lima para que conociera a su Angel. Y he aquí que apareció el Licenciado Miguel Angel Cornejo y Rosado, que ni siquiera era rosado. Era marrón, o como dice ella, “color café Copacabana”, su marca preferida. Entonces se acordó del chiste italiano que le contaron en su Pasanaku, en su club de mujeres.

El Evo, que estaba de visita de estado en El Vaticano, se dio una escapadita y se fue en busca de una Eva a una casa di amore. La madonna le miró con compasión y le dijo:

—¿Quieres con ángelo o senza ángelo?

El le preguntó:

—¿Y cuánto, pues, cuesta sin ángelo?

Le dijo:

—¡Iguale!

Le dijo:

—Entonces, ¡con ángelo!

Ella lo llamó:

—¡Angelooo!

Y se abrió una portezuela secreta, y salió calatieri un enorme y musculoso negro ante cuya presencia el pobre Evo se puso a temblar como si fuera de gelatina.

Y nada puede rescatarla de su ataque de risa.

* * *

—En su conferencia magistral en el Sheraton, el Angel empezó por desarrollar la tesis de que en la Guerra Fría no ganó ni el comunismo ni el capitalismo.

—¿Quién ganó, entonces?

—Ganaron la Excelencia, la Competitividad y la Calidad, representados por el Japón, por sus satélites financieros e industriales del Lejano Oriente (Corea del Sur, Taiwán, Singapur) y otros pueblos que gradualmente se suman a la nueva modalidad, incluido Estados Unidos, que viene aprendiendo a competir bajo nuevos parámetros, para no perder ante el bloque financiero de la "nueva opción".

—¿Y cuál es el arma de la victoria, doc?

—El arma, mi estimado Calongo, es la CCC. La primera C es CALIDAD; la segunda C es CONOCIMIENTO, y la tercera C es COLEGIATURA. El desarrollo de las tres C fue el tema de fondo de su conferencia magistral en el Hotel Sheraton.

—Sí, doctor, pero con respecto a su mujer, Amanda. . .

* * *

Respecto de la CALIDAD enfatizó en los réditos que hay en mantenerla a un bajo costo una vez lograda a un alto costo.

Respecto del CONOCIMIENTO dijo que hay que adquirirlo venga de quien venga, sin remilgos no-alienados. Y no tuvo reparos en lanzar diatribas contra los sobretonos nacionalistas y los arquetipos negativos de sus paisanos de México: Los sietemachos, los sábelotodos, los inventalotodos.

Respecto de la COLEGIATURA, se llama así en México a la deuda contraída por la instrucción que recibimos y que sólo cumplimos en pagar a nuestro país y a la humanidad cuando nos convertimos en "las manos de Dios", los instrumentos y recursos por medio de los cuales Dios ha establecido que su mundo sea administrado con inteligencia y justicia. En otras palabras, cuando proveemos para dar becas y plazas de trabajo a los chicos y chicas que nos siguen en la historia de la empresa nacional. De otro modo esas mismas manos pueden convertirse en agentes potenciales de la anti-misión, cuyas consecuencias son la destrucción de nuestros semejantes y de los recursos de nuestro planeta.

—Sí, doctor, pero con respecto a su mujer. . .

* * *

Miguel Angel Cornejo, como su paisano, Carlos Cuauhtémoc Sánchez, surge como conciencia humana y hace oír su voz ante las multitudes que se escaparían de un enfoque similar de boca de los religiosos y teólogos de "la baticueva", de los misioneros que nada saben del éxito y de la competitividad, y que nunca han visto la prosperidad que predican. Y aunque no llega a definir el concepto de *Missio Dei*, da a entender que ellos no serán finalmente los que la lleven a cabo, porque Dios tiene sus propios agentes secretos que vos ni te imaginas, Calongo. . .

—Pero supongo que no son "misios" ni "neros", doc. . .

—Son los agentes secretos de Dios como el mismo Cornejo, que ha logrado convertir la fábrica y las grandes corporaciones en templos donde realmente se manifiesta la gloria del mensaje de Dios.

—Sí, doctor, pero con respecto a su mujer. . .

—¿Qué diablos tienes tú con mi mujer, Calongo?

—¡Que es una mujer “con ángel”!

o o o

2
LA EMPRESARIA
Por Amanda de Chávez

Mi hija Lili Ester y yo estamos en los últimos días de preparativos para un largo viaje por Europa donde pasaremos la Navidad del 2013 y el Año Nuevo 2014.

Son días de mucha emoción y nerviosismo. Lili se muestra muy alegre y motivada pues volverá a visitar la ciudad de Aarau, en el norte de Suiza, y otras ciudades, personas y ambientes de su año de Intercambio Escolar con American Field Service, aparte de asistir por dos meses a un programa de estudios al cabo del cual volverá a tiempo para asistir al Mundial de Fútbol en el Brasil.

Yo estaré de regreso sola, veinte días antes que ella, debido a mis responsabilidades en mi empresa de auditoría en la ciudad de La Paz y al curso que dictaré en el Módulo Académico de Ginecología en el Aula Magna de la California Biblical University of Peru (CBUP) con el tema de "La Mujer Empresaria".

Pero no vamos solas las dos a este largo viaje. Para ser honesta, llevamos a una mujer de contrabando. Aunque tú no lo creas. . . ¡la meteremos a Suiza, el país de Europa considerado un paraíso fiscal y sucursal del cielo, porque allí nadie en su sano juicio puede entrar de manera ilegal.

* * *

Nos tomó medio año gestionar las visas de Lili y mía, más dos viajes La-Paz-Lima-La Paz, porque las visas para entrar a Suiza son tramitadas en Lima. Una gran inversión de tiempo, dinero y nervios, habiendo la posibilidad de que todo fuera en vano si acaso las visas nos eran denegadas. Pero a Dios gracias, todo salió bien y estamos a punto de viajar para visitar a los "padres adoptivos" de mi hija, que la cobijaron durante su año de estudios de secundaria en Suiza.

En el mes y medio que estaré en Europa también visitaré a mis hijos adoptivos de Alemania (Azar y Johanes), también de American Field Service, porque los chicos que recibimos en intercambio escolar son como nuestros propios hijos.

También aprovecharé la ocasión para visitar algunos otros lugares de la Unión Europea, como París, Madrid, Turín, Roma y Ciudad del Vaticano, donde espero ver a Su Santidad, el Papa Francisco I.

En todos estos lugares nos acompañará Kim, mi alma gemela, la mujer misteriosa que llevamos de contrabando.

* * *

Se trata de Kim Kiyosaki, "la Empresaria"; más exactamente, el libro que ella escribió, *Rich Woman*, que ha sido traducido al español y publicado por Editorial Aguilar en México con el título de *Mujer millonaria: Guía financiera para la mujer*.

Este libro será utilizado como caso de estudio en el curso que dictaré en la CBUP del 3 al 7 de febrero del 2014, y en el Curso Maratónico de Formación Empresarial que dictará mi esposo, Moisés Chávez, el sábado 1 de febrero del 2014.

Yo llevo este libro en mi cartera, porque pasaré mucho tiempo de espera en aeropuertos y trenes de Europa y quiero leerlo y releerlo, y meditar en su contenido para poderlo comentar de manera motivadora en el Aula Magna de la CBUP.

* * *

¿En qué sentido será utilizado el libro de Kim Kiyosaki como "caso de estudio"?

En realidad, no será el único caso de estudio escogido para los cursos mencionados. Otros casos de estudio escogidos tienen el formato de *short-stories* o historias cortas. El libro de mi amiga Kim será el único texto largo, del cual escogeremos capítulos a ser estudiados en clase. Su lectura completa tendrá lugar de manera independiente en casa tras la motivadora introducción que los estudiantes recibirán en el aula.

La dinámica del estudio de casos ha catapultado a la CBUP entre las instituciones académicas de Post Grado en la América Latina, por el hecho de que son sus mismos estudiantes los que producen los casos de estudio en el formato de interesantes historias cortas que no sólo son temas de debate en el aula, sino que dan la vuelta al mundo en Internet, gracias al programa de difusión virtual de la Editorial Juan Ritchie – Ediciones CBUP-CEBCAR que dirige la Dra. Silvia Olano García.

Incluso hay un certamen que promueve este tipo de comunicación académica. Me refiero al Gran Trofeo Literario "El Huevo de Oro CBUP" que funciona a manera de fábrica literaria.

* * *

El libro de Kim Kiyosali no es una historia corta, sino una sarta de historias cortas, que en conjunto conllevan un valioso mensaje para la mujer. Es un libro ameno que llevaré en mi equipaje de mano porque su autora es el paradigma de una mujer empresaria que al compartir su éxito con todas las mujeres no lo hace con el único propósito de vender sus libros y apantallar a sus lectoras, sino de ayudar, de incentivar, de motivar y de contribuir a su felicidad.

Ella no trata de lucirse y presentarse a sí misma como una mujer millonaria que a la edad de 37 años logró retirarse de sus actividades empresariales para dedicarse a escribir, a viajar, a divertirse y a dar conferencias sobre finanzas, porque sus inversiones se encargan de mantener e incrementar el flujo de dinero (inglés, *cash flow*) de su imperio financiero.

A la verdad, el título de su libro, *Mujer millonaria*, no es el título original en inglés. Su título, *Rich Woman*, no es de este libro en particular, sino de toda una Serie de libros para la guía financiera de la mujer. Esta Serie implementa otra Serie de obras de asesoramiento financiero escritas por su esposo Robert Kiyosaki y sus asociados, serie que tiene el mismo nombre de la empresa fundada por Robert Kiyosaki: La Rich Dad Company (la Compañía "Padre Rico"). Luego, podríamos decir que ella ni siquiera le ha puesto un título a su libro.

Ahora bien, detrás del nombre de la empresa Rich Dad Company fundada por su esposo, hay una interesante historia acerca del "padre rico" de Robert Kiyosaki, que refiere Kim y que pasamos a compartir a continuación.

* * *

En Hawai, el padre de Robert Kiyosaki tenía un amigo íntimo que nació en una familia muy pobre, tan pobre que él tuvo que abandonar definitivamente sus estudios a la edad de 13 años, para trabajar y contribuir al sostenimiento de su hogar.

Cuando Robert tenía esa misma edad, la cercanía de ese hombre a su familia era tal, que Robert lo llamaba *dad*, "papá". Y cuando se refiere a él, lo hace llamándolo *rich dad*, "papá rico", porque era muy rico comparado con su papá biológico, un destacado profesional con un doctorado en educación.

El "papá rico" de Robert no era solamente muy rico, sino también tenía bastante tiempo. Quien tiene tal solvencia de tiempo y motivación, sin tener que estar atado a una oficina y a un horario en un edificio atendiendo sus negocios, es porque ha logrado que sus negocios marchen solos, permitiéndose él la libertad de leer, viajar, e incluso pasar tiempo jugando con el pequeño Robert.

* * *

Ahora bien, cuando los negocios de alguien marchan solos y producen *cash flow*, eso se debe a que otros trabajan para el dueño sin depender directamente de él, porque él está representado por sus inversiones. Esto llegó a captar tanto la motivación del pequeño Robert, que cuando creció siguió sus pautas convirtiéndose él mismo en un próspero empresario que junto con Kim, su bella esposa, pasó a dedicarse al asesoramiento empresarial, como lo hace en nuestro idioma español Miguel Angel Cornejo, "mi ángel", acerca de quien mi esposo ha escrito una historia muy amena, "Una mujer con ángel", que trata, modestia aparte, de mi persona.

—El apellido de los Kiyosaki me suena japonés, ¿verdad doctora?

—A mí también me suena así, pero ambos son ciudadanos de Estados Unidos.

* * *

Tras haber disfrutado de la amena historia de este "Padre Rico", pasemos a otra historia más amena aún. Esto nos cuenta Robert de su esposa Kim, a quien "le tiró lente" después que ella se graduó en la Universidad de Hawai:

Obviamente, cuando conocí a Kim fue su belleza lo que me atrajo. Pero en nuestra primera cita comprendí que no era sólo una cara bonita. Tenía cerebro. Era muy inteligente.

Conforme nos fuimos conociendo, descubrí que era mucho más hermosa interior que exteriormente, y fue entonces cuando me enamoré. Si las almas gemelas existen, creo que he encontrado la mía.

No obstante, fue en los momentos difíciles cuando descubrí que Kim tenía una estructura interna sólida, una fuerza interior que nos sacó adelante en algunos momentos duros que enfrentamos, y dudo haber podido salir adelante sin ella. Hubo muchas veces que estuvimos sin dinero, sin techo, sin transporte, y ella me abrazaba y me dejaba llorar como un niño.

Por eso creo que Robert Kiyosaki es de origen japonés, porque entre los japoneses, los hombres son propensos a llorar en yupa, incluso más que las mujeres, no sólo con derramamiento de lágrimas, sino también con generoso derramamiento de mocos.

* * *

Robert prosigue y refiere la manera cómo compartió con Kim las lecciones de su Padre Rico, y lo que resultó de ello:

Ella fue la valiente, la columna vertebral. Ella nunca perdió la fe en mí, aunque yo sí la había perdido.

Como la mayoría de las parejas, hemos tenido nuestras discusiones y nuestros desacuerdos. Definitivamente, no vivimos una vida como la de Ozzie y Harriet. Sin embargo, una de las mejores cosas de los tiempos difíciles, los altibajos y los errores es que de mi amor por Kim surgió el respeto.

Ella es dueña de sí misma. No necesita de mí para cuidarse. Es moderna, actual, divertida, rica, amable, amorosa, bellísima e independiente.

Sé que no fue por mi dinero por lo que se casó conmigo, porque cuando nos conocimos, yo no lo tenía. En cuanto a inversiones, sólo le enseñé lo que mi Padre Rico me había enseñado a mí. Ella abordó las inversiones como pez en el agua, y hoy ella es mucho mejor inversionista que yo y cierra negocios mayores de los que yo he hecho en mi vida.

* * *

Por su lado, Kim recuerda con sus amigas, ex compañeras de la universidad, los días maravillosos cuando conoció a Robert en ese lugar encantado que es Hawai:

Todas llegamos allí por razones obvias: Playas llenas de arena, excelente estilo de vida, cálidas aguas del océano, clima apacible y ¡diversión! ¡diversión! ¡diversión!

Mi primer viaje a Hawai fue con mi familia, cuando estaba en la preparatoria. En esas vacaciones decidí que la gente más afortunada del mundo vivía en Hawai y que allí viviría yo.

Todas nos remontamos a nuestros días de soltería y despreocupación en ese paraíso. Todavía recuerdo a Janice con su sombrero grande y flojo, y a Martha con su diminuto top rosa de lunares. Los hombres estaban babeando.

Eran tiempos maravillosos, sin responsabilidades, sin preocupaciones, apenas ganábamos dinero, pero vivíamos bien. Y todas estábamos en excelente forma puesto que vivíamos con el traje de baño puesto.

* * *

Kim se remonta aun más atrás en su vida, a esos días maravillosos de la adolescencia cuando las chicas descubren el poder mágico de su sexualidad:

Cuando cumplimos 16 años —algunas antes—, como mujeres nos concientizamos del inmenso poder que tenemos sobre los hombres: El poder del sexo.

Aunque la mayoría de los adolescentes siguen siendo torpes y bobos, y actúan como cachorritos con pies grandes, las chicas comenzamos a notar que ellos, al igual que los hombres, empiezan a vernos de manera distinta. . . sexualmente.

A menudo, cuando somos muy jóvenes, notamos que los hombres mayores nos sonríen, algunos chiflan, otros hacen insinuaciones obvias o simplemente se quedan mirando y babean.

La necesidad sexual de los hombres es la que nos da un poder inmenso desde temprana edad y comienza a dar forma a nuestra visión sobre qué hacer y cómo actuar para conseguir lo que deseamos en el mundo. Y la fórmula funciona, siempre y cuando seamos jóvenes y sexualmente atractivas. Pero el tiempo pasa y las cosas cambian. . .

* * *

Lo que motivó a Kim a escribir su libro *Rich Woman* son justamente las cosas que cambian con el paso del tiempo y el gran reto de contribuir a la independencia financiera de millones de mujeres que de otro modo se verían a cierta altura de sus vidas atrapadas en medio de las injusticias que la sociedad humana recarga sobre la mujer, un fenómeno que Jesús denomina “de riquezas injustas”, porque toda riqueza, así como la pobreza, involucra factores de injusticia.

Ella expone que un artículo de la revista *Time* concluye que mucho antes de que el trabajador estadounidense alcance la edad de retiro, una decisión política del Congreso que favorece los intereses corporativos llevará a millones de ancianos, en su gran mayoría mujeres, a la pobreza.

El autor del artículo destaca cinco casos de personas víctimas de un problema de pensiones. Todas eran mujeres. A una de 69 años le cortaron su pensión de 1200 dólares mensuales que obtuvo a la muerte de su marido. Hoy junta latas de aluminio y con ello genera 60 dólares adicionales al mes para sobrevivir.

Otra mujer, de 60 años, trabajó para la Corporación Polaroid durante 35 años hasta ascender a la Junta Directiva. Cedió 8 por ciento de su salario para pagar un plan de acciones para empleados, y cuando el valor de éstas cayó en picada, perdió entre 100,000 y 200,000 dólares, quedándose al final con un cheque por 47 dólares en una sola emisión.

* * *

Estos casos de estudio de la revista *Time* pertenecen a la nación que muchos consideramos un paraíso de prosperidad, sin embargo la realidad es otra:

Es el país con más de 100 millones de obesos, en su mayoría mujeres, que para poder sostenerse sólo en lo que concierne a alimentación y dietas invierten ingentes recursos que afectan su vida presente y futura. Es tan grande la población obesa, que actualmente se la considera un lucrativo mercado al cual hay que incentivar mediante el enfoque de la televisión intentando cambiar incluso los parámetros de belleza en todo el

mundo. El escritor boliviano Alcides Arguedas, llamaría a Estados Unidos, un "pueblo enfermo".

El 47 % de las mujeres con más de 50 años de edad son solteras, y en Estados Unidos, "soltero" no significa que nunca se ha casado, sino también que ya no está casado, sea por viudez o por divorcio. Este sector de la población se torna más vulnerable con el paso del tiempo.

El 50 % de matrimonios termina en divorcio, quedando la mujer con la carga, no solamente de su persona sino también de sus hijos, a veces también en lo financiero.

Se estima que en el primer año de divorcio el nivel de vida de una mujer baja en un promedio del 73 %.

Según el *Morningstar Fund Investor*, tres de cuatro ancianos que viven en la pobreza son mujeres.

Aproximadamente siete de cada diez mujeres en algún momento de sus vidas viven en pobreza.

Según las estadísticas de *Ann Letteeresee*, del 12 de junio del 2000, se espera que desde ese año las mujeres vivan en promedio de siete a diez años más que los hombres, y que las mujeres de la generación del *Baby Boom* pueden vivir de 15 a 20 años más que sus maridos.

Según el National Center for Women and Retirement Research (NCWRR) el ingreso por jubilación que reciben las mujeres es menor que de los hombres porque una mujer está fuera de la fuerza laboral un promedio de 14.7 años en comparación de 1.6 años en el caso de los hombres. Las mujeres por lo general cuidan del hogar y esto aunado a los salarios más bajos resulta en beneficios de jubilación de tan sólo ¼ respecto del de los hombres.

* * *

Mi amiga Kim comenta estas estadísticas:

Cada vez más mujeres, en especial conforme envejecen, no están educadas o preparadas para cuidarse a nivel financiero.

Hemos pasado la vida entera cuidando a nuestras familias, pero no tenemos la habilidad para ver por nosotras mismas en este sentido vital.

Dependemos de alguien más para que lo haga por nosotras: Un marido, una pareja, un jefe, un pariente o el gobierno.

Simplemente pensamos que todo saldrá bien. Los cuentos de hadas con los que crecimos fueron justo eso.

Entonces ella viene con sus consejos, justamente para las mujeres que se encuentran atrapadas y embelesadas por cuentos de hadas y de príncipes azules que terminan diciendo: "Y vivieron felices comiendo perdices."

Ni Kim ni Robert tienen el objetivo de incentivar la codicia y la pasión enfermiza por el dinero, como tantos libros groseros de exitología de los que está lleno el mercado editorial pirata. Su objetivo es abrirles los ojos y presentarles otras posibilidades de vida a las mujeres que una vez lograda su independencia financiera mediante sabias inversiones, puedan empezar a disponer de otras cosas aun más importantes que el dinero, como son la libertad, el goce de buena salud, el tiempo para leer e ilustrarse, la ocasión para viajar, para

dedicarse a actividades que les son atractivas y que contribuyen a su realización como mujeres y como seres humanos, como por ejemplo, rejuvenecer estudiando en el Centro de Estudios Bíblicos "Casiodoro de Reina" (CEBCAR) o en la California Biblical University of Peru (CBUP).

* * *

Sin embargo, como caso de estudio el libro de mi amiga Kim no nos puede conducir a la meta final, como tampoco lo logran, en definitiva, las obras y las excelentes Conferencias Magistrales de los mexicanos Miguel Angel Cornejo y Carlos Cuautémoc Sánchez, porque no tienen acceso a las enseñanzas de la Biblia, especialmente las enseñanzas de Jesús el Señor, sobre la mejor inversión y las mejores inversionistas.

Lo que los más grandes asesores financieros omiten decir, es el contenido nuclear del curso "La mujer empresaria", que dictaré en la CBUP a mi regreso de Suiza, un curso diseñado según los parámetros de la Plataforma Empresarial de la CBUP, que se ha convertido en la principal entidad para la formación empresarial en el plano de las medianas y micro empresas sobre sólidas bases bíblicas y misionológicas.

Kim es mi alma gemela, porque como mujeres empresarias nos identifica la motivación de ayudar a otras mujeres que están a tiempo para reorganizar sus vidas y enfrentar con éxito los cambios y el paso del tiempo. Por eso daremos a su obra la merecida atención.

3
UN NUEVO DIOS EN EL MERCADO
Por César Alberca

El que escribe es un aristócrata ateniense que pasó parte de su infancia en Iberia debido a los negocios navieros de su padre, Atenágoras. Por esta razón puedo entender de manera satisfactoria los dialectos barbáricos de dicha península que en tiempos remotos se llamaba Tarshish y actualmente la llaman Spagna.

Hace poco me enteré de que haría su aparición, por segunda vez en Atenas, el gran conmocionador del mundo, el judío revoltoso Pavlós, originario de Tarsos, y decidí no perderme el show, quiero decir, el tumulto, como en la primera vez.

Se presentaría en el ágora de la ciudad, y los organizadores habrían rebajado el costo del boleto de acceso, de 2,000 a 0,000 dracmas, a fin de que, de manera revolucionaria, también pudiesen acudir el populacho y los esclavos de esta ex Zona Euro.

Los griegos estamos tan, pero tan mal, económicamente hablando, incluso los aristócratas como yo, que ya no podemos darnos el lujo de comprarnos otro dios para lucirlo en nuestro panteón privado. Por eso no quiero perderme esta nueva ocasión que se nos pinta, helenísticamente hablando, GRATIS. Dicen que va a hablarnos de un nuevo dios que bien podría sacarnos de apuros. . .

* * *

Sé que muchos de mis amigos aristócratas estarán presentes. Por eso me he prestado de mi esclavo Zorba su ajetreado manto del diario, ribeteado con meandros deshilachados. Esto, para ir de incógnito, y no llamar demasiado la atención de mis conocidos.

El Agora, como es sabido en todas las polis del *ikuméni* o mundo griego, equivale al Foro Romano. Es una especie de Centro Cívico donde venden de todo, incluso dioses. Desde pequeño la frecuenté, por ser el centro del comercio, de la cultura, de la política, de la vida social y de la religión, pero sobre todo del *entertainment*.

En todas estas actividades estaba involucrado mi padre que tenía oficinas en el Pritaneo (el centro administrativo de la polis), en las inmediaciones del Buletírion, la sala de la Asamblea.

A propósito, a menudo frecuenté desnudo sus baños romanos, como puedes comprobar si preguntas a las *parthéne*[1] y a las *korítsi*[2] por mi físico espectacular.

* * *

[1]Vírgenes.

[2]Chicas griegas.

Acudí al Agora a la hora exacta, y grande fue mi asombro al ver en el área destinada a las multitudes, cuatro perros cabizbajos que se entretenían sonsamente meando con las patas traseras en alto los troncos de los viejos olivos y los plintos de las columnas del Pórtico. Y cuando hice mi aparición, se les ocurrió ladrar.

Una gran cantidad de gatos estaban apostados señorialmente alrededor, sobre los pedestales de las estatuas. Algunos de ellos reposaban ociosamente encima de las cabezas de los dioses de mármol. Uno de esos gatos, de raza Bocanegra me dijo: "Mira, zambo, si quieres escuchar al Apostolazo acerca de la nueva religión, tienes que acomodarte como nosotros en lo alto; de lo contrario, serás meado por los perros, a discreción."

Efectivamente, todos los gatos estaban acomodados en lugares altos, desde donde podían controlar, sin pestañear, a todas las alimañas que se moviesen abajo alrededor.

Sintiéndome desubicado, escuché su sabio consejo y di un salto para acomodarme sobre el altar del *Agnóston Theós*, el Dios Desconocido. Y cuando caí entre sus marmóreos pies, me vi convertido yo también en un Gato "Alfa", ¡un aristogato señorial, un maginicat!

* * *

De repente hizo su aparición Pavlós, y quedé estupefacto, o como se dice en griego *katharévusa* o culto, me quedé *kulekós*.

Era igualito al apóstolos Trepanación de la Mancha, pero sin su adorable pancita sexy, porque seguro lo perdió en un naufragio!

Cuando empezó a hablar, ¡ya no ya!, quedé convencido de que se trataba del mismo palabrero revoltoso que tiene en jaque al mundo evangélico, porque he aquí que hablaba en uno de los dialectos de Iberia que yo podía entender perfectamente bien: El *shilikós*.

Como fantasmas de otra dimensión, sin entender ni michi, los perros callejeros y sin dueño deambulaban cojudamente por el área reservada a las multitudes. Pero nosotros los gatos le entendíamos y le escuchábamos con atención cuando pasó a hablar del Dios Desconocido que él quería dárnoslo a conocer.

¿Por qué será que nos atraen tanto a los atenienses los charlatanes que disertan sobre cosas metafísicas? ¿Di?

* * *

¿Un nuevo dios en el mercado, que digo, en el ágora? ¡Ja! ¡Ja!

¿Una nueva religión aparte de la religión del Euro? ¡Ja! ¡Ja!

¿Qué dirán los corruptos dioses del Olimpo, como el Zeus, o el Diónisos, o la Afroditi, que por tanto tiempo nos han esclavizado y nos han hurtado nuestras mujeres y nuestros hombres?

¡Cuídate, Sofía, de cualquier cisne en la fuente! ¡Cuídate, Penélope, de cualquier pájaro multicolor! Podría tratarse del pendejo de Zeus que te quiere echar huevo; es sólo por eso que se te quiere arrimar.

Todo puede ocurrir en esta vida mientras nos bebemos distraídamente una *portokalada*[3] helada en medio del infierno de este *heliníko kalokéri*,[4] este verano abrasador.

---

[3]Naranjada.

[4]Verano griego.

¿Por qué serán las cosas como son y no como no son y deberían ser, ontológicamente hablando?

Algunos de los nuestros no se ocupan de otra cosa que de acudir al ágora a escuchar sonseras y discutir sin son ni ton. Y para colmo de colmos tenía que aparecer este apóstolos charlatán. ¡Ya no ya!

* * *

En esto desperté de mi sueño o pesadilla en medio del bullicio de los pájaros y los ladridos de los perros, y mi gato Einstein me saludó con su cariñoso "miau" y postrándose me hizo pleitesía.

De inmediato me di cuenta que no me encontraba en el ágora de Atenas, sino en mi abrigada residencia en San Miguel de Piura. Y veo que no me apellidaba Alberkakis, como en la pesadilla, sino Alberca nomá.

¡Qué sueño tan saturado de simbolismos! ¿Di?

Entonces se me ocurrió abrir mi *Biblia Decodificada*, la *Biblia Decodificada* producida por el Excelentísimo Doctor Don Trepanación de la Mancha, porque me inquietaba su gran parecido con el Pavlós, el charlatán de mi sueño. Y practicando la metodología de la "una bendita", que aprendí en la Santa Sede De la CBUP, fui a parar en el pasaje de Hechos de los Apóstoles que refiere del Apóstol Pablo así:

Su espíritu se enardecía dentro de él al ver que la ciudad estaba entregada a la idolatría. Por eso discutía en la sinagoga con los judíos y los gentiles temerosos de Dios, y todos los días en el Agora, con los que concurrían allí. Y algunos de los filósofos epicúreos y estoicos disputaban con él.

Unos decían:

—¿Qué querrá decir este charlatán?

Otros decían:

—Parece ser predicador de demonios[5] *extranjeros —pues les anunciaba las buenas nuevas de Jesús y la resurrección—.*

Ellos le tomaron y le llevaron al Areópago diciendo:

—¿Podemos saber qué es esta nueva didají[6] *de la cual hablas? Pues traes a nuestros oídos algunas extrañas. Por tanto, queremos saber qué significa esto.*

Todos los atenienses y los forasteros que vivían allí no pasaban el tiempo en otra cosa que en decir o en oír la última novedad.

* * *

[5]Griego, *demónion*, "demonios" o "dioses".

[6]Enseñanza.

De modo que todo había sido un montaje de charlatanes, que digo que personajes históricos que de repente afloraron del fondo de mi subconsciente, porque ahora que me acuerdo, el Dr. Trepanación de la Mancha (el Doctor Paracas) había sido mi Asesor Académico en la CBUP cuando escribí mi tesis de grado con el título de, *Naturaleza aristocrática del evangelio*, Lima, 2007.

COMENTARIO

La historia que acabas de leer, escrita por el Ing. César Alberca Lojas, tuvo primero el título de "El Congreso de los Gatos Alfa", y después fue publicado en *MISIONOLOGICAS*, el Boletín Semestral de la CBUP, con el título de "Un nuevo Dios en el mercado", debido a su concentrado contenido teológico.

Las circunstancias del sueño o "pesadilla" del Ing. Alberca —si se le puede llamar "pesadilla" a un sueño en que "Don Trepa" es parte del montaje— son los preparativos para el evento en la UNP con el Dr. Moisés Chávez. Sin duda, hay razones adicionales para semejante montaje.

Alberca da un bello testimonio en el hecho de que se arriesga para escuchar al judío Pavlós. Escucharle, para él, es parte de su *élan vital* (impulso vital), de su ser griego que equivale a ser empresario y "Gato Alfa".

Sin duda, tal *élan vital* que lo identifica con la dinámica empresarial de la CBUP, es lo que el Ing. Alberca quiere comunicar a su gente de la Universidad Nacional de Piura.

* * *

Pero, ¿por qué un sueño griego en Piura, justo a la vuelta de la Casa Verde?

¿Acaso porque el sofocante verano griego es igual que el sofocante verano de Piura?

Sigmund Freud explicaría el fondo del sueño de Alberca con su preocupación sobre el desarrollo de los acontecimientos inmediatos —aunque le agregaría el condimento infaltable del placer sexual— y su conexión con ciertos conceptos empresariales que quería enfatizar, cuyos términos son ineludiblemente griegos.

Veamos lo que él escribe Alberca a manera de *post data* o *addendum*.

En esto desperté de mi pesadilla en medio del bullicio de los pájaros y los ladridos de los perros, y mi gato me saludó con su cariñoso "miau".

Prendo la compu y al revisar mi correo electrónico veo que se me informa que para el evento siguiente en el hemiciclo de la UNP, el Primer Congreso de Arte y Tecnología con el nombre MAESTR@S CREATIV@S, contaríamos con todo el apoyo del Ministerio de Cultura.

Ahora bien, como por todos es sabido, en griego la palabra téjnis (de donde derivan "técnica" y "tecnología"), significa básicamente "arte". En otras palabras, en el pensamiento filosófico griego, ***arte*** *y* ***tecnología*** *es lo mismo. Y debe ser lo mismo si queremos realmente emprender y remontar vuelo empresarial, porque el arte debe tener valor agregado (tecnología), y la tecnología debe tener valor agregado (arte).*

¡Guau! Por primera vez, en el ámbito de una universidad peruana se convocaría a Docentes, Maestros Artesanos, Maestros Carpinteros, Maestros Albañiles, Maestros Gasfiteros, Maestros Pintores, Maestros Cocineros, Maestros Universitarios, Estudiantes en general, todos cuantos quieren dar y recibir de su arte y tecnología para el progreso y la prosperidad de la sociedad peruana.

* * *

Para tal evento contaríamos de nuevo con la participación estelar del Gran Mago Decodificador, el Excelentísimo Doctor Don Trepanación de la Mancha, sobrino de Don Quijote de la Mancha. En nuestra patria peruana, él es el rey de las short stories y el pionero de la ciencia de la decodificación, de la mayéutica, de la democratización de los valores culturales y de la trepanación conceptual en el más pulcro estilo de los médicos-chamanes de las civilizaciones de Ayabaca, de Paracas, y de los Incas.

Ya que tenía dispuesta mi laptop, me puse a escribir este sueño profético para enviárselo al Dr. De la Mancha, informándole que el ágora de Atenas, que digo, el hemiciclo de la Universidad Nacional de Piura está a punto de convertirse en un centro de irradiación que permea todos los estratos de la sociedad productiva de nuestra nación. ¡Guau!

* * *

A propósito, me cabe el honor de confesar que también pertenezco a la generación "Alfa" de la California Biblical University of Peru (CBUP), el único centro del mundo, aparte de la Universidad Hebrea de Jerusalem, donde se practica con éxito garantizado la trepanación conceptual.

Los estudiantes ingresan a la CBUP como simples gatos techeros y se gradúan como "Gatos Alfa", con la mentalidad transformada y con todos los ingredientes activos necesarios para tener éxito en la principal de las empresas, la Missio Dei y la reproducción ideológica.

4
EL CONDOR DE ORO
Por Moisés Chávez

EL CENTRO DE ESTUDIOS BIBLICOS
"CASIODORO DE REINA"
(CEBCAR)

por su abnegada labor en el rubro de
CARPINTERIA
confiere el presente Diploma de Honor
y la Condecoración de "EL CONDOR DE ORO"
al Sr. Vicente Condori Chino
Presidente del Consorcio de "Muebles El Cóndor",
Ciudad de La Paz, Bolivia

El presente Diploma de Honor, fechado el 8 de Octubre del 2008 tiene la firma del Director del CEBCAR International, y una nota en letra chica que dice: "La Condecoración del CONDOR DE ORO es otorgada por el CEBCAR a los Trabajadores Manuales e Intelectuales que destacan en todo el mundo, la misma que es compatible con los Premios Nobel.

El Sr. Vicente Condori Chino es el segundo carpintero en el mundo que ha merecido tan grande distinción por su Eficiencia y Puntualidad. Se destaca los factores de Eficiencia y Puntualidad.

A la verdad, la mayoría de los carpinteros son eficientes; de lo contrario, tendrían que dedicarse a cualquier otra cosa. Pero el factor "puntualidad" es algo de que adolecen los carpinteros y los sastres, más que otros artesanos y maestros.

El Director del CEBCAR International hace este comentario: "Yo creía que el único carpintero puntual en el mundo era el joven Yeshúa, de Israel, pero me ha conmovido el descubrimiento, en el Altiplano Boliviano, de uno más, el Sr. Vicente Condori Chino, émulo de sus hijos y asociados en esta noble empresa.

* * *

Por algo habrá sido que el israelí de Nazaret escogió la profesión de la Carpintería. Quizás por tratarse de la actividad más útil y necesaria en toda sociedad medianamente desarrollada, y por ser al mismo tiempo la más vilipendiada y ultrajada por los mismos carpinteros. Con decirte, nomás, que el carpintero, el profesional con más opciones de volverse rico y apreciado, se convierte en un clásico pobrete y muerto de hambre, a causa del inveterado síndrome de poner en tela de juicio su propia dignidad y palabra.

Pero el joven israelí, Yeshúa, trabajando de Sol a Sol y metiéndole hombro a la carpintería, muy probablemente asociada con la construcción de edificios públicos y mansiones en las ciudades de Zipori y Tiberias, cercanas al lugar de su residencia, ahorró

suficientes dólares y euros como para dedicarse al turismo, sin faltar por ello a sus responsabilidades como jefe de familia.

* * *

¡Cuántos, en esas ciudades que fueron construidas cerca de la barriada donde él vivía, habrán tenido el placer de contar con sus servicios!

¡Cuántos habrán hecho el amor en catres diseñados por sus manos expertas; catres macizos y silenciosos que no crujen delatoramente como los catrecitos matracos de la competencia!

Y hablando en términos propios de la excitación arqueológica, ¡quien sabe si en algún rincón insospechado de Israel, o en el Líbano, o en Siria, o en Egipto, o en Gaza, o acaso entre las ruinas de la antigua Roma, o en algún lugar de España, o en algún museo, todavía se encuentran sus artesanías *made in Nazaret*!

A raíz del *best-seller* de Dan Brown, *El Código Da Vinci*, hay quienes especulan que el Santo Grial pudo haber sido un cáliz o copa de madera de olivo recubierto con oro martillado, otra artesanía suya, que de ser descubierta, costaría mucho más que el peso del Vaticano en oro.

* * *

—Yeshúa era el único carpintero que cumplía en el plazo acordado. Por eso no le faltaba chamba ni era maldecido por la clientela que llegado el día de la entrega de la obra se encontraba en la puerta de la carpintería con el consabido letrero: “CERRADO hasta nuevo aviso”.

—Tampoco se las picaba con su plata de la gente, ¿verdad?

—No hacía falta. Existe suficiente evidencia de que tenía su cuentita de ahorros en el Banco de Crédito. Y como era rico —porque el hecho de haber nacido de emergencia en una cueva no le quita a su linaje aristocrático—, él nunca pedía “la mitad por adelantado”.

—Y a lo mejor nunca tuvo comezón de recurrir al letrerito turbio de “Carpintería Cristiana”, o “Carpintería Apostólica” o “Carpintería Jehova Jire”. . .

—¡Que Jehová Jire! ¡Mejor me lo jiras vos nomás! ¡A otro zonzo con eso de “Dios te lo pague”!

—Esos letreritos han sido tipificados como una crasa transgresión del mandamiento del Decálogo que te prohíbe tomar en vano el Nombre del Señor tu Dios.

* * *

Yo también estaba convencido de que el único carpintero cumplido era el Israelí de Nazaret, y que no podría jamás haber otro más. Pero, fíjate, el descubrimiento de un segundo caso, que bien podría ser considerado como “anormal” según los parámetros conocidos, me dejó *opa*.

Este hecho insólito hizo que de inmediato se gestionase del CEBCAR la entrega del Diploma de Honor y la Condecoración de EL CONDOR DE ORO, también al Sr. Vicente Condori Chino, de Bolivia.

Como dije, el CEBCAR había previamente concedido el CONDOR DE ORO, solamente a una persona que parecía ser el único caso de carpintero cumplido.

* * *

El descubrimiento de este segundo caso anormal tuvo lugar de la siguiente manera:

El Dr. Trepanación de la Mancha y su esposa se abocaron a la búsqueda de un carpintero para la confección del mueble del lavaplatos y una pequeña cómoda empotrada en la cocina de su nueva residencia en el Edificio "Alameda" en El Prado, La Paz.

Fueron a un establecimiento especializado en este tipo de trabajos, y vieron que la línea de los muebles empotrados había sido anulada.

El dueño les dijo:

—Ya no hacemos ese tipo de trabajos.

—¿Podría recomendarnos un lugar donde los hacen?

—No podemos recomendarles a nadie. Nosotros mismos desistimos de estos trabajos y hemos botado a siete carpinteros, uno tras otro, porque nos arruinaron económicamente y nos hicieron quedar mal con los clientes. Uno de ellos nos hizo en seis meses el trabajo de una semana. ¿Cómo, pues, lo podría recomendar?

Y concluyó:

—¡Ay de los carpinteros güevones! Porque he aquí que no tienen pesdón.

* * *

Los esposos De la Mancha siguieron buscando, y les recomendaron a un carpintero muy bueno que acudió para tomar las medidas de la obra.

El hecho de que después evitara comunicarse con el Dr. De la Mancha, que estaba de pie y expectante, despertaba sospechas.

También despertaba sospechas que indicara que "el costo sería anunciado posteriormente cuando le llamasen por teléfono". El no llamaría para dar su presupuesto; había que llamarle a él.

También la fecha del inicio del trabajo y el día de su entrega quedaron en suspenso.

Y como tardaba en dar noticias de su existencia, se podía esperar una ingrata sorpresa. Era mejor, pues, quedar a su espera, sin llamarle, lo que equivalía a quedarse sin lavaplatos.

* * *

Llamaron a otro, muy bien recomendado, el cual vino a la casa, tomó las medidas e hizo un diseño tosco demorándose toda la mañana. Y cuando se le preguntó sobre el costo y el plazo de entrega de la obra, respondió:

—No sé.

—¿Cómo que no sabe? —le preguntó el Dr. De la Mancha.

—Es que yo no soy el carpintero.

Explicó que le alquilaba su garaje a un carpintero "que no tenía puerta a la calle", al cual él le servía de "contratista".

Pero prometió venir con el mero-mero en la noche para hacer el presupuesto.

Y vinieron.

* * *

Del mero-mero no te diré que hacía reír, porque me hizo llorar.

Tomó las medidas en un mundo de tiempo, y llegado el momento de indicar su costo, preguntó:

—Las puertitas, ¿las quiere con bisagras o sin bisagras? ¿Cuántas bisagras quiere que le ponga a cada puertita? ¿Una, dos o tres? ¿Quiere que les ponga jaladorcitos para abrir las puertecitas? ¿O se las entrego sin jaladorcitos, para que los ponga usted mismo, a gusto?

Mientras tomaba apuntes, seguía preguntando:

—¿Quiere los muebles pintados o solamente lijados? ¿O los quiere sin lijar?

El Dr. De la Mancha le pregunta:

—¿Por qué tanta vuelta?

—Porque para pintarlos con soplete tengo que lijarlos y mandarlos a pintar, con un costo adicional, por supuesto.

Y al final preguntó al doctor:

—¿Y para cuándo los quiere? ¿Para este año o para el próximo? Porque hay que mandar cortar un árbol en Los Yungas y transportar los troncos a la ciudad y esperar medio año para que se seque la madera y no se deforme el mueble. Aunque si tiene urgencia, se lo hago con madera sin secar, pero a riesgo suyo por supuesto.

El "contratista" no podía disimular su desasosiego ante el show de su asociado y el excesivo valor agregado que le daría a él un ridículo margen de comisión. Pero prudentemente callaba.

* * *

El Dr. De la Mancha los mandó a la mierda a los dos, de manera mancomunada, y se quedó sin nadie más que les prestara ese servicio.

Otros carpinteros contactados por teléfono prometían ir a ver de qué se trataba la obra y nunca volvían a aparecer.

—Es que se hacen de rogar, pues. . .

—Por eso son unos pobretes; mientras a un señor carpintero en el Estado de Israel seguramente lo verás paseándose, mostrando su pecho velludo en las amplias avenidas de Tel Aviv, en su propio Limousine o en su auto de capota descubierta, repleto de *jatijót*, o hembras de calidad A 1.

* * *

Mientras bajaba en el minibús 219 por la calle Murillo, el Dr. De la Mancha vio abierto un taller de carpintería con su letrero "El Cóndor", y pensó en bajar para preguntar si hacían allí muebles empotrados. Pero desistió, porque había llegado a creer que había que desconfiar de todos los carpinteros del mundo, y quizás convendría mandar hacer el mueble del lavaplatos con azulejos.

Después pensó que no estaría de más consultar allí también, y volvió al día siguiente. Pero estaba cerrado. El empezó a sospechar.

A la semana siguiente volvió a pasar por allí y lo vio nuevamente cerrado. Su sospecha se confirmaba. . .

Pero al pasar por allí un lunes, de nuevo lo vio abierto.

Le atendió amablemente don Vicente Condori, que por casualidad estaba en el taller. Digo "por casualidad", porque el taller era de sus hijos y discípulos.

Le dijo:

—Yo también tengo mi taller en la calle Cuarto Centenario de la zona Villa Nueva-Potosí.

* * *

El hombre, rechoncho cual Sancho Panza, y de sonrisa inteligente, respondió afirmativamente a todas sus preguntas, incluso esta última:

—¿Podría venir conmigo a mi departamento, aquí cerca, para ver de qué se trata?

Fueron, y él hizo su diseño en un minuto y dio algunas valiosas sugerencias que revelaban su experiencia en la materia.

Pocos días después firmaban el contrato, una de cuyas cláusulas decía: "Los dos muebles serán instalados, a más tardar, el viernes 3 de octubre, el último día que estaría trabajando el plomero en la casa, el mismo que se encargaría de adjuntar al mueble del lavaplatos los aditamentos del desagüe."

* * *

Pasó el tiempo, y en el taller no se veía ningún trabajo en proceso.

La Sra. Amanda de la Mancha pasaba recatadamente por la puerta del taller, y no veía nada parecido a los muebles contratados.

Una mañana, el hijo mayor de Don Vicente le dijo que a lo mejor la obra estaría siendo realizada en el taller de su señor padre.

Ubicaron a su padre, y éste indicó que quizás podría demorar unos pocos días más a causa de su fino acabado de pintura con soplete.

Allí empezaba la consabida postergación semana tras semana. Y como no había otra cosa que hacer, esperarían todo el tiempo que los maestros tomaran, sin insistir a pesar de la urgencia.

Lo triste es que se había pagado el 50 por ciento por adelantado.

* * *

En la tarde del viernes 3 los plomeros estaban terminando su labor en el departamento.

Entonces suena el teléfono. Era la Sra. De la Mancha, que grita sobre-excitada a su señor esposo:

—¡Me acaba de llamar don Vicente Condori y dice que los muebles ya están listos y que los instalarán ahora mismo a las 4 o a más tardar a las 5 de la tarde! Dice que pudo

terminarlos gracias a la ayuda de sus hijos. Te llamo de urgencia para que no vayas a salir de la casa.

A las 5 llegó acompañado de dos de sus fornidos hijos alegres y sonrientes, e hicieron la instalación en “dos patadas”.

Explicaron que se acercaba el Shabat, cuando no están permitidos hacer en él obra alguna.

* * *

Don Vicente pasó a la sala de la biblioteca para recibir el 50 por ciento que se le adeudaba.

Don Vicente se quedó mirando los libros de la enorme biblioteca, y dijo tímidamente:

—En medio de tan impresionantes libros me imagino que también tendrá un lugarcito. . . la Palabra de Dios.

El Dr. De la Mancha le responde:

—¡Claro!

Y le dio la corazonada de obsequiarle a él y a sus hijos sendos ejemplares de una edición de lujo de la Biblia RVA como premio por haber cumplido y entregado la obra en el plazo prometido.

* * *

—A propósito, ¿por qué la condecoración se llama “El Cóndor de Oro”?

—Viene del latín *Condori*, que significa “cóndor de oro”.

—¿Es una máscara de cóndor recamada en oro? ¿Qué es?

—Es una revista de “El Condorito de Oro”, debidamente autografiada por Pepo.

5
LA APUESTA DE LOS SEIS DIAS

Ocurrió durante la Guerra de los Seis Días, en junio de 1967. Don Higinio Peña de Cuéllar, se encontraba trabajando en la fábrica Figliossi, en la ciudad de La Paz, Bolivia. El era uno de tres obreros invidentes.

Eran los días de gloria de la Figliossi, la única fábrica de galletas en Bolivia, que además, abarcaba los rubros de harina, fideos, caramelos y bombones con licor. La Figliossi tenía su propio molino y su cadena de distribución, y daba empleo a 400 trabajadores.

Don Higinio trabajaba en la Sección Papelería. Juntamente con sus compañeros invidentes, producían las bolsas de papel madera y de celofán para el envasado de los productos, y dadas sus características de líder nato, se convirtió también en dirigente sindical e interlocutor entre la empresa y los obreros.

Simultáneamente, tenía una vida muy activa en la Iglesia Evangélica pastoreada por el hermano Arturo Arana, famoso "ex fabricante de dioses" que se convirtió al evangelio y fundó las iglesias de la UCE (Unión Cristiana Evangélica), pastoreando la principal de ellas, la "Dios es Amor", que queda en la Avenida Saavedra, en la ciudad de La Paz.

* * *

Sus compañeros de trabajo se burlaban de su apego a la Biblia y al evangelio, con sus resultados no tan apreciados por la mayoría: Puntualidad, honestidad y responsabilidad.

No obstante que don Higinio era tan hermoso físicamente, una bien sazonada mixtura de Frank Sinatra y Clark Gable, era un hombre de su hogar y de su fe, lo cual lo excluía de las diversiones de los demás: Mujeres, alcohol, drogas, prestes, etc.

Por supuesto, algunos burladores, como los mencionados en el Salmo 1, intentaban hacerle objeto de sus burlas y bromas, pero se daban un contrasuelazo, porque su personalidad hermosa estaba coronada con sabiduría e inteligencia muy por encima de lo común y lo corriente. Por la misma razón, él tenía siempre a la mano un versículo memorizado de la Biblia para cada prueba y para cada ocasión, como cuando alguien pedía huasca a gritos, conforme a la Palabra que dice: "¡Mas bienaventurada cosa es dar que recibir!"

* * *

En la Figliossi, él fue el primero en hacer comentarios acerca de la guerra declarada a Israel en 1967 por cinco estados árabes: Egipto, Siria, Jordania, Iraq e Irán —seis si incluimos también a la potencia mundial que diseñó la decisiva victoria árabe: La Unión Soviética.

La cantidad de sus armamentos y efectivos militares, además de tantos países del mundo árabe, daban a Israel poquísimas posibilidades de salir airoso y asegurar su existencia.

Como todo el mundo, los compañeros de trabajo de don Higinio en la Figliossi, pararon la oreja, y como él era Pro-Biblia y Pro-Israel, lo que equivalía a decir Pro-Judío, fue fácil que se formara ante su postura, otra postura marcadamente contraria y hostil.

Don Higinio decía:

—Israel va a ganar la guerra, carajo.

Sus compañeros de trabajo le decían:

—¡No, pues, oye! ¿Cómo va a ganar Israel? ¡Pero si lo van a hacer papilla!

Y otros iban más lejos, solidarizándose con los enemigos de Israel:

—¡Va a perder! ¡Mejor que desaparezca de una vez del mapa, oye!

El les decía:

—Va a ganar Israel, porque está profetizado en la Biblia.

Ellos le decían:

—¡No, pues, oye! ¡Está claro que le ha llegado su fin!

* * *

Entonces, a los más agresivos de los obreros de la Figliossi, se les ocurrió hacerle una maldad al pobre ciego. Y prácticamente, le rogaron con insistencia, diciendo:

—¡Apostaremos, pues, oye! ¡Apostaremos a quien gana la guerra! Tú apuestas a que gana Israel, y nosotros apostamos a que ganan los árabes.

Las apuestas entre los obreros siempre han sido un medio de distracción, pero se estaba planteando una apuesta muy desigual: ¡Uno contra un montón!

Don Higinio no quería apostar, no por nerviosismo y temor a perder, sino porque, como evangélico, no veía bien las apuestas. Pero a tanta insistencia, aceptó, y acordaron que fuera por un PLATO EXTRA, es decir, a la carta, aparte del menú del almuerzo.

Dicho plato extra, especialmente preparado para los altos ejecutivos de la empresa Figliossi, costaba 30 pesos, mucho, mucho, mucho más que un menú regular. Pero como todos estaban seguros que Israel sería destruido tras una guerra larga, pero decisiva, se hicieron cargamontón para apostar contra él, porque si él perdía, que era lo lógico, él tendría que pagarles su PLATO EXTRA a cada uno de los que se incluían en la lista de apostadores contra él. Sería una pérdida extraordinaria y penosa para un obrero, sobre todo para un hombre ciego.

* * *

Muchos se sumaron a los apostadores diciendo:

—¡Yo apuesto!

—¡Yo apuesto!

—¡Yo apuesto!

El número total de los inscritos era 45, lo que equivalía a 45 PLATOS EXTRAS. Era, para ser honestos, semejante a todos los países árabes contra un estado judío, Israel.

Y don Higinio, confiando en lo que dice su Biblia, aceptó a todos los apostadores, no sin una gran descarga de adrenalina.

* * *

Pero don Higinio puso una condición: Que le dieran cada uno de ellos una ficha equivalente a 30 pesos. Y si él perdía, devolvería a cada uno de los apostadores dos fichas o lo equivalente: 60 pesos.

Como al comienzo todos le presionaron a él, ahora era su oportunidad de presionarles a ellos, y si no aceptaban su condición, no habría apuesta.

Mira, que con gran regocijo, 45 hicieron cola para darle sus fichas de 30 pesos, porque le respetaban y creían en su honestidad a carta cabal.

La apuesta de don Higinio incrementó las ventas diarias de los periódicos en la esquina de la Figliosi, porque desde ese día todos se aparecían a diario con su periódico bajo el brazo, para escuchar las noticias del Medio Oriente. Pero a don Higinio se le ocurrió algo mejor: Llevó un pequeño radio a pilas que todos podían escuchar mientras realizaban su trabajo, sin disminuir el ritmo de la producción.

* * *

Las noticias eran tensas: Egipto le había bloqueado a Israel su salida al Océano Indico por la cuenca del Mar Rojo. El puerto israelí de Eilat estaba totalmente paralizado, anulado. Eso había logrado el presidente egipcio Abdel Nasser al instalar maquinaria destructora en el Estrecho de Tirán para pulverizar cualquier barco israelí que intentara romper el cerco marítimo. Y los tanques y maquinarias bélicas de todos los países árabes se disponían en las líneas del armisticio de 1948, listos para estrangular a Israel por todos los lados. Rusia les había provisto de los aviones más sofisticados de combate: Los Mig 16.

En la tribuna de las Naciones Unidas, Israel hacía esfuerzos desesperados para atraer la atención mundial a fin de evitar la guerra, mientras el cerco alrededor se ajustaba y las estaciones árabes de radio y televisión hablaban ya de arrojar a todos los judíos al mar.

* * *

En la mañana del 14 de junio, las 45 personas que apostaron contra una sola, don Higinio, hicieron cola en las puertas de la Figliossi para recibir 60 pesos cada uno, un total de 2.700 pesos.

Cuando se abrieron las instalaciones de la Figliossi, los más osados se abalanzaron a encender el pequeño radio a pilas que don Higinio había llevado, y se quedaron helados al escuchar las noticias: En minutos, Israel había destruido toda la aviación de Egipto por el sur, de Siria por el norte, y de Jordania por el este.

Los israelíes hicieron algo que jamás los estrategas militares de las potencias mundiales soñaron que pudiera ser posible. En un minuto hicieron correr a nivel mundial la voz de que la guerra estalló, a fin de que simultáneamente todos los países de alrededor encendieran los motores de sus aviones Mig rusos para bombardear Israel. Y los motores encendidos emitían más calor cuando los aviones destructores de Israel llegaban a tiempo para lanzar bombas inteligentes fabricadas para dirigirse sin fallar a todo foco de calor en los aeropuertos militares. Y por si algunos blancos pudiesen fallar, otros aviones israelíes dejaron caer bombas de efecto retardado que se hundieron en las pistas de los aeropuertos militares para explotar en el momento en que algún otro avión, de cualquier tipo intentara despegar.

Así Israel dominó el aire del Medio Oriente y con sus poderosos aviones Mirage apoyó el avance de sus fuerzas de tierra que penetraron dentro de Egipto y de Siria y

replegaron las fuerzas de Jordania hasta detrás de la línea del Jordán, liberando para siempre a Jerusalem de los pies de los gentiles que la hollaron por milenios.

* * *

La victoria israelí dejó al mundo paralizado de asombro y de pánico. Seis días duró el dominar el territorio de los países limítrofes la tierra y tener bajo su control a Jerusalem, pero la victoria en realidad se logró en pocos minutos. De todas maneras, la equivalencia es de un día para derrotar a cada país enemigo, incluido Rusia, el asesor militar de los países árabes. Ya te puedes imaginar la humillación que sufrió Rusia al ver destruidos en minutos los aviones que había fabricado durante muchos años, sin que siquiera pudieran despegar del suelo.

Los apostadores de la Figliossi vieron perdida su apuesta, y entristecidos y furibundos, por 45 días contemplaban a don Higinio disfrutando como rey de sus PLATOS EXTRA, en las instalaciones de lujo de la Figliossi, juntos con los más altos ejecutivos de la empresa.

Un día se servía "lomo montado". Otro día disfrutaba de un "silpancho gigante". Otro día era pejerrey, o truchas, o sábalo en escabeche o en salsa angelical. Otro día era un majestuoso "fricasé de cuchi". Otro día era "plato paceño con abundante queso de cabra". Otro día era una pizza entera, para él solo. Y a diario recibía de yapa un platazo de caldo de cardán a base de testículos de toro, bien licuados; famoso afrodisíaco boliviano que a cualquiera lo convierte en un toro semental.

* * *

Los hombres y mujeres de prensa se enteraron de este acontecimiento, y le entrevistaron mientras él degustaba los platos más suculentos, con un babero de lujo, al estilo de la "dolce vita".

El responde:

—Aposté con uno, y cuando se enteraron los demás, 45 se sumaron a la apuesta, porque para ellos el resultado de la guerra era evidente. Sólo un loco o demente podía apostar en otra dirección. Así que tuve que reaccionar "a lo macho". Sí, Pues, oye. El ganador o ganadora fue mi panza.

—Y sus contrincantes, ¿sólo le miraban de reojo cuando disfrutaba de sus 45 PLATOS EXTRA, o decían algo?

—Decían que soy brujo. De otra manera, ¿cómo es posible explicar que yo supiera quién iba a ganar la guerra?

—Y usted, ¿qué les respondía?

—Yo les decía que ellos son perdedores porque no leen la Biblia. Les decía: "¿Ya ven lo que les pasa por no leer la Biblia?

Y concluye:

—Ahora me arrepiento en polvo y ceniza de haber aceptado su propuesta de 30 pesos por cabeza. Si yo hubiera propuesto e insistido en 100 pesos por cabeza, hubiera ganado 4500 pesos en seis días. ¡Claro, pues, oye!

* * *

Esta historia muestra elocuentemente algo que caracteriza a los evangélicos de todo el mundo: Salvo rarísimas excepciones, el 99.90 por ciento de los evangélicos somos sionistas como don Higinio, un fenómeno que hay que considerar con más seriedad.

Este fenómeno tiene otro lado de la moneda: Israel no conoce estos hechos, ni tampoco le importa conocerlos. Es algo que nos apena mucho, pero no cambia nuestro afecto.

7
TEST DE INTELLIGENTSIA DE LA SANTA SEDE (T.E.S.T.)

El Test de Inteligencia de la Santa Sede (T.E.S.T.) es un test breve, pero no lo subestime, pues NO ha sido diseñado por los expertos en pruebas TOEFL para el Ingreso de Estudiantes Extranjeros a las Universidades de U.S.A.

Tome nota de la siguiente información:

1. Sometemos al T.E.S.T. a nuestros estudiantes de la Santa Sede de la CBUP para medir su Coeficiente de Inteligencia (IQ) y su Mentalidad Académica Promedio (MAP) para poder egresar e ingresar en la Santa Sede de la CBUP.

2. Si usted es Alumno Libre Free (ALF) se le permite participar GRATIS en la administración del T.E.S.T. para derivar conclusiones prácticas para su desenvolvimiento ulterior en la vida.

3. Las preguntas son diez, y para aprobar se requiere de cinco respuestas correctas que equivalen al 50 %, que representa la Mentalidad Académica Promedio (MAP).

4. El TEST es un test del tipo SAT, es decir, es “Self Correcting”. Usted mismo se evaluará mediante las RESPUESTAS CORRECTAS que aparecen al reverso del papel de las Preguntas.

5. Los resultados de la evaluación son estrictamente CONFIDENCIALES y con estrictas medidas de seguridad.

6. NUAY Nº 6. SIRVASE PASAR AL Nº 7.

7. No hay que confundir el TEST con las Tecnologías de Información y de Comunicación, que son un conjunto de tecnologías y de equipos informáticos que permiten comunicarse a distancia por vía electrónica.

NOTA IMPORTANTE: Se requiere NO DAR LA VUELTA a esta página hasta que el Trepanador lo indique.

PREGUNTAS DEL TEST

A continuación tiene usted las 10 Preguntas:

1. ¿Por cuál animal han sido nombradas las Islas Canarias de España?

2. ¿Cuántos años duró la Guerra de los Cien Años?

3. ¿En qué mes se celebra en Rusia la Revolución de Octubre?

4. ¿De qué color es la “Caja Negra” de los aviones?

5. ¿En qué país se fabrican los famosos “Panama-Hats”?

6. ¿De qué animal se obtienen las cuerdas tipo “Tripa de Gato”?

7. ¿Cuál es el nombre del Rey Jorge VI?

8. ¿De qué están hechos los pinceles de “pelo de camello”?

9. ¿Está usted seguro que el Número de la Bestia es el 666?

10. ¿De qué color era el caballo blanco de Simón Bolívar?

NOTA IMPORTANTE:

Las RESPUESTAS CORRECTAS aparecen en la página siguiente para vuestra EVALUACION.

Se requiere NO DAR LA VUELTA a esta página hasta que el Trepanador lo indique.

RESPUESTAS CORRECTAS

1. Las Islas Canarias derivan su nombre de los canes salvajes (perros) que abundaban en la isla antiguamente.

2. La Guerra de los Cien Años entre Francia e Inglaterra, la misma que culminó, gracias a las proezas de Juana de Arco, con la victoria de Francia y la liberación de sus territorios continentales tomados por Inglaterra, duró exactamente 116 años.

3. La famosa Revolución de Octubre, cuando los bolcheviques al mando de Lenín se apoderaron del gobierno y las instituciones de Rusia en 1917, se celebra el 7 de noviembre.

4. El dispositivo que a manera de cuaderno de bitácora graba los incidentes del vuelo de los aviones (funcionamiento de los motores, sistemas de electricidad, sistemas de seguridad, etc.), se denomina "caja negra" porque sirve para reconstruir los últimos momentos trágicos de un avión siniestrado y las posibles causas de lo ocurrido. Pero en realidad el dispositivo es de color anaranjado.

5. Los sombreros "Panama-Hats", hechos de paja toquilla, que compitieron en Inglaterra con los afamados "potochos shilicos" en los tiempos de bonanza de mi tío, el filántropo Augusto G. Gil, son un producto de exportación de la artesanía de Ecuador.

6. Las cuerdas de "tripa de gato" usadas para cierto tipo de instrumentos de cuerda, en realidad son fabricadas a base de vísceras de ovejas y caballos.

7. El nombre del Rey Jorge VI de Inglaterra (1895-1952), era Alberto, pero asumió el trono con el nombre dinástico de los Jorges de Inglaterra, al suceder a Jorge V.

8. Los pinceles de "pelo de camello" son fabricados con pelos de la cola de las ardillas.

9. Según el apóstol Hugo Frías, está usted E-QUI-VO-CA-DO. Bolívar montaba caballos de diversos colores que le proveían en los países bolivarianos, y no hay prueba de que los prefiriese blancos. Al contrario, parece que los prefería rojos.

10. Está usted en lo cierto, pues según Apocalipsis 13:18, el Número de la Bestia es el 666, de lo que se infiere con certeza que el 333 es el número de los medio-bestias.

EVALUACION

1. ¿Qué tal te fue, loco? ¿Reprobaste? ¡No me digas!
2. ¿En cuántas respuestas acertaste? ¿Sólo en la respuesta de la Pregunta Nº 9? ¡Qué bestia!
3. Pero no importa. De todas maneras calificas para un jugoso empleo en la Funeraria CERAGEM, sito en la planta baja de la Santa Sede de la CBUP en la Avenida Brasil.
   De esta manera, de vez en cuando puedes darte un saltito de fe al Aula Magna de la CBUP, en el Aposento Alto o Tercer Cielo, para disfrutar GRATIS de tu respectiva trepanación y lavativa conceptual.
   Eso sí, ¡no te olvides de traer tu almohadoncito y tu sabanita!
   ¡Chau, loco! *¡Lehitraót!*

POST-DATA:

Rogamos que nos perdonen todos los que participaron en el experimento del T.E.S.T. en la Santa Sede de la CBUP. No era más que una bromita.

Sabemos que les asustamos y que les ocasionamos extrema palidez verdosa y acuosa. Algunos se pusieron más pálidos que una papa pelada.

Perdón, amado George Frankenstein, por todo lo que te hicimos sufrir y sudar; sólo era una bromita por el Día de los Inocentes (28 de Diciembre del 2012). ¿Acaso tú no haces lo mismo con tu prójimo todos los días?

¡Vale! ¡Jue!

o o o

S E G U N D A P A R T E
LA BASE CONCEPTUAL DEL EXITO

Cuando se trata de exponer la base conceptual del éxito, una Conferencia Magistral e incluso un Curso Corto Programado tiene limitaciones de tiempo y de comunicación, pero es posible sobrepasarlos mediante el super-conglomerado conceptual de las historias cortas (inglés, *short stories*) utilizadas como material motivacional que puede ser leído en casa con miras a la participación en la Conferencia Magistral. Las historias que hemos incluido previamente tienen este objetivo: Aclarar la base conceptual del éxito, sobre todo del éxito empresarial.

La palabra "concepto", como término técnico empezó a ser utilizado en las publicaciones sobre Sociología. Es el *entry* o palabra clave que nombra y califica un determinado fenómeno de las relaciones sociales. El designarlo mediante un término convencional y difundido por medio de las publicaciones especializadas es el primer peldaño de todo enfoque científico.

En los escritos que analizan fenómenos sociales se parte de conceptos, los cuales han de ser presentados, expuestos e ilustrados para aquellos que no son profesionales en la

materia. Y esto haremos a continuación al tratar del éxito en la vida y en el ambiente empresarial.

Las ilustraciones de los conceptos, que en las publicaciones son presentadas de manera aislada y lacónica, en la presente separata académica están insertas en las historias cortas incluidas en la primera parte.

* * *

La palabra "éxito" se relaciona semánticamente con la palabra "líder", porque el líder es la persona que siempre "sale" de problemas y conflictos como para dirigir y guiar a otros hacia la misma salida en primer lugar y hacia nuevas metas y conquistas en el futuro.

No tienen razón los autores que escriben de exitología y quieren hacernos creer que todos podemos ser líderes en todo, sobre todo en la magia del atractivo personal y en un coeficiente de popularidad que nos hace *sexies* y hace creer que somos la "divina pomada". Más realistas son las palabras de Jesús que a las multitudes las califica de "ovejas" y a los que las conducen califica de "pastores", si acaso velan por su alimentación, su seguridad y su desarrollo saludable. Es deplorable la situación de las ovejas que no tienen pastor.

No tiene, pues, razón, el señor Marcos Witt, afamado vendedor de religión méxico-americano, que escribe con el objetivo de producir o "construir un millón de líderes", que para él significan "un millón de dólares" encaminados a sus bolsillos por concepto de regalías. Lo más sensato es hablar de aquellos pocos que conciben el liderazgo como una misión y condescienden para ser servidores de su gente, conforme a la palabra que dice: "El que sirve, sirve; y el que no sirve, no sirve."

1
EXITO Y EMPRESA

No se puede concebir el éxito aparte del concepto y la realidad de la actividad y la empresa. La actividad humana puede ser de dos clases:

1. Eventual y pasajera,
2. Permanente o empresarial.

Es la segunda clase la que nos compete, pues las palabras "empresa" y "empresarial" provienen del verbo "emprender", que es comenzar una acción o actividad importante; una acción caracterizada por el objetivo y la consecución de Crecimiento y Continuidad.

Los factores de CRECIMIENTO y CONTINUIDAD definen toda empresa, la cual no es necesariamente una entidad legal, con personería jurídica, con personal, con planillas, con reglamentos internos consignados en papel mimbretado, etc. Todo esto es el aspecto externo y muchas veces sirve de pantalla a las "empresas fantasmas". Pero estamos hablando de algo más sustancial que puede ser no-visible, pero cuyo impacto en la sociedad se hace evidente y adquiere prestigio y solvencia generacional, es decir, se proyecta a la historia.

2
EXITO Y MISION

Quienes tienen acceso a la Toráh, la Biblia, como instructiva divina para la prosperidad y el éxito, se verán en ventaja para entender con mayor facilidad el concepto de "empresa" en conexión con el concepto de *Missio Dei* o "Misión Divina".

La ciencia de la Misionología ha sido desarrollada en el siglo pasado como que explora la interrelación teleológica (que persigue un fin, un propósito) del Creador con su Creación, y de manera especial con el ser humano sobre el planeta Tierra.

Está en la voluntad de Dios que seamos emprendedores; que a lo largo de nuestras vidas implementemos empresas y las dotemos de continuidad y solvencia, a fin de que perduren y constituyan un factor de estabilidad en la vida personal, familiar, de la nación y del mundo.

Las instructivas y normativas divinas para el éxito se encuentran en la primera página del libro de Génesis, en un texto que es denominado por los investigadores bíblicos, "Mandato Cultural". Me refiero a Génesis 1:18 que dice: "Dios los bendijo y les dijo: 'Sed fecundos y multiplicaos. Llenad la Tierra; conquistadla y tened dominio sobre los peces del mar, las aves del cielo y todos los animales que se desplazan sobre la tierra."

* * *

El concepto de "conquistar la Tierra" se refiere al incremento de la ciencia y de la tecnología para dominar y utilizar las fuerzas secretas del planeta, lo cual abarca la "conquista del espacio", al menos en un radio contiguo a la Tierra.

El mandato de crear cultura a partir de lo creado por Dios está bien designado como "Mandato Cultural", pero la Misionología lo enfoca como algo más profundo y sustancial: Es un aspecto de la Misión de Dios con proyecciones soteriológicas (relativo a la restauración de la Tierra y sus habitantes en medio del universo), porque la tecnología contribuye a mantener la vida y el bienestar del ser humano en nuestro planeta, por ser él mismo el objetivo del Plan Soteriológico de Dios en toda su dimensión y en cada uno de sus aspectos. Si la raza humana se hubiera ya extinguido no tendría razón de ser el concepto de la *Missio Dei*, y la trayectoria del hombre sobre la superficie de la Tierra habría sido semejante a la de los dinosaurios y de otros animales ya extinguidos.

* * *

La visión de las cosas que da la Misionología está en estrecha relación con la responsabilidad ecológica del hombre. "Conquistar la Tierra" no se refiere a las guerras de conquista entre unos grupos humanos y otros, sino a la investigación científica, a la experimentación con plantas que curan y plantas que matan, al incremento del potencial genético de las semillas, etc.

El ser humano ha recibido la misión de crear cultura, tanto cultura material como cultura espiritual. La hermenéutica bíblica tradicional no ha hecho resaltar estos conceptos, los cuales recién han sido desarrollados por la Misionología en nuestro tiempo. El lector sacará mucho provecho al examinar nuestra separata académica de *Misionología* que está incluida en volumen 9 de la Serie TEOLOGIA CIENTIFICA.

3
EXITO E INTELIGENCIA

De modo personal, el primer concepto relacionado con el éxito es el de la inteligencia aplicada, la inteligencia para dirigir. ¿Quién es realmente inteligente y por consiguiente apto para dirigir?

La inteligencia es la capacidad de entender, de asimilar conocimientos y de retenerlos, de razonar lógicamente y de manejar conceptos. En este sentido, la memoria es parte de la inteligencia y no una capacidad independiente que distingue a unas personas con mucha memoria, de otras desmemoriadas.

La Inteligencia es clasificada en tres tipos:

1. Inteligencia Intelectual
2. Inteligencia Emocional
3. Inteligencia Múltiple (o "Inteligencias Múltiples" como las llama Gardner).

A continuación trataremos de la Inteligencia Múltiple porque abarca también a las dos primeras, a la inteligencia intelectual y a la inteligencia emocional.

LA INTELIGENCIA MULTIPLE

El concepto de "inteligencias múltiples", de Gardner, ofrece una visión alternativa que enfoca las diferentes habilidades de los individuos. Esto conlleva desarrollar las habilidades fundamentales y necesarias en el manejo de obstáculos y circunstancias específicas que existen en el ambiente cultural en que viven y se desarrollan. En este sentido, a partir de Gardner se ha enfocado siete tipos de inteligencia:

1. Inteligencia lógico-matemática

Es la habilidad de razonamiento matemático, es decir, del entendimiento de las relaciones numéricas o estadísticas. La misma es más propensa a ser medida con diversos tests en los que los factores "tiempo" (o rapidez en el cálculo) y el ordenamiento lógico juegan un rol preponderante.

2. Inteligencia lingüística

Es la habilidad de poner en palabras, con claridad, agudeza y perspectiva, pensamientos y sentimientos. Este tipo de inteligencia sobresale en el caso de los poetas, escritores y oradores, y de toda persona capaz de manejar conceptos.

3. Inteligencia musical

Es la sensibilidad ante la melodía, el ritmo y el tono como medios de comunicación emocional. Es la facultad que tienen los músicos.

4. Inteligencia espacial

Es la habilidad de formarse modelos mentales del mundo espacial y poder dar expresión visual a tales modelos mediante las artes plásticas. Los arquitectos, escultores, pintores son personas que destacan en este tipo de inteligencia.

5. Inteligencia quinésica

Es la habilidad de formarse modelos mentales del mundo del movimiento corporal. Los expertos en "lenguaje corporal" son los atletas, bailarines, futbolistas, contorsionistas, etc., que exhiben formas desarrolladas de este tipo de inteligencia.

Se puede decir que los futbolistas tienen la inteligencia metida en los chimpunes.

6. Inteligencia intrapersonal

Guiladi la define como la habilidad de formar una visión verídica de sí mismo y ser capaz de utilizar ese modelo mental para actuar con efectividad al enfrentar diversas circunstancias de la vida personal. Peter Senge la designa como "maestría personal" en su libro *La quinta disciplina*, publicado en 1990.

Para alcanzar el éxito en cualquier aspecto de la vida una persona requiere un buen conocimiento de sí misma, de cuáles son sus habilidades y cuáles son sus limitaciones.

Las personas con una gran dosis de inteligencia intrapersonal pueden aprender a sobreponerse a sus limitaciones mejor que otros.

7. Inteligencia interpersonal

Este tipo de inteligencia es la que Goleman y Guiladi enfocan con mayor énfasis bajo la designación de "Inteligencia Emocional". Es la habilidad de entender a otros individuos: Qué los motiva, cómo se desenvuelven, cómo generan los consensos y la cooperación entre ellos.

Al respecto trataremos de manera más amplia bajo el título de INTELIGENCIA EMOCIONAL.

INTELIGENCIA HUMORISTICA

Una modalidad de inteligencia que no ha sido debidamente enfocada por los expertos en la evaluación y la medición de la inteligencia, y que ha sido el pan nuestro de cada día en las clases en el Aula Magna de la California Biblical University of Peru (CBUP) es el humor, tanto verbal como gráfico.

En nuestro criterio, la inteligencia humorística cabe dentro de la clasificación de Gardner, de "Inteligencias Múltiples", pero en cada una de las modalidades de inteligencia y no en una en particular. Es espacial, es lingüística, es quinética, etc.

El ámbito del humor es compartido por el ser humano con los animales. Hasta cierto momento en mi vida yo pensaba que solamente los terroristas (de cualquier clase) y los animales no tienen sentido de humor y capacidad de reír y de reírse de sí mismos. Ahora he cambiado de parecer, pues los animales tienen un excelente sentido del humor y de la actuación lúdica, aunque en su rostro no tengan ni la contextura ósea ni muscular para expresarlas a la manera de los seres humanos.

* * *

Sirva de ilustración el caso del loro. En cierta ocasión un estudiante preguntó a un importante maestro de Biblia en Israel si Dios tenía humor y avalaba el humor y el reírse de todo, sobre todo de sí mismo.

El maestro respondió que sí, porque sólo un Dios con excelente sentido del humor ha podido crear al loro y dotarlo incluso de un vistoso vestido de payaso. —En mi humilde opinión, el loro es mejor payaso cuando se calatea o se sipralla—.

Permítaseme rendir honor desde las páginas de este volumen de Exitología 1 a nuestro añorado Charlie Hebdo, director del periódico satírico francés que lleva su nombre, que hace poco fuera asesinado en París junto con otros caricaturistas de su empresa editorial, por tres terroristas que carecían del sentido del humor humano.

LA INTELIGENCIA INTELECTUAL

La Inteligencia Intelectual es propensa a ser medida mediante Tests Psicotécnicos del tipo SAT, en que se evalúan numéricamente la edad cronológica y la edad mental de una persona y se obtiene un cociente o coeficiente numérico al dividir sus evaluaciones numéricas y multiplicar el resultado por 100, con un margen adicional de oscilación de alrededor de 20 puntos antes y 20 puntos después.

El prurito de medir la inteligencia mediante "tests" psicológicos y de habilidad académica (lingüística o matemática) ha alcanzado su más alta expresión en pruebas del tipo TOEFL (inglés, *Test of English as a Foreign Language*) de respuestas selectivas. Se requiere aprobar estos tests para el ingreso a las universidades de Estados Unidos, y ahora se han convertido en una condición-escollo para ser considerado para admisión a las universidades de casi todos los países del Primer Mundo.

Bajo una calificación de 100 puntos, las pruebas TOEFL aprueban a partir del puntaje de 80. Menos de 80 desaprueban.

Supuestamente, esta prueba mide, entre otros aspectos relacionados con la inteligencia, la Inteligencia Intelectual (mejor definida por Daniel Goleman como "Inteligencia Académica"), porque en realidad lo que se mide es el conocimiento o el potencial de discriminación conceptual (distinción de conceptos).

* * *

La medida de la Inteligencia Académica se llama "Cociente o Coeficiente de Inteligencia", que en las publicaciones profesionales es referido por la sigla IQ (inglés, *Intelligence Quotient*). No se trata de una medición matemática, y menos una medición global de la inteligencia, porque no existen parámetros visibles o sensibles que se puedan medir, como lo ilustra la anécdota de Yuri Gagarin, que le dijo a su amigo Ploni Almoni, afamado neurocirujano judío:

—Yo he salido al espacio exterior y no he visto a Dios.

Su amigo judío le respondió:

—Y yo he operado cientos de cerebros y no he visto un solo pensamiento.

Si bien este tipo de prueba, de IQ, de ser administrado con honestidad y profesionalismo, puede abrir o cerrar las puertas de ingreso a una institución académica, no garantiza el éxito en la vida, ni en una institución académica, y menos la posibilidad del egreso de ella con honores, porque el factor del éxito, de la continuidad y de la persistencia, mayormente está relacionado con la Inteligencia Emocional, no con la Inteligencia Intelectual.

* * *

Se nos ha sugerido someter a todos los presentes en este curso, y a puertas cerradas para no dejar salir a nadie, a uno de esos tests tipo SAT, que solemos administrar GRATIS en eventos organizados por la Santa Sede de la CBUP. Se trata de nuestro famoso TEST DE INTELIGENCIA.

Este test es "self correcting", es decir, uno mismo va a hacer su evaluación sin que de ella se entere ni aun quien está cobijado a su lado. De modo que no se sienta usted en absoluto incómodo de participar en el test, el cual será administrado por la Santa Sede totalmente **GRATIS.**

Al respecto examine el contenido de la historia corta, finale En realidad, se trata de una historia corta adicional, incluida en la presente separata académica con el objeto de disminuir en la audiencia el estrés y producir cierta medida de relax.

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Mayor importancia para alcanzar el éxito concedemos a la Inteligencia Emocional, la capacidad que nos permite tomar conciencia de nuestras propias emociones, comprender las emociones de los demás, y actuar positivamente ante diversas situaciones de la vida, como son las relaciones familiares y sociales, las relaciones laborales, el manejo del factor económico, y de los retos intelectuales, morales y espirituales. En las publicaciones de la Santa Sede hemos llamado a esta facultad, "inteligencia espiritual".

En las publicaciones científicas la Inteligencia Emocional es designada mediante la sigla EQ (inglés, *Emotional Quotient*).

Daniel Guiladi expone de manera más sucinta las investigaciones de Peter Salovey, de la Universidad de Yale (quien acuñó el término "inteligencia emocional"), John Mayer, de la Universidad de New Hampshire y las exposiciones que hizo Daniel Goleman a partir de 1995.

* * *

Mediante la exploración sistemática de la Inteligencia Emocional se pretende incrementar la capacidad de las personas para trabajar en equipo, a fin de incrementarlas e implementarlas. Para esto se enfatiza en el conocimiento de los siguientes aspectos de la Inteligencia Emocional:

1. La Autoconciencia, que es el conocimiento de nuestras propias emociones y cómo nos afectan.

2. La Autoestima, que es el beneplácito personal que conduce al éxito y que deriva del éxito.

3. El Autocontrol, que es la habilidad de controlar nuestras emociones e impulsos para adecuarlos al éxito como objetivo.

4. El Autoincremento, que es el proceso continuo de búsqueda de soluciones previendo situaciones futuras y por consiguiente, aún no confrontadas.

5. La Empatía que es la habilidad de entender las necesidades y problemas de los demás con benignidad.

6. ¡NUAY Nº 6! ¡¡¡SIRVASE PASAR AL Nº 7!!!

7. La autoaprobación, que es la experiencia personal del éxito, muy valiosa en un mundo donde las personas y los factores en juego tienen como objetivo la relativización del éxito y la desaprobación.

Estos aspectos son desarrollados mediante "proverbios modernos", en nuestra obra, *Los 500 Proverbios de Moisés*, publicado en su tercera edición por la Editorial Juan Ritchie – Ediciones CBUP-CEBCAR.[7] Este tipo de literatura comunica mejor que los tratados sociológicos y las fórmulas de exitología que rebalsan el mercado editorial, por cuanto la inteligencia emocional es referida por los sabios del movimiento sapiencial como *jojmáh*, "sabiduría".[8]

---

[7]Su primera edición publicada por la Editorial Mundo Hispano, Texas, en 1976, tuvo por título: *Proverbios: Reflexión de la vida.*

[8]Ver separata académica, *El Movimiento Sapiencial,* incluida en la Biblioteca Inteligente MCH.

Por su lado, los aspectos de "torpeza" son tan frecuentes en las relaciones humanas, que han sido magníficamente explotadas empresarialmente en el ámbito del humor por Roberto Gómez Bolaños, "Chespirito", sea su memoria bendición, en la tipificación de sus diversos personajes cómicos entre los que destaca "El Chavo del Ocho".

* * *

En la contratapa del libro de Goleman, *La práctica de la inteligencia emocional*, se dice que él redefine el criterio del éxito en el trabajo, así como las prioridades esenciales de las empresas. Su conclusión es que, desde los puestos de trabajo más modestos hasta los altos cargos directivos, el factor determinante no es el cociente intelectual ni los diplomas universitarios, ni la pericia técnica: Es la Inteligencia Emocional. Y los sabios de la Santa Sede estamos plenamente de acuerdo con él.

Autoconciencia, autoestima, autocontrol (o dominio propio), empatía (o benignidad), dedicación (o paciencia), integridad, habilidad para comunicar, pericia para iniciar y aceptar cambios, son las competencias más relevantes en el ámbito laboral. Y como lo demuestran los últimos estudios en conducta humana y neurociencia, todos tenemos el potencial de mejorar nuestra inteligencia emocional en cualquier momento de nuestra carrera.

* * *

Goleman, psicólogo y redactor científico del *New York Times*, ha sido profesor en Harvard y editor de *Psychology Today*.

Su contribución aún no ha sido captada y tomada en cuenta por los autores evangélicos que escriben sobre liderazgo, sobre los dones espirituales, sobre educación cristiana, sobre el merisma "carne-espíritu" que hace San Pablo en sus Epístolas, particularmente en Gálatas 5:19-26, donde "paciencia" es la palabra griega *hypomoní* (griego *hypó*, "debajo de", *moní*, "permanecer"), que etimológicamente significa "permanecer bajo la carga de la responsabilidad" a la manera de Atlas cargando el globo terráqueo.

LA INTELIGENCIA ESPIRITUAL

Y Mayor importancia aun para alcanzar el éxito reside en la Inteligencia Espiritual que activa la Inteligencia Emocional y las Inteligencias Múltiples.

El lector encontrará una exposición detallada de la *Inteligencia Espiritual* en el Volumen 9 de la Serie EXITOLOGIA.

4
EXITO Y COMUNICACION

En la antigua mitología griega destacan las historias del dios Hermes (llamado Mercurio en la literatura latina), cuya función era la comunicación y la interpretación de las decisiones de los dioses del Olimpo a los seres mortales del mundo. Como tal, la imaginería

popular lo representaba como un atleta con alas en los tobillos y en su casco, y le constituyó también en patrón de las comunicaciones y de la hermenéutica (el concepto de Hermenéutica deriva de su nombre), y del comercio, por cuanto el comercio y las comunicaciones son actividades estrechamente interrelacionadas.

Ahora bien, para las comunicaciones son importantes tres cosas fundamentales: Ver, oír y hablar. El caso paradigmático de los Tres Monos Mentecatos, uno de los cuales imita señales de "taparse la boca", el otro de "taparse las orejas" y el otro de "taparse los ojos", no ocurre de manera absoluta en la comunicación. Es decir, no ocurre en todo tiempo y de la misma manera, y en todas las relaciones sociales. De ocurrir así, estaríamos ante un grave problema de comunicación, un problema difícil de contrarrestar.

* * *

La comunicación tiene que ver, no solamente con memorándums, sino también con actitudes, con lenguaje corporal y con la eficiente expresividad oral que son captados por la inteligencia emocional de los entes de la comunicación.

La falta de comunicación, o la comunicación deficiente en una relación personal o en una empresa cualquiera concebida como conglomerado de intereses y no necesariamente como institución legalmente constituida, es responsabilidad del líder como persona puesta en la situación de poder tomar decisiones.

La California Biblical University of Peru (CBUP) ha desarrollado materiales didácticos para producir un alto nivel de comunicación en el área de la exposición teológica, materiales que pueden ser adaptados a todos los campos, porque el primer logro que hay que obtener en todos los campos es, casualmente, el de hacernos entender. Para esto se requiere en primer lugar no dar por sentado el éxito de la comunicación como objetivo estratégico.

Se fracasa en el objetivo estratégico cuando creemos que comunicamos, pero no comunicamos; cuando pensamos que nos entienden, pero no nos entienden. Este es el escollo más grande que hay que sobrepasar en el ámbito empresarial.

Es en el sentido estricto de la comunicación que utilizamos en la presente separata académica el concepto de "inteligencia", la capacidad de entender. Alguien ha dicho que el

mayor placer del ser humano no es casualmente el placer culinario, sino el placer de entender, sobre todo el placer de entender a Dios.

5
EXITO Y PUBLICIDAD

La publicidad sólo tiene sustento en la seriedad del empresario y la calidad de su producto, sea material o de servicios. Si esto no está garantizado la publicidad puede producir un *boom*, pero todo *boom* es pasajero y puede dejar pérdidas cuantiosas. Por ejemplo, muchas obras escritas por escritores ricos pueden vender mucho gracias a un *boom* publicitario, sólo para desaparecer del mercado en poco tiempo. Esto es lo que ha sucedido con la obra de John Bolton, *Sucedió en ese cuarto*, en que acusa al Presidente Donald Trump de representar un vacío de poder en el Global Office y un mal enfoque de la política exterior de Estados Unidos. La publicidad del lado del partido demócrata ha sido enorme pero lamentablemente el libro decía lo que la población americana ya sabía. El *boom* fue grande, pero duró menos de una semana y es posible que a la larga personalmente él no haya tenido más que pérdidas.

* * *

Cuando las condiciones están garantizadas, la publicidad puede empezar de manera local y extenderse a nivel global, como ocurre, por ejemplo, con la publicidad de la *Coca Cola* (en Bolivia: *Coca Colla*), la misma que es variada, renovada y relacionada con otros proyectos publicitarios, digamos de arraigo social y de beneficencia, etc.

Nunca olvidaré su frase-estrella, “la chispa de la vida” que me llevó en los años setenta del siglo pasado a dar formulación a uno de mis 500 proverbios modernos publicados por la Editorial Mundo Hispano de El Paso, Texas, con el título de *Proverbios: Reflexión de la vida*. Esta obra, en su tercera edición por Editorial Juan Ritchie – Ediciones CBUP-CEBCAR con el título de *Los Proverbios del Moisés*, constituye actualmente una bibliografía obligada en la Escuela Militar de Inteligencia del Ejército, en la cual vuestro humilde servidor es docente.

* * *

A propósito una anécdota asociada con el empresario americano John Rockefeller y su concepto de la publicidad, tiene que ver con Su Santidad, el Papa Chale I, y con El Vaticano.

Su Santidad le concedió una audiencia a puertas cerradas al empresario americano de fama mundial. Los cardenales se amontonaron tras la enorme puerta ansiosos de captar algún detalle de la multimillonaria propuesta que venía a hacerle al Santo Padre.

Rockefeller le dijo al Santo Padre Chale I:

—¡Treinta millones de dólares, Su Santidad!

—¡No, hijo! ¡De ninguna manera! —respondió el Santo Padre—.

—¡Sesenta millones de dólares!

—¡No, hijo! No se puede.

—¡Entonces, cien millones de dólares!

* * *

En eso, a causa del peso de la presión contra la puerta ésta se abrió de repente y todos los cardenales se cayeron unos encima de otros, de modo que todo parecía un nada sexy revoltijo de faldas y mitras.

Rockefeller disimuló el impase y pasó en puntitas de pies por entre el montículo de cardenales, y se mandó a mudar.

Los cardenales no salían de su asombro, y le preguntaron al Santo Padre:

—¿Qué quería ese gringo? ¿Por toda esa plata, por qué no concederle lo que pedía?

Y el Santo Padre respondió:

—Quería que todos los curas del mundo, al final de la misa le dieran su bendición al pueblo diciendo: "¡Coca Cola refresca mejor!"

7
EL VERDADERO EXITO

Interesantemente, el concepto del éxito no es definido en los numerosos tratados comerciales de exitología, entre los que destaca en el mercado *Las 17 llaves del éxito*, por el exitólogo americano Napoleon Hill.

Al respecto, el Dr. Gustavo Montero del Aguila, catedrático de la CBUP, escribe en libro, *La llave del éxito*, que una sola llave basta si es la llave correcta (Ver: *La llave del éxito: Revelaciones del Excelentísimo Doctor Don Trepanación de la Mancha*, Editorial Juan Ritchie – Ediciones CBUP-CEBCAR, Lima, 2013).

Nos identificamos con Daniel Guiladi en cuanto a los objetivos, que son los mismos del presente volumen sobre el *Éxito en la vida*: Nuestro propósito es mostrar el camino para alcanzar el éxito sobre la base de cuatro aspectos y necesidades fundamentales:

1. Amar y ser amados

Amar y ser amados significa establecer relaciones significativas profundas a largo plazo y de largo alcance.

2. Experimentar la calidad de vida

La calidad de vida implica la posibilidad de desarrollo personal, de aprender, de generar las condiciones para poder sentir satisfacción con las cosas que hacemos.

3. Anhelar ser importante

Se trata de ser importante en términos de legado, donde nuestra contribución a nuestra familia, organización, sociedad, y a nosotros mismos haya sido significativa y haya dejado una marca. Significa también que hayamos tenido éxito en lo que quisimos construir y desarrollar en relación con nuestros proyectos de vida.

Este concepto fue desarrollado por Miguel Angel Cornejo en su Conferencia Magistral en el Hotel Sheraton de Lima, al referirse a lo que en México se designa con el nombre de "Colegiatura" (Ver la edición CBUP de estas conferencia intitulada *Excelencia y Calidad*).

Guiladi enfoca el concepto desde una perspectiva nacional y lo ilustra con la responsabilidad del judío con el Templo en Jerusalem, considerado el centro de la nación judía. El dice: "En tiempos bíblicos se hacían censos de la población en los cuales se le pedía a cada persona medio shéquel como contribución al Templo. Cuando la persona daba y contribuía como judío que era se le anotaba en el libro. El trasfondo del aporte monetario es claro: Si no das, si no contribuyes con tu comunidad, no existes."

4. Alcanzar espiritualidad y metas nobles

El aspecto de la espiritualidad y las metas nobles es más importante y a menudo el más ignorado. Del mismo modo que nuestras prioridades personales modelan nuestras opciones y elecciones diarias, nuestras metas nobles modelan nuestra contribución a nuestra comunidad en el plano espiritual, más allá de los beneficios económicos puntuales.

Si podemos cumplir y satisfacer estos aspectos *sine qua non* del éxito, entonces podremos estar seguros de haber alcanzado el éxito. Los atajos, el "quemar etapas" no deja nada significativo a largo plazo. Mientras que el énfasis en los detalles sencillos de la vida diaria produce "gente exitosa", como lo ilustra ampliamente David Niven en su obra, *Los 100 secretos de la gente exitosa*.[9]

* * *

El éxito, por lo que podemos deducir de lo expuesto arriba, se escapa de ciertas personas que no tienen mentalidad y actitud empresarial.

El empresario nato tiene una actitud empresarial. El que se mete a empresario pero posee una mentalidad calificada como de "pobreza conceptual", sin duda fracasará al poco tiempo.

Aprende y reflexiona en los siguientes *Proverbios del Moisés*:

La pobreza conceptual te empobrece;
la riqueza conceptual te enriquece.

---

[9]David Niven, *Los 100 secretos de la gente exitosa: Lo que los científicos han descubierto y cómo puede aplicarlo a su vida*, Grupo Editorial NORMA, Bogotá, Colomia, 2003.

El tacaño vive con un nivel de vida
más bajo del que podría tener.
Si enriquece, continúa siendo tacaño,
y terminará pudriéndose.

* * *

No pueden ser empresarios, es decir, empresarios de éxito, los tacaños y las personas que adolecen de pobreza conceptual, es decir, que en su concepto son pobres y dignos de conmiseración, salvo que ocurra en ellos un milagro que se llama "cambio de mentalidad". Se trata de una especie de metamorfosis que transforma una oruga rastrera en una mariposa multicolor que expande sus alas al aire.

¿Es posible que ocurra?

Robert Kiyosaki escribe en su obra *Escuela de Negocios – Para personas que gustan ayudar a los demás*: "Cuando hablo de 'educación de negocios que cambia la vida' hablo de algo lo suficientemente poderoso para transformar a una oruga en mariposa, un proceso que se llama 'metamorfosis'. Cuando usted revise el plan educativo de una empresa de mercadeo en red le recomiendo buscar un plan educativo que marque una diferencia en su vida."

Robert Kiyosaki enfatiza en la asociación con buenos amigos, buenos socios. Por eso, los que estamos involucrados con las empresas de la CBUP y del CEBCAR (Centro de Estudios Bíblicos "Casiodoro de Reina") marcamos distancia con toda aquella persona que sea por naturaleza tacaña y mezquina.

Y el Tratado de los Principios cuyo título en hebreo es *Pirquéi Abót* establece los principios del éxito formulándolos como un sumario fácil de memorizar a fin de que llegue a formar parte de nuestra misma existencia. Ver el volumen 3 de esta Serie EXITOLOGIA.

La educación o formación empresarial que le brinda la Plataforma Empresarial de la CBUP podrá proveerle de ideas y de amigos capaces de volar como usted.

T E R C E R A P A R T E
EL EXITO EMPRESARIAL

1
LA VISION COMPARTIDA
Y EL TRABAJO EN EQUIPO

Tras habernos referido a los diversos conceptos relativos al éxito y la inteligencia, especialmente la inteligencia al servicio del liderazgo empresarial, pasemos ahora a referirnos a otros conceptos adicionales que pueden iluminar la perspectiva de nuestros lectores, como son el concepto de la Visión Compartida, el concepto de la Publicidad y el concepto del Exito.

El aspecto negativo

Al referirnos a la Visión Compartida, primero hemos de señalar lo que crees que es pero no es, lo que se debe a que ves las cosas de la misma manera, y enfocas diversos ángulos de las cosas de manera simultánea.

Este concepto negativo, en el sentido de que no es visión compartida, se suele ilustrar mediante el Gráfico 1, a continuación, en que por lo general uno ve a una hermosa mujer joven de espaldas, ataviada con un lujoso abrigo de pieles y un velo blanco sobre su cabeza, mirándote desdeñosamente al estilo "qué me importa":

Gráfico 1

Pero lamento tener que decirte que estás muy equivocado, que ves mal, porque lo que el cuadro representa en realidad es una despampanante viejita cabizbaja. Para ayudarte a verla te diré que la oreja de la chica es el ojo de la vieja y el collar de la chica es la boca de la vieja.

¿Ya atracas?

El concepto positivo

El concepto positivo de la Visión Compartida es fundamental para el Trabajo en Equipo. Tiene que ver más bien con un propósito común con base en lo que quienes lo conforman quieren alcanzar individualmente. La visión más efectiva es la que surge de personas con una visión bien definida.

La visión compartida se fundamenta en una esencia ideológica que define las bases sobre las cuales se sustenta y define el carácter de la empresa.

La visión compartida implica entender que los objetivos no son sólo de la gerencia y de la organización, sino de todos sus miembros.

La visión compartida busca relacionar de manera inequívoca a los individuos con la totalidad de la empresa.

* * *

Es valioso contrastar la Visión Compartida con la carencia de visión. La primera se manifiesta en una visible alineación; la segunda es una total desalineación.

La primera tiene sinergia (energía correctamente enfocada), un impulso hacia adelante, en que cada contribución individual es implementada por la de los otros. Este concepto también se conoce como "retro alimentación positiva", que genera energía personal o motivación para salir adelante.

La segunda acusa demasiado uso de energía que se pierde en lo que se conoce como tira y jale e inamovilidad.

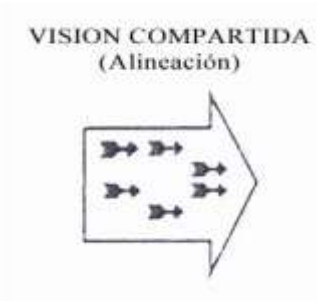
En la primera hay sentido de responsabilidad amplificado, y cada individuo se siente responsable del todo. En la segunda prevalece un sentimiento de frustración, de tensión, de hostilidad, de ira reprimida que suele explotar.

* * *

Daniel Guiladi ilustra el contraste con la analogía de la luz laser. Un rayo laser es una luz alineada y enfocada. El desempeño es extraordinario porque la energía y creatividad de las personas están focalizadas en un objetivo común, siendo productivo tanto en situaciones de acuerdo como en las de desacuerdo. Las metas audaces sirven de foco unificador del esfuerzo, y su consecuente incremento.

El resultado en la segunda, es mucho calor, pero poca luz.

Estos conceptos pueden ser expresados mediante los gráficos a continuación:



Si usted está interesado en profundizar en el tema de la Visión Compartida para sacar provecho del potencial humano de su empresa le aconsejamos la placentera lectura de la obra de Riaz Khadem, intitulada *Alineación total: Cómo convertir la visión de la empresa en realidad*, publicada por el Grupo Editorial NORMA, Bogotá, 2002.

Paul Otradevec, gerente de una empresa americana se refiere a esta obra diciendo: "*Alineación total* muestra cómo unificar y alinear los procesos administrativos y le ayudará al lector construir una organización que pueda tener éxito aun en los momentos difíciles."

Eugenio Clariond Reyes, Director Ejecutivo del Grupo IMSA, de México escribe: "Gocé mucho leyendo este libro, especialmente lo referente a alinear las capacidades de los empleados con sus responsabilidades y sus comportamientos con los estándares éticos."

2
PARADIGMAS
DE EXITO EMPRESARIAL

En esta sección hemos de hablar no de empresas, o al menos no de empresas de manera abstracta, sino de empresarios que constituyen un paradigma, un modelo a imitar. La lista de ellos la entresacamos del libro de Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter intitulado *Escuela de Negocios – Para personas que gustan ayudar a los demás*. En la misma desmitologiza la imagen de algunos inventores-empresarios americanos que bien haríamos en tener en cuenta. El analiza como casos de estudio las características de las empresas que ellos formaron, como paradigmas de empresas.

Kiyosaki ha escogido, no el caso de empresarios que aprovecharon los patentes de otras personas, sino de aquellos que poseyeron con toda justicia los patentes por ser ellos mismos los inventores, sobre la base de cuyos inventos diseñaron e implementaron grandes empresas cuyos nombres resuenan en el mundo financiero al lado de empresarios modernos y de modernas modalidades de empresa. Ellos mismos son responsables de haber impulsado a Estados Unidos al sitial de primera potencia mundial.

Los presentaremos, desde los más antiguos y renombrados hasta aquellos que podemos ver a menudo en las pantallas de la televisión en nuestro tiempo:

Thomas Edison

Kiyosaki empieza hablándonos de Thomas Edison y revela un hecho cierto: El no inventó el foco eléctrico (la bombilla de luz); pero sí lo perfeccionó.

Otros focos eléctricos ya habían sido inventados antes que el suyo, pero no eran prácticos. Los primeros focos no se mantenían encendidos suficiente tiempo. También ocurría que otros inventores no podían explicarse cómo sus focos podrían tener valor comercial, aparte de ser la atracción de algunos circos.

Entonces, Thomas Edison inventó el primer foco útil, y supo convertirlo en un producto de empresa.

Fue su sentido empresarial lo que hizo que muchos de sus inventos fueran tan útiles para millones de personas. El fue, pues, más que un inventor; él fue un líder empresario,

porque fundó la General Electric y muchas grandes compañías que contribuyeron grandemente al desarrollo de Estados Unidos.

* * *

Edison era un empresario nato. Desde niño buscaba tres cosas:

1. Ser útil a los demás, lo cual requiere de espíritu de servicio inteligente y presencia oportuna en la esfera de la necesidad.

2. Ampliar su mercado cada vez más, explorando otras áreas a partir de su entorno actual.

3. Ganar cada vez más dinero. Para él, la cantidad de dinero ganado constituía una manera de medir su potencial empresarial. Siempre hay placer y motivación en verse crecer.

* * *

De niño trabajó vendiendo caramelos y revistas en los trenes. Al año de trabajar en este rubro pasó de empleado a dueño de negocio, empleando a otros doce niños.

De joven comenzó a imprimir y distribuir su propio periódico.

Se aburrió de su negocio en los trenes y aprendió a enviar y a recibir mensajes telegráficos en Código Morse para conseguir trabajo como operador de telégrafo. Pronto fue uno de los mejores operadores de telégrafo en el estado y viajó de ciudad en ciudad utilizando sus habilidades de operador. Tal movilidad le permitió desarrollar lo que se conoce como “red de relaciones públicas”, lo cual en sí ya constituye una empresa que en la actualidad es transferible con la respectiva retribución financiera.

Fue lo que aprendió como joven empresario y operador de telégrafo lo que le dio ventaja como inventor e implementador del foco eléctrico. Al ser operador de telégrafo comprendió qué era un sistema de líneas, de postes, de estaciones de transmisión y de gente con aptitudes y entrenamiento. De esta manera pudo percatarse del poder de una empresa de sistema.

Posteriormente, lo que hizo poderoso su foco eléctrico no fue éste como tal, sino el sistema de líneas eléctricas y estaciones de transmisión que las impulsaban. El podía ver a gran escala, mientras los demás sólo veían un foco eléctrico en un laboratorio de investigación física o química.

Sin la red eléctrica, el foco eléctrico hubiera tenido poco valor para el público. Con la red eléctrica tuvo un valor excepcional para toda la civilización.

Henry Ford

Henry Ford es otro de los grandes empresarios del mundo que logró el compromiso y la misión de su compañía, la Ford Motor Company.

Su compromiso con la sociedad se revestía de impulso misionológico. Así como para Edison se trataba de "democratizar" el foco eléctrico, para Ford se trataba de "democratizar" el automóvil.

La razón por la que este compromiso fue tan revolucionario es que en esa época sólo los ricos podían comprar automóviles personalizados. La idea de Henry Ford era de hacer accesible el automóvil a todos. La democratización se fue constituyendo en una columna del enfoque empresarial.

Otra columna del enfoque empresarial es involucrar en tu empresa el aporte de otras empresas por la vía del aprendizaje y la implementación, o como lo diría Miguel Angel Cornejo: Aprender de los que más saben. Curiosamente, Henry Ford era un empleado de Edison, y fue en su tiempo libre que diseñó su primer automóvil.

* * *

La Ford Motor Company nació en 1903. Al rebajar drásticamente los costos de producción y adaptar la línea de ensamblaje para producir masivamente autos baratos estandarizados, Ford se convirtió en el más grande fabricante de autos en todo el mundo.

Pero no sólo hizo que su auto fuera accesible, sino que también pagó los sueldos más altos de la industria automotriz y ofreció planes de ganancias compartidas a sus trabajadores, retribuyéndoles más de 30 millones de dólares al año. . . ¡Y 30 millones de dólares valían mucho más a principios de 1900 que hoy día!

Henry Ford tenía interés en sus clientes y en sus trabajadores. Era un hombre generoso, no codicioso, y menos, tacaño.

Como veremos más adelante, un tacaño JAMAS podrá ser empresario.

John D. Rockefeller

John D. Rockefeller hizo mucho más que talabrar pozos petroleros. El construyó una red de servicios que abarcaba tuberías, barcos trasatlánticos, camiones de entrega, gasolineras, etc. En pocas palabras, enfocó sus empresas como sistema o *network*.

Alexander Graham Bell

Alexander Graham Bell inventó el teléfono, el cual con el tiempo se convirtió en una red telefónica llamada AT & T, y después esta empresa se convirió en redes de radio y de televisión.

Cada vez que se inventaba algo nuevo los empresarios prósperos construían y poseían la red que sostenía al nuevo invento.

Bill Gates

Bill Gates es considerado en la actualidad el hombre más rico del mundo. El se dio a conocer al conectar un "Sistema Operativo" en la red IBM y terminó construyendo la Empresa Microsoft.

Actualmente, el poder de las super-computadoras y de las PC (Computadoras Personales) permite a muchos empresarios implementar grandes empresas que trabajan en red.

Michael Dell

Michael Dell es el hombre que está detrás de mi computadora *laptop*. Quiero decir que mi computadora *laptop* es marca *DELL*, el nombre de quien se dice que inventó su computadora portátil en la cama de su dormitorio.

Ted Turner

Ted Turner construyó la empresa noticiosa CNN, sigla que significa "Red de Noticias" (inglés, *Cable News Network*).

Si ves el noticiero de CNN en español, cuyo nombre es el mismo pero distinguido por un gran signo circunflejo encima (el signo de la Ñ del español), entérate que es una empresa que funciona a manera de franquicia de CNN en inglés.

La lección que deriva del común denominador de todas estas empresas es que las empresas exitosas de nuestro tiempo funcionan en sistemas o redes (inglés, *network*).

3
MODALIDADES VIRTUALES DE EMPRESAS EN RED

Apartándonos un tanto del concepto digital, una universidad es una modalidad virtual de empresa porque imparte conocimientos profesionales que al comienzo no se materializan.

A la modalidad empresarial de los sistemas, de los cuales derivaron las redes o *net-works*, le sucedieron otras modalidades, no del todo diferentes y menos exclusivas respecto de la iniciativa. Entre ellas destacan las "marcas registradas" como productos negociables, las "cadenas" que son una especie de red interna, y las "franquicias" o representaciones empresariales.

Cuando fueron implementadas las franquicias, o representaciones, muchas personas pudieron ser dueños de negocios y compartir la riqueza generada desde una plataforma más conveniente, pero en la mayoría de los casos se reservaban sólo para los que tuviesen dinero para adquirirlas (para adquirir las franquicias).

Para que te hagas una idea, actualmente una franquicia de McDonald's (la red que vende hamburguesas y pollo con papas fritas) cuesta más de un millón de dólares. El empresario adquiere el nombre de la empresa, el logo, los secretos empresariales (el combinado de las especias y saborizantes) e incluso el personal especializado, y la tienda viene a ser suya pero con las mismas características de McDonald's.

En la actualidad, no importa qué lugar del mundo visites, puedes ver las famosas franquicias de McDonald's en Beijing, en el Cairo, en Sudáfrica y en otros lugares remotos.

* * *

En la década de los setenta comenzó a difundirse la modalidad de Network Marketing o negocio en red. Robert T. Kiyosaki las define así: "En lugar de una red de negocios en franquicia es una red de individuos en franquicia. En otras palabras, es una franquicia personal."

Una de las razones por las que pocos ven el rápido crecimiento del Net Marketing es simplemente que es un negocio invisible. A diferencia de los letreros que dicen "McDonald's" o Starbucks las franquicias de Red Marketing operan discretamente desde casas particulares o pequeñas oficinas. Además hay numerosas franquicias personales en el Red Marketing que ganan mucho más dinero que las franquicias convencionales.

Los negocios grandes como General Electric y la Ford Motor Company pertenecen a la era industrial. Las franquicias como McDonald's son de transición entre la era industrial y la era de la informática. Los negocios de Red-Marketing son franquicias de la era informática, porque la mayoría opera con una ouija, que digo, una laptop, en lugar de sedes como terrenos, fábricas y empleados.

Fue en los inicios de la era informática relacionada con los negocios, que Robert Metcalf se propuso analizar el éxito de las redes en los negocios y llegó a formular la Ley de Metcalf.

4
EL CRECIMIENTO EXPONENCIAL
LA LEY DE METCALF

Robert Kiyosaki también nos habla en su libro sobre el Crecimiento Exponencial, que halla expresión en lo que se ha venido a denominar la Ley de Metcalf, a nombre de Robert Metcalf que la formuló. El fue un afamado hombre de negocios que fundó la empresa Ethernet. El mismo fundó la empresa "3 Com Corp".

Según esta ley, el valor financiero de una red reside en su número de usuarios. Para explicar esta ley en términos simples, Kiyosaki recurre a la ilustración de la red telefónica. Si sólo existe un teléfono, como tal no tiene ningún valor económico.

Según la Ley de Metcalf, si hay dos teléfonos, el valor de la red de teléfonos se multiplicará al cuadrado, debido a la comunicación inmediata en doble sentido. El valor de la red aumentará de cero a dos al cuadrado, es decir, a cuatro.

Si añades un tercer teléfono, el valor de la red será nueve. En otras palabras, el valor económico y financiero de una red crece de manera exponencial, no aritmética, debido la la intercomunicación de direcciones múltiples.

Por cierto, Robert Metcalf no hizo estos cálculos como los hace Robert Kiyosaki, con dos o tres números, sino mediante las estadísticas financieras de grandes empresas en relación con su número de usuarios.

* * *

La Ley de Metcalf, una vez demostrada matemáticamente, llegó a impulsar los negocios en red, dando origen al concepto financiero llamado "Net Marketing", pálidamente traducido en las publicaciones populares como "mercadeo en red", por lo que se prefiere usar el término inglés.

La ventaja del Net Marketing reside en que ha puesto a disposición del individuo promedio el poder de la Ley de Metcalf, pero para ver sus resultados se requiere aplicarla, lo que requiere de inversión, aunque fuese pequeña, que una vez hecha marca lo que se denomina "crecimiento de la empresa". Sin embargo, siguiendo con la analogía del teléfono, hay que decir que el teléfono o los teléfonos sólo representan el activo fijo con el cual la empresa no puede ser implementada. Hacen falta los que hablen, los que se comuniquen por medio de los teléfonos. Ellos son los empresarios. ¡Con ellos habrá surgido una nueva empresa!

El siguiente paso es la publicidad.

5
LA BIBLIOTECA INTELIGENTE
LA PAGINA WEB CBUP

La sigla CBUP significa California Biblical University of Peru, una institución académica centrada en la investigación bíblica y en la producción en los niveles de Bachillerato, Maestría y Doctorado. Durante 18 años ha tenido un programa de residencia para estudiantes de América Latina, el mismo que ha tenido su centro en Lima-Peru. A partir del año 2016 pasa al ámbito virtual.

Vuestro servidor, en su calidad de Director Académico de la CBUP, ha desarrollado una serie de materiales, tanto en el ámbito literario (1000 historias cortas) como en el ámbito teológico (150 separatas académicas), que pone a disposición de los tres programas académicos de la CBUP virtual: Bachillerato, Maestría y Doctorado.

La noticia respecto de esta página web ha sido lanzada en *MISIONOLOGICAS Nº 18*, Boletín Semestral de la CBUP, correspondiente a Febrero del 2015 por la Lic. Lili Ester Chávez Peña, encargada del diseño de la Página Web, salvo en lo que respecta a su nombre, BIBLIOTECA INTELIGENTE, que ya no tenemos reparos en revelar.

El informe de la Lic. Lili Ester fue dado en los siguientes términos:

La página web BIBLIOTECA INTELIGENTE consta de las siguientes partes:

1. Breves datos biográficos del Dr. Moisés Chávez

2. Reportajes hechos a su persona con relación a los programas de DETAL (Democratización de la Educación Teológica) y PROPALA (Profesionalización del Pastorado Latinoamericano) que él ha impulsado en los últimos 18 años.

3. Acceso gratuito a 1001 historias cortas escritas por él y por los estudiantes y profesores de la CBUP en los 18 años que la CBUP funcionó por residencia. Este es un volumen considerable equivalente a 4000 páginas tamaño carta.

Se incluyen listas clasificadas y comentadas de títulos de historias cortas (para niños, historias existenciales, historias de decodificación, historias de ciencia-ficción, historias policíacas, etc.). Estas listas le ayudarán a seleccionar las historias que desea leer para luego ubicarlas en el archivo de la computadora.

4. Separatas académicas de la CBP agrupadas en volúmenes utilizados en los Módulos Académicos de la CBUP.

5. Acceso gratuito a decenas de libros publicados por la Editorial Juan Ritchie – Ediciones CBUP-CEBCAR, en especial los del rubro "Libros Prohibidos" (*Indice Ex-Purgatorius*).

6. Acceso gratuito a 76 tesis doctorales de la CBUP.

7. Album de la CBUP en sus dos fases, de residencia y virtual.

8. Mensajes hablados a manera de diálogo con sus miles de usuarios.

9. *MISIONOLOGICAS-VIRTUAL*, el Boletín Semestral de la CBUP.

10. TIENDA: Acceso Reservado para quienes quieren inscribirse en los programas universitarios de la CBUP-VIRTUAL, para recibir los materiales respectivos

Estemos a la expectativa de este gran avance en el campo de las comunicaciones.

* * *

Esta información dada por la Lic. Lili Ester Chávez Peña, ahora que la página web es realidad es complementada por la información escueta de la "Tarjeta Inteligente" cuyo anverso y reverso presentamos a continuación:

| Biblioteca Inteligente | Biblia Decodificada | Biblia RVA | Separatas Académicas | Antologías de Historias Cortas | Estudios Universitarios | Contacto

BARRA AZUL DE ENLACES

www.bibliotecainteligente.com

PAGINA WEB DE MOISES CHAVEZ Y DE LA CBUP

¡UNA BIBLIOTECA GRATIS PARA TI!

Abrela escribiendo su nombre o usando el Código QR de Acceso Inmediato, y en el enlace "Inicio" diviértete con "El Changuito de la Biblioteca Inteligente" y conoce a tu Host y a su Esposa en el video-clip "Caminando por la Vida".

Luego ingresa al enlace "Biblioteca Inteligente" y disfruta el Album de Fotos Siprallas.

Luego ingresa al enlace "Antologías de Historias Cortas" y ¡a todo lo demás!

¡Diviértete y comparte con tus amigos y con tus enemigos!

¡Caminando por la Vida!

LA BIBLIOTECA INTELIGENTE
DEL DR. MOISES CHAVEZ Y DE LA CBUP

- Para el acceso a la Biblioteca Inteligente abra www.bibliotecainteligente.com
  Los enlaces están con letras blancas en fondo azul debajo de la foto.
- Vea el Album de Fotos Siprallas en el enlace, ***Biblioteca Inteligente***.
- Vea el índice de 1.050 historias cortas en el enlace, ***Biblioteca Inteligente***.
- Ubique el volumen sobre Shilicología en el enlace, ***Antologías de Historias Cortas***.
- Vea el índice de 165 Separatas Académicas en el enlace, ***Biblioteca Inteligente***.
- Acceda a los libros de la *Biblia Decodificada* en el enlace, ***Biblia Decodificada***.
- Vea la información sobre la *Biblia RVA* en el enlace, ***Biblia RVA***.
- Para los Estudios Universitarios CBUP acceda al enlace correspondiente.

CONCLUSIONES

El presente volumen tiene el objetivo de interrelacionar a hombres y mujeres de negocios de todo el mundo para asuntos de consejo y asesoramiento empresarial, compartir experiencias vía MISIONOLOGICAS y apuntar al éxito.

Hace un tiempo llegó a mis manos un pequeño folleto escrito por Bernie Torrence intitulado, *Sabiduría para los líderes de hoy*. Se trata de un conjunto de citas del libro de los Proverbios de Salomón clasificados por temas como Negocios y Liderazgo, Honestidad, Generosidad, Planeación Efectiva, Perfil del Exito, Alerta Financiera, Los Frutos de la Sabiduría, etc.

¿REQUIERES DE CONSEJO SAPIENCIAL?

Los hombres y las mujeres de negocios también requieren de consejo sapiencial, y dadas sus responsabilidades, ellos requieren de este consejo más que otras personas. Y se observa que ellos están más abiertos, predispuestos y agradecidos para recibir consejo. Pero ocurre que por sí mismos, por sus agotadoras actividades, no tienen acceso a este tipo de consejo, y buscarlo les puede tomar demasiado de su tiempo.

Uno de esos pocos hombres de negocios que descubrió el consejo sapiencial en el libro de los Proverbios fue Bill Bright, fundador de Campus Crusade for Christ International. Esto le condujo a la exploración de este tipo de consejo a tiempo completo y a la exposición del Plan de Dios como punto de partida para el éxito total.

Otro hombre de negocios que tuvo una experiencia similar es Jerry Andersen, compilador del libro, *Sabiduría para los líderes de hoy*. El nos refiere su experiencia a continuación.

HABLA JERRY ANDERSON

¿En dónde puedo encontrar consejo?

¿Quién tiene las respuestas?

¿Qué debo hacer primero y qué debo hacer después?

Estas preguntas escucho alrededor del mundo de hombres de negocios y de profesionales que buscan entre diversos materiales de auto ayuda y auto-crecimiento.

Esta era mi inquietud cuando enfrentaba mi segundo negocio fracasado. Yo estaba seguro que el primer fracaso era culpa de alguien más. Pero en la segunda vez tenía conciencia de estar haciendo algo mal yo mismo.

Los principios del éxito

Fue así que recibí un libro de mi amigo Bernie Torrence, el cual me expuso a los principios del éxito expuestos en el libro de los Proverbios de Salomón.

Yo empecé a reorganizar mi vida. Temas en los que nunca había pensado antes comenzaron a diseñar un nuevo sistema operativo dentro de mí: El perfil del éxito, el entender a las personas, el manejar los impulsos y las tentaciones, el aprender a escuchar la voz de la sabiduría de lo Alto. Este era un nuevo territorio para mí.

Entonces me vi formando una mesa redonda con hombres de negocios y profesionales que estaban pasando por las mismas pruebas, y nos propusimos estudiar el libro de los Proverbios de Salomón, y nuestro viejo sistema D.O.S. que era tan complejo fue remplazado por el dinamismo de un "Windows XP" —Experience Professional—.

Las instrucciones eran muy simples, las recompensas obvias y la disciplina crucial. Y a través de los años he tenido la oportunidad de transmitir estos principios bíblicos en conferencias magistrales alrededor del mundo.

El libro de los Proverbios de Salomón se ha convertido en la brújula que me permite navegar en las aguas grises de los negocios y el liderazgo. Cuando estoy confrontado por alguna decisión difícil he aprendido a alinear mi plan con la sabiduría de Dios. He construido, he comprado y he vendido varias empresas usando estas pepitas de oro que han sido probadas a través del tiempo.

El piloto automático

Hace algunos años pude mejorar mis credenciales de vuelo para poder volar aviones Jet. Mi meta era simple: Yo quería volar más alto y más rápido. Quería utilizar mi avión para expandir mi empresa. No estaba buscando un nuevo hobby; estaba buscando una nueva ventaja.

Mientras adquiría mis nuevas certificaciones reconocí que las leyes de la aerodinámica y los principios de vuelo eran idénticas a las leyes del éxito y los principios de sabiduría que vienen de Dios. Ambas certificaciones involucran absolutos. En mi avión me encargo de tener equipos sofisticados que me mantienen en curso y en constante estado de ajuste. Mi vida de negocios es idéntica en lo que respecta a mi constante dependencia de la Palabra de Dios.

El libro de Proverbios de Salomón me ha mantenido en curso y me permite ajustarme. Me ha brindado un juego de instrumentos nuevos que gobiernan mi vida, y me ha permitido llegar a lugares que nunca hubiese soñado que fuese posible llegar.

Aprendí que puedo transformar mi vida y ser un agente de transformación en la vida de otros. Así como la ley de la gravedad y el principio de alzar el vuelo, el libro de los Proverbios de Salomón nos expone a las leyes de Dios de manera similar. Este libro te advierte sobre situaciones que encontrarás y te expondrá a los beneficios que puedes recibir si alistas tus instrumentos con el verdadero norte.

EL FOLLETO DE BERNIE TORRANCE COMO CASO DE ESTUDIO

Al ser examinado el libro de Bernie Torrance que presenta el Dr. Jerry Anderson por la gente de la Plataforma Empresarial de la CBUP, se encontró que los proverbios citados provienen de una versión parafrástica de la Biblia, muy expresiva y que te hace pensar: "¿Cómo yo no vi esto antes en la Biblia?"

La paráfrasis no proviene de ninguna edición de la Biblia conocida en español, sino que ha sido hecha por el mismo Bernie Torrance, como un esfuerzo personal de comunicación. En esto se parece al producto editorial de la *Biblia Decodificada*, la versión personal de la Biblia del Dr. Moisés Chávez, si bien ésta sigue siendo una versión moderadamente literal.

Torrance comenta la enseñanza de Proverbios 11:28 que dice: "El que confía en sus riquezas caerá; pero los justos reverdecerán como follaje."

Torrance se hizo esta pregunta: ¿Quiénes son los justos? La respuesta la deriva de la primera parte del versículo: Es el que no confía en sus riquezas, sino en Dios. Y escribe: "Se trata de poner la confianza en un absoluto, no en un relativo."

El confiar en Dios no significa descuidar el manejo financiero. Significa implementarlo sobre mejores fundamentos, y de paso no cejar ante la ansiedad. La ansiedad doblega al empresario, mientras que su confianza puesta en Dios lo hace semejante al follaje o al árbol que renueva a diario su vitalidad porque está plantado en el suelo.

BIBLIOGRAFIA ESPECIALIZADA
SOBRE EXITOLOGIA

Kim Kiyosaki, *Mujer millonaria: Guía financiera para la mujer*, Serie *Rich Woman,* Compañía richdad.com y CASHFLOW@Technologies.

Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter, *Escuela de Negocios – Para personas que gustan ayudar a los demás* (Compañía richdad.com y CASHFLOW@Technologies), Editorial Aguilar, 2006.

Miguel Angel Cornejo, *Excelencia y Calidad*, Conferencia Magistral en el Hotel Sheraton de Lima, 1996, Edición de Editorial Juan Ritchie – Ediciones CBUP-CEBCAR.

Daniel Goleman, *La inteligencia emocional – Por qué es más importante que el cociente intelectual*, Javier Vergara, Editor, Ediciones B Argentina S.A, Buenos Aires, 2010.

Daniel Goleman, *La inteligencia emocional en la empresa*, Javier Vergara, Editor, Ediciones B Argentina S.A, Buenos Aires, 2000.

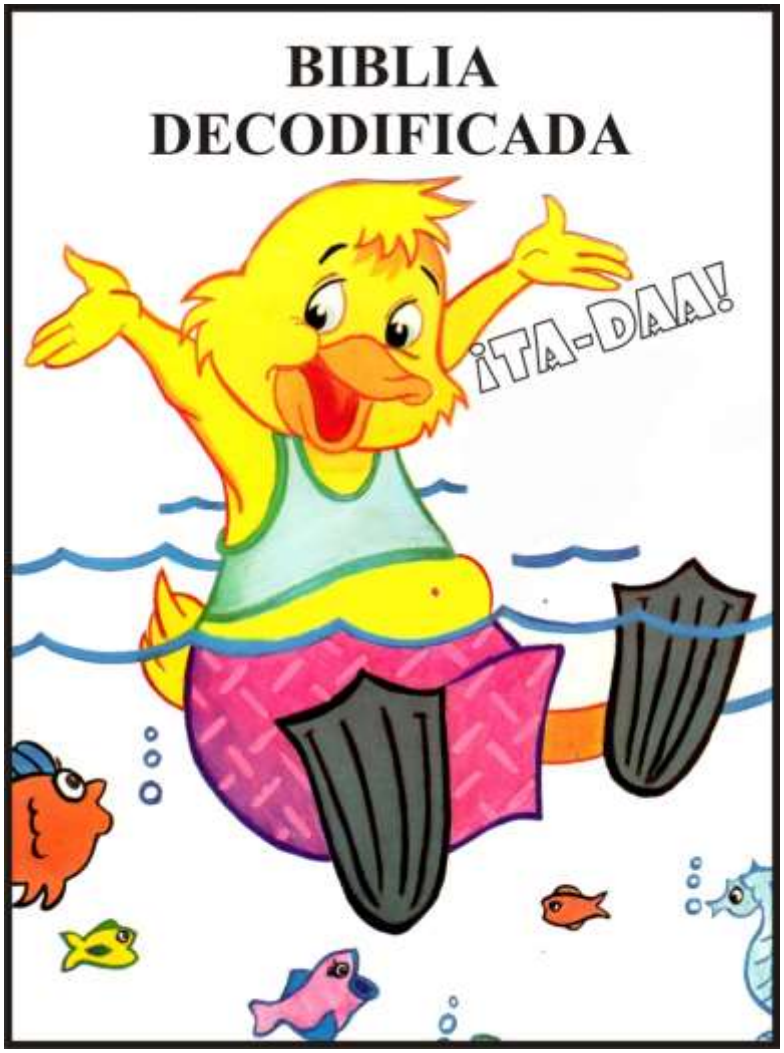
Daniel Goleman, *La práctica de la inteligencia emocional*, Editorial Kairós, Barcelona, Cuarta Edición, 1999.

Daniel Guiladi, *Inteligencia emocional en la práctica: Un manual para el éxito personal y organizacional*, publicado en español por la Editorial McGraw-Hill Interamericana de Venezuela, S.A., Caracas, 2000.

Riaz Khadem, intitulada *Alineación total: Cómo convertir la visión de la empresa en realidad*, publicada por el Grupo Editorial NORMA, Bogotá, 2002.

Gustavo Montero del Aguila, *La llave del éxito: Revelaciones del Excelentísimo Doctor Don Trepanación de la Mancha*, Editorial Juan Ritchie – Ediciones CBUP-CEBCAR, Lima, 2013.

David Niven, *Los 100 secretos de la gente exitosa: Lo que los científicos han descubierto y cómo puede aplicarlo a su vida*, Grupo Editorial NORMA, Bogotá, Colomia, 2003.



LA BIBLIA DECODIFICADA DEL DR. MOISES CHAVEZ

| Biblioteca Inteligente | Biblia Decodificada | Biblia RVA | Separatas Académicas | Antologías de Historias Cortas | Estudios Universitarios | Contacto

BARRA AZUL DE ENLACES

www.bibliotecainteligente.com

PAGINA WEB DE MOISES CHAVEZ Y DE LA CBUP

¡UNA BIBLIOTECA GRATIS PARA TI!

Abrela escribiendo su nombre o usando el Código QR de Acceso Inmediato, y en el enlace "Inicio" diviértete con "El Changuito de la Biblioteca Inteligente" y conoce a tu Host y a su Esposa en el video-clip "Caminando por la Vida".

Luego ingresa al enlace "Biblioteca Inteligente" y disfruta el Album de Fotos Siprallas.

Luego ingresa al enlace "Antologías de Historias Cortas" y ¡a todo lo demás!

¡Diviértete y comparte con tus amigos y con tus enemigos!

¡Caminando por la Vida!

LA BIBLIOTECA INTELIGENTE
DEL DR. MOISES CHAVEZ Y DE LA CBUP

- Para el acceso a la Biblioteca Inteligente abra www.bibliotecainteligente.com
  Los enlaces están con letras blancas en fondo azul debajo de la foto.
- Vea el Album de Fotos Siprallas en el enlace, ***Biblioteca Inteligente***.
- Vea el índice de 1.050 historias cortas en el enlace, ***Biblioteca Inteligente***.
- Ubique el volumen sobre Shilicología en el enlace, ***Antologías de Historias Cortas***.
- Vea el índice de 165 Separatas Académicas en el enlace, ***Biblioteca Inteligente***.
- Acceda a los libros de la *Biblia Decodificada* en el enlace, ***Biblia Decodificada***.
- Vea la información sobre la *Biblia RVA* en el enlace, ***Biblia RVA***.
- Para los Estudios Universitarios CBUP acceda al enlace correspondiente.

VISTA PARCIAL DE LA BIBLIOTECA INTELIGENTE
Y DEL MUSEO DE LA BIBLIA DEL CEBCAR
Al pie, empastados en color azul, están los originales de la Biblia RVA
y de la Biblia Decodificada

www.bibliotecainteligente.com

MISIONOLOGICAS:

Dra. Silvia Olano, cebcarcbup@gmail.com - Teléfonos: (511) 424-1916; Cel. (51) 948-186651