



KESHER

ENLACE
Organo Independiente de Información Judeo-Mexicana

KESHER
TE OFRECEMOS:
DÍPTICOS, TRÍPTICOS, VOLANTES, BOLETINES, ENCARTES, TARJETAS, REVISTAS, LIBROS Y MÁS...

MENSAJERÍA
Confiable - Rápido - Precios Accesibles
Los mejores precios y calidad inmejorable

Tels: 5552030446 / 5555317601



2022

G
R
A
D
A
C
I
O
N
E

El 1° de agosto no habrá edición, por motivo de las vacaciones

GRADUACIONES

Colegio CIM ORT

Colegio Hebreo

2022

Maguen David

Colegio ATID

Colegio Hebreo Sefaradi

Colegio Or Hajayim

Colegio Hebreo Monte Sinai



- Reinventarse a partir de la pandemia
- Graduaciones de la red escolar
- Visita de Biden al Oriente Medio

Hay un refrán bien mexicano, que dice “no hay mal, que por bien no venga”. Esto se ha interpretado de un sinnúmero de maneras.

Es un dicho, que busca emitir un mensaje optimista ante situaciones, que de principio no son buenas, pero que a futuro pueden generar resultados positivos.

No hay mal que por bien no venga, puede emplearse incluso como una frase de consuelo, para prepararse y seguir trabajando por lograr alcanzar el objetivo que se quiere, sin perder el optimismo.

Por lo tanto, algunas desdichas se pueden tornar en buenas noticias ó logros todavía superiores de lo pensado al inicio, generalmente porque es probable que después aparezca una mejor oportunidad, ó se tomen en cuenta circunstancias que antes no se habían considerado.

No se trata de señalar que todo mal produce un bien, sino que de lo malo pueden surgir cosas mejores.

Todo esto viene al caso, desde que inició la pandemia del Covid. Encerrados en nuestros hogares, nos adaptamos no sólo a un mundo cambiante y diferente que nos rodeaba, sino también a las fluctuaciones en nuestra vida laboral, familiar y personal.

Reinventándonos una y otra vez descubrimos un mundo fascinante, y en ocasiones arduo que nos llena la vida, nos ayuda a mantenernos al día, y nos permite ser optimistas, y quizá mucho más sabios.

Hay reinenciones que han salido muy bien, en los cuales se han llevado cambios profundos y significativos, con una gran repercusión.

Ideas han fluctuado en la mente de muchos, quienes al haber aflojado el paso en la vorágine de la vida, dieron lugar a creaciones innovadoras.

Muchos compositores de música han aflorado, así como escritores y poetas que han vertido en las páginas de un libro, su imaginación y conocimiento, contribuyendo al enriquecimiento del saber.

Hemos reseñado en este espacio algunos de los libros de notables miembros de nuestra comunidad, como el de Ezra Bejar “Un Baruch Para Spinoza” ó como el de Sophie Goldberg con su libro “El Jardín del Mar”, y el de la investigadora Ariela Katz, con su obra “Boicot: el pleito de Echeverría con Israel”, publicado en 2019, y presentado en La Feria Internacional del Libro Judío, del mismo año, que viene al punto, con el fallecimiento del ex presidente de México, Luis Echeverría Álvarez, en cuyo mandato emitió un voto en la ONU contra Israel (Resolución 3379 aprobada en 1975), que equiparó al sionismo con el racismo, y que llevó a un boicot de los judíos norteamericanos contra nuestro país.

Hay artesanos que han creado más obras de las que hacían antes de la pandemia.

En el ámbito familiar y social ha habido también un cambio garrafal. Hemos visto como madres jóvenes se han reinventado para entretener

a sus hijos, mientras no asistían a la escuela. O padres que hacían las veces de “Chefs” para reinventar platillos en la comida, ó postres atractivos que les produjeran alegría a sus hijos.

Reinventarse es cansado, sí, pero muy gratificante.

Hay que recordar lo que nos ha enseñado el Covid 19; que la vida es efímera y que hay que vivir al máximo todos los momentos.

Se acabaron las prisas, ya no hay que llenar horarios al tope. Corríamos para asistir a una clase, un simposio ó a un evento social, en el que no necesariamente era imprescindible nuestra presencia.

Ahora, más que llenar horarios, nos preguntamos a nosotros mismos, qué es lo que más nos llena a nosotros y nos deja satisfechos.

En el aspecto familiar, tenemos más tiempo para conocer a fondo a nuestros hijos y convivir con actividades juntos.

Por otra parte, el Oriente Próximo no deja de ser noticia. Por una parte, se preparan las próximas elecciones en Israel. Comienzan las alianzas y las desavenencias de partidos y candidatos.

Desafortunadamente continúan los ataques a civiles, y a jóvenes soldados de fuerzas armadas, por parte de los terroristas palestinos.

Se reportan también ataques frustrados planeados por Irán.

Turquía, por su parte ha conseguido la detención de varios terroristas que han atentado contra turistas israelíes en suelo turco. Y así, día con día, lo mismo.

En este mismo tenor, el presidente norteamericano Joe Biden, visitará Oriente Medio del 13 al 16 de julio, e incluirá escalas en Israel, Cisjordania y Arabia Saudita.

Esta visita tiene como objetivo reforzar las relaciones con Arabia Saudita, y lograr una mayor cooperación con las naciones árabes con las que ya se tienen nexos importantes.

La próxima edición de Keshet, la del 15 de agosto, contendrá información más completa sobre el resultado de la trascendental visita del mandatario norteamericano a esta zona.

Asimismo se ha comentado en la prensa, que el presidente Biden estará presente en la ceremonia de apertura de los Juegos Macabeos que tendrán lugar en el Estadio Teddy Kollek en Jerusalem, el día que sale a la luz esta edición, es decir el 14 de julio.

Disfruten sus vacaciones, y a cuidarse mucho, el Covid aún no ha terminado.

Y como siempre, el lector tiene la última palabra...

Encendido de velas	Perashiot	Efemérides
15 Viernes 20:00	16 Balak	17 Ayuno de Tamuz
16 Sábado 20:54	23 Pinjas	30 Día Internacional de la Amistad
22 Viernes 19:59	30 Matot-Masei	30 Día Mundial contra la Trata de Personas
23 Sábado 20:52		
29 Viernes 19:56		
30 Sábado 20:48		

EDITORA Y DIRECTORA
LIC. ROSALYNDA PEREZ DE COHEN

CONSEJO CONSULTIVO:
DR. BERNARDO TANUR Y DR. JAIME LAVENTMAN

DIRECCIÓN DE SISTEMAS: CASTLE SYSTEMS MÉXICO, S.A. DE C.V

KESHER (Enlace – Órgano Independiente de Información Judeo - Mexicana) Es una publicación quincenal con un tiraje de 10,000 ejemplares de **GRUPO EDITORIAL KESHER, S.A. DE C.V.** con domicilio en Av. Alpes #215, Col. Lomas de Chapultepec, C.P. 11000 México D.F. Internet <http://www.kesher.mx> / Teléfonos: 55 5203-0446 Fax: 55 5203-9084

Miembro activo de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana No. 2211. Certificado de Licitud de Título No. 13707 y de Licitud de Contenido No. 11280 expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas con fecha 29 de abril de 1992. KESHER es una publicación impresa México en los talleres de Keshet, en selección de color y en alta resolución. Se permite la reproducción parcial, mencionando la fuente.

LOS ARTÍCULOS FIRMADOS ASÍ COMO EL CONTENIDO DE LOS ANUNCIOS E INSERCIÓNES SON DE EXCLUSIVA RESPONSABILIDAD DE QUIEN LOS ENVÍA Y NO REPRESENTAN NECESARIAMENTE LA OPINIÓN DE KESHER. La dirección de este periódico no avala la calidad o la Kashrut de los productos anunciados como tales. Se distribuye gratuitamente en los diversos sectores de la Comunidad Israelita de la República Mexicana, así como en el extranjero.

Titular: Grupo Editorial Keshet, S.A. de C.V. No. de Certificado de Reservación de los Derechos de Autor 04-2009-070213444500-101, Domicilio de Publicación: Calle Alpes #215, Lomas de Chapultepec, Miguel Hidalgo, C.P. 11000, Ciudad de México, México. Nombre y domicilio del Impresor: LG Digital S.A. de C.V. / Calle Trigo #219, Col. Valle del Sur, Ciudad de México, México, C.P. 09819 / Nombre y Domicilio de Distribuidor: Calle Alpes #215, Lomas de Chapultepec, Miguel Hidalgo, C.P. 11000, Ciudad de México, México.

LA CALUMNIA DEL CRIMEN RITUAL “DEL NIÑO DE LA GUARDIA” QUE CULMINÓ CON LA EXPULSIÓN DE LOS JUDÍOS DE SEFARAD

El Suli

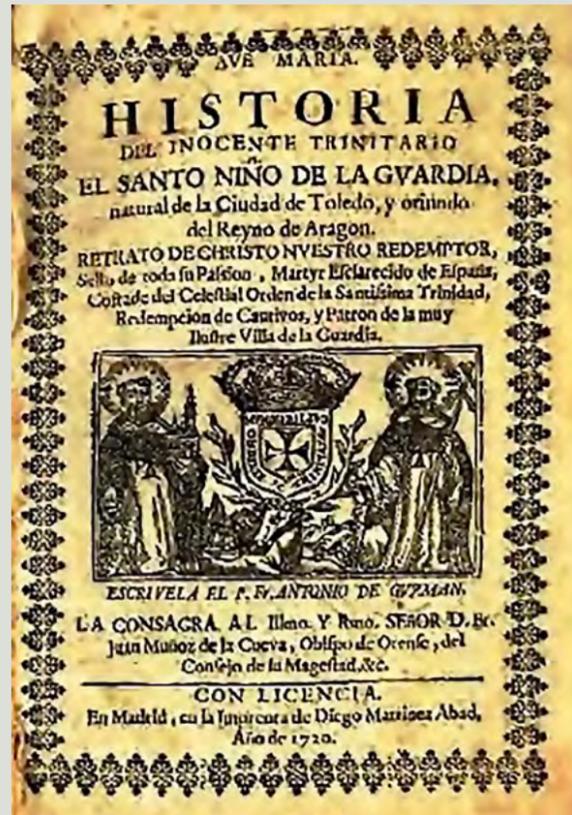
E

En 1483, el sacerdote dominico de origen judío, Tomas de Torquemada, quien fuera confesor personal de la Reina Isabel, fue nombrado director de la inquisición. Ese malvado fue el que transformó a la Inquisición en una institución aterrizante, de la que se apropió de gran cantidad de bienes que les fueron confiscados a sus víctimas, y que gran parte de ellos fueron utilizados para financiar la guerra destinada a conquistar el último bastión musulmán de Granada. Inmediatamente, Torquemada comenzó a atacar a la comunidad Judía, con el objetivo fijado en la expulsión de España. En el año 1485, obligó a los Rabinos y a todos los judíos, bajo pena de muerte, a delatar a los conversos que estuviesen practicando el judaísmo. Este decreto fue el que provocó la división entre los judíos de España. Ese mismo año, un grupo de judíos conversos liderados por Jaime de Montesa, y Vidal Durango, asustados por el incremento de poder que iba adquiriendo la Inquisición, planearon asesinar al inquisidor de Zaragoza, Pedro de Arbues, con la esperanza de comenzar una rebelión en contra de la misma. Sin embargo, el asesinato tuvo un efecto totalmente contrario. Los habitantes de la ciudad de Zaragoza se enfurecieron y salieron a las calles a matar a muchos conversos. Todos los conspiradores fueron capturados y ejecutados y la Inquisición se fortaleció aún más que antes.



En 1486, Torquemada les pidió a los Reyes Fernando e Isabel, que expulsaran a los judíos de España, pero ellos se negaron. Ante tal negativa, necesitaba inventar algo que estremeciera al pueblo en contra de los judíos, e incrementara la ira de la gente contra estos, para así forzar la expulsión. Fue así que en el año 1490, la Inquisición inventó la historia del “Sagrado Niño de la Guardia”. En el pueblo de La Guardia, en Toledo, los judíos y conversos fueron acusados de secuestrar a un niño de cuatro años, llevarlo a una cueva, para cortarle la cabeza y utilizarla para fines rituales, como la preparación de las *Matzot* para la fiesta de Pesaj. Pero aunque nunca se encontró el cuerpo del niño, sin embargo fueron detenidos y acusados, dos judíos; Yuce Franco y Moshe Abenamias, y seis judíos conversos; Alonso Franco, Lope Franco, García Franco, Juan Franco, Juan de Ocaña, y Benito García, quienes fueron cruelmente castigados, hasta que bajo tortura “admitieron” lo que la Inquisición quería escuchar de ellos. El 16 de noviembre de 1491, por primera vez, judíos no conversos fueron quemados vivos en la hoguera, en Avila, en un impresionante auto de fe. Incluso la casa del judío acusado Yuce Franco, fue demolida, y en su lugar se construyó una ermita que hasta hoy se conserva como tal.

Torquemada entonces intencionalmente, envió de inmediato informes de este supuesto asesinato a toda España, provocando un sentimiento antisemita, y por consecuencia un levantamiento de la población en contra de los judíos. El mito del “Sagrado Niño de la Guardia” se posicionó entonces en la historia de España, donde



ayudó a mantener vivo el antisemitismo durante muchos siglos. Incluso el famoso escritor español Lope de Vega, escribió una obra inspirándose en la leyenda del “santo niño de la Guardia”, titulada “El niño inocente de la Guardia”. Aunque jamás se supo cómo se llamaba ese “supuesto niño”, ya que no lo había, ni tampoco el nombre de sus padres, porque nunca nadie se presentó a reclamar su cadáver, no obstante algunos sacerdotes se encargaron de ponerle nombre a la víctima.

Hoy en día, una efigie del “Sagrado Niño del Santo patrón de la Guardia”, adorna el nicho de la iglesia en el pueblo de La Guardia, y le encienden cientos de velas cada 27 de septiembre. También, ese día sacan su estatua en una procesión por las calles de este pueblo de Toledo. Incluso, aun su imagen está representada en el acceso al claustro de la catedral de Toledo, decorando ambos lados de la puerta principal, en la cual se puede observar la representación de un hombre arrastrando a un niño al que presumiblemente está raptando, y a la izquierda se puede ver al mismo niño que aparece crucificado ante la mirada de sus secuestradores, en alusión a esta falsa acusación.

Y lo más increíble es que, hace algunos años, el sacerdote de la iglesia del pueblo de La Guardia, cuando fue entrevistado por una periodista francesa, comentó que el niño había sido secuestrado por los judíos y crucificado. Este acto, dijo el sacerdote, fue la razón principal para la expulsión de los judíos de España.

Otra clásica falsa y aberrante acusación de crimen ritual como tantas las hubo en la edad media, sólo que en esta ocasión, no hubo víctima, ni datos acerca de ella, ni nadie que viniera a reclamarlo como hijo suyo.

Incluso la falta del cuerpo del niño, fue atribuida a que el cadáver del niño ascendió al cielo junto con su alma, y así se pudo otra vez acusar falsamente a los judíos de este aberrante hecho.

Como escribiría León Tolstoi: “¿Qué es ser judío? ¿Qué clase de criatura única es esta, que los gobernantes de todas las naciones del mundo han deshonrado, aplastado, expulsado y destruido; perseguido, quemado y ahogado, y que a pesar de su odio y de su furia contra ellos, este pueblo sigue viviendo y floreciendo?”

¿Qué es este judío que nunca han tenido éxito en tentar con todas las tentaciones del mundo, cuyos opresores y perseguidores solo sugerían que ellos negaran su religión y abandonaran la fidelidad a sus antepasados?.

El judío es el símbolo de la eternidad... Él es el que durante tanto tiempo ha cuidado el mensaje profético y lo ha transmitido a toda la humanidad. Un pueblo como este, nunca puede desaparecer. El judío es eterno. Es la encarnación de la eternidad”.

SUECIA Y FINLANDIA, CERCA DE INGRESAR A LA OTAN

*Esther Shabot**



Ante la invasión rusa a Ucrania y las consecuentes fundadas sospechas acerca de las intenciones expansionistas del presidente Putin, Suecia y Finlandia solicitaron, hace cerca de dos meses, su entrada a la OTAN para protegerse. El problema que apareció de inmediato para poder dar inicio a ese proceso, fue la objeción de uno de los miembros de la OTAN, Turquía, el único de sus 30 integrantes que se manifestó en contra, condicionando su aceptación al cumplimiento por parte de ambos países nórdicos de ciertas concesiones relacionadas con el refugio que han brindado a militantes kurdos del PKK (Partido de los Trabajadores del Kurdistán), a quienes acusa el presidente Erdogan de terrorismo. También exigía a Suecia la entrega de refugiados gulenistas, es decir, personas acusadas por Ankara de haber participado en el fallido golpe de Estado en su contra en 2016.

Otro objetivo de Erdogan en esta coyuntura era, sin duda, gestionar con Washington un quid pro quo: dar el sí al ingreso de los dos países nórdicos a cambio de recibir de EU los aviones de combate F-16. Se trata de equipo militar que la administración estadounidense decidió en el pasado reciente no vender a Turquía, a raíz de la compra que el gobierno turco hizo en 2019 del sistema de defensa ruso S-400. Sin embargo, en la reunión cumbre de la OTAN en Madrid, recientemente el panorama cambió al anunciarse que Biden y Erdogan alcanzaron acuerdos que permitirán iniciar el proceso de incorporación de Suecia y Finlandia a la organización militar.

Primero que nada, Biden aceptó proporcionarle a Turquía los jets de combate, lo que significó, al mismo tiempo, una renovación de lazos de amistad entre Ankara y Washington, luego de un largo periodo de tensiones. Incluso hubo agradecimiento de parte de Biden a Erdogan por la labor realizada por Turquía, a fin de conjurar el bloqueo ruso de los puertos ucranianos en los que han estado retenidos cargamentos de millones de toneladas de trigo.

En segundo lugar, Erdogan firmó, un documento con los suecos y los fineses en el que éstos se comprometen a dejar de apoyar a diversas agrupaciones kurdas, acusadas por el Premier turco de ser una amenaza para su seguridad nacional. También hubo presiones para que Suecia extradite a 73 personas a las que el gobierno turco acusa de terroristas implicados en el citado golpe de Estado, sin que, por lo pronto, haya certeza de si esta demanda que tiene que procesarse por el aparato de justicia sueco, puede llegar al desenlace deseado por Ankara. Otra más de las demandas turcas consistió en la exigencia de que ambos países nórdicos modifiquen su legislación, a fin de posibilitar la venta de armas a Turquía. Es notable que, con todo y los toques finales que es necesario hacer para que Suecia y Finlandia se conviertan en miembros plenos de la OTAN, ésta organización sale mucho más fuerte de la cumbre de Madrid, justo lo opuesto a las aspiraciones del dictador de Moscú.

De hecho, Putin expresó de inmediato su condena a los últimos pasos dados en el seno de la OTAN, al considerar que se ha armado “una alianza imperial” que, a través de Ucrania, pretende imponer su supremacía en beneficio de sus intereses. En sentido contrario, el presidente ucraniano Zelensky celebró los logros conseguidos en Madrid, en donde se confirmó la voluntad de sus miembros de continuar apoyando económica y militarmente a Ucrania todo el tiempo que sea necesario.

* Editoralista del Periódico Excelsior

SHASHO GOLD

COMPRO **ORO Y PLATA**

- JOYERÍA ANTIGUA
- RELOJES FINOS
- BRILLANTES DE MÁS DE 1KT
- ABSOLUTA SERIEDAD
- DISCRECIÓN
- PREVIA CITA
- AVALÚOS SIN COMPROMISO
- PAGO AL MOMENTO

Cartier PINGET HUELOT PATEK CALPPE ROLEX AUDMARS PIRLET

NISSIM SHASHO MAMIYE
 www.shashogold.com • nishasho@gmail.com
 BOSQUE DE DURAZNOS #69-404
 TEL. 5552519090 • CEL. 5519533827
 f Nissim Shasho @shashogold

PHARMACOM SA DE CV FARMACIA

35 años al Servicio de la Comunidad Judía de México

Grandes descuentos
 Aquí todo es más barato

Surtido extenso de medicamentos
Mayoreo y Menudeo

Servicio a domicilio

Informes al (55) 52812616/3302/1843
 Julio Verne 90, Col. Polanco
 pharmacomsadecv@yahoo.com

Recuerde lo leyó primero en

Grupo Editorial **KESHER** SA DE CV

TEL: 55 5358 4503

55-53-59-12-18 TAMBIEN CONTESTAMOS

WHATSAPP 55-21-33-90-43

MAYTAG Whirlpool SUB-ZERO REFRIGERATION SAMSUNG VIKING PROFESSIONAL

REPARACIÓN DE LÍNEA BLANCA Y REFRIGERACIÓN

TÉCNICOS CERTIFICADOS SERVIMAT

Garantía hasta 18 meses



MÉXICO DE MIS RECUERDOS

La panadería

Jaime Laventman

José Asunción Pérez de la Reguera. Ese - cómo decía el mismo - era su nombre completo. Sin embargo, todos lo conocían simplemente como Pepe. Diminutivo que, en lo personal, ni le molestaba, ni le agradaba. Era uno más del montón de Pepes que habitaban la inmensa ciudad.

Al bajar del autobús, por poco se tropieza y cae de bruces. Maldita costumbre que los choferes de la ciudad, nunca parecen hacer un alto total. Piensan que somos acróbatas o trabajamos en algún circo. Aquel pensamiento lo trasladó como por arte de magia a las carpas del circo Atayde, aquel que alguna vez en el pasado visitara, acompañado de su abuelo. No había sido una experiencia precisamente agradable. El olor que exhalaban los animales, lo había aturrido. Sí, recordó como los payasos le hicieron reír, una vez que el abuelo lo abrazó cuando uno de ellos, con su cara pintarrajeada se acercó demasiado cerca de él.

Llevaba en su bolsa trasera, diez pesos. Una vez más, le encargaron comprara el pan para la cena de esa noche. No entendía plenamente, porque su madre insistía en mandarlo hasta cerca de la glorieta de Insurgentes, a la gran panadería, cuando cerca de su casa, en la Santa María, se vendía buen pan.

- No es lo mismo, además, no he pedido tu opinión. Muévete y regresa pronto, que se hace de noche. - le explicaba su madre.

Miraba los diferentes comercios que había en aquella zona. Restaurantes, tiendas donde se vendían helados con nombre extranjero que no terminaba de asimilar. Miraba el aparador, degustando desde lejos, lo que parecía un cono enorme, relleno de helado probablemente de vainilla - que era su favorito - y cubierto el mismo, con chocolate. Le parecía ver la cúpula del Popocatepetl, pero de manera inversa. Se sonrió de su agudeza y siguió su marcha.

Había - como siempre mucho tráfico. Le molestaba el ruido de los autobuses, y más aún, los gases que despedían y que le dificultaban mucho la respiración. Prefería definitivamente, viajar en el tranvía, pero como no siempre sus rutas correspondían con el sitio al que iba, era necesario recurrir a los incómodos camiones, donde difícilmente conseguía algún asiento que estuviera vacío.

Le pareció que el cielo se cerraba un poco por encima de él. Era ya octubre, y las lluvias habían cesado, o al menos eso pensaba. No iba preparado, en caso de que comenzara a llover. Hacía un poco de frío, pero, venía bien protegido con su nueva chamarra de cuero, que en el cuello llevaba orgullosamente, una cubierta de borrega, que lo protegía maravillosamente. Subió el cierre de la misma, asegurándose que el dinero siguiera en su bolsa.

Desde antes de llegar a la panadería, el olor a masa recién horneada inundó sus narinas, y le produjo una sensación de bienestar difícil para él de describir. Una vez dentro de la misma, tomó la charola y las pinzas, y comenzó el recorrido a través de los pasillos. Se sorprendió de la multitud de panes que veía. No conocía el nombre de la mayoría, pero recordaba perfectamente cómo sabía cada uno de ellos. Compras veinte piezas, le dijo su madre, y con lo que te sobre, te escoges unos 15 bizcochos. Y no te comas ninguno antes de llegar a la casa de regreso- le dijo con su mirada de sargento.

Compró bolillos y teleras; otros que apodaban como pan español y algunos cuyos nombres esotéricos había ya olvidado. Una vez terminado esto, colocó en la bandeja, las conchas, todas de chocolate, ya que las blancas no le gustaban. Orejas, chilindrinas, y hasta un

par de churros, que eran sus favoritos. Soñaba como los remojaría en el espeso chocolate, dejando que el azúcar, endulzara su paladar.

Colocado en la fila para pagar, miraba a los demás compradores. La mayoría eran mujeres, y uno que otro hombre ya muy viejo. Él, era el más joven en la panadería, y se sentía extremadamente orgulloso por ello.

Colocaron los panes en una bolsa, y el pan dulce en otra. No era lo más cómodo. Tendría ahora ambas manos ocupadas. Por el otro lado, eran bolsas relativamente pequeñas y eso era más conveniente, que una de mayor tamaño.

Había calculado muy bien el costo de los panes, dejándolo suficiente para pagar su boleto en el camión, de regreso a su hogar.

Comenzó a oscurecer, a pesar de que el reloj sobre la panadería marcaba las 5:30 de la tarde. Caminó por la avenida Baja California, con dirección a Insurgentes. En la esquina, esperaba el autobús que lo transportaría de regreso.

Frente a él, divisó el edificio donde estaba el cine de las Américas. Sus padres ya lo habían llevado en varias ocasiones al mismo; hubiera deseado en ese momento, estar cómodamente sentado en sus butacas disfrutando de una buena película, y no teniendo que soportar el frío en la calle.

- Una limosna - le dijo una mujer con cara muy triste, mientras sostenía a su hijo en la otra. No hemos comido en todo el día.

Pepe la miró y no supo qué hacer. Verdaderamente aquella, se veía desprotegida y hambrienta. ¿Y la criatura que llevaba en sus brazos?

Abrió la bolsa de par en par, y tomó dos piezas del mismo y se las entregó a la mujer. Después de todo, nadie iba a notar la ausencia de las mismas, ya que las bolsas seguían rellenas hasta el tope.

El camión que finalmente llegó, iba tan lleno, que no se molestó en hacer parada. La desilusión en la cara de Pepe era notable. No sabía cómo proceder. ¿Seguir esperando? ¿caminar hasta su hogar? La segunda opción le tomaría mas de una hora y media, y sabía que su madre se molestaría. Llegaría al final de la cena, y le darían una buena reprimenda.

Pensó en arriesgarse a tomar el tranvía. Contó las monedas que le quedaban, y supo que no le alcanzarían. Esa opción fue desechada. Podría pedir aventón.

- No vayas a pedir aventón - lo amenazó su madre. Ya te he dicho que no es seguro, y no quiero que lo hagas.

Podría tomar un auto de alquiler y dejar al llegar a casa, que su madre lo pagara. No era la mejor idea por varias razones. Primero, porque el monto sería excesivo y el enojo de sus padres, peor aún. Y, en segundo término, los taxis eran escasos en la ciudad, y nunca encontraría uno vacío. Dejó esta idea a un lado, y sin darse cuenta, siguió caminando por la acera, esperando que, al llegar a la esquina, pudiera abordar un autobús.

Continúa en la página 7 →



← Viene de la página 6

No supo cuánto tiempo había transcurrido. Caminaba por Insurgentes, hacia el norte, hacia su propia colonia. Miraba distraído los aparadores, y al acercarse a la calle de San Luis Potosí, vio como preparaban en el aparador principal, la próxima festividad de la navidad. Pensó que era aún muy temprano para hacerlo, pero se asombró cuando los empleados trajeron cargando a un enorme Santa Claus, ya vestido con su rojo ropaje, y procedieron a sentarlo en una enorme silla. Algún día regresaría a verlo. Le contaron, que el susodicho San Nicolás, se reía con tales carcajadas, que todos a su alrededor se contagiaban de la risa.

Finalmente, un autobús hizo parada y se subió al mismo con su preciada carga.

- Perdón señor - preguntó al que estaba parado a su lado. ¿Me podría decir qué hora es?

- El otro, corrió la manga de su camisa para exponer su reloj. Las 7 de la noche, le dijo.

Pepe casi suelta a llorar. Había prometido llegar antes de esa hora, y aún faltaban varias cuadras.

El señor que le dio la hora, leía el encabezado del periódico vespertino. Era el Universal Gráfico. Pepe lo conocía, ya que su padre lo llevaba a casa cada noche.

Miró el encabezado.

“El tapado es A.L.M. “

Pepe no entendió. El señor notó la interrogante en la cara del niño. Sé -le dijo - que es difícil entenderlo. Como sabes, en México pronto tendremos un nuevo presidente. Antes de que su nombre se dé a conocer, le dicen “el tapado “. Pero hoy, el partido en el poder lo ha destapado.

¿Quién es ALM? - preguntó.

Se refiere al licenciado Adolfo López Mateos. Él, es el candidato elegido.

¿O sea, que él será el presidente?

El señor procedió a explicarle, que habría una votación, que finalmente el pueblo elegirá, y quien gane la mayoría, será presidente.

Pepe, escuchó al señor con mucho cuidado. En casa - recordó - su padre discutía siempre de manera violenta, todo lo que tuviera que ver con el presidente. Esta vez - pensó - le daría una sorpresa al mismo, y le dejaría saber, quién era el candidato, que de seguro ganaría. En la emoción del momento, colocó las bolsas de pan en el suelo, y no dejó de conversar con el señor.

Se dio cuenta, que la siguiente parada era en la que debería de bajar. Jaló el cordón para avisar al chofer que, habiendo llegado a su meta, iba a descender. El camión venía demasiado lleno y tuvo que abrirse paso a tropezones.

Ya en la calle, con una sonrisa de oreja a oreja, caminó las últimas cuadras, antes de llegar a casa. Iba emocionado, ya que podría ser parte de las discusiones sobre política, que siempre surgían en la cena. Les iba a hablar de Adolfo...como fuera su apellido, y demostrarles lo ducho que era.

Su madre abrió la puerta, y él, instintivamente notó que había cierto enojo en su mirada. Había llegado con retraso a la cena, y todos ya estaban sentados esperándolo.

Entró corriendo y dirigiéndose a su padre, le comenzó a hablar del susodicho tapado, ahora ya destapado. Su padre lo miraba sin dar crédito.

Su madre llegó a la mesa del comedor. Zarandeándolo, le pidió que se calmara y se sentara a cenar.

¿Y el pan? - preguntó esta.

Fue hasta ese momento, en que Pepe recordó que había dejado las bolsas en el piso del camión.

Tapado o no, esa noche Pepe, no cenó. No le importó mucho. Después de todo, ya era un muchacho grande y el hambre no lo iba a matar. Pero sabía - que al menos el conocía, quien era el destapado, y sospechó que nadie más en la mesa, estaba enterado.

Y - claro - había sido él, quien les diera la noticia.

¿Quieres hacer un regalo especial?

Sefarad de Ayer, Oy i Manñana

Editorial KESHER en exclusiva ofrece a sus lectores y al público en general esta interesante obra literaria, a un costo mínimo de recuperación.

OFERTA ÚNICA

Paga 2 y llévate 3 libros
válido todo el mes de julio

55 5203 0446 / 55 5531 7601
ó a: periodico@keshher.org.mx

Ya se encuentra a su disposición

EL LIBRO

Mujer Sefardita su legado, costumbres Dichos, y mas...

Edición limitada

Para informes comunicarse a los
tels. 55 5203 0446 o 55 5531 7601
periodico@keshher.org.mx

Salga al "campo" con sus clientes

Boris Diner*

2ª y última parte



Yo diría que incluso "demasiados correos electrónicos" son en sí un problema de relevancia.

Creo que, si su contenido fuera lo suficientemente relevante, la frecuencia no debería ser un problema! El truco, por supuesto, es establecer expectativas pronto y con frecuencia.

Necesita recordar continuamente a las personas el por qué se registraron y qué van a obtener de ello (en lugar de simplemente lanzar tus últimas actualizaciones de productos). Incluso debe hacer todo lo posible para establecer instrucciones explícitas sobre cuándo pueden esperar que sus correos electrónicos lleguen a su bandeja de entrada.

Por ejemplo, Copy Hackers le permite saber por adelantado cómo y cuándo le envían correos electrónicos. ¡Así que ya le están preparando para saber qué esperar incluso antes de que se registre!

Paso 4. Conozca a sus clientes fuera de línea, en la vida real

Las solicitudes cara a cara son 34 veces más exitosas que las de correo electrónico, según un estudio que se vuelve a contar en un artículo de Harvard Business Review. En otras palabras, es mucho más probable que las personas digan "Sí" a la cara (y más probable que digan "No" en un correo electrónico). Es simple. No se pueden sustituir las conversaciones cara a cara para construir una conexión con los clientes.

Los seminarios web y los Hangouts son lo mejor después de las reuniones cara a cara. Incluso puede usar plataformas tradicionales fuera de línea

como Zoom, Eventbrite, Microsoft Teams, etc., para crear un evento en línea que tenga todo el aspecto de una conferencia real.

Por ejemplo, yo sigo organizando estos eventos virtuales, reuniendo a algunos de los mejores oradores de todo el mundo. Es un ganar-ganar para todos los involucrados. Obtenemos los mismos beneficios de una reunión fuera de línea, sin la molestia (y el costo) de volar, hoteles, perder las comidas de familia o amigos y retrasarnos en el trabajo.

Crear un evento como este también es increíblemente fácil. Todo lo que tiene que hacer es crear su cuenta y luego ir a "Crear un evento". Asegúrese de completar todos los datos básicos y de dar a las personas una razón por la que deberían asistir.

Paso #5. Personalice tu blog de negocios

Reunirse cara a cara es lo mejor. A la gente nos gustan otras personas. Impactante, ¿verdad? Es por eso que incluso las empresas más aburridas y secas deberían al menos darle un toque personal a su blog.

La razón por la que mi rostro está en todas partes no es porque me ame a mí mismo, sino porque me ayuda a conectarme emocionalmente con los lectores. Todo mi objetivo con este sitio es ayudar a las personas a hacer crecer sus empresas. Así que no quiero esconderme detrás de un velo corporativo sin nombre, sin rostro, en el que la gente no confíe.

Otra de mis estrategias favoritas es que debe resaltar las historias de sus clientes para que hagan el marketing por usted.

los clientes en el campo? Dije: Voy a desglosar siete pasos que puede usar para conectarse personalmente con los clientes a nivel personal. Esto lo cambia todo. Ya llevamos dos, aquí expondré 5 pasos más.

Paso 3. Envíe correos electrónicos que tus suscriptores quieran leer

El correo electrónico es ampliamente citado como el principal canal productor de ROI. Y yo creo personalmente, que esos resultados ni siquiera están cerca! El retorno de lo que invierte usted estimado lector, es de cuatro a cinco veces mejor que el de otro canal de comunicación.

¿Quiere ganar más dinero hoy? Fácil. ¡Envíe más correos electrónicos! OJO - Sin embargo, hay una trampa. No quiere matar a la proverbial gallina de los huevos de oro. No desea aumentar demasiado sus cancelaciones de suscripción para sabotear efectivamente sus posibles ventas futuras. Entonces, profundicemos en por qué las personas se dan de baja de los boletines en primer lugar.

Obviamente, hay algunas razones, pero las tres principales citadas en un estudio de Constant Contact se relacionan con un problema: **contenido irrelevante.**

Ahora siguiendo con nuestro tema: **Primera pregunta, ¿por qué? ¿Por qué salir al campo hacia los clientes? "Si ya sé que es lo que quieren."** Bueno, eso es lo que muchos clientes me dicen, ¿entonces?

Como señalé en la 1a. parte del artículo, para mí, el **COMPRENDER LO QUE LA GENTE DICE**, o sea, para comprender a los clientes, no hay nada como la experiencia de primera mano y la conversación en persona (cara a cara) para comprender realmente lo que quieren y necesitan sus clientes, especialmente ahora que se han producido tantas alteraciones en los últimos años.

Escuchar a los clientes en sus propias palabras los humaniza, personaliza sus comentarios, nos aclara sus necesidades reales, sus gustos y preferencias, y nos ayuda a desarrollar empatía.

¿Cómo interactuar con

Continúa en la página 9 →

← Viene de la página 8

Paso #6. Anime a los clientes a crear contenido para su negocio

Un informe de blogs muestra que los contenidos son cada vez más largos y llevan más tiempo producirlos.

Eso no debería sorprender a casi nadie que lea este blog. El contenido perenne y de formato largo produce constantemente el mejor retorno de la inversión.

Sin embargo, eso también significa que debemos darnos cuenta de que este tipo de contenido se está volviendo más costoso de producir.

Entonces, ¿cuál es la solución sin romper el banco? ¡Haga que sus clientes le ayuden a crear el contenido!

Por ejemplo, entrevistar a sus clientes es una forma sencilla de crear rápidamente contenido increíble. Y la mejor parte es que a menudo puede aprovecharlo de varias maneras (desde video a audio, publicación de blog e incluso generar tráfico desde presentaciones de SlideShare). HubSpot es uno de los mejores en esto, lanzando continuamente contenido nuevo e increíble en casi todas las industrias imaginables.

Asegúrese de reunirse con los clientes en sus entornos naturales, donde sea que compren y usen sus productos. Se sentirán más cómodos y serán más "reales" con usted. Como dijo una vez el exdirector ejecutivo de P&G, A.G. Lafley: "Si quieres entender cómo caza un león, no vayas al zoológico. Ve a la jungla."

Para no quedarse atrás, Coca-Cola vio su primer aumento de ventas en una década después de presentar las botellas personalizadas con los nombres de los clientes, recuerda, ¿estimado lector?

Paso #7. Premie a sus clientes

Nos lanzamos a las tácticas en este artículo sin siquiera abordar la primera gran pregunta. ¿Por qué debería preocuparse por conectarse con los clientes a nivel personal?

La respuesta corta es que es costoso conseguir nuevos clientes. Eso también significa

que es significativamente más barato mantener a sus clientes existentes por más tiempo (mediante la conexión personal). Sus clientes habituales a menudo también gastan más dinero con usted.

Un estudio entre Bain and Company y Harvard Business School mostró que "un aumento del 5 % en la retención de clientes se traduce en un aumento de las ganancias del 25 % al 100 %". Los nuevos clientes, por otro lado, a menudo no son rentables durante los primeros meses.

¿Quiere escuchar lo más impactante de este ejemplo? ¡El estudio es de hace casi dos décadas! Y, sin embargo, los números no han cambiado tanto. Sigue siendo más caro conseguir nuevos clientes que conservar los antiguos. Es obvio, considerando que las ventas y el marketing tienden a ser la línea de pedido más costosa para la mayoría de las empresas.

Una de mis últimas (pero no menos importante) formas de mantener a las personas involucradas por más tiempo es hacer que comenten en mi blog. Solo ese simple paso diario hace una gran diferencia porque me permite interactuar con ellos personalmente.

Conclusión:

Las personas compran a otras personas, sin importar en qué negocio estén. Quieren poder confiar en las personas al otro lado de la pantalla y saber que sus mejores intereses están en mente. *La mejor manera de crear ese "puente" de confianza es establecer una conexión personal con tantos clientes como sea posible.* Eso no es realmente un proceso de la noche a la mañana. Sin embargo, puede comenzar desde cero teniendo en cuenta la regla de oro. No pueden simplemente decir que le importa. **Hay que demostrarlo incorporándolos más, no haciéndoles perder el tiempo e involucrándolos al máximo posible.** Comience con estos siete consejos enumerados aquí.

* Chairman del
Entourage Business Club

Liderazgo: Una nueva tendencia

2ª de 3 partes

Salo Grabinsky

Aunque no necesariamente son empresas de estructura familiar he notado en los últimos años una curiosa tendencia, entre los fundadores y CEO's de grandes empresas que, por diversas razones, deciden renunciar a su puesto y tener otras actividades. Hay ejemplos como el fundador de Microsoft, el de Uber, creo que los de Google, y recientemente el de Twitter.

Hay diversas razones, como la presión del puesto, peleas con los accionistas algunos de los cuales llegan a exigir que el fundador renuncie, una crisis personal o el reevaluar su futuro.



Me acuerdo que Apple despidió a Steve Jobs en los años ochenta, por ser demasiado intenso y de mala forma, para años después rogarle encarecidamente que regresara triunfante a la nueva etapa; y los resultados fueron asombrosos. Su rival Bill Gates renunció para dedicarse a la filantropía a nivel global, y a pesar de haberse divorciado decidió seguir con Melinda, su labor humanitaria. Al dueño de Uber lo separaron de mala manera ...y así hay varios casos más.

A veces el poder y el gran éxito de un emprendedor o de un estadista van a expensas de su vida y objetivos. Ante ese dilema veo que algunos de ellos toman la difícil decisión de retirarse.

Por ejemplo, el Papa Benedicto XVI fue electo, pero por diversas razones no bien exploradas decidió que la presión y responsabilidades de su cargo no las podría aguantar. Fue un acto insólito pero que debe respetarse. Y por lo tanto hay que verlo en función de las empresas familiares en la actualidad, su enorme problemática... y las oportunidades que se están presentando.

En primer lugar, la pandemia, la inseguridad y polarización vigentes en el país y otras partes del mundo y la situación personal de muchos líderes de empresas, de edad madura (los jóvenes tienen la fuerza y estamina para seguirle, no hay de otra) han hecho tambalear muchas ideas, tales como "¡Yo no pienso retirarme nunca!" o "¿Qué voy a hacer si dejo el puesto? entre otras y que son muy válidas.

Últimamente me están llegando casos de gente aún joven que se siente demasiado atada a su empresa, a costa de su familia y sus otros intereses y deseos. La pandemia, con el confinamiento y los pensamientos forzosos dentro de un encierro de meses han hecho mella en todos nosotros, y lo peor es que no ha terminado a pesar de las declaraciones oficiales de que no hay que temer una nueva ola. Hay incredulidad, angustia en el ambiente y son malas consejeras.

Lo básico es que hay que tener listas y operando una serie de reglas y políticas directivas que prevengan estas decisiones intempestivas y muy riesgosas, un Consejo de Administración ejecutivo que mantenga a flote temporalmente a la organización y un plan de sucesión vigente. Obviamente, este fenómeno está ligado a un plan patrimonial adecuado para la decisión del emprendedor. Nuevos tiempos requieren nuevas estrategias.

Continuará...



BS"D

KORAJ- EL VALOR DE SABER ESCUCHAR (SHMIAT OZEN)

Enrique Medresh

Koraj Ben Yitzhar, el Levita, primo hermano de Moshé, inicia una rebelión desafiando su liderazgo; reúne a 250 importantes líderes del Pueblo y reclama a Moshé (y Aharón) el actuar con nepotismo. Acusa a Moshé de estar acaparando todo el poder, al dar a su hermano Aharón la Corona de la *Kehuná* (sacerdocio) en vez de a él. "Toda la congregación es santa, y El Señor habita en medio de ellos; así que, ¿por qué se encumbran ustedes por encima de la Asamblea del Señor?" Moshé, sabiendo que Di-s es el que ha así decidido y que no fue por su voluntad o iniciativa, se siente humillado; propone que al día siguiente todos ellos participen en una prueba que determine si efectivamente es Aharón aquél que D-os ha escogido para llevar el manto del Sumo Sacerdote. Esta prueba conlleva el peligro de muerte para aquel que no haya sido escogido por El Señor. Sin embargo, Moshé intenta infructuosamente aplacar al grupo rebelde, disuadiéndolos de participar en este suicidio colectivo. Dentro de su frustración trata de hacerles entender que ellos pertenecen a la Tribu de Leví y también tienen un papel importante dentro del Pueblo de Israel. Les dice: "escuchen hijos de Leví". De haberlo escuchado, se hubiera evitado esta inútil discusión y finalmente una tragedia. Pero estos no lo quisieron escuchar y continuaron con su revuelta. Al día siguiente, la tierra se abre y engulle a Koraj y su familia, mientras que un fuego del Cielo consume al resto de los 250 rebeldes que ofrendaban el incienso (*ketoret*).

Koraj, de quien esta *Parashá* recibe su nombre, encarna el modelo en la Torá del promotor de las riñas, la separación y el partidismo político. Así se convierte en vocero de un judaísmo populista, clamando que todos los judíos son igualmente santos y adecuados para servir en el *Mishkán*. Esta falla es un trágico sello distintivo judío, fuente de gran destructividad a lo largo de la Historia del Pueblo Judío. El incidente de Koraj nos viene a enseñar que una persona inmersa en una disputa personal y que no quiere escuchar, pierde el sentido de la lógica y la razón, y acabará actuando de forma absurda y equivocada.

CÓMO SE APRENDE A ESCUCHAR: En el idioma hebreo no hay una palabra designada para el término "obedecer"; éste es substituido por el verbo "escuchar" (*lishmoa*), como cuando la Torá utiliza la palabra *Shemá Yisrael* (en *Oye Yisrael, El Señor Di-s es Uno*). Esto nos indica que "escuchar" representa un nivel mucho más profundo que simplemente oír, es escuchar con nuestro oído interno, mediante la reflexión y el análisis; es escuchar con concentración, atención y entendimiento para llevar el mensaje al campo de la acción. Escuchar también conlleva permitir la comunicación abierta entre Dio-s y las personas, así como entre las personas mismas. Escuchar con efectividad significa: a) Escuchar las palabras; b) Entender el mensaje; y si nos convence, c) Llevarlo a la práctica; d) Escuchar pacientemente y con empatía, aceptando las limitaciones que pudieran tener los demás, es decir, entenderles para poderles escuchar; e) Escuchar a todos por igual, sean pobres, ricos, chicos, grandes, poderosos, débiles, hombres o mujeres. El valor de escuchar es un acto activo, y para dominarlo, debemos ser receptivos, saber oír consejos, y también saber escucharnos a nosotros mismos.

Antes de decidir aceptar o rechazar una idea, antes de discutirla, antes de comentarla, antes de negarla, ten certeza de que estás siendo objetivo. De otra forma, estás expresando un prejuicio emocional, no una opinión inteligente. Hablamos sobre conceptos, pero muchas veces nuestros pensamientos son vagos y sin fundamento. Sin una definición objetiva no podemos empezar ningún proceso intelectual. Define tus términos: Por ejemplo, ¿Eres una buena persona? ¿Cuál es la definición de "buena persona"? Para ello necesitas más que los sentimientos para determinar si estás logrando tu objetivo o no. Necesitarás tener una forma clara de medirlo; de otra manera, la gente puede actuar como quiera y creer que es "buena". Los terroristas que se detonan en aras de sus creencias, llevándose muchas vidas ajenas, piensan que ellos son "buenas personas", pero el problema es que están mal sus definiciones. Una vez que tengas una definición objetiva, puedes determinar si tu vida es congruente con esa definición. Una persona puede llegar a ver las cosas como desea, pero cuanto más claridad tenga, las verá de manera menos subjetiva.

Digamos que eres el pasajero de un auto que recorre una montaña llena de curvas a 110 kilómetros por hora. Mientras te agarras fuertemente temiendo por tu vida, volteas a ver al conductor y le dices: ¿No te estás arriesgando demasiado? Él contesta, "No, yo soy

valiente; no le temo a nada". Si eres lo suficientemente afortunado para vivir y contarlo, dirás "Este conductor es un imprudente". Así, el conductor se define a sí mismo como "valiente". Una tercera persona lo llama "arriesgado", y tú lo llamas un "loco imprudente". ¿Cuál de los tres tiene razón? TODO parte de las definiciones.

COMO LOGRAR ESCUCHAR PARA ENTENDER:

Aprender a escuchar significa también aprender a entender lo que escuchamos; nos permite aprender a entender los conceptos que manejamos. Así, cuando se nos presente algún problema, podremos tratar de resolverlo objetivamente. Adquiere el hábito de analizar qué es lo que está pasando a tu alrededor. Lo que sea que tome de tu tiempo -leer el periódico, una novela, tener una conversación, ver una película, pasear- debe ser productivo. Siempre define tu objetivo antes de hacer cualquier cosa. ¿Qué quieres lograr?

No tiene sentido estudiar si no sabes lo que has estudiado. No tiene sentido hacer algo si no sabes lo que quieres lograr. En otras palabras, no seas un zombie. No hay ninguna discusión si no sabes sobre lo que estás discutiendo. Al no prestar atención, podemos hablar por horas sin saber que es lo que estamos discutiendo. El escuchar adecuadamente y el entender con claridad los conceptos, nos permite evitar muchas discusiones inútiles. La próxima vez que te encuentres en una discusión, no tomes ninguna idea por dada, inclusive si crees que entiendes lo que significa. Escucha el mensaje detrás de las palabras. Frecuentemente la plática es sobre algo completamente diferente de lo que pensaste que era. Capta el mensaje, no sólo las palabras. Pregúntate: "¿Qué es lo que la otra persona realmente quiere decirme? ¿Qué es lo que quiere?" TODOS los libros sobre "Éxito en los negocios", así como TODOS los grandes abogados, a gritos enseñan "CALLATE LA BOCA Y ESCUCHA". Tampoco pienses en tu respuesta mientras que la otra persona habla; de lo contrario no podrás concentrarte en lo que realmente te está diciendo.

¿Alguna vez has estado en una conversación importante y has sentido que no podías dar a entender tu punto de vista? Comenzaste a gritar: "¿Estás escuchando lo que te estoy diciendo o no estás prestando atención? Pues a todos les puede ocurrir esto. ¿Cuántas veces pensamos que estamos escuchando a la otra persona y luego nos damos cuenta de que nuestra mente estaba en otro lado?"

Por medio del cuestionamiento al interlocutor, encontrarás que siempre hay algo más profundo sucediendo. Pregúntale a la persona: "¿Quieres decir que... Por favor dime si te entendí correctamente". De esta manera, al menos vas a saber que están discutiendo sobre el mismo asunto. Una vez que creas que entendiste la idea, haz el esfuerzo de repetirlo en tus propias palabras, así te forzarás a ti mismo a concentrarte en esa idea. Es una buena prueba para ver si entendiste el mensaje. Te ayudará a integrarlo y recordarlo.

Es importante saber escuchar, especialmente si el Todopoderoso es el que está hablando; debes entender exactamente lo que te está diciendo. Cuando hablamos de la Torá, estamos hablando de D-os y de eternidad. No podemos tolerar errores en esta área de la vida; un error en el entendimiento de la Torá es un error para la eternidad. Es como enviar un cohete a la luna. Si lo mandas en una cierta dirección y fallas en un pequeñísimo error, éste se perderá en el espacio. Definiciones adecuadas son especialmente importantes en esta área. Superficialmente, la Torá puede parecer muy simple. Sin embargo, sabemos por la tradición judía que los conceptos más profundos están contenidos en la Torá - comúnmente codificados en mensajes más simples-. Cada palabra es escogida cuidadosamente, por lo que es básico decodificar la clave. Aprender a escuchar y entender con claridad te permitirá entender qué es lo que D-os te está diciendo a través de la Tora.

Finalmente, hay todavía un paso más crucial. Siempre debemos preguntarnos: "Ahora que lo entiendo, ¿qué voy a hacer al respecto?" Cuando los Hijos de Israel recibieron la Torá, pronunciaron la famosa frase: *naasé venishmá* ("Haremos y Escucharemos"). ¿Acaso no era más lógico que dijeran primero escucharemos y después haremos? Una posible respuesta es que en un contexto en el que a traducción de la palabra *nishmá* es: "obedeceremos", los Israelitas expresaron que después de escuchar y entender, llevarían la Torá a la práctica.

← Viene de la página 10

LEE Y ESCUCHA PUNTOS DE VISTA CON LOS CUALES NO ESTÉS DE ACUERDO: Los Sabios Hilel y Shammai (Siglo I a.e.c.), fueron los líderes de su época. Hilel aún es considerado hasta este día como una prominente figura de la historia judía. Las academias que fundaron se vieron envueltas en cientos de disputas entre ellas respecto a cómo debía aplicarse la ley judía. Aunque la tradición judía siempre ha visto con buenos ojos el debate y la búsqueda de la verdad, se corría el riesgo de que las numerosas y divergentes reglas condujeran a un **cisma**. Por ello, como el Talmud nos relata (*Eiruvín 13b*) una voz celestial declaró que las leyes debían seguir el punto de vista de Hilel y sus discípulos ya que inclusive cuando estaban inmersos en una disputa, Hilel y sus seguidores eran “*amables y humildes*”, y *estudiaron tanto sus dictámenes como los de la escuela de Shammai, e incluso mencionaban las enseñanzas de la Escuela de Shammai antes que las suyas*. Este pasaje sugiere que Shammai y sus seguidores, seguros de que ellos poseían la verdad, ya no se molestaron en escuchar a sus oponentes, o discutir sus argumentos, lo cual los volvió menos impresionables y, probablemente, eso los condujo también a ser menos intuitivos (después de todo, ¿cuán intuitivo puedes ser si sólo estudias un aspecto del problema?). Debido a que la escuela de Hilel estudió los argumentos de sus oponentes, al expresar una regla estaban plenamente conscientes de los argumentos que se ofrecían en contra de su posición. Así, su humildad, los llevó a que, gracias a ser más inclusivos, también llegaron a tener mayor profundidad intelectual.

Todos podemos aprender una lección del comportamiento de Hilel y sus seguidores: no sólo leas libros y publicaciones que concuerden y refuercen tu punto de vista. Si así lo haces, nunca sabrás lo que creen aquellos que están en desacuerdo contigo (a lo mucho, conocerás sólo una pequeñísima parte de su opinión, presentada a ti por personas que, al igual que tú, no concuerdan con esas ideas). Sería bueno que las personas de diferentes denominaciones o posiciones políticas, leyeran regularmente revistas y periódicos de los grupos con los cuales se hallan en desacuerdo. Si no **escuchas** y analizas los puntos de vista opuestos a los tuyos, y si todos con los que hablas ven el mundo de la misma forma que tú, entonces adolecerás de pereza mental y serás intolerante. Eso pasa, muy a menudo, con las ideologías de izquierda y derecha, tanto en religión como en política. Las personas humildes no sólo son más agradables, sino que al final quizá sean las únicas que tengan algo importante que enseñar a las generaciones venideras.

De los mil quinientos sabios citados en el Talmud, aparentemente sólo uno se convirtió en hereje y dejó el judaísmo: Elisha ben Abuyá, un contemporáneo de Rabí Akivá, del siglo II. En una crisis de edad media, debida a razones que luego se volvieron leyenda, Elisha perdió la fe y dejó la observancia del Judaísmo. De manera entendible, los otros sabios dieron la espalda a Elisha por haberlos rechazado a ellos y su forma de vida. Dejaron de referirse a él por su nombre, insistiendo en llamarlo *Ajer*, “el otro”. Sin embargo, uno de los Sabios, Rabí Meir, antiguo discípulo y aún amigo de Elisha, se rehusó a abandonarlo. Siguió visitando a Elisha y trató de convencerlo de que regresara al judaísmo. Rabí Meir incluso citaba algunas de las enseñanzas de Elisha que aún consideraba valiosas. Cuando los demás criticaron a R. Meir por no repudiar a Elisha y las enseñanzas que había aprendido de él, Rabá bar Rab Shila, contemporáneo de Rabí Meir, lo defendió: “Rabí Meir encontró una nuez, comió su interior, y arrojó la cáscara” (*Hagigá 15b*). Cuando estamos en desacuerdo con otros en asuntos básicos, muchos de nosotros nos sentimos tentados a repudiar las enseñanzas de la persona en todos los demás aspectos. En la vida contemporánea, debemos recordar que los liberales tienen cosas que aprender de los conservadores, los conservadores de los liberales, los conservadores y reformistas de los ortodoxos y los judíos ortodoxos de los conservadores y los reformistas.

Hay una gran ventaja cuando nos convertimos en discípulos de Rabí Meir y aprendemos a comer el interior de la nuez mientras desechamos lo que se podría considerar la “cáscara”. Vivimos actualmente una época de una gran, creciente y peligrosa polarización. Las partes ya no se escuchan, ni aprenden que es lo que mueve al grupo “contrincante”. Estamos tan seguros de nuestra opinión y de la falta de mérito en las opiniones de los otros, que no **sabemos ni queremos escucharlos**. Los desastres, consecuencia de esta intolerancia, es además de la animosidad e incluso odio entre los grupos, que no se pueda avanzar en temas positivos e importantes en los que ambos grupos están de acuerdo.

De la tragedia sucedida en el episodio de Koraj y sus seguidores, podemos ver el alcance de NO escuchar al otro... y de lo que nos puede suceder al **no escuchar**.

Enviamos nuestro más sentido pésame a la familia
Shabot por la irreparable pérdida del

Sr. Salomón Shabot Lobaton Z'L

Padre del presidente del Comité Central
de la Comunidad Judía de México y querido
amigo **Marcos Shabot**, así como a su esposa
nuestra querida **Reneé**

Rosita y Benny Cohen



Comunidad Israelita
de Guadalajara, A.C.

Se une a la pena que embarga al
Sr. Marcos Shabot Zonana, Presidente del Comité
Central de la Comunidad Judía de México,
por la gran pérdida de su Padre
Don Salomón Shabot Lobaton Z'L

Que no sepan más de penas.



Voluntarias Judeo Mexicanas A.C.

Nos unimos a la pena que embarga a la familia
del **Arq. Marcos Shabot** presidente de CCCJM
por el fallecimiento de su señor padre

Sr. Salomón Shabot Z'L

Que la familia no sepa más de penas.



El Consejo Directivo, el
Patronato, el Equipo Directivo y la
Comunidad Escolar del Colegio
Hebreo Maguen David

Se unen a la pena que embarga a la familia
Shabot Zonana por la irreparable pérdida del

Sr. Salomón Shabot Lobatón Z'L

Expresamos a cada uno de sus familiares nuestro más
sentido pésame, con especial cariño al **Lic. Tony Shabot**,
Presidente del Consejo Directivo del Colegio y al
Arq. Marcos Shabot, Presidente del Comité Central.

Que no sepan más de penas.

La comunidad judía de **Túnez**

León Opalín*



La mayor parte de la población de Túnez, 98.0% de un total de 12 millones, son musulmanes, empero, ha existido una población judía en el sur de la Isla de Gerba durante más de 2,000 años. Según cuenta la leyenda, varias familias judías cruzaron el Mar Mediterráneo poco después de la destrucción del Templo de Salomón, hace más de 2,500 años y se instalaron en la isla tuneana de Yerba. Con ellos llevaban una piedra o una puerta –hay diferentes versiones– del templo y sobre ella construyeron una sinagoga, la Ghriba, que se ha convertido en lugar de peregrinaje anual para cientos de judíos de origen tuneano distribuidos por todo el mundo. En el recinto adyacente, varias mujeres ataviadas con vestidos tradicionales se esmeran en escribir sus peticiones a la Ghriba.

La fiesta de la Ghriba es una celebración reciente, de hace décadas, y es sobre todo una expresión de nostalgia de los judíos tunecinos. Se estima que más de 600 judíos vienen del extranjero cada año para sumarse a los 1,200 que residen en Yerba.

Como en el resto de los países árabes, en Túnez se produjo un importante éxodo influido por violentos conflictos en el Oriente próximo.

En todo el norte de África, se estima que hoy quedan 4,200 judíos, de una población de más de 600,000 en los años cuarenta. En Túnez son poco más de 1,500, respecto a los más de 100,000 de hace siete décadas.

En Yerba, el acoso de los musulmanes fue de menor intensidad, al principio, en relación a sus correligionarios del norte del país. En Túnez (capital) existen algunos matrimonios mixtos principalmente entre intelectuales, pero no en la isla.

En el barrio judío, las fachadas de la Hara Kabira están decoradas con dibujos peces y de la Menorá (el candelabro judío). A 90 km se encuentra Ben Guardane, la ciudad que decenas de combatientes terroristas del Estado Islámico intentaron asaltar hace unos meses. Existen riesgos de nuevos atentados por parte del Estado Islámico. Empero, “no son mayores que en otros lugares como Francia, pero de aquí ya no nos mueve nadie”, comenta Roger Bismouth, nonagenario empresario que desde hace décadas ejerce la presidencia de la Comunidad Judía de Túnez.

*Editorialista de El Financiero

Las personas que deseen publicar esquilas o avisos de descubrimiento de lápida favor de comunicarse a:

Tel: 55 5203 0446
55 5531 7601

e-mail.: ventas@keshher.org.mx
periodico@keshher.org.mx

BRASIL: LA COMUNIDAD JUDÍA MÁS ANTIGUA DE AMÉRICA

Mencjem Levine*

1ª de 2 partes



La fascinante historia de los judíos de Brasil.

No es Nueva York, Cincinnati o Filadelfia. La primera y más antigua comunidad judía de América se estableció en Brasil, donde los judíos sefardíes fundaron la primera sinagoga en Recife en 1636. Esta es la fascinante historia de los judíos de Brasil.



Descubrimiento portugués
1492 - 1624

Después de un siglo de descubrimiento y colonización exitosos, la monarquía portuguesa le dijo a Pedro Alvares Cabral en el año 1500 que llevara sus barcos lo más al oeste posible, para ver si podía encontrar una ruta alternativa a la India. Cabral acompañaba en este viaje al judío Gaspar da Gama como intérprete.

Gaspar fue "descubierto" por el famoso explorador Vasco da Gama en la India, donde Vasco da Gama se sorprendió al encontrar a un hombre blanco que servía como asesor de uno de los gobernantes locales. Vasco da Gama decidió que podía usar a alguien que hablara los idiomas orientales, por lo que decidió llevarse Lisboa a este hombre. Hizo que el judío se convirtiera al catolicismo y adoptara el nombre de Gaspar da Gama en deferencia al explorador.

Cuando Cabral viajó al Oeste, pensó que sería útil tener a Gaspar con él para conversar

con los nativos. Luego de cruzar el Océano Atlántico, llegaron a la tierra que eventualmente se conocería como Brasil. El primer hombre que pisó esta nueva tierra fue Gaspar. Desafortunadamente, su conocimiento de los dialectos indios no sirvió de nada para tratar de hablar con los brasileños, y fue entonces cuando comenzó la colonización portuguesa en Brasil.

Después de descubrir Brasil, los colonos portugueses se trasladaron hacia el oeste con la esperanza de descubrir oro y plata y ampliar su territorio. Eran conocidos como los *Bandeirantes* porque portaban una *bandeira* (bandera) con ellos. Según sus nombres, los registros sugieren que muchos de ellos eran *conversos*, judíos ocultos. Uno de los *Bandeirantes* más importantes fue Fernando de Noronha, un converso portugués con muchos contactos en la corte de Lisboa. Convenció a la corona para que le arrendara la tierra y que él les daría a cambio una madera llamada *Pau Brasil* que le proporcionaba un tinte y otros artículos preciosos que encontraría. La madera que envió le dio a la tierra el nombre de Brasil.

Los historiadores sugieren que su esquema de arrendamiento fue un esfuerzo para ayudar a los judíos portugueses al crear un lugar para que vivieran lejos de las crecientes amenazas de la Iglesia Católica y la Inquisición. Esto fue crucial porque después de que fueron expulsados de España en 1492 por el infame Decreto de la Alhambra, muchos judíos españoles se mudaron al cercano Portugal, donde fueron mucho más tolerantes con los judíos.

Pero este refugio llegó a su fin en 1497 cuando Portugal expulsó a sus judíos. En este punto, algunos de ellos se mudaron a los Países Bajos y otros intentaron mudarse a las colonias remotas, con la esperanza de alejarse lo más posible del gobierno centralizado y su Inquisición. Así, muchos cristianos nuevos o conversos se instalaron en Brasil, donde se beneficiarían del asentamiento de Fernando de Noronha.

Brasil holandés 1624-1654

En 1600, la Compañía Holandesa de las Indias

Orientales, que importaba especias y productos exóticos del Lejano Oriente, tuvo un gran éxito. Entonces Dtuch decidió crear una Compañía de las Indias Occidentales que importaría recursos naturales de Nueva York, las Islas del Caribe y Brasil, un importante productor de azúcar.

Los holandeses derrotaron a los portugueses en el noreste de Brasil y comenzaron a establecer allí un asentamiento holandés,



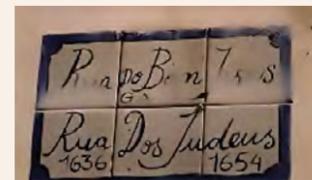
llamado New Holland. Los holandeses permitieron la libertad religiosa en New Holland. Como resultado, muchos *conversos* portugueses que vivían en las áreas de Brasil controladas por los portugueses se mudaron allí para convertirse nuevamente en judíos de pleno derecho. Doscientos judíos holandeses también formaban parte del asentamiento holandés original. Los judíos establecieron una variedad de negocios en New Holland y estuvieron particularmente involucrados en el desarrollo de la industria azucarera de Brasil.

La mayoría de estos comerciantes judíos vivían en la *Rua dos Judeus* - Calle de los Judíos. Fue en esta calle donde se construyó la primera sinagoga del hemisferio occidental en 1636. Se la llamó *Kahal Tzur Israel*, la Roca de Israel.

Los registros de la sinagoga muestran una comunidad judía bien organizada con una alta participación, incluida una escuela de Talmud Torá, un fondo de *tzedaká* y un comité ejecutivo de supervisión. En 1642, el rabino Isaac Aboab da Fonseca, un conocido rabino de Amsterdam, y Moses Raphael d'Aguilar llegaron a Brasil como líderes espirituales para ayudar a las congregaciones de *Kahal Zur* en Recife y *Magen Abraham* en Mauricio.

Conquista portuguesa de Nueva Holanda

Durante años, el asentamiento holandés prosperó, pero luego la Compañía de las Indias



Occidentales comenzó a perder interés en la colonia, ya que las ganancias eran menores que en otras áreas bajo su control. Los portugueses expulsaron con éxito a los holandeses de Brasil en 1654, luego de una guerra de nueve años.

En el Tratado de Guararapes, los portugueses se comprometieron a respetar la libertad religiosa de quienes decidieran permanecer en Brasil bajo control portugués. Sin embargo, en los años siguientes, los portugueses se retractaron de su palabra y acusaron a los judíos de herejía y los persiguieron.

En ese momento, 150 familias judías optaron por regresar a Amsterdam, pero otras se mudaron a áreas del hemisferio



occidental controladas por los holandeses. Veintitrés de estos judíos holandeses viajaron a Nueva Amsterdam, la actual Nueva York. Peter Stuyvesant era el gobernador de Nueva Amsterdam y no le gustaban los judíos. Pidió permiso a la Compañía de las Indias Occidentales para expulsarlos, sin darse cuenta de que un porcentaje de los accionistas eran, de hecho, judíos. Recibió una respuesta de Amsterdam diciéndole que tratara a "nuestros accionistas" con consideración.

Continuará....

*Aish Latino
*Rabino y CEO de la primera escuela judía más grande del centro de la ciudad, en San José California,
*Popular conferencista y escritor

A QUÉ LE TIRAMOS

Bernardo Tanur

Hay diversos foros y personajes, uno de los más conocidos Stephen R. Govey, que han hecho la ocupación de su vida el de dar proyecciones o conferencias y verdaderos talleres para exponer sus ideas sistematizadas respecto a cómo triunfar en la vida. Los objetivos primordiales son el mejorar especialmente a empresas de distintos tipos, para que de acuerdo a un estímulo de organización mística y entrega, así como del concepto muy popular y definitivamente importante de trabajar en conjunto para el éxito de las instituciones. La finalidad principal es la de obtener ganancias materiales. Esto obviamente se basa en que dichas organizaciones o empresas tienen oportunidades de progresar, por el hecho de tener, tranquilidad, paz y estímulos de distintos orígenes en el país donde ejercen que les facilitan obtener verdaderos éxitos.

Se requiere pues un país estable, ordenado a través de medios honrados y proceder con buena voluntad para que pueda haber ese equilibrio económico – político, y que dichos grupos puedan libremente proponer y ejercer sus sistemas con claras finalidades.

Este pequeño prefacio es para tratar un asunto preocupante en el mundo en que vivimos.

Con frecuencia recordamos aquél México de los 50's o inclusive de los 60's que era indiscutiblemente tranquilo, seguro y bastante estable, con los siempre inaccesibles retos de vencer a la pobreza.

Las cuestiones económicas que surgieron en los 80's y sobre todo entre el 94 y 95, hicieron que por corrupción, malos manejos, malos gobiernos, errores, o como ustedes quieran llamarlo, nuestro país cambió radicalmente, al grado que desapareció la clase media. De ahí surgió desde la antigua media y la media baja, sin olvidar la delincuencia del cuello blanco y la de la inmensa cantidad de gobernantes que estuvieron, están y estarán coludidos con grupos no gratos y mafias organizadas; factores evidentes que transformaron a México. Han hecho que surjan las grandes pandillas que actualmente asociándose con grupos organizados del país y del extranjero, viven del hurto, del asesinato y del secuestro.

Todo ello ha contribuido a perpetuar la inseguridad y el pánico en la sociedad.

El ganar, ganar, fuera de estos caminos; el triunfar como seres humanos en la ciencia o en el deporte, confiere una satisfacción distinta, que hace que el mexicano sienta un placer estimulante, distinto a lo que da el solo obtener un medio puramente material. Y une a la gente. ¿Por qué los partidos políticos con una ceguera incomprensible no se dan cuenta de que es el camino que deben conquistar?



Quando observamos un trabajo intenso de grupo, dedicado durante cuatro años a un objetivo, el de ser campeones y llegar a esa meta, pueden ser ganadores que con toda justicia obtuvieron. Entonces uno se pregunta ¿por qué no volver a la interlocución con nuestros congéneres? Por qué no volver a las reuniones francas, auténticas que nos dan satisfacciones no materiales sino tranquilidad de espíritu, envolviéndonos de nuevo en amistades sinceras y no convenencieras?

Muchos jóvenes nos enseñan una disciplina extraordinaria. A pesar de los golpes que recibieron del gigante vencido, soportaron empujones, golpes, injurias, sin romper su cordura, educación mental adquirida con tanto esfuerzo. A parte del gusto que me dio al ver a jóvenes mexicanos como campeones medité cómo éstos muchachitos nos dan un ejemplo de pudor de organización y de entrega que debe ser definitivamente repetitivo en todas nuestra esferas para tratar de cambiar a 180 grados las direcciones que ya sea por grupos políticos o malos empresarios nos acercan a conflictos jamás deseados ni soñados. Volvamos al profundísimo humanismo que también da enormes satisfacciones y verdadera unión entre los ciudadanos para poder alcanzar metas superiores.

Jamás lo extremo, jamás de fundamentalismo.

¿Dónde están esos líderes, que como con un conjunto minúsculo sean semejantes en obtener logros que alcancen algo de lo que es felicidad?.

Continuará...

¿Sabías que puedes estar al tanto de todas nuestras actividades?

Contáctanos a: www.kesher.mx

EN CUALQUIER CASO DE EMERGENCIA ¡LLÁMENOS!

- Acapulco
- Ciudad de México
- Cuernavaca
- Estado de México
- Valle de Bravo

CHEVRA HATZALAH MÉXICO
EMERGENCIA
58889999
52535253
YESHUAT ITZIAS

Tú puedes salvar una VIDA

"Quien salva una vida es como si salvara al mundo entero"

#TodosSomosHatzalah

JARDÍN DEL MAR

Sophie Goldberg

Sophie Goldberg acompañada por el escritor Francisco Martín Moreno, la excelentísima embajadora de Bulgaria en México Milena Ivanova y de su padre Alberto Bejarano presentó EL JARDÍN DEL MAR ante embajadores de varios países.

A través de EL JARDÍN DEL MAR, Sophie nos comparte el legado y la misión de transmitir la memoria del pasado, y el constante cuestionamiento a través de los vívidos relatos de su padre, aunados a su deseo de honrarlos.

El Director General de Penguin Random House Roberto Banchick, expresó

En el libro abundan reflexiones profundas sobre la vida y preguntas duras, atinadas, sobre el devenir de las personas, sobre la extrema maldad, la bondad, la lealtad, el amor, el poder de las familias, la esperanza, el exilio. Las reflexiones y preguntas de Sophie a lo largo del libro, están orientadas a la historia que narra, resuenan como trueno en esta época convulsa en la que nuevamente vemos tiranos tornar el poder, autócratas y hombres fuertes agredir e insultar a su población vecina, de líderes autoritarios y despiadados que con mentiras y falsas promesas y acusaciones invaden países. El libro de Sophie retrata vívidamente la tiranía nazi y hace visible la valentía de un pueblo que hizo lo que pudo para no descender a los abismos del horror antisemita del nacional socialismo.

Francisco Martín Moreno, escritor e historiador habla sobre el libro

"La historia que Sophie Goldberg relata en su reciente libro El jardín del mar, era imprescindible debido a que se trata de un pasaje distinto a los narrados sobre el Holocausto, donde a pesar de los sucesos, existieron testimonios de sobrevivencia y salvación... Goldberg describió que El jardín del mar está narrado por un niño entre seis y siete años quien es justamente el padre de la autora y le contó ese episodio de su vida, donde en la segunda Guerra Mundial en Bulgaria, vivió tres años escondido junto con su mamá y hermano... Es una historia que le urgía contar, habla de humanidad hasta en los momentos más difíciles, donde los búlgaros quienes no mandaron a sus ciudadanos judíos a los campos de concentración, se llenaron de valor y dijeron: no mancharemos las páginas de nuestra historia con esa sangre... La autora abunda que su libro "cuenta una historia de humanidad, que todos podemos ser mejores con nuestros semejantes, que en medio de las guerras podemos ser lo que Dios o el destino quería que fuéramos: hermanos. Este es un relato de salvación y supervivencia". Sophie Goldberg expresó que es precisamente en la actualidad cuando se debe voltear a los valores humanos. Es muy oportuno en este tiempo donde de alguna manera, en nuestros labios se desgastan los conceptos de paz, tolerancia e inclusión que usamos tanto en lo oral como en lo escrito, pero si hacemos un recuento de todas las migraciones que hay por violencia, son palabras que usamos a la ligera y que no ponemos en práctica".

Sophie Goldberg, autora de Lunas de Estambul y El Jardín del mar

"El odio no es lo más peligroso. Lo más peligroso es la indiferencia, dice la escritora Lauren Oliver. Después de leer esta frase, me atrevo a decir que lo que realmente distingue al hombre es la habilidad de sentir compasión por el otro y es justamente por ello que esta no es una novela más de la peor guerra que haya visto la humanidad. Esta es una historia extraordinaria que celebra que un pueblo entero no haya sido indiferente, celebra que a contracorriente de lo que sucedía en aquella Europa ensangrentada, Bulgaria decidió ennoblecer al hombre uniendo voluntades que permitieron ver, no sólo los principios de justicia, de derecho y de igualdad, sino también, y más importante aún, la humanidad y el respeto de la gente con la que estaban hermanados... Creo que a través de El jardín del mar, tenemos mucho que aprender del pueblo de Bulgaria. Por los millones que desaparecieron. Por los que sobrevivieron, que sus historias no sean olvidadas."



Dichos en Idish

Kleine hobn groise oyern.

(Lit.) Los hijos pequeños tienen oídos grandes.

(Sig.) Cuidado que los hijos chicos oyen muy bien.

LA AUTOESTIMA

- El orgullo es como el mal aliento: Todos se dan cuenta menos el que lo tiene
- Cuando reconozco mis debilidades, me volví fuerte, y yo puedo elegir cual quiero trabajar!
- Si la belleza no existe, cómo explicar mi existencia
- Vemos la realidad, de acuerdo a cómo nos sentimos o al estado emocional predominante

/Mauricio Fishleder

La autoestima la construimos desde que nacimos por la mirada de los otros significativos.
La voz externa se terminan transformando en nuestra voz interna!

El autoconcepto es cómo me veo a mi, como pienso de mi. En qué soy fuerte y en qué soy débil. Ese autoconcepto genera una autoestima, que es cómo me siento, con respecto a cómo me veo. Esta manera de pensarme y de cómo verme va a determinar cómo me siento. Si me siento con alta o baja estima. Y la autoestima es la plataforma de todo lo que queremos construir. Por que? Porque como nos vemos y cómo nos sentimos lo llevamos a todos lados: a la pareja, al trabajo, a los amigos; a los vínculos. Qué significa tener una buena autoestima? Todos tenemos aspectos positivos, virtudes, fortalezas (nómbreme 3) ahora tenemos 3 aspectos negativos: debilidades, vulnerabilidades nómbreme 3. Ahora qué significa tener una baja autoestima? Es no ver esa totalidad. Lo que hago es: tapo lo negativo y solo veo lo positivo, a eso se le llama narcisismo y lo negativo donde lo proyecto? En los demás "te equivocaste" "no sirves" "eres un idiota" y lo positivo lo agrandó: porque yo "yo yo yo" "Y solo yo" personas centradas solo en sí mismas! Tienen mucha estima? "No" tienen baja estima y un "yo inflado de aire" son las personas que se creen supermán: "yo soy el jefe" "yo doy las órdenes" "a mi nadie me va a decir lo que tengo que hacer", "yo no pido favores" y también tienen el síndrome de Santa Claus: "yo ayudo a todo mundo" yo salve a esa persona, el "ayudadicto", el omnipotente, que todo lo puede; no puede poner límites o decir no.

Qué pasa si yo solo veo mis debilidades: "no sirvo para nada", "soy un ignorante" "ayúdame por favor estoy muy mal"? "Pobre de mi que voy hacer"? Me pongo en el papel de víctima. Tener una mala autoestima es vernos parcialmente; y una buena autoestima es vernos en totalidad. Cuando yo puedo ver mis fortalezas y debilidades en su totalidad, tengo una buena autoestima, y al ver mis debilidades puedo aprender de ellas para pasarla de una debilidad a una fortaleza. Una buena autoestima no es solo, amarte valorarte, tú puedes. No. Una buena autoestima es: "esto si", "esto no", "esto puedo" "esto no puedo"; pero puedo pasar un defecto, a ser una virtud.

Cuanto mayor sea nuestra perspectiva de nosotros mismos mejor nos vamos a sentir. La autoestima nunca viene de afuera para adentro: como estuve? Me vi bien? Me aplaudieron? Es de adentro para afuera; es una construcción interna. ¿Por que nos cuesta vernos? Porque la autoestima es la suma de cómo nos vieron otros (papá, mamá, maestros, y cómo nos vemos nosotros. Cuando veo lo bueno también puedo ver lo malo. Y puedo saldar algo malo con algo bueno por ej. Soy impuntual, pero soy responsable. Puedo trabajar lo malo y pasarlo a lo bueno. Cuando alguien dice: "no me valoran! Léase: Es no me valoro! Cuando alguien está buscando validación externa es porque la voz interna está muy baja!

Una persona con buena autoestima reconoce sus errores, sus defectos, sus debilidades y vulnerabilidades y sabe pedir ayuda. Una vez le preguntaron a Einstein una pregunta de geografía y contestó: "no lo se; pero puedo preguntarle a alguien que si sabe!".

Es reconocer qué hay cosas, que sé que puedo hacer; y hay cosas que no se y que no puedo hacer!

Por eso es muy importante nunca ponernos arriba de los demás, ni abajo de los demás! Ni poner a nadie arriba: el gurú el maestro, el ídolo, no. Ni poner a nadie abajo; sino a lado ya que todos

tenemos cosas que hacemos bien, cosas que hacemos regular y cosas que hacemos mal! Y a partir de allí construir nuestra vida.

Hay un chiste muy simpático con respecto a la autoestima: un hombre puso un cartel en su tienda que decía: "Se vende pescado fresco" empieza a tratar de vender y llega un hombre y le dice discúlpeme ud. Me está faltando al respeto a mi! Y le contesta como yo a ud. Ni lo conozco.! Porque pone "se vende pescado" fresco? Porque aclara fresco? Acaso está malo, descompuesto, echado a perder el pescado? No! Entonces porque aclara lo obvio? Tiene ud. razón! Toma la escalera y borra fresco. Pone "se vende pescado" Viene otro cliente y le dice otra vez ud. Me está tratando de ver la cara? ¿Por qué? Porque aclara lo obvio "Se vende" es obvio que se vende!! Tiene ud. razón agarra la escalera y pone. "Pescado" y viene otro y dice ud. Me está tratando de idiota? Y el pescadero le pregunta: si es pariente de los 2 anteriores?. Es obvio que vende pescado hay un olor insoportable a pescado en toda la calle. Tiene ud. razón. Y dice este viejo chiste que nunca vendió nada. Moraleja; Haz tu propio cartel porque si dependes de la mirada externa, cada uno te va a decir que está bien y que está mal. No te ha pasado que te encuentras con alguien y te dice: que te pasa hoy te ves muy serio? Te ves enfermo? O que reflexivo estás; en qué piensas? Otro te dirá; "yo te conozco ese gesto, estás preocupado!"! Otro "yo conozco esa mirada está triste"! Nadie realmente sabe cómo te sientes! Hay algunos que te ven mal, otros que se burlan y te atacan. Hay el que te trata de animar, hay el que se cree el experto "mira esto lo tienes que ver así" hay de todo y escucharás múltiples voces a favor o en contra de tu persona; pero lo importante es cómo tu te sientes y te ves a ti mismo. Y que es lo que de verdad quieres y no lo que los demás quieren de ti. Éxito interior es tu sentir en paz por dentro. Éxito exterior es lo que ven los demás de ti(poder fama, prestigio, influenciad, reconocimiento.)

Cual es tu puntaje con respecto a tu autoestima del 1 al 10? El número nos ayuda a ubicarnos. Hoy podemos ponernos un puntaje y mañana tal vez otro.

No es algo fijo y no es tienes o no tienes autoestima sino que es algo que vamos construyendo cada día y que va variando. Puedes tener un buen puntaje en un área y un mal puntaje en otra área.

Siempre que una persona llama la atención, alardea, presume, se pavonea, es porque se siente menos, o inseguro en esa área! Y queda pedante, insoportable.

No valemos por lo que creemos ser, hacer o tener! Ni por lo que sabemos. Sino por ser seres humanos.

Usa la técnica de "Y" cuando te critiquen. Pero lo más poderoso es aprender a amarte a ti mismo; nadie te podrá derribar y lo irradiarás a los demás. Les guste o no les guste!

Finalizó con estas 2 frases:

- La salud es el silencio de los órganos-

-Una persona con autoestima pasa en silencio por la vida, porque sabe lo que vale y no tiene por qué gritarlo a los cuatro vientos!!-

-Dime de qué presumes, y te dire de lo que careces"-

EL HILO ROJO

Jennie C. de Serur

El hilo rojo es de hecho, una costumbre muy antigua. Tan antigua que se pierde en la historia de los tiempos. Surgió en Israel- en Jerusalem muchas de las personas que piden caridad en las calles ofrecen un hilo rojo a cambio de la donación. Sin embargo, ha sido retomada por muchas culturas, desde la árabe hasta las de influencia oriental. Se encuentran hilos rojos, pulseras rojas, dijes rojos y listones rojos en casi todas las civilizaciones. Invariablemente, se trata de un amuleto de protección contra el mal de ojo o simplemente contra “el mal”.

El origen de la costumbre es proteger contra el mal de ojo. ¿Qué es el mal de ojo? Es la energía de la envidia. Cuando alguien ve (con sus ojos) que otra persona tiene algo que le gusta mucho o algo que quisiera tener, surge un deseo de tener lo que el otro tiene, sólo que viene acompañado de envidia y coraje (por qué yo no lo tengo y él sí) y, consciente o inconscientemente, hay un deseo de que el otro no lo tenga (y que lo tenga yo).

En Medio Oriente, por ejemplo, las mujeres no dejan que extraños miren a sus bebés en la calle. Los llevan cubiertos para que al mirarlos otras mujeres o personas en general no los dañen. Es más, no los sacan a la calle durante las primeras semanas de vida.

¿Cuál es el planteamiento del hilo rojo? ¿Por qué funciona? El Centro de Kabbalah, institución que puso el hilo rojo de “de moda”, explica que la tradición tiene que ver con la Matriarca Raquel (Rajel Imeinu).

Rajel, como se dice en hebreo, la esposa amada de Jacob (el padre de las doce tribus), es la protectora del pueblo de Israel. Ella murió al dar a luz a Benjamín, en el trayecto de regreso a Jerusalem. Rajel se distingue y es considerada como “la madre amorosa” por antonomasia.

La tradición es llevar el hilo rojo de lana a la tumba de Rajel, en Beit-Léjem, y allí impregnarlo con la energía de protección que emana de su tumba. Se enrollan varios metros de estambre al tiempo que se dicen 101 oraciones (en arameo) sin cesar y así queda impregnado.

Siguiendo las instrucciones kabalistas, el hilo se coloca en la mano izquierda de la persona y al ponerlo se recita la oración Ana Bekoaj, mientras se hacen siete nudos. La meditación que hace quien coloca el hilo es crucial.

Ahora bien, el hilo sirve, pero también es cierto lo que dice la Kabbalá: la mejor manera de protegerse contra el mal de ojo (y contra todo el mal) es el propio estado de conciencia y la conexión personal con la Luz, con la energía de dar y compartir, y con un permanente deseo de salir de uno mismo y ver por los demás. El hilo rojo entonces puede ser un buen recordatorio de ello.

Terapia Transpersonal

Celia Tuachi de Kamkhaji

i Cuándo escuchas la palabra terapia piensas directamente en un psicólogo y en muchas connotaciones negativas que esto puede traer?

¿Te sientes incapaz, paralizado, tienes un problema y tiendes a culpabilizar a todos a tu alrededor?

Te tengo noticias:

Buscar ayuda no quiere decir que eres menos, o que no puedes sólo con tus problemas ¡Todos lo contrario! Significa que estás buscando quererte, desarrollarte y que has tomado el primer paso para ser realmente feliz.

En la vida nos encontramos en constante evolución y está en cada quien el poder de fluir y expandirse, o por el otro lado atorarse. Si te paralizas detienes tu desarrollo, y es ahí donde surgen síntomas que te llevan a pensar que algo esta mal.

Seguramente nunca lo habías escuchado, pero muchos de nosotros crecemos con heridas de la niñez y creencias falsas que nos limitan. Esto afecta y provoca un impacto en nuestra conducta, por consiguiente en todas las áreas de la vida.

Muchas veces las peleas con la pareja o los problemas en el trabajo esconden un trasfondo, en el que nuestro “yo interior” está muy involucrado.

“La terapia transpersonal tiene como objetivo llevarte a un nivel profundo de expansión de la consciencia”

En el fondo, esta terapia te ayuda a desarrollar tu capacidad de hacerte responsable de ti mismo, de tus relaciones y experiencias, sin culpabilizar al entorno por lo que le sucede; comprendiendo y tomando a la “adversidad” como oportunidad de cambio y desarrollo personal.

Asímismo, busca la integración de los distintos aspectos físicos, emocionales, mentales, y la trascendencia hacia el nivel espiritual, del ser; desplazando los intereses personales desde su ego hacia valores superiores.

Todo esto te ayudará a que se produzcan cambios en tu interior, lo cual verás reflejado en el plano amoroso, profesional, social, etc.

¡Date la oportunidad de crecer y trascender!



WIZO Y SU INFLUENCIA EN LA SOCIEDAD ISRAELÍ

/Lizette Mussali*

La Sra. Anita Friedman, presidenta del Ejecutivo de WIZO Mundial, informó sobre un logro de gran importancia impulsado por WIZO: la legislación iniciada e intensamente impulsada por WIZO: el Proyecto de Ley de Igualdad Salarial para Mujeres y Hombres, que fue aprobado en la Knesset.

Esta ley obliga a los empleadores con importantes números de trabajadores a publicar un informe anual que detalle las brechas salariales entre sus empleados masculinos y femeninos.

Esta transparencia ayudará a las mujeres a lograr la justicia y la igualdad en sus salarios.

La fecha límite para publicar esta información se fijó para principios de este mes, y numerosas empresas e instituciones israelíes dieron a conocer sus informes con datos sobre las brechas salariales entre hombres y mujeres en su fuerza laboral, lo que atrajo una amplia cobertura de los medios de comunicación, creando un fuerte enfoque público sobre este tema. No cabe duda de que esta exposición y transparencia contribuirán a reducir esas brechas, a donde sea que existan.

Este ya es un logro concreto, afirmó la Sra. Friedman, para promover los derechos de las mujeres en el lugar de trabajo, que implica un tema de gran importancia moral y práctica para la sociedad y la economía de Israel, siendo WIZO, con orgullo, responsable de él.

De esa manera se suma esta meta alcanzada, a otras iniciativas de ley que WIZO, como una organización que apoya a aquellos grupos vulnerables de la sociedad, ha promovido y ha puesto

en los centros de debate de la política israelí. Algunos ejemplos serían cuando, en los primeros años de la creación del Estado de Israel, la licenciada y voluntaria WIZO, Raquel Kagan, puso en la agenda de la Knesset la reforma a la ley sobre las herencias, que databa de la época de la Palestina otomana, la cual no permitía a las mujeres heredar. Después de un tiempo, gracias a la insistencia de la Sra. Kagan, esta ley cambió y le dio los mismos derechos a hombres y mujeres respecto a las herencias. Desde ese momento comenzó la lucha por la igualdad de sexos.

Otra iniciativa muy importante y, a la vez, necesaria fue aquella que hace unos años promovió WIZO para recibir el subsidio y la responsabilidad gubernamental de cualquier niño a partir de los tres años de edad (anteriormente empezaba a los seis años). Después de algunos años de arduo trabajo, esta iniciativa se convirtió en una ley que ayudó, desde ese momento, a todas las madres o padres, que se veían impedidos a trabajar, al no poder contar con este apoyo en las guarderías, escuelas o espacios educativos para niños de tres a seis años.

WIZO se ha preocupado por estar representada en la Knesset por personas que se han preparado y profesionalizado a través de talleres y cursos que WIZO imparte, para poder dinamizar este tipo de temas, tan importantes y sensibles en todas las sociedades. Es por eso que, definitivamente, somos una organización con una cercanía especial al Ministerio del Bienestar Social de Israel, y ejemplo en diversas áreas educativas. Así mismo, nuestro trabajo se reconoce en todos aquellos países en los que se han creado federaciones WIZO.

*Comité de Difusión WIZO - México



HALLAN MECANISMO PARA HACER INOFENSIVAS CÉLULAS CANCEROSAS DE LA SANGRE

Equipo hispano-israelí encontró un mecanismo para hacer que las células cancerosas de la sangre sean inofensivas.

La investigación que permitió hacer el descubrimiento fue dirigida por científicos de Barcelona, España, con una participación significativa de expertos del Departamento de Genética Humana y Bioquímica de la Facultad de Medicina Sackler de la Universidad de Tel Aviv, en Israel.

En el cáncer, las células sanas se transforman en malignas con características muy diferentes, como la capacidad de dividirse de forma descontrolada.

La leucemia es un grupo de cánceres de la sangre que generalmente comienzan en la médula ósea debido a la falta de células sanguíneas normales y crean una gran cantidad de anormales. Los síntomas pueden incluir sangrado y hematomas, dolor de huesos, fatiga, fiebre y un mayor riesgo de infecciones.

Aunque es el tipo de cáncer más común en niños, más de 90 por ciento de todas los tipos de esta enfermedad se diagnostican en adultos.

Los investigadores publicaron sus hallazgos en la revista Leukemia bajo el título Remodelación del panorama del ARN m6A en la conversión de células de leucemia linfoblástica aguda en macrófagos.

Los resultados experimentales mostraron que la inversión de las células malignas en macrófagos implicó una tremenda revisión en los cambios químicos que ocurren en su ARN mensajero, los transportadores que ayudan a formar las proteínas. Los cambios afectaron especialmente la distribución de una marca epigenética denominada adenina metilada. Este cambio en el ángulo formado entre dos enlaces químicos adyacentes de estas moléculas provoca la inestabilidad de las proteínas que definen la leucemia, al tiempo que favorece la aparición de micrófagos, proteínas características de las células normales que están naciendo.

Conoce Proyecta Trasciende

Tenemos 45 opciones
para respaldar
tus sueños.

¡Inicia tu proceso en línea desde
casa escaneando este código!



CAMPUS NORTE

+52 (55) 56270210 ext. 8214 o 8635

CAMPUS SUR

+52 (55) 56288800 ext. 227 o 801

@AnahuacMexicoPreuniversitario

@vidaanahuac

LICENCIATURAS

Actuaría
Administración Pública y Gobierno
Administración Turística
Administración y Dirección de Empresas
Arquitectura
Artes Visuales
Biotecnología
Comunicación
Derecho
Dirección de Empresas de Entretenimiento
Dirección de Restaurantes
Dirección del Deporte
Dirección Financiera
Dirección Internacional de Hoteles
Diseño de Moda e Innovación
Diseño Gráfico
Diseño Industrial
Diseño Multimedia
Economía
Finanzas y Contaduría Pública
Gastronomía
Historia
Inteligencia Estratégica
Lenguas Modernas y Gestión Cultural
Médico Cirujano
Médico Cirujano Dentista
Mercadotecnia Estratégica
Música Contemporánea
Negocios Internacionales
Nutrición
Pedagogía Organizacional y Educativa
Psicología
Relaciones Internacionales
Responsabilidad Social y Sustentabilidad
Teatro y Actuación
Terapia Física y Rehabilitación

INGENIERÍAS

Engineering Management
Ingeniería Ambiental
Ingeniería Biomédica
Ingeniería Civil
Ingeniería Industrial para la Dirección
Ingeniería Mecatrónica
Ingeniería Química
Ingeniería en Sistemas y Tecnologías de Información

LICENCIATURA EMPRESARIAL

Administración de Negocios

Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la Secretaría de Educación Pública por Decreto Presidencial publicado en el D.O.F. el 26 de noviembre de 1982.

Grandes líderes y mejores personas

ANÁHUAC



CHMD

GANMAGUEN

El lugar donde **papás** y **maestros** trabajamos en conjunto para **desarrollar habilidades socioafectivas, del aprendizaje y nuestra identidad.**

ESTAMOS LISTOS PARA RECIBIRLOS, NO TE QUEDES FUERA.

CONTACTO

alevy@chmd.edu.mx

5552462600

Ext.1619



■ ¡JUNTOS, ILUMINANDO CAMINOS!