

Abordar la vergüenza

Hablemos del elefante en la habitación: VERGÜENZA. ¿Recuerda en la película *La princesa prometida* (*The Princess Bride*) cuando la anciana afuera del castillo comienza a gritar: “¡Qué vergüenza! ¡Qué vergüenza! ¡Qué vergüenza!” Bueno, eso no es lo que vamos a hacer aquí. Sin embargo, es posible que si está aquí hoy en este retiro, probablemente haya estado batallando con sus finanzas por un tiempo y quizás sienta un poco de vergüenza por ello. El propósito de poner esta gran palabra roja en la pantalla NO es hacer que se sienta avergonzado, sino ayudarlo a reconocerla, etiquetarla y abordarla.

“La vergüenza es universal. Todos la sentimos. Entre menos hable de eso, más lo siente”.
- Dra. Brené Brown

Esta cita es de la Dra. Brené Brown, profesora investigadora de la Universidad de Houston. Ella estudia el valor, la vulnerabilidad, la empatía y la vergüenza. La Dra. Brown define la vergüenza como “el miedo a la desconexión”. Desconexión social. Es el miedo a que haya algo en mí que sea defectuoso, lo que me hace inaceptable. Este sentimiento universal de vergüenza es el miedo a perder las conexiones con los demás o, para empezar, a no establecer conexiones nunca.

Dios nos programó para la conexión, pero la conexión con los demás no está garantizada en esta vida. Por eso somos vulnerables. ¡De ahí el miedo! La pregunta fundamental que todos nos hacemos es esta: “¿Hay algo en mí que, si otras personas lo saben o lo ven, me hace indigno de tener una conexión?”

“¿Hay algo en mí que deba ocultar para ser aceptable?”

“¿Hay algo en mí de lo que espero que nadie se entere, para que otros piensen que soy digno de una conexión?”

“¿Hay algo en mí que me haga inherentemente indigno de amor?”

La vergüenza es diferente a la culpa. La culpa es un sentimiento de remordimiento por **hacer** algo malo o **no hacer** algo bueno. La vergüenza, por otro lado, es el sentimiento de que soy malo por lo que hice o no hice.

La culpa dice “**hice** algo malo”.

La vergüenza dice “**soy** malo”.

La voz de la vergüenza en nuestras cabezas tiene dos mantras:

1. No eres lo suficientemente bueno.
2. ¿Quién te has creído?



Como ministros y cónyuges de ministros, no somos inmunes a la vergüenza. Escuchamos la voz de la vergüenza diciendo: “No estás calificado para administrar las finanzas de la iglesia”.

“¿Quién eres tú para predicar sobre la mayordomía financiera cuando tienes tantas deudas?”

“Nunca saldrás de este hoyo financiero”.

“¿Qué pensaría la gente de la congregación si supiera?”

“¿Qué pasa conmigo? ¿Por qué no puedo llegar al fin del mes?”

“En este momento de mi vida, debería haber...”, (complete el espacio en blanco).

Cuando escuchamos las voces de la vergüenza en nuestras cabezas, cuando sentimos ese sentimiento de indignidad que se hunde en lo más profundo de nuestras entrañas, tememos la desconexión. Nos sentimos vulnerables. ¿Y qué hacemos la mayoría de los estadounidenses cuando nos sentimos vulnerables? ¡Nos PARALIZAMOS! Somos la cohorte de adultos más obesos, más adictos y más endeudados de la historia. Y si no nos paralizamos, nos PERFECCIONAMOS. Perfeccionamos nuestros cuerpos. Perfeccionamos nuestros hogares. Perfeccionamos a nuestros hijos. Perfeccionamos nuestras iglesias.

Entonces, ¿cuál es el antídoto para la vergüenza? ¿Qué disminuirá la vergüenza? ¿Qué acabará finalmente por disolver la vergüenza? Es la empatía. Empatía: bondad hacia nosotros mismos, autocompasión—eso es lo que se necesita para superar la vergüenza. Brené Brown dijo que debemos tener compasión con nosotros mismos primero y luego con los demás, porque no podemos tratar a los demás con amabilidad si no podemos tratarnos con amabilidad a nosotros mismos. Suena muy similar al mandato de Cristo de “amar a los demás como a nosotros mismos”.

Tenemos que amarnos y aceptarnos a nosotros mismos como somos, donde estamos, con todas nuestras limitaciones, defectos y fracasos. Tenemos que tratarnos con amabilidad y compasión, especialmente en aquellas áreas en las que sentimos vergüenza. Cuando nos aceptamos con amor y nos permitimos ser imperfectos, nos liberamos para ser vulnerables. Nos liberamos para arriesgarnos a ser auténticos con los demás. La clave para liberarnos con el fin de encontrar conexiones con otros está en ser realmente vistos y conocidos en lugar de escondernos en la máscara que nos hemos puesto para ocultar nuestra vergüenza.

La vergüenza tiene algunas diferencias de género. En las mujeres tiende a tratar de estar a la altura de **expectativas contradictorias**. “Hazlo todo. Pero debes hacerlo perfectamente. No dejes que te vean sudar”. En los hombres tiende a tratar de estar a la altura de una **expectativa singular**. “Sé fuerte. Sé el héroe. Nunca seas percibido como débil.”

¿Por qué sacar a colación la vergüenza al comienzo de un retiro sobre finanzas? Lo menciono porque sospecho que su situación financiera le provoca vergüenza. La mía lo hizo.

[Comparta su propia historia de desafíos financieros, vergüenza y victorias. O pida que uno de los miembros del personal del retiro comparta la suya.]

[Testimonio de los retiros originales True North]

[Pastor] Durante mucho tiempo, estuve realmente avergonzado de nuestra situación financiera. Recuerdo que me sentí verdaderamente avergonzado y apenado cuando tuve que anotar nuestra deuda en mis papeles de solicitud de licencia y ordenación. Me preocupaba ser el único con tanta deuda. Me preguntaba si se me podrían negar la ordenación debido a mi mala gestión financiera. Después de todo, Dios nos llama a ser buenos mayordomos y las Escrituras están llenas de amonestaciones para vivir con sencillez y dar generosamente. La deuda complica la vida y ciertamente dificulta la capacidad para ser generoso. Los proverbios, a menudo, hablan de la tontería de tener deudas y de la sabiduría de manejar bien las finanzas.

Las voces de vergüenza en mi cabeza decían: “No eres lo suficientemente bueno”. “¿Quién te crees que eres para ser un líder en la iglesia con toda esta deuda?” Como pastor del personal a cargo del discipulado de adultos, recuerdo que mi pastor principal me entregó un plan de estudios de *Crown Financial* y sugirió que esto podría ser algo bueno para ofrecerlo en la iglesia. Lo miré y la vergüenza se apoderó de mí. Pensé para mis adentros: “¿Cómo podría alentar a la gente a hacer esto, y mucho menos enseñar esto, cuando mis propias finanzas son un desastre? Qué hipócrita sería”. Así que dejé el plan de estudios en un segundo plano. Lo evité. Nunca se lo mencioné a ningún líder de grupo pequeño. Descubrí que sólo mirar la carpeta con la información del plan de estudios era suficiente para hacer que la vergüenza volviera a surgir. Mi vergüenza me impidió alentar la mayordomía financiera bíblica. Le hice un deservicio a la iglesia a la que servía. Mi situación financiera ciertamente afectó mi capacidad para liderar como pastor. Quizá también afecte la suya.

La vergüenza que sentí por mi situación financiera me impactó como pastor, pero también tuvo un gran impacto en mi hogar. Dicen que el dinero es una de las mayores áreas de conflicto en un matrimonio. Sin duda, eso es parte de nuestra historia matrimonial.

[Cónyuge] Bueno, cuando pienso en mi historial financiero, a menudo pienso en el mito griego de Sísifo. Él era el dios griego que tenía que empujar una roca hasta una montaña. Luego, cuando estuviera cerca de la cima, la piedra volvía a bajar y se veía obligado a empezar de nuevo. Hizo esto por toda la eternidad. Mi relación con el dinero, por supuesto, comenzó cuando era niño. Crecí en una familia de lo que ahora llamamos “los trabajadores pobres”. Creo que, durante toda su vida, mi madre nunca entendió el asunto del dinero. Siempre que entraba dinero a la casa, simplemente se gastaba en la crisis del momento. El día más feliz del año era el día en que llegaba la devolución de impuestos. Duraba un día. Recíbelo, gástalo.

También estaban las presiones religiosas que decían que tener dinero y ser rico era malo. Ser pobre era ser como Cristo. Recuerdo vívidamente la maldad de los jeans *Jordache* azules y los zapatos de diseñador que nos enviaban directamente al infierno.

De ahí, fui a la universidad e irónicamente me convertí en un estudiante de negocios que aprendía sobre finanzas, mercados de valores y contabilidad. Aquí está la parte que nadie menciona: la educación empresarial de pregrado no se traduce en administración financiera personal como todos lo suponemos.

Trabajé de tiempo completo para pagar la universidad y ganaba \$4.25 dólares por hora, la mayor cantidad de dinero que he ganado en mi vida. No hace falta decir que no manejé muy bien mi nueva riqueza. Me gradué de la universidad con una deuda importante debido a los préstamos estudiantiles y luego me casé. Fue entonces cuando aprendí otra gran lección en finanzas: la deuda de ella más la mía es mucha deuda. La única forma de arreglar eso, por supuesto, era cargárselo a nuestra luna de miel.

Como ambos estábamos trabajando y nos dimos cuenta de que tanta deuda era mala, pasamos los dos años siguientes dedicando todo nuestro dinero a pagar deudas y préstamos estudiantiles, y salimos de la deuda. Luego, llegó nuestro hijo Matthew y decidimos convertirnos en un hogar de un solo ingreso, para que mi esposa pudiera quedarse en casa. El problema fue que, además de tener un hijo, en realidad nunca cambié mis hábitos de gasto. Así que, naturalmente, volvimos a endeudarnos.

Eso es lo que quiero decir con sentirme como Sísifo: me endeudo, me siento atrapado por eso salgo de deudas; me siento bien por eso vuelvo a endeudarme; me siento mal por eso y cuesta arriba empujo la roca sólo para que vuelva a rodar hacia abajo.

Lo que sustentaba todo esto era mi comprensión de lo que significa mantener a mi familia. Crecí en un hogar monoparental, por lo que todo lo que sé sobre ser esposo o padre fue de la escuela dominical y *Enfoque a la familia (Focus on the Family)*. Así que entendí que “proveer para mi familia” significaba que tenía que hacer el presupuesto. Entonces, se hice un presupuesto en estas enormes hojas de papel contable en un cuaderno. Hablamos con mi esposa sobre lo que debería ser; pero en realidad no era un presupuesto colaborativo. Al final, gran parte terminó siendo una mirada histórica sobre cómo fracasé. De hecho, lo único que se hizo bien en ese tiempo fue que sin importar lo que pasara, siempre íbamos a pagar el diezmo y eso fue por insistencia de mi esposa.

¿Adivine por qué tema peleábamos, y mucho?

En resumen:

- ▶ desde el principio, no entendía nada del dinero,
- ▶ pensé que tenía conocimiento al respecto,
- ▶ tuve una enseñanza pobre sobre lo que dice la Biblia del dinero,
- ▶ insistí en tener el control porque Dios lo dijo,
- ▶ y no me gustaba decirme que no a mí mismo (o a mi esposa).

Por lo tanto, el ciclo de la vergüenza estuvo en plena vigencia durante décadas de empujar la roca cuesta arriba para salir de la deuda. Volví a endeudarme, me sentía mal, avergonzado, apenado y enojado y comenzaba a empujar la piedra hacia arriba de nuevo, y hacia abajo y hacia arriba y hacia abajo y hacia arriba....

No sé si hubo un punto en el que todo esto cambió. No me desperté con un nuevo plan que Dios me diera en un sueño ni nada por el estilo. Me llevó mucho tiempo, pero había varios aspectos que tratar con los problemas del dinero.

1. Necesitaba asesoramiento personal para lidiar con mis problemas. Tenía que aceptar eso.
2. Trabajar en la reconstrucción de mi relación con mi esposa.
3. Tuve que aprender que no tener dinero para unas vacaciones lujosas o coches nuevos u otras cosas no significaba que fuera un fracaso como hombre.
4. Necesitaba aprender a cooperar y no tener el control. Mi esposa es muy inteligente, talentosa y orientada a los detalles, por lo que mi insistencia en ser el “encargado del presupuesto” era simplemente absurda. Ninguno de los dos estaba trabajando en nuestras fortalezas. Dejar ir eso fue un gran paso. Sigo involucrado en el proceso presupuestario, pero mi esposa puede planificar el futuro y crear escenarios sobre lo que luego, juntos, podemos tomar decisiones.
5. Hubo algunas cosas educativas que fueron muy útiles. Tuve que tragarme mi orgullo y tomar el curso “peatonal” de Dave Ramsey, que resultó ser de gran ayuda. Eso nos dio un lenguaje con un enfoque externo que podíamos usar para hablar sobre dinero, que no fuera personal. Sólo era dinero. Y el plan era algo que podíamos acordar seguir.

No todo es perfecto, pero en este punto estamos esencialmente libres de deudas, con una hipoteca. Tenemos un presupuesto sólido y realista cada año que nos permite tomar decisiones juntos. Estamos muy, muy atrasados en el ahorro para la jubilación, pero ahora vamos en la dirección correcta. Siento que ahora tengo más esperanza y menos vergüenza y pena.

Fundamentos para la mayordomía bíblica

Mi tema de esta mañana, “Fundamentos para la mayordomía bíblica”, es tan abrumador de abordar como significativo de compartir. Se han escrito cientos de libros y se han predicado millones de sermones sobre el tema. Con eso en mente, quiero centrarme en la primera palabra, “fundamentos”. Mi intención es presentar una visión de la mayordomía bíblica en una imagen simple, pero no simplista.

En la encuesta de 2016 realizada por *Nazarene Research* (investigaciones nazarenas) que condujo a la creación de la Iniciativa COMPASS, hubo algunos descubrimientos interesantes sobre este tema de la mayordomía bíblica. En las respuestas que recibimos, más del 95% de los ministros nazarenos considera que la enseñanza de la mayordomía bíblica en el área de la administración financiera es absolutamente esencial para el discipulado. La respuesta de los líderes laicos a esa pregunta arrojó que más del 88% estuvo de acuerdo. Sin embargo, mientras que el 60% de nuestros pastores principales dijo estar de acuerdo o muy de acuerdo en que era una “alta prioridad”, sólo el 45% se sentía “bien calificado” para enseñarlo y menos del 23% de las iglesias tenían algún plan en marcha para enseñar los principios bíblicos de mayordomía de la administración financiera. El enfoque principal fue predicar periódicamente sobre la mayordomía bíblica en términos generales, o específicamente sobre el diezmo. También fue interesante notar en nuestra investigación que la impresión de los líderes laicos era que escucharon abordarse el tema con menos frecuencia de lo que los ministros dijeron que realmente lo predicaron o enseñaron. Por lo tanto, pastores, pueden tomar nota de que lo que creen que están predicando o enseñando no siempre se escucha o se recuerda.

Aquí hay algunas estadísticas más sobre lo que los pastores dicen que predicán en comparación con lo que escucha la congregación:

Pastores	Líderes laicos
¿Con qué frecuencia predica o enseña sobre la administración financiera bíblica?	¿Con qué frecuencia ha escuchado predicar o enseñar sobre la administración financiera bíblica?
Mensualmente: 6.5%	Mensualmente: 1.3%
Trimestralmente: 18.5%	Trimestralmente: 16.9%
1-2 veces al año: 54.6%	1-2 veces al año: 45.5%

Pastores	Líderes laicos
¿Con qué frecuencia predica o enseña sobre el diezmo?	¿Con qué frecuencia ha escuchado predicar o enseñar sobre el diezmo?
Mensualmente: 10%	Mensualmente: 3.9%
Trimestralmente: 25%	Trimestralmente: 16.9%
1-2 veces al año: 53%	1-2 veces al año: 56%

Uno de los objetivos de la Iniciativa COMPASS es proporcionar un mejor acceso a materiales excelentes tanto para entender como para comunicar toda la gama de mayordomía bíblica dentro de la iglesia local y animar e incentivar a un número significativo de nuestras iglesias locales a desarrollar e implementar planes para la enseñanza y capacitación sobre el tema. La oficina de Desarrollo de la Mayordomía de la Iglesia del Nazareno ha producido un material realmente excelente que está disponible en línea; y la oficina patrocina o participa en eventos como este varias veces al año. La Iniciativa COMPASS colaborará con líderes y eventos como estos para mejorar el bienestar económico de nuestros ministros y nuestras iglesias locales.

Por lo tanto, permítanme sugerir una base sólida de mayordomía bíblica sobre la cual podamos construir nuestras vidas y guiar a nuestra gente hacia el verdadero bienestar económico y la libertad. He estado trabajando durante muchos años partiendo del punto de vista de que hay tres etapas o aspectos principales de un fundamento para la mayordomía bíblica. Estos tres se construyen uno sobre el otro, y estoy convencido de que el segundo no puede comenzar a desarrollarse antes de que el primero esté firmemente en su lugar. Del mismo modo, el tercero se basa en el uno y en el dos. Las tres palabras bíblicas que he elegido para expresar los elementos de un fundamento bíblico son fidelidad, generosidad y sacrificio. Supongo que para captar mi convicción de que se construyen unos sobre otros, diríamos 1. fidelidad, 2. generosidad y 3. sacrificio. Hagamos un breve recorrido por las Escrituras para ver cada uno de estos.

Fidelidad

En Lucas 12:48, Jesús dijo: "...a todo aquel a quien se haya dado mucho, mucho se le demandará..."

Echemos un vistazo más de cerca a la palabra fidelidad.

- ▶ Es una palabra que se usa con mucha frecuencia en el Antiguo Testamento para describir las cualidades contrastantes de Dios con el pueblo de Dios.
 - Dios es siempre fiel.
 - El pueblo de Dios lucha continuamente por ser fiel.

- ▶ No es sólo una versión ampliada de la raíz de la palabra “fe”.
 - La fe es sin duda el punto de partida.
 - Es “por gracia mediante la fe” que somos salvos.
 - La fidelidad es fruto del Espíritu.
- ▶ La fidelidad no se trata sólo de ser, sino sobre todo de hacer.

Ser fiel es una respuesta (capacidad) a alguien (principalmente a Dios, pero también a la familia y a los demás) o con algo que se te ha confiado, una responsabilidad fiduciaria.

Por cierto, la palabra “fiduciario” es una palabra con la que pasé 13 años como superintendente de distrito tratando de asegurarme de que todos los pastores, asociados y miembros/líderes de la junta de la iglesia conocieran y entendieran. Si no es una palabra que esté en su vocabulario, por favor, póngala allí. Vea si durante el próximo año puede usar la palabra “fiduciario” al menos una vez al mes.

Para el cristiano, la fidelidad en la mayordomía bíblica de las finanzas realmente comienza con el diezmo. La mayordomía es mucho más que el diezmo, pero estoy más convencido que nunca (y he estado predicando esto y viviéndolo durante al menos 45 años) de que el diezmo es un punto de partida crucial en el camino hacia la fidelidad. Primero, es fundamental porque el diezmo tiene que ver con el dinero. Como escribió Richard Foster en su libro *Dinero, sexo y poder* (*Money, Sex, & Power*) hace años, el dinero no es sólo un objeto inanimado con el que podamos hacer lo que queramos. Tiene un poder propio que buscará controlarnos si no lo controlamos a él. A lo largo de mis años en el ministerio, no hay otro tema sobre el que pueda haber predicado, NINGUNO, que pueda provocar tal variedad de emociones y suscitar respuestas tan dramáticas como el tema del dinero.

[Ilustración de la respuesta dramática de algunas personas al tema del dinero dentro de una iglesia]

Martín Lutero dijo que son necesarias tres conversiones: la conversión del corazón, la conversión de la mente y la conversión de la cartera. En las enseñanzas de Jesús registradas en los Evangelios, el único tema que recibe más atención que el dinero es el Reino de Dios, y estamos tratando de construir una base para tratar con uno y vivir en el otro, para que estén realmente conectados.

En segundo lugar, el diezmo es fundamental para la fidelidad, porque no todos tenemos la misma capacidad o responsabilidad financiera. Y el diezmo es tan sencillo que cualquiera puede entender el concepto. De hecho, escuché a alguien predicar recientemente y afirmó desde el púlpito que usted necesita decidir en su corazón lo que para usted podría ser un “diezmo” ... 2% o 3%. Entiendo la preocupación y la compasión de ese predicador y no estoy elogiando el legalismo, pero “diezmo” significa simplemente el 10%. Y es fácil de entender. Y no tiene que diezmar de lo que otra persona tiene; sino de lo que usted tiene.

Sé que la mayordomía no se trata sólo de dinero. Es absolutamente vital considerar el significado de nuestro “tiempo” en este asunto de fidelidad, pero todos tenemos la misma cantidad de tiempo. Todos tenemos 24 horas al día, 365 días al año, y cada cuatro años tenemos un día extra. De hecho, a largo plazo, el “tiempo” puede ser realmente más valioso que el dinero, pero no parece conectarse con nuestras emociones como el tema del dinero. Quizá el “tiempo” será un tema más importante cuando llegemos a la generosidad y al sacrificio.

En tercer lugar, el diezmo es fundamental para la fidelidad porque es una disciplina espiritual regular. Puede ser verdaderamente un acto de adoración y es un paso significativo para liberarse del control del dinero. Nunca he llegado a comprender el misterio total del diezmo, pero estoy convencido de que una parte importante de la “bendición” (el 90% va más allá del 100% cuando el primer 10% se da en obediencia a la palabra de Dios) es que cuando nosotros en fidelidad soltamos con las manos hacia abajo, sin ataduras, una décima parte de todo lo que ganamos, el potencial poder negativo del dinero comienza a perder su control. Luego comenzamos un viaje para ser mejores administradores de todo lo demás que tenemos, incluido nuestro tiempo.

Diezmar fue idea de Dios. En los primeros tiempos de los hebreos, Abraham fue el primer diezgador registrado. Le dio los diezmos al sacerdote de Dios, Melquisedec (Génesis 14:20). Su nieto Jacob dio la décima parte de todo lo que Dios le dio. Más tarde, Moisés enseñó al pueblo de Dios a diezmar sus ganancias. La gente debía dar cada año una décima parte de sus ganancias, tanto del campo como de sus rebaños (Deuteronomio 14:22). Levítico 27:30 nos dice que el diezmo es del Señor: “Y el diezmo de la tierra, así de la simiente de la tierra como del fruto de los árboles, de Jehová es; es cosa dedicada a Jehová”. Al principio, todos los diezmos se llevaban a un lugar central de adoración (Betel o Jerusalén) y se celebraba una gran fiesta de adoración y alabanza a Dios. Luego, todo lo que quedaba se distribuía a los necesitados y a los sacerdotes. Además, cada tres años, el festival del diezmo se celebraba localmente para que no se desatendiera a los pobres de las zonas rurales y de los pueblos pequeños de su país y se atendieran mejor sus necesidades.

En tiempos posteriores, los profetas criticaron a los que robaban a Dios los diezmos y las ofrendas (Malaquías 3: 8-11) y a los que pagaban los diezmos de forma legalista, pero carecían de un corazón misericordioso y justo (Amós 4:4). Con el paso del tiempo, el significado espiritual del diezmo se desgastó y este se convirtió más en un impuesto del templo que los “poderes fácticos” de Jerusalén imponían y recaudaban con vigor. El diezmo no debe verse como un “impuesto”. Históricamente, cuando el diezmo se convirtió en un impuesto, perdió su dimensión espiritual. En la época del Nuevo Testamento, Jesús dijo poco sobre los diezmos. Una vez criticó a los fariseos, quienes cuidadosamente pagaban el diezmo de todo, hasta de las hierbas que crecían en sus patios traseros, para que Dios no pudiera decir que no habían pagado sus diezmos e imponerles un juicio, pero descuidaron la misericordia y la justicia. También dijo que, al diezmar, los fariseos hacían bien, pero “esto era necesario hacer, sin dejar de hacer aquello”.

La iglesia del primer siglo parece haber dicho poco sobre el diezmo. Daban mucho más de una simple décima parte y darlo todo, en lugar del mínimo requerido en el Antiguo Testamento, era común entre aquellos que arriesgaban su sustento, reputación, persecución e incluso la muerte por su fe. Cuando seguimos el espíritu de 1 Corintios 16:2-3, donde todos debían dar, dar regularmente (semanalmente) y dar proporcionalmente (según la capacidad de uno), resulta ser una bendición abundante y esto comienza a medir nuestra vida como la de alguien que será contado por fiel.

La fidelidad no es sólo diezmar. Se trata de nuestro tiempo, talentos, familia, comunidad, creación, discipulado. Este último incluye, entre otras cosas, la lectura de las Escrituras y la oración, que es en sí misma un medio de gracia.

Como dice la canción, “que todos los que vienen detrás nos encuentren fieles”. Que cada uno esté dispuesto a usar la vara de medir en su propia vida. Y necesitamos saber cómo liderar, guiar, instruir y animar a otros hacia una vida de mayordomía bíblica. Todo comienza con la fidelidad: primero viviéndola nosotros mismos y luego guiando a otros a saber cómo vivir vidas fieles.

Generosidad

Jesús advirtió contra la codicia en la parábola del rico insensato (lea Lucas 12:13-21). Observe el versículo 21: “Así es el que hace para sí tesoro, y no es rico para con Dios”. El apóstol Pablo agradeció a los creyentes filipenses por su generosidad (lea Filipenses 4:14-16). Pablo incluso elogió su espíritu de generosidad a la iglesia de Corinto y animó a los creyentes de Corinto diciendo, “abundancia también en esta gracia [de dar]” (lea 2 Corintios 8:1-7).

El dar y la generosidad están vinculados ineludiblemente a todas las demás disciplinas espirituales. Observe el versículo 7: “Por tanto, como en todo abundáis, en fe, en palabra, en ciencia, en toda solicitud, y en vuestro amor para con nosotros, abundancia también en esta gracia”. Dar está inevitablemente ligado a nuestra vida espiritual. Dar está inevitablemente ligado a nuestra madurez y crecimiento espiritual. Dar también está inevitablemente ligado a nuestras emociones. No hay tema que yo conozca que cause más malestar en la iglesia que el tema del dinero.

En el contexto de las Escrituras, se destacan dos de nuestros principios fundamentales: la fidelidad y la generosidad. ¡La fidelidad siempre precede a la generosidad! Las personas nunca aprenderán lo que es la generosidad o el sacrificio (nuestro siguiente paso) hasta que hayan sido fieles. Veamos nuestro llamado bíblico a la generosidad.

I. Un ejemplo de generosidad

2 Corintios 8:1-2

Las iglesias de Macedonia

- ▶ Generosidad para salir de la pobreza y la persecución — v.2
 - Pablo le estaba escribiendo a la que quizás era la más rica de las iglesias.
 - Se habían llenado de gozo.
 - Sus corazones estaban así desde hacía un año.
- ▶ Generosidad por el gran gozo
 - Cuando el dar va más allá del “deber”, sucede algo poderoso
 - “Simplemente dalo”
- ▶ La generosidad como acto de adoración
 - ¡... su amor por Dios!
 - ¡Diezmar es un acto de adoración!
 - El dar puede hacerse “como para el Señor”
 - Jesús dijo de los que habían dado a los necesitados, “a mí lo hicisteis”
- ▶ Generosidad por tener las prioridades correctas

II. Una exhortación a la generosidad

- ▶ La generosidad está en consonancia con otras gracias — v.7
- ▶ La generosidad es evidencia de sinceridad — v.8
- ▶ Cristo es el modelo de generosidad — v.9
- ▶ La generosidad proviene de la fidelidad — v.10
 - No se empieza a ser generoso de un día para otro. Es toda una vida de fidelidad.
 - A veces debemos detenernos y considerar si hay promesas que hemos ignorado.
- ▶ La generosidad siempre se basa en lo que tenemos — v.12
- ▶ Debo ser mayordomo de lo que tengo.

[Ilustración: Un pastor tenía un amigo agricultor en su congregación y un día estaban platicando por encima de la valla. El pastor le preguntó al granjero: “Abe, si tuvieras cien caballos, ¿me darías cincuenta?” Abe dijo: “Por supuesto”. El pastor preguntó: “Si tuvieras cien vacas, ¿me darías cincuenta?” Abe dijo: “Sí”. Entonces el pastor preguntó: “Si tuvieras dos cerdos, ¿me darías uno?” Abe dijo: “A ver, alto ahí, pastor; ¡sabes que tengo dos cerdos!” Es fácil ser generoso en teoría, pero la verdadera generosidad se basa en la realidad de lo que usted tiene.]

- ▶ La generosidad es una respuesta a la palabra de Dios — v.15
 - ¡TODAS las promesas de Dios!

III. Un estímulo para la generosidad

Siete principios bíblicos en 2 Corintios 9

- v.6 – Segamos lo que sembramos.
- v. 7 – Dios ama al dador alegre.
- v. 8 – La gracia de Dios es abundante.
- v. 10-11 – La generosidad multiplica la cosecha.
- v. 13 – La generosidad anima a los demás.
- v. 14 – La generosidad produce oración, poder y alabanza.

Sacrificio

[Lea Lucas 21:1-4.]

Quiero que sepa que estoy muy indeciso sobre si hablar de este tercer elemento de los fundamentos de la mayordomía bíblica. Creo que es absolutamente vital y creo que tenemos un mandato bíblico para vivirlo. Simplemente no estoy seguro de qué tan bien lo hago y siempre me siento incómodo cuando sugiero que esto es parte de la mayordomía bíblica. Puedo sentirme bastante seguro de que la fidelidad ha caracterizado mi vida y aunque no hay duda de que muchas veces me he quedado corto, en general, tengo la sensación de que mi formación espiritual ha incluido vivir una vida de fidelidad. De hecho, diría que la mayoría de las personas a las que tuve el privilegio de pastorear vivieron vidas sólidas de fidelidad. La generosidad me deja un poco inseguro a veces. Es algo a lo que he aspirado y cuando reflexiono sobre mis actitudes y mi mayordomía, tengo la sensación de que he crecido en esta área y, a veces, lo hago bien.

Pero el sacrificio... He luchado con eso. Históricamente, la iglesia tiene muchos grandes ejemplos de aquellos que vivieron una vida de sacrificio. La mayoría de nosotros tendría una lista de los que incluiríamos como modelos ejemplares a lo largo de los siglos de la iglesia. Por ejemplo, supongo que la mayoría de nosotros incluiría a la Madre Teresa. Cuando era un ministro joven, recuerdo que muchas veces pensé que probablemente todas las generaciones tenían esos increíbles modelos de vida sacrificial, pero me preguntaba acerca de mi generación. Había leído los relatos históricos y había sido testigo personal de los de la generación de mis padres que vivieron sacrificialmente cuando era niño y crecía en la iglesia. Sabía que había hermanos y hermanas cristianos en otras tierras que vivían sacrificialmente, pero realmente me preguntaba si era posible que los cristianos en nuestra cultura de consumismo y aquellos con tantos privilegios se convirtieran en ejemplos de sacrificio. Me preguntaba si seríamos capaces de vivir en ese tercer elemento de los fundamentos de la mayordomía bíblica. Les diré que he llegado a creer que sí sucede. En unos minutos, les contaré una historia de la que fui testigo como pastor y cómo tuve que confesar mi falta de fe por la forma en que yo creía que el pueblo de Dios de mi generación iba a responder a Su llamado. Creo que, así como existe una vara de medir para la fidelidad y la generosidad, tenemos un modelo o lente bíblico a través del cual podemos ver nuestra propia respuesta al llamado de Dios al sacrificio.

El texto de las Escrituras que se ha convertido en esa lente para mí es 2 Samuel 24:24 cuando David declara: “No ofreceré a Jehová mi Dios holocaustos que no me cuesten nada”. (RVR60)

No es que David fuera perfecto, porque sabemos que no lo era. El rey David había tratado de calcular cómo su capacidad y el poder del ejército de Israel podrían protegerlos. Y Dios no estuvo muy complacido con esa acción del rey. Y, desde luego, sabemos que eso no fue lo único imperfecto que hizo David en su vida. Así, 2 Samuel termina como comienza 1 Samuel. Vemos la historia completa de Samuel, Saúl y David entre dos simples actos de devoción, adoración y sacrificio. 1 Samuel comienza con la oración de Ana. Es una mujer que definitivamente representa a los marginados de todos los tiempos. No tenía estatus, ni poder, ni respeto e incluso sentía que no tenía motivos para vivir. Su oración, su lamento, es un acto de adoración ante el Dios Todopoderoso. Ella no tenía nada que ofrecer más que fe. Pero fuera de esa fe, ella declaraba que si su alabanza exigía un sacrificio, aún así adoraría. Si Dios le daba un hijo, ella se lo devolvería a Dios. Hay muy pocas historias tan poderosamente convincentes como esta historia de Ana y el regalo de Dios que el joven Samuel representaba para ella y para la nación.

Luego, 2 Samuel cierra con la respuesta de alguien que no sólo no estaba entre los marginados, sino que representaba un gran poder político y económico. Pero la declaración de David fue la misma: “No ofreceré a Jehová mi Dios holocaustos que no me cuesten nada”.

Note que el acto de adoración de David iba a ser un holocausto.

- ▶ El holocausto era una ofrenda de consagración.
 - El sacerdote ofrecía holocaustos a diario
 - Significa una rendición completa a Dios

Note cómo la idea del Nuevo Testamento de dar está ligada a la práctica del Antiguo Testamento de los holocaustos.

- ▶ Romanos 12:1-2
 - “Dé su vida”
- ▶ 2 Corintios 8
 - De la pobreza
 - El verdadero sacrificio
 - Ríndase a Dios... completamente/totalmente
- ▶ La enseñanza de Jesús:
 - “La ofrenda de la viuda”: comparando a los que dieron de lo que les sobraba y para ser vistos

Creo que podemos encontrar una medida bíblica de sacrificio en esas palabras: “No ofreceré a Jehová mi Dios holocaustos que no me cuesten nada”. El acto de diezmar es verdaderamente un acto de adoración y es una medida de fidelidad, pero Dios ha declarado que “el diezmo es Suyo”. Entonces, cuando diezmo, estoy dando lo que ya le pertenece. Si doy con condiciones, realmente no me cuesta; todavía tengo el control. Cuando doy más allá del diezmo, cualquiera que sea la cantidad, si es de lo que me sobra, puede ser generosidad, pero no sacrificio. Jesús dijo, “Porque si amáis a los que os aman, ¿qué recompensa tendréis?”

Hay una canción que Larnelle Harris hizo popular en los Estados Unidos hace muchos años con el título “Cuando la alabanza exige un sacrificio” (“*When Praise Demands a Sacrifice*”).

*Cuando la alabanza exige un sacrificio, incluso entonces adoraré.
Entregando las cosas más queridas de la vida.
Y si la devoción me cuesta todo, Él me encontrará fiel a Su llamado.
Cuando la alabanza exige un sacrificio.*

[Ilustración: Comparta una historia de ofrendas sacrificiales que usted haya visto de niño en la iglesia o en las generaciones mayores.]

Como pastor joven, comencé a preguntarme si realmente había personas así en la iglesia, o al menos alguna en los Estados Unidos. Comencé a preguntarme si, debido a que fuimos bendecidos con tanto y a que el consumismo había cautivado tanto los corazones y las mentes, simplemente ya no veíamos una vida de sacrificio. Oh, yo creía que había personas generosas, pero eso era de lo que les sobraba, así que en mi mente eso no llegó al nivel de sacrificio.

[Ilustración: Comparta una historia de una ofrenda sacrificial hecha por una persona más joven.]

La historia de 2 Samuel captura mi corazón y mi mente. El llamado al sacrificio es un llamado bíblico. Creo que es un desafío mayor para aquellos de nosotros que tenemos mucho. Creo que eso es lo que Jesús estaba diciendo cuando se refirió a los ricos entrando en el Reino. Pero yo necesitaba una lente a través de la cual pudiera verlo. Deploré a los que trivializaron el llamado de Romanos 12:1-2 a “presentarnos como sacrificios vivos”. Escuché ese poderoso llamado del Apóstol, tan espiritualizado que no sonaba como un llamado a una vida real. Pero también estaba seguro de que el llamado bíblico al sacrificio no era un mandato para un voto de pobreza. Estoy consciente de que hay quienes a lo largo de los siglos han pensado que efectivamente era eso. Pero comencé a ver el poder de esta declaración de David: “No ofreceré a Jehová mi Dios holocaustos que no me cuesten nada”. Sacrificio: la tercera piedra del fundamento de la mayordomía bíblica.

*Cuando la alabanza exige un sacrificio, incluso entonces adoraré.
Entregando las cosas más queridas de la vida.
Y si la devoción me cuesta todo, Él me encontrará fiel a Su llamado.
Cuando la alabanza exige un sacrificio.*



Las mejores preguntas financieras



Una de las lecciones más importantes que aprendí cuando estudiaba para el ministerio es esta: para encontrar las respuestas correctas, debes saber cómo hacer las preguntas correctas.

Muchas personas cometen errores importantes en la vida por limitarse a seguir lo que se les dice en lugar de hacer las preguntas correctas. Esta es, por ejemplo, una forma realmente mala de comprar un automóvil, especialmente cuando al vendedor se le paga por comisión.

Otras personas hacen preguntas, pero hacen las preguntas incorrectas. Por ejemplo, cuando se busca comprar una casa, es una mala idea preguntarle a su prestamista “¿qué tamaño de casa me puedo comprar?” Los prestamistas generalmente están dispuestos a prestarle más dinero del que es financieramente saludable como para que usted lo pueda pagar.

Así, mientras hablamos sobre las mejores prácticas financieras esta mañana, no quiero darle una lista de las 50 reglas financieras para vivir. En su lugar, quiero darle sólo algunas “preguntas correctas” que puede hacer. Y si puede hacer estas “preguntas correctas”, estará en una posición muy sólida para mantener un estilo de vida financieramente saludable.

Pregunta #1: ¿Está mi vida financiera organizada y protegida?

Estas pueden parecer dos preguntas diferentes, pero están interrelacionadas en gran medida. Trabajaré con un presupuesto personal, la base de una vida financiera organizada. Pero también sirve como protección, ya que, de seguirlo, le protegerá de gastos innecesarios.

Aquí hay algunas otras formas de pensar sobre esta pregunta. Hay varios sitios web que le ayudarán a realizar un seguimiento de su vida financiera. Suman toda su vida financiera, desde tarjetas de crédito hasta cuentas bancarias, cuentas de jubilación e incluso el valor de la vivienda. El primero de estos sitios que realmente despuntó fue Mint.com, que es el sitio que utilicé. Desde entonces han surgido otros sitios, como *EveryDollar* de Dave Ramsey e *YNAB*.

Si está dispuesto a asumir una medida de riesgo al poner toda su información financiera en una plataforma, estos sitios agregados pueden ser excelentes herramientas. Puede usarlos no sólo para mantenerse al día con sus préstamos, cuentas e inversiones, sino también para realizar un seguimiento de su presupuesto. Debido a que pueden rastrear sus tarjetas de débito y crédito, así como sus cheques, pueden hacer que el mantener su presupuesto sea mucho más fácil a medida que aprenden a categorizar sus gastos. Estos servicios también pueden enviarle recordatorios cuando vencen las facturas, enviarle alertas si tiene gastos inusuales en una cuenta bancaria o tarjeta de crédito, y también ofrecer servicios como una puntuación de crédito gratuita todos los meses.



Otro beneficio de un servicio como este es que ayuda a ambos cónyuges a estar en sintonía sobre su situación financiera. A veces, el cónyuge que no paga las facturas puede sentirse a oscuras sobre su situación financiera y estos servicios le permiten ir al sitio y ver rápidamente el saldo de la cuenta bancaria, los saldos de las tarjetas de crédito, etc.

Lo que me lleva a la parte de protección de esta pregunta. Hay servicios que puede pagar para controlar su crédito e identidad. Durante muchos años asumí que, si podía monitorear de cerca mi tarjeta de crédito y los estados de cuenta bancarios, y si era muy cuidadoso con la información personal que les brindaba a los demás, podría evitar que robaran mi identidad. Sin embargo, cambié de opinión sobre eso cuando se reveló la violación de datos de *Experian*. *Experian* es una de las tres grandes agencias de calificación crediticia. Así que, aquí había una empresa a la que nunca le había dado mi información personal, con la que nunca había firmado un contrato de préstamo y, sin embargo, tenían casi todos mis datos financieros. Y fueron pirateados. Desde entonces, me inscribí en un servicio que no sólo supervisa mis cuentas, sino que también me ayudará a corregir los errores.

Usted no tiene que contratar a una empresa para hacer esto. Puede acceder a su informe crediticio anual usted solo. De acuerdo con la ley de los Estados Unidos, usted tiene derecho a recibir una copia gratuita de su informe de crédito cada año de cada una de las tres agencias de informes de crédito. Si espacia los informes, podría obtener uno cada cuatro meses, de modo que pueda realizar un seguimiento de lo que está en su informe durante todo el año. Asegúrese de visitar el sitio oficial, que se menciona aquí: annualcreditreport.com. Hay muchos sitios web que le cobrarán por obtener sus informes, así que asegúrese de usar este. La revisión frecuente de su informe de crédito lo ayudará a detectar con anticipación las señales de robo de identidad y le permitirá tomar las medidas necesarias para corregirlo.

Mantener su vida financiera organizada también puede ayudarle a mantener bajas sus tasas de interés. El incumplimiento de pagos o incluso los atrasados pueden resultar en mayores tasas de interés en préstamos y tarjetas de crédito.

Otra parte de la protección de su vida financiera es tener un fondo de emergencia. Una encuesta realizada el año pasado por CareerBuilder.com encontró que el 75% de los estadounidenses viven de sueldo en sueldo. Cuando se vive de sueldo en sueldo, se pierde la capacidad de manejar gastos imprevistos. Esos gastos imprevistos se convierten en deudas a medida que pasan a las tarjetas de crédito. El automóvil se descompondrá; el refrigerador se apagará; el calentador de agua tendrá que ser reemplazado y lo más probable es que todo suceda en el mismo mes. Bueno, esperemos que no, pero un fondo de emergencia le ayudará a evitar que se endeude más.

Hay muchos otros aspectos relacionados con la organización y protección, pero espero que estos pocos ejemplos le hayan hecho pensar en qué tan bien organizado y protegido está en este momento.

Pregunta #2: ¿Cuáles son los costos a largo plazo de mis hábitos financieros?

Esta es una pregunta importante que debe hacerse al realizar compras importantes, como un vehículo o electrodomésticos. Muchas empresas le ofrecerán un financiamiento con el 0% de interés si paga su compra en un período determinado. Ahora bien, ¿por qué si las tasas de interés de las tarjetas de crédito andan alrededor del 20%, una empresa le ofrecería prestarle dinero para comprar su producto con el 0% de interés? Bueno, las empresas se han dado cuenta de que un buen número de personas no conseguirá pagar esos artículos al final del plazo del 0% de interés y ¿adivinen qué sucede cuando no se puede pagar a tiempo? Los compradores no sólo pagan intereses sobre el saldo restante, sino que ahora deben intereses por todo ese período de pago al 0% de interés.

Puede sonar genial comprar electrodomésticos con un interés del 0%, pero ¿cuál es el costo a largo plazo si algo pasa y no puede pagar esos artículos a tiempo? Puede pensar que no tendrá problemas para pagarla a tiempo, pero créame, las tiendas sólo ofrecen estas ofertas porque un número suficiente de personas no las pagan.

Pensar en el costo a largo plazo no se refiere sólo a artículos grandes como automóviles o electrodomésticos. También es una pregunta que debe hacerse sobre cualquier compra que realice con una tarjeta de crédito cuyo saldo no se pague al final del mes. Si realiza el pago mínimo de \$50 dólares en una noche cuando tenga una cita de una cena y una película, en realidad es una noche en la que la cita sale en \$55 dólares. Eso no parece gran problema, pero si continuamente agrega un pequeño cargo sobre otro a la tarjeta de crédito, el costo a largo plazo se vuelve significativo.

Ahora, sé que esto me va a hacer ver como una persona muy vieja y desactualizada, pero usar tarjetas de crédito es caro. Es caro porque estudio tras estudio demuestra que las personas pagan más cuando usan tarjetas de crédito que cuando usan efectivo. Por ejemplo, McDonald's informa que las personas gastan un promedio de \$7 dólares cuando usan tarjetas de crédito en lugar de \$4.50 dólares en efectivo. Otros estudios han encontrado que las personas gastan en promedio un 12-18% más cuando usan una tarjeta de crédito que cuando usan efectivo. Y tenga en cuenta que esto ni siquiera considera si usted tiene o no un saldo mensual. Entonces, incluso si paga la factura de su tarjeta de crédito cada mes, el simple hecho de usar tarjetas de crédito probablemente le esté costando más dinero de lo que cree.

Muchas personas no tienen un rubro de “refrigerios diarios” en el presupuesto a pesar de que compran un café todos los días y un refrigerio por la tarde en la máquina expendedora. Estos “gastitos diarios” realmente pueden acumularse. Si compra diariamente un venti mocha en Starbucks por \$3.50 dólares, o solamente una Coca-Cola y un refrigerio en una máquina expendedora por \$3.50 dólares al día, eso suma \$1,430 dólares al año.

Pregunta #3: ¿Cuánto es suficiente?

¿Cómo determina usted cuando tiene “suficiente”? ¿Cuánto dinero en la cuenta bancaria sería “suficiente”? ¿Cuántos metros cuadrados harían que su casa fuera lo suficientemente grande? ¿Cuál tendría que ser la asistencia a la adoración para que usted la considere “suficiente”?

A decir verdad, la mayoría de los estadounidenses no piensa en términos de “suficiente”; pensamos en términos de “más”. Para todas las preguntas anteriores, la respuesta natural es no pensar en términos de un número fijo (ya sean dólares, metros cuadrados o personas) sino pensar en términos de “más”. Independientemente de la cantidad de dinero que tengamos en el banco, siempre queremos “más”. Independientemente de cuántas habitaciones haya en nuestra casa, nos encantarían “más”. No importa cuántas personas hayan asistido al culto de adoración el domingo, siempre esperamos tener “más” la semana que viene”.

Y hasta cierto punto, es muy bueno tener expectativas altas, metas a alcanzar y un optimismo de que el futuro será mejor que el presente o el pasado. Sin embargo, también existe el peligro de pensar solamente en términos de “más” y nunca en términos de “suficiente”. El peligro es que perdamos la oportunidad de apreciar las bendiciones presentes que Dios ya está proveyendo.

Pablo escribe a los cristianos de Filipos: “Sé lo que es vivir en la pobreza, y lo que es vivir en la abundancia. He aprendido a vivir en todas y cada una de las circunstancias, tanto a quedar saciado como a pasar hambre, a tener de sobra como a sufrir escasez. Todo lo puedo en Cristo que me fortalece” (Filipenses 4:12-13, NVI).

¿Cómo es vivir, planificar y disfrutar la vida bajo la bendición de contentarse con tener “suficiente” en lugar de querer siempre “más”?

A nivel personal, al menos en nuestro hogar, es vivir con un nivel de vida más bajo que el que proporcionan nuestros salarios. Uno de los problemas que enfrentan muchos estadounidenses es que no tienen un presupuesto personal que oriente cómo gastan su dinero. Sin embargo, incluso para aquellos que sí tienen un presupuesto, comienzan equivocadamente el proceso de presupuestar con la cantidad de ingresos que proyectan y luego determinan cuánto dinero pueden gastar. ¿Qué pasaría si en cambio comenzáramos nuestro proceso de elaboración de un presupuesto con lo que se necesita? Cuando determinamos nuestro estilo de vida en función de lo que necesitamos en lugar de lo que queremos, nos liberamos de gastar todo el dinero que recibimos.

Para muchos, todo esto puede parecer una falta de fe. ¿No creemos en un Dios que puede hacer muchísimo más de lo que podemos pedir o imaginar? ¿No creemos en un Dios que es dueño del oro y la plata? Entonces, ¿por qué no esperar en este Dios que tiene más que suficiente para darnos más que sólo lo suficiente?

Creo que Dios nos dará más de lo que necesitamos, pero no nos dará más de lo que queremos. Porque, como estadounidenses, nuestros deseos son ilimitados. Se nos enseña desde una edad muy temprana a “necesitar” el juguete más nuevo, la última moda y los dispositivos más rápidos. Cuando aprendemos a estar contentos, discernimos si las cosas más nuevas, más recientes y más rápidas que deseamos son realmente necesarias.

Aparentemente, tener deseos ilimitados no es sólo un problema estadounidense del siglo XXI, porque el mismo Juan Wesley lo abordó. Juan Wesley da tres directrices en su sermón *El uso del dinero* (*The Use of Money*): “Gana todo lo que puedas”, “ahorra todo lo que puedas”, “da todo lo que puedas”. Esta segunda directriz, “ahorra todo lo que puedas”, no se trata de cuentas de ahorro o la planificación para la jubilación. Más bien, se centra en ahorrar dinero negándose a gastar dinero en “gastos superfluos”.

Debemos proveer alimento, ropa y vivienda para nosotros y nuestras familias. Sin embargo, Wesley advierte que podemos terminar desperdiciando gran parte de nuestro dinero al permitir que nuestros deseos, en lugar de nuestras necesidades, determinen qué tipo de comida, qué tipo de ropa y qué tipo de vivienda compramos.

También advierte que desperdiciamos gran parte de nuestro dinero al permitir que nuestro orgullo, en lugar de nuestras necesidades, determine lo que compramos. Cuando nos vestimos para impresionar, cuando queremos que nuestro vehículo o casa sea un reflejo de quiénes somos, permitimos que el orgullo determine cómo gastamos nuestro dinero.

Wesley también advierte sobre el círculo vicioso en el que entramos cuando permitimos que nuestros deseos y nuestro orgullo determinen cómo gastamos nuestro dinero. Porque cuanto más alimentemos nuestros deseos y nuestro orgullo, más anhelaremos. Y dice, “la experiencia diaria muestra que cuanto más se les consiente, más aumentan”.

Cuando descubramos lo que es “suficiente”, aprenderemos a encontrar satisfacción con lo que Dios ya está proporcionando. Cuando todo lo que queremos es “más”, nos costará encontrar satisfacción con las provisiones de Dios. ¿Qué salvaguardas puedes poner en práctica para ayudarte a apreciar todas las bendiciones que Dios ya te está confiando en lugar de enfocarte solamente en las bendiciones que aún estás por recibir?

Pregunta #4: ¿Qué nos motiva a alcanzar nuestras metas financieras?

Nuestras personalidades tienen una influencia significativa en cómo nos sentimos con respecto al dinero y cómo lo tratamos. No somos “pizarras en blanco” cuando se trata de finanzas, sino que tenemos nuestras propias tendencias innatas sobre cómo nos sentimos en cuanto al dinero y cómo lo tratamos. Reconocer nuestras propias tendencias a este respecto es un paso esencial para dominar el dinero en lugar de ser dominados por él.

Además, esta es también una verdad importante que usted debe reconocer si está casado. Para tener una relación sana con su cónyuge, usted no sólo debe tener una relación sana con el dinero, sino también reconocer cómo se siente su cónyuge con respecto al dinero y cómo lo trata. Así como los opuestos a veces se atraen cuando se trata del matrimonio, los opuestos a veces se atraen cuando se trata de cómo se sienten las parejas con respecto a las finanzas.

Las pruebas de personalidad son herramientas útiles que nos ayudan a reconocer cómo nos sentimos con respecto al dinero y nos dan una idea de por qué usamos el dinero de la manera en que lo hacemos. El test de personalidad DiSC[®] es un test de personalidad que tanto el autor financiero cristiano Larry Burkett como la personalidad financiera cristiana Dave Ramsey utilizan para ayudar a los cristianos a entender sus actitudes y hábitos con el dinero. Larry Burkett tiene una excelente exposición de los rasgos de personalidad DiSC[®] y el dinero en su libro *Más que finanzas (More than Finances)*. Dave Ramsey también tiene excelente información en su sitio web (daveramsey.com/blog/disc-personality-test).

Antes de entrar en los rasgos de personalidad, quiero aclarar dos limitaciones de las pruebas de personalidad. Primero, estas pruebas no dan una imagen completa. Nuestra personalidad no se puede resumir en una de las categorías, ni las siguientes generalidades se aplican perfectamente a usted. Por lo tanto, tome la prueba como lo que es, una herramienta para ayudar a comenzar un debate sobre cómo las personalidades ven y manejan el dinero de manera diferente.

En segundo lugar, como ocurre con todos los debates sobre la personalidad, no existe una personalidad “correcta” o “incorrecta”. Esto es cierto con respecto a cómo las personalidades se sienten acerca del dinero y cómo lo tratan. Cada uno de los siguientes rasgos de personalidad tiene algo bueno que aportar cuando se trata de sus prácticas monetarias. Cada uno de los siguientes también tiene algunas advertencias cuando se trata de sus prácticas monetarias. Todo el mundo puede manejar bien el dinero, independientemente de su personalidad. Sin embargo, para que esto suceda, necesitamos conocer nuestras propias fortalezas y debilidades, de modo que podamos aprovechar nuestras fortalezas y hacer provisiones para nuestras debilidades.

DiSC® Perfiles de personalidad y tendencias financieras

	ALTA "D" DOMINIO (DOMINANCE)	ALTA "I" INFLUENCIA (INFLUENCE)	ALTA "S" ESTABILIDAD (STEADINESS)	ALTA "C" CONCIENCIA (CONSCIENTIOUSNESS)
 MOTIVACIÓN PRINCIPAL	Tiempo: "¿Qué me ahorrará tiempo? ¡Quiero alcanzar mis metas lo antes posible!"	Aprobación: "¿Qué me hará ganar mucho reconocimiento y aprobación?"	Falta de conflicto: "¿Qué puedo hacer para reducir la posibilidad de un conflicto? Quiero ayudar a otros".	Perfección: "¿Qué es lo mejor? ¡Insisto en la calidad y la eficiencia!"
 EL DINERO REPRESENTA	Un boleto al poder, autoridad, control sobre las decisiones.	Un boleto al prestigio, reconocimiento, popularidad, aceptación.	Un boleto para ayudar a los demás, seguridad personal.	Un boleto para el control, precisión y uso del talento analítico.
 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	Desea el control bajo estrés: "Podemos manejar este problema; ¡lo haremos a mi manera!"	Propenso a culpar a otros por los problemas. "¡No puedo creer que nos hayas metido en este lío!"	Le gusta abordar los problemas en equipo. "Cálmate; trabajemos juntos en esto".	Rápido para analizar y diseccionar metódicamente los problemas; sujeto a la parálisis de análisis.
 TENDENCIAS DE COMPRAS	Orientado a objetivos. "Compra lo que sea que viniste a buscar y vete de aquí". Propenso a comprar artículos caros pidiendo prestado grandes sumas.	Evento social. Desea productos de marca para llamar la atención, el favor y dejar una impresión positiva.	Dificultad para decirle a los vendedores "no". Espera hasta el último minuto para comprar.	Comprador meticuloso. Las decisiones se retrasan hasta que se encuentra el "mejor" producto; paga de más por la calidad.
 CONTABILIDAD	Delega la tarea. "Está bien, estás a cargo de la chequera. Por favor, avísame si necesitas ayuda".	Batalla con el detalle y la organización. "¿Qué es la contabilidad?" y "¿dónde está la chequera?"	Dispuesto a hacer cualquier cosa que le agrade al cónyuge. "Claro, estaré feliz de balancear la chequera. Me encantaría ayudar".	Sobresale en la elaboración de presupuestos y el control de registros. "¿Lo ves? Cuadra hasta el último centavo. ¡Sabía que tenía razón!"
 PLANIFICACIÓN	Sobresale en la creación de planes a largo plazo. "Podemos jubilarnos a los 45 años siguiendo mi plan. ¡Esta vez haremos una fortuna!"	Prefiere las decisiones impulsivas a la planificación. "Tengo una gran idea; ¡Volemos a Florida para una escapada este fin de semana! ¿No te parece emocionante?"	Desea disfrutar el momento presente; reacio a planificar. "¡Me preocuparé por eso mañana!"	Se pone ansioso sin un plan. "¿Dónde viviremos en 5 años? ¿Cómo pagaremos la universidad? ¿Qué pasa si mamá va a un asilo de ancianos? Mi agenda dice..."

Adaptado de Larry Burkett, More than Finances (Chicago, Illinois: Moody Publishers, 2000), 74.

Dominio (D). En general, las personas que salen con una “D” alta son triunfadoras. Son pensadores del “panorama general” a quienes les gusta convertir los sueños en realidad. Son los que se ofrecen como voluntarios para asumir la responsabilidad de proyectos en el trabajo. Les gusta desarrollar metas claramente definidas para los proyectos y asegurarse de que las metas se cumplan. Se destacan por brindar orientación a la familia u organización.

También son grandes planificadores cuando se trata de finanzas. Sin embargo, ganar dinero a menudo no es su objetivo. En lugar de eso, el dinero suele ser un medio para lograr un fin. El dinero es una herramienta que se utilizará para ahorrar tiempo y energía mientras persiguen sus grandes objetivos. Por ejemplo, el dinero les permite contratar a las personas adecuadas para realizar un proyecto. Sin embargo, el dinero también puede frustrarlos bastante cuando no está disponible.

Debido a que las personalidades de dominio se centran en los objetivos, a menudo no quieren que les molesten con los detalles o el proceso. Por lo tanto, se estremecen ante la idea de equilibrar una chequera o revisar las partidas de un presupuesto. No es que no puedan hacer estas tareas, es sólo que ven su tiempo y energía mejor enfocados en supervisar a las personas que hacen este tipo de tareas.

Piense en las fortalezas que los de una “D” alta aportan a la mesa con respecto a las finanzas en un matrimonio. ¿Cuáles serían algunas de las debilidades que los de una “D” alta podrían tener? Si usted es una persona alta en “D”, ¿cuál de estas tendencias reconoce en su persona? Si está casado con una persona alta en “D”, ¿cuáles reconoce en él o ella?

<input type="checkbox"/>	Se ha fijado metas financieras ambiciosas	<input type="checkbox"/>	Delega tareas con detalles
<input type="checkbox"/>	Actitud pionera	<input type="checkbox"/>	Exige cuentas de los gastos
<input type="checkbox"/>	Sin miedo a pedir prestado grandes sumas de dinero	<input type="checkbox"/>	Puede mantener a su cónyuge financieramente “en la oscuridad”
<input type="checkbox"/>	Busca desafíos financieros	<input type="checkbox"/>	Frustrado; genera ira
<input type="checkbox"/>	Dispuesto a sacrificar hoy para alcanzar las metas del mañana	<input type="checkbox"/>	Dictador cuando se encuentra bajo estrés financiero
<input type="checkbox"/>	No se distrae fácilmente de los planes financieros	<input type="checkbox"/>	Está decidido a encontrar la forma de hacer las cosas
<input type="checkbox"/>	Es impaciente con los reveses financieros	<input type="checkbox"/>	Rápido para “recuperarse”
<input type="checkbox"/>	Puede pasar por alto las necesidades familiares	<input type="checkbox"/>	Emprendedor
<input type="checkbox"/>	Lucha por la independencia financiera	<input type="checkbox"/>	Asume riesgos financieros

Influencia (I). Las personas altas en “I” son iniciadores, pero su iniciación se centra en *las personas*, no en *las metas*. Los influenciadores (*influencers*) son personas orientadas hacia la gente, que disfrutan y obtienen satisfacción al relacionarse con los demás. Los influenciadores se destacan como promotores que convencen a otros para que sigan sus ideas. Son el “alma de la fiesta” y brindan diversión a la familia.

Una de las fortalezas del influenciador es reconocer cómo usar el dinero para ayudar a los demás. A diferencia de los altos en “D”, que se sienten tentados a simplemente ignorar las preocupaciones de otras personas, los de “I” alta se detendrán y escucharán las preocupaciones de los demás. Debido a su preocupación por los demás, también tienden a ser personas muy compasivas y generosas, que usan el dinero para satisfacer las necesidades físicas y afectivas de los demás.

Sin embargo, una de las tentaciones de los influencers es permitir que su preocupación por lo que otros piensan y sienten desvíe sus metas financieras. Pueden verse tentados a utilizar el dinero para obtener el reconocimiento o la aprobación de los demás. Los presupuestos y metas mutuamente acordados pueden dejarse de lado con tal de evitar conflictos personales. Y al igual que los que salen altos en “D”, los influenciadores también tienen dificultades con los detalles financieros y la organización.

Piense en las fortalezas que los que salen altos en “I” aportan a la mesa con respecto a las finanzas en un matrimonio. ¿Cuáles serían algunas de las debilidades que los altos en “I” podrían tener? Si usted es una persona alta en “I”, ¿cuál de estas tendencias reconoce en su persona? Si está casado con una persona alta en “I”, ¿cuáles reconoce en él o ella?

<input type="checkbox"/>	Compra cosas para impresionar a los demás	<input type="checkbox"/>	Se resiste a vivir con un presupuesto limitado
<input type="checkbox"/>	Despreocupado	<input type="checkbox"/>	Gasta para divertirse
<input type="checkbox"/>	Compras rápidas e impulsivas	<input type="checkbox"/>	Se olvida de los detalles financieros
<input type="checkbox"/>	Financieramente optimista	<input type="checkbox"/>	Puede tener problemas con los números
<input type="checkbox"/>	Pasar por alto los aspectos prácticos del cumplimiento de una visión o un sueño	<input type="checkbox"/>	Ofrenda fielmente
<input type="checkbox"/>	Gasta para superar la depresión (con lo que suele empeorar el problema)	<input type="checkbox"/>	Busca la aprobación de los demás
<input type="checkbox"/>	Ingenuo y crédulo	<input type="checkbox"/>	Se distrae frecuentemente
<input type="checkbox"/>	Culpa a los demás por los problemas	<input type="checkbox"/>	Responde a los llamados para ayudar a los demás
<input type="checkbox"/>	Batalla con el autocontrol	<input type="checkbox"/>	Vive en el “carril rápido” de la vida
<input type="checkbox"/>	Gusta de la ropa llamativa, joyas	<input type="checkbox"/>	

Estabilidad (S). Las personas con una “S” alta tienden a responder a las personas. Suelen ser personas afectuosas. Sobresalen en las relaciones, en las relaciones uno a uno y en grupos pequeños. Los altos en “S” son muy atentos y responden a las necesidades de los demás. Son pacientes, leales y confiables.

Cuando se trata de dinero, son jugadores de equipo a los que les gusta unir a las personas para lograr objetivos. Pueden ser muy organizados y centrados en los detalles cuando se trata de manejar dinero, sin embargo, no quieren hacerlo solos. Como su nombre indica, son la piedra angular de la familia u organización, aportando estabilidad y paciencia a los proyectos.

Sin embargo, los altos en “S” se sienten tentados, en su deseo de relacionarse, a evitar conflictos cuando se trata de dinero. Ya sea que esté batallando para decirle “no” a un vendedor o por mantener al equipo en sus metas futuras cuando el equipo quiere enfocarse más en la realidad presente, los altos en “S” pueden tener dificultades para mantenerse enfocados en la meta y al mismo tiempo tratar de evitar conflictos.

Piense en las fortalezas que los que salen altos en “S” aportan a la mesa con respecto a las finanzas en un matrimonio. ¿Cuáles serían algunas de las debilidades que los altos en “S” podrían tener? Si usted es una persona alta en “S”, ¿cuál de estas tendencias reconoce en su persona? Si está casado con una persona alta en “S”, ¿cuáles reconoce en él o ella?

<input type="checkbox"/>	Generoso al ayudar a los demás	<input type="checkbox"/>	Nunca compra como actividad de “ocio”
<input type="checkbox"/>	Tiende a evitar a los acreedores	<input type="checkbox"/>	Lento para tomar decisiones financieras
<input type="checkbox"/>	Procrastinar	<input type="checkbox"/>	Puede ser terco a la hora de hacer cambios
<input type="checkbox"/>	Capaz de “apretarse el cinturón”	<input type="checkbox"/>	Empleado confiable
<input type="checkbox"/>	Buen ahorrador	<input type="checkbox"/>	Vivir con los ingresos propios
<input type="checkbox"/>	Reacio a hacer y llevar a cabo planes a largo plazo	<input type="checkbox"/>	Busca el consenso para tomar decisiones
<input type="checkbox"/>	Da para disminuir el sufrimiento humano	<input type="checkbox"/>	Deseoso de apoyar los planes que otros hacen
<input type="checkbox"/>	Lento para cambiar las inversiones	<input type="checkbox"/>	Puede ocultar sentimientos reales
<input type="checkbox"/>	Gasta para “disfrutar el momento”	<input type="checkbox"/>	Prefiere que otros tomen las decisiones financieras “difíciles”

Conciencia (C). Las personas con una “C” alta tienden a centrarse en la calidad y precisión de las tareas y son empleados concienzudos. Las personas con una “C” alta se destacan en la organización, la calidad y la eficiencia. Están orientadas a los detalles, son estructuradas y lógicas. Crean seguridad y orden en la familia.

A diferencia de las tendencias naturales de los otros tres tipos de personalidad, a los altos en “C” les encanta hacer y mantener presupuestos. Mientras que los altos en “D” hacen las metas y empujan a otros a alcanzarlas, los altos en “C” son los que hacen el trabajo detallado para lograr esas metas. ¡Les encanta cuando la chequera cuadra!

Sin embargo, los de “C” alta pueden verse tentados a preocuparse más por el “resultado final” que por las personas. Sus altos estándares pueden hacerlos inflexibles y demasiado cautelosos. Cuando se trata de realizar cambios en los presupuestos o tomar decisiones financieras, es posible que no se tengan en cuenta las opiniones o los sentimientos de otras personas. También tienden a analizar en exceso y pueden concentrarse tanto en tomar la decisión “correcta” que terminan sin tomar decisión alguna.

Piense en las fortalezas que los que salen altos en “C” aportan a la mesa con respecto a las finanzas en un matrimonio. ¿Cuáles serían algunas de las debilidades que los de una “C” alta podrían tener? Si usted es una persona alta en “C”, ¿cuál de estas tendencias reconoce en su persona? Si está casado con una persona alta en “C”, ¿cuáles reconoce en él o ella?

<input type="checkbox"/>	Excelente para equilibrar la chequera	<input type="checkbox"/>	Desea tener planes financieros
<input type="checkbox"/>	Puede estar de mal humor o distante a veces	<input type="checkbox"/>	Se apega a las reglas; sin desviación
<input type="checkbox"/>	Insiste en la eficiencia	<input type="checkbox"/>	Pierde oportunidades mientras analiza las opciones
<input type="checkbox"/>	Dispuesto a gastar en aras de la calidad	<input type="checkbox"/>	Se resiste las decisiones urgentes para estar bien preparado
<input type="checkbox"/>	Controla la dinámica familiar con hechos y cifras	<input type="checkbox"/>	Planificador lógico
<input type="checkbox"/>	Es cauteloso con las nuevas inversiones	<input type="checkbox"/>	Es temeroso de lo que pueda traer el futuro
<input type="checkbox"/>	Habilidades de organización supremas	<input type="checkbox"/>	Puede combatir el miedo guardando dinero
<input type="checkbox"/>	Postpone decisiones para recopilar más hechos a fin de “tener la razón”	<input type="checkbox"/>	Gran aprecio por la estética
<input type="checkbox"/>	Se le da bien el proceso de elaboración de presupuestos	<input type="checkbox"/>	Comprador compulsivo

Es importante establecer metas maravillosas y buenos presupuestos para nuestras vidas. Sin embargo, si no somos conscientes de cómo nos sentimos personalmente acerca del dinero y cómo lo tratamos, y mucho menos cómo se siente nuestro cónyuge y cómo lo trata, incluso las mejores metas y presupuestos pueden volverse inútiles. La buena noticia es que hay una gran fortaleza y promesa cuando las personas se unen y utilizan todos sus talentos para crear una ruta para su futuro financiero. Cuando el amor, el respeto mutuo, la reflexión y la oración son los cimientos tanto del matrimonio como de las finanzas, Dios puede crear algo hermoso.

Nota: La información de las páginas 6 al 10 fue adaptada de Larry Burkett, More than Finances (Chicago, Illinois: Moody Publishers, 2000), 57-80.



Una gracia extravagante



HECHOS 26:9-22a

Propósito: Provocar una oleada de valor frente a todos y cada uno de los desafíos (finanzas, familia o ministerio) a través de un nuevo encuentro con el Dios de la gracia extravagante.

- ▶ Introducción
- ▶ Una perturbación divina
- ▶ El abrazo divino
- ▶ La invitación divina
- ▶ Santa Cena

Introducción

Los felicito por estar aquí, por su valor, por el hambre en sus corazones de cuidar bien de su matrimonio, de su ministerio. Los felicito por su arduo trabajo.

Este tipo de pasos implican una guerra espiritual y, afortunadamente, tenemos la armadura de Dios. Y nos tenemos el uno al otro este fin de semana y estos compañeros.

Cuando Wesley usaba la frase “santidad social”, no estaba hablando de cómo la santidad nos mueve a la acción social en respuesta a las necesidades de los demás. Estaba hablando de cómo la santidad, como una obra de Dios en nuestros corazones, llega a la madurez y alcanza su máximo impacto sólo cuando estamos conectados a una comunidad de creyentes. De lo contrario, nuestro crecimiento en santidad se ve obstaculizado.

Presente el texto del sermón. Es parte de una larga historia dentro de la comunidad que comienza en Hechos 21.

- ▶ el arresto
- ▶ una serie de situaciones en las que Pablo hace su defensa
- ▶ traslado a Cesarea desde Jerusalén
- ▶ un largo período con Festo (¡2 años!), luego Félix y luego el rey Agripa

Entrar al momento. Lea el pasaje de: Hechos 26:9-22a.

Oremos.



Una perturbación divina

Lo que Pablo describe aquí es lo que algunos llamarían **un momento de Dios**: un momento en el que Dios irrumpe.

Al relacionarse con nosotros, Dios, en su gracia, insiste en lidiar con la realidad (lo bueno, lo malo y lo feo).

¡El problema es que la realidad **no** es *nuestro* punto de partida! Así ha sido desde la caída. Nos engañamos a nosotros mismos. Juan Wesley les recordó a los metodistas primitivos que **el primer movimiento de la gracia es llevarnos a la realidad**.

Juan Wesley dijo que primero debemos quitarnos el velo de los ojos. Las conversaciones iniciales que Dios tiene con nosotros nos empujan hacia la realidad.

[Ilustración: Dios irrumpe en la rutina de alguien para abrirle los ojos a la realidad espiritual que lo rodea o en la que está.]

Historia del autobús mágico

Un predicador nazareno abordó un autobús urbano en Londres, Inglaterra, tal como lo había hecho todos los días durante las últimas dos semanas. No había nada de mágico en ello. Viajaba en ese autobús en particular porque era el más barato. Como tal, también era uno de los más concurridos; pero abordó al final de la fila, por lo que fue uno de los primeros en entrar.

No hubo nada especial en este día. Siguió adelante, como de costumbre, y se acomodó para su viaje de 35 minutos a la biblioteca donde estaba trabajando en su tesis doctoral. Sin embargo, esa mañana mientras observaba a una persona tras otra subir al autobús en cada parada, Dios habló a su corazón. Él le dijo: “Ya estoy trabajando en la vida de **cada una** de estas personas”.

El pastor respondió: “¡Seguramente no todos en este autobús son creyentes!”

“No”, dijo Dios, “todavía no, pero estoy íntimamente al tanto de cada circunstancia en la vida de cada uno de ellos y estoy conversando con cada uno. Algunos aún no me han reconocido, pero los estoy buscando activamente a todos ellos”.

Mientras este pastor nazareno continuaba su viaje en autobús, sus ojos se llenaron de lágrimas. Por años había predicado acerca de la gracia preveniente, pero esa mañana la gracia preveniente se volvió casi palpable. De repente vio a todas las personas de una manera nueva. Experimentó una probada del amor y la gracia de Dios por cada una de ellas. Mientras la gracia de Dios estaba iniciando conversaciones con los perdidos, la gracia de Dios también inició una conversación con ese pastor y lo cambió profundamente. Nunca volvió a ver a un extraño de la misma manera.

En algún momento, estas conversaciones iniciadas por la gracia crean una interrupción y una perturbación divina.

- ▶ “El Espíritu estaba presente para herir y sanar” era una frase que Wesley usaba a menudo. El Espíritu “hiere” en el sentido de traer conciencia del pecado...
- ▶ En Hechos 2:37, “se compungieron de corazón”.
 - Significados:
 - golpear o pinchar violentamente
 - aturdir

Y aquí está Pablo - entonces llamado SAULO - quien ha sido enfrentado cara a cara con la realidad. “Saulo, Saulo, ¿por qué me persigues?”.

¡Este es un MOMENTO DE DIOS asombroso!

La realidad le llega de lleno a Pablo: **¡Me estás persiguiendo!**

Dura cosa te es “dar coces contra el aguijón”.

[Ilustración: una historia de Dios que le revela a una persona su pérdida espiritual.]

En su gran gracia, Dios sigue insistiendo en lidiar con la realidad en nuestras vidas también como creyentes.

El abrazo divino

El siguiente movimiento de la gracia es encontrarnos en el momento en que soltamos toda actitud de autodefensa y nos apropiamos de lo que debemos poseer.

[Ilustración: haga referencia a uno de los testimonios que se compartieron anteriormente en el retiro. Recuérdele al oyente la dificultad y el dolor de la persona para reconocer su realidad económica.]

¡Uf! Enfrentar y apropiarse de lo que debemos poseer puede ser aterrador y desalentador. Juan Wesley describió su efecto en términos de duelo.

De regreso a Pablo cuando le contaba su historia al rey Agripa:

- ▶ “Ahora, ponte en pie y escúchame”. (NVI)
 - ¿Qué ocurrirá después? ¿Cuáles son las siguientes palabras que escuchará?
 - ¡Pablo no lo sabe!

- “...ponte en pie y escúchame. Me he aparecido a ti con el fin de:
- leer la lista completa de acusaciones y veredictos de culpabilidad en tu contra
 - traer a tu mente el rostro de todas las personas a las que has amenazado o permitido que sean golpeadas o asesinadas
 - darte lo que te mereces”.

¡Pero esto no es lo que sucede!

En cambio, Pablo experimenta lo que experimentamos cuando simplemente nos sinceramos, cuando nos paramos allí permitiendo que la luz de Dios entre en cada espacio...

Cuando hacemos esto, experimentamos el **abrazo divino**.

No encontramos, y nunca encontraremos, la gracia de Dios en toda su magnificencia hasta que nos apropiemos de lo que debemos poseer.

Pero cuando nos apropiamos de lo que debemos poseer, la gracia de Dios se mueve de nuestras cabezas a nuestros corazones. Y a medida que vivimos del abrazo de Dios, entramos en una libertad y autenticidad que restaura el gozo y la esperanza... y el valor... y una capacidad para lo que Eugene Peterson llama “una larga obediencia en la misma dirección”.

Una palabra que me encanta especialmente en la traducción de la NVI, una palabra que captura la sensación del texto griego, es la palabra **AHORA**.

La invitación divina

Primero, la **interrupción divina**: Dios nos muestra la realidad de quiénes somos o de lo que hemos hecho. Luego, el **abrazo divino**: incluso cuando vemos nuestra realidad, Dios nos rodea con esta gracia increíble. Y AHORA, la **invitación divina**: una invitación inmediata a levantarse. Y esta **invitación divina** es para cada uno de nosotros aquí hoy.

La **invitación divina**: “Ahora, levántate, ponte en pie y escúchame”. Ya no nos tambaleamos bajo el peso de la realidad, sino que nos mantenemos firmes con la fuerza otorgada por Dios en sus palabras de propósito y presencia.

Note la invitación y la esperanza en Hechos 26:16-18, 22. **El ahora** es un sello distintivo de su gracia.

Lo invito al “ahora” de Dios.

- ▶ Fuera del pantano de los lamentos,
- ▶ fuera de patrones de desvío,
- ▶ fuera del juego de la culpa,
- ▶ fuera de la desesperanza del pensamiento de victimización...
- ▶ y en el ahora, el nuevo momento que Dios da.

Sí, ÉL LO DA. No es una recompensa por el buen comportamiento. Es un regalo... y es un regalo espléndido; no es una migaja, una expresión mezquina de Dios cumpliendo su obligación de actuar como el Dios de gracia y paz.

Es un regalo de un Padre cuya generosidad fluye de un amor incontaminado e inexorable.

Y este regalo es para usted. Así como es; con su historia, sus cosas, sus colinas aún por escalar, sus miedos de volver a fallar, su debilidad. Y, por supuesto, ¡es para usted AHORA!

[Ilustración: imagine un abrazo y usted abrazando a la persona... ¡Deja todas sus cosas y usa ambos brazos para devolver el abrazo!]

Desde el abrazo de tu gracia, yo dejo ir el pasado.
Desde el abrazo de tu gracia, yo te confío el futuro.

Pónganse de pie y repitan juntos:

“Tengo la ayuda de Dios en este día, y por eso estoy aquí... en el ahora de su gracia”.
“Tengo tu ayuda, Dios, en este día y estoy aquí... en el ahora de tu gracia”.

Transición a la Santa Cena