

METAS EN EL ÁREA PROFESIONAL

Nosotros tenemos que tener metas en el área profesional. He aprendido, a lo largo de los años, lo que voy a resumir en algunos puntos que considero importantes.

Un hombre de negocios sólo crecerá en la misma proporción que crece a través de los demás.

Veamos como ejemplo a un comerciante, propietario de una tienda de productos alimenticios, que es quien *“lo hace todo”*: él compra el material, lo coloca en las estanterías, vende al cliente. Hoy en día, sabemos que es muy difícil que un hombre de esta clase sobreviva.

Existen grandes superficies donde encontramos establecimientos con 50 y 100 cajas registradoras que consiguen poner los productos a precios mucho más económicos y, obviamente, las personas van a ir allí a buscar los productos más baratos de lo que este comerciante de la esquina vende.

Toda esta explicación es para decir que un buen administrador, un buen profesional, o un buen hombre de negocios, buscan alcanzar sus objetivos, sus metas profesionales y empresariales con la ayuda de otras personas, de sus colaboradores, de sus trabajadores.

Puede ser que comience solo, pero debe siempre buscar crecer a través de los demás. Jesucristo siempre fue el ejemplo en todo. Comenzó por hacer la Obra de Dios solo; después llamó a 12 discípulos, y más tarde llamó a 70 más. Y, hoy, somos millones de ellos.

Cuando un hombre de negocios consigue tener un equipo (pequeño, mediano o grande) y consigue realizar sus metas a través de ese equipo, él se hace grande, se convierte en alguien grande.

Tenemos que aprender a trabajar en equipo con otras personas. Personas son personas, no son máquinas. Cuando pensamos en máquinas ya sabemos lo que ellas son capaces de hacer, cómo van a responder. Pero, con las personas nunca sabemos.

¡Para mí ha sido una de las áreas más difíciles: el área humana! Hablando de hombres de negocios, quiero destacar que el área humana es el factor primordial.

Una persona puede saber muy bien manejar máquinas, pero si no sabe relacionarse con los demás, no va a ir muy lejos.

Había un americano que comenzó de la nada y que a lo largo de los años se transformó en un multimillonario. Con él trabajaban 100 directores en las empresas que había ido abriendo.

Todos estos directores eran millonarios.

Hubo un periódico de economía que le fue a hacer una entrevista:

- “¿Cómo es posible que usted consiga pagar sueldos a estos millonarios? ¿Cómo lo hace?”

Este hombre respondió:

- “Bueno, cuando ellos comenzaron a trabajar para mí no eran millonarios sino simplemente personas de la clase media. Lo que pasa es que a medida que fuimos mejorando, nos transformamos en un equipo y todos fuimos ganando dinero.”

Cierto día, este millonario tuvo que dar trabajo a más personas porque la empresa estaba creciendo. Entre muchas personas que se presentaron, tuvo que escoger sólo dos.

Uno de ellos era un excelente técnico, la persona más indicada para aquel trabajo. Sabía trabajar muy bien todo el material que tenía que ver con el negocio.

La otra persona no sabía trabajar con ese material, pero tenía otra ventaja que nadie más vio, excepto este hombre que lo escogió. Todo el mundo, incluso el otro escogido, todos se quedaron atónitos.

¿Cómo una persona escoge a alguien que no entiende nada del tema, sin ninguna experiencia, y lo pone a dirigir todo, y rechaza al otro que viene de una empresa, y que está muy calificada? Y el multimillonario respondió:

- “Uno sabe trabajar con las máquinas, se mueve perfectamente entre las cuentas, los mapas y todo eso, pero no sabe relacionarse con las personas. El otro que escogí no entiende nada del negocio que va a dirigir, pero se relaciona muy bien con las personas. Es de esta clase de personas que necesito. Es así que escojo a mis colaboradores.”

Cuando leí esta historia pensé: aquí está un hombre sabio que sabe que su riqueza no son las máquinas, ni es el dinero, sino alguien que sabe relacionarse con los demás. Vea la sabiduría de este hombre.

Nosotros sólo vamos a crecer a partir del momento en que sepamos delegar en otras personas, entrenarlas y hacer un equipo con ellas. Ahora, voy hablarle de algunas áreas críticas de la administración de empresas o de la administración de su negocio, sea pequeño o grande.

ÁREAS CRÍTICAS DE LA ADMINISTRACIÓN

1 - MOTIVACIÓN DEL PERSONAL (empleados o colaboradores)

El Hombre de Negocios debe motivar a su personal. Hay varias formas de estimular a las personas: galardonándolas con pagas extras, beneficios, con unos buenos sueldos, con privilegios o ventajas especiales. Nada de eso está mal.

Pero, al fin y al cabo, ninguna de estas cosas son las que buscan las personas. Al contrario, buscan quiénes les den dignidad, quienes las consideren... No estoy diciendo que no se deba galardonar a los colaboradores con dinero.

Pero, por encima de todo, a las personas les gusta ser tratadas con dignidad, les gustan sentir que son importantes. Y eso es lo que une a un equipo y que va a hacer que su negocio sea bien exitoso.

2 - RELACIONES HUMANAS

Es cuando, en su negocio, usted se relaciona bien con otras personas, sabe evitar problemas, sabe dar la vuelta a cuestiones críticas, desacuerdos. Usted puede estar en desacuerdo con alguien pero continúa hablando con esa persona. El jefe debe crear un ambiente agradable en su trabajo de modo que el colaborador, el trabajador, se sienta bien. Es interesante ver que las empresas modernas de hoy están invirtiendo dinero en las mesas de oficina, lo que hace unos años atrás no hacían;

antiguamente las mesas de las oficinas, eran pesadas, oscuras, cualquier cosa servía como mesa. Hoy, las mejores empresas, saben el secreto de proporcionar un espacio alegre, un espacio bonito, ¿por qué? Porque sus colaboradores darán mucho más rendimiento estando contentos.

3 - COMUNICACIÓN

Cuando usted habla con otra persona, está comunicándose, está transmitiéndole ideas o instrucciones. Normalmente, usted presupone que la otra persona está oyendo lo que usted dice, pero en el 90% de las veces no le está oyendo. Es un fenómeno humano; él no ha oído lo que usted ha dicho porque cuando nosotros hablamos no nos expresamos bien.

Si yo pidiese al lector que expresase lo que está en su alma, con seguridad que encontraría dificultades para explicarse.

Las primeras veces que fui a Holanda, lo que más me impresionó fue ver cómo las personas consiguen expresarse de tal manera que la gente sabe lo que ellas piensan, lo que quieren, lo que les gusta, y sin herirse los unos a los otros.

La comunicación es transmitir instrucciones o ideas, y nosotros tenemos que aprender el arte de transmitir, con claridad, lo que nosotros queremos decir, cómo queremos que el trabajo se realice, etc.

Un buen secreto es hacer que nuestro colaborador repita lo que oyó. Probablemente, usted se sorprenderá, porque él no ha oído lo que usted ha dicho. E incluso, hablando de comunicación hay varios tipos de personas:

- 1) Aquellas que no oyen a la primera todo lo que usted ha dicho.
- 2) Aquellas que cuando usted comienza a hablar, ya están pensando en la respuesta, por eso, nunca oyen lo que usted dice.

Son los dos extremos que conozco. Hay personas, excelentes en todos los niveles (hombres de negocios, vendedores, pastores, cristianos...) que cuando usted está hablando con ellas, ya están preparadas para responderle.

Cuando alguien me hace esto, paro y digo:

“Usted no me está oyendo...” “¡Estoy, estoy!” “¡No está! ¡Ya tiene la respuesta preparada, pero yo aún no he dicho nada!”

Una vez estaba tan enfadado con uno de mis colaboradores, pues él no me dejaba ni siquiera hablar. En medio de la conversación, ya me respondía.

Fui a buscar una papelería, puse una bolsa plástica dentro, y dije:

“Hable aquí dentro... cuando acabe cierre la bolsa. Después, ¡llámeme para que entonces yo pueda hablar con usted!”

Él comprendió el mensaje. ¡Tenía muchísima dificultad en oírme aún que fuesen cinco minutos! Él no pillaba más que el 10% de lo que le decía.

Mire, cuando usted está negociando tiene que tener la seguridad que aquello que dice, el otro lo ha oído, porque osino no le ha servido de nada.

4- USE LA PERSUASIÓN Y NO DE ÓRDENES

Otra cuestión que es un área crítica para un hombre de negocios es lo siguiente: debemos usar la persuasión y no dar órdenes.

Cuando usted habla con un subordinado, con uno de sus colaboradores, no debe decirle: *“Hágalo así, hágalo de esta manera porque aquí quien manda soy yo.”* Lo cierto es que él lo hará porque osino no recibirá el sueldo a final de mes, pero él no lo va a hacer de corazón, ni con ánimo. Conclusión:

Él no dará el rendimiento que podría dar.

Entonces, ¿cuál es la mejor manera? Es saber cómo Dios nos hizo. Nosotros somos estimulados con ciertos métodos y uno de ellos es cuando alguien nos convence, nos explica, nos da una orden suave. Parece que esto no es importante pero es vital para el éxito de su negocio.

5 - DELEGAR Y SABER DELEGAR

Otra área crítica es: “delegar y saber delegar”. Delegar es poner a otras personas a hacer aquello que no podemos hacer porque ya no tenemos tiempo para hacerlo.

Por ejemplo, usted es un hombre de negocios y está solo; comienza un negocio solo, pero después el negocio comienza a expandirse y prosperar y usted necesita de alguien que se ocupe de las cosas de oficina:

Atender el teléfono, guardar documentos en archivos...

El primer paso de todo hombre de negocios es tener una secretaria. Ahora está delegando ciertas cosas en esa persona. Delegar significa darle una tarea que usted ya no puede hacer porque no tiene tiempo. Pero delegar no es únicamente decir: *“Ahora usted es mi secretaria. Atiende el teléfono...”*

Si es sólo eso lo que usted dice, ha delegado mal. ¿Cómo se delega? Llamando a esa persona, explicándole cuál es su trabajo, en qué circunstancias, en qué momento ella tiene que hacer eso, o cuando hace aquello o lo otro. Y entonces sí, esa persona sabrá lo que tiene que hacer.

Después tiene que vigilar a esa persona, es decir: la supervisará para verificar que hace lo que usted quiere. Porque la persona tiene buenas intenciones, ella está allí para hacer lo que usted quiere que haga, pero no se comprende todo en un día, ni en un mes. Por eso, es necesario supervisar.

Cuando ve que la persona ya sabe hacer las cosas a su gusto, avanza hacia otro proyecto; la persona a quien delegó el trabajo de la secretaría, ya es más responsable por el cumplimiento de su deber y únicamente debe prestar cuentas, dentro de un periodo de tiempo determinado por usted.

6 - SABER OÍR

Otro aspecto es “saber oír”. Hay muchos hombres de negocios que nunca oyen a los demás. Es el tipo de jefe que piensa: *“Yo quiero, puedo y mando... sé todo... y ya está.”*

Pero, ¿sabe una cosa? Cuanto más sé, más veo que aún tengo mucho que aprender. Eso también es un aspecto muy importante.

7 - SEPA REPRENDER

Cuando estamos trabajando con otras personas, tenemos que tener en cuenta que ellas no son máquinas, que tienen defectos. Todas las personas tienen defectos. Y aquí está un gran secreto o varios secretos seguidos. El primero es el siguiente: Todas las personas tienen mucho valor. ¡TODAS! No hay nadie que no tenga valor.

A veces pueden estar en el lugar equivocado o puede haber pasado cualquier cosa que ha hecho que esa persona esté produciendo mal, pero como jefe, usted no puede ir a esa persona y “herirla”. Pero, por otro lado, tampoco puede permitir que continúe haciendo los disparates que hace porque sino usted se quedará sin negocio.

Así que ahora tenemos un dilema, usted no quiere herir a esa persona, pero tampoco puede permitir que continúe haciendo los disparates que hace. ¿Así que, qué hacer, cómo actuar? Repréndala con sabiduría.

Y la sabiduría nos dice que, primero, usted debe recordar un lado positivo de esa persona y decirle que ella es una buena persona, que es una bendición, recordarle cosas que usted vio que son positivas.

Después le dice: *"Mira, pero en esta determinada área, usted no está actuando bien, pero voy a decirle cómo se tiene que hacer de forma correcta."*

No es llamar a la persona y reprenderla ásperamente, sino que es decirle lo que no está bien, y enseñarle cómo se hace. Porque si usted sólo le dice lo que no está bien y no le dice cómo se tiene que hacer, no sirve de nada.

Y después de hacer este paso, ponga a funcionar este secreto: Nunca ataque a esa persona, sino ataque el mal que esa persona haya podido hacer. No diga así: *"... Usted es así, en otra ocasión usted hizo así..."*

¡Esto es FATAL! Actuando de esta forma, usted está estropeando, destrozando una relación y está *"golpeando"* a esa persona. No le diga que ella es de aquella forma, y que en el pasado hizo no sé qué... sino dígame: *"Usted aquí, en esta situación, actuó de forma equivocada y es sólo eso que quiero corregir..."* Y no corrija nada más.

Es como un cirujano, le opera y sólo saca aquello que está mal, no toca nada más.

Y, después, al final, dígame: *"Pero ahora tengo la seguridad que saldrá todo bien..."* y le anima porque no se puede olvidar que usted crecerá a través de esa persona, si usted *"la hiere"*, usted mismo se sentirá mal y también quedará mal.

8 - ESTÉ BIEN INFORMADO

Preste mucha atención a esto. Para tomar decisiones es importante:

Estar “bien informado”. Tiene que estar muy bien informado cuando usted quiere hacer un proyecto nuevo que, por ejemplo, esté relacionado con maquinaria.

Usted debería buscar, en el mercado, los varios tipos de maquinaria y no ir sólo detrás de los precios, ni de los descuentos, ni de lo que los vendedores dicen, sino ir a buscar las experiencias de personas que han trabajado con esas máquinas; saber cuál es el rendimiento... y todo, todo lo que usted pueda conseguir de información.

Cuántas veces hombres de negocios hacen verdaderos disparates: compran máquinas, hacen proyectos, emplean personas y cosas por el estilo, sin estudiar profundamente todos los pormenores que están involucrados con cada proyecto.

Después de pagar, después de entrar en el proyecto, después de contratar a esas personas, usted ya está atado, ahora ya es demasiado tarde.

Por tanto, obtenga y conozca el máximo posible de informaciones para no tomar decisiones sin ningún fundamento.

Ahora que usted tiene una serie de posibilidades, tiene la opción de escoger este camino, ese o aquel otro. Es entonces cuando usted actúa como un hombre sabio, un buen gerente. Opta por aquello que más le conviene. Pero si usted hace las cosas a ciegas, no sabe ni siquiera en lo que se va a meter.

9 - SEPA ADMINISTRAR SU TIEMPO

Todos nosotros tenemos 24 horas al día, y le diré un gran secreto: el mayor bien que un hombre de negocios tiene no es dinero, sino el tiempo.

¡Todas las personas tienen 24 horas! La gran cuestión es: ¿qué es lo que usted hace con esas 24 horas que tiene? ¿Qué hizo otra persona con esas 24 horas que tuvo?

Ahora oiga bien este principio:

- No invierta tiempo con personas que son irrelevantes para usted.
- No invierta tiempo con temas que son irrelevantes para usted.

Invierta el 80% de su tiempo en el 20% de los asuntos más importantes y decisivos que interesan para su negocio. Apártese de todo aquello que no es prioridad, apártese de personas que nos hacen perder tiempo porque el tiempo es más precioso que el dinero.

¡No tengo tiempo para andar oyendo conversaciones sin ningún sentido, sin coherencia, que no edifican, y conversaciones de lo que “otro dijo”! No tengo tiempo para eso. Estoy siempre tan ocupado que no tengo tiempo para esas cosas. Por eso, hay personas que dicen que yo soy un antipático.

Cuanto más sé de estas cosas, más soy selectivo. Trato de temas, llamo a personas que están dirigiendo este o aquel proyecto y conforme la importancia del proyecto, dedico más tiempo o menos tiempo a esa persona.

Porque yo sólo tengo 24 horas como todos ustedes. Esto es muy importante. Por ejemplo, en algunos países se enseña a administrar el tiempo. En Portugal trabajé como ingeniero, hice tantos proyectos y, sabe, nunca nadie me enseñó esto y, sin embargo, este tema es fundamental.

10 - ESTABLEZCA CARGOS Y FUNCIONES PARA SUS COLABORADORES

Y, por último, otro secreto: es necesario establecer cargos y funciones para nuestros colaboradores. Si usted tiene un negocio, tiene que definir los cargos: ¿Quién es el director?

¿Quién es la persona que se encargará de la limpieza? ¿Quién será la secretaria? ¿Y quién la telefonista?

Y después de escribir en un organigrama quienes son estas personas y lo que tienen que hacer, después las llama y les explica las tareas de cada una de ellos. Así evitará las confusiones, la multiplicación de trabajos...

METAS EN EL ÁREA ESPIRITUAL

Ahora voy a hablar de poner metas en el área espiritual.

El hombre fue hecho por Dios a su imagen y semejanza, tiene necesidades físicas, emocionales, y también espirituales.

Cuando un gobierno hace leyes y permite que una nación se desarrolle, se multiplique, se relacione para satisfacer todas estas necesidades, la nación va bien.

Cuando un gobierno, una nación, quien esté a presidirla, los legisladores, no permiten que el pueblo tenga sus necesidades espirituales satisfechas, el pueblo intentará saciar su deseo espiritual en los lugares equivocados.

Todas las personas tienen necesidades espirituales.

Recuerde: Cuando en los países del Este (en la Cortina de Hierro) se intentó impedir el Evangelio, no lo consiguieron porque el hombre tiene necesidades espirituales.

Es lo mismo que querer que los hombres no tengan relaciones sexuales. ¡Es imposible! Dios nos hizo así, y esas necesidades aparecerán tarde o temprano.

Es lo mismo que querer que las personas no coman. ¡Entonces ellas morirán!

Sólo cuando encontramos ese Dios verdadero (que no se ve porque es un espíritu) y Él entra dentro de nosotros, llena lo que nos falta, es cuando se acaba la búsqueda, la intranquilidad, y a continuación viene una paz.

Parece como que encajamos. A partir de ese momento, sabemos la razón por la que vivimos, hacia donde vamos y de donde venimos. ¡Sólo Dios puede hacer eso!

Todas las personas, cualquiera que sea el régimen político en el que vivan, cualquiera que sea el color de su piel, tienen necesidades espirituales.

¡Espiritualmente es la misma cosa! Fue Dios quien nos hizo así.

Cuando no hay libertad para que la persona decida a quien quiere servir, espiritualmente hablando, ¿qué sucede?

Un vacío... y la persona acaba por escoger los caminos perversos, o de la droga, o de la corrupción, o se dirige hacia la brujería.

Sepa que la alta sociedad, desde comerciantes, industriales hasta empresarios, banqueros y gobernantes, están envueltos en la brujería hasta el cuello.

¿Por qué? Porque creen en el mundo espiritual. Creen que hay un mundo espiritual que gobierna el material, y piensan que entrando en el mundo espiritual hay más poder para obligar a sus enemigos a perder y hacer que ellos ganen. Esta es la pura verdad.

Un hombre sabio es aquel que tiene una buena meta de saciar su necesidad espiritual en el camino correcto, que es en Dios. ¡Sólo en Jesucristo hay salvación! ¡No hay salvación en nadie más!

Sólo Jesucristo es el Camino, la Verdad y la Vida. Ningún Hombre, jamás, puede ser saciado espiritualmente mientras no tenga un encuentro real con Jesucristo.

Hay muchas personas que tienen sus opiniones...

También yo ya fui uno de esos, dije muchas cosas, di mis opiniones, pero lo que es cierto es lo siguiente: Nosotros no somos la carne que vemos; somos un espíritu y habitamos en un cuerpo. Y este ser aquí dentro (el espíritu) tiene una necesidad de estar bien con Dios.

TODOS TENEMOS UN LLAMADO

Para terminar, quiero decirles lo siguiente: Todos nosotros tenemos un llamado. No estamos aquí por casualidad. Todos somos importantes.

No hay ni una persona en toda la faz de la Tierra que no sea preciosa e importante. No estoy diciendo que seamos todos iguales, que todos tenemos los mismos dones y capacidades, sino que quiero afirmar que toda persona es importante. Sea un barrendero, un soldado, un general o un administrativo. Todas las personas son importantes y tienen una contribución para dar a la sociedad.

Cuando se trata de la Biblia y del Cristianismo muchas personas piensan que el pastor es el que lo hace todo: “¿¡¿Bueno... él no es el pastor, y tiene un sueldo... entonces..?!? ¡¡¡Para eso es pastor!!!”

Esto está completamente fuera de la enseñanza de la Biblia.

Efesios 4:11

“Y él mismo constituyó a unos, apóstoles; a otros, profetas; a otros, evangelistas; a otros, pastores y maestros.”

Todas las personas son importantes.

Mateo 25:14-30:

“Porque el reino de los cielos es como un hombre que yéndose lejos, llamó a sus siervos y les entregó sus bienes.

A uno dio cinco talentos, y a otro dos, y a otro uno, a cada uno conforme a su capacidad; y luego se fue lejos.

Y el que había recibido cinco talentos fue y negoció con ellos, y ganó otros cinco talentos.

Asimismo el que había recibido dos, ganó también otros dos.

Pero el que había recibido uno fue y cavó en la tierra, y escondió el dinero de su señor.

Después de mucho tiempo vino el señor de aquellos siervos, y arregló cuentas con ellos.

Y llegando el que había recibido cinco talentos, trajo otros cinco talentos, diciendo: Señor, cinco talentos me entregaste; aquí tienes, he ganado otros cinco talentos sobre ellos.

Y su señor le dijo: Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré; entra en el gozo de tu señor.

Llegando también el que había recibido dos talentos, dijo: Señor, dos talentos me entregaste; aquí tienes, he ganado otros dos talentos sobre ellos.

Su señor le dijo: Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré; entra en el gozo de tu señor.

Pero llegando también el que había recibido un talento, dijo: Señor, te conocía que eres hombre duro, que siegas donde no sembraste y recoges donde no esparciste;

Por lo cual tuve miedo, y fui y escondí tu talento en la tierra; aquí tienes lo que es tuyo.

Respondiendo su señor, le dijo: Siervo malo y negligente, sabías que siego donde no sembré, y que recojo donde no esparcí.

Por tanto, debías haber dado mi dinero a los banqueros, y al venir yo, hubiera recibido lo que es mío con los intereses.

Quitadle, pues, el talento, y dadlo al que tiene diez talentos.

Porque al que tiene, le será dado, y tendrá más; y al que no tiene, aun lo que tiene le será quitado.

Y al siervo inútil echadle en las tinieblas de afuera; allí será el lloro y el crujir de dientes.”

En este texto bíblico vemos que Jesús está haciendo un paralelismo entre Dios y nosotros. Jesús nos está diciendo lo siguiente: Todas las personas tienen dones.

Los músicos saben tocar música porque fue un don que Dios les dio. Un gerente, un médico, un ingeniero, un hombre de negocios... tiene el don que Dios le dio.

Puede pensar que la capacidad es de él, pero eso no es verdad. ¿Por qué sabe hacer todo aquello? Porque Dios le dio esa capacidad. Esto es absolutamente verdad.

La gran cuestión que se manifiesta es: en aquel día que vamos a tener que prestar cuentas a Dios, Él dirá:

“¿Qué es lo que hiciste con los talentos que te di?”

“Yo era músico en el mundo, tenía que ganar mucho dinero...”

“¿Qué ha ocurrido con tu dinero?”

“Se quedó allá...”

“¿Qué es lo que tienes para mostrarme?”

“Bueno... yo necesito pensar...”

Siervo inútil, que no sirve. ¿Qué sucederá con este tipo de persona? Irá al infierno; no hizo nada con el don que Dios le dio.

Esto no es sólo para los cristianos. ¡Es para todas las personas en la faz de la Tierra! Todos estaremos delante de Dios y Él preguntará: “¿Qué hiciste con los talentos que te di?”

Nosotros, que ya somos cristianos, no pensamos de esta forma. Tenemos un fuerte deseo de servir a Dios.

¿Por qué cuándo recibí a Jesús en seguida tuve ganas de servir a Dios?

¿Por qué usted tiene ganas de servir a Dios?
¿Por qué da dinero a la Iglesia?

PORQUE HAY ALGO DENTRO DE USTED QUE LO IMPULSA A SERVIR A DIOS.

Lo que quiero decirle es que usted tiene un ministerio. Usted, que ya es cristiano, tiene un ministerio, que es tan importante como el mío.

Yo fui llamado para predicar, para abrir Iglesias, supervisar esas Iglesias, descubrir dónde están los pastores que Dios ya ha llamado, colocarlos en las Iglesias y supervisarlos. Este es el trabajo de un Apóstol.

¡No quiero decir que soy más que los demás! Únicamente es una responsabilidad que tengo.

El músico tiene el don de Dios para tocar y cantar. Nosotros tenemos personas que, antiguamente, eran profesionales, pero ahora entregaron su don a Dios. Quien dice de este ministerio, lo dice de cualquier.

¿Cuál es el ministerio del hombre de negocios?
ES HACER DINERO PARA LA OBRA DE DIOS.

Puede parecer una cosa muy extraña, puede parecer una cosa muy rara, puede parecer una trampa, pero es la pura verdad.

La riqueza viene de Dios. Si un hombre de negocios cristiano hace de Jesucristo su socio y tiene la motivación correcta en su corazón, puede tener la seguridad de que Dios lo hará prosperar.

¿Cuál es la motivación correcta?
Es poner las riquezas a la disposición de Jesucristo, construir el Reino de Jesucristo.

Si un hombre de negocios fuese exitoso y se olvida de Dios, no funcionará.

Hace poco tiempo, en Canadá, oí un testimonio que quiero compartir ahora con usted. Había un joven que oyó hablar de Jesús, lo recibió como su Señor y Salvador, pero estaba muy desanimado pues su vida estaba muy desequilibrada en todas las áreas.

Su padre le dijo que reconstruyera, rehiciera su vida con Dios y que fuera a la iglesia.
El joven lo hizo y su vida mejoró pero, después, cuando se sintió bien, se olvidó de Dios.

Un día fue despedido. Cuanto sucedió esto, se acordó otra vez de Dios. Hizo muchas promesas... y Dios, en su misericordia, le dio un trabajo mucho mejor. Por un milagro, este hombre llegó a ser gerente.

Estaba muy contento. Iba a la Iglesia, alababa a Dios, contaba a todos sus amigos cuán grande era Dios.

La verdad es que fue creciendo en la empresa, hasta que, en cierto momento, ya no tenía tiempo para ir a la Iglesia. Tenía que acabar un proyecto... Por eso, no iba todos los Domingos, ya no oraba tanto porque tenía que hacer aquello y lo demás allá...

Se fue separando de Dios y su padre le dijo:

“Mira, presta atención porque Dios es quien te dio el Poder para ser inteligente...”

Pero se convenció de que él era inteligente por sí mismo, que él era muy bueno por sí mismo, que ya no necesitaba ir tanto a la Iglesia.

Entonces el padre y un ministro de Dios le dijeron para que tuviese cuidado porque osino se acabaría el Favor no merecido, se acabaría la Unción de Dios en su vida y después todo comenzaría a ir mal.

Pero él pensó que eso era sólo habladurías, tonterías:

“...Él quiere que yo vaya a la iglesia...”

Y él mismo me confesó:

- “Pastor Tadeu, un día, de repente, todo comenzó a ir mal. Todo lo que hacía se complicaba. Los negocios que yo emprendí comenzaron a perjudicar a la empresa, de tal forma que la empresa me despidió. Ahí, me acordé de Dios otra vez, y lloré y oré y pedí perdón por haberme olvidado...”

Bueno, ¡“comió bellotas” como el hijo pródigo! Dios le perdonó. Él se convirtió en un hombre de negocios, va bien y su familia también. ¿Qué es lo que él hace ahora? Está en la Iglesia todos los Domingos sirviendo a Dios.

Ahora ya no se olvida... Aprendió la lección:

El Poder para hacer las riquezas sólo viene de Dios. Él es quien da el Poder.

Deuteronomio 8:17,18:

“Y digas en tu corazón: Mi poder y la fuerza de mi mano me han traído esta riqueza.

Sino acuérdate del Señor tu Dios, porque él te da el poder para hacer las riquezas, a fin de confirmar su pacto que juró a tus padres, como en este día.”

Si aprendemos esta lección y dejamos que Dios nos use para bendecir al prójimo, Dios nos hará prosperar y observará cuál es nuestra reacción. Si aguantamos con eso, Él nos da un poco más.

Tenemos como ejemplo la historia de un famoso hombre llamado Kentucky, y la de otro hombre llamado Colgate, que dio origen al dentífrico Colgate, o la del señor que dio origen a la IBM.

Son grandes empresas que comenzaron con hombres que asistían a la iglesia. El Sr. Colgate, por ejemplo, comenzó dando el 10% de los beneficios de su empresa a la Iglesia.

Esta invertía ese dinero en abrir más Iglesias o en Misiones. Él fue aumentando del 10% al 20%, hasta que llegó a dar el 90% y quedarse con el 10%.

Hay una historia muy bonita en la Biblia, que es la historia de José, de Egipto. El era un joven que creía en Dios y fue humillado por sus mismo hermanos; incluso lo vendieron como esclavo a Egipto.

José fue a parar a la casa de un oficial y, luego, Dios lo bendijo. Al oficial le caía tan bien José que puso todo a su disposición. Pero, la mujer del oficial quería que el hombre de Dios fuese a la cama con ella.

José no quería pecar delante de Dios ni de su jefe y, por eso, el tema se complicó.

La mujer insinuó que José había querido abusar de ella, y fue puesto en la cárcel. En vez de llorar y decir que era una injusticia, José continuó alabando a Dios, descansando en Dios, y no desistió de creer en Él.

José sabía que Dios estaba en control de todo. José estaba en la cárcel, pero la cárcel no estaba dentro de él.

Usted puede estar pasando por una tormenta, pero la tormenta no está dentro de usted. Esto es lo que sucedió a José. Un día, de repente, después de ver que podía confiar en aquel joven, confiar en su carácter, Dios también confió en él para salvar una nación entera.

Milagrosamente, hizo que José fuese transformado en el Primer Ministro del Faraón. Faraón le dio un anillo, le puso una capa, paseó con él por todo el reino y le dio autoridad. Este hombre comenzó a comprar todo en nombre del Faraón; compraba y vendía.

Sabe, aquí es donde comienza el secreto. José nunca recibió comisiones por los servicios que prestaba, nunca guardó ningún dinero. José trabajaba no para enriquecer su reino, sino para construir el reino del Faraón. ¿Cuántas personas hacen esto?

José no tenía nada a su nombre. Vivía en la segunda casa más lujosa del reino, tenía los mejores carros a caballo, después de los del rey, tenía todos los trabajadores que necesitase, tenía todo a sus pies; la única diferencia es que nada estaba registrado a su nombre.

Aquí reside el gran problema de muchas personas: quieren tener todo registrado a su nombre, pero cuando mueren no llevan nada.

Cuando viajo no llevo mi coche, ni mis muebles, ni las camas... Llevo sólo las maletas. Cuando llego a mi destino me voy a un hotel. Y, si necesito de un coche, consigo uno allá... o lo alquilo o voy en taxi. ¿Qué quiero decir con todo esto?

Un hombre de negocios cristiano que quiere, verdaderamente, ser próspero y feliz, comprende que estamos en este mundo pero no pertenecemos a este mundo. Estamos aquí de paso; somos forasteros.

Las casas, los coches y el dinero son “alquilados”, entregados a nosotros para ser usados.

Nuestra verdadera casa está allá arriba, en el país de la Gloria, donde Dios habita. Un hombre de negocios debe tener el pensamiento de que está en este mundo, como quien está en un país extranjero.

Él puede utilizar las cosas de Dios como si fuesen suyas, pero no llevará nada con él cuando muera, ¡porque nada es nuestro! La prueba de que nada es nuestro es que todas las personas que han muerto, dejan todo aquí.

Un hombre sabio es aquel que trabaja para Dios, sabiendo que las casas, el dinero, los coches, y todos los bienes materiales, son dados como un préstamo, entregados por un tiempo.

Es como quien va de hotel en hotel, y de taxi en taxi. Nosotros tenemos una tarea aquí. ¿Cuál es?

AYUDAR AL PRÓJIMO, SALVAR A LA HUMANIDAD PARA DIOS.

No es convencer a las personas porque quien hace ese trabajo es el Espíritu Santo. Ayudar al prójimo es nuestra tarea.

Es para eso que nosotros estamos en la Tierra. El día que yo descubrí que esta es mi tarea, al fin tuve ganas de vivir.

Era un ingeniero con mucho éxito, hice grandes puentes, y un día me quedé completamente desorientado en mi vida. Había acabado de hacer un proyecto que era un sueño; pero después en vez de sentirme realizado en la vida, me sentí vacío. Mi vida no tenía ningún sentido.

Cuando entregué mi vida a Jesús, Él puso dentro de mí Su Espíritu. Por Dios comencé a comprender la razón de que yo existiese. Todos los días tengo ganas de servirle.

Tengo ganas de despertarme bien temprano y de ir a mostrar a este mundo perdido que hay un Dios maravilloso, que su nombre es JESUCRISTO, y que vale la pena seguirlo.

Muchas veces las personas que no conocen a Jesús, no comprenden y no aceptan el Evangelio. Pero no se sorprenda cuando se rían de usted por ser cristiano, ellos aún no han probado, experimentado, lo que es bueno.

El día en que prueben, experimenten, el amor de Dios y vean su negocio, que estaba yendo mal, que se recupera por la Poderosa Mano de Dios y las cosas comienzan a resolverse para mejor, entonces también creerán y aceptarán.

Para terminar quiero animarlo a que siga estos siete pasos para el éxito:

- **Tenga a Jesucristo como su socio.**
- **Sea amigo de Dios.**
- **Haga de Dios su mejor amigo. ¡Él nunca lo dejará mal!**
- **Lleve la Biblia en serio. Este libro es nuestro manual de vida.**

- Vaya a la iglesia.
- Conviértase en un empresario de Dios. Trabaje para Jesucristo y verá que su vida comenzará a ser mejor, usted será feliz, y tendrá un propósito.

ACERCA DEL AUTOR

Jorge Tadeu es el fundador y Apóstol de las Iglesias Maná. Nació en Mozambique; se formó en Ingeniería Civil, trabajando haciendo puentes y estructuras especiales.

“El Apóstol Jorge Tadeu es, sin duda, uno de los hombres con más Unión entre los líderes internacionales de nuestros días. También es uno de los hombres más organizados en el Cristianismo de hoy en día. Este hombre es un gigante en las naciones de habla portuguesa de todo el mundo. Su misión es abrir iglesias así como el entrenamiento y el desarrollo de líderes de iglesias, altamente cualificados. Su agenda, muy repleta, le lleva por todo el mundo regularmente, ayudando a cada iglesia que realmente quiere experimentar el crecimiento y el evangelismo mundial.”

John Avanzini

Es el autor de diversos libros publicados en varios idiomas y editados en varios países. Es un orador invitado en grandes convenciones, seminarios y eventos especiales a nivel mundial. También es invitado a dar convenciones de Hombres de Negocios donde ministra el lado espiritual como también el lado práctico del liderazgo, planificación, gestión y recursos humanos.