

# **Dieci Principi Commerciali Biblici (prima parte)**

Salmo 119:18 - Rick Boxx

Nel 1995, un mio amico, Gregg Motley, ed io avviammo un ufficio di consulenza commerciale che nel tempo divenne la Integrity Resource Center. Il nostro desiderio era di aiutare uomini d'affari a fare commercio in maniera che piacesse a Dio.

Nei primi mesi, ci domandavamo come meglio comunicare che la Parola di Dio fosse utile per mandare avanti una impresa commerciale. Eravamo pionieri che cercavano di arare un campo nuovo, e il campo era duro come la roccia.

Una sera, Gregg pregava Dio per avere nuove intuizioni e, attraverso una ispirazione divina, scrisse quelli che sono diventati i nostri **"Dieci principi commerciali biblici."**

Il Salmo 119:18 dice: "Apri I miei occhi e contemplerò le meraviglie della tua legge."

Dio rivelò a Gregg delle intuizioni fantastiche che sono state una benedizione per migliaia di imprenditori fino ad oggi. In questo articolo esaminiamo i primi cinque di questi principi.

**Il primo** dei nostri **"Dieci principi commerciali biblici"** è: **"Dio possiede tutto."** Ci sembra più facile cercare di controllare tutto noi piuttosto che lasciar andare e permettere al piano di Dio di prendere forma.

Recentemente ho accompagnato mia moglie, Kathy, a fare una colonscopia di routine. Mentre le infermiere la stavano preparando per la camera operatoria, Kathy iniziò a tentare di micro-controllarle. Nella sua ansia stava disperatamente cercando di trovare qualcosa da controllare!

Alla fine, una delle infermiere disse: "Kathy, facciamo innumerevoli procedure ogni giorno. Rilassati, sappiamo quello che stiamo facendo." Kathy si rilassò.

Il Salmo 24:1 insegna: "Al SIGNORE appartiene la terra e tutto quello che è in essa, il mondo e i suoi abitanti." Nella nostra vita lavorativa è facile dimenticarci che Dio sa quello che sta facendo. Rilassati e lascia che il suo piano prenda forma.

**Il nostro secondo** principio commerciale biblico è: **"Dio vuole che tu risponda a qualcuno."** Una delle persone alle quali Dio si aspetta che rispondiamo è il partner.

Mia moglie, Kathy, è una infermiera professionale e spesso si trova a disagio nel mondo del commercio. Eppure, riesce ad aiutarmi a relazionarmi con gli altri in modi che altri non hanno.

Per esempio, Kathy è molto intuitiva quando si tratta con le persone. Sa quando sto facendo un pessimo lavoro nel comunicare i miei sentimenti al resto dello staff. Allora mi spinge e mi aiuta finché non faccio il necessario.

Efesini 5:33 insegna: "Fra di voi, ciascuno individualmente ami sua moglie, come ama se stesso; e altresì la moglie rispetti il marito."

Amore e rispetto genuine vengono nel matrimonio quando si risponde l'uno all'altra.

**Il nostro terzo** principio commerciale biblico è: "**Dio fa servi dei suoi leader e leader dei suoi servi.**" Al cuore di questo principio c'è l'umiltà.

Una delle bellissime verità rivelate nel libro, "Good to Great" ("Da buono a eccellente") è ciò che Jim Collins chiama il leader di quinto livello. Quando avevano iniziato la loro ricerca sui direttori delle grandi aziende avevano pensato di trovare personaggi estrosi e famosi alla guida di queste grandi organizzazioni.

Scoprirono invece dei leader umili che in genere evitavano di mettersi in luce. Questi dirigenti di solito spostavano l'attenzione sulla loro squadra di lavoro invece che su di sé.

Gesù insegnò questo quando disse ai suoi discepoli in Matteo 18:4: "Chiunque pertanto si farà piccolo come questo bambino, sarà lui il più grande nel regno dei cieli."

Se vuoi diventare un grande leader, diventa prima un servo umile.

In una conferenza di uomini d'affari credenti alla quale ho partecipato, un direttore d'azienda pose la seguente domanda al pannello di relatori: "La mia azienda sta vivendo una grossa crescita. Sarebbe saggia amministrazione per me rimandare di versare le decime sui profitti, in maniera da reinvestire tutto nella ditta e dare decime maggiori più in là?"

Fui sorpreso dal fatto che alcuni dei relatori fossero d'accordo con l'approccio di questo uomo d'affari. **Il nostro quarto** principio commerciale biblico, però, va contro questa proposta. Dichiara: "**Dio vuole che tu sia un buon amministratore. Dare agli altri fa parte del suo piano.**"

In Malachia 3:8 Dio dice a Israele: "L'uomo può forse derubare Dio? Eppure voi mi derubate. "Ma voi dite: 'In che cosa ti abbiamo derubato?' "Nelle decime e nelle offerte"

Essere un buon amministratore significa dare a Dio e alla sua opera, prima di tutto.

Diversi anni fa, una ditta che conoscevo nell'industria tipografica visse dei rapidi cambiamenti dovuti alla tecnologia. I proprietari si preoccuparono che la loro nicchia di mercato potesse essere facilmente eliminata.

Decisero di tentare di ricavarsi una nuova nicchia acquistando delle attrezzature di ultimissima tecnologia che ancora non erano state testate sul mercato, per 600.000 dollari. Presero in prestito quasi tutti i \$600.000, supponendo che il futuro sarebbe stato loro favorevole.

Il debito divenne il loro padrone, e in ultima analisi la rovina della loro azienda, mentre i loro concorrenti attesero l'arrivo sul mercato di nuova tecnologia più affidabile ed economica.

In Abacuc 2:7 Dio mette in guardia Israele: "I tuoi creditori non spunteranno forse all'improvviso? I tuoi oppressori non si sveglieranno? Allora tu diventerai loro preda."

**Il nostro quinto** principio commerciale biblico è: "**Dio ti vuole libero dai debiti.**" Puoi servire solo un padrone.

(continua con la seconda parte)

Mercoledì 5 marzo, 2014

© Integrity Resource Center – Rick Boxx – [10BiblicalBusinessPrinciples.com](http://10BiblicalBusinessPrinciples.com)