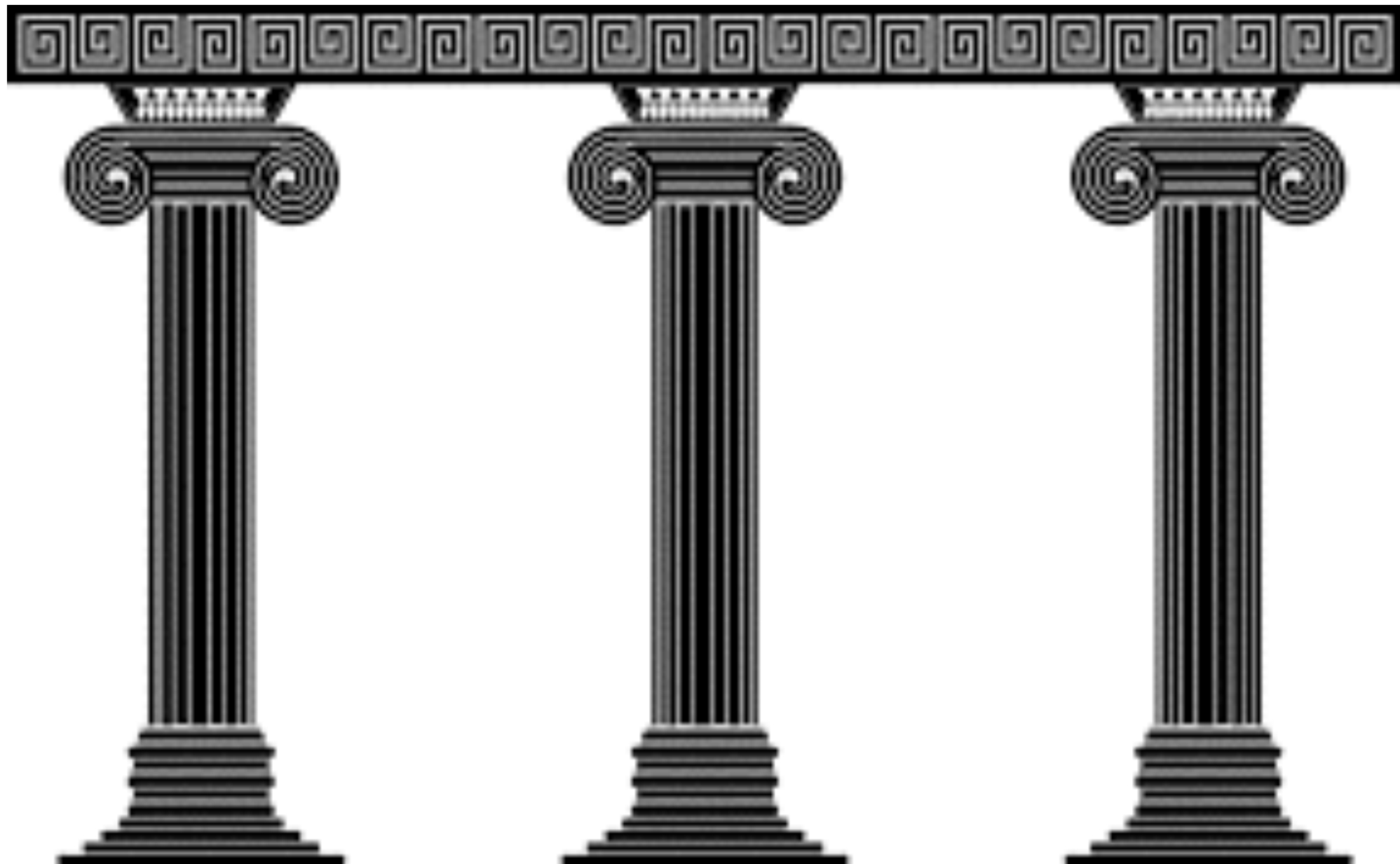


BIBLIA, TECNOLOGÍA Y NEGOCIOS



Por Gabriel Gil Arancibia
www.gabrielgila.wordpress.com

A fin de que esta charla sea clara, fácil de digerir y compartir, voy a dividir el contenido en tres partes, cada una de ellas es como una columna de una construcción.



1º Hablemos de la SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN o LA ERA DE LA TECNOLOGÍA



¿Qué es la Sociedad de la Información o la Era de la Tecnología?

“Vivimos una época de mucha información. Los conocimientos y herramientas tecnológicas se disparan a miles de datos por segundo.

Así entonces nos perdemos en el mar de la información; **hay tanta información que finalmente estamos desinformados**”.



YONEJI MASUDA



Sociólogo japonés (1905-1995), pionero en llamar a esta nueva era la **SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN**.
Escribió en 1981 el libro “La sociedad informatizada como sociedad postindustrial”.

Otros nombres...

La Sociedad de la Información o Era de la Tecnología también se la conoce como sociedad post-industrial, sociedad posmoderna o sociedad del conocimiento. También se la conoce como sociedad del aprendizaje y sociedad de la inteligencia.

Definamos Sociedad de la Información o Era de la Tecnología

- “Es la capacidad para obtener, compartir y procesar cualquier información por medios telemáticos (telecomunicación e informática), desde cualquier lugar y en la forma en que se prefiera”.



En una sociedad de la información o tecnológica, "Todos pueden crear, acceder, utilizar y compartir información y el conocimiento, en donde se desarrolle el potencial de los pueblos y se mejore la calidad de vida".



Sociedad de la información o Tecnológica:

“es aquella en la cual las tecnologías que facilitan la creación, distribución y manipulación de la información juegan un papel esencial en las actividades sociales, culturales y **económicas** de la sociedad”.



El Propósito o el Centro Vital de la Sociedad de la Información o la Era de la Tecnología:



“La sociedad de la información o Era Tecnológica está centrada en la persona; busca que todos puedan crear, consultar, utilizar y compartir la información y el conocimiento, para que las personas, las comunidades y los pueblos puedan emplear plenamente sus posibilidades en la promoción de su desarrollo sostenible y en la mejora de su calidad de vida”.

**¿Será que la Sociedad
de la Información o
Era Tecnológica es un
buen escenario para
hacer
Negocios?**

La respuesta es un rotundo..., ¡SÍ!



2º Hablemos de Negocios e Internet



1. La Internet es una gran **plataforma** universal y gratuita para expresarnos
2. Usemos esta herramienta —internet— para hacer buenos negocios.
3. Para esto debemos entender que lo que más vende en la internet es la **“información gratuita”**. Pero no basta con que la información sea gratis, debe ser de **“calidad”** y a esto hay que sumarle otro elemento, **“relevancia”**.
4. Un contenido **Gratuito**, de **Calidad** y **Relevante** tiene muchas probabilidades de convertirse en VIRAL, pero para eso hace falta algo más: **HAY QUE SABER CONJUGAR ESTOS TRES ELEMENTOS A LA HORA DE COMUNICAR**.

**PERO, ANTES DE PONERTE
A VENDER CONSIDERA
ESTO:**

**Los “usuarios de la red”
SIEMPRE harán una
Afirmación y dos Preguntas
antes de dedicarte parte de
su tiempo**

AFIRMACIÓN: ¡Mi tiempo vale!

PREGUNTA UNO: ¿Por qué debería darte de mi tiempo?

PREGUNTA DOS: ¿iQuién eres?!



Son las tres preguntas que los cibernautas se hacen cuando se encuentran con un post (texto), audio, foto o vídeo. Estas tres preguntas son las que filtran que una persona nos dedique 9 segundos de su tiempo o 90 segundos. **Cuando hemos llegado a retener a esa persona por noventa segundos es porque se ha enganchado, pero retenerlo 12 minutos o 30 es toda una odisea.** ¿Sabes por qué? Porque el tiempo hoy es un recurso que escasea y la internet nos permite simplemente saltar de un perfil a otro si éste no nos gusta.



La gente se conecta al mirar los ojos, la sonrisa y el rostro de una persona en Internet



Al trabajar en esto --ojos, sonrisa, rostro-- tendremos más probabilidades que los cibernautas enganchen con nosotros.

Pero también los buenos relatos atraen a los usuarios.

Los humanos siempre hemos amado las historias (cuentos, leyendas, mitos, fábulas, historias verídicas).

Una historia bien contada es capaz de atraer al más reticente de los reticentes a nuestro producto o servicio.

¡TODO ESTÁ EN CONTAR BIEN EL CUENTO!



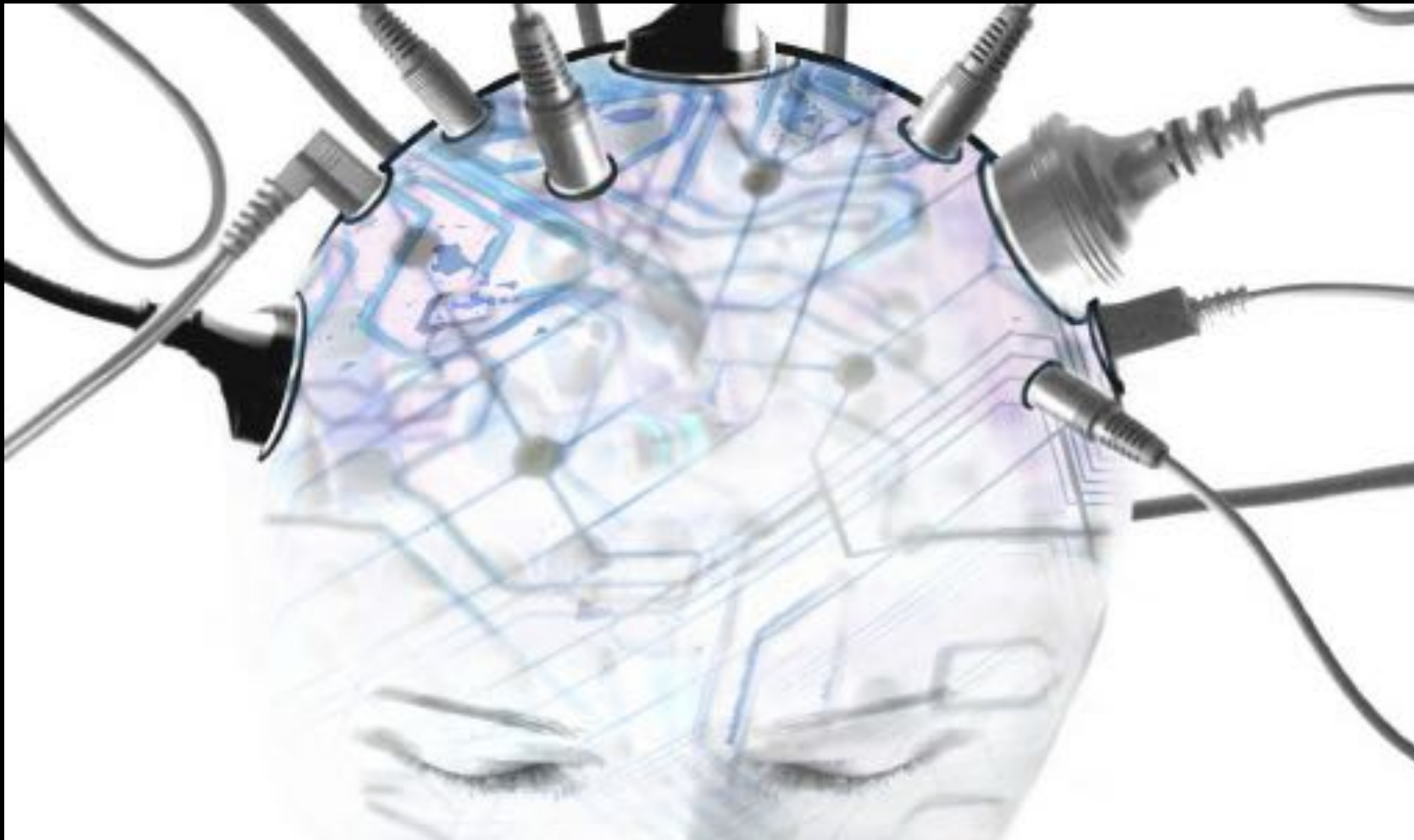
¡Y ojo!

Los cibernautas están dispuestos a perdonar fallas en el sonido, la iluminación, la carencia de recursos tecnológicos, pero no en el contenido. Sin embargo, **no abusemos de la gracia de los usuarios**, tarde o temprano se alejarán de nosotros cuando se cansen de "buen contenido pero pobre plataforma" y viceversa. **Busquemos el equilibrio.**



**Si quieres vender en la
Sociedad de la Información
o Era de la Tecnología
debes aprender a conocer
a tu audiencia:**

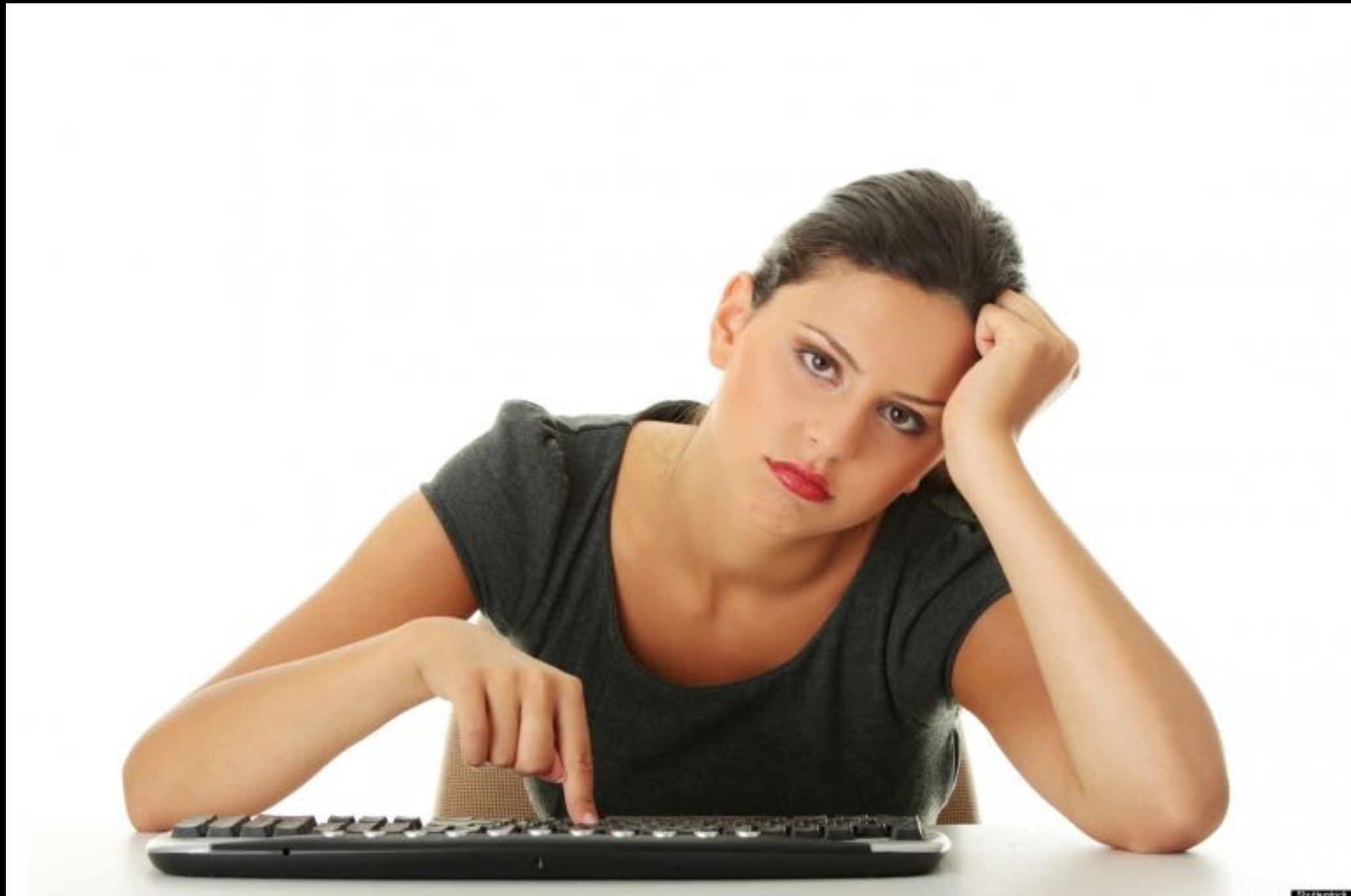
1. Es gente HYPER: Están conectados en todo, en diferentes redes. Por lo tanto tienen un amplio menú de ofertas de contenido. Tu producto/servicio *es uno más en este gran restaurante cibernético*. Procura hacer que “tu plato se vea más atractivo que el de tu competencia”.



2. Es gente que no tiene TIEMPO: Por tanto dedicarán este **valioso** recurso a aquellos vídeos, podcast, relatos o fotos que *menos tiempo les tome*. Utiliza los minutos como si te estuviesen cobrando por ellos.



3. Es gente ABURRIDA: Vivimos en una generación donde las personas se aburren fácilmente, el contenido de tu producto/servicio debe ser **atractivo, entretenido, fácil** de digerir y recomendar.



4. Es gente que SE DISTRAE FÁCILMENTE: La gente de internet tiene tantas “ventanas abiertas” que le es muy difícil concentrarse sólo en una. Por tanto debemos hacer un esfuerzo macro para llamar su atención a nuestra ventana.





5. Es gente que **QUIERE PREGUNTAR:**

Hoy más que nunca la gente tiene preguntas y se siente con el derecho a hacerlas con total libertad. Debes estar preparado para responder, hacerlo convertirá tu contenido más accesible y atractivo.

6. Es gente que usa más el SMARTPHONE que la Computadora: Entonces debes tener la capacidad de transmitir buen contenido en espacios pequeños. Usa más imágenes que letras. Tus imágenes deben ser “claras”, “convincientes” y “comunicadoras”.



**NO SE SI MI WHATSAPP
NO FUNCIONA**

**O NADIE ME
QUIERE CONTESTAR**

memegenerator.es

7. Es gente que QUIERE PERTENECER A UN GRUPO VIRTUAL: Debido a la “soledad de las multitudes” se ha despertado un vivo interés de pertenecer a grupos sociales virtuales (Whatsapp y Facebook son los más comunes). Brindemos a los cibernautas la oportunidad de pertenencia; pero considera los siguientes puntos para que tu GRUPO sea más atractivo.

La regla SOLOMO

Para que el GRUPO funcione el contenido vertido en él debe tener tres elementos. Se lo conoce como elementos "SOLOMO".

- **Social:** Interacción, preguntas-respuestas, contenido de interés, conocer a los integrantes
- **Local:** El contenido que se vierte en el grupo debe ser geológicamente cercano a los que pertenecen al grupo
- **Mobile:** El grupo virtual debe poder ser visualizado y conectado desde cualquier dispositivo móvil.

Social

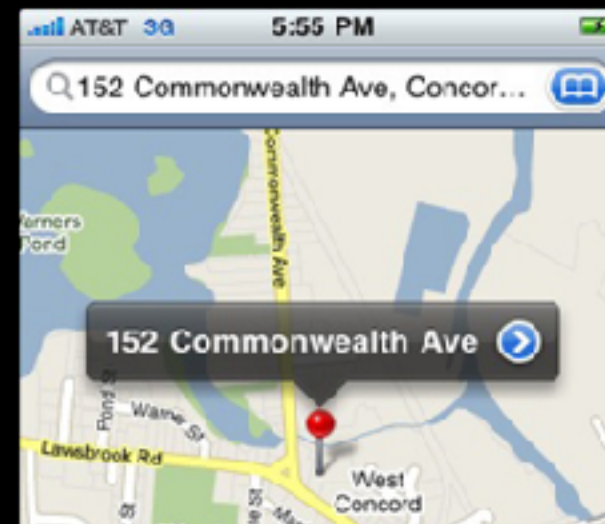
So

Location

Lo

Mobile

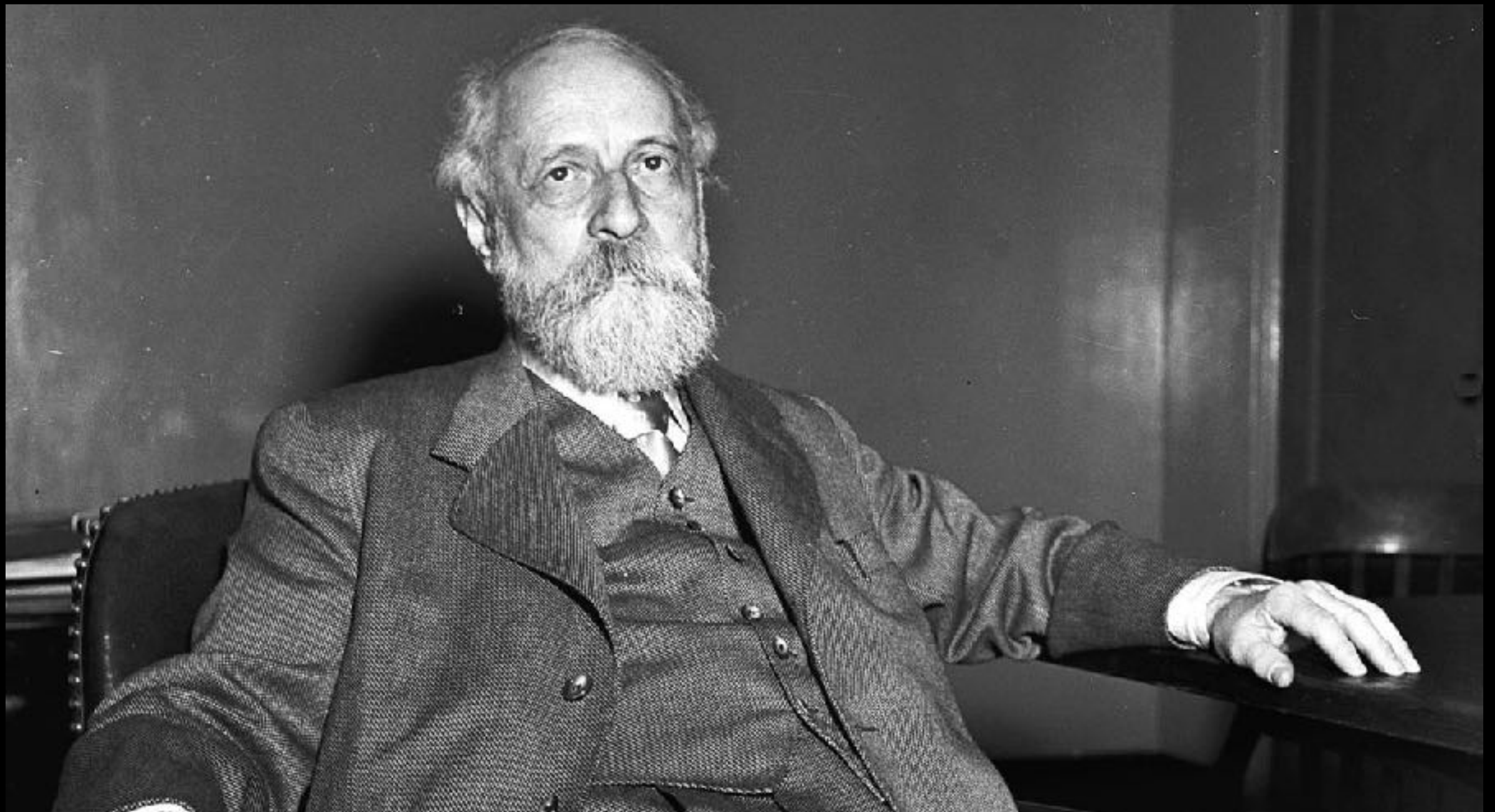
Mo



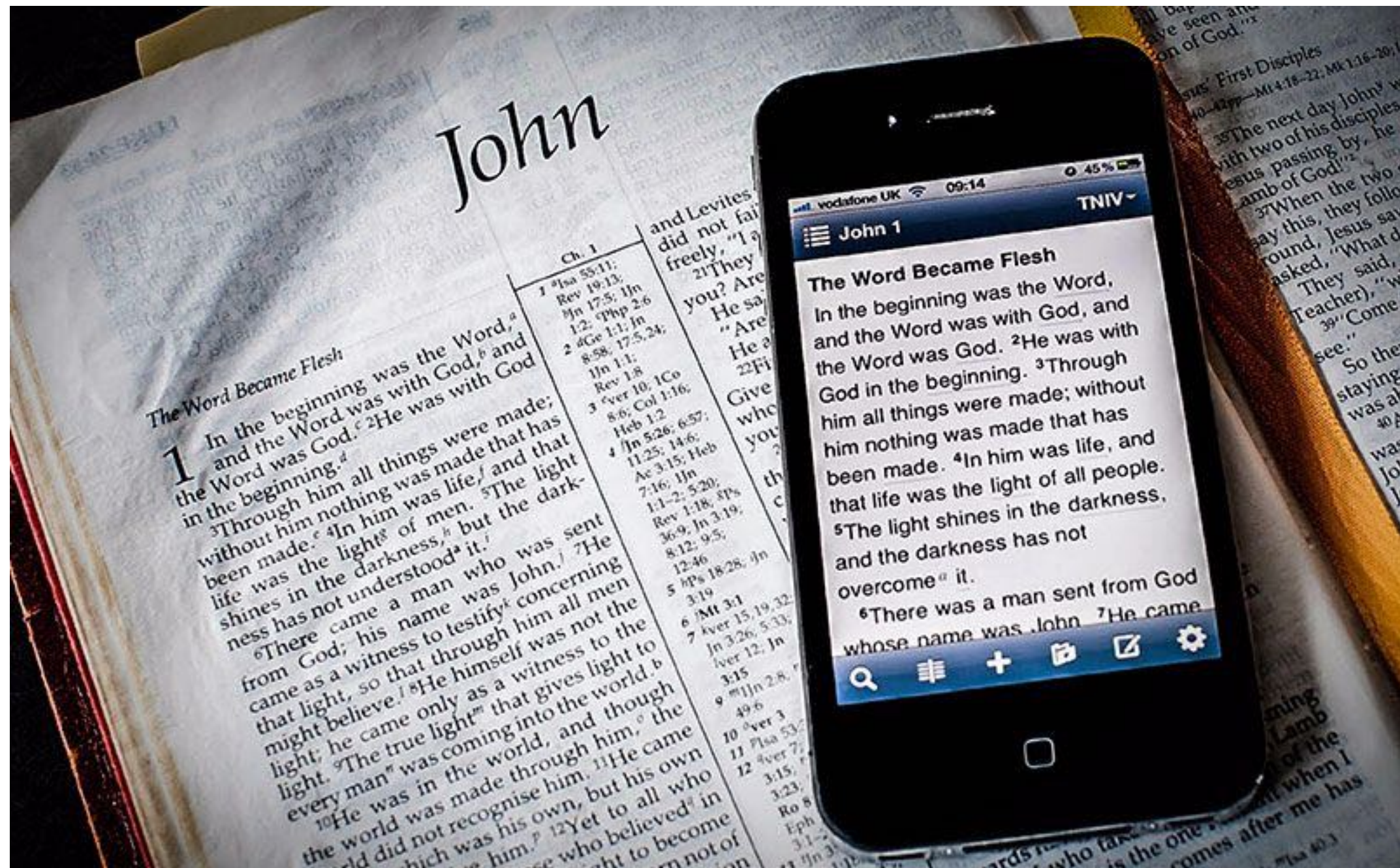
8. Es gente que SABE MÁS QUE TÚ: Los usuarios saben muchas veces más que el profesor, orador, predicador, conferencista o vendedor. Esto es posible por la accesibilidad a la información que hoy disponemos. Es común entonces encontrar a alumnos —o feligreses— **googleando** mientras el maestro da su clase para comprobar lo que se está enseñando. Así entonces nuestros contenidos deben estar permanentemente actualizados, será la única manera de no quedar desfasados, pero también ser humildes para no creer que las sabemos todas.



9. Es gente en BÚSQUEDA DE ALGO, pero no saben qué con Exactitud. El Filósofo judío-austriaco Martin Buber dijo que los humanos somos “seres en búsqueda”, afirmando con ello que siempre estamos en búsqueda de algo, aunque no siempre sabemos qué.



3° ¿Qué dice la Biblia respecto a Hacer Negocios en la Era de la Tecnología?



**En la Biblia NO
encontrarás
términos
como...**

- Internet
- Tecnología
- Sociedad de la Información



PERO SÍ ENCONTRARÁS VERSÍCULOS COMO ÉSTOS:

- “¿Has visto a alguien diligente en su trabajo? Se codeará con reyes, y nunca será un Don Nadie” (**Proverbios 22:29**).
- “Cada vez que encuentres un trabajo que hacer, hazlo lo mejor que puedas. En el sepulcro no hay trabajo, ni pensamiento, ni conocimiento ni sabiduría y para allá vamos todos” (**Eclesiastés 9:10**).
- “Aprovechen cada oportunidad que tengan de hacer el bien, porque estamos viviendo tiempos muy malos” (**Efesios 5:16**).

¿Qué aprendemos de estos Versos?

- **Proverbios** nos dice que debemos ser DILIGENTES a la hora de trabajar: proactivos, eficientes, excelentes.
- **Eclesiastés** nos dice que debemos HACER LO MEJOR QUE PODAMOS EN NUESTROS TRABAJOS, porque una vez muertos nada podremos hacer.
- **Efesios** nos dice que DEBEMOS ESTAR ALERTAS A LAS OPORTUNIDADES DE LA VIDA y aprovecharlas para hacer el bien. Hacer un buen negocio que beneficie a las personas y a uno mismo es una forma de “hacer el bien”.
- **Busca este artículo en:** <https://gabrielgila.wordpress.com/2017/06/21/como-prosperar-a-traves-de-su-trabajo/>

PROVERBIOS 14:4

- Sin bueyes el granero está vacío; Mas por la fuerza del buey hay abundancia de pan.



Las herramientas APROPIADAS



- “Sin las herramientas apropiadas, el trabajo no da fruto; con buenas herramientas se saca mejor provecho” (Prov. 14:4)

Aprende a usar la Tecnología como UNA
HERRAMIENTA para tu negocio/proyecto/
emprendimiento/trabajo



**La Tecnología es un
RECURSO, y como
buenos mayordomos
debemos MAXIMIZAR
dichos recursos; de no
hacerlo corremos el
riesgo de ser
REPROBADOS**

- Leer la Parábola de los Tres Mayordomos (Mateo 25:14-30)



CONCLUSIÓN

- La Biblia es clara al señalar que si somos fieles en lo poco tendremos acceso a mucho. Esto podemos interpretarlo de la siguiente manera:
- **En la medida que usemos la tecnología sabiamente para hacer buenos negocios entonces seremos prosperados de una manera sorprendente...., SÉ UN MAESTRO/A DE LAS REDES, HAZ QUE TU NEGOCIO SE POSESIONE EN LA NUBE, sólo así lograrás conquistar la Canaán prometida para ti.**

¡GRACIAS POR SU ATENCIÓN!

Mail para contacto: gabrielgilarancibia@gmail.com





MI CANAL DE VÍDEOS:
www.youtube.com/gabrielgilarancibia



MI BLOG DE ARTÍCULOS:
www.gabrielgila.wordpress.com



MIS CHARLAS EN AUDIO:
www.spreaker.com/user/gabrielgil



MIS POST:
[@GIL_GABRIEL_A](https://twitter.com/GIL_GABRIEL_A)