

*A fresh, biblical approach
to personal support raising*



EI

DIOS PIDE



STEVE SHADRACH

Foreword by Scott Morton

The
GOD ASK

STEVE SHADRACH

**El
DIOS PIDE**

*El día que llamé,
Me respondiste;
Me hiciste atrevido con
fuerza en mi alma.*

Salmo 138:3

Tabla de **CONTENIDO**

PREFACIO

SECCIÓN I: ¡DESATADO!

1. El botón
2. Los mayores obstáculos
3. 100% en 100 días
4. Paradigmas nuevos
5. Apuesta con todo

SECCIÓN II: GRAN FE, GRANDES PETICIONES

6. Los ministros de Dios del Antiguo Testamento
7. La visión de Nehemías
8. Jesús y el apoyo
9. Pablo el Movilizador
10. Un reparto secundario

SECCIÓN III: EL PRIVILEGIO SECRETO

11. Tú no puedes. Dios sí puede.
12. Elegir la pasión
13. Digno del salario
14. Trasplante de tesoros

15. Recaudación de fondos basada en una visión
16. El poder de preguntar

SECCIÓN IV: PREPARARSE PARA EL IMPACTO

17. Maximizando tu fecundidad
18. Lluvia de nombres
19. Dólares y sentido común
20. Equipando su cinturón de herramientas

21. Elaboración de su horario

SECCIÓN V: ¡ES HORA DE COMENZAR!

- 22. Entrando a la Zona
- 23. Construyendo puentes
- 24. Compartiendo tu visión
- 25. Terminando con fuerza
- 26. Necesitas la Iglesia**

SECCIÓN VI: CULTIVA TU REBAÑO

- 27. Tres leyes de la donación
- 28. El banco del amor
- 29. Líneas de comunicación
- 30. ¡Prospera!
- 31. Día D**

APÉNDICE

- 1. Una lista de verificación de catorce puntos para tus primeros treinta días
- 2. 100 días de momentos de tranquilidad para recaudar apoyo
- 3. Estudios bíblicos para recaudar fondos
- 4. Hojas de trabajo para obtener apoyo
- 5. Aumentar el apoyo en las comunidades de color de EE. UU.
- 6. Aumentar el apoyo en otros países**
- 7. Cinco claves para recaudar fondos de donantes importantes para su organización
- 8. Aprovechar la red “Negocio como Misión”**
- 9. La recaudación de fondos y tus emociones
- 10. Redes sociales: ¡Conoce sus límites o te limitarán!**
- 11. Recursos actuales para generar apoyo personal

Notas finales

Acerca del autor

Expresiones de gratitud

PREFACIO

Steve Shadrach ha bateado un jonrón con *La petición de Dios*!

Mientras leo *La petición de Dios* Me di cuenta de que este libro es más que un libro: ¡es el mensaje de vida de una dedicada practicante del evangelio! Cuanto más leía, más intrigada me sentía. Sin darme cuenta, empecé a pensar en personas a quienes pedir apoyo este año, ¡esta semana! Y me inspiré para ministrar más profundamente a mis colaboradores.

Esa es una característica de un buen libro: estimula a los lectores no sólo a pensar en algo o sentir algo, ¡pero promueve hacer algo!

Steve es un “inspirador” talentoso. Pero *La petición de Dios* Hará más que inspirar. Ya sea que estés empezando a recaudar fondos para el ministerio o que ya tengas experiencia, este libro te brinda herramientas prácticas para tener éxito. Incluso el apéndice te ayudará con hojas de trabajo sobre la lluvia de nombres, planes de acción, un estudio bíblico resumido y una lista de recursos por si te encuentras con algún obstáculo. Steve no es solo un teórico que piensa estas cosas. *podría* Trabajo! Simplemente ha escrito lo que ha practicado durante años.

Pero una cosa más: la base bíblica. Fuertes raíces bíblicas sustentan las tácticas que Steve sugiere. Sus enfoques están directamente relacionados con los principios y ejemplos bíblicos de Jesús, Pablo, Nehemías y otros. Prepárese para encontrarse con líderes bíblicos que lucharon con los mismos desafíos que usted.

Gracias, Steve, por *La petición de Dios*. Y que Dios te bendiga, amigo obrero cristiano, al dedicarte al ministerio de la recaudación de fondos: es un asunto del evangelio.

Scott Morton

Coach de Financiamiento
Internacional Los Navegantes

Sección I
¡SOLTADO!

*Jesús ha allanado el camino y abierto la puerta. Caminemos.
a través de esto juntos*

El **BOTÓN**

Creciendo como hijo de un hombre de negocios En Dallas, Texas, la vida tenía sus ventajas y desventajas. Como papá había vivido la Gran Depresión, inculcó su perspectiva de "salir adelante por sí mismo" a sus tres hijos, de los cuales yo era el del medio. Trabajar duro, mantener a la familia y jubilarse temprano fueron los valores que nos inculcó. Mis dos hermanos, muy trabajadores, se especializaron en negocios con el objetivo de ser millonarios a los treinta años. Todos asumimos que yo también seguiría mi ejemplo en el mundo laboral para alcanzar el "sueño americano" y la seguridad financiera que conlleva. Pero llegué a Cristo y sentí el llamado al servicio a tiempo completo. Después de cuatro años como ministro universitario en una iglesia local, me lancé a fundar una nueva organización de ministerio universitario y, por supuesto, a conseguir mi apoyo.

Desde el principio, mi padre y yo tuvimos que superar la norma social de que pedir ayuda era una forma encubierta de mendigar. No ayudaba que a menudo observáramos a obreros cristianos con escasos recursos que nos parecían nómadas empobrecidos. Sin duda, un libro como este me habría ayudado a moldear mi filosofía de recaudación de fondos en aquellos primeros días. Así que, con solo un llamado del Señor y una visión para el ministerio, hice un balance de mis "posesiones": dinero suficiente para seis semanas, una esposa embarazada, tres hijos pequeños, un montón de facturas mensuales y, por decirlo suavemente, una profunda y abrumadora sensación de urgencia.

No estaba en pánico, pero definitivamente era un hombre muy motivado y con una misión. Elaboré una estrategia de cuatro pasos:

- Acudir a todas las personas que conocía para encontrarme cara a cara.
- Compartiendo mi visión ministerial
- Solicitarles que se unan a nuestro equipo de soporte mensual.

- Cerrar la boca y dejarles responder.

Esos cuatro sencillos pasos, en resumen, resumen el gran y glorioso "secreto" para aumentar tu apoyo. Si sientes con suficiente fuerza algo y estás dispuesto a confiar plenamente en Dios, *voluntad*Encontrar la manera de lograrlo. Exactamente seis semanas después, ya teníamos pleno apoyo, listos para lanzar nuestro ministerio.yPaga todas nuestras cuentas!

✓ ¿Recé como un loco? ¡Claro!

✓ ¿Confié en Dios en cada paso del camino? Sí.

¿Confié totalmente en su fuerza y no en la mía? Que yo sepa.

¿Le di honor y gloria por los resultados? Sin duda.

Desde 1986, nuestra familia ha vivido y ministrado gracias a la generosa y continua inversión de otros que creen en Dios y en nosotros. Y, mirando atrás, ¡no querríamos vivir de otra manera! Y ahora estoy emocionado por ti. Estás a punto de entrar en uno de los períodos más difíciles de tu vida. La recaudación de fondos no te limitará ni te frenará. ¡Te liberará! Tu vida y tu ministerio podrían no volver a ser los mismos. Ya seas un novato en la recaudación de fondos o un veterano que regresa para un curso de actualización, espero que podamos ayudarte. Si estudias este material con atención y lo aplicas con diligencia, ¡no hay razón para que no puedas cumplir con tu tarea ministerial rápidamente y con todos los fondos!

SE REQUIERE TRABAJO DURO

Yo era el único hombre en mi familia que no era saltador con pértiga ni velocista.—cada uno en una forma física increíble. Pasé los veranos en la universidad trabajando en un campamento, dando consejos junto a grandes atletas universitarios. Sí, intenté seguirles el ritmo, pero los genes de tamaño y velocidad debieron de haberme pasado por alto. Más tarde, al empezar el seminario, dejé de hacer ejercicio, intentando desesperadamente aprobar mis clases de griego. A finales de febrero, recordé que le había prometido a mi amigo del campamento, Spencer, que correría un maratón con él en Fort Worth.

Cuando 4.000 de nosotros, los "corredores", nos presentamos aquella fría y lluviosa mañana de sábado en Texas, había olvidado incluir un pequeño detalle en mi agenda durante los ocho meses anteriores. ¡No había entrenado ni un solo día! No hacía falta, porque me creía un guerrero indestructible de veinticuatro años, y...

¡Desde luego que no iba a sudar ni un pelo por un insignificante maratón de 42 kilómetros! Sin saber nada de carreras de larga distancia ni del concepto de "cargar carbohidratos", pensé que lo mejor sería mantener el estómago ligero antes de la carrera, así que me limité a una dona y un café.

Cuando sonó el pistoletazo de salida, corrí como un loco delante de todos, fantaseando con ser uno de los primeros en llegar. Me giré para ver a la multitud de corredores detrás de mí y pensé: "¡Vamos, si van a correr un maratón, hagámoslo!". No aguanté ni cinco minutos antes de que la realidad me golpeara. Reduje mucho la velocidad y hordas de corredores empezaron a adelantarme. Milagrosamente sobreviví hasta la marca de las 22 millas, cuando choqué contra el proverbial "muro". Los médicos, asignados a detectar a los corredores en apuros, se abrieron paso entre la multitud tres veces, me agarraron por los hombros, me miraron a los ojos y me preguntaron si podía terminar la carrera.

Ese día tuve muchas horas de "carrera" para reflexionar sobre mi vida. Con los pulmones a punto de estallar y cada hueso y músculo aullando de dolor, mi único pensamiento era: "¿Cómo pude ser tan tonto, tan arrogante, como para creer que podría completar una maratón sin entrenar?". Puede que la haya terminado ese día... ¡pero en realidad, me acabó a mí! Durante semanas apenas podía caminar, sentía cada hueso descoyuntado, cada músculo hecho trizas. Era como un viejecito cojeando por el campus.

PARA EL LARGO PLAZO: ¡ENTRENATE AHORA!

Recaudar fondos es como un maratón. Si crees que el Señor te permitirá dedicarte al ministerio a tiempo completo durante años, debes capacitarte. Sé dócil, elabora un plan y busca el consejo de quienes han conseguido todo su apoyo. Haz todo esto *antes* Comienza tu carrera! Los próximos tres, seis o nueve meses pueden sentirse como un sprint, ya que tus días estarán repletos de oraciones, llamadas y citas mañana, tarde y noche. Pero acepta el hecho de que estás al principio de un maratón: la tediosa y constante tarea de construir y mantener un equipo de apoyo sólido y a largo plazo de colaboradores ministeriales.

"La voluntad de ganar no es nada si no tienes la voluntad de prepararte".

Un ganador del maratón de Boston

Si quieres tener éxito recaudando fondos, en el ministerio, sí, incluso en la vida... debes hacer lo necesario. Tu forma de abordar este proceso de capacitación afectará tu vida, tu ministerio, tu matrimonio y tu familia. Ponte metas altas. ¡Habrá grandes dividendos más adelante si estás dispuesto a invertir plenamente ahora!

TU COEFECTO EMOCIONAL ACTUAL

¿Cómo te sientes ahora mismo con la recaudación de fondos? Conéctate con tus emociones para determinar tus sentimientos actuales sobre este concepto tan aterrador. *preguntando* Que otros inviertan en ti y en tu ministerio. ¿En qué punto de esta escala se refleja mejor tu actitud actual?¹

Resist-----Oppressive Burden-----Part of Job-----Privilege---

RESISTIR: Tú *detestar*? La idea de pedir dinero a otros? O, en el mejor de los casos, Para ti es simplemente un “mal necesario”.

CARGA OPRESIVA: No lo odias, pero se siente como algo enorme. peso sobre tus hombros.

PARTE DEL TRABAJO: La recaudación de fondos no es buena ni mala, es neutral. La organización te pide que lo hagas y así lo harás. **PRIVILEGIO:** Es una cosa noble y honorable invitar e involucrar a otros en la expansión del reino de Dios. Tienes una actitud positiva.

ABARCAR: ¡No puedes esperar a empezar! ¡Estás entusiasmado!

Independientemente de tu posición en este gráfico, ¿estás dispuesto a moverte hacia la derecha? ¡Me sentiría exitoso si logro mejorar tu coeficiente intelectual emocional un par de niveles!

He sentido cada una de estas emociones que acabo de mencionar. ¡A veces incluso tengo múltiples personalidades donde la resistencia y la aceptación se enfrentan entre sí! Pero no te sientas solo. El Señor está contigo. Pedirle a Dios antes, durante y después de esa cita que obre a tu favor tendrá un profundo impacto en ti y en la persona con la que te reúnas.

EL DIOS PIDE

Tom Stickney y yo hablábamos sobre la recaudación de fondos. Él lo procesaba desde su estación misionera en Kenia. Stickney lleva años contactando a estudiantes universitarios de África Oriental. Empezó a compartir su perspectiva conmigo, y me sentí desafiado. Dijo: "Estoy llamado a ser fiel, pero no es mi trabajo conseguir los fondos. Es de Dios. Mi llamado, mi ministerio, la persona a la que le pido, sus bienes, todo es suyo. Así que, cuando llego a una cita de apoyo, me recuerdo a mí mismo que esto no es una 'petición de Tom'. No. Esto es una '*Dios pide*'." Increíble. Nunca he podido quitarme de la cabeza la frase "*Dios, pide*". En cada cita hay tres personas presentes: tú, tu posible partidario y Dios. Así es como se desarrolla.

EL PAPEL DEL RECAUDADOR DE APOYO

Stickney describe el poder de la Petición de Dios. "Soy simplemente un mediador que busca conectar a Su pueblo y Sus recursos con Su plan. Eso alivia toda la presión. El Señor nos llama a algunos a ser misioneros en Kenia y a otros a ser trabajadores universitarios en Estados Unidos. Se supone que otros deben vestir chaqueta y corbata y dedicar sus días a invertir fondos o comprar bienes raíces. Una vez que nos damos cuenta de que todos estamos en el juego, el resultado es fijo. Todos simplemente desempeñamos el papel que Dios nos ha asignado, cumpliendo fielmente el propósito del Señor en nuestras vidas".



Acudimos a Él para nuestras necesidades, nuestros fondos, nuestro combustible para el ministerio. Oramos y le pedimos a Él antes de pedirle a nadie más. Hablamos con Dios sobre sus recursos.

Antes de hablar con alguien sobre su situación. Esta es una recaudación de apoyo basada en una visión en un mundo con presupuestos limitados. Se trata de una recaudación de apoyo vertical versus horizontal. No me atrevo a pedirle a un donante sin más. Siempre le pido a Dios primero.

EL PAPEL DEL DONANTE POTENCIAL

1 Crónicas 29:14 confirma de dónde provienen todos los recursos: "¿Pero quién soy yo y quién es mi pueblo para que podamos dar tan generosamente? Todo viene de ti, y solo te hemos dado lo que sale de tu mano".¹ Esta relación de dar y recibir no es entre el donante y el obrero cristiano. Es entre el donante y Dios mismo. El donante no solo responde a nuestra petición. No, él también debería pedirle a Dios que vea dónde quiere el Señor que invierta. Raymond Harris, empresario de Dallas y autor de *El corazón de los negocios: La sabiduría de Salomón para el éxito en cualquier economía*, piensa que nosotros los creyentes no somos administradores *nuestro*dinero. Un mayordomo maneja a alguien *de otra persona*dinero. Todos nosotros simplemente estamos administrando *Su* dinero.

En consecuencia, es el Señor quien hace que Dios pida a cada persona con la que te encuentras. Esto garantiza que la donación no sea aleatoria ni errática, sino que provenga de la obediencia y la administración. Harris cree que la administración bíblica requiere una doble responsabilidad. Primero, debemos dar con regularidad y sacrificio. Esto responde a la pregunta "*¿Cómo?" "mucho; ¿Dar?*" , pregunta en la que todos parecen centrarse. La segunda responsabilidad es igual de crítica. El administrador debe ser estratégico en cuanto a *dónde* Invierten esos fondos, buscando maximizar su retorno espiritual de la inversión (ROI).

EL PAPEL DE DIOS

Mi conversación con Tom Stickney se desarrolló en la misma línea: "No esa mí/pedirle a una persona que dé", compartió. "Es Dios Preguntándoles. Si el Señor decide reorganizar las porciones y transferir algunos fondos de la cuenta de esa persona a la mía, es Su decisión. Por eso no tengo por qué estar nervioso antes de la cita ni sentirme deprimido o rechazado después si la persona decide no donar.²

Confiar en el poder de Dios puede tener un efecto tranquilizador en nosotros. Es Dios quien tiene el control de todo el proceso. No se trata solo de una persona pidiéndole dinero a otra. Se trata de la voluntad soberana de Dios y sus decisiones de transferir...

Sus fondos alrededor *de todos modos* Él elige. Sabe exactamente, hasta el último céntimo, cuánto dinero ha administrado para la humanidad en su conjunto y para cada persona individualmente. Al igual que un inversionista, Él también busca el mejor retorno de la inversión (ROI) posible. El Señor es plenamente capaz de depositar la cantidad justa en nuestra cuenta en el momento preciso para financiar los gastos adecuados.

EL BOTÓN

Lamentablemente, la mayoría de los obreros cristianos desconocen estos principios de "Pide a Dios". Te sorprendería lo que algunos de estos creyentes de buen corazón están haciendo con el programa de recaudación de fondos. Sueñan con un tío abuelo perdido hace mucho tiempo que muere repentinamente y les deja sus millones; o tal vez se deslizan discretamente hasta la tienda para dejar unos dólares con la esperanza de ganar la lotería, ¡y listo!, no necesitan recaudar fondos. ¡Ni hablar de casinos ni carreras de caballos!

¿Y tú? ¿Cuál sería tu mejor escenario? Si pudieras pulsar un botón y tener garantizado un sueldo completo cada mes por el resto de tu vida, ¿lo pulsarías? Así podrías concentrarte *totalmente* en Dios y el ministerio, y no tener que gastar tanto tiempo y dinero en viajes, citas, boletines, etc. Parece obvio; cualquiera que piense con claridad seguramente presionaría el botón. ¿Verdad? He hecho esta pregunta mágica a miles de obreros cristianos y cerca del 95% de ellos inmediatamente sonríen con suficiencia y levantan las manos. Pero mi oración es que cuando termines de leer este libro, realmente... *elegímo* presionar ese botón y unirse a las filas de los "totalmente convencidos" que no querrán vivir ni ministrar de otra manera.

Lo siento tan profundamente que no quiero irme. *en cualquier lugar* Sin mi equipo de apoyo. De hecho, estoy *sustado*; Lanzar cualquier ministerio sin ellos! No soy un tonto. Necesito sus oraciones. Necesito su aliento. Necesito su responsabilidad. Me niego a intercambiar la recaudación de mi propio apoyo personal por cualquier cantidad de dinero o la supuesta "seguridad". Si tú también eres capaz de llegar a esa conclusión, *convicción*—Creo que serás un recaudador de fondos exitoso y de por vida.

El más grande

OBSTÁCULOS

Desde que mi esposa y yo nos casamosHemos tenido estudiantes universitarios viviendo con nosotros. Nuestra estrategia siempre ha sido comprar o construir una casa grande junto a un campus importante y luego seleccionar cuidadosamente a jóvenes cristianos para que vivan con nuestra familia. ¿El motivo? Queremos infundir en estos estudiantes para criarlos como obreros que ayuden a cumplir la Gran Comisión. Cuando el Hijo de Dios visitó la tierra, clamó con el corazón quebrantado: «La mies es mucha, pero los obreros pocos» (Mateo 9:37).

A veces percibimos a las personas como espiritualmente insensibles, pero este versículo afirma todo lo contrario. Están perdidas y necesitan desesperadamente la verdad. La solución es más obreros: personas que tomen *personal responsabilidad* de recoger esta vasta cosecha y completar la tarea de la evangelización mundial.

EL MAYOR OBSTÁCULO

Si la mayor necesidad es contar con más obreros, ¿cuál es el mayor obstáculo para cubrirla? En mi experiencia a lo largo de los años, la barrera más común para formar obreros cristianos a tiempo completo es la situación financiera. El Dr. Ralph Winter, fundador del Centro de Misión Mundial de EE. UU., estimó que más de 20,000 estadounidenses consultan mensualmente sobre oportunidades de trabajo en diversas agencias del país; sin embargo, solo un pequeño porcentaje (tan solo el 1%) de ellos logra acceder a una asignación ministerial a largo plazo.³ ¿Por qué? He observado a lo largo de los años que, aunque se sientan guiados al ministerio y estén entusiasmados con la información sobre esa organización, se quedan paralizados al encontrar una pequeña frase escondida en la letra pequeña: «Debes conseguir tu propio apoyo». Atónitos y en shock, bajan la cabeza, se dan la vuelta y se marchan en silencio.

Creo que tal vez hasta el 90% de esos 20.000 investigadores mensuales responden de esta manera a esa frase corta pero aterradora por miedo o ignorancia. *cómo* Para conseguir su apoyo. Esto es trágico. George Verwer, fundador de Operation Mobilization, coincide: «Calculo que hay más de 100.000 jóvenes que se han comprometido con algún tipo de servicio misionero, pero el 95% no lo logrará. No podemos ayudarlos a involucrar a su iglesia y a sus padres para recaudar los fondos necesarios». ⁴Tenemos que resolver este problema. Debemos encontrar la manera de liberar a estos miles de transformadores del mundo.

Al igual que yo, quizás tú también hayas sentido la tentación de abandonar tu llamado al descubrir que tu organización no tenía un fondo secreto para pagar tu salario. En cambio, has tomado el camino menos transitado. No solo has tomado la trascendental decisión de seguir la guía del Señor en tu vida para dedicarte al ministerio a tiempo completo, sino que ahora has dado el segundo paso de fe, aún más extraordinario, al comprometerte a reunir tu propio apoyo. Que Dios te acompañe.

TU TURNO

Scott Morton, de los Navegantes, afirma: "A menos que identifiques específicamente tus obstáculos (para alcanzar el 100% de tu presupuesto), no alcanzarás lo que Cristo quiera hacer en tu vida y correrás el riesgo de desarrollar un plan financiero superficial".⁵ ¿Y tú? Piensa en algunos obstáculos que has experimentado, o que temes experimentar, para alcanzar el 100% de tu apoyo. Aquí tienes algunas cosas que la gente suele mencionar:

PERSONALIDAD

Soy una persona tranquila e introvertida. No tengo personalidad de vendedor, y por eso no tendrá éxito.

ACTITUD

No estoy muy seguro de que Dios sea lo suficientemente grande ni de que seamos dignos de recaudar todo este dinero. Me siento como un caso de caridad.

FALTA DE CONTACTOS

Soy de un pueblo pequeño y de una iglesia pequeña, y no conozco a mucha gente. Creo que podría fracasar.

MIEDO

Cuando le pido dinero a alguien, mi amistad con él cambia por completo. Odio que me rechacen.

ENTRENAMIENTO DÉBIL

La única capacitación de apoyo que recibí fue una sesión de dos horas sobre cómo redactar boletines informativos y un formulario de informes para enviar cada tres meses. ¡Estoy completamente perdido!

FAMILIA SIN APOYO

A mi esposa y a mis padres les da vergüenza que les pida dinero. Me perderán el respeto.

NO TE SIENTAS SOLO

Victor Hugo, famoso activista francés y autor de *Los Miserables*, escribió: "El futuro tiene muchos nombres: Los perezosos lo llaman lo imposible. Los temerosos lo llaman lo desconocido. Pero los valientes lo aceptan diciendo: 'Este es mi reto'". Hay todo tipo de razones que la gente inventa para decirse a sí misma y a los demás por qué buscar apoyo no funcionará.

Por ejemplo, tómate un momento para leer este anuncio clasificado:

Se busca ayudante: Pastor para una iglesia próspera en el Medio Oeste. El solicitante debe ser graduado universitario y, preferiblemente, con formación en seminario. El candidato a pastor deberá solicitar promesas de salario (así como gastos de mudanza) entre los miembros de nuestra iglesia. Este proceso durará aproximadamente dieciocho meses, durante los cuales el pastor y su familia deberán vivir por fe. Si le interesa esta emocionante oportunidad, escriba hoy mismo para solicitar nuestro formulario de solicitud de diez páginas.

Si vieras este anuncio en una revista cristiana, te reirías a carcajadas y luego mirarías la portada para asegurarte de que fuera la edición anual del Día de los Inocentes. Tras burlarte de esta "oportunidad emocionante", declararías que nadie en su sano juicio reaccionaría jamás a algo tan escandaloso. Pero, ¿sabes qué? ¡Lo hiciste!

TúRespondió a este anuncio aparentemente descabellado y engañoso. Reemplaza la palabra "pastor" por "misionero" o "trabajador universitario", o lo que sea tu rol, y esto describe el camino que has elegido. Pero no te sientas solo. Miles de personas lo han hecho antes. Que seas el primero en tu familia o iglesia en conseguir apoyo no significa que seas raro.

Nuestra cultura podría intentar impulsarnos hacia un trabajo o ministerio "real" que realmente nos pague un salario, pero este concepto de trabajadores cristianos que reciben un sueldo mensual garantizado es más bien una idea occidental y denominacional de los últimos cien años. La mayoría de los trabajadores cristianos a tiempo completo del mundo son "misioneros de fe". En otras palabras, no reciben un sueldo dorado y garantizado cada mes. En cambio, viven y ministran de las donaciones financieras continuas de otros.

¿COMETISTE ERRORES?

Si has cometido algún error al recaudar fondos, no te arrepientes. Cuando un golfista profesional hace un mal tiro, intenta que no le arruine la ronda. En cambio, reflexiona y aprende de su error, y luego concentra toda su energía mental en lograr el objetivo.*próximobatear* lo mejor que puede. He cometido tantos errores. Me consuela una declaración de Chuck Swindoll: "Es *nunca*"Es demasiado tarde para empezar a hacer lo correcto".*Lamentaciones 3:23* dice que la bondad amorosa de Dios es nueva y fresca cada mañana. Estoy muy agradecido de que nos dé un borrón y cuenta nueva cada día.

Así que, independientemente de los errores o la negligencia con los donantes que haya cometido, no se desespere. Quizás tenga que volver con antiguos donantes a quienes no apreciaba, con quienes no se comunicaba o con quienes no tuvo un trato personal, y simplemente decirles: "Lamento no haberme preocupado por usted como debía. ¿Me perdonas? He recibido capacitación y, de ahora en adelante, procuraré tratarlo como uno de mis valiosos colaboradores en el ministerio. ¿Está dispuesto a darme una segunda oportunidad?". ¡Se sorprenderá de lo comprensivos que pueden ser!

PREPÁRATE PARA LA BATALLA ESPIRITUAL

Nuestra batalla no es contra carne y sangre. Recaudar fondos es una tarea espiritual. No se trata de técnica, personalidad ni siquiera de experiencia. El Señor es el único que puede cambiar un corazón y hacer que dé. Dios lo hace, pero decide obrar a través de nosotros para lograrlo. Si no sigo al Señor y no estoy lleno de su Espíritu, lo último que puedo o haré es llamar para pedir una cita. Si estoy espiritualmente vacío, no puedo sentarme frente a alguien y fingir que soy un embajador de Cristo. Si hay algún pecado o fortaleza espiritual en mi vida, debo confesarlo y arrepentirme.

La única preocupación del diablo es impedir que los cristianos oren. Se ríe de nuestro trabajo, se burla de nuestra sabiduría, pero tiembla cuando oramos.⁷

Samuel Chadwick, autor y ministro

Para mí, recaudar apoyo es adentrarme en la guerra espiritual. Es uno de los mayores desafíos de mi vida. A veces se siente como una batalla diaria, incluso cada hora. Satanás intensificará sus ataques durante este período crítico y vulnerable de nuestras vidas. "Cuidado con vuestro gran enemigo, el diablo. Ronda como león rugiente, buscando a alguien para...devorar" (1 Pedro 5:8,NTV (énfasis añadido). Entiende, has ascendido al primer puesto de su lista de "Los más buscados". Su objetivo no es solo distraerte, ¡sino devorarte!

Imagina si el diablo pudiera meter una piedra en tu vida en esta delicada coyuntura. ¿Qué pasaría si pudiera impedirte alcanzar el 100% de apoyo y avanzar en el ministerio? Piensa en todas las vidas que perderías. *noToca por Cristo porque el enemigo pudo marginarte. Por eso debes "cuidar tu corazón con toda diligencia, porque de él fluir" las fuentes de la vida* (Proverbios 4:23). A menos que mantenga mi mente y mi corazón fijos en el amor y el poder de Cristo, seré una víctima. *tiempo en lugar de viccolina* No te engañes. La fuerza de tu público La recaudación de fondos está directamente relacionada con la fortaleza de su empresa. *privado* relación con Dios.

Andrew Knight, capacitador de apoyo para Campus Outreach, confiesa: «Nos diremos lo que sea necesario para evitar tener que buscar apoyo, incluso si es una mentira. Sin embargo, esas mentiras provienen de Satanás. Juan 8:40 enseña que «es mentiroso y padre de mentira». Desbaratemos esa forma de pensar reemplazando la información falsa con contenido correcto. Adoptemos la mentalidad de Romanos 12:2: «No

"Conformaos a este mundo, sino transformaos por medio de la renovación de vuestro entendimiento, para que comprobéis cuál sea la voluntad de Dios: buena, agradable y perfecta." Al final de cuentas, dejaremos que las mentiras o la verdad nos controlen y determinen nuestro destino.

Probablemente serás una víctima espiritual y de recaudación de fondos si decides emprender este viaje solo. En 1792, cuando William Carey, el famoso misionero inglés, estaba a punto de zarpar para pasar toda su vida en la India, reclutó a sus amigos más cercanos en Cristo para que lo apoyaran. Les dijo: «Descenderé al abismo, si se aferran a las cuerdas». Carey estaba dispuesto a dar su vida para alcanzar a los perdidos si su equipo de apoyo oraba, daba y lo animaba por correspondencia. Hizo precisamente eso, y su colaboración perduró durante cuarenta años de gran impacto.

Es obvio que la necesidad es grande. Los obstáculos son considerables. Las excusas están por todas partes. El enemigo acecha. Te sentirás solo y querrás rendirte muchas veces durante este camino. Todo se reducirá a ti... y a Dios, y a responder a estas sencillas preguntas: ¿Es Él el Señor de tu vida? ¿Te llamó a esta obra? ¿Recurrirás a su fuerza para levantarte, perseverar y aferrarte a este equipo de apoyo completo y saludable que el Señor quiere confiarle? «Mayor es el que está en [nosotros] que el que está en el mundo» (1 Juan 4:4). Para lograrlo, necesitarás una petición a Dios.

100% en 100 DÍAS

Hemos realizado una encuesta informal de las cien agencias misioneras más grandes. Les preguntamos: "Para su personal que *eran* capaces de alcanzar el 100% de su presupuesto, ¿cuál fue el tiempo promedio que les tomó conseguir el apoyo total?" El rango promedio: dieciocho a veintitrés meses.

Cuando comparto esa sorprendente cifra en todo el país, pregunto: "¿Y tú? ¿Te gustaría...? *tú* Me gustaría pasar los próximos dieciocho a veintitrés meses *desu* ¿Apoyo para recaudar fondos para la vida? La respuesta siempre es un rotundo "¡no!". Entonces, ¿quién es responsable de crear esta prolongada y autoimpuesta aflicción por la recaudación de fondos? Normalmente comienza cuando el misionero recién aceptado pregunta inocentemente a su supervisor: "¿Cuánto tiempo suele tardar alguien en recaudar fondos?". Sin darse cuenta de que el recién llegado se encuentra en una coyuntura tan crítica y frágil, el veterano responde con naturalidad: "Oh... unos dieciocho meses". Con ese plazo ya firmemente arraigado en su mente, el miembro novato del personal se propone controlar su ritmo, asegurándose de no desviarse de la norma.

Por otro lado, muchos de nuestros aprendices se sorprenden cuando les sugiero que podrían alcanzar el 100% de apoyo en cien días. Cuando Nehemías le preguntó al rey Artajerjes cuánto tiempo le tomaría completar su proyecto de reconstrucción de Jerusalén, el siervo de confianza le dio a su jefe un "plazo definido" (Nehemías 2:6). ¿Qué habría pasado si Nehemías, en cambio, hubiera dado un plazo más... *espiritual*? Responder algo como: «Oh, se terminará cuando el Señor lo guíe»? Tengo la sensación de que el rey no se habría impresionado. Nota: Nehemías lo logró en tan solo cincuenta y dos días.

Pero para fijar una fecha límite para la recaudación de fondos en tan solo cien días, debo incluir cinco requisitos. El obrero cristiano debe procurar obtener:

- La formación adecuada
- La perspectiva correcta
- El enfoque correcto
- La rendición de cuentas adecuada
- Estar dispuesto a trabajar en ello a tiempo completo.¹⁰

Combinado con mucho trabajo duro y las bendiciones de Dios, creo que la mayoría de los trabajadores cristianos deberían poder reunir su apoyo en un plazo de tres a seis meses, o doce como máximo.

LIDERANDO EL CAMINO

No sé la cantidad de tiempo "normal" que le toma al personal de su organización expresar su apoyo total, pero ¿podemos al menos estar de acuerdo? *no*? Usar de dieciocho a veintitrés meses como estándar? ¿Qué tal si rompieras el molde en tu agencia? ¿Marcas un nuevo ritmo persiguiendo con pasión la meta de alcanzar el apoyo total en tres, seis o nueve meses, en lugar de los doce a veinticuatro que tantos grupos parecen establecer? ¡Dios podría usarte para revolucionar toda tu organización, abriendo un nuevo camino para tu ministerio!

¿Crees que Dios desea que los obreros cristianos cumplan con su tarea rápidamente y con todos los recursos? Quizás estés pensando: "Quizás... pero al 100% en cien días?". No te sorprendas. El pastor Steven Furtick afirma: "Si la magnitud de la visión para tu vida no te intimida, es muy probable que sea un insulto para Dios".¹¹ Así que mi reto de completar la tarea en cien días no es un truco, ¡pero tampoco es una garantía! Alguien podría decirte que lograrlo al 100% en cien días es imposible, pero con Dios, nada es imposible.

Aun así, no me digas que has fracasado si tardas más de cien días. Comparto este concepto para fortalecer tu fe y ofrecerte otro estándar al establecer tus metas de oración y recaudación de apoyo. Puedes optar por establecer una meta de 200 (o incluso 300) días para alcanzar el apoyo total. Eso no es necesariamente malo, porque el punto es, como Nehemías, tener una fecha de inicio y una fecha de finalización definidas para tu... y por el bien de tus seguidores.¹² Obviamente, quienes recaudan cantidades mensuales mucho mayores o recaudan fondos a tiempo parcial podrían tardar más. Simplemente no dejes que lo que...

Otros dicen que es el tiempo "normal" para controlarte. Rompe el molde. Dios irá delante de ti.

Aunque no lo creas, ¡conozco a alguien que llegó al 100% en solo dos semanas! ¿Cómo?, te preguntarás. ¡Tuvo setenta citas en catorce días! De hecho, *nadie* lo rechazaste? ¿Lo harías tú? Si conocieras a una persona tan organizada, dedicada, con tanto esfuerzo y tan trabajadora, ¿no te sentirías atraído a invertir en él? Y no te dejes engañar: *Cómo* La forma en que una persona recauda apoyo es un gran indicador de cómo va a llevar a cabo su ministerio.

LA MAYOR PREPARACIÓN PARA EL MINISTERIO

¿Sabes que los mismos materiales básicos que se necesitan para empezar un ministerio desde cero son los mismos que se requieren para formar y completar un equipo de apoyo? ¿Tienes:

- ¿Fe profunda y llamado de Dios?
- ¿Gran amor por la gente?
- ¿Conducir para prepararse a fondo?
- ¿Disposición para planificar y gestionar su agenda?
- ¿Fuerte ética de trabajo?
- ¿Cumplimiento fiel de todos los compromisos?
- ¿Tenacidad inquebrantable de nunca, jamás, rendirse sin importar el obstáculo o el revés?

Estas son algunas de las claves esenciales para el éxito en la recaudación de fondos, así como en el ministerio. Las dos últimas merecen ser destacadas. Un compromiso radical con la fidelidad, fruto del Espíritu, realmente produce resultados. Hay ejemplos históricos y bíblicos de nunca rendirse, incluso ante adversidades insuperables. Numerosos pasajes nos exhortan a perseverar diligentemente con una fidelidad firme e inquebrantable.

- Proverbios 20:6 (virus respiratorio sincitial) "Muchos hombres proclaman su propia lealtad, pero ¿quién puede hallar a un hombre fiel?"
- Lucas 16:10 "El que es fiel en lo muy poco, también en lo más es fiel."

Perseverar durante todo este proceso de recaudación de fondos le proporcionará un entrenamiento y una preparación increíbles para toda su vida y ministerio.

Ciertamente, más que cualquier aula o currículo. No creo que el Señor quiera que nos perdamos las lecciones aprendidas. Tanto es así que, si un multimillonario se ofreciera a pagar los salarios de todo nuestro personal, lo rechazaría con cortesía. Sí, estaría dispuesto a destinar esos fondos a proyectos ministeriales, pero no podría privar a nuestro personal del increíble crecimiento espiritual que experimentan al recaudar fondos personales. Tampoco podría privar a miles de nuestros donantes de sus recompensas eternas por haberles pedido personalmente que invirtieran en la obra del reino.

EL MAYOR PRERREQUISITO PARA EL MINISTERIO

Hace años, en las primeras etapas de una de nuestras organizaciones, decidimos empezar a subsidiar a nuestro personal. Lo justificamos diciendo que la economía estaba muy difícil, que las iglesias parecían estar agotadas y que el nuevo personal era muy joven. En consecuencia, establecimos un plan de incorporación gradual: recaudarían un tercio de su apoyo para el primer año, dos tercios para el segundo y el apoyo completo para el tercero. Intentamos hacer ajustes aquí y allá, pero nunca funcionó. En cuanto se acabaron los subsidios, también se acabó el personal, ¡y se fue por la puerta trasera! Con dolor, nos dimos cuenta de que es natural que una persona solo recaude lo que...*tener* Esta forma de «asistencia social cristiana» puede crear una dependencia perjudicial.

Todo llegó a un punto crítico un día cuando un miembro de la junta declaró: "Si uno de nuestros empleados no está dispuesto o no puede salir a buscar todo su apoyo desde cero, ¿cómo podríamos esperar que esté dispuesto y sea capaz de salir a fundar y establecer su ministerio desde cero? ¡Buscar todo su apoyo debería ser el requisito previo para siquiera unirse a nuestro equipo!" ¡Guau! Estábamos convencidos hasta la médula. Desde entonces, nos propusimos no proporcionar ningún subsidio. Nuestra experiencia nos ha demostrado que cuando las organizaciones exigen a su personal que busque todo su propio apoyo, esto suele atraer a líderes más fuertes y, a veces, repeler a los más débiles.

¿Cuánto tiempo te llevará obtener el apoyo total? La respuesta está en tu corazón. Suele ser una profecía autocumplida. Si te has permitido creer que será un proceso de uno o dos años, ¿adivina qué? ¡Eso es exactamente lo que sucederá! ¿Por qué encerrarte en esa idea? Supéralo, apunta más alto, esfuérzate y desafíate como nunca antes. Deja que el Señor, tu familia, amigos, compañeros de trabajo y el potencial...

Quienes te apoyan saben que te esforzarás al máximo y lograrás esta tarea en mucho menos tiempo. ¿Por qué? Porque tienes la gran responsabilidad de cumplir con tu misión ministerial rápidamente, ¡y con todos los fondos!

*"Los sentimientos no son hechos. No tienes que creer todo lo que dices
¡tú mismo!"¹³*

Rick Warren, pastor y autor

Algunos cristianos comienzan a recaudar fondos sin estar seguros de si esto es realmente lo que Dios quiere, así que empiezan con: "Si Dios quiere que haga esto, el dinero llegará". Rara vez estas personas llegan al campo porque hay será. Hay un momento en la búsqueda de apoyo que casi todos desalientan, cuando las cosas no funcionan y piensan en rendirse. En esos momentos vulnerables, nunca intentes decidir si Dios realmente te ha llamado. En cambio, mantente firme en el llamado seguro que ya tienes.

Un trabajador se propuso recaudar al menos el 1% de su apoyo total cada día durante cien días. Esto lo motivó tanto a él y a sus citas diarias que la gente se unió a su equipo con sacrificio para ayudarlo a cumplir con la cuota diaria. ¡Logró el apoyo total en menos de cien días! Pero para obtener este tipo de resultados, se necesitan nuevos paradigmas. Aquí hay uno.

UNA HISTORIA DE LA VIDA REAL: 100% EN 92 DÍAS

Kristin es una mujer soltera que fue aceptada en el equipo del ministerio de movilización universitaria Every Ethne. Se preparó a fondo y asistió a una capacitación de apoyo de dos días. Consiguió que diez amigos oraran fielmente por ella durante su recaudación de fondos, y reclutó a uno de ellos para que fuera su compañero de rendición de cuentas semanal. Aquí están los datos breves:

- Después de una planificación exhaustiva, Kristin lanzó su recaudación de apoyo el 29 de junio.¹⁴
- Envío 180 cartas o correos electrónicos antes de una llamada telefónica.
- Pasó 39 horas al teléfono pidiendo y concertando citas.
- Veintinueve personas rechazaron una cita. Otras 101 dijeron que sí y se reunieron individualmente con Kristin.

- De 101 citas, 60 personas se comprometieron mensualmente, 22 hicieron donaciones individuales y 19 dijeron que no.
- Alcanzó el 100% del presupuesto el 1 de octubre.^{calle}(¡No sólo promesas, sino también regalos en mano!)

¿Por qué no puede ser ésta también tu historia?

Fresco

PARADIGMAS

No es de extrañar que Kate no pudiera obtener el apoyo total.Cada vez que levantaba el teléfono para llamar a alguien y pedirle una cita, un torrente de dudas la inundaba. Estaba segura de que la persona rechazaría su solicitud, y tenía una larga lista de razones para ello. Era demasiado joven, demasiado inexperta y demasiado tímida. Era administradora en lugar de trabajadora de campo. No se había graduado de la universidad ni había asistido al seminario. La gente sabía que sus padres eran ricos y podían pagarle los estudios. Su reputación antes de convertirse a Cristo seguramente la perseguiría constantemente. Tenía serias dudas sobre si era siquiera bíblico recaudar fondos, y nadie se había tomado el tiempo de mostrarle cómo hacerlo. Se sentía totalmente incompetente.

Al igual que Kate, todos tenemos en la mente algunas canciones que nos debilitan y nos deprimen al buscar apoyo. Necesitan urgentemente ser reemplazadas por otras más nuevas y saludables. Ya seas un veterano en la recaudación de fondos o estés en esa etapa tan delicada de considerar dedicarte al ministerio a tiempo completo, podrías sentirte tentado a escuchar las canciones equivocadas. Lo entiendo. La decisión de lanzarse a recaudar fondos es muy importante. A veces ayuda tener un nuevo paradigma. Es un nuevo patrón, modelo o estándar desde el cual operar. Comprométete ahora a permitir que las verdades de las Escrituras formen este nuevo paradigma en tu mente, en lugar de las opiniones de otros, tus propias percepciones o experiencias pasadas. Asegúémonos de estar en sintonía.

DA EL SALTO DE FE

El autor y sociólogo Tony Campolo encuestó a un grupo grande¹⁴A personas de noventa y cinco años o más, se les preguntó: Si pudieran vivir de nuevo, ¿qué harían diferente? Casi siempre una de las tres respuestas principales.

Es que habrían corrido más riesgos en la vida. Reflexionando sobre eso, decidí que no quería mirar atrás algún día y arrepentirme de haber ido demasiado a lo seguro, de haberme quedado en las gradas viendo a otros darlo todo, pero yo no.

Dar un paso de fe para conseguir apoyo podría transformar tu vida para siempre y, sin duda, sentará un precedente de ahora en adelante. John Eldredge en su excelente libro *Atrévete a desear Comparte*: «Dios ha manipulado el mundo para que solo funcione cuando aceptamos el riesgo como el tema de nuestras vidas, cuando vivimos por fe. Todos los intentos de encontrar una vida más segura, de vivir según las expectativas de los demás, al final acaban matando el alma».¹⁵ Luego hace una pregunta penetrante: «Si tuvieras permiso para hacer lo que realmente quieres, ¿qué harías? No preguntes cómo, porque eso acabará con tu deseo. El cómo nunca es la pregunta correcta. El cómo es una pregunta sin fe; significa: «Si no veo el camino con claridad, no me aventuraré»»¹⁶

¿Recuerdas cómo define la fe Hebreos 11:1? "Ahora bien, la fe es la certeza de las cosas esperadas para la convicción de lo que no se ve". La definición del diccionario de la palabra "esperanza" significa "un deseo acariciado con una expectativa de cumplimiento". No, todavía no puedes ver literalmente un equipo de apoyo mensual completo y saludable. Sí, parece muy lejano el momento en que tendrías cuarenta, sesenta u ochenta personas y dos, cuatro o seis iglesias asociándose contigo e invirtiendo regularmente. Pero aquí es donde entran la fe y la esperanza. No dejes que nadie apague tu determinación de recaudar rápidamente todo tu apoyo diciendo algo negativo como: "No te hagas ilusiones". A medida que tú y yo creemos en Dios por lo que no podemos ver ni experimentar ahora, Él desarrolla, en nosotros, la seguridad, la convicción y la "expectativa de cumplimiento" de que lo hará.

Por eso, nunca pronunciamos la frase débil: "s/Levanto mi apoyo", pero sólo los fuertes y llenos de fe, "cuandoLo planteo. Intento no permitir que mi mente se entreteenga con el fracaso. Ni siquiera lo planteo. He quemado todos mis puentes, todas mis vías de escape y excusas, ¡y mi única opción es seguir adelante a toda velocidad! Así que, por ejemplo, nunca es que no pueda o no haya conseguido todo mi apoyo, sino que estoy al 71% y sigo adelante con gran vigor. Puede que sientas que estás en medio de una frenética carrera de cien yardas ahora mismo, pero en realidad, estás al principio de una maratón. Es mi oración que dediques los próximos diez, veinte, treinta o cuarenta años más a invitar a otros a colaborar contigo en el ministerio mediante la inversión de sus finanzas y la oración.

Le pido a Dios que cambies tu perspectiva sobre ti mismo. Que te consideres un "Reclutador lleno del Espíritu Santo", comprometido a pasar el resto de tu vida invitando a otros a dar su tiempo, talento y recursos para cumplir la Gran Comisión en todo el planeta. Creo que el Espíritu Santo es un reclutador. Dedica todo su tiempo a convencer, desafiar y seducir a las personas para que dediquen sus vidas y recursos a la persona y los propósitos de Jesucristo. Si estamos llenos del Espíritu, nos uniremos a él en esta búsqueda eterna que honra a Dios y que involucra a las personas.

ENFOQUE EN JESÚS

Hebreos 12 nos llama a tener "la mirada puesta en Jesús, el autor y consumidor de la fe" (Hebreos 12:2). Esto me ayuda a levantarme por las mañanas. Me ayuda a superar los desafíos y los reveses. Cada mañana reflexiono sobre una pintura en mi oficina que representa la escena de Apocalipsis 7:9. Cristo, como el Cordero de Dios, está sentado en el trono en el cielo y creyentes de toda tribu, lengua, nación y pueblo lo adoran por toda la eternidad. Esta es la culminación de toda la historia, la meta, el examen final para demostrar por qué entregamos nuestras vidas. Mi meta no es solo estar allí adorando al Cordero yo mismo, sino pasar mi vida llevando conmigo a tantos como pueda.

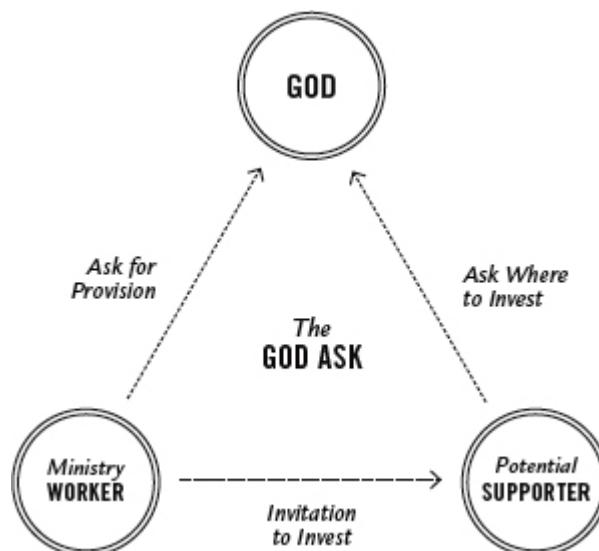
Estoy seguro de que tu corazón es el mismo; no tienes intención de presentarte ante el trono de Apocalipsis 7:9 solo. Aquellos a quienes has guiado a Cristo o discipulado estarán contigo, junto con aquellos... *ellos* Te han guiado a Cristo y te han discipulado. Además, todos los creyentes que han orado por ti o invertido en ti y en tu ministerio te acompañarán. También estarán contigo alrededor del trono. Fielmente, te proporcionaron los medios para que pudieras alcanzar a otros. En cuanto a las recompensas eternas que recibimos, ¿no reciben ellos también una "parte de la acción"? Tienen todo el derecho de estar con nosotros, disfrutando eternamente del amor de Jesús y del increíble fruto que Él produjo en y a través de *Él.todode* nosotros. Es verdaderamente un esfuerzo de equipo: una colaboración ministerial.

No podemos realizar esta obra solos. Por eso, el Señor la ha diseñado de tal manera que hay tres personas esenciales involucradas en esta labor de edificación del reino a la que nos ha llamado. Puede que te sientas solo, pero el Señor del cielo está a tu lado, allanando el camino para ti en cada paso. La siguiente persona eres tú. Debes ser fiel para colaborar con Dios y hacer tu...

Parte. Luego, asegúrate de recordar al tercer compañero: tus seguidores. Quizás sientas que no están tan interesados, pero lo están. Invierten oración y dinero en ti y en tu ministerio porque les importas.

El rey Salomón declaró en Eclesiastés 4:9 que dos son mejores que uno. Pero luego, en el versículo 12, añade que si dos son buenos, tres son aún mejores. «Una cuerda de tres hilos no se rompe fácilmente». HCSB Visualizo una cuerda larga y gruesa, firmemente enrollada, de tal manera que nunca se romperá ni fallará. En mi mente, una de esas cuerdas fuertes representa a Dios mismo. Una segunda cuerda eres tú. ¿Y la tercera? Tus extraordinarios compañeros de ministerio. Si decides unirte para siempre a estas tres personas esenciales, ¡esa cuerda será tan fuerte y duradera que te llevará directamente a la eternidad! Decide ahora enfocarte en la meta de Apocalipsis 7:9 y trabajar hacia atrás desde allí. Únete a Dios dedicando toda tu vida a invitar personalmente a otros a que se unan a ti, y llegarás a la meta con una multitud de compañeros de ministerio que te agradecerán eternamente por haberlos incluido.

Aquí es donde entra en juego la "Pedid a Dios". Puede haber citas en las que sea apropiado dibujar este diagrama con humildad y respeto para un posible donante y mostrarle cuáles son los roles de las tres personas involucradas en este proceso. Tengo amigos a quienes les gusta hacer eso y luego pasar a la petición diciendo: "Sé que oras sobre cómo el Señor quiere que dones. Si invertir en nosotros y en nuestro ministerio se ajusta a tus objetivos de donación, nos honraría que colaboraras con nosotros con una donación de entre \$100 y \$250 al mes".



¿NOVATO O VETERANO?

Si eres principiante y apenas estás empezando, puede que estés luchando con la fe... y el miedo, principalmente miedo a lo desconocido. Hay una clara novedad y emoción en todo esto, ¡pero probablemente también esté intercalado con episodios de puro terror!

Si eres un veterano del ministerio y llevas un tiempo trabajando duro, probablemente tu miedo no sea a lo desconocido, ¡sino a lo conocido! En otras palabras, sabes exactamente cuáles son los desafíos para alcanzar y mantener el 100% de apoyo, y esto te ha pasado factura. Quizás la falta de fondos a largo plazo ha limitado tu ministerio o ha afectado la alegría de tu matrimonio. Quizás ha afectado la perspectiva de tus hijos sobre el ministerio o la recaudación de fondos. ¡No te rindas!

Hace años, un hombre de sesenta años se puso a llorar durante una de nuestras sesiones de capacitación. En un descanso, le pregunté si estaba bien y si había dicho algo que lo molestara. Bajó la mirada y susurró: «No, ojalá hubiera recibido esta capacitación hace treinta años. ¡Nos habría ahorrado mucho estrés y dolor a nuestro matrimonio y a nuestra familia!». Uno de mis principales motivos a lo largo de los años para capacitar a obreros cristianos para que reciban apoyo completo es ayudarlos a fortalecer sus matrimonios y familias.

Howard Hendricks cree que hasta el 90% de los divorcios se deben parcial o principalmente a presiones financieras.¹⁷ Eso es aleccionador, pero creo que Dios quiere que vivas y ministres con apoyo *y no* tienen que experimentar el abrumador estrés financiero que sufren tantas parejas. ¿No creen que los matrimonios de quienes se dedican al ministerio a tiempo completo ya tienen suficientes presiones sin tener que añadir cargas financieras adicionales?

¿RECAUCIÓN DE APOYO A TIEMPO COMPLETO O A TIEMPO PARCIAL?

Una decisión que quizás debas presentarle al Señor es si te concentrarás por completo en formar tu equipo de apoyo o si lo harás a tiempo parcial, además de tus estudios o trabajo. Los obreros cristianos recién aceptados que deliberadamente renuncian a sus salarios regulares y seguros para recaudar fondos a tiempo completo, sin ningún medio visible para pagar las cuentas, son vistos como insensatos, incluso fanáticos, por muchos compañeros de trabajo, familiares y líderes espirituales. Estos obreros se sienten llamados al ministerio, pero se debaten entre dos mundos, sin querer renunciar a una fuente de ingresos antes de...

Definitivamente veo venir al otro. Como resultado, los esfuerzos de apoyo de muchos nuevos empleados consisten en intentar incluir algunas citas semanales en su horario laboral. Este plan puede parecer el más sensato, pero tiene enormes inconvenientes. Algunos son:

EL TIEMPO PARA OBTENER EL SOPORTE COMPLETO SE PUEDE DUPLICAR O TRIPLICA

Un recaudador de apoyo a tiempo completo puede programar de diez a treinta citas semanales. Pero alguien que dedica las mejores treinta a cincuenta horas de su semana a las tareas escolares o a un trabajo secular no tendrá el tiempo ni la energía para hacer y mantener ni siquiera un tercio de esas solicitudes presenciales. Un esfuerzo de seis meses a tiempo completo puede fácilmente prolongarse a dieciocho o incluso veinticuatro meses de concentración a tiempo parcial. He observado que la tasa de "abandonos" (aquellos que abandonan la recaudación de apoyo) es considerablemente mayor entre quienes trabajan a tiempo parcial.

USTED Y SUS PARTIDARIOS HAN PERDIDO EL SENTIDO DE URGENCIA

Los donantes dudan en unirse a un equipo hasta que perciben que el recién llegado realmente *necesidades* su apoyo. ¿Por qué? Los donantes quieren invertir en el ministerio, no solo en recaudar fondos o en aumentar la cuenta de ahorros de alguien para una fecha futura de lanzamiento del ministerio desconocida. Pocos se sienten apasionadamente impulsados a unirse a un equipo a menos que sientan que están apoyando a alguien con una misión, totalmente enfocado y trabajando diligentemente hacia una meta.

Un concepto audaz que he visto que adoptan algunos recaudadores de apoyo es reunir a algunos amigos cercanos y posibles interesados importantes y compartir con ellos el gran paso de fe que estás considerando dar. Infórmale de tu deseo de dejar tu trabajo y tu salario, y realiza la recaudación de apoyo. *jornada completa* Para que puedas completar tu tarea rápidamente y con el 100% de financiación. Al ver tu valentía y sacrificio, habrás ganado la credibilidad necesaria para pedirles que consideren colaborar contigo y aportar un importante anticipo. Esto cubrirá todos tus gastos de manutención, lo que te dará un margen de tres, seis o nueve meses para dedicarte exclusivamente a la recaudación de fondos.

Sé que esta puede ser una idea aterradora, ya que puede parecer irracional renunciar a algo seguro para alcanzar algo aún invisible. Si Dios te guía a hacerlo, podría encaminarte a dar pasos de fe cada vez más grandes en tu vida y ministerio en los años venideros. El antropólogo Ralph Blum nos desafía: «En cada vida llega al menos un momento que, si se reconoce y se aprovecha, transforma el curso de esa vida para siempre. Ese momento puede llamarte a saltar, con las manos vacías, al vacío».¹⁸ Las veces que he dado ese emocionante paso de fe, he visto a Dios manifestarse en cada una de ellas.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UN CÓNYUGE QUE TRABAJA

¿Deberías aumentar tu *lavoro*? Necesita apoyo si su cónyuge trabaja y percibe ingresos? Su organización podría tener una política o la decisión podría quedar en manos de usted y su cónyuge. Creo firmemente que el esposo y la esposa son "dignos de su salario", pero tenga en cuenta que podría haber donantes potenciales que duden en donar si su cónyuge tiene un buen trabajo y un buen salario. Podrían cuestionar si existe una necesidad legítima de recaudar otro salario completo cuando la pareja ya cuenta con ingresos significativos.

Otro factor es que usted, como recaudador de fondos, podría no estar tan motivado para obtener el apoyo completo, sabiendo que hay un segundo salario al que recurrir. Algunos donantes prefieren donar a una pareja donde *ambos* los esposos pasan las mejores horas del día trabajando juntos en el ministerio. Esto podría ser ideal y ayudarles en el proceso de recaudación de fondos, pero no es necesariamente la norma.

¹⁹

Recuerda, en todo esto, el paradigma más fresco y poderoso que tú y yo podemos adoptar se encuentra en el Salmo 138:3: «El día que clamé, me respondiste; me fortaleciste con fortaleza en mi alma». Es a diario, incluso momento a momento, acudir al Señor del universo y pedirle a Dios que nos pida. Él irá delante de nosotros. Él nos librará. Él se mostrará poderoso. Él nos dará todo lo que necesitamos.

Ir**“TODO AQUÍ”**

Era el año 1517 y Hernán CortésY sus tres barcos de soldados zarparon de España para conquistar y reclamar México para su país. Cuando finalmente llegaron a la bahía mexicana, pequeñas embarcaciones transportaron a todos los soldados a la costa para prepararse para una marcha hacia el interior, rumbo a la capital del imperio azteca, para derrotar al rey Moctezuma y sus fuerzas. Una vez que todos los soldados estuvieron en tierra, Cortés les indicó a algunos hombres que remaran de regreso a los barcos. Mientras los soldados observaban, su curiosidad se convirtió en horror cuando los hombres encendieron antorchas y las arrojaron a las cubiertas de los tres barcos. Los soldados se quedaron sin palabras, con los ojos y la boca abiertos, al darse cuenta de que... *never más*Ver su país de origen o a sus familias. No les quedaba otra opción que dar la vuelta, seguir a Cortés en el fragor de la batalla, aplastar al enemigo y ganar la guerra. No había vuelta atrás. Tenían que apostar todo o no hacerlo.

Es lo mismo para ti y para mí. Satanás, el mundo, incluso tu propia carne te dirán que...*no poderaumentar* su apoyo, o que *usted no debería*Aumenta tu apoyo. No creas las mentiras. Te están engañando. La palabra "imposible" se usa como excusa para que la gente se rinda o se esconda. Ahora es el momento de eliminar cualquier vía de escape. Enfócate en la tarea y arrójate por completo. Considera estas dos preguntas cruciales:

- ¿Cuánto tiempo planeas estar en el ministerio a tiempo completo?
- ¿Qué tan saludable y efectivo quieres que sea tu ministerio?

La primera pregunta es legítima. Quizás estés pensando en un año o dos... ¡o el resto de tu vida! Independientemente de tu experiencia,*todo*Queremos que nuestros ministerios sean saludables y eficaces. ¿Por qué tan pocos alcanzan ese estándar? Porque las primeras decisiones que tomamos en la etapa de planificación de nuestro trabajo terminan formando...

El ADN a largo plazo de nuestro ministerio. Aquí están sus opciones sobre cuál de estos dos legados dejarán.

UN MINISTERIO DE CORTO PLAZO Y BAJO IMPACTO

Imaginen a la gente excavando torres y fosos en la playa, creando una pequeña obra maestra casera que otros se detienen un momento a sonreír, señalar... y caminar sobre ella. Orgullosos de su logro, los constructores del castillo se toman una foto y luego regresan al hotel, sin comprender que todo su esfuerzo se desvanecerá por completo con la marea. Lo que fácil viene, fácil se va. Pero bueno, fue divertido mientras duró.

UN MINISTERIO DE ALTO IMPACTO Y A LARGO PLAZO

Ahora imaginen una empresa construyendo un enorme rascacielos. Recuerdo uno que se estaba construyendo en el centro de Dallas, que debía tener más de ochenta pisos. Durante doce meses, oí todo tipo de maquinaria pesada de movimiento de tierras trabajando, pero no vi ni rastro de un rascacielos. Finalmente, la curiosidad me venció y me detuve para mirar por un agujero en la alta valla de madera que rodeaba el terreno. Me di cuenta de que habían estado cavando un agujero muy profundo; de hecho, ¡parecía tener ochenta pisos de altura! También habían excavado e instalado un laberinto de enormes columnas de hierro y vertido enormes cantidades de hormigón.

Me pregunté si era necesario hacer todo este trabajo preliminar. ¿Mi razonamiento? Es subterráneo, invisible para cualquiera que habite o vea el edificio. Nadie...*alguna vez* ¿Vas a verlo o siquiera sabes que está ahí? ¿Por qué gastar más tiempo y esfuerzo simplemente buscando?*abajo* y preparar los cimientos antes que construir.*arriba*? La estructura real? Si yo hubiera sido el contratista, y sin tener ni idea de construcción, me habría rascado la cabeza, habría mirado a mi alrededor para ver si el suelo estaba nivelado, me habría girado hacia el equipo de trabajo y les habría dicho: "¡Muy bien, chicos, empecemos con el primer piso!". Completando con orgullo mi edificio de acero y cristal, estoy seguro de que los empleados que trabajaban en ese piso ochenta y siete no apreciarían demasiado mi plan la primera vez que una buena ráfaga de viento lo derribara.

"Cuando Dios quiere hacer un hongo, tarda 6 horas. Si quiere Haz un roble, tarda 60 años. ¿Cuál quieres ser?"²⁰

Rick Warren, pastor y autor

COMIENCE CON EL FIN EN MENTE

¿Quieres que tu ministerio sea un rascacielos para Cristo que siga en pie dentro de generaciones, o un pequeño castillo de arena efímero que se desmorona fácilmente y se olvida? Dentro de treinta años, ¿qué quieres observar en retrospectiva sobre tu vida, tu ministerio y tu equipo de apoyo? ¿Qué indicadores de éxito utilizarás? ¿Te arrepentirás de algo? ¿Te arrepentirás de haber hecho algo diferente? La sabiduría nos dice que comencemos con el fin en mente.

Creo que el Señor nos da una enorme libertad en cuanto a qué tipo de hombre o mujer de Dios llegaremos a ser y cuál será la profundidad y amplitud del impacto de nuestro ministerio algún día. Gran parte de esto está inseparablemente ligado a la salud y estabilidad a largo plazo de nuestro equipo de apoyo. Si esto es cierto, ¡entonces deberías comenzar de inmediato con tu proyecto de excavación personal, ministerial y de tu equipo de apoyo! Habrán *nunca* sido un mejor momento y una mejor oportunidad que ahora para cavar profundo, sentar las bases ocultas y apuntalar una vida de servicio a Dios.

Sin embargo, en cuanto al desarrollo de convicciones bíblicas sólidas y la estabilidad en la recaudación de fondos, si se impaciente y se inclina más por el enfoque de "construir ahora, excavar después", sin estar dispuesto a invertir en la costosa y lenta construcción de cimientos que describo, creo que se arrepentirá. Mark Stephens, director estatal de FCA en Maryland, lo expresa así: "Todos desean tener las emocionantes experiencias y el impacto del ministerio de 'luces de viernes por la noche'. Nos unimos al personal para ver cómo el Señor nos usa de maneras poderosas. Es emocionante. Pero, primero lo primero. Antes de poder salir y ministrar públicamente a tiempo completo, primero debemos someternos al arduo trabajo, sudor y lágrimas tras bambalinas de 'dos veces al día'. Siempre tenemos que prepararnos". *antes "Jugamos."*²¹ Mi objetivo principal aquí es tomarles el pulso a su preparación. Les imploro no para empezar mañana a programar citas. Detente, haz un balance y dedica los próximos días o incluso semanas a hacerlo. *todo* la oración, la planificación, la preparación y la práctica necesarias.

Un amigo mío decía: «Si cuidas la profundidad de tu vida y ministerio, Dios cuidará la amplitud. Si te mantienes enfocado en la raíz, Él producirá el fruto». Nuestras vidas, ministerios y apoyo

La crianza comienza y termina con el Señor. No tenemos *dónde* A otra cosa que ir, no *uno* No hay nadie más a quien acudir, excepto a Él... y solo a Él. Empezamos por consagrarnos a Dios. ¿Por qué no planear una escapada de un día o dos para orar y expresar total dependencia del Padre? Como Jesús, esto puede ser como tus cuarenta días en el desierto preparándote para la batalla contra el enemigo, o tu noche en Getsemaní para renunciar a todos tus derechos, abandonándote a... *Su agenda en tu vida.* La fuerza de mi *público* La recaudación de fondos está directamente relacionada con la fuerza de mi *privado* intercesión ante Dios.

*"La profundidad de la base que crees determinará cuán fuerte y alta será
"Tu estructura será en los años venideros".²²*

Mick Ukleja, autor estadounidense

LA ORACIÓN ES DONDE EMPEZAR

"Durante algunos días estuve de luto, ayuné y oré delante del Dios del cielo... 'Señor, esté atento tu oído a la oración de este tu siervo y a la oración de tus siervos que se deleitan en reverenciar tu nombre. Dale éxito hoy a tu siervo, concediéndole favor en la presencia de este hombre'" (Nehemías 1:4,11). NVI) Al igual que Nehemías, el tiempo que dedico a la oración puede indicar si confío en Dios o en mí mismo. A veces, tontamente, pienso que mi presencia con alguien es más poderosa y transformadora que... *Gallinero Presencia.* ¿La prueba? Puedo pasar dos horas con alguien en una cita de apoyo y disfrutarlo al máximo. Sin embargo, si me pides que dedique solo dos minutos a orar por ellos, ¡parece una eternidad! Ese solo hecho me dice dónde se gana o se pierde la verdadera batalla. *Lo que* Además de lo que hacemos cuando buscamos apoyo, no podemos descuidar la oración.

El Salmo 62:11 nos dice: "De Dios es el poder". Por mucho que me gustaría llegar al pecho de alguien y volver su corazón hacia Dios, o hacia nuestro ministerio, *solo* El Señor puede. Ya sea testificando o buscando apoyo, nuestra persuasión y elocuencia tienen un límite. Por eso, el empresario Tim Howington, quien apoya a muchos obreros cristianos, sugiere que dediquemos un minuto a la oración por cada diez minutos que pasemos con alguien que nos apoya.²³ "Hablar con Dios sobre los hombres antes de hablar con los hombres sobre Dios" era la práctica del autor y evangelista Bill Bright.²⁴

¿No es inimaginable que el Padre haya elegido hacer su obra en respuesta a nuestras oraciones? Tener el privilegio de colaborar con Dios para cumplir su plan es la madre de todos los desajustes. ¡Solo recuerda quién es el socio administrador! Hace poco terminé de hacer una lista de las personas a las que quiero acercarme este mes. Les pido a algunos que se unan a nuestro equipo mensual por primera vez, a otros que reanuden su donación y a algunos donantes habituales que consideren aumentarla. Mi plan está listo, excepto por un pequeño detalle: no he "presentado mis peticiones a Dios", como se manda en Filipenses 4:5-6. El Señor irá delante de nosotros y abrirá puertas y corazones, pero quiere que le pidamos a Dios primero. Si le suplicas al Señor con fervor y dedicación, recibirás muchísimas respuestas a tus oraciones... y un equipo de apoyo completo.

LLAMADO, TESTIMONIO Y VISIÓN

Recorrió una línea de tiempo de mi vida espiritual con un mentor. Fue maravilloso repasar cómo Dios me atrajo hacia sí. Recordé cuándo y cómo tomé la decisión de seguir plenamente a Jesucristo. Reflexioné sobre los cambios radicales que Él ha obrado en mí a lo largo de los años. Tú también deberías hacer esto. *antes Te sumerges de lleno en tus actividades de apoyo. Para asegurarte de recibir instrucciones precisas de Dios, debes:*

CONFIRMA TU LLAMADA

Recuerda las semanas y meses en que el Señor te moldeó y te habló sobre tu vida, carrera, objetivos y pasiones. Recuerda las diferentes personas, ministerios y experiencias que influyeron en ti durante esos tiempos formativos. ¿Hubo pasajes o promesas específicas en la Palabra que el Espíritu Santo usó para guiarte o confirmarte su llamado al ministerio? Revísalos, medita y ora al Señor. Finalmente, haz una lista de las diversas opciones de trabajo o ministerio que estabas considerando y... *por qué* Fue lo que sentiste con tanta fuerza acerca de esta ruta en particular.

PIENSA EN TU TESTIMONIO

Analice detenidamente su testimonio personal sobre cómo llegó a Cristo y el proceso de responder a la invitación de Dios para dedicarse a esta obra a tiempo completo. ¿Ve alguna correlación entre ambos? Por ejemplo, si fue guiado al Señor o recibió algún impacto durante sus años universitarios, ¿eso forma parte de...

¿Por qué ahora quieres formar parte de un ministerio que se acerca a los estudiantes? Si existe alguna similitud entre cuándo y cómo fuiste tocado por Cristo y el ministerio que estás a punto de emprender, documéntalo. Así, cuando llegue el momento de compartir tu historia en las citas de apoyo, tus posibles donantes podrán comprender claramente cómo tu llamado y visión son la evolución natural y el desarrollo de tu...*propio Experiencia*. Ayúdelos de forma sencilla y visual a conectar esos puntos. Las luces se encenderán para ellos. *por qué*sientes tanta pasión por este trabajo.

TRAZA TU VISIÓN

En el capítulo 2 de Nehemías, el rey Artajerjes le planteó varias preguntas a Nehemías sobre cuándo y cómo se proponía comenzar y terminar su tarea. Por sus respuestas, era evidente que su copero había dedicado el tiempo necesario de oración y planificación para darle al rey respuestas sólidas. Había reflexionado profundamente sobre cada aspecto de su trabajo y luego pasó a la tarea aún más ardua de orar por todos los detalles. ¡Qué modelo para nosotros! Busque un lugar privado y presente la visión/misión y los valores fundamentales de su organización, junto con sus objetivos ministeriales, estrategia y descripción de funciones. Dedique unas horas a examinar, reflexionar y orar sobre cada detalle. Debe comprender y aceptar plenamente la visión general, así como cada componente. ¿Está de acuerdo con todo? ¿Lo acepta plenamente de corazón y mente?

Vas a *anunca* convencer a alguien más de lo correcto y *estrategia* ¡De algo sobre lo que aún tienes dudas! Comprender tu propia visión es clave para compartirla con los demás. Quizás deberías crear una página de preguntas frecuentes que incluya todas las preguntas que podrían hacerte durante tus citas y la mejor manera de responderlas. Prepárate para las preguntas fáciles y sencillas, pero también para las sorpresas más difíciles.

"La vida comienza donde termina tu zona de confort".²⁵

Todd Ahrend, Director Internacional de The Travelling Team

Al dedicar tiempo y esfuerzo a estos ejercicios para construir cimientos, obtendrá un nuevo sentido de autoridad, confianza y un sentido de destino. Artajerjes observó en su siervo a un hombre

quien se comprometió a en privado pagando el precio con minuciosidad, excelencia e integridad. De igual manera, quienes te apoyan deben percibir que tu llamado y visión ministerial no son un capricho, sino un conjunto de órdenes específicas, profundamente arraigadas, meditadas y oradas desde lo alto.

Y si usted es un esposo que recauda fondos para su manutención, no olvide este importante componente de lo que significa "dar todo". 1 Timoteo 5:8 enseña que si un hombre no provee para su propia familia, ha "negado la fe y es peor que un incrédulo". A la luz de eso, Ellis Goldstein, Director Nacional de MPD con Cru, tiene un desafío personal: "Esposos, quiero pedirles que hagan un compromiso irrevocable con su esposa. Prométanle: 'El día de nuestra boda juré cuidarte y proveer para ti. Dios nos ha llamado a servirle y a recaudar fondos. Renuevo mi determinación de confiar en el Señor mientras guío a nuestra familia en la construcción de un equipo de apoyo saludable y de por vida. Trabajará mañana, tarde y noche para que nuestra familia pueda servirle y tenga todos los fondos necesarios para hacerlo. No permitiré que nada interfiera con eso. No pondré excusas. Lo daré todo'". Tal vez ya le haya hecho esta promesa a su esposa. Si no lo ha hecho, hágalo. Dios y tu esposa serán honrados.

A medida que discierne el llamado y la visión de Dios para usted, estos principios y cuestiones pueden ser útiles, pero habrá una serie de otras preguntas, temores, luchas y obstáculos que enfrentará. *antes* Pide al Señor que te brinde momentos de intercesión prolongados e ininterrumpidos. Si estás casado, este retiro de oración debe incluir tanto al esposo como a la esposa. Ambos necesitan estar en sintonía, con una sola mente y un solo corazón, unidos ante el Padre. Haz esto antes de lanzarte al torbellino de la recaudación de fondos a tiempo completo, para que tengas apoyo y apoyo firmes durante el desafiante, pero emocionante, camino que te espera.

Emprender con convicciones firmes y profundas, dadas por Dios, sobre su voluntad para tu vida y ministerio marcará una gran diferencia en tu recaudación de fondos. ¿Qué te dará la libertad y la confianza para hacer la obra de Dios? Solo la Palabra de Dios. Solo ella tiene el poder de liberarte. Empapémonos de las Escrituras para descubrir lo que dice el Señor sobre la recaudación de fondos. Te alegrarás de haberlo hecho.

Sección II

GRAN FE, GRANDES PETICIONES

***Estamos llamados a adquirir sabiduría bíblica. Que Dios, no el mundo,
Dale forma a tu perspectiva.***

Gallinero

MINISTROS DEL ANTIGUO TESTAMENTO

Durante una de sus citas para recaudar apoyoExperimentarás uno de los encuentros más dolorosos y humillantes de tu vida. Quizás sea con un ejecutivo de negocios con quien tengas la "suerte" de conseguir una reunión. Pasas días preparándote para lo que...*pensar*Será una hora cálida y acogedora para compartir la visión de tu ministerio, impecablemente preparado. Crees en Dios que este hombre será el hombre rico por el que has estado orando, quien invertirá mucho dinero en tu trabajo.

A la hora acordada, llegas al último piso y te recibe el asistente personal, quien te ofrece una bebida fría y un sofá de cuero para sentarte y esperar. Treinta minutos después de la reunión...*supuesto*Para empezar, el asistente declara obedientemente: «El Sr. Jones lo recibirá ahora». Finalmente, lo acompañan al santuario interior y lo sientan en una pequeña silla frente a un enorme escritorio. Mientras este atareado ejecutivo termina su llamada, usted echa un vistazo a la gigantesca oficina y ve sus diplomas, premios, lujosos muebles y, por supuesto, los enormes ventanales que le permiten contemplar su vasto reino corporativo. Cuando por fin se gira y lo observa, estas son las preguntas rápidas que le lanza durante los dos minutos que tiene el «privilegio» de estar con él:

1. “¿Cómo obtuviste mi nombre?”
2. “¿Y ahora con qué grupo estás?”
3. “¿Por qué estás aquí?”
4. “¿Y qué dijiste que querías?”

Apenas puedes dar una respuesta parcial a cada pregunta antes de que te interrumpa con otra. Se acaban tus 120 segundos y sale corriendo a su siguiente reunión, pero se detiene brevemente para entregarte un cheque de 50 dólares con la inscripción "caritativo".

Donación", dice "buena suerte" y se va. Ahora, sentado solo en tu sillita, con tu bebida fría en la mano, intentas comprender qué acaba de pasar. Con tu autoestima destrozada, apenas puedes escabullirte ante el asistente que se disculpa.

De vuelta en la tranquila seguridad de tu habitación, te lames las heridas e intentas de alguna manera resucitar tus esperanzas y sueños frustrados. Al levantar la cabeza para mirarte al espejo, estás seguro de que la palabra "Perdedor" debe estar impresa en algún lugar de tu frente. Todo a tu alrededor te grita que dejes de someterte a esta miseria, que abandones la escuela y simplemente busques un trabajo como cualquier otro ser humano del planeta. Es entonces cuando puedes sentir la tentación de crear una vía de escape en tu mente y crear una historia muy espiritual sobre cómo... *El Señor*te ha llevado no a entrar en el ministerio, sino en una dirección diferente.

ENCRUCIJADA DE TU VIDA

Es en esta coyuntura crítica cuando tu llamado al ministerio se pone a prueba, donde la batalla por el control de tu vida y tu futuro se ganará o se perderá. O te rindes y te alejas, o el Señor usará una experiencia como esta para fortalecer para siempre tu profunda y perdurable confianza de que nunca, jamás, renunciarás a esta pasión por cumplir el destino de Dios para tu vida. ¿Qué marcará la diferencia en estos tiempos difíciles? Lo que te hará triunfar o fracasar será si has estudiado realmente las Escrituras y adquirido la firme convicción de que seguir pidiendo personalmente a otros que inviertan en ti y en tu ministerio es bueno, correcto y bíblico.

¿Te has tomado el tiempo para estudiar las Escrituras de forma objetiva, inductiva y exhaustiva sobre este tema antes de formar tus creencias y enfoques? Si no es así, necesitas decidir qué te controlará antes de embarcarte en esta aventura: ¿el miedo al rechazo o al fracaso? ¿las opiniones de los demás? ¿las experiencias pasadas? ¿o la Palabra de Dios?

Si está dispuesto a dedicar las horas necesarias para comprender verdaderamente los principios bíblicos que vamos a analizar a fondo, estos le proporcionarán la base oculta que resistirá las pruebas del tiempo y las dificultades. La mayoría de los obreros cristianos tienen fuertes opiniones personales a favor o en contra de la recaudación de fondos, pero Scott Morton, capacitador de apoyo de The Navigators, nos exhorta: "Hasta que haya dedicado al menos veinte horas a un estudio bíblico personal sobre esto..."

Tema, ¿cómo sabes que no estás simplemente regurgitando las opiniones de tus padres o de la iglesia, o peor aún, lo que cree el mundo?²⁶

CONVICCIONES BÍBLICAS

Ruego que tengas varias citas estresantes como la que describí para que confíes en que Dios perseverará. Los misioneros en la India en 1885 que escribieron a Estados Unidos pidieron más personal, diciendo: "Envíennos más trabajadores universitarios. Asegúrense de que estén capacitados tanto para el éxito como para el fracaso, para que sepamos que perseverarán". No tengas miedo de los reveses ni de los llamados "fracasos". ¡Ese podría ser tu trampolín hacia el éxito! ¿Qué te mantendrá en el ministerio y recaudando fondos dentro de cinco, diez, veinte o treinta años? Convicciones bíblicas. Las convicciones no son solo lo que... *creer*, son lo que *tu hacer*. El Dr. Adrian Rogers afirmó que la manera de construir convicciones reales y duraderas es leer, estudiar y meditar sobre los mismos pasajes una y otra vez hasta que finalmente se filtre en el torrente sanguíneo espiritual y se conviertan en parte del ADN.

Para crear cierto equilibrio, comprenda que algunos de los ejemplos bíblicos que está a punto de estudiar son simplemente una descripción de un modelo de recaudación de fondos del pasado y no necesariamente la prescripción. Por lo que se nos manda hacer ahora. Así que lee, evalúa, ora y utiliza lo que crees que Dios quiere para ti.

MINISTROS DEL ANTIGUO TESTAMENTO DE DIOS

Fue el Señor mismo quien diseñó el concepto de "trabajadores ministeriales a tiempo completo" y se aseguró de que existiera un buen sistema para mantenerlos remunerados. Al observar a los levitas, podemos aprender algunos principios atemporales y aplicarlos en la práctica hoy.

APARTADOS PARA EL SERVICIO DE DIOS (NÚMEROS 1:1-3, 47-53)

Tras la salida de los hebreos de Egipto, el Señor le habló a Moisés en Números 1:1-3, instándole a reunir a todos los varones de veinte años en adelante para prepararlos para la batalla. Este era un día muy esperado por cientos de miles de estos vigorosos jóvenes. No hubo reclutamiento forzado.

Era necesario porque ansiaban obedecer a Dios y limpiar la Tierra Prometida de sus habitantes idólatras. Curiosamente, un grupo en particular quedó fuera de este nuevo ejército de 600.000 hombres. Números 1:47 dice: «Sin embargo, los levitas no fueron contados entre ellos según la tribu de sus padres». ¿Cómo era posible? ¿Se trató de un simple descuido o de una broma cruel? Estaban a punto de quedar fuera de uno de los planes de batalla más grandiosos de toda la historia.

El Señor reveló por qué no debía alinear a los levitas para el combate. Dios tenía un papel completamente diferente para estos jóvenes, al informar a Moisés en Números 1:50-54 que “pondría a los levitas a cargo del tabernáculo del testimonio”. Su tarea de quedarse y encargarse del montaje y desmontaje no parecía tan importante como derrotar a los filisteos. Aunque todos estaban confundidos, el Señor tenía el control. Los levitas no sabían que este era el primer día en el plan histórico de Dios para santificar y apartar a ciertos individuos para que lo representaran, sirvieran y guiaran a su pueblo en la adoración y la evangelización.

De la misma manera, si te dedicas al ministerio, no te sientas como un ciudadano de segunda clase. Tú también formas parte de este legado al ser apartado para Su servicio. Para ayudarlos, y a nosotros también, a comprender su nueva tarea ministerial, el Señor incluyó un "Manual de recaudación de fondos para levitas" en Números 18.

DIGNOS DE RECIBIR UN INGRESO POR SU TRABAJO (NÚMEROS 18:20-21, 31)

Había aproximadamente 50,000 levitas deambulando, preguntándose cuál era exactamente este nuevo rol ministerial. Algunos quizás sintieron que esta tarea era inapropiada. Otros probablemente sintieron dudas y desánimo. La pregunta más inmediata que les invadió la mente fue: "¿Cómo se supone que vamos a mantenernos y ganarnos la vida?". Esa puede ser la misma pregunta que te estás haciendo. Pero antes de que estos levitas pudieran ser de alguna utilidad para...*enteronación* de Israel, el Señor tuvo que trabajar horas extras para inculcar en estos jóvenes el tipo de perspectivas y prácticas que los prepararían adecuadamente para desempeñar el papel de sacerdotes-siervos desinteresados del pueblo.

Dios tuvo que derribarlos antes de poder reconstruirlos y por eso les dijo a Aarón y a los levitas: "No tendréis heredad en su tierra ni seréis dueños de ella".

cualquier porción entre ellos; "Yo soy tu porción y tu herencia" (Números 18:20, énfasis añadido). Esta declaración debió haber sido un duro golpe para los levitas, al darse cuenta de que su sueño de toda la vida de tener su propia porción de tierra en la Tierra Prometida no se cumpliría. En cambio, debían confiar solo en Dios para su sustento diario y seguridad a largo plazo. Estoy seguro de que fue un momento sombrío al calcular el costo de los sacrificios necesarios para ser un representante de Dios.

Una vez establecido ese fundamento de confianza constante y total en el Señor, no hubo vuelta atrás. Sabiendo que sus corazones estaban puestos en los propósitos de Dios, Él ahora podía mostrarles cómo iba a financiar sus vidas y ministerios. El Señor dijo: «A los hijos de Leví, he aquí, les he dado... todo el diezmo en Israel por herencia, a cambio del servicio que prestan, el servicio de la tienda de reunión» (Números 18:21, énfasis añadido).

Dios repite el concepto en Números 18:31 cuando les dice qué hacer con las ofrendas que los israelitas les dan: "Podréis comerlo en cualquier lugar, vosotros y vuestras familias, porque es vuestra recompensa por vuestro servicio en la tienda de reunión". *valiosos* recibir un ingreso estrictamente por *no trabajar*. Los diezmos y las ofrendas que el Señor les dio a través de los israelitas se debían simplemente a su dedicación en el ministerio. No eran... *demandante* Eso, pero a los ojos de Dios, lo eran. *dignode* ello.

Quizás hayas visto a alguien que busca excusas y dice que no puede conseguir apoyo porque no se le da bien hablar en público, no tiene un video del ministerio o es demasiado joven o demasiado mayor. Dios ha establecido este sistema de modo que tú y yo merecemos ser apoyados simplemente "a cambio de nuestro servicio" y por ninguna otra razón. No porque seamos inteligentes, educados, tengamos una personalidad extrovertida o una presentación impecable. El Antiguo y el Nuevo Testamento enseñan que simplemente somos dignos de nuestro salario.

DAR Y LA RECEPCIÓN ES VERTICAL, NO HORIZONTAL (NÚMEROS 18:8, 24)

El primer semestre de las Lecciones Ministeriales 101 continuó para los levitas, ya que el Señor sintió la necesidad de enseñarles la diferencia entre la economía del mundo y la suya. El mundo se centra exclusivamente en comprar y vender. En cambio, como hijos de Dios, necesitamos estar más centrados en dar y recibir. Pero

Antes de que los levitas pudieran enseñar y modelar este principio esencial a toda la nación, primero tuvieron que internalizarlo ellos mismos. Aarón, el sumo sacerdote, debía supervisar la recepción de los dones y ofrendas de los hijos de Israel. Dios le aseguró: «Te los he dado como porción, y a tus hijos como porción perpetua» (Números 18:8). Más adelante, en el versículo 24, el Señor añade: «Porque el diezmo de los hijos de Israel, que ofrecen como ofrenda al Señor, Orden de compra, Yo he dado a los levitas una herencia.”

Este es el camino de la provisión de Dios: El Señor suministró a los israelitas comida, animales y dinero para que pudieran *verticalmente* diezmar y ofrecerlo de vuelta a Dios. De la misma manera, los levitas no debían *horizontalmente* dependían de sus compatriotas israelitas para su sustento, sino que, en cambio, miraban hacia arriba y recibían esos diezmos y ofrendas —verticalmente— de Dios. Ya fueran israelitas generosos o levitas receptivos, el Señor quería que todos comprendieran que Él es quien provee todas sus necesidades. Para nosotros, la tentación de buscar la ayuda de otros es grande, pero si queremos obtener nuestro sustento, también debemos mirar hacia arriba, en lugar de hacia afuera, para obtener nuestra provisión.

LOS PRIMEROS Y MEJORES DONES PERTENECÍAN A LOS LEVITAS (NÚMEROS 18:12-13)

Dios quería ayudarlos a comprender que no los estaban degradando a una vida de miseria y pobreza, destinados a mendigar para siempre. Todo lo contrario. El Señor estaba decidido a que... *Su* Los representantes recibirían “todo lo mejor” de aceite fresco, vino y grano junto con “las primicias de todo lo que hay en su tierra”. Y aunque eran los israelitas quienes hacían las ofrendas, el Señor tenía claro quiénes eran los *reales*. La fuente fue: «Te las doy», dijo. De hecho, ¡en doce ocasiones diferentes, solo en este capítulo, declara que es Él quien da! Ezequiel 44:30 y otros pasajes refuerzan el plan del Señor de proveer plenamente a sus obreros.

Agradezco que Dios haya instituido un excelente paquete de beneficios para sus empleados, pero algo ha salido terriblemente mal a lo largo de los siglos, ¡y los deseos del Fundador no se están cumpliendo! Aunque este concepto de dar lo primero y lo mejor a los levitas era... *destinado* De ser un valor fundamental para la nación, se desvaneció rápidamente, tal como ocurre hoy. Y si su experiencia se parece a la mía, la mayoría de las personas religiosas esperan que los ministros sean humildes.

—¡Y en la ruina! En consecuencia, muchos obreros cristianos no reciben lo primero y lo mejor, sino lo último y lo peor.

Si interpretamos correctamente lo que había en la mente de Dios cuando diseñó e implementó este plan de financiación, debemos admitir que su corazón era cubrir completa y excelentemente *todo* las necesidades que tenía un levita y su familia. Y aunque el pueblo de Dios no esté dando como Él desea, no cambia su plan ni su propósito de proveer completamente para sus siervos de tiempo completo. Pablo menciona el carácter inmutable de Dios cuando escribe: «Si somos infieles, él permanece fiel, porque no puede negarse a sí mismo» (2 Timoteo 2:13).

¿Cuál es la razón por la que muchos creyentes no dan lo mejor a los obreros cristianos? Quizás sea porque quienes recaudamos fondos los hemos condicionado. *no*; A nosotros también! Si ni siquiera pedimos ni esperamos lo primero y lo mejor de Dios, nunca tendremos el valor de pedirlo ni esperarlo de los demás. ¿Y podría ser que las pequeñas donaciones de algunos donantes sean simplemente una respuesta a nuestras bajas expectativas y actitudes de "pobre de mí"? En cambio, fijemos nuestra mente y emociones en nuestro gran Proveedor, Jehová-Jira, y creamos que Él quiere... *completamente* satisfacer todas nuestras necesidades.

DIEZMO DE LAS OFRENDAS RECIBIDAS (NÚMEROS 18:25-26)

Una de las últimas lecciones financieras que Dios les dio a estos nuevos líderes de adoración se centró en su propia responsabilidad de dar. Ahora que sus preguntas sobre cómo serían recompensados personalmente habían sido respondidas, el Señor se dirige a ellos y básicamente les dice: "Ahora les toca a ustedes". Si querían enseñar eficazmente a la nación de Israel el por qué y cómo dar con sacrificio, los levitas primero debían ser un ejemplo. El Señor instruyó que, una vez que recibieran las ofrendas designadas de los israelitas, estos sacerdotes debían ir y "presentar una ofrenda de ellas al Señor". Orden de compra, el diezmo del diezmo" (Números 18:26).

*"Si hay una medida más verdadera de un hombre que por lo que hace, debe ser lo que él da."*²⁷

Robert South, clérigo inglés

Podemos sentirnos muy cómodos estando siempre en el lado receptor y olvidar que Dios quiere que también participemos en esta acción divinamente inspirada.

El método de donación circular que Él ideó. Antes de lanzarnos y empezar a pedir a otros que inviertan sustancialmente en nosotros, es prudente evaluar primero nuestra propia contribución al reino. No puedo creer que el Señor vaya a inspirar a alguien a dar con sacrificio a mi ministerio y a mí si ni siquiera yo lo hago. A veces nos confundimos y nos engañamos pensando que dedicar nuestro tiempo a la obra de Dios es todo lo que Él espera. No, Él desea nuestro tiempo, talento y tesoro, y de hecho, quiere que marquemos el ritmo. El principio de liderazgo número uno siempre es: Nunca le pidas a nadie que haga algo que tú no estés modelando.

El ejemplo de los levitas nos permite comprender la mentalidad de Dios respecto a sus trabajadores. El Señor los apartó con honor y dignidad, asegurándose de que recibieran toda su provisión. Este mandamiento se extendería a lo largo del Antiguo Testamento y resurgiría al llegar al Nuevo Testamento. Pero primero, descubramos cómo Dios proveyó para Nehemías. Este fue un hombre cuya gran fe le valió grandes peticiones.

De Nehemías
VISIÓN

En el año 586 a. C., el rey Nabucodonosor conquistó Judá. Trajo de vuelta a Babilonia a los judíos más brillantes y destacados para servir en su reino. Quedó profundamente impactado por la fe de Daniel y sus jóvenes compañeros hebreos. Aproximadamente 142 años después (444 a. C.), el cetro de la autoridad había pasado al rey Artajerjes. No solo era el hombre más poderoso de toda Persia, sino del mundo entero. Parece que aprendió de sus predecesores, pues él también incorporó a un joven judío capaz a su círculo íntimo, otorgándole gran responsabilidad y libertad. El rey no sospechaba la visión que tenía su copero.

APASIONADO Y CARGADO POR SU CAUSA (NEHEMÍAS 2:1-3)

El libro de Nehemías registra su llanto, oración y ayuno desgarradores en respuesta a un informe de que el pueblo y las propiedades de Jerusalén se encontraban en gran aflicción. Intercedió casi cuatro meses antes de acercarse al rey con su visión ministerial y su solicitud de fondos. Con el paso de los días, se sentía más abrumado por la abrumadora devastación en su tierra natal. Aunque nunca se había sentido triste en presencia del rey, ese día en particular ya no pudo ocultar su desgarramiento. "¿Por qué está triste tu rostro si no estás enfermo?", preguntó el rey (Nehemías 2:2).

Al oír esta pregunta, el joven sirviente quedó paralizado de miedo al instante, pues todos en el reino conocían la regla. Mostrar cualquier cosa que no fuera una cara feliz en presencia del rey llevaba la pena de muerte (Ester 4:2). Pero, al parecer, Nehemías sentía tanta fuerza por su causa que estaba dispuesto a morir por ella. Así que se arriesgó al máximo para contárselo al rey y a la reina.

exactamente *por qué*? Estaba muy agobiado. Comenzó a describir la cruda realidad de la desolación en su amada Jerusalén. Hablaba con profunda emoción, sin intentar manipular al rey, sino simplemente abriéndose a un hombre dispuesto a escuchar.

¿Qué tan profundamente sientes por el ministerio al que el Señor te ha llamado? Si las necesidades desesperadas de las personas a las que estás buscando apoyo nunca te han hecho llorar, quizás quieras volver a tu lugar de oración. Si tú y yo nos sentimos genuinamente commovidos en lo más profundo de nuestro ser, el Señor usará eso para conectar profundamente con la mente y el corazón de nuestros donantes. Ellis Goldstein, quien dirige la capacitación de apoyo para todo el personal de Cru, coincide: «Dios nos diseñó para reaccionar y tomar decisiones intelectual y emocionalmente. Al proyectar nuestra visión, apele a ambos». ²⁸

RECONOCER QUIÉN REALMENTE PROVEE DINERO Y VALOR (NEHEMÍAS 2:4)

Qué alivio debió haber sido escuchar al rey responder con "¿Qué pides?" en lugar de "¡Que le corten la cabeza!". Sabiamente, Nehemías no se lanzó de lleno a su plan y propuesta cuidadosamente elaborados, sino que se detuvo a orar al "Dios del cielo". Y aunque todo el primer capítulo detalla sus intercesiones privadas para que el rey fuera receptivo y abierto, aun así quiso reconocer brevemente al "Gran Proveedor" con una última petición a Dios antes del momento de la verdad. Aunque las Escrituras nunca indican claramente de qué tribu era Nehemías, él miró hacia arriba en el espíritu de los levitas y reconoció que dar y recibir era una *vertical*/transacción, no una *horizontal*!

Así como Nehemías entendió que este nombramiento era el plan soberano de Dios, nosotros también debemos admitir abiertamente: "A menos que el Señor orden de compra«El que edifica la casa, en vano trabaja el que la edifica» (Salmo 127:1). Por eso, oramos profundamente por cada persona, cada llamada y cada cita que concertamos. Aunque nuestras reuniones de apoyo no sean con reyes ricos, dependemos plenamente del poder de Dios, en lugar de presionar, confiar en palabras suaves, materiales sofisticados o tecnología de punta.

Un enfoque humilde gana respeto (NEHEMÍAS 2:5)

«Si le place al rey», así es como Nehemías inició su diálogo con Artajerjes. No le exigía nada al rey ni reclamaba derechos especiales por los años de servicio que había prestado. Era gentil, amable y reverente, con una actitud de sumisión. Lo aprecio, pero por qué? Acaso el rey suspendió la pena de muerte para su siervo de rostro triste y la reemplazó con una atenta atención para escuchar y responder? Nehemías se había forjado un historial de fidelidad a lo largo de los años. La segunda frase que salió de su boca fue: «Si tu siervo ha hallado favor ante ti». ¿Se había ganado el favor del rey? Al parecer sí, ¡de lo contrario ya estaría muerto!

Artajerjes reconoció una buena inversión al verla, al darse cuenta de que Nehemías era un hombre que planificaba su trabajo... y luego lo ejecutaba. Más adelante, veremos cómo Nehemías reunió los fondos y materiales necesarios, viajó a Jerusalén, movilizó al pueblo y reconstruyó las murallas, las puertas y los espíritus. Con obstáculos y enemigos por todas partes, completó el proyecto en tiempo récord: ¡cincuenta y dos días! Estoy seguro de que su credibilidad ante el rey allanó el camino para cualquier petición futura que su siervo, tan perseverante, quisiera hacer.

¿Qué credibilidad tienes en los lugares y con las personas con las que quieres contactar para conseguir apoyo? ¿Hay algún tipo de "reparación" que deba hacerse para restablecer tu buena reputación? Hace años, aconsejaba a una joven que se embarcaba en el ministerio. Regresó a su ciudad natal para conseguir apoyo, pero después de cuatro meses de arduo trabajo, solo había conseguido el 10 %. La razón por la que consiguió tan pocas citas es que ella y su familia tenían facturas pendientes y deudas con gente de toda la ciudad. Le dije que tal vez tendría que regresar, conseguir un trabajo y pagar hasta el último centavo que debía antes de poder recuperar su credibilidad y empezar a pedir apoyo a otros. Eso fue exactamente lo que hizo.

Oremos para que cada uno de nosotros desarrolle un firme compromiso con cada compromiso que haga. Nehemías demostró tanto trabajo e integridad a lo largo de los años que se ganó el respeto eterno del rey. Su lema era: ¡Promesas hechas, promesas cumplidas! Si no tienes una historia como esa, quizás ahora sea el momento de empezar a construirla.

PREGUNTA Y ESPERA UNA RESPUESTA (NEHEMÍAS 2:5-9)

La Universidad de Cornell realizó un estudio en el que distribuyó investigadores por todo el país para que se sentaran en el fondo de las aulas con un cronómetro y un bloc de notas.

Intentaban determinar el tiempo promedio que los profesores daban a sus alumnos para responder verbalmente a las preguntas que formulaban. Una vez que el profesor terminaba de formular su pregunta, ¡el tiempo promedio que se detenían para permitir que los alumnos respondieran era menos de un segundo! La mayoría de los profesores estaban tan mal preparados para sus preguntas o tan temerosos del silencio que inmediatamente intervenían y repetían, reformulaban o incluso respondían su propia pregunta. ¡Guau! ¡Cómo acabar con la participación en clase en un solo paso!

Parece que Nehemías recibió una instrucción un poco diferente, ya que no solo acudió a su cita preparado con una serie de preguntas cuidadosamente formuladas, sino que estaba totalmente decidido a esperar el tiempo necesario para que el rey respondiera. Puede ser fácil pasarlo por alto, pero esta fue la primera petición de Nehemías: «Envíame a Judá, a la ciudad de los sepulcros de mis padres, para que la reedifique» (Nehemías 2:5). Fue directo. Y lo que es más importante, ¡pudo poner un punto al final de su petición! Había orado y reflexionado.*exactamente* qué preguntarle al rey, y aunque estaba nervioso, logró expresarlo y esperar una respuesta. Es cierto que pudo haber sido intimidante mirar directamente al rey y que él le devolviera la mirada, pero estaba decidido a dejarlo meridianamente claro: era... *turno del rey*! Hablar!

Obviamente recibió un "sí" de Artajerjes, pero no sabía hasta qué punto el rey estaba dispuesto a ayudarlo. Así que Nehemías llegó con una serie de peticiones específicas para complementar su petición inicial. El capítulo 2, versículos 7-8, revela su nivel de preparación y audacia:

- *Verso 7*—Le pidió al rey que escribiera cartas para entregar a los funcionarios extranjeros, permitiéndole pasar por sus territorios. La respuesta fue afirmativa.
- *Verso 8*—Entonces le pidió al rey una carta para el aserradero cercano, pidiéndoles que le proporcionaran todos los materiales para reconstruir las murallas y las puertas, e incluso una casa para él. La respuesta fue, una vez más, sí.

Para tener éxito en nuestra labor de recaudación de fondos, debemos realizar la preparación necesaria para elaborar y practicar varias preguntas cuidadosamente formuladas. Al encontrarnos cara a cara con nuestro posible compañero de ministerio, debemos tener la valentía y el autocontrol para preguntar, y luego... *esperar para una respuesta*. Si corresponde, haga una solicitud adicional y espere de nuevo. Pregunte, espere, pregunte y espere. No le tema al silencio. Esa es una forma tangible de mostrar honor y dignidad a la persona con la que se reúne, además de hacerlo evidente.*su turno*! Hablar!

OTRAS LECCIONES DE NEHEMÍAS

ESTABLECER FECHAS DE INICIO Y FINALIZACIÓN ESPECÍFICAS

"¿Cuánto durará tu viaje y cuándo regresarás?", preguntó el rey (Nehemías 2:6). Nehemías había orado y pensado con antelación cada detalle de su plan, de modo que cualquier pregunta que el rey le hiciera, estaba listo para responder con rapidez y precisión. No ganamos nada si entramos en las casas de nuestros contactos para pedirles apoyo, pero luego damos respuestas vagas, incluso místicas, a sus preguntas básicas y razonables. Nehemías tenía una fecha precisa de inicio y fin para su proyecto, lo que no solo transmitió un espíritu de urgencia a Artajerjes, sino que también le dio al rey la confianza de que su joven copero tenía capacidades organizativas que iban mucho más allá de la simple cata de comida y vino.

ESTAR ABIERTO A ACEPTAR REGALOS DE LOS NO CREYENTES

En mis estudios, nunca tengo la impresión de que Artajerjes fuera seguidor del único Dios verdadero. Y así como Daniel y sus amigos influyeron en Nabucodonosor, el gobernante anterior, Nehemías impresionó a este rey con su vida y obras piadosas. Recaudar apoyo puede ser una gran herramienta para testificar si comprendemos que debemos acercarnos a los no creyentes para que realmente vean a Jesús en nosotros.

Un ejemplo: Chris era estudiante de primer año cuando solicitó ir a uno de nuestros viajes misioneros a Malasia. Su principal obstáculo para recaudar los \$3,500 necesarios era que no tenía iglesia ni familiares ni amigos cristianos a quienes contactar. Así que fue a su fraternidad y a otras dos secciones para pedirles que lo adoptaran como su proyecto filantrópico. Todos estuvieron de acuerdo, recaudó los fondos y ese verano desarrolló un ministerio poderoso entre los estudiantes malasios. A su regreso, hizo una presentación a cada fraternidad, mostrándoles fotos de jóvenes musulmanes que habían sido esclavizados por el pecado, pero que ahora habían sido perdonados y liberados por Cristo.

Chris usó su "necesidad" de fondos como excusa para ser una influencia espiritual increíble en estas fraternidades. Más tarde, inició estudios bíblicos en cada una y guió a varios chicos a Cristo. Nunca se sabe lo que el Señor puede hacer, ¡y tú podrías ser la única luz en su oscuridad! Quizás digas: "Nunca le pediría a un no creyente que forme parte de mi equipo". Bueno, a veces no es fácil saber quién es...

Y no es un verdadero cristiano. Me niego a ser el Espíritu Santo y a determinar de antemano cómo Dios usará o no mis esfuerzos para recaudar fondos en la vida de las personas. ¿Puedo decirles qué criterios utilizo para incluir a las personas en mi lista de contactos? ¡A todas las personas que he conocido, o de las que he tenido noticias, en toda mi vida!

Todos califican, sin importar su trasfondo religioso. Me niego a negarle a nadie la oportunidad de invertir en los propósitos eternos de Dios y posiblemente recibir un impacto personal en el proceso. Simplemente incorpórelos a su equipo. Empiece a hacerse amigo de ellos y a orar por ellos. Expóngales su vida y ministerio a través de sus diversas comunicaciones. Relájese y observe cómo obra el Señor. Quizás quiera adoptar la perspectiva de Billy Sunday, el popular evangelista de la década de 1920. Estaba dispuesto a aceptar y utilizar las ofrendas de los no creyentes y declaraba: "¡Tomaré el dinero del diablo, lo lavaré en sangre y lo gastaré en el reino!".²⁹ Use el discernimiento, ya que podría haber alguien que, por su reputación o por cómo obtiene sus ingresos, empañaría su testimonio si otros supieran que esa persona lo está apoyando.

SOLICITE CANTIDADES ADECUADAS

Era evidente que Nehemías reflexionó profundamente y planeó con minuciosidad cada paso, lo que impresionó profundamente al rey. Nehemías no solo oró y planeó con entusiasmo, ¡sino que también pidió con entusiasmo! Tras pasar un buen rato de rodillas, se levantó y comenzó a trazar estrategias, consciente de que se trataba de un proyecto de la magnitud de Dios que requería recursos de la magnitud de Dios. Comprendió la capacidad del rey y quiso asegurarse de que su petición fuera proporcional a la capacidad del donante. ¡No se le pide a alguien que puede financiar todo un proyecto por solo 100 dólares al mes! Y aunque su vida pendía de un hilo, el joven copero no pudo evitar compartir el enorme sueño que se gestaba en su corazón. Entonces dio un paso de fe aún mayor y pidió una ofrenda de la magnitud de Dios. ¿Por qué? Estaba convencido de que las grandes visiones requieren grandes cantidades de dinero.

*No hagas planes pequeños. No conmoverán a los hombres.*³⁰

Elton Trueblood, autor y teólogo

¿Por qué no podemos ser como Nehemías hoy en día? ¿Por qué no pudimos seguir su ejemplo de orar y pedir con valentía? ¿Es tu visión tan grande, tan...?

¿Conmovedor, tan a la medida de Dios, que otros se sentirán atraídos a unirse a ti para no perderse ni quedarse atrás? Nehemías fue un hombre que se atrevió a soñar en grande y a correr grandes riesgos, incluso pidiendo a personas ricas e influyentes que aportaran el capital necesario para hacerlos realidad. Contra todo pronóstico, este humilde copero, exiliado en una tierra lejana, le pidió a Dios lo imposible y creyó en Él. ¿Y tú? ¿Serás el Nehemías de esta generación?

Jesús y **APOYO**

Inconcebible. Es bastante difícil de imaginar. El Hijo de Dios, Rey de reyes y Señor de señores, se rebajó a abandonar las glorias del cielo durante treinta y tres años para sumergirse en las trivialidades de nosotros, simples mortales. Ahora bien, ¿debemos creer también en el Dios omnipotente y soberano a propósito? *eligió* ¿Depender de seres terrestres depravados para su propio sustento?

Él lo hizo.

LUCAS 8:1-3

Poco después, comenzó a recorrer ciudades y aldeas, proclamando y predicando el reino de Dios. Los doce estaban con él, y también algunas mujeres que habían sido sanadas de espíritus malignos y enfermedades: María, llamada Magdalena, de quien habían salido siete demonios; Juana, esposa de Chuza, intendente de Herodes; Susana, y muchas otras. *que contribuían a su manutención con sus propios recursos*" (Lucas 8:2-3, énfasis añadido).

OTROS DIERON A JESÚS Y A SU MINISTERIO

Las personas que lo rodeaban vieron su pasión, su misión y su gente, y querían invertir. Querían darle libertad para que hiciera su obra en todo momento y dondequiera que fuera. Sus posibles donantes podrían ser iguales, queriendo... *verLo* que has logrado en tu vida y ministerio. No hay necesidad de presumir, pero compartir con humildad algunas de las vidas que el Señor te ha permitido tocar les permite saber que tendrás un buen retorno de la inversión (ROI). El mejor indicador de lo que... *voluntad* Lo que lograrás en el futuro es lo que *tener* logrado en el pasado.

Jesús y sus discípulos recibían apoyo constante de personas. La ayuda económica que recibían no provenía de subvenciones de fundaciones, presupuestos de misiones de sinagogas locales ni de donantes importantes. No, la lista aquí menciona a tres donantes específicos, pero también a «muchos otros que contribuían a su sostenimiento de sus propios recursos» (Lucas 8:3). Y estas no eran donaciones puntuales, sino un apoyo continuo. La palabra «contribuyendo» aquí, en el idioma original, implica una acción continua, repetida una y otra vez. Este es un versículo que mencionamos cuando recomendamos que centren la mayor parte de sus esfuerzos en pedir.*individuoso* parejas para invertir, y que su solicitud es casi siempre para donaciones mensuales.³¹

ELLOS ELIGIERON DEPENDER DE LOS DEMÁS

Podría haberlo hecho de otra manera y haber equipado a sus seguidores con cambistas en cada cadera.*cha-chingy* sale una lluvia de monedas de oro por todas partes. ¡Eso habría atraído a una multitud! Así que *por qué*? Acaso el Señor supremo del universo, que podría chasquear los dedos y billones estarían a sus pies, decidiría? *este*? Sería mejor un método de financiación en particular? Porque Jesús no estaba interesado en dependencia, pero en *terrardependencia*. En otras palabras, quería iniciar y experimentar simultáneamente una dependencia de Dios, y quienes lo rodeaban. Estaba lanzando la misteriosa red interconectada llamada el "Cuerpo de Cristo", donde Dios quiere obrar en nosotros y a través de nosotros para edificarnos y sostenernos mutuamente y Su obra en todo el mundo. Y aunque este concepto pueda resultar contradictorio para nosotros, los orgullosos estadounidenses que dicen "¡No necesito ayuda de nadie!", debemos admitir que Jesús lo ideó, y más nos vale ponerlo en práctica.

Y si Jesús estuvo dispuesto a apoyar sus gastos personales y ministeriales de esta manera, pero yo no, ¿qué dice eso de mí? Scott Morton opina: «Si fuera incorrecto recibir el apoyo de los dones personales de otros, Jesucristo no lo habría permitido en su propio ministerio. Si Jesús se volvió lo suficientemente vulnerable como para recibir el apoyo de otros, tú y yo también debemos estar dispuestos». ³²

JESÚS MINISTRÓ A OTROS A TIEMPO COMPLETO

La Biblia nunca registra que Jesús volviera a la carpintería una vez que comenzó su ministerio. No intentó trabajar a tiempo parcial para mantenerse.

Él mismo, sino que estaba completamente concentrado en su misión, buscando que Dios y otros cubrieran sus gastos personales y ministeriales. El apóstol Pablo no nos da ninguna indicación de cuándo ni dónde dijo esto Jesús, pero en algún momento durante sus tres años de ministerio público dijo: «El Señor ha ordenado que quienes predicen el evangelio vivan del evangelio» (1 Corintios 9:14).^{NVI} Jesús no solo enseñó, sino que modeló este principio. Quizás pensabas que un obrero cristiano de tiempo completo que buscaba apoyo para su ministerio era simplemente una opción o una elección personal. No. Jesús, en realidad... *ordenó* que nosotros lo hagamos.

Quizás digas: «Solo soy un administrador en la oficina central. En realidad, no predico el evangelio». Sí, lo haces, no solo con tus amigos y vecinos, sino también en y a través del ministerio del que formas parte. Independientemente de nuestro rol particular, este versículo aplica a todos los que formamos parte de un ministerio que busca exaltar a Cristo y expandir el reino de Dios en la tierra.

PRINCIPIOS DEL MINISTERIO DE CRISTO EN LUCAS 10

Al comienzo de Lucas 8, Jesús les mostró a sus hombres cómo quería que recaudaran fondos y llevaran a cabo su ministerio. De hecho, todo lo que Jesús hizo fue, al menos en parte, para que sus discípulos aprendieran a hacerlo ellos mismos. Luego, al comienzo de Lucas 9, envió a los doce a su primera expedición ministerial, instruyéndoles sobre cómo financiarse. Finalmente, aquí en Lucas 10, Jesús envía a setenta soldados más a su primera misión a corto plazo y, con mayor detalle aún, los reúne para una breve sesión de capacitación para recaudar fondos. El Salvador no solo practicó personalmente lo que predicaba al financiar sus gastos personales y ministeriales con las donaciones de otros, sino que también capacitó y formó generaciones que siguieron su ejemplo.

LUCAS 10:1-8

Después de esto, el Señor designó a otros setenta y los envió de dos en dos delante de Él, a toda ciudad y lugar adonde Él iba a ir. Y les decía: «La mies es mucha, pero los obreros pocos; por tanto, rogad al Señor de la mies que envíe obreros a su mies. Id; he aquí, os envío como corderos en medio de lobos. No llevéis bolsa, ni alforja, ni calzado; y no saludéis a nadie por el camino. Cualquier casa

Al entrar, digan primero: «Paz a esta casa». Si hay allí un hombre de paz, su paz reposará sobre él; pero si no, volverá a ustedes. Permanezcan en esa casa, comiendo y bebiendo lo que les den; porque el trabajador es digno de su salario. No vayan de casa en casa».

No lo hagas solo

Jesús, sabiamente, los emparejó de dos en dos para animarse y rendir cuentas. Sabía que se necesitarían mutuamente y que su trabajo en equipo produciría mucho más de lo que cada uno podría hacer por sí solo. Este principio es esencial tanto en los proyectos ministeriales como en la recaudación de fondos personales. Si estás casado, involucra a tu cónyuge tanto como esté dispuesto y pueda. ¡Probablemente será tu mayor activo! Ya sea haciendo llamadas, asistiendo a citas, dando seguimiento a tus donaciones, preparando los boletines o escribiendo notas de agradecimiento, procura involucrar a tu cónyuge y/o familia tanto como sea posible. Si eres soltero, invita a algunos amigos o discípulos que puedan colaborar contigo.

¿Para qué hacer algo solo si puedes hacerlo con alguien más? Recuerda el principio de Salomón: «Mejores son dos que uno, porque obtienen mejor recompensa por su trabajo» (Eclesiastés 4:9). Y si una noche te encuentras sentado, doblando cientos de boletines tú solo, sabrás que aún no has aplicado este principio.

PREPÁRESE PARA EL RECHAZO

Jesús advirtió a sus discípulos sobre esto, diciendo: «Los envío como corderos en medio de lobos» (Lucas 10:3). Buscarán a una persona hospitalaria en esa ciudad. Cuando los discípulos encontraran a ese «hombre de paz» que les proporcionara alojamiento y comida, «su paz reposará sobre él», dijo Jesús (Lucas 10:6). El Maestro incluso les dio a los setenta una maldición que debían lanzar sobre los habitantes de una ciudad que rechazaran su solicitud de apoyo (Lucas 10:10-16). Aunque a veces me siento tentado, ¡no les aconsejo esto hoy!

¿Recuerdas la primera vez que compartiste con tu familia que ibas a dedicarte al ministerio a tiempo completo? ¿Recaudarías tu sustento económico? Quizás tus padres u otros familiares al principio estaban muy orgullosos de ti por hacer la obra de Dios, pero cuando descubrieron que no recibirías un salario tradicional, sino que te verías obligado a...

"rogaron" por tus ingresos, dieron un giro de 180 grados y te miraron como si fueras un extraterrestre de otro planeta, ¡ciertamente no parte de su respetable familia!

Quizás se sentían escépticos, avergonzados o indignados de que algún grupo siniestro se aprovechara de su dulce e inocente hija o hijo de esa manera. Sorprendidos de que este ministerio, al igual que las corporaciones, no tuviera una fuente mágica de ganancias para pagar los salarios de todos, se lanzaron a su discurso sobre la necesidad de...*adecuadamente proveer* para su familia, o el ultra alentador "¡no te atrevas a contactar a ninguno de nuestros amigos en el club de campo!"

Sí, a veces las personas que crees que estarán entusiasmadas y apoyarán tu decisión son precisamente las que más se oponen a ti. Ya sea el pastor de tu iglesia local, decepcionado porque decidiste no trabajar con su denominación, o la hermana no creyente que está completamente segura de que la "recaudación personal de fondos" debe ser parte de la iniciación de una secta, probablemente experimentarás resistencia inicial por parte de algunos de tus allegados.

ESTAR DISPUESTO A ACUDIR A PERSONAS QUE NO CONOCES

Jesús los envió de dos en dos, yendo de puerta en puerta a visitar a la gente que no conocían.*no* Sabían que debían pedir la comida y el alojamiento necesarios para llevar a cabo su ministerio en esa ciudad. El Maestro no les reveló a qué casas ir ni a cuántas puertas tendrían que llamar antes de encontrar un anfitrión dispuesto. Pero sí les dijo *qué decir* en "cualquier casa" en que entraran".*La paz sea con esta casa* (Lucas 10:5). Se les indicó a los discípulos que siguieran caminando, llamando, preguntando y esperando para descubrir qué dueño de casa en esa ciudad estaría dispuesto a escuchar su solicitud de ayuda. Jesús quería que tuvieran una fe firme, pero sabía que la clave era ponerlos en situaciones donde necesitaran hacer grandes peticiones.

Rick llegó a Cristo al final de la universidad y no tenía amigos, familia ni iglesia cristiana. Además, le faltaba confianza y era socialmente torpe. Rick quería ir a un viaje misionero de verano a Indonesia con nuestro ministerio, pero no tenía contactos para reunir sus \$3,500. Así que se puso sus gafas y corbata de nerd y fue de puerta en puerta en cada piso de casi todos los edificios de oficinas de la ciudad. Solía ver al dueño o director, presentarse a sí mismo y a su ministerio, y pedir \$75, \$100 o \$150 para su misión de ayudar a los estudiantes universitarios indonesios a desarrollar una relación personal.

relación con Dios. La planteó por completo, ¡y todo gracias a gente que no conocía!

Rick estaba tan entusiasmado por alcanzar a los estudiantes indonesios que quiso dedicarse a tiempo completo al graduarse, pero ahora la agencia le decía que debía recaudar \$4,600 de apoyo al mes para poder ir. Y lo hizo, y, de nuevo, casi en su totalidad con personas que no conocía. Cuando Rick llegó y comenzó su ministerio, conoció a una joven que también era misionera allí. Se enamoraron, se casaron y quisieron dedicar sus vidas al ministerio en Asia juntos. Ahora, más de 20 años después, y con cuatro hijos, Rick y su esposa deben recaudar más de \$10,000 al mes para cubrir todos los gastos personales y del ministerio. Como se puede imaginar, casi todos estos donantes adicionales eran personas que no conocía antes de reunirse con ellos y preguntarles.

Hace poco hablé con un conocido líder misionero que trabajó con Rick durante muchos años. Sin que nadie se lo pidiera, me dijo: «Rick es el mejor que he conocido en mis treinta años de ministerio, reclutando y manteniendo a su equipo de apoyo». Me quedé atónito. Pensé: «Si Rick, con todas sus supuestas deficiencias y obstáculos, puede salir de cero y reclutar a todo su equipo de apoyo con personas que no conocía, entonces...*alguien*Debería poder hacerlo. ¡Sin excusas!

¿Y tú? ¿Estás dispuesto a ir a cualquier lugar para hablar con quien te permita compartir sobre tu ministerio y la oportunidad de invertir? ¿Estás dispuesto a despojarte del orgullo o la presunción a la que te aferras para abrazar la pasión, la urgencia, la valentía, la humildad y el trabajo duro que Rick demostró? Ruego que así sea.

CONSTRUIR RELACIONES A LARGO PLAZO

“Quédense en esa casa, comiendo y bebiendo lo que les den... No anden yendo de casa en casa” (Lucas 10:7). Una vez que los discípulos encontraron a un “hombre de paz” que los hospedaría, Jesús les ordenó quedarse allí, aceptar su hospitalidad y usar esa casa como base de operaciones. Este concepto refuerza la filosofía de recaudación de apoyo que proponemos, según la cual cada uno de nosotros debe orar y buscar personas que tengan un fuerte sentimiento por nosotros y nuestro ministerio, como para que quieran empezar a donar y quedarse con nosotros a largo plazo.

A los discípulos no se les enseñó a recaudar fondos yendo a la sinagoga local a hacer una ofrenda de amor, ni a vender pasteles en el bazar, ni a repartir tarjetas de compromiso en las reuniones del consejo. En cambio, debían visitar las casas de la gente y pedirles personalmente que colaboraran con ellos. A medida que el ministerio se expandía y la estancia en la casa anfitriona se prolongaba, estoy seguro de que la relación entre los dueños y los discípulos se profundizaba. No creo que este método de recaudación de fondos fuera una idea de último momento de Jesús. Fue una estrategia cuidadosamente planificada, diseñada para multiplicar la pasión por el Señor y su obra en los corazones de los ciudadanos clave de cada ciudad.

LOS TRABAJADORES MERECEN SER APOYADOS

¿Cómo pudo Jesús justificar esta forma de "gorrón religioso" por parte de sus discípulos? ¿No fue un pésimo testimonio para la gente del pueblo que fueran de casa en casa con la mano extendida en lugar de simplemente buscar trabajo y ganarse la vida? Aparentemente, en la mente de Dios, el trabajo "espiritual" es tan válido y merecedor de compensación como cualquier forma de trabajo físico o mental. Este principio era cierto para los levitas y se repite aquí para nosotros: "Quédense en esa casa, comiendo y bebiendo lo que les den; *porque el obrero es digno de su salario*" (Lucas 10:7, énfasis añadido).

Aunque al principio estos seguidores del Señor pudieran sentirse tímidos al vivir del apoyo ajeno, recordaron el ejemplo que Jesús les dio en Lucas 8. No debían pararse en las esquinas de las calles desaliñados y con cara de hambre. No. Trabajaban arduamente representando al Salvador, y Él quería que se vieran a sí mismos y a su trabajo como nobles, esenciales, eternos y tan merecedores de una compensación completa como el agricultor, el herrero o el dueño de un negocio. Podían mantener la frente en alto sabiendo que su misión y su forma de financiación eran correctas, santas y bíblicas. Otros versículos del Nuevo Testamento que enseñan esto incluyen: Mateo 10:10, 1 Timoteo 5:18 y 1 Corintios 9:14.

Dios en carne vino a la tierra y *eligió Vivir y ministrar de los dones continuos de las personas*. Vamos, tú y yo, *elegir* También para.

Pablo

EL MOVILIZADOR

El apóstol Pablo hizo más por la iglesia primitivaMás que nadie. Tres viajes por Asia, innumerables conversos, discípulos e iglesias fundadas. Todo mientras soportaba la persecución. Todo mientras vivía de la manutención. Hay mucho que aprender de cómo Pablo financiaba su vida y ministerio. Dondequiera que iba, parecía buscar personas y dinero para llevar el evangelio a donde aún no había llegado. Veamos cómo operaba.

¿PABLO EL HACIENDO TIENDAS?

Es posible que alguien responda a su solicitud de apoyo preguntando: "¿Por qué no sales y haces tu ministerio de la manera correcta?" *bíblico;Camino?*" Proclaman con seguridad: "Pablo hacía tiendas y no recaudó fondos. Él mismo se los pagó, ¡y tú también deberías!". Antes de caer en la culpa, lee el Nuevo Testamento y comprende que solo hay tres lugares donde Pablo hacía tiendas, con un objetivo ministerial específico en mente cada vez:

TESALONICA (2 TESALONICENSES 3:8-9)

Aunque Pablo solo pasó dos o tres semanas con esta joven iglesia, inmediatamente reconoció su pereza e incluso su preocupación por la segunda venida de Cristo como excusa para no trabajar. Por ello, Pablo sintió la necesidad de ser un ejemplo de lo que significaba trabajar duro.

ÉFESO (HECHOS 20:33-34)

El ministerio de Pablo allí hizo que sus conversos dejaran de comprar ídolos de la diosa Diana. En consecuencia, si hubiera aceptado regalos financieros de...

creyentes allí, podría haber sido acusado de dejar sin trabajo a la miríada de artesanos paganos.*persona/Ganar*. Decidió renunciar al apoyo por un breve tiempo para proteger su testimonio y ganar a los perdidos.

CORINTO (HECHOS 18:4-5)

Pablo estaba haciendo tiendas temporalmente, y por lo tanto solo podía predicar los sábados, pero cuando Silas y Timoteo llegaron con apoyo financiero, inmediatamente pasó *de carpa-haciendo a discípulo* y comenzó a dedicar todo su tiempo exclusivamente a la predicación. En 1 Corintios 9, Pablo defendió con celo su derecho a ser mantenido por los corintios, pero debido a su inmadurez, incluso acusándolo de predicar con fines de lucro, optó brevemente por mantenerse a sí mismo para ser irrepreensible. Más tarde, en 2 Corintios 11:7-9, cuestionó su enfoque de "no pedir" y se preguntó en voz alta si había cometido un error al haber ministrado a los corintios sin pedirles su contribución.

Pablo ocasionalmente consiguió un trabajo "regular" por causa del evangelio. En definitiva, está claro que el modo de operación preferido del apóstol siempre fue...*jornada completa Ministerio*. Él estaba convencido, como deberíamos estarlo nosotros, de que estaba dispuesto a hacer lo que fuera para difundir el evangelio, ¡incluso a coser alguna que otra tienda de campaña! Esto no pretende desacreditar a los pastores con doble vocación ni a los misioneros en países cerrados que solo pueden quedarse si tienen un empleo válido. Pero incluso muchos de ellos cuentan con equipos de apoyo financiero en sus países de origen.

PABLO CREÍA QUE ÉL Y SU MINISTERIO MERECÍAN APOYO

Pocas veces he percibido a Pablo enojado o a la defensiva, pero en 1 Corintios 9:1-18 parece que encontramos una combinación de ambos. Estaba cansado de todas las falsas acusaciones que la carnal iglesia corintia le lanzaba. Una de las acusaciones recurrentes era que el apóstol predicaba el evangelio para enriquecerse. Pablo dedica la mayor parte de este capítulo a exponer un fundamento bíblico y lógico de por qué él —y otros obreros cristianos— *merecer*Para recibir apoyo financiero. Primero, plantea una serie de preguntas retóricas que exponen la hipocresía de los corintios hacia él. Luego, se propone demostrar su derecho a vivir y ministrar de sus dones, en lugar de un trabajo secular. En los versículos 7-10, Pablo usa varias metáforas para demostrar su razonamiento:

- El militar tiene derecho a que se le paguen sus gastos.
- El agricultor debería poder comer parte de la fruta que produce.
- El pastor debería poder beber un poco de la leche de su ganado.

El apóstol incluso extrae dos conceptos del Antiguo Testamento para ilustrar su punto. Al buey que trilla no se le debe poner bozal (1 Corintios 9:9), lo que implica que debe ser bien alimentado para que pueda seguir trabajando. El sacerdote que sirve en el templo debe recibir su parte del sacrificio (versículo 13), lo que implica que si bien los judíos ciertamente se preocupan por sus líderes espirituales, ¿no deberían los cristianos tomar nota y hacer lo mismo? Ellis Goldstein enseña la recaudación de fondos bíblicos tanto del Antiguo como del Nuevo Testamento. «Puede parecer diferente, pero los principios son los mismos», afirma. Para él, la conclusión es que la Biblia enseña constantemente que «la comunidad da a quienes son llamados al ministerio a tiempo completo».³³

Esta fascinante mezcla de preguntas, ilustraciones y versículos en 1 Corintios 9 conduce al verdadero punto clave en el versículo 14, donde Pablo recita el mandato de Jesús a los obreros cristianos de vivir del apoyo de otros. «Así también el Señor ha ordenado que quienes predicen el evangelio vivan del evangelio» (1 Corintios 9:14).NVI). Seguramente parece claro que estamos obligados a seguir el ejemplo de Jesús, y ahora de Pablo, de formar asociaciones con donantes mientras cumplimos nuestro ministerio.

PABLO SE SINTIÓ CULPABLE POR NO PREGUNTANDO

Cuando Pablo desafiaba a los corintios (en 2 Corintios 11) sobre su derecho a recibir su sustento, también se debatía consigo mismo. "¿Acaso cometí un pecado humillándome para que ustedes fueran exaltados, porque les prediqué el evangelio de Dios gratuitamente?" (2 Corintios 11:7). Pablo se pregunta en voz alta si hizo lo correcto al ministrar a los corintios... pero sin pedirles que invirtieran en su obra. Curiosamente, este es el modelo que muchos seguimos. Buscamos el apoyo de familiares, amigos e iglesias y luego nos mudamos a otro lugar para ministrar a un grupo de personas que aún no nos apoyan o no pueden hacerlo.

Parecía que Pablo evaluaba las situaciones ciudad por ciudad para determinar cómo financiaría su vida allí. En este caso, la carnalidad y la confusión de los corintios y sus falsos profetas eran evidentes. Al mismo tiempo, algunos de

Algunos de ellos criticaban a Pablo porque pensaban que predicaba para ganar dinero, otros que sabían que no estaba recibiendo ninguna compensación por su ministerio estaban ocupados socavando su credibilidad porque él *no era* ¡Cobrándoles! En esa cultura, los griegos valoraban el mensaje de un orador según su precio. Pablo intentaba constantemente mantener una delgada línea entre estos dos grupos y sus constantes acusaciones.³⁴

PAUL USÓ SU COMUNICACIÓN Y VIAJES PARA CONSEGUIR APOYO

En el año 57 d. C., mientras aún se encontraba en Corinto, Pablo escribió una larga carta a la iglesia de Roma, ciudad que nunca había visitado. Escribió esta obra maestra teológica por varias razones, entre ellas su larga trayectoria de intercesión por ellos (Romanos 1:9-10), su deseo de dar a los creyentes de allí una explicación detallada del evangelio (Romanos 1:15), pero también para conseguir su apoyo (Romanos 15:20-29). En Romanos, capítulo 15, afirma que ya había predicado el evangelio en todas las regiones de su zona y que ahora se sentía impulsado a dirigirse al oeste para encontrar nuevos grupos no alcanzados, y en el versículo 24 escribe: «Cuando vaya a España, pues espero verlos al pasar y que me ayuden en mi viaje, después de haber disfrutado de su compañía por un tiempo».

Mi pastor compartió esto sobre Romanos: «Pablo escribió a los creyentes de Roma, exponiendo el evangelio de forma clara y convincente, para prepararlos para su visita y obtener su apoyo en su viaje para llevar el evangelio a España. Durante años he considerado Romanos una carta para recaudar apoyo».³⁵

PABLO PIDIO APOYO PARA BENEFICIO DEL DADOR

Aunque Pablo no parecía poseer una casa ni un fondo de jubilación, poseía una paz y satisfacción sobrenaturales que muy pocos tenemos, al declarar: «No que hable por necesidad, pues he aprendido a contentarme» (Filipenses 4:11). Agradecía a los creyentes por su apoyo económico, pero no les pedía que dieran porque tuviera necesidades. Así lo expresó: «No busco la dádiva en sí, sino el fruto que abunda en vuestra cuenta» (Filipenses 4:17).

Pablo comprendió el poder de pedirle a Dios que lo proveyera, sabiendo que el banco celestial de su Padre estaba lleno de gloriosas riquezas que podían satisfacer todas sus necesidades. Y, al final, Pablo no...*necesidadnada*. Su motivo al pedir era estrictamente para el beneficio de los filipenses. Pero la principal preocupación de Pablo aquí era ayudar a los filipenses a comprender la ofrenda vertical. Necesitaban aprender a mirar hacia arriba para...*su*pidieron a Dios, buscando la guía del Señor sobre dónde invertir. Lo entendieran o no los creyentes, Pablo les estaba haciendo un gran favor al ayudarlos a transferir parte de su tesoro terrenal a su cuenta bancaria celestial. Les aseguró que, gracias a su generosidad, Dios seguramente supliría todas sus necesidades futuras de su banco celestial (Filipenses 4:19).

Por esta razón, me encanta lo que el veterano entrenador de apoyo de Cru, Steve Rentz, llama Paul: un “trasplantador de tesoros”.³⁶ Uno de los principales llamados de Pablo en la vida no fue solo movilizar a la gente, sino también recaudar recursos para expandir y extender el reino. Estaba dispuesto a arriesgar relaciones, así como su vida, para pedir y desafiar a la gente a dar, no a él, sino a la obra de Cristo a través de él. Procuró inculcar este mismo tipo de abnegación en sus hombres clave, como lo demuestra su exhortación de despedida a Tito: «Ayudar a Zenas, intérprete de la ley, y a Apolos en su camino, para que no les falte nada» (Tito 3:13).

Debemos comprometernos a pasar el resto de nuestras vidas siendo “Trasplantadores de Tesoros” para ayudar a las personas a pasar de lo meramente temporal, lo creado por el hombre, *horizontal*/comprando y vendiendo, al eterno, diseñado por Dios, *vertical*/Dar y recibir. Ayudemos a los creyentes a transferir grandes porciones de sus ganancias terrenales a su banco celestial. Permitámosles disfrutar de esas recompensas y dividendos multiplicadores para siempre. Comprométamonos a formar a otros con la misma mentalidad de sacrificio que tú.

ERES UN MOVILIZADOR

Al igual que el apóstol Pablo, tú y yo debemos centrarnos en movilizar a las personas y sus recursos hacia la persona y los propósitos de Jesucristo. No nos dedicamos tanto a recaudar fondos como a...*seguidor*! Recaudando fondos! Joe Michie, director creativo del Centro para la Movilización Misionera, considera que sus esfuerzos de recaudación de fondos se basan principalmente en movilizar a la gente. Al pedir a otros que colaboren con él y su ministerio mediante la oración y las finanzas, busca ayudarlos a:

- Ver un mayor significado en su trabajo diario
- Desempeñar un papel vital en la obra del reino que antes no habían imaginado ni visto como posible.
- Vivir de manera más estratégica alentándolos a desarrollar metas para sus donaciones.
- Colaborar no sólo con él, sino con su ministerio.
- **Orar y dar también**

De hecho, Joe busca maneras de discipular a sus seguidores. Ora por oportunidades para expandir su visión, profundizando su conocimiento de la obra que Dios está haciendo en todo el mundo. Anima a sus seguidores a pedir a su grupo comunitario e iglesia que adopten a un grupo étnico no alcanzado. Joe intenta ayudarlos a encontrar maneras prácticas de orar por pueblos específicos en todo el mundo. Les muestra oportunidades de servir mediante viajes misioneros cortos. Joe simplemente intenta acercarlos a niveles más profundos del estilo de vida del "cristiano mundial".

"No estás recaudando apoyo, sino simpatizantes. Técnicamente, estamos 'Recaudamos simpatizantes'. Estamos recaudando personas, no dinero.³⁷

Andrew Knight, capacitador de apoyo para extensión universitaria

¿Y tú? ¿Qué tal si comenzaras a verte como un movilizador? No solo moviendo las finanzas de la gente de un banco a otro, sino cambiando sus corazones de un enfoque temporal a uno eterno. No te conformes con ser un simple trasplantador de tesoros, sino que esfuérzate por movilizar a quienes te apoyan para los propósitos del reino. Acepta el hecho de que tú y yo somos nada menos que movilizadores de primera línea. Tus esfuerzos de recaudación de fondos se convierten entonces en estar en las trincheras todos los días, teniendo "citas de movilización" cara a cara, buscando alinear a Dios, a su pueblo y al ministerio que Dios te ha dado. Eres una persona llena del Espíritu. *seguidor Criador!* Para esa perspectiva, ese poder, esos resultados, definitivamente necesitarás pedirle a Dios con regularidad.

A REPARTO DE APOYO

A veces puede parecer poco estadounidense preguntar. La mayoría de nosotros crecimos donde pedir algo se consideraba una debilidad. Podemos ser tan autosuficientes, sin necesitar nada de nadie. Esto puede ser estadounidense, pero no cristiano. Necesitamos comprender que no solo está bien pedir, sino que es bueno pedir. Es bíblico pedir. Incluyo este concepto y otros en un último conjunto de pasajes que nos ayudan a construir nuestro fundamento. Si todavía te preguntas: "¿Cree Dios que está bien recaudar fondos?", tal vez estos versículos te ayuden a disipar esas dudas.

DIOS REQUERÍA QUE LOS HEBREOS TOMARAN LA INICIATIVA

Quizás te preguntes: Si Dios es mi fuente, ¿por qué necesito salir a recaudar fondos? ¿Por qué no aparecen automáticamente? En el desierto, el Señor fue sin duda quien proveyó para los hebreos. Pero exigió que el pueblo saliera a recoger el maná cada día. Esta colaboración entre nosotros y Dios es la manera en que Él opera en la recaudación de fondos, así como en el ministerio... ¡y en la vida!

Por medio de Dios, Faraón permitió que Moisés y los hebreos abandonaran la esclavitud de Egipto para ir al desierto a adorar. Éxodo 11:2 y 12:35 describen cómo el Señor sabía que los israelitas necesitarían materias primas para fabricar y amueblar el arca y el tabernáculo. Dios le ordenó a Moisés que le dijera a la multitud que pidiera a los egipcios ropa y objetos de plata y oro al partir hacia la Tierra Prometida. A pesar de su miedo, obedecieron. Estos egipcios incrédulos, idólatras y devastados por la plaga, dieron a los israelitas todo lo que pidieron. ¡Increíble!

EL SEÑOR LE MANDÓ A ELÍAS PREGUNTAR

Alguien podría acercarse a ti con 1 Reyes 17:1-7 en la mano y decirte: «No deberías obligar a la gente a darte dinero. Elías solo se quedó sentado y Dios le proveyó todo lo que necesitaba enviándole cuervos con comida y agua. Deja de molestar a la gente y de confiar en tus propios esfuerzos. ¡Déjalo todo y deja que Dios actúe!». Estoy seguro de que tu amigo tiene buenas intenciones, pero necesita seguir leyendo el texto. La siguiente sección (1 Reyes 17:8-16) relata cómo Dios le dijo a Elías que terminara de comer, se levantara, fuera a Sidón y le pidiera a una viuda y a su hijo lo último que les quedaba de comida.

¿Podrías hacer esto? Después de mi gran cena, me sentiría muy culpable por ir al pueblo y acercarme a una mujer pobre y demacrada con su hijo pequeño y hambriento. No puedo imaginarme estas palabras saliendo de mis labios: "Disculpe, señora. Vi que usted y su hijo están a punto de comerse su último pedacito de pan y morir, pero me pregunto si podría comer ese pan en su lugar". La cuestión es esta. Aunque el Señor le había prometido al profeta... la viuda que Él proveería para ellos, ¿no es asombroso que Dios todavía *requerido* a Elías encontró y se acercó a la mujer, y luego *preguntar*? ¿Qué le daría? Si obedecía, Dios les tenía reservadas muchas bendiciones a los tres.

¿Cuál es el papel de Dios y cuál es el nuestro? A veces es difícil discernirlo. Pero Mike Congrove, recaudador de fondos y trabajador en Sudán, cree que la iniciativa y el trabajo duro de nuestra parte son esenciales. "Dios cuida de las aves del cielo. Hay muchos gusanos, ¡pero no vuelan a la boca de las aves! Las aves siempre están en movimiento, siempre mirando". Como resultado, Congrove describe su enfoque de recaudación de fondos como el "triángulo de hierro": cartas, llamadas y citas. Afirma: "No hay atajos. Lo milagroso se encuentra al seguir el proceso".³⁸ Sabemos que la Biblia enseña a dar porque escuchamos muchos sermones al respecto. Pero también enseña a tomar la iniciativa de pedir. De hecho, solo en el Nuevo Testamento, la palabra "pedir" aparece 147 veces. ¡Yo diría que es un tema recurrente! Santiago 4:2 es cierto. No tenemos porque no pedimos.

ABOGANDO EN NOMBRE DE UN TERCERO

La carta personal de Juan a Gayo, un líder de la iglesia, tenía como objetivo instarlo a mostrar hospitalidad a Demetrio, un predicador itinerante, quien probablemente también era el portador de 3 Juan. El apóstol escribía una recomendación a Gayo en nombre de su...

Un compañero de trabajo cristiano declaró: «Harías bien en despedirlos como es digno de Dios» (3 Juan 6). Por lo tanto, la aprobación de Juan del carácter y el ministerio de Demetrio fue la base de este llamamiento: «Por tanto, debemos apoyar a tales hombres, para que seamos colaboradores de la verdad» (3 Juan 8). Este es un ejemplo clásico de un creyente que solicita fondos a otro en nombre de un tercero para ayudarle a cubrir sus gastos personales y ministeriales.

ENSEÑANZA GENEROSO DONACIÓN MÁS QUE DIEZMO

¿Qué tenía Dios en mente cuando le dijo a Israel que trajera todo el diezmo al alfolí, para que haya alimento en mi casa? Este versículo de Malaquías 3:10 es el pasaje más común en el que se basan los pastores para exhortar a sus congregaciones a dirigir sus ofrendas hacia la iglesia. Es cierto que se suponía que los judíos debían tomar el 10% de su grano y depositarlo en el alfolí del templo, pero ¿podemos legítimamente adelantar esa práctica miles de años atrás y convertirla en una obligación para todos los creyentes ahora? Estoy seguro de que ciertamente fue...*descripción*nde su situación actual, pero ¿estamos realmente interpretando correctamente las Escrituras para exigir ahora que así sea?*prescripción*? Por todas nuestras ofrendas hoy? Estoy a favor de reconocer los principios eternos del Antiguo Testamento, pero no debemos pensar que todos los mandamientos y leyes de Israel se aplican ahora a la iglesia.

2 Corintios 9:7 (NVI) resume el deseo de Dios por nuestra ofrenda hoy. "Cada uno dé según lo que haya decidido en su corazón, no de mala gana ni por obligación, porque Dios ama al dador alegre". ¿No debería nuestra ofrenda bajo la gracia exceder cualquier cosa que daríamos bajo la ley? En otras palabras, el "querer" debería ser una mayor motivación para dar que el "deber". Por eso, mi pastor dice que si estás obsesionado con dar solo el 10% a la iglesia, no des el 10%... ¡da el 9% o el 11%! Afirma que a Dios le interesan más nuestros corazones y nuestras motivaciones que si tenemos o no una calculadora.

Por eso me he centrado en enseñar a los creyentes a dar generosamente en lugar de diezmar. Diezmar puede convertirse en una obligación legalista, como si se tratara de una cuenta, en lugar del gozoso privilegio que el Señor quiso que fuera dar. Además, el autor Randy Alcorn dice que el 10% debería ser solo el punto de partida.

Para los creyentes. Él lo llama "rueditas de entrenamiento" solo para ayudarnos a empezar, y que con el tiempo nuestra generosidad debería crecer mucho más allá del 10%. ¡Estoy de acuerdo!³⁹

Un creyente maduro y bien estudiado me contó recientemente que dona el primer 10% de sus ingresos a su iglesia y el resto a los misioneros. Cuando le pregunté de dónde había sacado esa fórmula, hizo una larga pausa y admitió que era simplemente un "hábito cultural" que había adquirido a lo largo de los años, más que un mandato bíblico que conociera. Obviamente, este es un tema muy controvertido, pero mi ruego es que dejemos de lado nuestra perspectiva del "cristianismo occidental" y estudiemos las Escrituras con objetividad y honestidad para ver si esto es realmente lo que Dios enseña a los creyentes del Nuevo Testamento.

LO VIEJO CONTRA LO NUEVO

Incluso hoy, tengo un montón de comentarios esparcidos en mi escritorio tratando de encontrarlos una vez más.*cualquier*No hay ningún tipo de acuerdo entre los eruditos bíblicos. El debate sobre los diezmos y las ofrendas en el Antiguo Testamento es intenso. ¿Eran obligatorios? ¿Opcionales? ¿23% total? ¿24,5%? ¿33%? ¿Incluso el 50%? Una de las razones por las que Jesús vino y nos dio el Nuevo Testamento fue para que dejáramos de juzgarnos unos a otros con base en reglas y normas.

*"Necesitamos desesperadamente explorar cuánto de nuestra comprensión de la
"El Evangelio es americano y cuánto es bíblico".⁴⁰*

David Platt, pastor y autor

Aunque algunas encuestas muestran que la mayoría de los evangélicos creen que la Biblia no exige el diezmo, me comprometo a enseñar a otros a dar mucho más que solo el 10% y a vivir y dar con el corazón. Mi motivación en todo esto no es disminuir la cantidad de donaciones a las iglesias, sino...*aumentar*Pero también reconocemos que estos "enviados", trabajadores cristianos a tiempo completo que recaudan fondos, también son parte del cuerpo de Cristo. Darles a ellos también es dar a la "Iglesia".

Como ex pastor, me encantaría decirles que el Nuevo Testamento enseña claramente el diezmo en su iglesia local. Pedro, Pablo y Santiago guardan silencio absoluto sobre el tema, y Jesús mismo solo lo menciona dos veces: en Mateo 23:23/ Lucas 11:42 y luego en Lucas 18:12. En ambos casos, solo menciona el tema para condenar a los líderes religiosos por imponer una medida tan severa.

¡Énfasis en el diezmo! Mi esposa y yo damos mucho más del 10% a la obra del Señor, y el primer cheque que extendemos cada mes es para nuestra iglesia local, pero no lo hacemos porque la Biblia lo ordene.

En lugar de fórmulas o porcentajes restrictivos, Dios nos da numerosos principios empoderadores del Nuevo Testamento que podemos usar al dar. Aquí hay al menos cuatro:

- Dar con sacrificio, como lo hizo la viuda pobre en Lucas 21:1-4
- Dar de manera constante, como se les dijo a los corintios que hicieran en 1 Corintios 16:2
- Dar con alegría, como se les dijo a los efesios que hicieran en Efesios 5:1-2
- Dar discretamente, como se les dijo a los discípulos que hicieran en Mateo 6:1-2

Realmente cosechamos lo que sembramos. Mateo 6:33 es cierto. Si buscamos primero a Dios y su reino, "todas estas cosas nos serán añadidas". Mi esposa y yo hemos experimentado el principio de que "no puedes dar más que Dios" a lo largo de los años. Cuando la economía se desplomó,...*esperado*Una disminución en el apoyo que recibimos. Pero a medida que nuestras donaciones personales a la iglesia y a otros aumentaron, también aumentó la cantidad que recibimos. El Señor nos sigue mostrando que nada, ni siquiera los altibajos de la economía estadounidense, lo afecta a Él ni al banco celestial que Él preside. Por experiencia propia, si somos fieles al invertir con sacrificio en el reino, Dios se regocija en multiplicar esas bendiciones.

Espero que sientas que sabes más sobre lo que la Biblia enseña sobre el dinero, las ofrendas y la recaudación de fondos. Esto fortalece tu fe y tus peticiones. Esta sólida base bíblica debe ser la base para tener la perspectiva correcta para recaudar fondos, de una manera que honre al Señor. Las opiniones, percepciones y experiencias deben someterse a la verdad de la Palabra de Dios. Analizar con la perspectiva correcta cómo vemos a Dios, el ministerio, a nosotros mismos, a quienes nos apoyan, el dinero y las peticiones puede ser decisivo para nuestro éxito o nuestro fracaso.

Sección III
EL PRIVILEGIO SECRETO

*El mayor honor en la recaudación de fondos es asociarse con Dios y
Su equipo de soporte.*

No puedes.
DIOS PUEDE.

En la clásica película de Mel Gibson, Braveheart El joven William Wallace vio a su padre, a su hermano y a muchos otros escoceses masacrados por soldados ingleses. Tras ver los cuerpos ensangrentados y sin vida, William quiso correr de inmediato a vengarse. Pero el tío Argyle, su nuevo cuidador, lo detuvo y le dio un consejo. «Primero aprende a usar esto», dijo su tío, dándole un golpecito a William en la cabeza. «Luego te enseñaré a usar esto», añadió Argyle, señalando su espada.

Algunos capacitadores en recaudación de fondos me han dicho que tardo demasiado en enseñar la mecánica y los pasos para recaudar fondos personales. Pero después de capacitar a miles de obreros cristianos, he llegado a esta conclusión: los obreros cristianos abandonan su vocación, fracasan en la recaudación de fondos o se arrastran durante décadas, estresados y con escasez de fondos, debido a problemas del corazón y la mente, mucho más que a una técnica deficiente. Nuestros seminarios de capacitación en apoyo consisten en dos jornadas de nueve horas, precedidas por veinticuatro horas de preparación obligatoria. Casi toda la preparación, y más de la mitad de la capacitación presencial, se centran en la mente y el corazón. En otras palabras, nos sentimos obligados a ayudar primero a cada obrero a comprender la validez bíblica de la recaudación de fondos. Con base en eso, nos esforzamos por brindarles una perspectiva saludable de Dios, su ministerio, ellos mismos y quienes los apoyan.

Si puedo ayudarte a adquirir una convicción bíblica y actitudes adecuadas mediante la lectura de este libro, la batalla está casi ganada. Así que, por favor, ten paciencia mientras profundizamos en los fundamentos. No te saltes directamente a los "cómo hacerlo". Sí, abordaré las estrategias y las mejores prácticas probadas. Compartiré contigo los principales errores que la gente comete al recaudar fondos. Pero créeme, a menos que...

Si no comprendes completamente el "¿por qué?" detrás del "¿cómo?", nunca entenderás ni experimentarás la Pregunta a Dios.

EL PODER DE LA PERSPECTIVA

Si el momento más memorable de una generación anterior fue el bombardeo de Pearl Harbor o el día del asesinato de JFK, tal vez nuestra instantánea más reciente que haya cambiado el mundo sea el 11-S. Incluso ahora, algunos trabajadores cristianos aún mencionan ese ataque terrorista al hablar del éxito o el fracaso de sus esfuerzos para recaudar fondos. Oigo decir: «Desde el 11-S, cuando se desplomó la bolsa, la gente se asustó y empezó a acumular. Ni siquiera querían reunirse conmigo, ¡y mucho menos donar!».

Al mismo tiempo, escucho a otro recaudador de fondos decir: «Dios ha usado esa tragedia de maneras asombrosas. La gente se da cuenta de que las relaciones son más importantes que las posesiones. Quieren donar su dinero y a sí mismos a algo que realmente importa. Están muy emocionados de unirse a mi equipo». Después de escuchar ambas versiones, me quedo perplejo, me rasco la cabeza y pregunto: «Bueno, ¿cuál? Es así? ¡Todo depende de tu perspectiva!

Sí, podemos tener una actitud de "pobre de mí" ante las cosas de la vida. Si lo hacemos, determinaremos nuestro propio destino con nuestra constante negatividad y las profecías autocumplidas que permitimos que dominen nuestros pensamientos. ¿Estás obsesionado con algún desafío o circunstancia inminente que percibes como un impedimento para cumplir con tu tarea ministerial rápidamente y con todos los recursos?

No podemos cambiar nuestro pasado ni cómo actúan las personas. No podemos cambiar lo inevitable. Lo único que podemos hacer es tocar la única cuerda que tenemos, y esa es nuestra actitud. La vida es un 10% lo que me sucede y un 90% cómo reacciono.

Io."⁴¹

Chuck Swindoll, pastor y autor

Tenemos una opción. Cada día decidimos si vamos a ver esos supuestos "obstáculos" como barreras que nos impiden alcanzar nuestro 100% o como un acto de nuestra voluntad. elegir para usarlos como peldaños para alcanzar la meta. Cuando Pablo nos exhortó a «llevar cautivo todo pensamiento a la obediencia a Cristo», también se refería a todas las actitudes mezquinas, egocéntricas y catastróficas en las que a veces nos vemos tentados a caer. Mi oración es que

Dios cambiaría tu corazón para que tu perspectiva sobre la recaudación de fondos pasara de ser una obligación a una oportunidad, de un requisito a un privilegio. Que encontrarías una alegría secreta al colaborar con Dios y con los demás de esta manera única.

¿A través de qué perspectiva ves la recaudación de apoyo? Todos nos hemos fijado ciertas perspectivas que usamos para ver todo. En consecuencia, nuestra perspectiva, por supuesto, estará influenciada por la perspectiva que hayamos elegido. Todos tenemos nuestra propia dosis de "visión de túnel". Vemos las cosas como las vemos porque...*pensar*Tenemos razón. Supongo que si pensáramos que otra perspectiva es mejor, la adoptaríamos. ¿Verdad? No necesariamente, porque a veces es muy doloroso cambiar. De hecho, cambiar uno mismo es prácticamente imposible. Tú no puedes, ¡pero Dios sí!

La perspectiva que elegimos puede hacernos o destruirnos. Hace años, dos vendedores fueron enviados a una isla a "vender" zapatos y fueron telegrafiados a la oficina central: uno sin la perspectiva adecuada; el otro con ella. El Vendedor Uno envió un telegrama que decía: "Diez mil personas de tribus. Ninguna usa zapatos. ¡De regreso a casa!". En cambio, el Vendedor Dos tenía una perspectiva diferente. Su telegrama decía: "Diez mil personas de tribus. Ninguna usa zapatos. ¡Envíen diez mil pares!".

Cuando las personas adquieren la perspectiva correcta sobre la recaudación de apoyo, las he visto experimentar un cambio tan radical que regresan con sus familias, amigos y compañeros de trabajo completamente diferentes. Todo se ha transformado, y todos a su alrededor lo perciben.

Cuando experimentas un cambio tan radical como este, ves la vida de otra manera. Ves a Dios y al mundo de otra manera. Ves a tu familia y amigos de otra manera. Ves el dinero y el ministerio de otra manera. Ves a tus donantes y la recaudación de fondos de otra manera. Permite que Dios descarte nuestra lamentable lente artificial y, en cambio, que Él nos muestre su lente perfecto para que podamos ver a través de él. ¿El resultado? ¡Todo cambiará!

EL CAMINO POR DELANTE

En los próximos capítulos abordaremos estas preguntas:

- ¿Cómo ves a tu Dios?
- ¿Cómo ve usted su ministerio?
- ¿Cómo te ves a ti mismo?

- ¿Cómo ves a tus seguidores?
- ¿Cómo ves el dinero?
- ¿Cómo consideras el preguntar?

Colocación de un *bíblico* La lente para responder adecuadamente a cada una de estas preguntas es esencial para desarrollar la perspectiva correcta y un equipo de apoyo sólido. El Señor podría querer operarnos el corazón mientras evaluamos nuestras diversas perspectivas. Déjalo. Comienza con una oración: *Oh Señor, por favor, muéstrame si estoy desviado del camino. Quiero ser enseñable. Abre mi mente y mi corazón. Dame la valentía para mirar en mi interior y permitirte hacer los cambios que deseas. Si hay algo de lo que necesito arrepentirme, renovar mi compromiso, estudiar y reflexionar más profundamente, o algo que deba pasar de creencias a convicciones, te suplico, Espíritu Santo, que me des la humildad y el poder para hacerlo. En el nombre de Jesús.."*

NUESTRA VISION DE DIOS

¿De dónde sacaste tu percepción de quién es Dios? ¿De tus padres? ¿De la escuela dominical? ¿Quizás de la televisión o las películas? Algunos ven a Dios como un policía listo para castigar con dureza cualquier pequeño desliz. Otros lo ven como un Papá Noel celestial, que quiere que nos sentemos en su regazo cada mañana y, con una sonrisa alegre, está deseando cumplir nuestra lista de deseos. Otros lo ven con indiferencia como el "hombre fuerte de arriba". Para construir una perspectiva saludable, el punto de partida siempre es tener la visión correcta de quién es este Dios grande y soberano. La perspectiva que apliquemos a nuestro Dios afectará profundamente nuestra relación con él y cada área de nuestra vida, ¡especialmente la recaudación de fondos! Para comprender mejor el corazón y la mano de Dios, debemos creer lo siguiente.

Él está dispuesto

"Dios nuestro Salvador, que quiere que todos los hombres sean salvos y vengan al conocimiento de la verdad" (1 Timoteo 2:3-4). Ciertamente, el Señor desea traer a cada "oveja perdida" al redil mucho más que tú o yo. Hablamos con franqueza, ¡pero él ha apostado su vida en ello! Dios anhela ver tu vida y tu ministerio fructíferos.

Él es capaz

"Y a Aquel que es poderoso para hacer todas las cosas mucho más abundantemente de lo que pedimos o entendemos, según el poder que actúa en nosotros" (Efesios 3:20). Este Dios santo y maravilloso no solo está dispuesto, sino que también es capaz; ¡capaz de hacer mucho más allá de cualquier cosa que pudiéramos comprender o siquiera imaginar! Este es un versículo clave que conviene memorizar durante tu proceso de recaudación de fondos, para que te sirva de ancla durante los días oscuros y tormentosos.

Desde nuestros púlpitos predicamos un Dios sin límites, pero cuando se trata de financiar ministerios, creemos que tiene un presupuesto limitado. ¿Acaso el Señor tiene un gran pastel de dinero en el cielo, pero solo tiene un límite para repartir? Solo puede repartir un poco aquí a esta iglesia, un poco allá a ese ministerio, algo a esta persona, pero luego, tímidamente, tiene que admitir: "Lo siento, hijo mío, mi cuenta bancaria está vacía por ahora. No puedo quitárselo a ninguna de estas otras personas. ¿Quizás puedes volver mañana?". ¡Dios no es un derrochador tacaño que intenta ahorrar dinero! Esta "mentalidad de escasez", según Ellis Goldstein de Cru, paraliza los ministerios. ¿Su creencia? "¡El patrimonio neto de Dios no ha cambiado desde el día de la creación!".⁴²

Para quienes han aprendido que Dios es dueño de todo, Él promete suplir todas sus necesidades. ¿Cómo? Según sus «riquezas en los cielos» (Filipenses 4:19). El Señor tiene una fuente inagotable de fondos, y no es codicioso ni tacaño. Como dice Andy Stanley: «Estás invitado a acceder a los recursos inagotables de Dios», y Él se deleita en dar a sus hijos lo que piden.⁴³

¿MONTAÑAS O TOPOS?

Un par de clásicos que han reforzado la formación de mi visión bíblica de Dios a lo largo de los años son los de JB Phillips: *Tu Dios es demasiado pequeño* y de AW Tozer *Conocimiento del Santo*. La premisa de Phillips es que si nuestros problemas y luchas ocupan un lugar preponderante en nuestra mente, demuestra que debemos tener una visión vergonzosamente pequeña de nuestro gran Dios. En otras palabras, si recaudar \$8,000 al mes para el ministerio te parece un desafío, quizás necesites urgentemente una "transformación de mentalidad".

AW Tozer fue un destacado pastor y autor en Chicago durante el siglo XX. De joven, iba a una de las playas cercanas y, de 4:00 a 6:00 cada mañana, se tumbaba boca abajo en la arena y

Simplemente "piensa en Dios". Su premisa: "Lo que nos viene a la mente cuando pensamos en Dios es probablemente lo más importante de nosotros".⁴⁴

*"He descubierto que hay tres etapas en cada obra de Dios; primero es
"Si es imposible, entonces es difícil, entonces se hace".⁴⁵*

Hudson Taylor, fundador de la Misión Interior de China en 1865

Podemos honrar o deshonrar a Dios, dependiendo de si creemos o no en sus promesas. Por ejemplo, en Jeremías 33:3 (NVI) el Señor afirma: «Clama a mí, y yo te responderé y te mostraré cosas grandes y ocultas que no conoces». ¿Pasaremos por alto esto con un gesto superficial y seguiremos adelante, o nos detendremos y tomaremos literalmente su palabra? Podemos hacerle al Señor el mayor cumplido o el mayor insulto según aceptemos lo que Él declara como verdad... ¡y luego actuemos en consecuencia!

Una manera de comprobar si tenemos una perspectiva sana de nuestro Dios es analizar lo que le pedimos. Saca tu lista de oración esta semana y haz una pequeña evaluación. ¿Está llena de peticiones insignificantes? Si es así, retrocede un momento y observa la situación desde la perspectiva de Dios. Él aprecia que le traigamos las "cosas pequeñas", pero ¿no sabes que desea una oportunidad para mostrarse realmente fuerte a nuestro favor? Así que ponlo a prueba. Ponlo a prueba. Él está esperando. El Señor anhela que le pidamos cosas acordes a su capacidad; el tipo de oraciones que, cuando las responde, tú y los demás tienen que dar un paso atrás y dar la única explicación plausible: "¡Dios ha hecho esto!". ¿Y tú? ¿Estás orando por montañas... o por granos de arena? En verdad, el tamaño de nuestras oraciones indica el tamaño de nuestro Dios.

HONOR O DESHONOR

Cuenta la leyenda que, tras una batalla particularmente larga y brutal, el gran emperador francés Napoleón y su ejército finalmente conquistaron una preciada isla mediterránea y a sus numerosos habitantes. Después, mientras él y sus generales estaban sentados, bebiendo y saboreando la victoria, un joven oficial se acercó a Napoleón. Cuando el venerado general le preguntó qué quería, este lo miró fijamente y dijo: «Señor, déme esta isla». Al instante, todos los demás generales comenzaron a reír y a burlarse del joven, que...

Hasta que Napoleón se giró y les pidió a uno un bolígrafo y a otro papel. Para su asombro, Napoleón redactó una escritura de la isla, la firmó y se la entregó al humilde pero audaz soldado. "¿Cómo pudieron hacer eso?", balbuceó uno de sus generales. "¿Qué hizo a este hombre digno de recibir esta gran isla después de que luchamos tanto para ganarla?". "Le di esta isla", respondió Napoleón, "porque me honró con la magnitud de su petición".⁴⁶

Al reflexionar sobre mi relación con Dios y las súplicas que le presento, debo ser sincero. No siempre lo honro por la magnitud de mis peticiones. Quiero tener una vida de oración plena, como el impacto y el "golpe" de una escopeta del calibre 12, pero a veces parece que gotea como una pistola de aire comprimido. Mi pastor en la universidad, HD McCarty, solía decir: "Cuando llegue al cielo, no quiero ser culpable de pedirle a Dios, ni a los demás, muy poco". Yo tampoco. No quiero que Dios me mire a los ojos y me pregunte: "¿Por qué no me pediste más? ¿Por qué no pediste más a los demás?". ¡Quiero empezar ahora para poder darle una buena respuesta entonces!

"Lo más difícil de entender sobre la oración es por qué Dios querría "Pon este tipo de poder en manos de gente como nosotros".⁴⁷

Ron Dunn, autor y evangelista

Mi familia y yo vivimos en Arkansas, donde se encuentra la sede de Walmart. Sam Walton, el fundador, era de esos hombres que conducían una camioneta vieja con su perro en la parte trasera. ¿Qué pasaría si una mañana de niebla, yendo al trabajo, viera que una camioneta vieja se saltaba el giro en el puente y, en cambio, se dirigía cuesta abajo, se metía en el agua y empezaba a hundirse? Espero haberme parado de inmediato, haber bajado corriendo la colina y haberme metido en el agua para rescatarlo. ¿Y si encontrara la camioneta ya sumergida con un anciano desplomado al volante, a punto de ahogarse? Me habría sumergido, lo habría sacado, lo habría llevado nadando a un lado, habría comenzado la RCP e intentado reanimarlo.

¿Qué pasaría si el hombre volviera en sí, se incorporara y dijera: "¡Me salvaste la vida! ¿Sabes quién soy? Soy Sam Walton, el hombre más rico del mundo. Quiero recompensarte. Tengo mi chequera aquí mismo. Pondré tu nombre como beneficiario, la firmaré y la extenderé a nombre de...cualquier cantidad que me digas". Con pluma en mano y esperando

Como respuesta, añade: "¿Cuánto quiere que le dé?". Bueno, pienso, ¡qué suerte tengo! Miro a mi alrededor, luego bajo la vista hacia mi reloj y digo: "Bueno, Sr. Walton, son las 7:30 a. m. y tengo un poco de hambre. Hay un McDonald's a la vuelta de la esquina y un Egg McMuffin me vendría genial ahora mismo. ¿Qué le parecen cinco dólares?". Asombrado y sin palabras, finalmente escupe: "¿Cinco dólares? ¿Eso es todo? ¡Nunca he firmado un cheque tan pequeño! Pero si usted lo dice...". Completa la cantidad, me entrega el cheque, se da la vuelta y se va.

¿Qué crees que te dirían tus familiares y amigos si les contaras esa historia? ¿Te felicitarían por tu buena suerte o te preguntarían qué tal el McMuffin? ¡No! Gritarían: "¿En serio? El multimillonario más rico del mundo estaba dispuesto a darte un cheque por... *cualquier cantidad*, y usted solo pidió *cinco miserables* dólares. ¿Te has vuelto loco?

LA PERSPECTIVA DEFINITIVA

En Marcos 10, Jesús hablaba con sus discípulos y dijo: «De nuevo tomó a los doce aparte y comenzó a contarles lo que le iba a suceder» (Marcos 10:32). Esta era al menos la segunda, tercera o cuarta vez que los reunía para tratar este mismo tema.⁴⁸ Debió haber sentido que ellos... *aún* No lo entendía y necesitaba repasar con ellos exactamente lo que sucedería en sus últimos días. En orden cronológico, el Señor repasa una vez más la traición, el juicio, la condena, las burlas, los golpes y la crucifixión del Hijo del Hombre, culminando con «y a los tres días resucitará» (Marcos 10:34). Jesús seguía sin obtener la respuesta que buscaba.

En lugar de compasión o gratitud, Santiago y Juan se acercaron a Jesús y le exigieron: «Maestro, queremos que nos concedas todo lo que te pidamos» (Marcos 10:35). Me sorprende que no los reprenda por su ingratitud. Incluso ante su reiterado egoísmo, el Salvador respondió con gracia en el versículo 36: «¿Qué quieres que te haga?». Esta era una de sus preguntas favoritas. En el versículo 51 del mismo capítulo, Jesús vuelve a preguntarle a un hombre en un contexto completamente diferente.

Creo que Él te está haciendo esa pregunta ahora mismo. Jesús nos invita a pedirle a Dios directamente a Él. Él ha extendido un cheque con tu nombre, lo ha firmado y está esperando que se lo digas. *cuánto* Quieres que Él lo llene. Yo soy *no* Hablando de dinero aquí. Yo soy

Hablando de lo que le pides a Dios. ¿Creerás en Él por cosas grandes o no? ¿Extenderás tu fe y decidirás empezar a pedirle al Señor proporcionalmente a lo que Él puede hacer? Tú y yo tenemos la oportunidad de nuestra vida al alcance de la mano: con sencillez y humildad, podemos elegir honrarlo según la magnitud de nuestras peticiones.

Tu visión de Dios determinará tu éxito al recaudar fondos. Tú y yo no podemos tener una relación personal con Dios a menos que tengamos la perspectiva correcta de quién es Él. Esta relación es la esencia de cada área de la vida. El único lugar donde encuentro una visión, pasión o motivación diaria para lograr algo es en Él. En Juan 15, Jesús dijo: «Separados de mí, nada podéis hacer». Nada. Soy un necio por siquiera considerar la idea de confiar en mi propia inteligencia, dones o habilidades. La financiación completa, los resultados impresionantes del ministerio, todas las trampas de una vida exitosa, se suman al vacío sin el Señor. Intentar recaudar fondos sin su poder es una locura absoluta. No lo hagas.

Eligiendo PASIÓN

Mi esposa y yo hemos tenido la alegría de trabajar He conversado con miles de estudiantes universitarios y he mantenido innumerables conversaciones sobre lo que harán al acercarse su graduación. Hasta ese momento, se sentían seguros sabiendo que simplemente regresaban al campus para cursar otro año académico. Pero ahora que los estaban echando del nido, sentían una fuerte necesidad de orar, buscar consejo, buscar opciones y tomar decisiones. Al conversar con estos jóvenes de veintiuno a veinticinco años, me encanta plantearles una pregunta inusual: "¿Si pudieras hacer...?" *cualquier cosa* ¿Qué te gustaría hacer con tu vida? Por un momento, libera tu mente de los préstamos estudiantiles, los deseos de tus padres o la presión de tu pareja. No le pongas restricciones ni parámetros. Escribe lo que...*tú* Me encantaría hacer con tu vida *sí tú tengo que elegir*"

La mayoría nunca ha permitido que su mente o corazón piensen con tanta amplitud o libertad. Han sido condicionados a operar bajo expectativas externas o limitaciones autoimpuestas. Algunos se han quedado tanto tiempo mirando esa hoja en blanco que pensé que se desmayarían. Finalmente, se les ocurre una idea inspiradora y empiezan a garabatear algo con entusiasmo. Terminan con una sonrisa, me la pasan y yo la miro. Nueve de cada diez veces se la devuelvo, los miro fijamente a los ojos y les digo en voz baja: «Haz esto».

*Hay muchas cosas en la vida que llamarán tu atención, pero sólo unas pocas...
Atrapa tu corazón. ¡Persíguelos!*

Hay una razón por la que se sienten tan entusiasmados con la dirección, causa o vocación específica que escribieron. Es porque *Dios* es quien lo puso en su corazón. "Deléitate en el Señor". Orden de compra; y Él te concederá las peticiones de tu

corazón” (Salmo 37:4). “¿Te deleitas en el Señor?”, le pregunto al estudiante que se gradúa. “Claro que sí”, responde. “Bueno”, respondo, “acabas de escribir los deseos de tu corazón. Así que, adelante”. ¿Demasiado simplista o idealista? Probablemente tengo una visión más abierta de ayudar a una persona a descubrir la dirección de Dios para su vida, pero creo que este ejercicio toca la esencia de la comprensión de para qué fuimos diseñados.

“ETAPA DOS” GRAN COMISIÓN VIVIENDO

El punto de partida y el fin siempre son el Señor Jesús. Habiendo establecido esto, podemos construir sobre este fundamento adquiriendo una perspectiva radical pero sabia de la obra a la que el Señor nos ha llamado. Has dado pasos enormes de fe. Es Él quien está uniendo todas las piezas, pero el Señor te está usando para hacerlo. Completar tu solicitud de empleo y la entrevista para tu puesto ministerial fue la parte fácil. Ahora viene la segunda etapa. Cuando tú y yo demos este enorme segundo paso que describo, marcará el rumbo para el resto de nuestras vidas y ministerios. ¡Qué hito! Una estaca clavada en la tierra. Un gran avance para nuestra fe y nuestros temores. Caminar hacia este desafío y vencerlo te preparará para los gigantes que encontrarás en el camino.

¿Qué pasaría si, frente a probabilidades increíbles, salieras, confiaras en Dios y, desde cero, levantarás tu fortuna? completo? Apoyo? Ahora te toca presentarte a tu asignación y empezar a planificar tu ministerio. Alguien te sugiere organizar una reunión semanal donde enseñarás principios bíblicos de liderazgo a los entrenadores de todas las escuelas secundarias de tu ciudad. Sin embargo, te susurran al oído personas clave que te dicen por qué no funcionará, pero solo puedes pensar en cómo... *Dios Obró* poderosamente a través de ti para conseguir tu apoyo total y superar los miedos que enfrentaste. Oras y decides dar un gran paso de fe de nuevo, y empiezas por ir a la preparatoria más grande de la ciudad para tener una entrevista personal con el entrenador principal. Le preguntas si él y su equipo serán los primeros en comprometerse.

Arriesga más de lo que otros creen que es seguro. Cuídate más de lo que otros creen que es prudente. Sueña más de lo que otros creen que es práctico. Espera más de lo que otros creen. es posible.”

¿Por qué no decides que esta actitud y acción se convertirán en la norma en todas tus futuras decisiones personales, familiares, financieras y ministeriales? Decidir perseguir esta pasión al recaudar fondos se extenderá a todas las áreas de tu vida y ayudará a que tu ministerio se centre en lo más importante. La Gran Comisión debe ser el centro de tu pasión y tu causa más importante. Si hubiera una mayor, la perseguiría, ¡y me decepcionaría si tú no hicieras lo mismo! Por eso me he comprometido a capacitar únicamente a los ministerios de la Gran Comisión. Estos son grupos que participan en una o más de estas actividades bíblicas de "expansión del reino":

- Evangelismo: ganar personas para Cristo
- Establecerlos—edificarlos en la fe.
- Equiparlos: capacitarlos para ganar y edificar a otros.
- Exportar: enviarlos para reproducir el proceso.

Esta edificación del cuerpo de Cristo en la tierra es la razón por la que Dios nos ha colocado a ti y a mí en el ministerio.

LLAMADO POR DIOS

Cuando Robbie Knievel, hijo del infame y temerario Evil Knievel, saltó en motocicleta a 70 metros de altura sobre una parte del Gran Cañón, un periodista le entrevistó y le preguntó cómo había elegido esta profesión en particular.

Simplemente respondió: «Todos tienen una vocación. Esta es la mía». Sí, Robbie, todos tienen una vocación, ¡pero no tiene por qué ser un deseo de muerte! El llamado que recibimos del Señor no es un salto a la oscuridad, sino a la luz. Algunos creen que no estás calificado para dedicarte al ministerio a tiempo completo a menos que primero veas una luz del cielo, con trompetas sonando, lágrimas fluyendo, piel de gallina, y culminando con un acto final de rendición acompañado de un poderoso «estremecimiento de hígado» en mitad de la noche.

Ya sea que hayas tenido una experiencia emocional en el "Camino de Damasco" o simplemente hayas tomado la decisión lógica de dar todo tu tiempo y energías a la obra del Señor, aún debes poseer una confianza profunda y duradera de Dios mismo de que *este*El ministerio es lo que Él quiere que hagas. Debe ser un paquete integral donde la recaudación de fondos sea tan parte de tu llamado como el ministerio en sí.

El autor y líder ministerial Chuck Colson comunica la seriedad de nuestra tarea: «No estamos involucrados en un vago ejercicio filantrópico. Estamos lidiando con la vida y la muerte. Y más vale que continuemos con esta tarea de proclamar el evangelio».⁴⁹

VENDIDO EN LA VISIÓN

En algún momento de tu vida, es posible que alguien se te acerque con una oportunidad de inversión, prometiendo con confianza que duplicarás tu dinero si tan solo inviertes \$50,000 junto con otros diez inversionistas en esta operación "imposible de perder". Tu primera pregunta debería ser: "¿Cuánto desu ¿Estás invirtiendo con tu propio dinero? Si no es una cantidad sustancial, no está realmente convencido de la visión. Qué ingenuo de su parte pensar que podría convencerte sinceramente a ti o a cualquier otra persona de invertir en este proyecto si no está dispuesto a hacer lo mismo. Este concepto también aplica a tu ministerio. A menos que estés convencido, nunca se lo convencerás a otros. Debemos marcar el ritmo para las personas a las que lideramos o a las que buscamos influenciar. En otras palabras, si quiero que quienes me apoyan se sientan comprometidos con mi ministerio, tendré que sentirme muy convencido al respecto. Helen Keller dijo: «La mayor tragedia que le puede pasar a una persona es tener vista, pero carecer de ella».⁵⁰

Si el ministerio al que te diriges es simplemente algo que te parece interesante o divertido, o una forma de ayudar a personas necesitadas durante un par de años antes de embarcarte en tu "verdadera carrera", me temo que te será muy difícil conseguir apoyo financiero comprometido. A menos que creas, en lo más profundo de tu ser, que tu visión proviene de Dios y es lo más estratégico que puedes hacer con tu vida, no encontrarás mucha receptividad por parte de los posibles donantes que conozcas. Puede que la gente haga una "donación caritativa", pero pocos se sentirán motivados a invertir significativamente y a colaborar contigo en tu ministerio.

ABRAZA TU DESTINO

La Palabra de Dios es la voluntad de Dios y el Señor nos ha dado mucha más libertad de la que imaginamos para discernir e implementar sus órdenes. Él pone en cada uno de nosotros una inclinación especial, una pasión, que si podemos descubrir y perseguir, experimentaremos plenitud y bendición en nuestras vidas y ministerios. Tendrás una motivación innata y la probabilidad de ser...

El éxito se dispara directamente si haces lo que más deseas hacer en el mundo. Y si requieres recaudar fondos para lograrlo, probablemente verás una receptividad notable a medida que los donantes prueban tu auténtico entusiasmo, propósito y sentido de destino. Cuando discipulo a alguien que quiere dedicarse al ministerio a tiempo completo, a veces les organizo un par de entrevistas con trabajos fabulosamente bien pagados en sus especialidades, en empresas dirigidas por varios amigos míos. No quiero que se dediquen al ministerio por "predeterminación", sino porque creen profundamente que Dios los ha llamado a hacerlo. Darles la oportunidad de decir "no" y alejarse de oportunidades laborales y salarios increíbles consolida esa convicción. No estoy seguro de haber conocido a alguien que se haya arrepentido de haber elegido la pasión por encima de la prosperidad.

CÓMO CONSEGUIR FINANCIACIÓN PARA LOS ADMINISTRADORES

En esta etapa, quizás digas: "No lo entiendes. En nuestra organización, solo soy un administrador. ¿Cómo voy a conseguir apoyo? No estoy en un país extranjero ni en un campus universitario. Estoy encerrado en un escritorio aquí en nuestra sede, trabajando en proyectos". De nuevo, es cuestión de perspectiva. Puedes alcanzar tus metas o arruinar tus posibilidades de obtener apoyo total según cómo veas tu ministerio.

No crean el rumor que corre de que el personal administrativo o de TI no puede conseguir apoyo y siempre debe cobrar un salario. Recientemente incorporamos a nuestro equipo a un hombre de treinta y ocho años, tranquilo y reservado, con un perfil técnico. Recibió nuestra capacitación para conseguir apoyo, luego regresó a casa y pidió a seis parejas que invirtieran fondos iniciales para que pudiera dejar su trabajo y centrarse en conseguir apoyo. Se puso manos a la obra de inmediato, viajando a diferentes ciudades, concertando citas y, con humildad, invitando a la gente en persona a unirse a su equipo. Ochenta días después, superó el 100% con un margen considerable y se preparaba para vender su casa y mudarse a nuestra sede.

"Si no puedes hacer grandes cosas, haz pequeñas cosas en gran manera".⁵¹

Napoleon Hill, autor estadounidense

Se cuenta la historia de un reportero que les hizo esta breve pregunta a tres albañiles que construían una catedral: "¿Qué están haciendo?". El primer trabajador...

Sonrió con suficiencia: «Estoy poniendo ladrillos». El segundo sonrió ante la pregunta y respondió: «Estoy construyendo una iglesia». Pero el tercero se levantó, alzó las manos al cielo y proclamó: «¡Estoy glorificando a Dios!». Los tres hombres hacían exactamente lo mismo, pero con perspectivas radicalmente diferentes. De igual manera, he hablado con muchos empleados administrativos a lo largo de los años, cuyos puestos pueden ser los mismos, pero cuya visión de sus funciones es completamente distinta. Así es como tres administradores con la misma descripción de funciones ven su rol.

Empleado #1:“Sólo respondo correos electrónicos y hablo por teléfono todo el día”.

Empleado #2:“Brindo apoyo administrativo a todo nuestro personal”. **Empleado #3:**“Soy un vínculo vital entre nuestros más de 200 misioneros en Asia Central y nuestra oficina central aquí, mientras buscamos fundar 5,000 iglesias entre los perdidos para el año 2025. Como coordinador de recursos, les proporciono todas las herramientas e información que necesitan para llevar a cabo su evangelización comunitaria estratégica y el discipulado entre grupos étnicos no alcanzados, donde la mayoría ni siquiera ha oído hablar de Jesús. Sería un honor contar con su colaboración en este ministerio crucial.

Tres personas diferentes. Todas con el mismo cargo y función. Solo una ha transformado su perspectiva ministerial y ve su llamado a través de los ojos de Dios, no de los suyos. Solo una consideraba la recaudación de fondos como un privilegio secreto. Solo una está completamente financiada. El personal administrativo vale su peso en oro y es esencial para el funcionamiento del ministerio. Algunos líderes ministeriales no los valoran como deberían. En consecuencia, estos administradores no se valoran demasiado. Como resultado, cuando miran a un posible donante a los ojos, les cuesta creer realmente que su papel sea tan crucial.

No dejes que tu familia, personal, amigos ni donantes determinen la importancia del ministerio que desempeñas. Destruye las voces de "pobre de mí" que resuenan en tu mente. Mira hacia arriba para captar una visión celestial de la gran y gloriosa obra a la que el Gran Comandante te ha llamado. Puede parecer que estás "tras las líneas", pero no te dejes engañar, eres tan vital como cualquier miembro del ejército de Dios. Trabajas arduamente para cumplir con tu misión celestial y, bíblicamente, mereces apoyo.

Si crees que estás en la posición más estratégica posible y que Dios te ha llamado para ello, esas convicciones se revelarán durante tus citas de apoyo. La descripción real de tu puesto no es tan importante como tener una visión y pasión profundas para llevártalo a cabo.

Mucho depende de cómo te ves a ti mismo. Un poco de autoexamen puede ser necesario. Puede ser un poco doloroso, pero muy útil.

Digno de la

SALARIO

Matthew era guapo y tenía buena educación., un orador destacado, un líder talentoso y un discipulador que quería unirse a nuestro equipo. Mientras él y su igualmente impresionante esposa se lanzaban a recaudar fondos, se quedaron estancados a mitad de camino. Creyendo que eran una gran inversión y una pareja a la que queríamos apoyar, le dije que mi familia quería unirse a su equipo mensual. "No", protestó, "hay muchas otras personas con las que estás involucrado que se están embarcando en el ministerio y necesitan apoyo". Le aseguré que era cierto, pero teníamos una fuerte convicción de unirnos a su equipo mensual, y ya habíamos decidido la cantidad. Desviándome de nuevo, añadió: "Hay otros grandes obreros en los que necesitas invertir". Frustrado, declaré: "Tenemos el primer cheque ahora mismo".*aquí. Nosotrosson* Viniendo a tu equipo!" Por tercera vez rechazó nuestras intenciones, así que lo miré y le pregunté: "Matthew, ¿eres una buena inversión?". Hizo una pausa y apartó la mirada. Respiró hondo. Finalmente susurró: "No sé si lo soy o no". Si ni siquiera veías*mismo* como una buena inversión, ¿cómo podría? *alguna vez*? Convencer a alguien más de que lo era? Con razón mi amigo Matthew tenía dificultades para conseguir apoyo total. No creía de verdad lo que Jesús dijo sobre él en Lucas 10:7: «Porque el obrero es digno de su salario».

¿CÓMO TE VE DIOS?

- Mire hacia arriba por un momento e imagine que está mirando el rostro de Dios.
- ¿Qué piensa Él de TI... ahora mismo?
- ¿Cómo te percibe y te ve Él en este preciso momento?
- ¿Él te ama completa e incondicionalmente... o lo hace en base a algún tipo de desempeño?

- ¿El Señor ha pagado y perdonado todos tus pecados pasados, presentes y futuros, o no?
- ¿Te ha hecho Su hijo y miembro de Su “familia eterna”—o no?
- ¿Tiene Él un plan específico para tu vida que esté lleno de abundancia y bendición, o no?

Si no tengo la seguridad de que Dios me ama y me perdona por completo, ¿cómo podré amarme o perdonarme a mí mismo o a los demás? Neil Anderson ha escrito varios libros excelentes.⁵² Todo está diseñado para ayudarnos a vernos como Dios nos ve. Anderson nos exhorta a meditar y comprender plenamente nuestra posición en Cristo. Afirma: «Comprender nuestra identidad en Cristo es absolutamente esencial para vivir con éxito una vida cristiana victoriosa».⁵³ Señala que la Biblia nos llama pecadores solo unas pocas veces, mientras que se nos llama santos o personas santificadas ¡cientas veces! Tenemos que tomar una decisión. Podemos optar por vernos como pecadores contaminados, degradados y derrotados, o podemos vernos como Dios lo hace en Efesios 1:4: santos que son «santos e irreprendibles».

Una autoimagen sana no consiste en tener un concepto de nosotros mismos superior o inferior al que deberíamos. Se trata simplemente de vernos como Dios nos ve. Si logramos esto, poseeremos la autoimagen más sana y equilibrada de todas: una autoestima bíblica. Esto influye en gran medida en el éxito o el fracaso al recaudar fondos y en cualquier otra área de la vida. Una de las preguntas más importantes que cualquiera puede responderse sobre sí mismo es también la más sencilla.

— “¿Quién soy yo?” Antes de poder presentarte a ti mismo o a tu ministerio a alguien más, debes haber establecido exactamente quién soy. *tú* Están en tu corazón. Jesús cree que eres digno de tu salario. ¿Lo crees?

¿CÓMO TE VES A TI MISMO?

Proyectamos a los demás lo que pensamos de nosotros mismos. Si no tengo confianza ni respeto por mí mismo, los demás lo notarán y tampoco me tendrán mucha confianza ni respeto. Sin duda, enseñamos a los demás cómo tratarnos, y si tienes una mala opinión de tu personalidad, apariencia, dones, habilidades o experiencia, se vuelve dolorosamente obvio para la persona con la que te reúnes. Los estudios indican que hasta el 93 % de nuestra comunicación con los demás no es la verdadera.

No solo las palabras que decimos, sino también las señales no verbales que enviamos. Nuestras expresiones, comportamiento, ojos, hombros, manos, nivel de entusiasmo, intensidad y animación revelan lo que realmente sucede en nuestro interior.⁵⁴Después de todo, Proverbios 23:7 enseña: "Como el hombre piensa dentro de sí, tal es él".

Un gran ejemplo bíblico de esto se encuentra en Números 13. Los doce espías entraron en la Tierra Prometida para observar antes de que la nación hebrea entrara y reclamara lo que Dios les había dado. Josué y Caleb regresaron listos para invadir. Los otros diez espías estaban aterrorizados por los gigantes de la tierra. Más tarde confesaron: «Nos convertimos en saltamontes a nuestros propios ojos, y así estábamos a sus ojos» (Números 13:33). ¿Por qué los gigantes vieron a los diez espías como pequeños saltamontes? Porque esos espías se veían a sí mismos como pequeños saltamontes. En lugar de confiar en Dios, creer en su promesa y avanzar con valentía, el miedo los paralizó.

¿Cómo vas a manejar estar sentado en la oficina de un gigante moderno, tal vez como ese intimidante empresario en la cima del rascacielos que te concede cinco minutos de su valioso tiempo? Si percibe que tienes una mentalidad de saltamontes, ya sea de ti mismo o de tu ministerio, lo notará de inmediato. Quizás te eche después de decir, en esencia, "¡Fuera de mi oficina, saltamontes!". No se trata de volverse arrogante ni de entrar en las casas u oficinas de la gente con la arrogancia de un pistolero. Con la ayuda de Dios, debes eliminar la autopercepción negativa que tiende a paralizarnos.

La clave es llenar nuestra mente con las Escrituras y aceptar como verdad lo que Dios ha dicho sobre nosotros y nuestro llamado. Tras ser sentenciados a cuarenta años de vagar por el desierto como consecuencia de su incredulidad, me pregunto si los diez espías y toda la nación desearon poder regresar y enfrentarse a los gigantes cuando el Señor se lo ordenó por primera vez.⁵⁵

¿ERES UNA BUENA INVERSIÓN?

Una vez que Matthew, nuestro nuevo miembro del personal, desvió por tercera vez mi intento de unirme a su equipo de apoyo, me di cuenta de que necesitábamos hablar. Las siguientes dos horas estuvieron llenas de sincera sinceridad. Aunque tenía motivos de sobra para sentirse seguro de sí mismo y de su ministerio, no se sentía digno. Estaba dejando que la temida "mentalidad de saltamontes" controlara su pensamiento. Esto determinará si pedimos a la gente \$50, \$100, \$200, \$300 o más por...

mes. Los obreros cristianos que no se consideran dignos de una inversión significativa pedirán cantidades bajas o ninguna cantidad en absoluto.

Los estadounidenses ciertamente entienden el concepto de inversión. Más de la mitad de los ciudadanos estadounidenses invierten en la bolsa. Si solicitara folletos de diversos fondos de inversión, recibiría rápidamente folletos elegantes y coloridos que promocionan el éxito del fondo y sus rendimientos superiores al mercado. Su gráfico de ganancias siempre apunta hacia arriba, lo que lo incita a enviarles un cheque mensual para invertir en uno de sus fondos sin riesgo de "crecimiento e ingresos". Su objetivo principal es demostrarle que obtendrá un buen retorno de la inversión (ROI).

*"En el momento en que modificas tu percepción de ti mismo y de tu futuro, ambos "Tú y tu futuro empiezan a cambiar."*⁵⁶

Marilee Zdenek, fundadora de Right-Brain Resources

Al igual que tus amigos que buscan las acciones adecuadas para invertir y obtener un buen retorno de la inversión (ROI), ellos también te guían a través de un proceso similar mientras estás sentado frente a ellos en Starbucks. Subconscientemente evalúan tu apariencia, actitud, visión, pasión y materiales de presentación, tratando de discernir qué tan cómodos se sienten al agregarte como una nueva inversión a su cartera de donaciones. Al establecer la misión, los objetivos y el impacto proyectado de tu ministerio, intentas asegurarle a tu amigo que si destina parte de su dinero para donaciones estratégicas a ti y a tu ministerio, obtendrá excelentes retornos celestiales. Así como en el mundo empresarial una persona elabora un plan de negocios y acude a un banco para obtener financiación, nosotros elaboramos un plan de negocios para nuestro ministerio: comenzamos desde cero y lo presentamos a posibles inversionistas.

Algunos podrían pensar: "Todo esto me suena muy mundano. ¿No deberían simplemente dar porque Dios se lo dice, sin importar si llegué tarde a la reunión, tuve errores tipográficos en mi presentación o tartamudeé mucho?". Por mucho que me gustaría decirles que cada cita que tengan sería con un creyente comprometido con una comprensión bíblica de la donación vertical, simplemente no es así. La mayoría de las personas que se unen a su equipo inicialmente darán por una motivación horizontal. Quedaron impresionados con cómo...tú miró, qué tú dijiste, como tú me encontré y quiero invertir. Una gran parte de

La forma en que te vean dependerá de cómo te veas a ti mismo. Y la forma en que te veas a ti mismo dependerá de cómo percibas que Dios te ve.

CAMINA HACIA TUS MIEDOS

Todos tenemos miedos. Tu mayor adversario puedes ser tú mismo. La Biblia dice que Dios está contigo. Satanás y otros no tienen poder sobre un hijo de Dios. ¡El único que puede arruinarte eres tú mismo! Timoteo, el joven pastor de Éfeso, estaba pasando por momentos difíciles. Entonces recibió una carta de Pablo, su mentor durante diecisiete años.

El apóstol Pablo estaba a punto de morir. Quería animar a su joven discípulo por última vez. Escribió: «Porque no nos ha dado Dios un espíritu de cobardía, sino de poder, de amor y de dominio propio» (2 Timoteo 1:7). Timoteo luchaba contra la timidez y se avergonzaba del Señor, del evangelio e incluso del propio Pablo. Se sentía aislado y dejaba que los obstáculos y la oposición de creyentes y no creyentes lo hicieran retroceder. En esencia, el tema de la exhortación final de Pablo a Timoteo fue: «Enfréntate a tus miedos».

Larry Crabb en su libro *Estímulo* Escribe: «Todos tenemos capas de miedo alrededor de nuestro 'verdadero yo'. Son mecanismos de defensa». ⁵⁷ Nos inclinamos por lo seguro y cómodo, y huimos o evitamos las cosas que nos dan miedo o nos intimidan. Aunque es parte de la naturaleza humana, esta parece ser una forma lamentable de actuar. En la búsqueda de apoyo, al igual que en la vida, tomamos una decisión prácticamente a diario. ¿Dejaré que el miedo me domine o me dejaré llevar por mis miedos y haré lo que me da miedo?

Se realizó una encuesta a cien hombres condecorados con la Medalla de Honor, el mayor tributo a la valentía que un soldado puede recibir. El entrevistador preguntó a cada uno: "¿Qué es el coraje?". Esperaba que respondieran: "No tener miedo". No. Todos habían sentido miedo, un miedo mortal. Confesaron que sus corazones latían con fuerza mientras caminaban por las selvas de Vietnam, sabiendo que en cualquier momento podían ser atacados y asesinados. En consecuencia, su definición de coraje no era la misma. *ausencia* del miedo. Para ellos, la definición de valentía era seguir adelante y "*haciéndolo que tus oídos* *Tenían* miedo de hacerlo". Estaban tomando decisiones que ponían en peligro su vida al caminar. *haciéndole* miedos y no alejarse de ellos.

He observado que los obreros cristianos pueden ser audaces al predicar un sermón, compartir a Cristo en un avión o repartir tratados en la acera. Sin embargo, cuando

Se trata de reunirse *cara a cara*. Cuando un posible donante les presenta la visión de su ministerio, se encogen. He visto a hombres adultos paralizarse de miedo durante las citas de apoyo. ¿Por qué? ¿Por qué nos da escalofríos la idea de sentarnos frente a otra persona y pedirle que invierta en nosotros y en nuestros ministerios? He observado que el 99% de los obreros cristianos tienen miedo de pedir dinero. ¡El otro 1% son unos mentirosos!

LA PREGUNTA DE ORO

Los ministerios realizan la recaudación de apoyo personal al igual que su testificación personal. Considere los pasos necesarios en ambas actividades: 1. Crear la necesidad. 2. Compartir la solución. 3. Pedir una decisión. Aunque el rechazo es posible, la conclusión para ambos esfuerzos es: ¿Estás dispuesto a hacer la "pregunta de oro"? Después de presentar el evangelio a alguien, la secuencia de palabras más difícil es la parte donde le pides que tome una decisión. Para algunos, pronunciar estas palabras puede ser una experiencia aterradora. "¿Te gustaría recibir a Jesucristo en tu vida como..." *su Señor y Salvador, ¿ahora mismo?* Mantener la mirada fija en ellos, cerrar los labios y esperar su respuesta es muy difícil. ¿Por qué? Porque *ellos podrían* decir "no", ¡y odio que me rechacen! Así que dejo que este miedo moldee mi teología, justificando la necesidad de pedirle a la gente que acepte a Cristo. Entonces afirmo que Dios es lo suficientemente grande como para salvar a alguien sin mis pequeñas preguntas.

Los temores que enfrentamos en la evangelización son similares a los que experimentamos al recaudar fondos. Como resultado, muchos obreros cristianos solo usan reuniones de grupo, cartas de solicitud, tarjetas de compromiso y blogs con botones de "dona aquí" para solicitar donaciones. Incluso quienes se reúnen personalmente con los donantes a veces no se atreven a verbalizar la pregunta clave: "Sr. Smith, sería un gran honor que usted y su familia invirtieran en nosotros y en nuestro ministerio. Me pregunto si consideraría apoyarnos con \$100 o incluso \$150 al mes. ¿Qué opina?". En la recaudación de fondos, al igual que en la evangelización, primero debemos pedirle a Dios, pero luego tener la valentía de invitarlos a responder, ¡y dejar que respondan!

¿Por qué muchos obreros cristianos eligen *no*? Preguntar directamente en persona? Se les ocurren todo tipo de razones teológicas o filosóficas, pero creo que, en el fondo, es miedo al rechazo. Personalmente, no disfruto haciendo...

La gente se siente incómoda, así que hago mis preguntas de oro de la manera más casual y relacional posible, pero aún así pregunto.

Piénsalo. Como obrero cristiano, si ni siquiera puedo hacer la simple pregunta de oro en la evangelización, ¿cómo estoy...? *alguna vez*? Podré preguntarla al recaudar fondos? Además, ¿tengo derecho a hacerlo? Si te cuesta reunir el valor para invitar a la gente en persona a unirse a tus equipos de apoyo personal, podrías evaluar cómo te va al pedirles personalmente que crean y reciban a Cristo. Si logras superar las barreras del miedo y la fe al testificar, te llenará de adrenalina y te dará la valentía para afrontar tus miedos al recaudar fondos. Una vez que hayas hecho la pregunta de oro a suficientes personas en la evangelización, ¡preguntarles a otros al recaudar fondos será fácil!

Nota: ¿Has notado que hay una correlación directa entre la cantidad de personas que conoces? *preguntar*? Recibir a Cristo en sus vidas y cuántos lo hacen? ¡Cuanto más preguntes, más probable será que recibas respuesta! ¿Sabes qué? La misma correlación existe al invitar a la gente a invertir en ti y en tu trabajo.

TODO CON EXCELENCIA

Cuando uno se detiene en una autopista interestatal, suele ser porque los trabajadores del departamento de carreteras están reparando la carretera. Normalmente veo a cinco o seis hombres de pie, apoyados en sus palas, hablando, mientras uno cava. Luego se cambian de puesto y el siguiente en la fila trabaja un poco mientras los demás siguen con su conversación. Me da la impresión de que están intercambiando chistes y anécdotas deportivas en lugar de comparar soluciones de ingeniería con su proyecto de reparación. No tengo la sensación de que se consideren "profesionales" que realicen su trabajo con un alto nivel de excelencia.

También he observado a algunos SEAL de la Marina. Puede que hayan tenido o no la misma crianza o formación académica que esos trabajadores de la construcción, pero los SEAL se comportan con... *completamente* de una manera diferente. Exigen de sí mismos y de quienes los rodean un increíble nivel de profesionalismo y excelencia. Al evaluar mi propia vida y la de los obreros cristianos con los que he trabajado a lo largo de los años, me pregunto: "¿Actuamos más como los del departamento de carreteras o como los SEAL de la Marina?".

¿Hemos puesto el listón muy alto para glorificar a Dios, dar testimonio al mundo y lograr nuestras metas? ¿Tenemos la disposición para hacer...?/o que;Es necesario completar la tarea que el Señor nos asignó? ¿O simplemente estamos registrando cada día, cumpliendo nuestras horas y sobreviviendo? Si entendemos que somos hijos del Rey, generales del ejército de Dios y entrenados para el combate espiritual, ¡debemos pensar, hablar y actuar como tales! ¿Por qué? En todo lo que hacemos y dondequiera que vamos, representamos a Jesús, a nuestra familia, a nuestro ministerio y a nosotros mismos. El pastor Bill Hybels en su libro *¿De verdad?* Comparte: «Los obreros cristianos deben personificar cualidades de carácter como la autodisciplina, la perseverancia y la iniciativa. Deben ser motivados, puntuales, organizados y trabajadores. Sus esfuerzos deben dar como resultado un trabajo de la más alta calidad».⁵⁸

El autor Robert Lewis estaba hablando con un grupo de líderes cristianos y declaró: "¿Por qué deberíamos dejar que el mundo nos supere *encualquier cosa*?"⁵⁹ El grupo estaba desconcertado. ¿Qué acababa de decir? Pensamos que, sin duda, el mundo nos superará en calidad de materiales, tecnología y programas. Ellos tienen todo el dinero y la experiencia, y nosotros no. ¿Verdad? Lewis desafió nuestra forma de pensar y nos ayudó a comprender que los creyentes deben tener estándares mucho más altos que las corporaciones seculares y que no debemos buscar excusas para la inferioridad ni hacer concesiones en lo que creamos y presentamos a un mundo que nos observa. ¡Vaya, necesitaba reorganizar mi pensamiento!

CUÉNTAME SOBRE TU ÉTICA DE TRABAJO

Este tipo de búsqueda de la excelencia nos motiva a levantarnos cada mañana y dedicar lo mejor de nuestro tiempo y energías a "trabajar de corazón, como para el Señor" (Colosenses 3:23). Parece que los trabajadores cristianos tienen una de las peores reputaciones y muchos nos consideran gorrones perezosos. ¿De dónde sacaron esta impresión? Nosotros, que recibimos apoyo, podemos fomentar este concepto. Tendemos a vernos como "contratistas independientes" —que establecemos nuestras propias metas, agenda y horario— con muy poca responsabilidad ante los demás. Ciertamente no estoy abogando por convertirnos en adictos al trabajo, pero ¿no deberíamos trabajar tanto o más duro que quienes se esfuerzan ocho, diez o doce horas al día para ganar suficiente dinero y enviar sus \$100 o \$200 al mes para que podamos dedicarnos al ministerio?

Si quienes te apoyan pudieran ver las horas que trabajas y el ministerio que realizas a diario y semanalmente, ¿se sentirían satisfechos con su inversión en ti? ¿O se preguntarían en secreto si te estás aprovechando de su sacrificio y generosidad? Nunca les des motivos para pensar que no eres digno de tu salario. Un buen ejercicio sería presentar tus objetivos, agenda y horario a algunos de tus empresarios/as que te apoyan, pidiéndoles que sean completamente honestos sobre lo que...*en realidad* Piensa en tu ética laboral. ¡Puede que te cueste escucharlo!

LAS MALA CONVERSACIONES PUEDEN SER TÓXICAS

Muchos ministerios cristianos están infectados de personas que se quejan constantemente de cómo *mucholas* cosas cuestan lo que cuestan *no tener*, o cómo *ajustado* Su presupuesto es... Se están ahogando en un océano de descontento y no se dan cuenta. Esta autocompasión, llamada "charla de pobres", suele manifestarse en forma de:

- *Chistes sarcásticos*—“La próxima vez que mi marido me invite a cenar, ¡probablemente será la Fiesta de las Bodas del Cordero en el cielo!”
- *Reticente*—Esperamos poder arreglar el aire acondicionado cuando aumente nuestro apoyo.
- *Comparando*—Sería genial enviar a nuestros hijos a una escuela cristiana como la de los Newton.

Me estremezco cuando escucho a alguien que habla mal responder a los cumplidos con sus típicas advertencias. Se sienten obligados a informarnos que su abrigo nuevo estaba en oferta, que su cámara nueva se compró con reembolsos de impuestos y que sus vacaciones tenían descuento con un cupón que pasaron horas buscando en internet. En lugar de usar el boletín de su ministerio para comunicar su visión y vidas transformadas, manipulan sutilmente la compasión de sus donantes colando palabras malsonantes en la sección de "Peticiones de oración". Suelen ser algo así como: "Oremos para que Dios provea para las necesidades dentales de nuestros hijos". "Oremos para que alguien nos dé una computadora". "Oremos para que los fondos de nuestra misión lleguen antes del 1 de diciembre" .calle."

La mayoría de la gente quiere impresionar a los demás por cómo...*mucho* Gastan en cosas, pero los trabajadores cristianos parecen jactarse de cómo *pequeño* Pagan! Escuche una conversación en una reunión ministerial:

Persona del personal n.º 1: "Esa es una camisa bonita."

Persona del personal #2:Sí, lo conseguí en oferta por \$9.95 en Wal-Mart. **Persona del personal n.º 1:**No es nada! ¡Conseguí el mío en Goodwill por solo \$3! **Persona del personal n.º 3:** "¡Perezosos derrochadores, impíos y perezosos! Encontré el mío en un ¡Contenedor detrás de nuestra casa!"

Esta actitud de "pobre de mí" nos roba la dignidad de nuestra posición y nos presenta como mendigos ante quienes nos apoyan. En lugar de salir e invitar a otros a invertir en nuestro ministerio y en nosotros mismos, racionalizamos, culpamos a las circunstancias y nos negamos. Aquí es donde suele aparecer la tarjeta de crédito y comenzamos a vivir de dinero prestado. Otras consecuencias tóxicas de hablar mal pueden incluir las siguientes:

MORAL MINISTERIAL ENVENENADA

Cuando la gente está más preocupada por su dinero, sus necesidades, su Con las dificultades, gradualmente perderán de vista la visión. Y si nosotros (o nuestras familias) nos centramos más en recortar cupones y ahorrar dinero que en ganar el mundo para Cristo, nos hemos desviado del camino.

VISIÓN RETORCIDA DE LA ESPIRITUALIDAD

Esta "teología de la pobreza" es la razón por la que algunos trabajadores cristianos siguen conduciendo esa camioneta destortalada de veinte años, ¡y alardeando de ello! Hablar mal de los demás es una extraña forma de la enfermedad llamada "santurronería".

RECLUTAMIENTO DE PERSONAL DEBILITADO

La forma más rápida de ahuyentar a posibles candidatos es que reciban una pequeña pero letal dosis de nuestra charla negativa. La gente quiere unirse a un equipo fuerte espiritual, social, emocional y, por supuesto, financieramente.

La forma en que te veas a ti mismo determinará tu éxito al recaudar fondos. Si, en el fondo, creemos que recaudar fondos es una forma de mendigar, nos consideraremos mendigos. Nuestras actitudes y nuestra autoimagen se reflejarán claramente en quienes nos rodean. Con razón nos ven como mendigos. ¡Les enseñamos a serlo! Si los posibles donantes no te ven trabajando duro con excelencia, o si escuchan o ven malas palabras, o si perciben que te centras en tus necesidades en lugar de en tu visión, no querrán invertir. Si perciben que eres un hombre o una mujer con una misión de Dios, dispuesto a hacer cualquier sacrificio para cumplir la Gran Comisión, querrán ascender.

Cumplen con tus expectativas y se unen a tu equipo con cantidades significativas. Si perciben que consideras la recaudación de fondos no como una carga, sino como un privilegio secreto, ellos también cederán por "querer" en lugar de por "deber".

Sé que vivir con apoyo conlleva estrés y presiones, pero la solución es establecer un presupuesto saludable y recaudar al menos el 100 %... y luego eliminarlo.*todo* Malas palabras. Hemos estado hablando de cómo nos ven quienes nos apoyan. Ahora, ¡veamos cómo quiere Dios que los veamos!

Tesoro **TRASPLANTE**

A menudo le preguntaban a la Madre Teresa qué era lo que ella... Se creía que era la mayor fuente de sufrimiento. Su respuesta: la soledad. Tenía razón. Incluso entre millones de personas, vivimos en un mundo solitario. Podrías entrar en la oficina de alguien que parece tenerlo todo bajo control y una vida exitosa, pero la mayoría de las veces, se siente solo. A muchos les gustaría conectar personalmente con alguien que tenga un verdadero propósito y dirección en su vida, alguien con visión y pasión que los incluya en sus proyectos.

Lo creas o no, muchos de tus seguidores te envidian. En algún momento, puede que se hayan dado cuenta de que fabricar y vender mil millones de aparatos no les dio la energía vital que esperaban. El éxito no siempre es sinónimo de trascendencia. Su patrimonio neto puede ser cien veces mayor que el tuyo, pero pueden arrepentirse de su vida, deseando en secreto poseer el impulso personal y espiritual, el fervor y el sentido de propósito eterno que tú tienes.

Nunca te consideres inferior o menos valioso que las personas con las que te reúnes. El hecho de que tengan prestigio o poder ante el mundo no significa nada. No te sentirás tan intimidado por ninguno de tus nombramientos importantes si decides verlos como amigos, compañeros de equipo y colaboradores en el ministerio. Decide en tu corazón que este proceso no es...*financiar*-crianza, pero principalmente *amigo*! Recaudar fondos! Es un ministerio de relaciones. Esto es lo que Betty Barnett de JUCUM comunica tan eficazmente en su libro sobre cómo recaudar fondos. *Crianza de amigos* Esta gran verdad despierta seis pensamientos en mi mente:

INVOLUCRAR A OTROS EN LA GRAN COMISIÓN

Es un privilegio que Dios quiere extender a cada creyente. Si no se lo pides, puede que...*nunca*Se les pide participar. Aprendimos que Pablo se consideraba un trasplantador de tesoros, pidiendo a otros que dieran, no porque tuviera necesidad, sino para que sus donaciones les fueran acreditadas en la cuenta del cielo (Filipenses 4:17).NVI). ¡Tú y yo les pedimos a otros que donen por su propio bien, no por el nuestro! Gracias a Dios, he alcanzado el 100% de mi presupuesto y tengo mi reserva llena. Entonces, ¿por qué sigo programando citas de apoyo con otros? No quiero privarme de...*a alguien*La oportunidad de dar y participar en el establecimiento de su iglesia en todas partes. Si quienes te apoyan son verdaderos hijos de Dios, ya tienen una cuenta celestial abierta y activa. ¡Ahora tú y yo podemos ayudarlos a crecer y experimentar el interés compuesto por toda la eternidad! De hecho, si conozco a alguien —y nunca lo he invitado a participar en este plan de inversión eterna— me siento culpable. No he sido un verdadero amigo para él.

"Debemos considerar la recaudación de fondos como una recompensa tal que negarla a los demás afectaría a los socios potenciales les está haciendo un gran flaco favor".⁶⁰

Andrew Knight, capacitador de apoyo para extensión universitaria

En Mateo 6:20 Jesús nos ordenó “acumulemos tesoros en el cielo”. Cada uno de nosotros tiene entonces*dos*Cuentas bancarias: una terrenal y otra celestial. Nuestro trabajo como recaudadores de fondos es ser su banquero de inversión personal y privado, mostrándole al cliente potencial los beneficios de canalizar la mayor parte posible de sus ingresos ganados con esfuerzo desde su banco local al eterno. Puede que ahora no le agradezcan sus insistentes llamadas para pedirles una cita ni el audaz riesgo que corrió al pedirles en persona un compromiso de donación. Pero *algún día*Yo creo que lo harán*para siempre*Síéntete agradecido por incluirlos y por tu actitud de “nunca rendirte”.

Estoy especulando, pero ¿podría ser que, en el cielo, parte de tu alegría y tus recompensas sean otros creyentes que te buscan para agradecerte por ser el único que se reunió con ellos y les pidió que invirtieran en las cosas de Dios? De ser así, podrían señalar su banco celestial y decir: «Fui tan insensato y miope en la tierra. El tesoro eterno que tengo aquí en el cielo habría sido mucho menor si no te hubieras arriesgado a venir a desafiar a dar. ¡Gracias, gracias!».

LA GENTE NO DA A LAS NECESIDADES, DA A LOS SUEÑOS

Lo único que probablemente no tengan quienes se reúnen es una visión y una estrategia ministerial. Así que, en su cita, no presente su presupuesto. Presente su visión. ¿No se sorprendería si, al presentar su presupuesto, le dijeran: "Yo también lo traía conmigo", y ahora está comparando cifras? Quien tenga mayores ingresos es quien tiene que apoyar al otro. Ese escenario sería, en el mejor de los casos, un ejemplo clásico de pensamiento horizontal y, en el peor, una forma de socialismo cristiano.

Esta es también la razón por la que fracasarás si anuncias algún tipo de crisis financiera a tus seguidores. Puede que respondan una vez a tu petición de "¡Nos vamos a hundir si no ayudas!", pero no otra vez. Si...*alguna vez* Ante cualquier indicio de una solicitud de emergencia, concluirán en privado que deberías aprender a administrar mejor tu dinero o que necesitas levantarte del sofá y recaudar más fondos. Personalmente, cualquier "necesidad" inmediata que pueda tener la llevo a Dios en privado y, si es necesario, recurro en oración a uno o dos colaboradores cercanos que conocen mis motivos y mi trayectoria lo suficientemente bien como para "rescatarme" si es necesario. Si un empleado veterano tiene una crisis legítima, podría ser aceptable que su supervisor envíe una solicitud única a sus colaboradores.

Tus seguidores estarán interesados en tu ministerio, pero inconscientemente y principalmente te están dando a ti. Lo digo así: la gente da a la gente, justificada por una causa. Por muy entusiasmado que estés con tu ministerio, ten cuidado de no exagerar al explicarlo. Podrías pasar horas desarrollando cada pequeño aspecto de tus objetivos y estrategias de alcance. ¡No tortures a tus seguidores! Ellos te concederán...*alguno* Es hora de escuchar los aspectos visionarios más destacados de lo que estás haciendo, pero el resultado final es que la mayoría de ellos están dando gracias a Dios. *tú* Ellos valoran su dedicación para alcanzar a las personas sin hogar para el Señor, pero casi todos los que se unen a su equipo lo harían si usted hubiera elegido el ministerio penitenciario o el cuidado de huérfanos.

Mientras su causa sea bíblica y otros puedan ver fácilmente la conexión entre su trabajo y el cambio de vidas, estará en terreno bastante seguro. Esté preparado para profundizar si alguien tiene una pregunta durante una cita de apoyo, pero por lo demás, mantenga la presentación de su ministerio simple, impactante, visualmente atractiva, centrada en vidas transformadas y...

tocando sólo algunas de las facetas visionarias y emocionantes de su trabajo.

CONVIÉRTETE EN UN “GESTIONADOR DE BENDICIONES”

Muchos obreros cristianos dedican una cantidad excesiva de tiempo y energía a intentar reducir gastos personales y ministeriales. Por lo tanto, 100 dólares puede parecer mucho dinero.*tú Mi súplica: no proyectes lo que tú Gana o gasta en los demás!* La mayoría de los trabajadores cristianos tienen una mentalidad de pobreza diferente a la del estadounidense promedio. Cien dólares es lo que su familia gastó en el cine anoche. Es lo que gastaron en llenar el tanque de gasolina de su camioneta, un mes de televisión por cable o pagar una ronda de golf. La mayoría de las personas a las que te acercas no...*percibir*Se consideran ricos, pero si los comparamos con el resto del mundo, son muy ricos.

Para quienes buscan apoyo en Estados Unidos, las siguientes estadísticas deberían ser alentadoras. La Fundación USA Giving elabora un informe anual sobre cuánto donan los estadounidenses cada año. El total supera con creces los 300 mil millones de dólares y se acercará a los 400 mil millones en los próximos años. De esos cientos de miles de millones donados anualmente, el mayor destinatario de esas contribuciones (más del 33%) se destina a causas religiosas, superando con creces las donaciones a educación, salud y otras áreas.⁶¹

En otras palabras, ¡hay muchísimo tesoro por trasplantar! Somos la nación más rica y generosa de toda la historia. Los estadounidenses destinamos la mayor parte de nuestra caridad a organizaciones religiosas. Eso significa que nunca ha habido un mejor momento ni lugar para recaudar apoyo financiero que ahora mismo. Cuando me detengo y reflexiono sobre la magnitud de esa pequeña verdad incómoda, tiene la capacidad de silenciar mis excusas sobre...*por qué* No puedo obtener soporte completo.

Uno de los temas principales de la Biblia es que hemos sido “bendecidos para ser una bendición”. Si hubiera *alguna vez*Una nación bendecida en toda la historia, tendría que ser la nuestra. Dios ha derramado su abundante abundancia sobre nosotros por una razón. No para acumularlo para nosotros, sino para compartirlo con un mundo perdido y necesitado. Acudir a varias personas aquí en Estados Unidos para pedirles que donen es simplemente ayudarles a cumplir el mandato bíblico de compartir sus bendiciones. Solo eres el mensajero, el intermediario; o lo que un recaudador de fondos llama ser un "agente de bendiciones".

NO OLVIDES A LAS ESPOSAS

Con mi mentalidad típicamente masculina, centrada en un solo objetivo, he estado recaudando fondos durante más de veinticinco años como si las únicas personas que realmente importaban fuéramos el hombre al que le pedía apoyo y yo. ¡Qué ingenuo y mezquino fui al descuidar por completo a mis esposas!

Muchas veces la esposa es más espiritual que el esposo, con un corazón más receptivo hacia Dios, hacia ti y tu trabajo. Independientemente del nivel espiritual de cada cónyuge, por lo general, el esposo al menos comparte (o incluso delega por completo) en la esposa las decisiones sobre el destino de las donaciones. Es muy posible que ella sea la "secretaria del tesoro" de esa familia, no solo llevando la contabilidad de sus donaciones, sino que incluso apruebe o no cada solicitud de fondos. Además, puede que le interese más la relación y la comunicación que su esposo. En otras palabras, ¿yo...?en realidad; Creer que en cuanto le envío un boletín informativo a mi esposo, lo imprime inmediatamente y corre a casa para enseñárselo a su esposa y familia? ¡No!

Sé que se acercarán a varias personas solteras para su recaudación de fondos, pero la mayoría de las personas con las que se reunirán probablemente tengan trabajo, salario y cónyuge. Aquí les comarto algunos cambios que mi esposa y yo hemos hecho para asegurarnos de incluir plenamente al esposo.*y la esposa:*

Carol contacta directamente a cada esposa y les pide que llenen una hoja para conocerse. Las anota en un cuaderno con información de contacto, nombres de los hijos, necesidades de oración, etc., para que podamos desearles un feliz cumpleaños, un aniversario y orar por ellas.

- Ahora también estamos enviando por correo electrónico una copia de nuestro boletín a la dirección de correo electrónico de la esposa.
- Carol llama o envía mensajes de texto ocasionalmente para recibir pedidos de oración personales de las esposas.
- Además de enviarles ocasionalmente una nota o un pequeño regalo a los maridos, ella hace lo mismo con las esposas.
- Cada mes, Carol y yo dedicamos medio día a la oración, y parte de nuestro tiempo lo dedicamos a apoyar a quienes nos apoyan. Luego les hacemos saber que oramos por ellos.
- Cuando un simpatizante tiene un recién nacido, Carol borda el nombre del bebé en un traje y se lo envía a la madre.
- Ella está usando varias redes sociales para conectarse con las esposas, para que podamos ser parte de la vida y la familia de cada una.

- Para aquellas esposas con niños pequeños, Carol les envía recursos educativos sobre la misión para ayudarlas a construir una visión mundial en las vidas de sus hijos.

Ya seas soltero o casado, es posible que nuestra lista no sea para ti. Haz una lluvia de ideas con tu pareja u otros miembros de tu equipo y encuentren maneras divertidas y creativas de conectar de verdad con...*ambos* Los esposos y esposas de tu equipo. Recuerda: «Donde esté tu tesoro, allí estará también tu corazón» (Lucas 12:34). Ya estás transfiriendo parte de su tesoro terrenal a su tesoro celestial. Dios usa eso para abrirles el corazón a ti y a tu ministerio. Si entonces, con oración y amor, tocas el corazón de ese esposo (y especialmente de esa esposa), podrías haber ganado un apoyo para toda la vida.

Simplemente recuerda que la forma en que ves a quienes te apoyan puede ser decisiva. Define tu perspectiva para ver a tus donantes como compañeros y amigos. Me encanta cómo la Cruzada Estudiantil para Cristo y otros ministerios se refieren a sus donantes como "Socios Ministeriales". Es la forma perfecta de describir a estas valiosas personas. Puedes llamarlos donantes, simpatizantes o donantes, pero no los trates como una tarjeta de débito que usas cada mes, esperando que te den dinero cuando se te ordena. Esa actitud de "dame, dame" es una receta para el desastre. Recuerda: son nuestro ministerio.*fagonadura*; Así que manéjelo con cuidado!

Impulsado por la visión

RECAUDACIÓN DE FONDOS

Jesús habló de dinero más que cualquier otra cosa. Otro tema. Más que el cielo. Más que el infierno. No solo dos tercios de las parábolas tratan sobre el dinero, sino que este se menciona más de 2300 veces en la Biblia. La forma en que vemos y manejamos el dinero es uno de los principales indicadores de nuestra vida espiritual. Dos de los mayores recursos humanos que el Señor nos brinda durante nuestra corta estancia en la tierra son el tiempo y el dinero. Si alguien analizara...su calendario y gastos, ¿qué concluirían acerca de sus valores y prioridades?

Ya sea que esté comprando alimentos, buscando un automóvil, planeando un viaje, comprando una computadora portátil o simplemente probándose unos jeans nuevos, ¿cuál es la pregunta que todos, especialmente los trabajadores cristianos, hacen varias veces al día?

"¿Cuánto cuesta?"

¿Es ese el filtro que usted, su cónyuge e hijos han aplicado a cada oportunidad familiar o ministerial, y a todos los bienes y servicios? ¿Está cansado de que esa pregunta domine cada decisión? Es una forma de esclavitud que creo que Dios nunca quiso para nosotros. No estoy predicando un evangelio de prosperidad que refleje que "la riqueza es la bendición de Dios". El otro extremo es la zanja de la "espiritualidad de la pobreza", donde es más piadoso conducir un auto de veinte años con 480.000 kilómetros que un Honda último modelo. Sigamos adelante y encontraremos una manera equilibrada y bíblica de vivir y ministrar.

¿QUÉ TIRAN DE TU TRENA?

El dinero no es ni bueno ni malo. Es neutral, pero tiene el "poder innato de atraer o engañar", según Scott Morton. El amor por él puede ser la raíz de todo mal, pero también puede usarse para la gloria de Dios y el avance del reino. Creo que Dios quiere tres cosas. Que:

- Ser liberado de la esclavitud del dinero;
- No estar sujeto a *cualquier* limitación temporal;
- Ver el dinero simplemente como una herramienta para lograr Sus propósitos.

A lo largo de los años, Estados Unidos se ha visto envuelto en varias guerras. Casi puedo imaginar a nuestro Secretario de Defensa reunido en una mesa con nuestros generales de alto rango planeando cómo librar la batalla. No me imagino a uno de nuestros líderes militares quejándose: "¡Caramba, estos aviones son carísimos! ¡Más de un millón de dólares cada uno! ¿Hay alguna marca genérica más barata que podamos conseguir en un mayorista local?".

Su objetivo no es ahorrar dinero, sino ganar la guerra. *cualquier* costo. Parece obvio que están dispuestos a gastar *lo que* necesitan para alcanzar la victoria. En contraste, tú y yo nos hemos alistado en una batalla mucho mayor que la que cualquier país haya librado jamás. Como buenos soldados de Cristo Jesús, hemos abrazado el gran conflicto de los siglos, el choque entre Dios y Satanás, la lucha eterna por las almas de cada hombre y mujer en la tierra. Esta guerra espiritual invisible, tras bambalinas, tiene consecuencias inmanentemente más trascendentales que cualquier guerra creada por el hombre.

¿Y tú? ¿Eres tú? *completamente*? Comprometidos y corriendo al frente para luchar contra el enemigo? ¿Tu meta es ser, hacer y gastar lo que sea necesario para ganar esta guerra? Alistarse en su ejército significa que Jesucristo es nuestro comandante y que "hacer discípulos de todas las naciones" es nuestra orden de marcha. Significa que dejaremos que la visión nos impulse. *no* presupuesto y confiar en que Dios proveerá todo lo que podamos necesitar para realizar el trabajo.

Cuando Bill Bright, fundador de la Cruzada Estudiantil para Cristo, vivía, reunía anualmente a sus líderes clave de todo el mundo. Cada uno traía su propuesta de estrategia ministerial para el año siguiente para que todo el equipo pudiera discutir, evaluar y orar juntos sobre los planes. La única regla era que nadie podía mencionar *cualquier cosa* sobre dinero o costos hasta después de terminar las presentaciones. Entonces ponían un precio junto a cada parte del plan, sumaban el total, oraban y luego, con naturalidad, decían: «Para lograr lo que creemos que Dios quiere hacer el próximo año, necesitamos recaudar 289 millones de dólares. ¡Vamos!». ¿Entienden por qué cientos de personas a lo largo de los años han hecho donaciones multimillonarias al Dr. Bright y a su ministerio? Estos donantes nunca percibieron que los presupuestos lo estaban impulsando. Solo la visión.

Si las personas con las que te encuentras perciben que el alcance de tu visión es simplemente elevar *tu propio Apoyo*, te costará mucho conformar a tu equipo. En el fondo, si alcanzar el 100% domina tu pensamiento en lugar de tu visión ministerial, no querrán invertir. Pero si perciben que alcanzar el presupuesto completo es solo un pequeño paso hacia el cumplimiento de tu visión más amplia, ¡se sumarán a tu equipo! Examina tu corazón. ¿Acaso alcanzar el 100% es simplemente...*medio*? Hasta el final... o el final mismo?

SALVAR ALMAS O AHORRAR CENTAVOS

Los obreros cristianos son conocidos por centrarse en los pequeños detalles en lugar de las montañas, ¿no es así? Nos confundimos al pensar que necesitamos... *ahorrar*? Dios gana dinero gastando una cantidad desmesurada de tiempo y energía recortando cupones, colecciónando centavos y rebuscando en todas las ventas de garaje y tiendas de segunda mano a ochenta kilómetros! Conozco a muchos creyentes que parecen estar más interesados en ahorrar dinero que en salvar una alma. ¡Se emocionan más por encontrar una ganga que por hacer discípulos!

No quiero llegar al final de mi vida, encontrarme cara a cara con Dios, solo para decirle con orgullo: "¡Señor, te ahorré mucho dinero!" Tengo la sensación de que Dios se sorprendería, menearía la cabeza y respondería: "Sálvame". A mí ¿Dinero? ¡Debes estar bromeando! ¿Por qué no te concentraste en lo que te mandé? Mi banco celestial estaba repleto. ¿Por qué intercambiaste tanto de tu valioso e irremplazable tiempo en la tierra por algo tan temporal y renovable como el dinero? Rick Warren lo expresa así: «El tiempo es más importante que el dinero. Siempre puedes conseguir más dinero, pero tu tiempo es fijo. Usa el dinero para ahorrar tiempo».⁶²

Sé que es difícil de comprender, pero hay algo aún más importante que la frugalidad. Es... *estrategia*? Vivir nuestras vidas y ejercer nuestro ministerio para la gloria de Dios es infinitamente más importante que cualquier actividad trivial en la que podamos incursionar. Creo que los hombres somos especialmente culpables de empujar a nuestras esposas e hijos a esta búsqueda interminable y al círculo vicioso de tacañería, recortes, tratando desesperadamente de sobrevivir con lo básico. Incluso espiritualizamos esta mentalidad de supervivencia al afirmar que vivimos un "estilo de vida de guerra" estratégico cuando, de hecho, nos hemos cegado a nosotros mismos y a nuestra familia, ¡y nos estamos perdiendo por completo la verdadera guerra! ¿La solución? Levantar la vista de nuestro...

llamadas “necesidades”, mirando fijamente al Señor y elevando nuestra *llenaza*; Apoyo; no sólo para cumplir con nuestro presupuesto, sino también para cumplir nuestra visión!

*“El dinero puede convertirse en un ídolo para nosotros si nos centramos tanto en ser frugales que se convierta en nuestro dios”.*⁶³

Alan Smith, entrenador de vida

Estoy completamente de acuerdo con Donna Wilson de InterVarsity cuando nos advierte que no debemos “adherirnos a una cultura de materialismo y consumismo”.⁶⁴ Respeto a los creyentes que viven por debajo de sus posibilidades para poder redirigir más recursos al reino. Pero muchos obreros cristianos...*pensar* Están comprometidos con un estilo de vida de guerra, cuando en realidad viven un estilo de vida sencillo. Seguro que has visto a gente o revistas que hacen mucho hincapié en la vida...*simplemente* A veces se autodenominan «minimalistas». Los admiro por intentar eliminar el exceso y el desorden de sus vidas, pero algunos creen que, de alguna manera, sirven a Dios al hacerlo.

Me gustaría pedirles que lleven la situación al siguiente nivel, que pasen de lo temporal a lo eterno y que intenten determinar el verdadero motivo de su simplicidad. Aquí hay algunas diferencias entre un recaudador de fondos que ha adoptado un estilo de vida sencillo y uno de guerra.

Simple Lifestyle	Wartime Lifestyle
Budget pulls their train	Vision pulls their train
Constantly asks, "How much does it cost?"	Constantly asks, "What is God's will?"
Driving force: Meeting their needs	Driving force: Expanding God's kingdom
Priority on saving money	Priority on saving souls
Goal: How LITTLE can I spend?	Goal: How MUCH do I need to spend to win the battle?
Setting support-raising budget as low as possible so they don't have to raise much support	Setting support-raising budget as much as possible to maximize fruitfulness of family and ministry
Values money over time	Values time over money
Their small vision attracts small dollars	Their big vision attracts big dollars
Supporters feel sorry for the Christian worker	Supporters admire and want to emulate them
They feel limited in their family and ministry by lack of funds	They feel freedom in their family and ministry by abundant funds
View of support raising: necessary evil	View of support raising: incredible opportunity
Man-centered	God-centered
Conclusion: God's resources are limited	Conclusion: God's resources are unlimited

La forma en que te percibes a ti mismo, al dinero y a la recaudación de fondos determinará la impresión que te dan tus posibles seguidores. ¿Eres un mendigo o un creyente? *Dios*? Para financiar tu ministerio y cubrir todas tus necesidades? Si confías en Él y lo buscas primero, Él promete cuidar de tus necesidades y «todas estas cosas te serán añadidas» (Mateo 6:33). Sin embargo, muchos obreros cristianos han cambiado esa situación.

LA PERCEPCIÓN DE UN PASTOR

Charlie Lofton vivió y ministró el apoyo durante ocho años antes de ingresar al seminario y al pastorado. Ahora, él y su iglesia reciben apoyo de diversos trabajadores. Es evidente la perspectiva y la actitud que aportan quienes buscan apoyo al nombramiento. Describe dos maneras de motivar a otros a unirse a su equipo de apoyo:

A TRAVÉS DE LA CULPA Y LA PRESIÓN

Acudes a tus posibles simpatizantes desesperado, agotado y desanimado. Hablas de lo difícil que es conseguir apoyo y de cuánto te queda por hacer. Cuentas historias que insinúan que eres pobre y que apenas logras sobrevivir. *pensar*Estás comunicando a la gente que sufres noblemente por la causa y que haces sacrificios que otros no harían. En realidad, solo estás apelando a la culpabilidad de la gente. El posible partidario piensa: «Estos pobres misioneros se están muriendo de hambre y endeudándose, y yo podría hacer algo al respecto».

La ventaja de esta estrategia es que suele ser efectiva. La gente responde a la culpa, y rápidamente. La desventaja, y es importante, es que es un motivador muy superficial y a corto plazo. La gente empieza a resentirse por las cosas que ha hecho debido a la culpa. Además, solo se sienten obligados a dar cuando estás desesperado. Si logras encaminarte financieramente, se libran de todo. En realidad, no están invirtiendo en tu ministerio, sino en ayudarte a sobrevivir.

A TRAVÉS DE LA VISIÓN DE CASTING

¿Por qué haces lo que haces? ¿Qué ha puesto Dios en tu corazón? ¿Qué esperas que el Señor haga en ti y a través de ti? ¿Qué impacto real tendrá tu ministerio en la vida de las personas a las que estás alcanzando y, en última instancia, en el objetivo general de alcanzar a todo el mundo para Cristo? Si tienes respuestas convincentes a estas preguntas, puedes despertar el corazón y la imaginación del posible patrocinador. La gente responde a la visión. Ciertamente, no faltan causas ni personas a las que...*podría*Apoyar económicamente. Sin embargo, quizás les falte la sensación de que lo que hacen realmente marca la diferencia en el mundo. ¿Puedes proporcionárselo? Es más difícil y lleva más tiempo, pero si puedes mostrarles lo que Dios está haciendo a través de ti y la diferencia que tú y tu ministerio están generando, su inversión personal (*y financiera!*) en ti crecerá continuamente.

Algunos obreros cristianos están paralizados por el miedo y perciben la recaudación de fondos como una bola y una cadena atada a sus tobillos. Tienen la mente fija: "Si tan solo tuviéramos más dinero,*entonces*Realmente podríamos hacer nuestro ministerio como lo necesitamos y proveer adecuadamente para nuestras familias".*no* Recomiendo una vida costosa y lujosa con comodidades y conveniencias por todas partes. Simplemente intento ayudar a cada obrero cristiano, a cada misionero, a cada persona que ofrece su apoyo a preguntarse...

La pregunta del por qué. *Por qué*? Estoy viviendo como vivo? ¿Intento ahorrar para no tener que recaudar más fondos o lo hago para cumplir los propósitos de Dios en la tierra? Permanezcamos en la batalla y no nos desviemos. Procuremos aplicar la exhortación de Pablo al joven Timoteo: «Ningún soldado en el servicio militar se enreda en los asuntos de la vida diaria, a fin de agradar a aquel que lo reclutó como soldado» (2 Timoteo 2:4).

Entonces, ¿cuál es tu papel en esta eterna batalla mundial en la que Dios nos ha envuelto? ¿Te consideras un líder en el ejército de Dios, buscando reunir los recursos necesarios para triunfar sobre Satanás y sus artimañas? *Cómo*Tú te percibes a ti mismo y tu rol determinará si estás satisfecho con simplemente vivir un estilo de vida pequeño, tranquilo y “simple” o si eliges levantar la mirada, expandir tu visión y avanzar para adoptar un estilo de vida agresivo, total y “de guerra”.

¿CUÁNTO DEBEMOS RECAUDAR?

Esta pregunta se le planteó a Scott Morton durante una de nuestras sesiones de capacitación. Su respuesta fue breve, pero profunda: «Recauda lo suficiente para maximizar la productividad de tu familia y ministerio». Maximizar la productividad será diferente para cada persona. Puede significar enviar a tus hijos a una escuela privada, comprar una computadora de alta potencia o tomar una semana de vacaciones familiares cada año para renovar energías. Sea lo que sea, no debemos juzgar a los demás por nuestras decisiones personales. ¿Deberíamos conducir ese auto viejo y descompuesto o la camioneta nueva? Probablemente ninguno de los dos, pero deja que Dios, no las expectativas ni los estándares de los demás, te ayude a decidir.

La mayoría de las organizaciones tienen montos fijos, o al menos rangos, que su personal debe recaudar. Generalmente, existe cierto grado de flexibilidad. Esto les da la libertad de recaudar fondos para gastos del ministerio, viajes, número de hijos, ajustes por costo de vida y pensión.⁶⁵ Algunos grupos incluso permiten recaudar el pago inicial de una casa, fondos para la educación futura o gastos de adopción. Al elaborar su presupuesto, no empiece con una cifra en mente y luego intente incluir todos sus gastos de forma poco realista en ella. En cambio, adopte el enfoque de Bill Bright y, con oración, anote cada elemento que necesitará para maximizar la fecundidad de...suFamilia y ministerio. Luego, ponle precio a todo, suma el total y ese será tu "número sagrado".

la cifra del 100% por la que seguirás orando y aumentando hasta llegar al menos a esa cantidad.

Debemos desarrollar una nueva mentalidad donde nuestras posesiones y nuestro dinero se conviertan en simples herramientas para glorificar a Dios y extender estratégicamente su reino. Pasemos de un estilo de vida sencillo a uno de guerra para recaudar los fondos necesarios para ganar esta batalla. ¡Dejemos atrás nuestros días de presupuestos y adoptemos un futuro con visión!

Poder de
PREGUNTANDO

Hacer cambios de paradigma es difícil Una vez que una filosofía poco saludable de recaudación de apoyo se ha arraigado en tu mente, no se puede reorganizar. Solo un mazazo bastará. ¡Es hora de sacarla adelante! Al final de este capítulo, te pediremos que te comprometas definitivamente a planificar toda tu estrategia de recaudación de apoyo en torno a un tema central: te centrarás en:

PEDIR A LAS PERSONAS CARA A CARA QUE SE UNAN A SU CONVOCATORIA MENSUAL
 EQUIPO DE SOPORTE Y ESPERA QUE RESPONDAN

PROPUESTAS DE MATRIMONIO

Antes de empezar, hagamos una encuesta. Esta es para mujeres comprometidas o casadas, pero creo que todas la disfrutarán. Chicas, intenten recordar...*cómo* Su esposo le propuso matrimonio (en esta cultura, supongo que es el hombre quien lo hace). Hay varios métodos de comunicación disponibles para que el hombre le pida matrimonio a una mujer. Al revisar estas opciones, recuerde el método específico que eligió en su caso:

Máquina de fax—Tal vez te casaste en los 80 y tu hombre quería para impresionarte con su última tecnología y te envió por fax una propuesta, tal vez incluso con una “portada” llena de corazones.

Carta—Tal vez tu marido era licenciado en literatura inglesa y quería cortejarte. Te escribí con una prosa apasionada y te envié una carta de propuesta.
 —Rociado con colonia, por supuesto.

Correo electrónico—Tal vez te comprometiste en los años 90 y tu pareja pensó que...

¡Te sorprendería con su nueva computadora portátil y te enviaría una propuesta por correo electrónico, agregando algunas caritas sonrientes amarillas y saltarinhas al final... para cerrar el trato!

Teléfono—Tal vez su cónyuge estaba muy ocupado y no pudo encontrar el tiempo para Conocerte personalmente, así que te llamó para convencerte de que te casaras con él, susurrándote tiernas palabras de cariño. Quizás quería probar la app "Propuesta de Matrimonio" recién descargada en su smartphone. *Texto*—Tal vez tu querido acaba de dominar el arte de conducir y enviar mensajes de texto en Al mismo tiempo, escribiste "¿Te gustaría ser mi esposa? ¿Te gustaría ser mi esposa?". O pensaste que sería genial escribir en el muro de tu perfil una propuesta romántica para que todos tus amigos la vieran y dijeran: "¡Ay, qué tierno!".

Entonces, ¿cuál de estas cinco alternativas eligió tu esposo o prometido? ¡Uy! Un momento, me olvidé una. Lo siento.

Cara a cara—Sé que esto está un poco anticuado, pero tal vez tengas una Un hombre anticuado que quería proponer matrimonio en persona. Lo dudo, pero quería mencionar esto por si acaso.

Bien señoras, ¿cuál es? *Por supuesto*Es la última: cara a cara. De hecho, si tu marido hubiera elegido otro método para proponerle matrimonio, probablemente habrías dicho: "¡No!".

A las mujeres les encanta describir la propuesta: cómo su novio planeó la noche a solas. En el momento justo, la miró con cariño a los ojos, le hizo la pregunta cuidadosamente elaborada y luego se mordió los labios esperando su respuesta. Si estas...*mismo*Los chicos aplicarían exactamente esto *mismos*métodos de recaudación de fondos, ¡tendríamos un estadio lleno de trabajadores cristianos con un apoyo del 100%!

Ya sea una propuesta de matrimonio, la necesidad de confrontar a un adolescente rebelde o compartir el evangelio, si es importante, se hace cara a cara. Al optar por este enfoque más personal y directo con las personas, les comunicamos dos cosas fundamentales: 1) *Tú*son muy importantes para mí, y 1) Lo que tengo que hacer *dicir*Para ti es muy importante.

Al buscar apoyo, sin duda podemos optar por otras opciones más rápidas y sencillas. Pero si lo hacemos, enviaremos un mensaje claro: la persona a la que supuestamente invitamos a colaborar en el ministerio no significa mucho para nosotros. En segundo lugar, lo que tenemos que decir —nuestro mensaje— no tiene mucho valor.

¿Por qué tomamos atajos y optamos por sustituir una carta, una llamada, un banquete, un blog o una tarjeta para pedir por nosotros? No es de extrañar que el posible donante no se sienta honrado. Los atajos siempre acortan tu apoyo.

EL ENFOQUE QUE USTED ELIJA

Quizás pienses que estás demasiado ocupado para usar este enfoque personal. Quizás te consideres un gran orador capaz de convencer a grandes grupos de personas para que se unan a tu equipo. Aquí tienes una encuesta esclarecedora que Scott Morton realizó a cien empleados de Navigator que realizaron 7800 solicitudes financieras. Estos son los cuatro métodos que utilizaron:

- Se habló y se preguntó en grupo: ¿El resultado? Solo el 9% de los participantes en grupo apoyaron al empleado.
- Se enviaron cartas a personas individuales: el estudio mostró que el 14% las donó.
- Envieron una carta individual y luego hicieron una llamada: el 27 % terminó donando.
- En persona: El 46 % de las personas con las que se reunieron en una cita individual se asociaron financieramente con ellos. Mi experiencia, y la de muchos de los que hemos capacitado, es que aproximadamente la mitad de las personas con las que se reúne en persona se unen a su equipo.⁶⁶

Hay una salvedad muy importante que este estudio no necesariamente revela. El 9%, el 14% y el 27% mencionados anteriormente suelen tener compromisos muy débiles y superficiales, mientras que el 46% que se incorporó en una cita presencial tiene un compromiso mucho más sólido y profundo. Este es el factor que falta: *Cómo* A medida que vaya asegurando su nuevo donante, le diremos todo sobre:

- El *cantidad* de su don
- El *consistencia* de su donación
- El *longevidad* de su donación

Si elegimos una ruta menos personal, ello *puede* Unete a nuestro equipo, pero muchas veces terminará siendo un compromiso superficial, a corto plazo, por una cantidad menor y de forma inconsistente. Si te comprometes con un enfoque más amoroso y personalizado, similar a una propuesta de matrimonio, esa persona... *siempre* Recuerden el respeto, la sensibilidad, la valentía y el cariño que mostraron. Muchos no podrán sacar sus chequeras con la suficiente rapidez para comprometer grandes cantidades, y a largo plazo. Hay algo especial en...

encuentro cara a cara que incluye un compromiso verbal que crea un "intercambio de expectativas" que ellos *Nunca lo olvides*.

Especialmente con toda la tecnología disponible, es tentador usar una de las opciones más rápidas y sencillas. Incluso el apóstol Juan luchó con esto y resolvió en su corazón que...*persona* El acercamiento a sus discípulos era indispensable. Él compartió: «Aunque tengo muchas cosas que escribirles, no quiero hacerlo con papel y tinta; sino que espero ir a ustedes y hablarles cara a cara, para que su gozo sea completo» (2 Juan 1:12).

La mayoría de las personas con las que me reuní en persona al principio siguen en mi equipo mensual. Siguen aportando con la máxima eficiencia, e incluso aumentan cada pocos años. No solo busco apoyo. Busco apoyo. *para* Vida! Como proponer, *cómo* Pedirle ayuda a alguien puede marcar la diferencia. Por favor, hónralo cara a cara.

Y si la economía se deteriora y su ministerio asociado se ve obligado a reducir sus donaciones generales, es posible que disminuya algunas de sus donaciones caritativas u organizacionales. Pero *último* El compromiso que abandonarán es tuyo. ¿Por qué? Porque se reunieron contigo personalmente y tuvieron un intercambio de expectativas muy claro. Hacer la solicitud en persona con tus compañeros de ministerio es la mejor manera de ayudar a tu equipo de apoyo a resistir las dificultades de la recesión durante los altibajos que nuestra frágil economía parece experimentar.

PREGUNTAR ES LA CLAVE

¿Por qué las personas donan a un? *particular* Una persona o causa casi siempre apunta a una razón principal: se les pidió. El simple poder de preguntar se me hizo evidente mientras hablaba con un colaborador. Era un exitoso gerente de ventas que ganaba más de \$250,000 al año vendiendo equipo quirúrgico a médicos y hospitales. Esa semana estaba entrevistando a dieciocho personas para tres puestos vacantes de ventas. Volvimos a hablar por teléfono la semana siguiente y le pregunté si podía elegir a cuáles tres de los dieciocho quería ofrecerles un trabajo.

Él dijo con naturalidad: "No ofrecí *cualquier* de ellos un trabajo." "¿Qué?" Dije, "¿Ninguno de ellos estaba calificado para ser vendedor?"

"Oh, no", respondió. "Algunos de ellos eran *encima*"Calificados, como presidentes de empresas que quieren venir a entrevistarse conmigo por los ingresos".

Confundido, pregunté: "Bueno, si hubiera un número de personas que estuvieran calificadas o incluso sobrecalificadas—*por qué*? No los contrataste?

Dijo con calma: "Ninguno de ellos *preguntó*Me ofrecieron el trabajo. No pararon de hablar durante los cuarenta y cinco minutos de entrevista, mencionando el trabajo, los ingresos, las ventajas e incluso las vacaciones. Nadie dijo: "Respeto esta empresa y sus productos. Puedo tener éxito vendiéndolos. ¿Me contratarían?".

Mi amigo concluyó: "Si una persona ni siquiera *puede preguntar*Para el trabajo en una simple entrevista, ¿cómo podría esperar que se reunieran con médicos y administradores de hospitales *y preguntar*? para el pedido?"

Me quedé atónito.

Esto también se aplica a la recaudación de fondos.*desear*? La persona sentada frente a usted en una cita para convertirse en su socio ministerial? *desear*? Que inviertan en ti y en tu ministerio? Si es así, necesitas...*preguntar*por su compromiso.

Una mujer católica adinerada se moría gradualmente de cáncer. En sus últimos meses, su querido sacerdote la visitaba a diario en el hospital. Lo hacía por preocupación, pero también creyendo que la mujer sin hijos dejaría su fortuna a la parroquia local. Tras su fallecimiento y el funeral, el sacerdote asistió a la lectura del testamento y, para su total asombro, esta fiel miembro de toda la vida no donó nada a su propia iglesia católica. En cambio, lo dejó todo a una asociación evangelizadora local. El sacerdote, desconcertado, localizó al líder de la organización y le acribilló a preguntas. "¿Quién es usted?", "¿Cómo conoció a mi feligresa?" y "¿Por qué le dejó toda su fortuna a usted y no a nosotros?". "Bueno", admitió el hombre, "la verdad es que no la conocía de nada. Vi un artículo en el periódico sobre ella y la visité en el hospital un día. Le pregunté si consideraría donar a nuestro ministerio para que su vida y su legado perduraran al tocar a otros para Cristo. Eso fue todo lo que hice". Sin palabras, el sacerdote se alejó conmocionado y arrepentido, suponiendo ciegamente que sus oraciones y cuidados diarios por la mujer seguramente resultarían en que ella legara su riqueza a la parroquia que amaba. Comprendió con dolor su gran error: había elegido *asumir*en lugar de preguntar.

Esta historia también ilustra que nuestros motivos, enfoque y ojos deben estar "fijos... en Jesús, el autor y consumador de la fe" (Hebreos 12:2,NVI) ... en lugar de en otros. Conozco a algunos obreros cristianos que tienen una

Concepto distorsionado y antibíblico de dar y pedir. A veces, quien recauda fondos siente la necesidad de intercambiar, o "ganarse", el regalo, o de alguna manera retribuir al donante por su generosidad. Pablo aborda este pensamiento horizontal en Gálatas 1:10: "¿Busco ahora el favor de los hombres o el de Dios?". Es lo que impulsa a un obrero cristiano a ofrecer: "Agradecemos mucho que te unas a nuestro equipo. Avísanos cuando necesites una niñera o alguien que corte el césped. ¡Es lo mínimo que podemos hacer!". Por favor... están invirtiendo para que puedas entregarte por completo a un impacto en el mundo para Cristo, no para que puedas ser su pastor personal o hacerles favores.

PEDIR MUY POCO PUEDE OFENDER

No me uno al equipo de soporte de nadie a menos que estén dispuestos a hacer el tiempo y el esfuerzo para reunirse conmigo cara a cara *y preguntar*Yo. "Ronnie" vino a mi casa e hizo un trabajo excelente al exponer su visión de alcanzar a los estudiantes y convertir su campus en una plataforma para tocar el mundo con el evangelio. Quedé profundamente impresionado y listo para unirme. Al final, me miró a los ojos y preguntó solemnemente: "Para ayudarnos a impactar este campus para Cristo y ver a cientos de estudiantes enviados como obreros para alcanzar el mundo, quiero preguntarles a usted y a su esposa si se asociarían con nosotros invirtiendo \$35 al mes". Como era de esperar, terminó su pregunta, se calló y esperó mi respuesta.

Intentaba desesperadamente mantener la compostura. Mi mente daba vueltas con todo tipo de pensamientos y emociones. Estaba totalmente avergonzado por Ronnie. Pensé: "Eso es... *todo*? ¿Qué estás pidiendo? Eso es *todo*? Crees que tu visión vale la pena? No solo estaba lidiando con esas preguntas, sino que me sentía un poco ofendida. Debió pensar que era demasiado pobre y no podía dar más, o demasiado codiciosa y no estaba dispuesta a dar más. Nos unimos por los 35 dólares que pidió, pero habríamos dado más. Este trabajador del campus, bondadoso pero poco perspicaz, pensó que me ofendería. En realidad, lo hizo. Al pedir muy poco. Si pides mucho, le haces saber a quien te apoya que crees que tiene recursos y que eres lo suficientemente generoso como para compartirlos.

En contraste, una chica me pidió una cita de apoyo durante una comida en una conferencia. La presentación del ministerio estuvo bien, nada profunda, y ciertamente no tan visionaria ni apasionada como la que mostró Ronnie. Cuando llegó el momento de la solicitud, ella también me miró a los ojos y dijo: "Steve, es...

Sería un gran honor tenerlos a usted y a su esposa en mi equipo de apoyo mensual. ¿Considerarían invertir \$200 al mes en mí y en mi ministerio? Ella también esperó mi respuesta, pero esta vez...*entero*Un conjunto diferente de pensamientos y emociones divagaba en mi mente. Pensé: "Eso es significativo. Debes creer realmente que tú y tu ministerio son...*valer*\$200 al mes. ¡Además, debes pensar que tengo suficientes recursos y generosidad para atender tu solicitud!

Nunca olvidaré el respeto y la estima que me demostró al reunirse conmigo personalmente y pedirme una cantidad considerable. Si se esmera en valorarnos y comunicarse con nosotros, y en ocasiones pedir un aumento, ¡quizás algún día cumplamos su expectativa original y alcancemos los \$200 mensuales!

¿Tienes miedo de pedir demasiado? Si te pasa, recuerda que puedes... *siempre*bajar a un rango más cómodo para el donante. Piense profundamente por un momento: ¿Cuántos son? Vale usted y su ministerio? ¿\$100? ¿\$200? ¿\$300? ¿\$500 o más al mes? Ruego que decida pedir en grande. — de Dios y de los demás. Si lo haces con humildad, devoción y sensibilidad, no los ofenderás. De hecho, probablemente los afirmarás y honrarás por medio de... *magnitud*de su solicitud.

ENCUESTA DE CITA PERSONAL

Parece que una vez a la semana escucho: "No sé sobre ti, pero *todos* En mi ciudad, mi iglesia, mis círculos están al límite. Todos piden dinero. No estoy de acuerdo. Puede que reciban un flujo constante de solicitudes por correo directo, bombardeos de correos electrónicos, invitaciones a banquetes de recaudación de fondos y llamadas telefónicas al azar. Sin embargo, apuesto a que la mayoría de sus posibles socios ministeriales...*nunca*Experimenté el enfoque que recomiendo.

Presentamos el Anexo A:

Piense en el transcurso de su *entero*vida y tratar de recordar si usted personalmente tiene *alguna vez*Tuve esta experiencia:

1. Alguien le llamó para una cita de soporte;
2. Se reunieron con usted individualmente;
3. Ellos expusieron su visión del ministerio para usted;
4. Te pidieron que te unieras a su equipo mensual por una cantidad o rango específico;

5. Esperaron tu respuesta.

He realizado esta encuesta a miles de creyentes adultos. Alrededor del 90 % admite no haber tenido esta experiencia, ¡ni una sola vez! Ahora bien, puede que formes parte de este estimado 10 % que...*tener* Tuve una cita de apoyo personalizada y entiendo su poder. Es muy probable que seas parte del 90% de los "no iniciados" y que tengas pensamientos negativos rondando tu mente creando excusas por las que la gente...*nodar o no poder* Dar. Es un crimen que un hombre o una mujer de setenta años, que ha creído en Cristo durante más de cincuenta, pase toda su vida sin tener la sencilla pero poderosa experiencia que describo arriba. Es una tragedia privarlos de esta oportunidad única en la vida. Invitarlos a invertir puede ser...*solo* Es probable que alguna vez se les desafíe a mirar hacia arriba, a pedirle a Dios y a buscar sabiduría sobre cómo administrar sus donaciones. ¡Hazlo!

TIEMPO DE COMPROMISO

Hace generaciones, había un ejército preparándose para la guerra. Sus filas estaban llenas de miles de hombres aptos para el combate, capaces de aplastar... *cualquier* oponente. Sus líderes les proporcionaron las mejores armas y pasaron años entrenando a cada regimiento para la guerra cuerpo a cuerpo, a muerte. La tribu de Efraín se creía especialmente valiente. Pero cuando finalmente llegó el día en que su enemigo apareció en la colina, y llegó el momento de avanzar a toda velocidad para enfrentarlo, el corazón de estos soldados se derritió. En lugar de avanzar con valentía y alzar sus armas para disparar, se dieron la vuelta y huyeron aterrorizados. Así es como el Salmo 78:9 (NVI) describe a estos jóvenes israelitas: "Los hombres de Efraín, aunque armados con arcos, retrocedieron el día de la batalla".

Estos hombres estaban bien entrenados y equipados, pero cuando llegó la hora de la verdad, se rindieron. En cuanto a nosotros, no nos atrevemos a dedicar más tiempo a orar y planificar, presupuestar y organizar, desarrollar y practicar herramientas, enumerar y priorizar innumerables nombres, a menos que estén dispuestos a comprometerse, ahora mismo, a acercarse personalmente a las personas, solicitarles apoyo mensual y darles la oportunidad de responder.

No quiero que te engañes como lo hicieron los hombres de Efraín ni que desperdigies tu tiempo ni el de nadie más. Este privilegio secreto de recaudar fondos...

Hablar de contiene cinco puntos no negociables que debes aprobar:

- ¿Te comprometerás a hacer la petición de Dios?*antes*? Invitas a otros a invertir?
- ¿Se comprometerá a acercarse?*individuos*? O parejas para apoyarse?
- ¿Te comprometerás realmente a...*preguntando*? Estas personas se asociarán financieramente con usted?
- ¿Te comprometerás a hacer la solicitud?*cara a cara*?
- ¿Te comprometerás a estar en silencio y dejar que...*a ellos*? Responder a tu pregunta?
¿Pondrás tu “sí” sobre la mesa?

Sección IV

PREPÁRESE PARA EL IMPACTO

La voluntad de triunfar no es nada sin la voluntad de planificar.

Maximizando su FECUNDIDAD

Nuestra llamada de atención llegó a las 10 pm. En una cálida noche de primavera de 1988, mi esposa y yo íbamos en moto por un callejón de un pequeño pueblo mexicano. Un coche se saltó una señal de stop en una intersección y nos embistió de lado, arrojando a Carol al suelo y causándole varias lesiones graves. La recogí, paré un taxi y la llevé a lo que...*pensamiento*Era un hospital. Resultó ser una clínica al aire libre sucia y sin equipo, con un "médico" joven e inexperto que no hablaba inglés. Al ver dos huesos que sobresalían del tobillo de mi esposa, se quedó atónito. Cuando se giró hacia mí, con las manos extendidas y encogiéndose de hombros, supe que estábamos en serios problemas. Tras varias llamadas nocturnas a mis amigos médicos en Estados Unidos, me informaron que si no llevaba a Carol rápidamente a un hospital de traumatología, perdería la pierna por gangrena. Conseguí un avión con equipo médico en Miami para transportarnos de vuelta a Houston para operarle el tobillo, la clavícula rota y el pulmón colapsado.

Las operaciones fueron exitosas, pero nuestros problemas apenas comenzaban. Esta tragedia nos abrió los ojos a lo frágiles, desprevenidos e insensatos que éramos con nuestras finanzas personales. Recibir la factura de \$7,300 por ese vuelo en jet sin seguro, junto con la creciente cantidad de facturas médicas y hospitalarias, fue un shock. Además, teníamos una casa donde alojábamos y alimentábamos a cinco estudiantes universitarios. También teníamos cuatro niños pequeños de tres, dos, uno y tres meses que dependían de una mamá que ahora estaba postrada en cama, incapaz de moverse.

Sin ahorros, inversiones ni fondos de emergencia, convencimos a las compañías de tarjetas de crédito para que nos dieran más tiempo y pagos más pequeños. Después de agotar nuestra tarjeta de crédito al máximo con adelantos de efectivo y compras de comestibles, decidimos que teníamos que dejar de dar. Entonces las cosas...*en realidad*en espiral

Abajo. Clamamos a Dios. Compramos un libro de Larry Burkett para ayudarnos a encontrar y comprender, a partir de las Escrituras, cómo quería el Señor que manejáramos nuestras finanzas y saliéramos de esta desastrosa situación financiera. ¿Cómo lo logramos?

PASO A PASO

RESTABLECIMOS NUESTRA DONACIÓN

Nos hemos comprometido al menos *aprimeramente* 10% de todos nuestros ingresos se destinará a la obra del reino. Estos serían los primeros cheques que se emitirían cada mes. Sin preguntas. Sin concesiones.

NOS DECIDIMOS A ELIMINAR NUESTRA DEUDA DE TARJETA DE CRÉDITO

Le prometimos al Señor que si nos ayudaba a liquidar nuestra enorme factura para Navidad, nunca más pagaríamos ni un solo centavo de intereses de tarjetas de crédito. Dios nos ayudó a través de varias fuentes inesperadas y, por su gracia, desde entonces no hemos permitido que se nos traslade ningún saldo a ninguna tarjeta.

COMENZAMOS UN PLAN DE AHORRO MENSUAL

Reservamos otro 10% de nuestros ingresos para otras emergencias y grandes gastos.

Lanzamos una pequeña estrategia de inversión, mediante la cual pudiéramos preparar nuestro futuro, la universidad de nuestro hijo.

CREAMOS UN PRESUPUESTO

Esta fue la primera vez en nuestro matrimonio que elaboramos un plan financiero mensual detallado. Determinamos con precisión dónde, cuándo y cómo administraríamos nuestros recursos.

No somos expertos, pero si tu situación financiera no está en orden, tú también podrías necesitar una llamada de atención. ¡Solo espero que no sea tan catastrófica como la nuestra! Si te encuentras en una situación difícil ahora mismo, alguno de tus...*propio* Si te esfuerzas o te atacas como nosotros, toma nota de los cinco pasos de fe que mencioné anteriormente. Al comenzar, recuerda:

PELIGROS DE LA DEUDA

Algunos explican su situación diciendo: "Hay deudas buenas y malas". Sí y no. Tradicionalmente, comprar y financiar una casa es una decisión sabia porque, supuestamente, la inversión se revalorizará. Muchos trabajadores cristianos han obtenido préstamos hipotecarios para ser buenos administradores y acumular capital a largo plazo. Algunos se han visto perjudicados por esas hipotecas. Quizás sus ojos eran más grandes que su cuenta bancaria y buscaban una casa demasiado alta con recursos financieros demasiado limitados. Para protegerse de la esclavitud financiera, recuerde Proverbios 22:7: "El rico se enseñorea de los pobres, y el que toma prestado se convierte en esclavo del que presta".

Otra forma de deuda son los préstamos estudiantiles. Cada vez más graduados terminan sus estudios con sumas considerables que pagar. Aunque suele ser una cantidad mensual razonable con una tasa de interés baja, sigue pareciendo abrumadora. Algunos que se sienten atraídos al ministerio posponen el cumplimiento de su llamado hasta que puedan pagar primero todos sus préstamos estudiantiles. Esto puede sonar noble, pero no es una forma de pensar clara. Estás eligiendo.*no* Seguir el llamado de Dios en tu vida durante los próximos cinco años por tan solo \$429 al mes con un interés del 4%? Mi consejo para quienes tengan préstamos estudiantiles es que lo incluyan en su total de recaudación de fondos y... *nunca*Mira atrás. Si alguien te pide ver tu presupuesto durante una cita de apoyo y nota que tienes incluido un pago mensual de tu préstamo estudiantil, no te criticarán, sino que te felicitarán. Les impresionará que hayas pagado tus estudios universitarios y que ahora seas fiel en pagarlos.

Personalmente, distingo claramente entre préstamos estudiantiles y deuda de consumo. Si tienes préstamos universitarios, te aconsejaría...*no*No permitir que te impida un solo día entrar al ministerio y recaudar fondos. Por otro lado, si tienes un saldo pendiente en tu tarjeta de crédito, te recomiendo encarecidamente que...*no* Pero pídeles a otros que te apoyen. PrimeromatarEsa deuda de consumo consiguiendo un segundo o tercer trabajo si es necesario. Esté dispuesto a tomar medidas extremas para destruirla agresivamente. Ore para hacer un voto ante el Señor de no volver a pagar ni un centavo más de intereses de tarjetas de crédito.

CONCIENCIA LIMPIA SOBRE TU NIVEL DE VIDA

¿Cuánto debería ganar un trabajador cristiano y cuál debería ser nuestro nivel de vida? Las reglas no escritas del juego parecen indicar que está bien.

Para el personal de la iglesia, especialmente de las más grandes, vivir a un nivel superior al de los misioneros que viven de la manutención. Quizás sea así porque, en el fondo, muchos creyentes consideran que recaudar fondos es mendigar. Claro, los mendigos deberían apenas sobrevivir. ¡Ojalá supiera quién inventó esta doble moral! Aun así, hay algo que admiro en quienes eligen operar con un presupuesto ahorrativo y austero.

Me encanta ahorrar dinero tanto como a cualquiera, pero, repito, creo que los cristianos con visión deben superar el estilo de vida "simple" creado por el hombre para adoptar el estilo de vida "de guerra" ordenado por Dios. Para ganar la batalla espiritual mundial para la que el Señor nos ha reclutado, no deberíamos andar buscando la manera de...*pequeño*podemos gastar, sino más bien levantar nuestros ojos hacia nuestro Gran Comandante y Proveedor Celestial, preguntando "¿Cómo *mucho*hacer Tú ¿Cuánto quieres gastar para ganar esta guerra?" Porque el tiempo siempre vale más que el dinero.

Recuerdo una conversación que tuve con un obrero cristiano que buscaba apoyo en Dallas. Mencionó que se reuniría con un posible simpatizante en Charlotte. Su plan era tomar un autobús Greyhound para verlo, que tardaría dos días en ir y dos días en volver. Con naturalidad, le pregunté: "¿Por qué no vuelas? Creo que solo son dos horas de vuelo". Su respuesta: "Voy a ahorrar dinero". Me quedé atónito y sin palabras. Sentía una vergüenza total por él. Quería gritar: "¡Vas a sacrificar cuatro días enteros de tu vida y a retrasar el cumplimiento del llamado ministerial de Dios para...!" *ahorrar*; Algo de dinero?" ¡Increíble!

Quiero desafiarte a que te prepares realmente para el impacto. Al comenzar a crear un plan financiero, asegúrate de...*visión*Es tu Estrella del Norte, no tu presupuesto. Una manera de ayudarte a lograrlo es usar el principio de Morton como tu guía para la toma de decisiones: recauda suficientes fondos para maximizar la fecundidad de tu familia y ministerio. Acude al Señor y pregúntale qué significa eso para tu vida, tu familia y tu ministerio. Será diferente para cada persona. Con oración, termina de calcular la cifra final que refleje tus convicciones honestas y sinceras sobre lo que significa "maximizar la fecundidad" para ti. Ten la conciencia tranquila al respecto. No permitas que la gente te avergüence ni te haga sentir culpable para adoptar... *sunormas*.⁶⁷

Tenga en cuenta que debe sopesar esta perspectiva con la organización a la que se ha unido. Es posible que tengan una cantidad exacta que deba recaudar. De ser así, le recomendamos acudir con humildad y respeto a su supervisor y...

apelar a ellos, mostrando por qué ciertos aumentos son esenciales si se va a *realmente*Administra tu familia o ministerio. La mayoría de los grupos ofrecen cierta flexibilidad, brindando a su personal un margen de maniobra para recaudar más si así lo desean o lo necesitan. Esto aplica especialmente si el costo de vida varía en las diferentes ciudades o países donde reside el personal.

RECAUDAR MÁS DEL 100%

No uses la "maximización de la productividad" como cortina de humo para una vida de lujo. Al mismo tiempo, no te fijes el mínimo indispensable como meta, donde te arrastras hasta la meta, te derrumbas al alcanzar el 100% y le das gracias a Dios porque la tortura finalmente terminó. Ese lamentable enfoque será evidente para todos y te perjudicará gravemente.*alguna vez*Obtener financiación completa.

En mi experiencia, sería muy sensato recaudar más del 100 % y mantenerlo en la cuenta como reserva. ¿Por qué?

- Habrá desgaste y, ocasionalmente, alguien abandonará tu equipo.
- Vas a tener seguidores que se perderán meses.
- Tendrás emergencias inesperadas u "oportunidades de ministerio divino" que surgirán.
- Es posible que desee transferir algunos fondos "excedentes" de su cuenta a otro miembro del personal necesitado o a un proyecto organizacional que le interesa mucho.
- La visión de su ministerio crecerá cada año y requerirá más "dólares para visión".

PREPARANDO SU PRESUPUESTO

Saca tu calculadora, tus facturas, tus metas y planes familiares y ministeriales. Ten en cuenta que los esposos suelen abordar esta tarea de planificación financiera de manera diferente. Dios creó a las mujeres con un instinto de crianza y anidación donde necesitan y desean estabilidad y seguridad. El gurú financiero Dave Ramsey pregunta a los esposos: "¿Se ha satisfecho la 'glándula de seguridad financiera' de tu esposa?". ¿Has recaudado lo suficiente para calmar sus miedos y tensiones? Los hombres, en cambio, parecemos inclinarnos por lo esencial. Este contraste es real, así que prepárate para discusiones profundas y compromisos a medida que ambas cosas se convierten en una sola en el presupuesto.

En consecuencia, incluyatodoLo esencial, incluso el ahorro y la inversión, sin restarles importancia por considerarlos opcionales o poco espirituales. Las Escrituras están repletas de versículos que nos animan a ahorrar para nuestro futuro, nuestros hijos y las emergencias, así como pasajes clave sobre la importancia de invertir. Ejemplos:

- *Ahorro*:Ve a la hormiga, oh perezoso, observa sus caminos y sé sabio.
Ella, sin tener jefe, oficial ni gobernante, prepara su comida en el verano y recoge su provisión en la siega. (Proverbios 6:6-8)
- *Invertir*:El hombre bueno deja herencia a los hijos de sus hijos, y la riqueza del pecador está reservada para el justo. (Proverbios 13:22)

He aquí un ejemplo conmovedor de por qué deberíamos ahorrar e invertir. Cifras publicadas recientemente muestran el probable costo de la universidad para 2030, según las tasas de inflación. Para entonces, el precio promedio de una universidad privada rondará los \$130,428 al año, y el de una universidad pública, al menos \$41,228 al año. ¿La implicación? Si algún día quiere enviar a sus hijos a la universidad, ¡mejor empiece a ahorrar ya!⁶⁸

Debes tener la conciencia tranquila sobre tu presupuesto y no inflarlo más allá de lo prudente o necesario. Pablo aborda este aspecto de la integridad financiera: «Queremos evitar cualquier crítica sobre la forma en que administramos esta generosa ofrenda. Porque nos esforzamos por hacer lo que es correcto, no solo a los ojos del Señor, sino también a los ojos de los hombres» (2 Corintios 8:20-21).NVI También nosotros debemos esforzarnos.

Tómate un momento para revisar la hoja de cálculo del presupuesto en el apéndice. ¿Por qué tantas partidas de gastos tan exhaustivas? ¿Por qué incluir categorías como vitaminas, cuidado de mascotas, entretenimiento y útiles escolares? ¡Porque así es la vida! *real*Gastos que realizarás y es mejor que los tengas en cuenta en tu presupuesto. Hay muchos otros aspectos esenciales que conviene no pasar por alto. Aquí tienes dos:

FONDO DE RECAUDACIÓN DE APOYO

¿Cuánto tiempo y dinero cree que le tomará alcanzar el 100% de su financiación? Al elaborar su presupuesto de gastos personales y ministeriales, no olvide crear un documento aparte que incluya todos los gastos estimados de viaje, comidas, teléfono, correo postal e impresión. *cualquier*Artículos varios que serán necesarios para que usted pueda realizar su trabajo completo y

Completar la recaudación de fondos de forma excelente y exhaustiva. Una vez que tenga el desglose y la cifra total, ore y contacte a algunas personas. Pídale a las que consideren usar parte o la totalidad de ese presupuesto para adelantar su ministerio, ayudando a su equipo de apoyo a consolidarse a largo plazo.

FONDO DE LANZAMIENTO DEL MINISTERIO

También habrá gastos relacionados con la mudanza a tu nuevo destino y el inicio de tu trabajo. El transporte de tu familia a tu nueva ubicación, la instalación de la oficina, el equipo, los suministros, el primer mes de alquiler y los servicios públicos, las tarjetas de presentación, el teléfono celular, los materiales del ministerio, etc. Ya seas un joven trabajador soltero que solo necesita \$2,500 para empezar, o una familia que se muda al extranjero a largo plazo con un gasto de mudanza de \$75,000, no descuides tu presupuesto. Algunas personas a las que contactes no se comprometerán contigo mensual o anualmente, pero estarán dispuestas a ayudarte a empezar. Algunos optarán por convertirse en donantes regulares. Y contribuir a este fondo de inicio—sí Pregúntales.

PROYECTOS DE FINANCIACIÓN INDIVIDUAL

Entienda que existen excelentes maneras de colaborar con usted y su ministerio, además de las donaciones mensuales o anuales. Al planificar su presupuesto, considere desglosar ciertos elementos que crea que podrían interesar a sus colaboradores. ¿Por qué no, con espíritu de oración, elaborar "Proyectos Ministeriales" para presentar a los donantes clave? En contraste con la mentalidad de "talla única", aquí le mostramos cómo ayudar creativamente a algunos de los colaboradores de su ministerio a sentirse más valorados y afirmados, a sentirse más involucrados y a un verdadero sentido de colaboración con usted y su trabajo:

Lista uno. Piensa detenidamente en todas tus necesidades, gastos y oportunidades personales y ministeriales. Identifica las que podrían ser proyectos de financiación independientes y lógicos que puedas presentar legítimamente a una persona, pareja, iglesia o empresa.

Lista dos. Imprima una lista completa de todos sus patrocinadores pasados, actuales y potenciales. Colóquela junto a la Lista Uno. Tome cada proyecto y revise los nombres de su Lista Dos, pidiéndole a Dios que lo guíe y le dé sabiduría para... OMS podría estar interesado en financiar esa oportunidad en particular. Intente

Empareja artículos con personas que tengan experiencia o conexión con ese proyecto. Identifica a algunas personas que puedan donar "regalos en especie", como servicios médicos, materiales de construcción o equipos informáticos, como forma de apoyo. Escribe, llama o, mejor aún, programa una cita para presentarles la propuesta.

MI PROYECTO PIDE

Necesitaba un auto ministerial de último modelo y confiable. Podría haber pedido prestado el dinero o haberlo sacado de mis ahorros, pero ¿por qué desperdiciar una oportunidad tan magnífica para involucrar a uno o dos donantes que podrían aprovechar la oportunidad de cubrir una necesidad tan importante como esta? Oré, pensé y luego llamé a un donante de toda la vida que casualmente había vendido algunas acciones esa mañana y se preguntaba qué hacer con las ganancias. No solo envió todo el dinero necesario para comprarme un vehículo, ¡sino que también añadió más para pagar nuestro otro auto!

Hace años, comencé un posgrado en el que viajaba anualmente a Denver, alquilaba un coche y una habitación de hotel, pagaba la comida, la matrícula y los libros; luego volvía a casa. Era un total de 3.000 dólares por cada viaje/clase. Me di cuenta de lo caro que sería todo el programa. Revisé mi lista de donantes regulares y periódicos, pensando en quién podría estar interesado en que yo recibiera este tipo de formación. Allí mismo, en el aeropuerto, seleccioné tres nombres, escribí y envié una carta a cada uno detallando el qué, el porqué y el importe de mis clases/viaje, y preguntando a cada uno si quería ser mi patrocinador. Los llamé a cada uno para responder a sus preguntas y obtener una decisión. El primero de ellos respondió: «Dime cuándo y dónde enviar cada cheque». Pagó cada centavo durante ocho años. ¡Tuve que contactar a los otros dos y prometerles que pronto pensaría en otros proyectos que pudieran emprender!

En lugar de acercarse directamente a *individuos* con peticiones como esta, podría haber optado por la vía más rápida, sencilla y menos arriesgada de publicar en mis boletines: "¡Si alguien quiere ayudar con los gastos de mi seminario, por favor, envíen dinero!" o "¡Únase al Fondo para el Automóvil Shadrach hoy!" o el método de "pista-pista" de deslizar estas peticiones en la sección de "Peticiones de Oración". Podría haber recibido algunas insignificantes donaciones caritativas como resultado, pero el daño mayor ya estaría hecho. Mis súplicas me habrían puesto para siempre al mismo nivel que el mendigo local en la mente de la mayoría de la gente. Además, los tres simpatizantes que...*hizo*

Responder a mis "peticiones" personalizadas (coche, gastos del seminario) habrían *siempre* Dado que sólo habían visto mis llamamientos en un boletín general o en un formulario de correo electrónico.

Si optas por recurrir a este enfoque más amplio e impersonal de "llamada al público" para recaudar fondos, ten en cuenta que hace que tus amigos y donantes se sientan como personas anónimas en una enorme manada a la que intentas controlar sin ningún tipo de consideración. No quieres eso, ¿verdad?

ASOCIARSE CON EMPRESARIOS

Hay una poderosa obra del Espíritu que recorre nuestra nación y más allá, conocida como "Negocios como Misión" o BAM. El mundo se ha vuelto plano en lo que respecta a los laicos que desean...*directamente* Tocar las naciones para Cristo. Estos hombres y mujeres se han convertido en "revolucionarios" espirituales.⁶⁹ Ya no se conforman con simplemente sentarse en la iglesia, donar al programa de construcción y ser los recepcionistas en la puerta. Quieren hacer más y reconocen que personalmente tienen recursos, ideas y experiencia que ofrecer a un mundo perdido. Estos BAM'ers pueden tener un impacto inmediato y transformador. Quieren que sus...*propio* huellas dactilares para estar por todo el mundo en esta tarea de evangelizar el mundo que Jesús dio *a todos* de nosotros, no sólo de los trabajadores cristianos vocacionales.⁷⁰

Muchos dueños de negocios buscan un ministerio o misionero con el que asociarse. Desean traerse su experiencia y ganancias sobre la mesa y ayude a abrir puertas para el evangelio. Piense en las personas relacionadas con los negocios que conoce en su base de contactos y anote cuáles ya tienen una visión similar a la de BAM. Diríjase a ellas y a otras que crea que estarían abiertas al concepto, con una propuesta sobre cómo podrían adoptarlo a usted y a su organización como su socio ministerial, tanto práctica como financieramente. Tenemos varias personas que nos están bendiciendo, ya que ellas también reciben bendiciones al donar un porcentaje de las ganancias continuas de su empresa. ¡Un empresario me contactó recientemente con una propuesta de asociación!

Dios quiere que tú, tu familia y tu ministerio sean fructíferos. Deja que tu visión determine tu presupuesto en lugar de que este limite tu visión. Una estrategia financiera minuciosa y basada en la oración, que incluya la identificación de proyectos y personas para financiación especializada, puede ser una forma creativa y divertida de presentar oportunidades de inversión. No dejes pasar la oportunidad de invitar a tus amigos, familiares, *todos* involucrado. Empieza ahora a ejercitarte tu mente para pensar en el

Cientos de personas que necesitan estar en tu lista de contactos. ¡Es hora de una lluvia de nombres!

LLAMADAS DE NOMBRES

Jake era el alma de la fiesta y parecía conocer a todos de todas partes. Sí, era joven, pero tenía contactos. Cuando sintió el llamado al ministerio, comenzamos a hablar sobre cómo recaudar fondos. Necesitaba empezar a buscar contactos potenciales, lo que algunos llaman "lluvia de nombres". Para mi asombro, ¡casi no se le ocurría nadie! Lo envié a su ciudad natal a recorrer cada calle enumerando los nombres de las personas que recordaba. Regresó con cuarenta, incluyendo a su entrenador de ligas menores, al alcalde y al carnicero para el que una vez trabajó. Lo llevé a la casa de su fraternidad y examinamos las composiciones fotográficas de sus años allí. Registramos otros cuarenta nombres. Revisamos la lista de exalumnos de la fraternidad en particular a la que pertenecía y encontramos otros cincuenta. Mi insistencia ayudó a estimular su mente, abriendo así una avalancha de círculos concéntricos de amigos y contactos que había hecho a lo largo de los años, y que él no se había dado cuenta.

A menudo interactúo con personal del ministerio a tiempo completo que apenas puede pensar en personas para poner en su lista de contactos. Me gustaría decirles: "¿Me estás diciendo que tienes cuarenta y tres años, llevas dieciséis en la obra cristiana y solo se te ocurren setenta y seis posibles contactos de apoyo? ¡Creo que amas el ministerio, solo que te desagrada la gente!"

Antes de empezar con los consejos prácticos, les dejo una idea sobre matrimonio y networking: Si se han casado en los últimos tres años, ¡todavía están de luna de miel! ¿Verdad? Independientemente de quiénes asistan, esa lista se vuelve oro puro, ya que a los invitados les encanta ayudar a la joven pareja a empezar con buen pie. Muchos se reunirán con ustedes y se unirán a su equipo. Y un consejo para los solteros: si es posible, organicen una boda lo más grande posible. ¡Nunca se sabe cuándo será útil!

REGISTRAR Y CONSERVAR

Ahora te toca a ti. Una vez que tú y tu supervisor estén conformes con el presupuesto, es hora de ponerse manos a la obra para una lluvia de ideas exhaustiva. Tienes mucho trabajo por hacer, así que despeja tu agenda por un tiempo. Pídele al Señor energía, resistencia, creatividad y una memoria fuerte para repasar cada etapa de tu...*completovida*. Intenta recordar cada nombre de tu pasado.

Consiga un excelente programa de base de datos que le permita ingresar y rastrear de forma rápida y eficiente toda la información pertinente de sus contactos. Encuentre un programa de software desarrollado para ayudar a los obreros cristianos a recaudar fondos.⁷¹ Encuentra una herramienta que te permita ingresar y mantener la información de tus contactos, dar seguimiento a tus donaciones, generar gráficos e informes, combinar correspondencia, ver cuándo alguien no ha cumplido un mes, avisarte para enviar una nota de agradecimiento o una tarjeta de cumpleaños, y programar tus tareas. Los recursos actuales que aparecen en el apéndice ofrecen varias opciones excelentes.

HAGA QUE VIEJOS AMIGOS SE CONVIERTAN EN NUEVOS APOYOS

Tómate medio día para crear una cronología completa de tu vida. Reflexiona sobre ello. *cada Año* desde la infancia hasta la actualidad. Reconstruir y escribir *todo* las actividades, clubes, equipos, iglesias, trabajos, vecindarios y clases escolares a las que asistías. *alguna vez* Parte de. Después de hacer una lista exhaustiva de todas esas categorías, vuelve atrás y empieza a escribir tantos nombres como puedas conectar con cada uno de esos grupos. Saca todos los anuarios y fotos de grupo de tu infancia para refrescar la memoria. No dejes a nadie fuera porque no eras cercano a él, no era cristiano o no lo has visto en mucho tiempo. Simplemente anota sus nombres en la lista. No pongas excusas ni hagas excepciones para ellos. *por qué* No querían saber de ti.

Lluvia de ideas: No hay malas ideas Lluvia

de nombres: No hay malos nombres

Debes estar pensando: "Debes estar bromeando. Hay *de ninguna manera* voy a volver con mi compañera de laboratorio de biología de octavo grado para pedirle apoyo. ¡No he hablado con ella en dieciséis años! Aunque lo supiera... *cómo* Para rastrearlala, tan pronto como la contacte, inmediatamente sabrá que lo único que me importa es ella.

dinero". Entiendo completamente sus preocupaciones. Algunos trabajadores cristianos me han dicho que su solución a este dilema es *primero* Invitar a su viejo amigo a tomar un café o jugar al golf o algo así y tratar de reconstruir la relación. *antes* Ellos hacen la pregunta. En mi opinión, esa es la *el peor* Algo que podrías hacer! Incluso si pasa un año entero, con cinco almuerzos y rondas de golf, y finalmente abordas el tema de la financiación, su escepticismo inicial sobre tus motivos se confirmará. Enseguida se darán cuenta: "Ahhh, *ahora* Sé por qué me llamaste"

Algunos de ustedes ni siquiera pueden incluir a setenta y seis personas en su lista. Mi cálculo aproximado del promedio de amigos y conocidos que tienen es de unos mil. De esas mil personas que han conocido a lo largo de su vida, estimo que el promedio con el que realmente se han mantenido en contacto es de unas sesenta. Estoy seguro de que incluyeron a las sesenta en su lista de contactos, pero apuesto a que dejaron fuera a la mayoría de las otras 940 con las que no mantienen contacto. ¿Y qué pasa si...? *hacer* Vuelve e intenta reconnectar con personas de la lista 940, pero alguien responde: "Lo siento, no me interesa verte". ¿Qué has perdido? ¡Absolutamente nada! Sí, puedes herirte si quieres e irte a casa y deprimirte, o simplemente puedes volver a guardar ese nombre en el archivo de "contacto perdido" (donde estuvo durante diecinueve años) y pasar al siguiente.

Cuando intento reconnectarme con personas de mi pasado, me gusta escribirles una carta o un correo electrónico personalizado antes de la llamada. Les cuento brevemente sobre mi vida, mi conversión a Cristo, mi familia, mi trabajo y cómo Dios me ha guiado a este ministerio estratégico. Después, incluyo algo como:

Tengo la responsabilidad y el privilegio de cubrir todos mis gastos personales y operativos antes de poder lanzar mi ministerio. He estado orando y pensando en personas clave que han formado parte de mi vida a lo largo de los años. Así que, en este momento emocionante pero a la vez inquietante, vuelvo a las raíces de mi vida y les pido a viejos amigos como ustedes que me permitan compartir con ellos la visión ministerial y las metas financieras que el Señor me ha puesto delante. Sé que hace mucho que no nos vemos, pero en algún momento de nuestras vidas ustedes significaron algo para mí y yo signifiqué algo para ustedes. Puede que no puedan unirse a mí e invertir en esta nueva aventura, pero sería un honor compartir mi historia con ustedes y ponernos al día después de todos estos años. Me gustaría llamarlos la próxima semana para ver si podemos reunirnos. Espero con ansias volver a conectar.

¿Tan aterrador es eso? ¿Qué es lo peor que podría pasar una vez que llamas? ¿Y lo mejor? ¡Un viejo amigo podría convertirse en un nuevo seguidor!⁷²

PERDERÁS UN AMIGO

Sigue adelante y decide en tu corazón ahora que, con toda probabilidad, *voluntad* Perder a un amigo durante la recaudación de fondos. ¿Te parece bien? Al igual que con los testigos, habrá alguien molesto cuando te acerques a él. Todos tenemos opiniones firmes sobre pedir dinero, y es probable que te encuentres con una o dos personas en tus viajes de recaudación de fondos que se ofendan por lo que haces y ya no quieran ser tus amigos. Piénsalo. ¿De verdad eran tus amigos desde el principio? Pero conozco gente que basa toda su filosofía y enfoque de recaudación de fondos en la remota posibilidad de que alguien...*podría* ofenderse o rechazarlos. No cometas ese error.

REDES SOCIALES: EL NUEVO MEJOR AMIGO DEL RECAUDADOR DE APOYO

Otra forma de generar muchos nombres nuevos es acceder a las redes sociales a través de internet. Si bien antes era raro contactar con alguien de tu vida anterior, ahora está bien, incluso es genial, encontrar a tu segundo puesto en el concurso de ortografía de cuarto grado, a tu profesor de matemáticas de noveno grado, a tu amigo de la universidad del club de química o a tu antiguo vecino de hace tres mudanzas. Unirse a varios grupos de redes sociales y hacerse amigo de gente puede crear una puerta natural para restablecer la relación, ponerlos al día sobre tu vida y tu familia, compartir recuerdos y fotos, o avisarles cuando estés de visita. Muchas veces, esto puede derivar fácilmente en compartir sobre tu ministerio y objetivos de apoyo.

Ahora mismo, mi hija adolescente está revisando a todos mis amigos en las redes sociales y creando una hoja de cálculo con nombres, lugares de residencia y direcciones de correo electrónico para enviarles un correo electrónico personalizado. Veré si les gustaría recibir nuestro boletín informativo periódico del ministerio por correo electrónico.

RECLUTA COMPAÑEROS DE EQUIPO PARA QUE SE UNAN A TI

Pide a tus padres, a tus amigos de toda la vida y a tu cónyuge que revisen tu cronología y te ayuden a completar los espacios en blanco. Te recordarán otros grupos o actividades de los que formaste parte y podrán agregar otros nombres de personas con las que tú o ellos estuvieron relacionados. Si estás casado, realiza el mismo ejercicio extenso de cronología, agrupaciones y lluvia de nombres con tu cónyuge. Saca todos tus anuarios escolares antiguos, directorios de iglesias pasadas y presentes, incluso álbumes de fotos para estimular tu memoria, lo que te ayudará a enumerar cientos de nombres de antiguos grupos de jóvenes, reuniones de empresas, retiros de escuela dominical, graduaciones de la escuela secundaria, viajes misioneros y asociaciones de vecinos. A la hora de hacer una lluvia de nombres, no te conviertas en un llanero solitario aislado. Encuentra maneras creativas de incorporar a otros. Aquí tienes otras dos maneras de multiplicar tus esfuerzos más allá de lo que...*tú* puede hacer:

COMITÉS DIRECTIVOS

Tengo un buen amigo que creó un Comité Directivo donde él y su esposa reclutaron a doce personas para que se reunieran una vez al mes durante el periodo de recaudación de fondos. El objetivo era orar por ellas, buscar nuevos contactos, concertar citas, animarlas y exigirles responsabilidades. Algunos incluso crearon un segundo comité en otra ciudad donde también concentran sus esfuerzos. Como quiera que lo llames, intenta crear este grupo y mantenlo activo para que te ayude cada mes hasta que alcances el 100 %. Dales una buena descripción de sus funciones y apréciate, y se quedarán contigo.

HOMBRES O MUJERES CLAVE

Mientras se prepara para el impacto, puede incluir a otros hermanos y hermanas en Cristo para que se unan a usted. Busque a uno o dos hombres o mujeres clave que lo apoyen. Ayúdelos a ver y comprender la amplia gama del desafío financiero y ministerial que se avecina. Deben estar dispuestos a hacer lo necesario para que usted cumpla con su tarea rápidamente y con todos los fondos necesarios. Un ex miembro de nuestro equipo encontró a la persona ideal para ser su "hombre clave", y esta persona terminó creando redes y canalizando contactos. 180 Nuevos contactos para él. Nunca se sabe si alguien podría ser la clave para un gran avance, ¡hasta que preguntas!

LOCALIZAR INFORMACIÓN DE CONTACTO

Con la llegada de internet, es alarmante la cantidad de información detallada que podemos recopilar sobre posibles simpatizantes. Se están desarrollando diversas tecnologías para facilitarnos la búsqueda y la conexión. Descúbrelas, apréndelas y úsalas.

Hace unos años, tuve una historia de éxito inesperada cuando decidí contactar a un viejo amigo de la universidad. Había perdido el contacto durante más de siete años. Busqué su nombre en internet y lo encontré en un suburbio de Minneapolis. No aparecía su dirección ni su teléfono, pero sí los datos de su vecino. Llamé a este vecino, le pregunté si una pareja se había mudado a su cuadra recientemente, confirmé que era mi amigo y le pedí que le pasara una nota. Pudimos hablar por teléfono la semana siguiente. Se unieron a nuestro equipo por \$150 al mes y hace unos años subieron a \$300 al mes. No solo eso, sino que nuestra renovada amistad y ahora nuestra colaboración son más dulces que nunca.

CONSEJOS FINALES

Es bueno invitar a diferentes iglesias locales a unirse a tu equipo de apoyo personal. Quizás alguien se oponga a que invites a su iglesia o amigos a donar para tu ministerio en lugares remotos. Podrían decir: "¿Cómo puedes recaudar dinero de un grupo de personas para ir a otro grupo en un lugar diferente a realizar tu ministerio? ¿No se supone que las personas a las que ministras deberían apoyarte?". Sí, idealmente eso es cierto. Pero hay numerosas excepciones bíblicas. Pablo recibió dinero de otras iglesias externas para ministrar en Corinto, Tesalónica y Éfeso (ver Hechos 18:1, 2 Corintios 11:7-8, 1 Tesalonicenses 2:9, 2 Tesalonicenses 3:8, Hechos 20:34).⁷³

A menudo me preguntan: "¿Cuántos nombres debería tener en mi lista de contactos?". Todos los que sea posible, pero sin duda varios cientos, al menos. Conocí a un joven de veinticinco años que había sido contratado por una casa de bolsa. Le exigieron que trajera... 1.000 nombresY su información de contacto en su primer día de trabajo. Este sería el punto de partida para construir su clientela. No eran nombres que hubiera copiado de la guía telefónica. No, eran personas que había conocido o conocido de alguna manera, durante sus cortos veinticinco años de vida. ¡Menuda lluvia de nombres! Este tipo pagó un precio por armar la lista.

Esperamos que estemos más comprometidos a alcanzar el mundo para Cristo que otros a vender acciones y bonos.

Todo depende de la seriedad con la que te tomes para conseguir apoyo total. Depende de cuánto estés dispuesto a dedicar todo este proceso a la oración, a formular grandes peticiones a Dios día tras día. ¿Cuán dedicado dirías que eres a las largas y laboriosas horas de planificación, búsqueda de contactos y búsqueda en internet? ¿Cuánto de la actitud de "hacer lo necesario" necesaria posees para construir una amplia y extensa base de contactos de la que puedas sacar provecho?

¿Qué te parece? ¿Sigues dispuesto a hacer lo necesario?

Dólares y SENTIDO

Bart fue un deportista destacado en la universidad. Él asumió que podía eximirse del laborioso proceso que todos debemos seguir para alcanzar el apoyo total. Incorporamos a este joven líder y a su esposa a nuestro equipo y les brindamos una excelente capacitación en apoyo. Pero Bart tenía otros planes. Decidió que las cientos de horas al teléfono, viajando y reuniéndose cara a cara con los seguidores eran innecesarias. Creía que Dios le estaba diciendo que, en cambio, seleccionara a sus cien contactos principales en todo el estado para contactarlos. En un solo día, envió una carta a los cien, pidiendo la misma cantidad mensual e incluyendo un sobre con su dirección para que devolvieran el primer cheque. Confiado en que todo el dinero llegaría en tan solo unos días, se sentó, oró y revisó el correo. Le rogué que no siguiera ese plan. Él proclamó: "¡No, Dios me lo ha dicho!". Quise decir: "No, no lo ha hecho", pero eso habría sido poco espiritual.

Unos tres meses después, llamaron a la puerta de mi oficina. Bart, normalmente sumamente seguro de sí mismo, entró en silencio y con la mirada baja. Parecía un poco más dispuesto a aprender, ya que solo me reveló... *dos* de los "Cien Mejores" ni siquiera había respondido. Esos dos fueron simplemente regalos "únicos". Estaba conmocionado y abatido. Ahora estaba listo para recibir ayuda. Lo exhorté a que volviera a cada uno de los cien y concertara citas individuales en persona. Lo intentó, pero se sintió mal por la carta que había enviado previamente. En consecuencia, nunca logró formar un equipo sólido. Después de tres años de dificultades económicas, él y su desilusionada esposa finalmente se marcharon en busca de un trabajo "de verdad" y un sueldo. Me entristeció profundamente. Si alguien podría haber formado su equipo fácilmente, ese era Bart. En cambio, optó por atajos y un enfoque único. Eso lo condenó al fracaso.

No podemos permitirnos tomar atajos en la preparación. "No planificar es planificar el fracaso", dice el viejo dicho. Así que, antes de empezar, "Encomienda tus obras al Señor". Orden de compray tus planes se afirmará" (Proverbios 16:3). A estas alturas del proceso, tú, tu familia, amigos y personas clave que te apoyan deberían haber pasado numerosos días y semanas repasando cada fragmento de sus vidas, cada actividad en la que han participado, cada lugar donde han vivido, trabajado, estudiado, jugado y adorado. Ahora pueden retirarse con humildad y satisfacción, seguros de haber hecho una exhaustiva y agotadora búsqueda de nombres. Si es así, han empezado con buen pie.

PRIORIZAR NOMBRES

Ahora que tienes esta avalancha de nombres recopilados, ¿cómo los organizas? ¿A quién contactas primero, segundo y tercer lugar? ¿Cómo sabes qué preguntar? El punto de partida es segmentar tu enorme lista en personas de prioridad alta, media y baja.

ALTA PRIORIDAD

Personas en quienes confías con bastante confianza querrán colaborar contigo. Probablemente sean personas con quienes tienes una conexión natural, dada por Dios. Se preocupan por ti.*personalmente*, o tienes pasión por tu*causa*, o han sido influenciados por su*organización* en el pasado.

PRIORIDAD MEDIA

No estás seguro de si estos contactos se darán. Es 50/50. Podrían ir en cualquier dirección. Si oras, eliges la vía personal para acercarte a ellos, realizas una excelente presentación y preguntas, Dios podría inspirarlos a unirse a tu equipo.

BAJA PRIORIDAD

Estos contactos son personas que estás bastante seguro que no querrás dar, pero que vas a...*mantener* De todos modos, su nombre está en la lista.*nuncaSepa*. Puede alcanzar el 100% sin acercarse a ninguna de esta lista. Sin embargo, algunos de ustedes podrían tener que revisar las tres listas, además de un gran número de recomendaciones, antes de alcanzar la financiación completa.

DISCERNIR LAS CANTIDADES A SOLICITAR

Determinar una cantidad o un rango de dinero para pedir no será una experiencia mágica donde la cifra aparezca junto a cada nombre al hacer la llamada. Empieza con tus personas más prioritarias y ora por cada una. Pide sabiduría a Dios. Considera elaborar una lista de factores que influirán al evaluar a cada persona. Aquí tienes algunas sugerencias:

TU RELACIÓN CON ELLOS

Esto es enorme. ¿Qué tan bien los conoces? ¿Qué tan bien te conocen ellos?

SU PASIÓN POR TU CAUSA

¿Qué tan profundamente se sienten respecto a lo que haces? Conocí a un joven que odiaba buscar apoyo, pero como planeaba ayudar a huérfanos en África, lo consiguió en tiempo récord. ¡Todos querían participar!

SU PASADO DONANTE

¿Este contacto le ha aportado algo sustancial a usted o a alguna otra persona o grupo que conozca? De ser así, esto es un indicador de lo que pueden aportar o aportarán en el futuro.

SUS PROFESIONES

Probablemente no le pedirás tanto a tu peluquero como a tu amigo cirujano ortopedista. Por ejemplo, nunca le pidas menos de \$75 al mes a un trabajador por hora. Siempre puedes ofrecer un precio más bajo, pero nunca empieces con menos de \$75.

SUS ESTILOS DE VIDA

Esto podría ser lo más engañoso de todo. Puede que vivan en una mansión y conduzcan un Lexus, ¡pero también pueden estar muy endeudados!

SU MADUREZ CRISTIANA Y SU COMPRENSIÓN DE DAR

Es más probable que aumente la cantidad que le pido a alguien que invierta si camina con Cristo y ha abrazado los conceptos bíblicos de dar. En otras palabras, lo ve como un privilegio "vertical" en lugar de un deber "horizontal".

Quizás quieras incluir otros factores. Recuerda repetir este proceso con cada una de tus personas de prioridad media y, si es necesario, con las de baja prioridad. Es posible que recibas apoyo total con tus contactos de prioridad alta y media. ¡Ojalá que así sea!

Si necesita recaudar \$6,000 en apoyo mensual, y si la mitad de sus citas en persona resultan en nuevos donantes, ¿qué montos necesitará?

¿preguntando?

<u>Average Gift</u>	<u>Actual Donors</u>	<u># of F/F Appts</u>
\$40/mo.	150	300
\$50/mo.	120	240
\$60/mo.	100	200
\$75/mo.	80	160
\$100/mo.	60	120
\$125/mo.	48	96
\$150/mo.	40	80
\$200/mo.	30	60

Nota: Si desea trabajar para obtener soporte completo para el resto de su...

¡Vida, solo sigue pidiendo pequeñas cantidades!

Nunca le pidas a un profesional ni a una pareja que trabaja con dos personas menos de \$100 al mes. Quizás pienses: "¡\$100! ¡Debes estar bromeando! ¡Es mucho dinero! ¡Nadie en mi iglesia ni en mi pueblo puede permitírselo!". No estoy de acuerdo. Puede que ahora mismo lleves una vida espartana y conozcas cincuenta y ocho maneras de preparar perritos calientes, pero abre los ojos a la realidad actual. Sé que los "expertos" financieros publican sus sombríos pronósticos económicos en los noticieros por cable cada noche, pero admitámoslo: en los últimos 200 años, los estadounidenses han...hecho más—y

*dado*Más que cualquier otro grupo de personas en la Tierra, jamás. Estudio gráficos anuales sobre los ingresos anuales de diferentes profesiones y la frecuencia con la que reciben aumentos de sueldo. No importa en qué parte de EE. UU. vivas, sobre todo comparado con el resto del mundo, tienes mucha gente adinerada a tu alrededor. Por favor, no asocies lo que \$100 puedan significar para ti con el resto del país.

PROBLEMAS COMUNES AL PREGUNTAR

DECIRSE A SÍ MISMO QUE CIERTAS PERSONAS NO PUEDEN O NO QUIEREN DAR

Por ejemplo, ¿qué tal acercarse a los recién graduados de la universidad? No se puede hacer eso, ¿verdad? ¡Acaban de terminar la escuela! Esa es la *exacto*Es hora de preguntarles. No solo tendrán dinero por primera vez en la vida, sino que también les ayudarás a establecer sus patrones de donación. De hecho, tenemos una pareja joven de empleados que contactó a varios de sus amigos que aún están en la universidad. Me sorprendió ver cuán sacrificados fueron estos estudiantes. Me hizo darme cuenta de que...*todos* Es candidato para unirse a su equipo de soporte.

PIDIENDO A TODOS LA MISMA CANTIDAD

"Bart", en la historia inicial, ingenuamente pensó que podría conseguir apoyo rápidamente pidiendo a cien personas que donaran \$25 cada una. Pero a la gente le gusta que la traten individualmente. Aprecian que pienses y ores por ellos y que personalices tu petición. Debemos impregnar todo este proceso y a cada posible colaborador en el ministerio con oración, buscando la sabiduría de Dios para pedir en el nivel o rango justo.

PEDIR DEMASIADO BAJO

Alguien podría revisar sus registros de donaciones y contarle mucho sobre cómo ha logrado recaudar su apoyo. Sus informes financieros contienen la información. Cuando veo muchas donaciones pequeñas en el informe de alguien, le pregunto al obrero cristiano cuánto apoyo mensual solicitó en cada cita. Suelen inclinar la cabeza y susurrar: "Todos por \$50", o pueden confesar: "No les pedí nada". ¡Uy! ¡Mal hecho! He observado que quienes recaudan apoyo suelen obtener lo que piden. Si decide pedirle a la gente \$50 al mes (el monto promedio de su donación)

El salario para todo el equipo será de unos 40 dólares. Si pides 100 dólares al mes a cada uno, el promedio será de unos 85 o 90 dólares. Si pides 150 dólares, el promedio será de 130 dólares, y así sucesivamente.

NO PREGUNTO EN ABSOLUTO

Los donantes potenciales no saben leer la mente. Tienes que darles...*alguna*? No tienen idea de lo que les estás pidiendo! Ven un programa religioso de televisión donde el orador les pide a todos \$19.95. Cambian de canal y el siguiente orador quiere que envíes una donación inicial de \$500. Solo dos veces, en los cientos de citas de apoyo que he tenido a lo largo de los años, alguien me detuvo antes de mi petición específica y me dijo: "No sugieras una cantidad. Simplemente oraremos al respecto y te informaremos". Los demás agradecieron mucho que les diera orientación sobre lo que solicitaba.

Puedo notar que un miembro de nuestro personal tiene un donante que dona esporádicamente, y parece que se pierde uno o dos meses de vez en cuando. Le pregunto amablemente: "¿Se reunió con esta persona en persona?". Un poco avergonzado, suele admitir que solo la llamó, le envió una carta o un correo electrónico, o que la solicitó en un grupo. Casi sin excepción, una cita individual en persona generará un compromiso mensual más grande, más constante y más duradero que elegir...*cualquier* alternativas.

LA EXCEPCIÓN OCASIONAL

Bien, ¿qué pasa si la persona a la que quieras preguntarle realmente...*hace*? Vivir lejos, muy lejos? Quizás estés pensando: "¿Me estás diciendo que tengo que comprar un billete de avión, alquilar un coche y reservar una habitación de hotel en una ciudad a 3.200 kilómetros para llevar a mi antiguo compañero de la prepa a una cita donde podría o no unirse a mi equipo por 75 dólares al mes?". No, probablemente no.

Profundizaremos en esto al final del Capítulo 25, pero si un amigo tuyo vive muy lejos de donde vives o de alguna de las ciudades a las que planeas viajes de apoyo, sería prudente que le hicieras la pregunta por carta o correo electrónico. Luego, hazle seguimiento por teléfono o videollamada para responder preguntas, ponerte al día con su vida y conocer su decisión. Pero si menos del 90 % de tus preguntas no se hacen en persona, supongo que probablemente estés tomando atajos, el camino más fácil o inventando excusas para no poder viajar y reunirte con él en persona.

De vez en cuando hay una persona que vive lejos y a la que, si usted se toma el tiempo y el dinero para ir a ver, *voluntad*. Únete a tu equipo por una cantidad considerable. Hace años, cuando viajé 3200 kilómetros para ver a un amigo y hablarle de nuestro ministerio, él y mi mensaje eran muy importantes. Por lo tanto, se ha convertido en el mayor inversor financiero. Les aseguro que no es el tipo de persona que habría asumido ese compromiso con solo una llamada o un correo electrónico. Al tomar decisiones sobre cómo recaudar fondos, siempre dejen que la visión los impulse, nunca el presupuesto.

Es difícil orar y pensar en cada persona de tu lista sobre cuándo, cómo y qué pedir. Hacer que Dios te pida significa buscarle sabiduría con diligencia en cada paso del camino. Elige siempre el enfoque más personal posible al invitar a alguien a tu equipo. El Señor te guiará para pedir a las personas adecuadas, la cantidad adecuada y de la manera correcta. Te lo prometo.

Equipando tu

CINTURÓN DE HERRAMIENTAS

Tonya era una chica muy lista. Su don de gentes...Estaban fuera de serie, y ella lo sabía. Antes de decidir dedicarse al ministerio a tiempo completo, su profesión preferida había sido el telemarketing. Se le daba bien. Realizó la capacitación necesaria para captar apoyo, pero no escuchaba ni tomaba notas. Supuso que, con su experiencia y talento, podría saltarse gran parte del trabajo pesado y pesado, como ella lo llamaba, y simplemente empezar a reunirse con la gente. ¿Quién necesitaba guiones, folletos o presentaciones de PowerPoint cuando Dios le había dado una personalidad tan encantadora?, razonó. En lugar de dedicar días y días a una preparación minuciosa y a la práctica exhaustiva de las diversas herramientas para captar apoyo que le habían pedido desarrollar, decidió intentarlo por su cuenta. Para ella fue una gran aventura de confianza y fe. Para otros, fue una insensatez, incluso arrogancia.

Si te preparas hoy, es probable que no tengas que reparar mañana.

Una vez en el camino, en una ciudad diferente, se topó con obstáculos. Miradas confusas y preguntas sin respuesta por doquier. Sus optimistas predicciones de éxito inmediato se convirtieron en una pesadilla. La gente no acudía a las citas porque no había confirmado con antelación. A algunos no les impresionó su estilo divagatorio e improvisado al explicar su ministerio. Otros dudaban de la credibilidad de su organización y sus planes porque no había preparado materiales de aspecto profesional.

Ahora, humilde, Tonya volvió a la mesa de dibujo. Se reunió con su supervisor para informar y planificar, y luego se refugió en su apartamento durante los siguientes diez días, sin hacer nada más que las cuatro P: orar, planificar, prepararse y practicar. Comprometerse a sentar las bases adecuadas.*antesTú haces eso primero*

Llamada telefónica o cita inicial. El objetivo es brindarte una visión general inicial y la justificación de las herramientas básicas que necesitarás para el lanzamiento.

Mientras te preparas para el impacto, aquí tienes las tres partes principales del proceso.

HERRAMIENTA N.º 1: EL GUIÓN DE TU TELÉFONO

Trabaja duro en esto. Redáctalo y reescríbelo. Practícalo con otros. Pide su opinión. ¿Qué te parece? ¿Demasiado corto? ¿Demasiado largo? ¿Personal? Puedes perjudicarte si te preparas mal. Aunque parezca elemental, ten ese guion delante durante tus primeras cuarenta o cincuenta conversaciones, hasta que te familiarices tanto con lo que quieres comunicar que ya no necesites ayuda. Al crear tu guion telefónico, comprende que puedes hablar demasiado sobre el dinero en la primera llamada, y también puedes decir muy poco.

- *Demasiado:* "La razón por la que le llamo es porque quiero invitarle a reunirse conmigo. Durante nuestra cita, le pediré que se comprometa a colaborar con mi equipo de apoyo financiero personal por un monto de entre \$100 y \$150 al mes.
- *Demasiado poco:* "Yo, eh, solo quería pasar y tener, eh, un poco de compañerismo y compartir sobre nuestro ministerio y, eh, tal vez algunas de nuestras necesidades, pero principalmente solo para ponernos al día y pedir oración".
- *Justo lo correcto:* "Me encantaría tener la oportunidad de sentarme contigo y hablar un poco sobre la visión y los objetivos financieros de nuestro ministerio. Estaré en el centro a finales de esta semana. Me pregunto si podrías tener un espacio a media mañana o media tarde en tu agenda el jueves o viernes.

Cuidado: cuanto más hables de dinero, más probable será que quieran responderte allí mismo por teléfono.*en cambio* De reunirme contigo. ¡El objetivo principal de la llamada es conseguir la cita! Al mismo tiempo, no quieres sacrificar la integridad. No mencionar las finanzas puede ser engañoso y parecer una estrategia engañosa. Esto dañará tu credibilidad.

HERRAMIENTA #2: LA PRESENTACIÓN DE SU MINISTERIO

Es posible que deseas incorporar todo esto en un Portafolio Ministerial: una pequeña carpeta, archivador o cuaderno con cada página deslizada en una hoja transparente.

Protector. Contrata a alguien con habilidades de diseño gráfico para crear documentos impactantes y visualmente atractivos. Ideas para incluir en tu portafolio: portada, declaración de visión y misión del ministerio, historia y resumen de la organización, necesidades o problemas que tu ministerio afronta, historia de una vida impactada por el ministerio, tu historia personal o espiritual, fotos de acciones ministeriales, tu rol y metas, cuadro de niveles de donación, página de compromiso/respuesta y hoja de referencias. Es importante tener un apéndice para consultar si es necesario. Debe incluir una declaración de fe, presupuesto y recomendaciones.

Usar la tecnología en tu presentación es bueno, pero no te excedas. Algunos recaudadores de apoyo se obsesionan tanto con sus extensas presentaciones en computadora, con todos los extras, que pueden ser muy distractores. En lugar de que la cita sea un momento íntimo para compartir la relación y la visión, se reduce a complacer al obrero cristiano mientras este revisa con orgullo su montaña de diapositivas premiadas. Tu objetivo no es abrumarlo, sino destacar los aspectos más emocionantes y visionarios de tu ministerio. Podrías dedicar horas a dar explicaciones detalladas, pero la sonrisa cortés en la mayoría de los rostros dará paso a que, después de veinte o treinta minutos, sus ojos se vuelvan vidriosos. Aquí tienes diferentes partes de tu presentación en las que puedes trabajar:

TU TESTIMONIO Y LLAMADO

Escribe una versión extensa de tu testimonio personal y tu llamado al ministerio. Condensa cada uno en tres frases concisas. Si existe alguna correlación entre cómo o cuándo llegaste a Cristo y el ministerio al que Dios te llama, resáltalo en tu presentación.

LA VISIÓN DE TU MINISTERIO

Ya seas un misionero de primera línea o un administrador tras bambalinas, concéntrate en abordar los aspectos generales de tu visión general. Eleva la mirada de tu compañero de ministerio y ofrécele una perspectiva general del impacto eterno del ministerio al que Dios te ha llamado. Ayúdale a ver lo estratégico que sería si decidiera destinar parte de sus donaciones a este ministerio que transforma al mundo. Muestra siempre cómo tu ministerio forma parte de tocar el mundo para Cristo. Por muy bíblico que sea guiar a las personas al Señor y hacer discípulos, es una visión demasiado pequeña. Si tus metas no son...

de alguna manera relacionado con alcanzar el *enteromundo* para Jesús— ¡expándelos! Debemos aceptar su mandato de hacer discípulos de *todas* las naciones. (Mateo 28:18-20).

HISTORIA DE UNA VIDA TRANSFORMADA

Identifique a una persona que haya sido impactada por usted o su organización. Comparta su nombre y foto con su posible donante. ¿Qué recordará el amigo con el que se reunirá al irse? El rostro y la historia de esa vida transformada. ¿Cuál será la razón principal por la que elegirá invertir en usted? Cree que habrá más vidas transformadas a través de usted. El retorno de la inversión para la mayoría de las personas significa vidas transformadas, no solo alcanzar las metas numéricas del ministerio. Una idea es grabar en su teléfono un testimonio en video de un minuto de una persona transformada por usted o su ministerio. Muéstrela en su cita. Simple, pero muy poderoso. La historia de una vida transformada es un buen punto de transición para la solicitud. Ha demostrado poderosamente que su ministerio se trata de cambiar vidas y ahora quiere invitar a su posible donante a colaborar con usted.

LA PREGUNTA

Al programar sus citas, debe decidir de antemano si le pedirá a cada persona con la que se reúna que *unirsetu* equipo o simplemente *orarsobre* unirse a tu equipo. Hay una gran diferencia. Como puedes imaginar, te recomiendo que les preguntes *durante* la cita, para unirse a tu equipo. Luego, deja que respondan. Han tenido muchas preguntas en sus vidas. ¡Ellos pueden manejar las tuyas! Has trabajado duro para conseguir esta cita. Has intercambiado cuatro o cinco llamadas, reprogramado una, y ahora tienes cuarenta minutos preciosos sentado frente a esta persona ocupada. No los desperdigies. Y ciertamente no asumas que tendrás otra oportunidad fácilmente. ¡Aprovecha esos cuarenta minutos al máximo! Tus posibles donantes saben por qué estás ahí. No les has ocultado nada. Adelante, invítalos a unirse a tu equipo. Mantén silencio y deja que respondan. Puedes confiar en el Señor que tu petición a Dios ha sido escuchada, y que Él es completamente capaz de dirigir la respuesta de esa persona. Después de invitarlos a invertir y convertirse en un socio del ministerio, es entre ellos y el Señor.

Pero admitámoslo. La parte más difícil de la cita es la pregunta cara a cara. ¡A veces puede parecer una confrontación directa! Si solo hubiera una "tercera persona" presente, podría aliviar un poco la presión. ¡Ahí está Dios mismo! Pero también me refiero al Portafolio Ministerial que traes contigo. Te permite a ti y a tu cita revisar tus documentos. Cuando llegue a.../a *pregunta*Les indico la tabla de Niveles de Donación (o LOG). Aquí están los diferentes tipos:

GRÁFICO DE REGISTRO MENSUAL

Casi sin excepción, mi petición se compone únicamente de *uno*Un compromiso mensual. Mostrar esta tabla y pedir una cantidad o rango específico no es un ultimátum estricto. No. De una manera cariñosa, relacional y sensible, simplemente estoy iniciando un diálogo con ellos. Sirve como un espacio para... *comenzar*La conversación. La persona puede ver en el gráfico si puede dar más o menos de la cantidad sugerida.



GRÁFICO LOGARÍTICO ANUAL

Quizás la persona con la que te reúnes reciba sus ingresos esporádicamente y no pueda comprometerse mensualmente. Si es así, ten a mano una tabla de donaciones anuales. Sugiere una o dos cantidades anuales específicas y pregúntale si estaría dispuesta a comprometerse cada año. Siempre pregunto cuál es la mejor época del año para contactarla y pedirle este regalo. Lo anoto en mi calendario para contactarla cada año en esa fecha.



TABLA DE REGISTRO DE LA IGLESIA

Deberías tener algunas iglesias a las que quieras acercarte. Ellas tampoco tienen idea de lo que esperas de ellas, a menos que se lo digas. Elabora un registro de actividades para presentarlo al pastor o al presidente del comité de misiones. Puede ser un registro de actividades mensual o anual.



Trabaja duro en estas tablas. Piensa en los distintos niveles y hazlos desafiantes, pero realistas. Si solo recaudas \$3,000 al mes, el nivel máximo de donación debería ser de \$250 al mes. Si recaudas \$6,000 al mes, incluye una o dos oportunidades de \$500 al mes. Si recaudas \$10,000 al mes o más, incluye al menos una oportunidad de \$1,000 al mes. Dependiendo de la cantidad que recaudes, recomiendo al menos treinta oportunidades de donación en tu tabla LOG, pero no más de cincuenta. La gente agradece que les presentes una de estas tablas LOG durante una cita. Dos razones:

- *Quieren unirse a un equipo*

No solo quieren ser la cuenta n.º 29078. Quieren ser parte de un equipo.*.su Equipo*. Observan que has pensado, orado y adaptado tu solicitud a sus necesidades. Les has mostrado específicamente qué rol pueden desempeñar y cómo encajan estratégicamente.

- *Ellos quieren hacer su parte*

La tabla ayuda a las personas a calcular qué parte del total deben tomar. Al revisar la tabla LOG, calculan mentalmente los porcentajes. Determinarán qué parte del total es...*su* Responsabilidad.

Independientemente de sus recursos, un compromiso de \$500 al mes parecería una cantidad excesiva para alguien que solo recauda \$3,000 al mes. Quizás no quieran que usted dependa demasiado de él. Pero ese mismo donante podría justificar un compromiso mensual de \$500 o más para alguien que recauda entre \$6,000 y \$10,000 al mes. ¿Por qué? Quieren ayudarle, quieren estar en su equipo, quieren que alcance el 100%, pero también intentan discernir cuál es su parte. Las tablas LOG les ayudan a lograrlo.

EL CIERRE

La quinta y última parte de la elaboración de tu portafolio ministerial es el cierre. ¿Cómo finalizarás tu nombramiento? Debes ser muy específico en cuanto a lo que...*exacto*Los próximos pasos son para ti y para ellos. Crea un diagrama de flujo y planifica cómo llevarás la conversación según su respuesta. Por ejemplo, si dicen:

“Sí, queremos unirnos a tu equipo”.

- Establecer el monto que cada mes o año desean comprometerse.
- Establecer cuándo quieren que comiencen sus donaciones.
- Establecer cómo van a comenzar sus donaciones: Cheque, Transferencia Electrónica de Fondos,⁷⁴⁰ tarjeta de crédito. (Pregunte si puede configurarlo en ese momento o si necesita regresar).
- Determine si también debe pedirles que contribuyan al Fondo de Lanzamiento de su Ministerio.
- Solicite referencias si es necesario.
- Entregar boletín informativo, obtener información de contacto, agradecerles.

“No, no puedo unirme a su equipo de soporte mensual”.

- Determinar si sería apropiado reducir el compromiso mensual solicitado.
- Pregúntele si estarían dispuestos a mirar su cuadro LOG anual y considerar una inversión anual.

- Pregunte si estarían abiertos a hacer una donación única al Fondo de Lanzamiento de su Ministerio.
- Solicite referencias si es necesario.
- Entregarles un boletín informativo y agradecerles.
- Pregúntele si están abiertos a recibir su boletín y reunirse nuevamente en un año para hablar sobre el ministerio y el posible apoyo.

—Quizás. Déjame pensarla y hablar con mi pareja.

- Afírmalos y consigue un día y hora específicos en los próximos dos o tres días en los que puedas volver a llamarlos para tomar una decisión.
- Entregarles un boletín informativo, obtener su información de contacto y agradecerles.

Si durante tu nombramiento has tenido personas que dijeron que se unirían a tu equipo por \$100 al mes, y tres meses después aún no han comenzado a donar, no te enojes. Empieza por evaluar si tomaste la iniciativa, en persona o por teléfono, para ser muy específico sobre qué, cuándo, dónde y cómo debían comenzar a donar.

HERRAMIENTA N.º 3: SU GUIÓN TELEFÓNICO PARA UNA LLAMADA DE SEGUIMIENTO

Si les pediste que se unieran a tu equipo en la cita y solicitaron más tiempo para tomar una decisión, debes iniciar una llamada de seguimiento. Durante la llamada, puedes agradecerles la reunión y seguir fortaleciendo la relación. Sin embargo, los dos propósitos principales de una llamada de seguimiento bien preparada para alguien que necesita más tiempo para tomar una decisión son:

PARA ASEGURAR LA DECISIÓN DE DAR

Aproximadamente la mitad te dará la respuesta allí mismo en la cita. La otra mitad dirá que necesita orar más, hablar con su pareja o revisar su presupuesto.

PARA DETERMINAR LOS PRÓXIMOS PASOS EXACTOS PARA COMENZAR A DONAR

Si cuelgas esta llamada dejando las cosas en la nada, te arrepentirás. Después de alegrarte de que quieran colaborar contigo, deja muy claro cuánto, cuándo comenzar, el método de donación y...*cómo*Para realmente asegurar ese primer

Regalo. Te animo a que pases por su casa u oficina a recoger el primer cheque. Quizás quieras sacar tu portátil o smartphone, acceder a la página de donaciones, orientar la computadora hacia ellos y dejar que escriban su información, pulsar "Enviar", ¡y ya están oficialmente en el equipo!

Sé que todos estos detalles pueden parecerle confusos o abrumadores. Lo entiendo. Si te dedicas a pedirle al Espíritu Santo que te llene y te fortalezca mientrasoras, planificas, te preparas y practicas con fidelidad y constancia, verás a Dios ir delante de ti. Recuerda, ¡Él quiere que tu apoyo aumente aún más que tú!

Nota: Proporcionaremos muchos más detalles prácticos (en el capítulo 22-26) sobre la llamada inicial, las citas y el seguimiento.

Creando tu

CRONOGRAMA

Cuando comencé a recaudar fondos para el apoyo Planeé un viaje por carretera de Arkansas a Kansas City, un trayecto de seis horas. Me concentré en otras cosas esa semana y no confirmé ninguna cita. Pensé: "Sé que aún no tengo ninguna reunión programada, pero...*saber* Estos chicos. Son mis amigos. Seguro que podremos conectar. ¡Solo confía en Dios! Con ese pensamiento cálido y reconfortante grabado en mi mente, partí con confianza hacia Kansas City. Al llegar, empecé a llamar. Una persona estaba fuera de la ciudad, otra tenía familiares, una tercera estaba enferma, el número de una cuarta había cambiado, y el desastre continuaba. Después de repasar toda mi lista, no tenía ni una sola cita. Me sentí tan tonta que quería gritar: "¡Voy a...!" *nunca* Hazlo otra vez!" Volví a mi coche y conduje a casa.

*"Todos los fracasos que he conocido, todos los errores que he cometido, todas las locuras que he presenciado en la vida privada y pública han sido consecuencias de la acción sin pensamiento."*⁷⁵

Bernard Baruch, empresario estadounidense

Esto es no Un buen ejemplo de cómo gestionar tu agenda de recaudación de fondos: Pasar seis horas conduciendo hasta Kansas City. Hacer una hora de llamadas. Dar la vuelta y conducir seis horas de vuelta a casa. Ese flagrante error de previsión y planificación me costó mucho tiempo y dinero. No tengo el don de la administración ni soy muy organizado. Me cuesta mucho gestionar los detalles. La recaudación de fondos es un sinfín de tareas diarias. Aunque gestionarnos eficientemente no nos resulte natural, es fundamental que nos pongamos a trabajar a fondo para lograrlo.

SUS FECHAS DE LANZAMIENTO Y FINALIZACIÓN

No te apresures a conseguir apoyo. Asegúrate de tener toda la capacitación posible. Algunos se perciben así. *afilado* que someterse a una formación exhaustiva para conseguir apoyo sería vergonzoso. Otros se perciben así *elegante*. Que recibir capacitación adicional antes de empezar es una pérdida de tiempo. Muchas veces, la magnitud de tu impacto depende de la profundidad de tu preparación.

Así que elige con cuidado tu fecha de lanzamiento y de finalización. Esto significa dedicarle mucho tiempo a Dios orando por ti, por quienes te apoyan, por tu presentación y por los resultados. Tómate el tiempo para perfeccionar todas tus herramientas. Participa en múltiples juegos de rol y obtén retroalimentación objetiva. Organiza todos tus datos y planes. Elabora un cronograma para todo el proceso. Paga el precio antes del lanzamiento y las personas que conozcas verán, oirán y percibirán tu preparación, excelencia y profesionalismo. Les impresionará y Dios lo usará. Pensarán: «Si este misionero ha hecho un trabajo tan excelente preparándose y consiguiendo su apoyo, aplicará el mismo nivel de dedicación a su ministerio. Quiero colaborar con este tipo de obrero».

La gente quiere saber las fechas de finalización. Artajerjes preguntó cuándo Nehemías terminaría su proyecto y le dio al rey un "plazo definido" (Nehemías 2:6). A la gente no le impresionarán nuestras respuestas demasiado espirituales, "cuando el Señor lo guíe", a sus preguntas específicas. Así que, de forma realista, determinen cuál debería ser su fecha de finalización. No lo hagan en dos semanas. ¡No lo hagan en dos años! Animo a los trabajadores a considerar un plazo de tres a seis meses, dependiendo de la cantidad que tengan que recaudar y de si lo harán a tiempo completo o parcial. *No plan* Que te lleve tanto tiempo, pero si terminas en doce o dieciocho meses, no te sientas un fracaso. Puede que no seas perezoso ni desorganizado. Puede haber circunstancias atenuantes que escapan a tu control. La cuestión es: ¡no te rindas hasta que estés al 100% y estés dispuesto a hacer lo necesario para lograrlo!

Vincula tu fecha de finalización con una meta ministerial o un evento futuro. Si el semestre comienza el 25 de agosto... *y* quieras estar allí para ayudar a los estudiantes a mudarse y comenzar a compartir a Cristo, hazlo el 10 de agosto. *Tu* fecha de finalización. Si tu ministerio está organizando un gran evento de capacitación para pastores en Brasil y quieras estar presente, fija esta fecha como fecha de finalización. Si tu posible socio ministerial percibe...

Tu pasión ardiente es llegar a esos estudiantes de primer año perdidos.*más*En lugar de alcanzar el 100% del presupuesto, es mucho más probable que inviertan.*ahora*En lugar de más tarde.

CONSTRUYE TU CALENDARIO DE RECAUDACIÓN DE APOYO

Visualiza un horario semanal. Prioriza tus viajes para recaudar fondos. Planificarlos con detalle te ahorrará muchos dolores de cabeza.

COMPRENDER LA CARGA DE TRABAJO SEMANAL

Una vez establecidas las fechas de lanzamiento y finalización, sabrá cuántas semanas tiene para recaudar fondos. Divida el total de dólares necesarios entre el número de semanas para determinar la cantidad de fondos mensuales que debe recaudar.*cada semana*Por ejemplo, supongamos que quieres alcanzar el 100 % en veinte semanas, necesitas recaudar \$6000 al mes y trabajas a tiempo completo en ello. Esto significa que necesitarás un promedio de \$300 de apoyo mensual cada semana.

Carga de trabajo de muestra

Recaudar \$6,000 mensuales en 20 semanas

720 llamadas telefónicas

240 citas solicitadas
120
solicitudes presenciales

60 compromisos

Dependiendo de lo que solicites, digamos que el compromiso mensual promedio que recibes es de \$100. Con esta cifra, se necesitarán sesenta nuevos socios mensuales para alcanzar un presupuesto de \$6,000. He observado a lo largo de los años que casi una de cada dos personas con las que te reúnes en persona se une a tu equipo. Por lo tanto, necesitarás tener al menos 120 citas individuales para conseguir sesenta "sí".

Por cada cita que puedas concertar, normalmente tendrás que pedir al menos a dos personas que se reúnan contigo. Para conseguir esos 120 encuentros presenciales, probablemente necesites pedir directamente, en persona o por teléfono, al menos a 240 personas. Con la forma en que nuestra sociedad y la tecnología...

Ha evolucionado, con tantas opciones de comunicación, que ahora es más difícil que nunca conectar con alguien, ¡incluso tener la oportunidad de pedir una cita! Se necesitarán al menos tres intentos por persona para que se ponga en contacto. Eso significa que esas 240 citas solicitadas requerirán al menos 720 llamadas telefónicas.

Debemos afrontar la realidad de la carga de trabajo diaria, semanal y mensual que tenemos por delante. Las cifras anteriores corresponden a la persona seria y dedicada a la tarea. Algunos de ustedes podrían necesitar...*agregara* los números de arriba.

PRIORIZA LAS CIUDADES QUE VISITARÁS

A medida que elabores tu calendario de recaudación de fondos, toma los nombres de tu lluvia de nombres y colócalos en un mapa del país. Empieza con los nombres de alta prioridad. Marca el lugar donde se encuentra cada uno. Haz lo mismo con los nombres de prioridad media y baja, usando una marca diferente para cada categoría. Al terminar, deberías tener cientos de nombres y una mezcla de marcas en el mapa. Con un bolígrafo, dibuja círculos alrededor de las concentraciones más altas. Esas son las ciudades que visitarás. En el apéndice encontrarás un ejemplo de mapa priorizado de EE. UU.

¿Qué ciudad deberías visitar primero, segundo o tercero? No solo me fijo en la cantidad de contactos que tengo en una ciudad, sino también en su calidad. Si en una ciudad tuviera treinta nombres, pero la mayoría fueran personas de prioridad media o baja, la priorizaría después de una ciudad donde solo tuviera quince nombres, pero la mayoría fueran de alta prioridad. Planifica la visita introduciendo todas las fechas y viajes pertinentes. Empieza con la fecha de lanzamiento y la fecha de finalización. Luego, rota cada dos semanas entre quedarte en tu ciudad natal para conseguir apoyo y viajar a otra ciudad para conseguirlo.

PLANIFICACIÓN DE VIAJES POR CARRETERA

Después de mi desastroso viaje a Kansas City, decidí que, siempre que hiciera cualquier viaje para recaudar fondos, me esforzaría por completar mi agenda antes de siquiera salir de casa. Ese día formulé un plan que me ha funcionado bien, y a muchos otros. Me gusta ir a una ciudad, disfrutarla al máximo y luego regresar. El número ideal de días en cualquier ciudad es de tres a cuatro. Si solo voy de tres a cuatro días, he notado que la gente está más dispuesta y se esfuerza más por adaptarse a mi apretada agenda. Saben que voy.

Entrar y salir rápidamente. Pero si les digo que voy a estar siete o catorce días, no ven ninguna razón urgente para concertar una cita con antelación, y me responden: "Ven a la ciudad. Ya encontraremos un momento para vernos". He visto que quienes recaudan fondos suelen tener una o dos citas al día si acampan en las ciudades durante largos periodos. Esto tiene un impacto negativo en ti y en las personas con las que te reúnes.

ESCENARIO #1:

Tienes una cita en Starbucks a las 8:30 p. m. con James, un viejo amigo del instituto que ahora tiene su propio negocio. Te dice: «Qué bueno tenerte en la ciudad. ¿Has podido ir de compras al nuevo centro comercial? ¿O jugar al golf? ¿O ver un partido de fútbol americano?».

Tú respondes: "No, no he podido".

"¿Por qué no?", responde Larry. "¿Qué has estado haciendo todo el día?".

"Bueno, veamos. Tuve un desayuno de apoyo a las 6 de la mañana con Terry Jones; una cita para tomar un café a media mañana con el pastor Strauss; un almuerzo con un empresario que me recomendó otro colaborador; y acabo de cenar en Chili's con una pareja que quería conocer la visión de nuestro ministerio. No tuve mucho tiempo para dar vueltas hoy porque, bueno, es mi quinta cita del día".

Larry se quedó sin palabras. ¿Qué crees que está pensando? ¡Este tipo va en serio!

ESCENARIO #2:

Quedas con Rachel, una recomendación clave de un simpatizante actual, a las 8 p. m. para tomar un café. Al conocerse, Rachel dice: "Tengo entendido que estás en la ciudad para recaudar fondos para tu ministerio. ¿Has tenido alguna buena cita hoy?".

Haces una pausa, bajas la mirada y tartamudeas: «Bueno, sí, he tenido un buen día. Aunque, bueno, técnicamente, todavía no tenía ninguna cita hoy».

"Oh, bueno, ¿qué?*hizo*? Qué tal tu día aquí en la ciudad? —pregunta—.

¿Hoy? Bueno, veamos. Dormí bien. Tuve un rato tranquilo. Luego, eh, hice ejercicio y leí un poco. También estuve en la biblioteca poniéndome al día con el trabajo.

"Entonces, yo soy *tusolo*"*¿Tienes una cita para hoy?*", afirma sin rodeos.

"Supongo que es cierto", admites tímidamente.

Rachel también se quedó sin palabras, pero por una razón distinta a la de James. ¿Qué crees que está pensando ahora mismo? ¡Tienes que conseguir un trabajo!

Si tuvieras un vendedor que pensara que un día exitoso se reduce a una o dos visitas diarias, ¿cuánto tiempo lo mantendrías como empleado? Conozco a algunos que buscan apoyo y que casi se rompen los brazos dándose palmaditas en la espalda, presumiendo de que tienen un promedio de una o dos visitas diarias.

Aunque trabajo y oro con tenacidad para completar cada día de mi recaudación de fondos con seis citas, muchas veces tengo que conformarme con tres o cinco reuniones. Rara vez tengo seis citas en un día, pero no es por falta de iniciativa ni esfuerzo. Estuve en Texas hace poco y tuve catorce citas en tres días. Uno de mis compañeros de trabajo tuvo dieciséis citas durante un viaje de tres días a Little Rock. Así que, por favor, no uses los estándares de los demás como propios. No compares la ética de trabajo servil de otros trabajadores cristianos con la tuya. Tú marcas el ritmo.

ORGANIZACIÓN DE REUNIONES

Al planificar sus viajes, anote los nombres de las personas de mayor, mediana y baja prioridad en esa ciudad. Ore por cada una y luego clasifíquelas por orden de importancia según su disposición y capacidad para invertir en usted y su ministerio. Determine qué persona de mayor prioridad en su lista será la...*mayoría*Es difícil conseguir una cita con alguien debido a su apretada agenda. Consérvalo primero. Luego, contacta a la segunda persona más difícil para negociar un espacio en su calendario, y luego a la tercera. Organiza el viaje en torno a esas personas. Deja a tus viejos amigos que estén dispuestos a reunirse contigo. *en cualquier momento*Hacia el final de tus esfuerzos de agenda. Te aprecian tanto que te permiten incluirlos en cualquier vacante que tengas. A medida que revisas tu lista y los llamas, les envías correos electrónicos o mensajes de texto, creando tu agenda diaria, comprende que es todo un reto compaginar personas, horarios y viajes. Prepárate para cambios de última hora de personas y citas todos los días en todas las ciudades.

Sí, quiero llenar cada día de reuniones, pero me gusta dejar un hueco o dos al final de cada viaje para una "cita divina". ¿La razón? ¿Qué pasa si una tarde me reúno con un viejo conocido y se emociona y...?

—No tenía ni idea de que esto era lo que hacías. ¿Cuánto tiempo estarás en la ciudad? Quiero que mi socio lo sepa.*exactamente* Lo que me dijiste. ¿Tienes algún hueco en tu agenda antes de irte? ¿Llamarás a eso una cita divina? ¡Claro que sí!

Por el contrario, he conocido personas que abrazan el concepto de la cita divina.*todo el tiempo*. En otras palabras, no planean sus viajes ni citas con antelación. Llegan a una ciudad y caminan durante tres días, creyendo *Dios* Traerá a las personas indicadas en el momento preciso. Obviamente, creo que debemos escuchar al Espíritu cuando nos dirige o redirige, pero no creo que el Señor bendiga nuestra falta de voluntad para trabajar duro. No podemos justificar nuestra pereza. Nuestra conciencia siempre nos acusa.

Planificar y programar todas estas citas requiere muchísimo tiempo, energía, paciencia y valentía. No se permiten excusas. Algunos recaudadores de fondos me dicen que el verano es malo para conseguir citas porque la gente está de vacaciones. Dicen que el otoño no es bueno porque empiezan las clases con todo tipo de actividades. Claro, noviembre y diciembre no tienen clases por las vacaciones. ¡De hecho, pueden cancelar todo el año si quieren! En realidad, *cada* Este día del año es un buen momento para invitar a la gente a invertir sus recursos para impactar el mundo. Realmente depende de tu perspectiva.

Sección V
¡ES HORA DE IRSE!

***Sal de las gradas, baja a la pista y corre la carrera que
Dios te está llamando a ti.***

Entrando **LA ZONA**

La puerta de la oficina está cerrada. Se sirve el café. Chris mira fijamente el teléfono. Está preparado y rezado, pero el miedo lo paraliza. Su mirada parece desviarse hacia la ventana. Se le revuelve el estómago. Reorganiza su escritorio. Su café ya está frío. Debería hacer ejercicio. Sí. "¿Por qué no empezar hoy?", razona. Se pone las zapatillas de deporte y se dirige a la puerta. Su esposa lo ve y está totalmente confundida. *pensamiento*Pasó la mañana haciendo llamadas.

Quizás te sientas identificado. Es esa primera tarde en la que entras a la oficina, cierras la puerta con llave y decides no salir hasta tener al menos ocho citas programadas. Has enviado un boletín informativo, varios correos electrónicos previos a las llamadas y por fin estás listo para hacer la primera tanda de llamadas para concertar citas. Pero estás muy nervioso y empiezas a hacer todas las demás tareas de tu lista de pendientes, excepto la más importante: hacer llamadas.

Aquí es donde comienza la batalla. ¡Es hora de actuar! Tú y yo podemos ser las personas más devotas y planificadas del mundo, pero ahora es la verdadera prueba. ¿Enfrentaremos a los gigantes de nuestra mente, caminaremos...?*hacia*? Acaso no podemos superar nuestros miedos y rechazar la pasividad y la procrastinación? Cada vez que llamamos por teléfono, cada vez que llamamos a la puerta para una cita de apoyo, cada vez que miramos a alguien a los ojos y hacemos la pregunta clave, elegimos correr hacia la batalla. Al abordar los pasos prácticos para recaudar apoyo, comprometámonos, desde el principio, a ser hombres y mujeres de oración y totalmente dependientes de Dios; personas que se preocupan profundamente por cada vida con la que nos cruzamos; y, finalmente, perseverantes, aferrándonos a una actitud de "sí se puede" y "nunca nos rendimos".

¿Estás listo?

Sé como Asegurar la cita será algo generacional. Los jóvenes que buscan apoyo pueden contactar a sus compañeros para programar citas por mensajes de texto o redes sociales. Algunos pueden usar el correo electrónico. Muchos de ustedes tendrán que llamar, especialmente si la persona es significativamente mayor que ustedes. Busquen descubrir y utilizar...*La forma más efectiva* Para conectar con tus potenciales seguidores y concertar una cita. Ese es el factor determinante para elegir el medio de comunicación, no solo porque sea el más rápido, el más fácil o el menos intimidante.

PREPARACIÓN DEL CORAZÓN Y LA MENTE

¡El teléfono no es tu enemigo! Puede ser tu amigo si se lo permites. Ora antes de empezar. Pídele a Dios que te dé entusiasmo, claridad y valentía. Pídele que vaya delante de ti, que la gente conteste sus llamadas y que sea receptiva a ti y a tu solicitud de reunirte con ellos en persona. Ten a mano el guion de tu llamada. Puede que hayas sido un buen agente de telemarketing, pero no confíes en tu elocuencia, especialmente durante esas primeras veinte o treinta conversaciones, mientras perfeccionas lo que quieras decir. La forma en que manejes esa llamada de uno a cinco minutos puede ser clave para el éxito o el fracaso de tu búsqueda de apoyo. Esfuérzate por que sea una experiencia maravillosa para cada persona.

Llamas a docenas de personas en cada sesión. Elige un método confiable para registrar la información que recopilas durante cada llamada. Durante mi llamada, puede que descubra que no podemos reunirnos para almorzar porque mi amigo lleva a su hijo de doce años a su partido de playoffs de béisbol, o tal vez no podemos desayunar porque se lleva a su esposa de viaje para celebrar su vigésimo aniversario de bodas. Si es así, cuando finalmente podamos sentarnos y tener una cita para comer y darnos apoyo, lo primero que mejor...*no* Pregúntale: "Joe, ¿me dijiste que tenías familia?". ¡No! Le preguntas cómo le fue a Bobby en los playoffs. ¿Disfrutó su esposa de la estancia en el hostal que eligió? Intentas construir una relación con esta persona. Registrar, almacenar y revisar esa información antes de cada cita te ayuda a establecer una relación sólida.

Una tinta débil es mejor que una memoria fuerte.

LA ZONA DE RECAUDACIÓN DE APOYO

Encontrar el lugar adecuado para hacer tus llamadas es esencial. Busca una oficina, una habitación, un lugar tranquilo donde puedas cerrar la puerta y tener tiempo libre sin interrupciones. Me gusta dedicar dos o tres horas a concentrarme exclusivamente en llamar. Necesito concentración absoluta. Empezar es la mitad del camino. Una vez que hago la primera llamada, una vez que consigo la primera cita, me concentro. Nada puede detenerme. ¡Soy un hombre con una misión de Dios! No pararé hasta tener al menos esas ocho citas que me comprometí a programar. Sí, estaba un poco nervioso e indeciso cuando empecé a llamar, pero ahora no hay mejor lugar que aquí, programando citas presenciales.

Saber cuándo llamar es fundamental. No tengo miedo de llamar a alguien a su casa, celular, oficina, *cualquier teléfono* para poder conseguir su número. Quiero ser sensible y sabia, pero al mismo tiempo me niego a dejar que las "grabaciones de paranoia" suenen en mi mente, susurrando: "Los estarás molestando" o "Están filtrando tus llamadas". Intento usar el discernimiento en cuanto a... *cuandoLlamo*. Contactar a una persona de mediana edad o mayor antes de las 8 a. m. o después de las 9 p. m. podría ser imprudente. Suelo llamar primero a las parejas casadas con hijos, luego a las parejas sin hijos y dejo a los solteros para las últimas llamadas. Cuando llamo a un posible colaborador a su lugar de trabajo, suelo intentar hacerlo entre las 9:00 y las 11:30 a. m. y entre la 1:30 y las 4:30 p. m. Los viernes por la mañana son un buen momento para contactarlos y anotarlos en su agenda para la semana siguiente.

FIJACIÓN DE CITAS

Me gusta tener mi agenda a la vista para saber exactamente qué huecos tengo libres. Aunque no tenga citas programadas, no digo: "Tengo toda la semana libre. Estoy libre cuando quiera. ¿Cuándo podemos quedar?". Su primer pensamiento será: "¿Sin cita? ¡Menuda perdedora!". Sería mejor sugerir un par de horarios específicos para reunirnos, pero con flexibilidad. He dividido mi día en seis posibles citas:

Desayuno

Esto puede ser para conocer gente antes del trabajo. Si los invitas y está cerca de donde trabajan, suele ser un trato cerrado.

Media mañana

Un excelente momento para conocer pastores, ejecutivos, empresarios y amas de casa. Muchos tienen la flexibilidad suficiente para reunirse de veinte a cuarenta y cinco minutos en su oficina o casa.

Almuerzo

Generalmente reservado para trabajadores con tiempo y flexibilidad para salir a comer. Pero, consígalos para que regresen a tiempo al trabajo.

Media tarde

Igual que las sugerencias de media mañana.

Cena

Aproveche estos espacios para solteros o parejas que desee conocer y pasar un momento más relajado.

Noche

Reunirse con un viejo amigo o un conocido más joven a las 8:30 p. m. para tomar un café para ponerse al día y compartir sobre su ministerio es un excelente momento y lugar para tener una cita de apoyo.

Y, por supuesto, los fines de semana pueden ser un buen momento para planificar citas, ya que las personas tienen mucha más flexibilidad con sus horarios.

DETERMINAR DÓNDE REUNIRSE

Antes de llamar, piensa bien cuál sería el mejor lugar para conectar con esta persona. Pregúntate: ¿Cuánto la conozco? ¿Dónde se sentiría más cómoda para reunirse? ¿Quiero intentar reunirme con ambos? ¿Cuánto tiempo creo que me dará? ¿Cuál es la diferencia de edad entre esta persona y yo? Considera estos factores al sugerir un lugar de encuentro. Aquí tienes tres posibles lugares:

Hogar

Odio invitarme a casa de alguien para una cita, y mucho menos para comer. Sin embargo, invito a la gente a nuestra casa para hablar sobre...

Ministerio y oportunidades de colaboración. Las reuniones en casa de uno u otro suelen reservarse para personas que se conocen bastante bien. Una visita a domicilio suele ser un poco más flexible y puede durar al menos una hora, pero nunca más de dos.

Oficina

La mayoría de los dueños de negocios, ejecutivos o gerentes tienen suficiente libertad de horario como para permitirle visitar su lugar de trabajo para una cita de al menos veinte a treinta minutos. Sin embargo, sea puntual y respete sus límites de tiempo; rara vez se quede más de cuarenta y cinco minutos.

Restaurante o cafetería

Esto es para alguien dispuesto a tomarse el tiempo./*lejos* Desde casa o la oficina para reunirnos. Son personas que se sienten cómodas contigo y se reúnen contigo en un ambiente más social que su oficina. ¡Siempre paga la cuenta para no dar la impresión de que somos unos mendigos que buscan limosna!

Si estás casado o si la persona con la que te reúnes está casada, ten cuidado con las citas con personas del sexo opuesto. No te reúnas a solas a puerta cerrada ni salgas a comer juntos a un restaurante; no tanto por la tentación, sino para protegerte de las acusaciones de incorrección.

QUÉ DECIR EN LA LLAMADA

No te avergüences y arriesgues la cita por no estar preparado para la llamada. Ten un guion a mano. Estas son las pautas:

ESTABLECER UNA BUENA RELACIÓN

"¿Está ahí el señor Smith?"

Sr. Smith, le presento a Steve Shadrach. ¿Cómo está?

¿Tiene un minuto para hablar?

Disfruté mucho conociendo a su hijo y a su hija en las reuniones del grupo juvenil. Son chicos geniales. Sé que debe estar orgulloso de ellos.

PROGRAMACIÓN DE LA CITA

Sr. Smith, le envié una carta la semana pasada sobre nuestro ministerio. Me pregunto si tuvo la oportunidad de leerla. ¿Le pareció comprensible?

Mientras pensaba y oraba sobre con quién me gustaría sentarme y compartir un poco sobre la visión de nuestro ministerio y nuestras metas financieras, definitivamente me vino a la mente usted.

Estaré en el centro a finales de esta semana, el jueves y el viernes. ¿Podrías hacerme un hueco de veinte o treinta minutos en tu agenda, a media mañana o a media tarde, uno de esos días? Podría pasarme por tu oficina.

CONFIRMACIÓN DE HORA Y LUGAR

"Las 9:30 a. m. del jueves me parece genial. Estás en el edificio Halter, ¿verdad?" "¿Suite 206? Entendido. ¡Excelente! Sé dónde está. Llamaré a tu puerta un par de minutos antes de las 9:30 a. m. del jueves en tu oficina".

Muchas gracias. ¡Hasta luego!

SABIDURÍA Y ACTITUD

No hables demasiado de dinero o intentarán responderte ahí mismo por teléfono. No digas demasiado. *pequeños* sobre el dinero para engañarlos. Recuerda dos frases clave para lograr ese equilibrio: *visión del ministerio* y *objetivos financieros*. Para mí, esto es suficiente para hacerles saber que... *son*. Hablaremos de dinero y de donaciones, pero no diremos mucho al respecto para asustarlos antes de que nos reunamos.

Fíjate que no les preguntas. Les gustaría reunirse. Tenga confianza y asuma que les gustaría reunirse y escuchar sobre la visión de su ministerio. Simplemente pregúntele. *cua* El día y la hora podrían serles útiles. Tu actitud es contagiosa. Lo notan en tu voz y actitud, ya sea que estés o no. *cree* Vas a conseguir la cita. Si acudimos a esa llamada con un aire abatido, desanimado o derrotado, podríamos parecer mendigos con la mano extendida, esperando ser rechazados. Con razón no conseguimos citas.

En cambio, sonríe durante tu llamada. Ríete si es necesario. Comparta con ellos la visión, la pasión y la alegría que posees en el Señor y en tu trabajo. Hazles sentir tu entusiasmo por contagiarles este entusiasmo durante tu cita. Quizás ni siquiera conozcas a la persona con la que estás conversando. ¿Por qué no empezar ahora mismo a disfrutarla y a construir...?

¿Una amistad? La cita en sí se convierte simplemente en la continuación de dos personas que realmente han conectado.

Nota: Aquí hay un excelente guion alternativo para llamadas telefónicas que los Navegantes enseñan a su personal: "Mi primera tarea ministerial es formar un equipo de amigos que me acompañen con sus oraciones y apoyo económico. Al pensar en quién me gustaría tener en mi equipo, pensé en ti. ¿Podría visitarte de 45 minutos a una hora la próxima semana, para contarte todos los detalles?"⁷⁶Me gusta.

COMIENCE CON AMIGOS Y FAMILIARES

Antes de empezar a disparar balas reales, haz algunas rondas de práctica. Reúne a tus dos mejores amigos, dos compañeros de trabajo en el ministerio y dos buenos amigos de tus padres que te vieron crecer. Pídeles que hagan un juego de roles contigo. Hazles prometer que serán brutalmente honestos contigo cuando los llames y practica la primera llamada para concertar una cita. Escucha sus sugerencias. Revisa tu guion. ¡Practica una y otra vez, y unas cuantas veces más! Después de tu primer día completo de *real llama*, comienza nuevamente las sesiones de práctica de juego de roles para lograr un mayor refinamiento y desarrollo de la confianza.

Las primeras citas que busques no deberían ser con desconocidos. No deberían ser con el millonario superocupado que tiene tres niveles de secretarias para llegar a él. Empieza con las personas que te conocen y te quieren. Pero, ten en cuenta...*cadaLlama* en serio. Hazlo exactamente como lo harías con cualquier persona. No te saltes ningún paso. Estas llamadas iniciales te permitirán perfeccionar tu enfoque. Te darán pistas para cuando empieces a tomar decisiones más difíciles en el futuro.

Al pedir apoyo a sus familiares, use la sabiduría. Si siente que podría dañar su relación con ellos o perjudicar su oportunidad de compartir a Cristo con ellos, podría esperar por el momento y simplemente orar para que mencionen el tema.

De vez en cuando, alguien te llamará y se negará a reunirse contigo. Quizás esté teniendo una mala semana. Quizás le desagradan las reuniones. Lo más probable es que...*nuncaTuve* una reunión presencial con un misionero para buscar apoyo, y existe el temor a lo desconocido. Si después de varios intentos no aceptan reunirse contigo,

Pregúntales amablemente si les importaría que les cuentes sobre tu ministerio allí mismo por teléfono. Convierte una experiencia potencialmente negativa en positiva. Tómate cinco minutos para compartir tu visión y objetivos financieros. Pregúntales si tiene sentido y si tienen preguntas. Pregúntales si estarían dispuestos a colaborar contigo uniéndose a tu equipo de apoyo mensual por \$75, \$100 o incluso \$150 al mes. En algún momento, cierra la boca y deja que respondan. ¡Quién sabe lo que Dios podría hacer!

CUANDO LOS TIEMPOS SE PONEN DIFÍCILES

¿Qué pasa si tu actitud se agria y te desanimas durante la recaudación de fondos? ¿Cómo te sobrepones a la adversidad y sigues adelante? Mike, miembro del equipo de SevenNine, ministerio de movilización misionera con financiación completa, comparte algunas ideas: "Cuando mi esposa y yo recaudamos fondos, a veces éramos imparables, y Dios nos traía todo a un ritmo increíble. Otras veces sentíamos que nos topábamos con un muro. Algunos días, cada llamada resultaba en una cita, pero luego teníamos periodos sin reuniones, sin apoyo nuevo, sin llamadas devueltas. Todos nuestros esfuerzos parecían en vano, sin otro camino a seguir. Mi esposa me ayudó a comprender que, aunque eran tiempos desalentadores y agotadores, no eran malos ni incorrectos. Simplemente son parte del camino".

Mike continuó: "Sí, la mayoría de los días nos encerrábamos en una habitación y nos esforzábamos por hacer lo que teníamos que hacer, pero descubrimos que aguantar los tiempos difíciles no siempre era la solución. A veces nos presentábamos ante Dios y admitíamos humildemente nuestra debilidad y decepción. Cuando le abríamos nuestro corazón, siempre nos animaba rápidamente con un nuevo don o simplemente diciéndonos: 'Mi gracia es suficiente para ti. Confía en mí, lo lograré'. Aprendimos a amar estos tiempos difíciles porque nos obligaban a aferrarnos a Dios, a permitirle ver nuestras luchas y a observar con asombro cómo Él intervenía e hizo lo que nosotros solos jamás podríamos hacer". Esto es bueno. Cuando llega la hora de actuar y tenemos poca motivación, solo podemos pedirle a Dios que nos lo pida, abrocharnos el cinturón y seguir adelante. Él honrará nuestra decisión de confiar en la fe, en lugar de en nuestros sentimientos.

Edificio **PUENTES**

Quizás no debería ser tan transparente, Pero hubo momentos en que, camino a una reunión o intentando iniciar una conversación en una cita de apoyo, me sentí totalmente paralizado por el miedo. Recuerdo haber dado diez vueltas a la manzana en coche una vez antes de tener el valor suficiente para salir del coche, caminar hasta la casa y llamar a la puerta. Una vez, estaba en la oficina de un abogado y político adinerado y de alto perfil a quien iba a pedir una gran donación anual. Usaba mi portafolios para intentar ocultar mis manos y rodillas; jambas temblaban incontrolablemente! Estaba seguro de que me iba a delatar diciendo: «Hijo, ¿necesitas ir al baño? Hay uno justo al final del pasillo».

La clave para afrontar tus miedos es afrontarlos y nunca olvidar pedirle a Dios antes de asistir a esa cita. Confía en el poder del Espíritu Santo y sus promesas en la Palabra. Superar estas situaciones aterradoras será una de las mejores preparaciones para el ministerio y la vida que experimentarás. No usurpes lo que Dios quiere hacer en tu vida eludiendo algunas de las citas más difíciles. Olvídate de la frase "está fuera de mi zona de confort". Mantén la paciencia y crea una colección de historias de lucha que puedas compartir con otros nuevos empleados que están comenzando a recaudar fondos y necesitan tu apoyo y ejemplo. A continuación, algunos puntos esenciales.

"Dios nunca usa a nadie en gran manera hasta que lo prueba profundamente".⁷⁷

AW Tozer, autor y evangelista

CONOZCA LAS REGLAS BÁSICAS

Sé puntual. Pide indicaciones con antelación. Planifica tu ruta en tu computadora o teléfono. Calcula tiempo para el tráfico, perderte, aparcar y encontrar la oficina o cafetería adecuada. Si le dices a alguien que te encontrarás en el restaurante a las 12:15 p. m., no llegues a las 12:20 p. m., *por cualquier motivo*. Su cita *podría Seguirá ahí*, pero si lo está, ya tendrás un problema. La puntualidad es fundamental para conseguir apoyo. Revela tu nivel de fidelidad y madurez hacia la persona con la que te reúnes.

Vístete apropiadamente. De vuelta en el campus, en tu ministerio estudiantil, podrías usar ropa descuidada, llevar un piercing en el labio, presumir el tatuaje del brazo y llamar a todos "amigo". Si tienes una cita de apoyo con una pareja de sesenta años, sería prudente que te pusieras pantalones caqui y una camisa de manga larga. Quítate los adornos y di "Sí, señor" y "Sí, señora".

Podrías replicar: "Tengo que ser yo mismo. No voy a cambiar quién soy". En cambio, adopta el enfoque de 1 Corintios 9:19-23, donde Pablo estaba dispuesto a ceder y adaptarse. Él comparte: "Me he hecho todo para todos" para intentar conectar con ellos y atraerlos hacia Cristo. En nuestras citas, necesitamos aprender cuándo subir el volumen y cuándo bajarlo. Procuremos ser siempre maduros mediante nuestra disposición a adaptarnos.*nosotros mismos* Ser más efectivos al conectar con los demás, ya sea evangelizando o recaudando apoyo. ¿Entiendes lo que quiero decir?

Practica el contacto visual y la sonrisa. Como dice un proverbio, «los ojos son la ventana del alma». En la mayoría de las culturas, las personas aprecian que las mires a los ojos./*los ojos*Cuando tú y ellos hablan. Cuando alguien se acerca a ti para presentarte algo y no te mira a los ojos, ¿qué piensas? O no dice la verdad, o tiene miedo o inseguridad en lo que dice. Richard Moss destaca esta verdad: «El mayor regalo que puedes dar a otro es la pureza de tu atención».⁷⁸ Así que, ya sea que estés hablando o escuchando, ¡míralos a los ojos!

Otra forma sutil de revelar nuestras inseguridades es confiar demasiado en nuestros apoyos. Algunos obreros cristianos pasan página tras página de su portafolio o diapositivas de computadora hasta que su posible colaborador se aburre. Tenga una presentación bien preparada, pero breve, en su cuaderno o computadora, para mostrarles, pero no permita que domine.*todo*Tu tiempo con ellos. La captación de apoyo se basa en la visión y la relación, y en la cita, lo principal es que tus ojos se fijen en los suyos. Tu corazón se conecte con el suyo. Tu sonrisa y calidez les irradién el amor de Cristo.

HORARIOS DE COMIDA

Mantén buenos modales. Puede parecer elemental, pero tu comportamiento durante una comida dice mucho. Dónde sentarse, cómo sentarse, qué utensilio usar y no hablar con la boca llena son aspectos importantes. Deja que pidan primero, y cuando sea tu turno, ¡no pidas el Plato Deluxe de Mariscos del Rey Neptuno! Serás tú quien hable la mayor parte del tiempo. No estás allí para comer. Así que pide algo pequeño.

Siempre paga la comida. Romper esta vieja costumbre es una de las peores formas de "hablar mal". ¿No es bien sabido que quien invita a comer paga la cuenta? Entonces, ¿por qué los obreros cristianos y los recaudadores de fondos violan esta práctica básica con tanta frecuencia? Cuando llega la cuenta, hacemos un débil intento de alcanzarla, diciendo: "No, déjame". En realidad, en el fondo, *desean* para que paguen la cuenta. Con razón nos tratan como mendigos. ¡Los hemos entrenado para que lo hagan!

Permitirles pagar generalmente te perjudica, y mucho. ¿Por qué? Algunos piensan que pagar la cuenta de \$25 del almuerzo es su forma de apoyarte. ¡No! No se trata de una pequeña factura de \$25. Se trata de si se convertirán en socios a largo plazo en tu ministerio, invirtiendo \$75, \$150 o \$300 al mes en ti y en tu trabajo. Si presiento que puede haber una pelea sobre quién paga la cuenta, me disculpo durante la comida para ir al baño. De regreso, pago la cuenta. Eso, en particular, desmiente la percepción que los ejecutivos de alto control tienen de los trabajadores cristianos como pobres y necesitados. Esto nos pone en igualdad de condiciones. No se trata del empresario rico que reparte algunos de sus shekels al desempleado. Si leo bien Filipenses 4:17, esta comida soy yo quien hace...*a ellos* un favor ayudándoles a redirigir su tesoro terrenal hacia inversiones en el reino eterno.

Tenga en cuenta que puede haber una rara excepción a esta regla básica. Por ejemplo, si usted es una chica de veintitrés años que invitó a cenar a una pareja mayor para presentarles su ministerio, no le dé una paliza al hombre discutiendo por la cuenta. Esa podría ser una de esas ocasiones en las que una costumbre debería prevalecer sobre otra.

PUENTES RELACIONALES

Cuando me siento con alguien, no empiezo inmediatamente con mi presentación ministerial. Me gusta dedicar tiempo a conocerlo. Algunos...

Permíteme hacer eso más que otros. Haré todo lo posible por empezar a cultivar una relación con esta persona. Esto es lo que haré:

BUSQUE PUNTOS DE ENTRADA A SUS VIDAS

Al entrar en su oficina o casa, me pongo inmediatamente a buscar fotos, trofeos, mascotas, libros, diplomas, premios, cualquier cosa que me permita conocer sus intereses, actividades y, sobre todo, su familia. A la gente le encanta hablar de sí misma. Si nos interesamos de verdad y sabemos cómo iniciar la conversación, nos haremos amigos enseguida.

INICIAR LA CONVERSACIÓN A TRAVÉS DE PREGUNTAS

Jesús era un maestro en hacer preguntas. Pasé un mes de tiempo de silencio en los Evangelios, estudiando cada lugar donde Jesús hizo una pregunta. A veces, incluso respondía una pregunta con otra pregunta. Nosotros también debemos convertirnos en expertos en hacer preguntas. ¡Nos ayuda en la recaudación de fondos, en el ministerio y en la vida!

COMIENCE CON PREGUNTAS CERRADAS

Empiezo por iniciar la conversación con preguntas breves, concretas y cerradas. "¿Es esta una foto de tu familia?" o "Veo tu diploma. ¿Cuántos años estuviste en la universidad?" o "Debes ser entrenador de fútbol. ¿Entrenas a algunos de tus hijos?" o "¿Cómo se llaman y cuáles son las edades de tus hijos?". La charla informal lleva a la charla importante. Las preguntas superficiales pueden dar paso a preguntas más profundas.

PASAR A PREGUNTAS ABIERTAS

Has ganado el derecho a pasar gradualmente a preguntas más sustanciales, abiertas y orientadas a los sentimientos: "¿Qué esperanzas y sueños tienes para tus hijos?" "¿Qué peligros enfrentas a medida que crecen?" "¿Cuáles ves como algunas de las mayores necesidades y problemas en nuestro mundo actual?"

CONECTA SUS INTERESES Y PREOCUPACIONES CON TU MINISTERIO

Has hecho muchas buenas preguntas. Has escuchado atentamente con la vista, los oídos y el corazón. Has aprendido muchísimo sobre esta persona y su mundo. Ahora tienes suficiente información para pasar con cuidado a compartir tu vida y ministerio. Intenta encontrar los puntos en común entre lo que te han revelado y tú y tu trabajo. Este principio de «escuchar primero, hablar después» proviene de Proverbios 18:13: «Al que responde antes de oír, le es necedad y vergüenza».

Después de hacer preguntas, escuchar atentamente y forjar una buena relación, ahora te toca compartir la mayor parte de la información. Esto incluirá:

- Su testimonio personal
- Su llamado al ministerio
- La visión de su ministerio
- La historia de una vida transformada
- Solicitar un compromiso de donación
- Cierre de la cita con próximos pasos específicos

Cubriremos los dos primeros ahora y los demás en los próximos dos capítulos.

TU TESTIMONIO PERSONAL

Sr. Smith, una de las razones por las que me identifico con los miedos que mencionó sobre sus hijos es porque yo mismo crecí con todo tipo de miedos. Miedo a la muerte, a lo que otros pensaran de mí y al rechazo. A los diecisiete años, un hombre me guió a la fe en Jesucristo. Me di cuenta de que ya no tenía por qué temer porque Dios me amaba por completo. Él me ayudó a vencer mis miedos. Dedico mis días a compartir esas bendiciones ayudando a otros adolescentes con problemas a superar sus miedos mediante el amor de Cristo.

Al compartir su testimonio, incluya tres ingredientes: cómo era su vida antes de convertirse al cristianismo. Luego, las circunstancias que rodearon su decisión de confiar en Cristo como su Salvador y Señor. Finalmente, incluya algunos de los cambios que Él ha obrado en su vida desde entonces. Me gusta recitar la breve oración que ofrecí al Señor el día que lo invité a mi vida. De esta manera, la persona puede al menos saber cómo recibir a Cristo si así lo desea. ¡Nunca se sabe cuándo una cita de apoyo puede convertirse en una de evangelización!

Hazlo breve, pero contundente. Un joven que me pidió apoyo repasó toda su presentación conmigo y luego me pidió retroalimentación. Todo estuvo genial, excepto que dedicó veinte minutos a su testimonio personal. Podría haberlo resumido en dos o tres minutos. Si hubiera tenido preguntas o hubiera querido que se explayara, podría haber profundizado más. Con tu testimonio y toda tu presentación, simplemente aborda los puntos culminantes, emocionantes y visionarios de tu vida y ministerio. Podrías hablar durante horas, compartiendo cada pequeño detalle, pero, una vez que pases de veinte minutos, o treinta como máximo, necesitas relajarte, pasar a la pregunta y dejar que la persona vuelva a su vida.

TU LLAMADO AL MINISTERIO

Después de escuchar fragmentos de su vida y compartir brevemente su testimonio personal, es hora de conectarlo con su llamado a este ministerio. «Alabo a Dios porque me guió a este ministerio. Ahora he cerrado el círculo. Así como un trabajador de un barrio marginal impactó mi vida un día y me guió a Cristo, puedo ayudar a jóvenes con dificultades a comenzar una relación con Cristo como yo lo hice».

Si la persona con la que te reúnes compartió algo sobre su vida o sus hijos, puedes contárselo. «Y las esperanzas y los sueños que compartiste para tus hijos, Sr. Smith, son los mismos que Dios desea para estos miles de jóvenes que caminan por las calles de la India cada noche. Están tan perdidos y necesitan perdón y esperanza. Creo que al Señor le encantaría usarnos a ti y a mí para tocar sus vidas de una manera poderosa».

Comparte cuándo y cómo Dios te motivó a dedicarte a esta obra y, si corresponde, vincula tu llamado a este ministerio con tu testimonio. Esto puede ayudar a quien te apoya a comprender qué y...*por qué* Estás haciendo lo que estás haciendo.

OTROS CONSEJOS

Conviértalo en un diálogo, no en un monólogo. Que esté tan lleno de información interesante que no puedan evitar hacer una o dos preguntas durante el proceso. Es ideal que hagan preguntas, pero incluso si no lo hacen, aún necesita crear algunos espacios en su cita para intentar que hablen. Intente que la conversación fluya en ambas direcciones. Una pregunta vaga, y a veces condescendiente, como "¿..."

“¿Tiene sentido?” puede ser reemplazado por una pregunta más honrosa y estimulante como “¿Qué tú? ¿Cuáles son algunos de los problemas personales con los que luchan nuestros jóvenes hoy en día?”

Adapta tu historia a tu audiencia. Sepa a quién le estás hablando. ¿Se trata de un anciano maduro y veterano o de un miembro del comité de misiones? ¿O es un socio de tu tío que nunca ha asistido a la iglesia? No asumas que puedes usar terminología religiosa con la gente. Decir: «Queremos contextualizar el evangelio plantando iglesias multiplicadoras entre grupos de personas no alcanzados y no comprometidos dentro de la Ventana 10/40» puede no resultarle familiar a alguien que no tenga un título en misiología. Tendrás que dejar las cosas en el último lugar en muchas de tus citas. Usa un lenguaje común para que puedan comprender el concepto básico de lo que haces. «Queremos ayudar a los jóvenes a ser completos y plenos, como Dios los diseñó. Queremos prepararlos personal, moral y espiritualmente, para que puedan tener matrimonios y familias maravillosos, e influir positivamente en la próxima generación».

Es preferible que ambos cónyuges estén presentes en la cita, pero no siempre es posible. Cuando Nehemías se presentó ante el rey, observó con destreza que «la reina [estaba] sentada a su lado» (Nehemías 2:6). Así como Nehemías compartía su visión y petición con ambos cónyuges, sería prudente procurar que ambos cónyuges estuvieran presentes. En nuestra cultura, solemos asumir que el esposo es quien toma las decisiones principales. He descubierto que muchas de las decisiones sobre donaciones las toma la esposa. Sin embargo, en la práctica, si intentas llenar tus días y semanas con citas, no es realista esperar que puedas sincronizar las agendas de ambos para cada cita.

Si está casado, siéntese con su cónyuge y hablen sobre cuáles son los roles y las expectativas de recaudación de apoyo para cada uno de ustedes. *antes que empieces*. Esto te ahorrará algunas conversaciones difíciles en el futuro. No funcionará si la actitud de uno de los cónyuges es: "Cariño, conseguir apoyo es... *sú* No, ambos deben ser dueños del trabajo. En la medida de lo posible, trabajen en equipo y juntos con todo su corazón y alma. Quienes los apoyan observarán su unidad y colaboración y quedará impresionados.

Nunca uses la frase "donativo único" en tu presentación o materiales. Sé que se usa universalmente entre quienes buscan apoyo en todas partes, pero es una de las peores cosas que puedes comunicar. La frase implica que es...

Una contribución única e irrepetible. En su lugar, usa frases como: regalo especial, regalo por primera vez, regalo único, regalo de lanzamiento...*cualquier cosa*! Pero un regalo único! ¿Por qué? Creo que ese primer regalo marca el comienzo de una colaboración ministerial a largo plazo.

Tenga en cuenta que recaudar apoyo no se trata de dinero. No se trata de usted ni de sus necesidades. Se trata de visión y relaciones. Lo que más le importa a su posible donante no es su declaración de misión ni sus metas a cinco años. Es la conexión sincera que establece con él al observar su visión, pasión y autenticidad. Haga buenas preguntas, escuche y busque conectar sus intereses e inquietudes con su ministerio. De verdad les gustaría colaborar con usted. Cree un puente y bríndele la oportunidad de hacerlo.

Compartiendo tu
VISIÓN

Carol y yo estábamos al máximo No podíamos colaborar económicamente con otros obreros cristianos. Entonces Marshall me llamó. Iba de camino a la India para predicar a los estudiantes y quería reunirse conmigo. Estoy impresionado con... *alguien* Que se toma el tiempo y el esfuerzo de contactar y reunirse personalmente con un posible donante. Demuestra gran valentía y excelencia, y me hace pensar que lo que comparten debe ser realmente importante.

Aunque Marshall solo tenía veintidós años, acercó su silla a la mía en el porche y me mostró su presentación. Estaba llena de imágenes sobre cómo conoció a Cristo, su ministerio en el campus y su preocupación por la India. Explicó lo estratégico que es para él centrarse en ganar a los diez millones de universitarios hindúes para Jesús.

Al pasar a la pregunta, se inclinó hacia adelante, me miró a los ojos y dijo en voz baja: «Sr. Shadrach, sería un gran honor que usted y su familia me acompañaran mientras me entrego a ayudar a estos estudiantes hindúes a conocer el amor de Cristo. Me pregunto si estaría dispuesto a invertir 100 dólares al mes, o incluso 150 dólares al mes, para lanzarme a este ministerio». Con el rostro ahora a menos de 30 centímetros del mío, se mordió los labios. Lo miraba y él me miraba, esperando. Era obvio que era... *mí* Me giré para hablar. Él se mostró seguro y educado al dejarme responder. Estaba tan cautivado que apenas podía hablar. Balbuceé algo sobre la necesidad de hablar primero con mi esposa.

Tan pronto como regresé a la casa, fui directamente a Carol y le dije: "Sé que no podemos asumir más compromisos mensuales, pero *debe* Apoya a Marshall!" La combinación de su disposición a acercarse a un hombre mayor intimidante, su comprensión de la abrumadora espiritualidad

Necesidades en India, y finalmente su invitación personal para unirme a él fue absolutamente irresistible. ¡Me apunto!

Aunque algunos digan que mi esposa y yo habíamos llegado al límite en cuanto al porcentaje de nuestros ingresos que donamos, el mes pasado nos unimos a dos nuevos equipos de apoyo. También duplicamos la cantidad que donamos a otro misionero. No planeábamos aumentar nuestras donaciones en absoluto, así que ¿por qué lo hicimos? Por una simple razón. Cada una de estas tres personas nos contactó personalmente, insistieron en conseguir una cita, se reunieron con nosotros en persona y luego... nos lo pidieron. Ya sea pedirle a alguien que reciba a Cristo, que se case contigo o que se convierta en un compañero de ministerio, creo que hay poder en pedir.

Puede ser intimidante elegir a alguien para una cita de apoyo. Se pone en riesgo la relación y es posible el rechazo. Ofrecerle todo y luego preguntarle tiene un efecto cautivador en quien escucha. Crea un vínculo de confianza y respeto entre quien pregunta y quien recibe la pregunta. Nada de esto se logra mediante una llamada telefónica, un correo electrónico, una carta o una presentación grupal. Ahora, de forma más completa, analicemos todas las partes de la presentación de la visión ministerial y la petición.

VISIÓN DEL MINISTERIO

Después de construir un puente relacional y compartir tu testimonio y tu llamado, pasa a compartir tu visión. Siempre es bueno ofrecer contexto para ayudar al oyente a comprender el propósito y la amplitud de la agencia con la que trabajas. Incluye una imagen sencilla que muestre la fundación, el líder, el público objetivo, el área geográfica de la organización y algunas estadísticas sobre su trayectoria de impacto. Esta es una visión general del trabajo que ayudará a tu posible colaborador a comprender el panorama general. Podrán ver cómo tú y tu rol encajan.

Concéntrate en la visión de tu ministerio. Esta es la esencia de toda tu cita. Ora por ella, trabaja en ella, revisala, practícalo, deja que penetre profundamente en tu mente y corazón. Aquí tienes seis preguntas básicas que debes abordar con tu posible patrocinador. Incluyo algunas respuestas, junto con ejemplos de guiones, utilizando a un miembro hipotético del personal del campus como mi promotor de apoyo ministerial.

¿POR QUÉ?

¿Cuál es la justificación bíblica y práctica detrás de su visión? 2 Pedro 3:9 expresa el corazón de Dios, pues no quiere que nadie perezca, sino que todos procedan al arrepentimiento. Buscar y salvar a los perdidos es la razón por la que Cristo vino. Es la razón por la que ministramos. La mayoría de los casi diecisiete millones de estudiantes universitarios en los 3500 campus de Estados Unidos se encuentran en oscuridad espiritual, sin conocer ni experimentar el amor y el perdón que Jesús desea para ellos. Juan 14:6 confirma que el único camino al Padre es a través de Jesús, y me siento impulsado a compartir el mensaje transformador del evangelio con estos estudiantes, quienes necesitan desesperadamente verdad y esperanza en sus vidas.

¿OMS?

¿Quiénes serán impactados y cambiados por este ministerio?

Los estudiantes universitarios representan solo un pequeño porcentaje de la población mundial, pero en muchos sentidos, son la parte más poderosa de la humanidad. Son y serán los líderes de cada faceta de la sociedad. Llegar al campus hoy es clave para llegar al mundo mañana. Los jóvenes de entre dieciocho y veinticinco años están tomando las decisiones más importantes de su vida. Si podemos ayudarlos a aceptar a Jesucristo y guiarlos en la dirección correcta, esto podría marcar el rumbo de sus vidas.

¿DÓNDE?

¿Donde viven o trabajan?

Mi asignación será en la Universidad de Arkansas (UA) en Fayetteville. Es un campus de 25,000 estudiantes, compuesto por atletas, miembros de fraternidades y hermandades, estudiantes de residencia, estudiantes internacionales y otros. El denominador común es que todos necesitan desesperadamente una relación personal con Cristo. Por eso rechazo otras opciones profesionales y me entrego por completo a esta. Quiero ayudar a estos estudiantes a conocer al Señor y convertirse en discípulos de Cristo entregados.

¿QUÉ?

¿Cuál es la estrategia para lograr la visión?

Pasaré todo el día, todos los días, en los dormitorios, las residencias griegas, el Centro Estudiantil y los campos deportivos, conociendo a los estudiantes. Cultivaré relaciones, compartiré el evangelio, iniciaré estudios bíblicos en grupos pequeños y, con suerte, los guiaré a Cristo. Luego, los consolidaremos en su fe y los capacitaremos para ser líderes y obreros de Cristo. Como saben, Jesús nos mandó hacer discípulos en Mateo 28. Quiero cumplir lo que Él anhela aquí mismo, en el campus de la UA.

¿CÓMO?

¿Cuál es su objetivo y cómo medirá el éxito?

Queremos iniciar un movimiento estudiantil en el campus y, en última instancia, tener una reunión impactante de grupo grande. La verdadera medida del éxito para nosotros es cuántos estudiantes perdidos podemos ganar para Cristo, cuántos nuevos cristianos podemos ayudar a convertirse en seguidores maduros de Cristo y, luego, cuántos de estos estudiantes podemos capacitar para que se conviertan en obreros. Si logramos graduar al menos diez transformadores mundiales cada año que dedicarán toda su vida a hacer discípulos, creemos que marcará una verdadera diferencia en la eternidad.

¿TÚ?

¿Cuál es su papel específico en el cumplimiento de esta visión?

Mi función es como miembro del personal del campus. Formo parte de un equipo que se ha comprometido al menos tres años a alcanzar la UA. Viviré cerca de la universidad con un grupo de jóvenes de fraternidades que participan en el ministerio. Mis objetivos específicos serán las fraternidades Sig Ep y Lambda Chi. En conjunto, representan a unos 325 de los estudiantes más influyentes del campus. Si logramos que algunos de estos líderes clave conozcan a Cristo de una manera radical, podría cambiar por completo el rumbo del alumnado. Debo ser sincero, sin embargo. A veces da un poco de miedo entrar en esas grandes casas de fraternidades. Oren por mí.

Nota: Me encanta lo que Casey y su equipo del ministerio de movilización misionera SevenNine hacen en sus citas de apoyo. Después de guiar a una persona por el folleto que explica el ministerio, lo abren a una sección en blanco. El miembro del equipo dibuja un diagrama que muestra dónde se encuentran las personas no alcanzadas en el mundo y cómo se puede movilizar a los creyentes para alcanzarlas.

Los ojos de los potenciales seguidores están pegados a esta presentación personalizada que el miembro del personal está elaborando.

HISTORIA DE UNA VIDA TRANSFORMADA

Al pasar a la pregunta, este es un buen momento para dejar caer un breve ancla e incluir el testimonio de una persona cuya vida ha sido transformada por Dios. "¿Puedo compartir la historia de una vida transformada? Rory era uno de los más fiesteros del campus. Estaba a punto de volverse alcohólico. Cuando finalmente tocó fondo, vino a una de nuestras reuniones. Entregó su vida a Cristo. El cambio fue inmediato y drástico: empezó a compartir su testimonio con todos. Está devorando su Biblia para prepararse para nuestros estudios e incluso sale con una chica cristiana. Ahora, muchos de sus hermanos de fraternidad quieren saber cómo pueden experimentar la misma nueva vida en Cristo. ¿Podrían tomarse un momento para ver este video de sesenta segundos en mi teléfono? Es el propio Rory compartiendo cómo Jesús cambió su vida".

SOLICITANDO UN COMPROMISO DE DONACIÓN

Podría ser en este punto que deseas dibujar el triángulo de la petición de Dios, mostrándoles tu rol, el de ellos y el de Dios en esta cita, la decisión de dar y la colaboración ministerial. Sin embargo, no esperes demasiado para hacer la transición a/*la pregunta*Es difícil para algunos, pero no tiene por qué serlo. Se puede pasar sin problemas de la tercera persona (hablando de Rory) a la primera persona: "Sr. Smith, habrá 3000 estudiantes de primer año, muchos de ellos perdidos como Rory, que se mudarán al campus de la UA el 25 de agosto".*La*Quiero estar presente para alcanzarlos para Cristo. Pero ni siquiera me permiten trasladarme a mi asignación hasta que tenga el 100% de apoyo. Eso significa que solo me quedan cincuenta y tres días y \$1,950 más de apoyo mensual para llegar a esos 3,000 estudiantes de primer año. Aquí hay una tabla que muestra algunos de los diferentes niveles que les pido a nuestros colaboradores ministeriales que apoyen. He pensado y orado sobre qué cifra presentarles. Puede ser alta o baja, pero quería pedirles que consideren invertir en mí y en mi ministerio con este nivel de \$100 al mes, o posiblemente incluso con \$150 al mes. ¿Qué les parece? ¿Podría alguna de estas opciones funcionar para ustedes?

En esta etapa de/*la pregunta*, parecen apreciar siempre dos cosas: 1) Darles una idea de qué es lo que les estoy pidiendo, y 1) cerrar los labios y extenderles suficiente honor y dignidad para permitirles responder a mi

Pregunta. Aunque puedo incluir las palabras "considerar" o "sugerir" en mi pregunta, siempre queda claro, por mi silencio y contacto visual, que estoy buscando una *decisión* con mi pregunta. En otras palabras, es obvio para todos: *¡Pasa a hablar!*

John Maisel, fundador de East-West Ministries, comparte: «Así como Satanás nunca quiere que le preguntes a alguien si quiere orar para recibir a Cristo, el 'padre de la mentira' nunca quiere que le pidas a la gente que te apoye en tu labor de compartir el amor de Cristo. Cuando entendemos esto, es menos probable que huyamos. Dios está obrando y se deleita en usar nuestras circunstancias para demostrar su poder. Debemos enfrentarnos a nuestro enemigo y resistir la tentación de huir». ⁷⁹Sí, puede que se te seque la garganta. Puede que se te acelere el corazón. Tus ojos se verán tentados a desviar la mirada. Pero no te desanimes. ¡Esa "pregunta de oro" debe hacerse!

Me gusta hacer que la persona con la que me reúno se sienta muy cómoda en mi presencia, pero aún así debes hacerlo con amabilidad, ternura y pasión. *invitar* Invítalos a unirse a tu equipo con una cantidad mensual específica o un rango. Luego espera. Puede que te estén mirando a ti o a tu Tabla de Niveles de Donación. En cualquier caso, necesitan tener la libertad de responder sin que nos incomode un segundo o dos de silencio que nos lleve a reformular, revisar o recalibrar nuestra solicitud.

TRATAMIENTO DE LAS OBJECIONES

Prepárate para todo tipo de respuestas a tu pregunta clave. Algunas serán fáciles de responder, otras más difíciles. Aquí tienes algunas típicas:

"No puedo dar tanto."

Entiendo, Sr. Smith. Algunos de nuestros patrocinadores están en nuestro equipo por \$50 o \$75 al mes. ¿Le resultaría más cómodo uno de esos ahora mismo?

"Necesito orar/hablar con mi cónyuge y/o revisar mi presupuesto".

Entiendo, Sr. Smith. Es muy prudente. Permítame tomar la responsabilidad de devolverle la llamada. Sé que está ocupado y, como puede ver, estoy muy concentrado en esto. A ver, es jueves a las 10 de la mañana. ¿Qué tal si le llamo el martes a esta misma hora para saber cómo lo ha guiado Dios en esta decisión? ¿Le parecería un buen momento?

"No puedo hacer un compromiso mensual".

"Lo entiendo, Sr. Smith. No hay problema. Tenemos varios colaboradores en nuestro ministerio que están...anual/inversores. Aquí hay unAnual/Tengo conmigo la tabla de niveles de donación. Repito, no sé si es alta o baja, pero nos fortalecería mucho si consideraras apoyarnos, posiblemente con esta cantidad de \$1,000 al año, o incluso con esta de \$1,500. ¿Qué opinas? ¿Te vendría bien alguna de estas?

"Ya doy a mi iglesia".

"Genial, Sr. Smith. Yo también doy a mi iglesia y animo a todos los creyentes a hacer lo mismo. De ninguna manera le pido que desvíe ninguna donación./ejosde tu iglesia, pero sería un gran honor contar con tu apoyo personal. Además de nuestras donaciones a la iglesia, mi esposa y yo invertimos en varios misioneros cada mes. Sé que todos tenemos un límite en cuanto a lo que podemos donar, y queremos que nuestros fondos se destinen a ministerios estratégicos. Me pregunto si considerarías un compromiso de \$50 o \$75 al mes para que podamos atender a esos nuevos misioneros antes del 25 de agosto..¿Y alcanzarlos para Cristo?"

Una objeción es como una luz amarilla. Presta atención, pero no dejes que te asuste ni te detenga. La mayoría de las personas, incluso los cristianos, nunca han tenido una cita como la que describimos. Tu cita podría generar todo tipo de respuestas, con nerviosismo. Tendrás que discernir con calma si te están dando una luz roja —es decir, detente, no sigas adelante— o si simplemente te están poniendo una luz amarilla —es decir, que sigas presentando tu visión y dando oportunidades con sensibilidad, hasta que recibas un "no" rotundo—. No te dejes dominar por el miedo ni la paranoia.

CUANDO RECIBES UN “NO”

Entiendo, Sr. Smith. Me pregunto si tiene alguna pregunta o inquietud para mí o sobre nuestro ministerio.

Si no puedes unirte a nuestro equipo mensual ahora mismo, ¿estarías dispuesto a hacer una donación especial a nuestro Fondo de Lanzamiento del Ministerio? Necesitamos recaudar \$7,500 antes del 1 de agosto para mudarnos al campus, ayudarnos a instalar la oficina y comenzar nuestro trabajo. ¿Considerarías una donación de \$200, \$300 o cualquier otra cantidad para ayudarnos a lanzarnos?

Ha sido muy amable al dedicarme treinta minutos de su tiempo, Sr. Smith. Me pregunto si me permitiría agregarlo a mi lista de correo para recibir boletines informativos periódicos. Nos honraría que lo leyera y orara por nosotros.

"Después de que tenga una idea de nuestro ministerio durante el próximo año, me pregunto si me daría permiso para volver por estas fechas el próximo año y hablar con usted nuevamente sobre el ministerio y el posible apoyo".

Probablemente aceptarán tu solicitud de incluirlos en tu lista de correo y de volver dentro de un año. ¿Por qué? Porque creen que, una vez que salgas de la tienda,...*nunca*Volveré a saber de ti. Probablemente esa ha sido su experiencia con otros obreros cristianos. Si realmente cumples con lo que dices, empieza a enviarles boletines, a escribirles notas ocasionales, a pedirles oraciones periódicamente, etc. ¿Sabes qué? Para esta época del año que viene, puede que ya estés entre los primeros en su lista de apoyo si consiguen un aumento o alguien a quien le han estado dando deja de trabajar. Quizás soy un optimista empedernido, pero creo que casi cada "no"... ¡a la vuelta de la esquina hay un "sí"!

CUANDO RECIBES UN "SÍ"

¡Fantástico, Sr. Smith! Muchas gracias. Su inversión de \$150 al mes marcará una gran diferencia. ¡Nos ha acercado \$150 más a los estudiantes de primer año que llegan el 15 de agosto! Por favor, dígales a su esposa e hijos lo emocionados que estamos de tenerlos como colaboradores en el ministerio.

Sr. Smith, me pregunto si estaría dispuesto a empezar para que su donación pueda contabilizarse para alcanzar mi objetivo. Se lo agradecería mucho. ¿Podría mostrarle las opciones de donación y dejarle elegir la que mejor se adapte a sus necesidades?

Después de darles la bienvenida al equipo y obtener su compromiso de donación, concéntrate en los detalles. Ten un gráfico que muestre las diferentes opciones de donación, desde emitir un cheque al instante hasta retiros automáticos y opciones de tarjetas de crédito en línea. Puedes usar tu portátil o smartphone, ingresar sus datos y configurarlos en ese momento.

*Cómo*Es crucial que termines la cita. Si quieren apoyarte, pero simplemente dices: "¡Gloria a Dios! ¡Qué bueno tenerte en el equipo! ¡Hasta luego!", te arrepentirás. Debes ser quien tome la iniciativa.

Confirmando los próximos pasos exactos. No abandone su casa u oficina hasta que lo tenga completamente claro.y¡suyo!

OTROS CONSEJOS

Si te confundes, vuelve a lo básico. Durante las citas, la gente suele hacer comentarios o preguntas disparatadas. Ya sea intencionalmente o no, sus comentarios pueden confundirte y hacerte perder el hilo de lo que intentas comunicar. Ten en cuenta estos tres puntos básicos al desarrollar tu presentación ministerial:

- *Quién eres*(Este es tu testimonio y tu llamado.)
- *Que haces*(Esta es la visión de su ministerio.)
- *Lo que quieras*(Esta es tu pregunta y cierre.)

Haga solo una solicitud a la vez. No se trata de solicitudes de opción múltiple. Acuda a cada cita con el objetivo principal de pedirles que vengan a su...*mensual* Si no pueden, sugiere tu equipo anual. Si no pueden, sugiere tu fondo para el lanzamiento del ministerio. Si no pueden, pregúntales si puedes volver dentro de un año y contactarlos de nuevo. Pero solo una solicitud, una decisión a la vez. Nunca sabes qué están dispuestos a hacer, ¡hasta que se lo pides!

Existen ventajas y desventajas en el uso de tarjetas de compromiso o de respuesta. Sé que algunos capacitadores de apoyo animan a quienes recaudan fondos a usarlas como recordatorio silencioso para el posible donante. La dejarán en su escritorio mientras reflexionan y reflexionan sobre si deben unirse a su equipo o no. Entiendo su punto, pero no me convence lo suficiente como para respaldar el uso de tarjetas de compromiso. Mi principio es simple: no quiero...*cualquier cosa*para que hagas la petición por mí.

Sin sustitutos. Sin mediadores. Quiero reunirme con ellos. Quiero pedirles. Quiero que tomen la decisión. Quiero ayudarles a empezar con su primer regalo. En otras palabras, no necesito nada que me recuerde en silencio.¡Quiero ser su recordatorio! ¿Me importa que un obrero cristiano lleve consigo una tarjeta de información para completar los datos básicos de un nuevo donante? Claro que no. Es diferente a una tarjeta de compromiso. Algunas organizaciones exigen que su personal incluya esa información con la primera donación del donante.

UNA CITA DE TREINTA MINUTOS

Si tienes media hora en una cita de soporte, ¿cómo deberías distribuir tu tiempo? Aquí tienes una sugerencia:

- *Conecta con el corazón (12 minutos)* Establecer una relación (6 minutos) Establecer un puente hacia su mundo (4 minutos)
Comparte tu llamado y testimonio (2 minutos)
- *Transmite la visión (18 minutos)*
Quiénes somos: Historia de la organización y crecimiento del movimiento (3 minutos)
Lo que hago: Mi estrategia y objetivos ministeriales, mi rol específico, historia de una vida transformada (6 minutos)
Lo que quiero: Compartir oportunidad de invertir, pedir decisión de monto o rango (4 minutos)
Conclusión: Pida referencias y agradézcales por su tiempo (5 minutos)

Refinamiento

FUERTE

Sarah entró corriendo a mi oficina. Estaba tan emocionada. Había alcanzado el 80% en solo tres meses de recaudación de fondos. La felicité. Incluso la puse como ejemplo en una sesión de capacitación. Entonces ocurrió algo extraño. Unos meses después, recibí un informe impreso de nuestro supervisor financiero. Revisé las cuentas mensuales de todo nuestro personal. Sarah recibió solo \$750 ese mes. Muy lejos del 80% que decía tener. La llamé a mi oficina para charlar. Resulta que había recibido varios "sí" en sus citas, pero muy pocos de sus nuevos donantes habían comenzado a donar. Desafortunadamente, la historia de Sarah será tuya si crees que es demasiado insistente pedirle a tu nuevo donante que comience con su primera donación allí mismo en la cita.

No creo que sea raro pasar por su oficina o su casa.*segundo*Es hora de recoger el primer cheque o de configurarlos para donar en línea. De lo contrario, ¿cómo lograr que comiencen a donar? ¿Rezando, esperando, deseando que envíen el donativo? Y si no empiezan después de uno, dos o tres meses, ¿qué pasa entonces? Aquí está el mensaje de voz que una exasperada Sarah le dejó al donante que aún no había empezado: "Mmm, siento molestarte, pero tú *dicho* Te unirías a mi equipo. ¿Por qué no has empezado a donar todavía? ¡Qué incómodo! En vez de eso, recurrió al correo electrónico. No hubo respuesta.

La peor forma de comunicación es la suposición, seguida de cerca por la comunicación electrónica.

¡correo!

Recuerden, si nos sentimos frustrados con alguien porque aún no ha empezado a dar, no nos enojemos. Nueve de cada diez veces no es su culpa. ¡Es nuestra! Fuimos nosotros quienes no fuimos lo suficientemente claros.

al final de cada cita o llamada telefónica sobre cuáles son los próximos pasos específicos, incluidos los plazos, para que comiencen a donar.

HACIENDO LA LLAMADA

Para quienes necesitan más tiempo para darte su decisión, indica un día y una hora específicos a los que definitivamente les devolverás la llamada. Quizás no estén acostumbrados a que los obreros cristianos trabajen duro, sean específicos y cumplan con sus compromisos. ¿Por qué no los sorprendes y rompes ese estereotipo que tienen en la mente?*exacto* El día y la hora que dijiste que llamarías, ¡llámame! Aunque no te sientas obligado a hacerlo, cumple fielmente. Repite el día y la hora exacta en que llamarás, para que entiendan que es una cita telefónica y que llamarás para conocer su decisión. Eso les ayudará a no tomar a la ligera tu solicitud, tu llamada ni su respuesta.

Brad, un nuevo miembro del personal que acaba de alcanzar el 100% en cuatro meses, compartió esta observación: "No quiero esperar demasiado para devolver la llamada para tomar una decisión. Cuanto más tiempo les doy, menos sentido de urgencia tendrán y será más difícil que vuelvan a llamar. ¡Así que devuélvanme la llamada exactamente el día y la hora que dijeron que lo harían!" Estoy de acuerdo. Las posibilidades de que se comprometan con su equipo comienzan a caer en picado si esperan más de dos o tres días para devolver la llamada o si no cumplen y llaman cuando dijeron que lo harían. Considérelo como una "cita telefónica" que han programado con esta persona. Si su buzón de voz se activa a la hora acordada, sigan llamando ese mismo día hasta que puedan hablar con ella. ¿Por qué? Porque ambos se han comprometido mutuamente a una cita telefónica para ese día y hora. Y ustedes *siempre* cumplir tus compromisos!

PERSEVERANCIA PARA RECONECTAR

A menudo, parece que nos salen contestadores automáticos y mensajes de voz. Es frustrante. Sigo llamando hasta que los localizo para saber su decisión. ¿Por qué? Porque...*prometido* Lo haría. Puede que necesite dos, cuatro, seis u ocho llamadas para contactarlos. No importa. No dejo que la inseguridad me invada, pensando que me están evitando o filtrando mis llamadas. Por eso no me importa devolverles la llamada a cualquier hora del día o de la noche a cualquier número que tenga. Si no puedo contactarlos por teléfono, no me importa pasar por su oficina, su casa o verlos en la iglesia, si es necesario. ¿Por qué? Porque prometí que lo haría.*siempre* Cumplir mis promesas!

DEJANDO MENSAJES

A veces dejo mensajes. Nunca les pido que me devuelvan la llamada. Siempre doy por hecho lo mejor sobre por qué no pudieron atender mi llamada. Debo asumir la responsabilidad de devolverles la llamada, siempre. Ha habido un par de veces a lo largo de los años en las que, después de meses de devolverles la llamada, finalmente les dije: «Sr. Smith, no sé por qué no hemos podido comunicarnos por teléfono. Le prometí que le devolvería la llamada y quería ser fiel. Sería un honor tenerlo en nuestro equipo. Si puede devolverme la llamada y darme una pista de lo que le gustaría hacer, se lo agradecería. Muchas gracias». Pero no se sorprenda si no recibe respuesta. No se preocupe. Hizo todo lo posible.

GUIÓN DE LA LLAMADA

Cuando los hablo por teléfono, esto es lo que les digo:

Sr. Smith, le presento a Steve Shadrach. ¿Cómo se encuentra hoy?

Disfruté muchísimo el tiempo que pasé contigo el jueves. Gracias de nuevo por pasarlo conmigo.

Como recordará, le prometí que le llamaría de nuevo esta mañana para ver si tenía más preguntas sobre nuestro ministerio y para saber cómo Dios le ha guiado a invertir en nosotros y en nuestro ministerio. ¿Ya ha tomado una decisión?

OBJETIVO DE LA CITA DE SEGUIMIENTO

Si una persona desea unirse a tu equipo, comienza la parte difícil.*De hecho* Para empezar. Puedes intentar hacerlo por teléfono, pero hacerlo en persona es mucho más efectivo. Hay tres razones principales para volver.

ASEGURA TU PRIMER REGALO

Cuando vuelvo a llamar y me dicen que sí, les digo: «Genial, Sr. Smith. Muchas gracias. ¡Unirse a nuestro equipo por \$100 al mes marcará una gran diferencia! ¡Gracias a Dios!».

Sr. Smith, me pregunto si estaría dispuesto a empezar este mes para que su donación pueda contabilizarse para alcanzar mi objetivo.

Lo agradecería mucho. ¿Podría pasar por su oficina o domicilio solo de cinco a diez minutos para mostrarle las opciones de donación? Puede elegir la que mejor se adapte a sus necesidades. Mientras esté allí, puedo mostrarle cómo funciona el proceso de recepción de recibos. ¿Cuándo le convendría pasarme un momento en los próximos dos o tres días? ¿Qué tal el jueves a media mañana o el viernes por la tarde? ¿Le vendría bien alguna de esas opciones? ¡Será breve!

MUÉSTRELES EL PROCESO DE RECIBO

Esta puede ser una segunda razón para visitarnos. Lleve una copia impresa o envíe un recibo por correo electrónico para explicarlo y responder cualquier pregunta.

SOLICITANDO REFERENCIAS

Si va a solicitar referencias, el final de esta visita de seguimiento es el mejor momento para hacerlo.

ESTRATEGIA DE REFERENCIA

Utilizar este enfoque puede prepararte para convertirte en un experto en redes de contactos. En Nehemías 2, el copero del rey no estaba seguro de cuánto deseaba Artajerjes ayudar. ¡Pero lo iba a descubrir! Astutamente, Nehemías implementó el "efecto dominó": primero se acercó y consiguió el compromiso de la persona más influyente, el rey. Luego le pidió a Artajerjes recomendaciones y recomendaciones. Nehemías tomó esas cartas de recomendación y se las dio a la segunda persona más influyente: los gobernadores de las provincias. Tras obtener el sí primero del rey y los gobernadores, era casi seguro que la tercera persona más influyente, el gerente de la compañía maderera, le concedería todo lo que pidiera.

Así es como Olga, una ucraniana de veinticuatro años empleada de un ministerio, utilizó las referencias. Llegó a Estados Unidos con la necesidad de recaudar \$2,700 en nuevos apoyos mensuales para cubrir su presupuesto, así como el de otros dos empleados. No conocía a nadie aquí y solo tenía una visa de veintiún días. Un compañero estadounidense le dio cuarenta de sus referencias para que sirviera como punto de partida. Olga estaba tan motivada que recaudó los \$2,700 en nuevos apoyos mensuales utilizando...*solo*Referencias, y referencias de referencias. Fiel a su palabra, al salir de EE. UU., le dio a ese empleado cuarenta nuevas referencias. Hablemos de referencias:

¿NECESITARÁS SOLICITAR REFERENCIAS?

Para algunos recaudadores de fondos, pedir referencias es innecesario porque tienen cientos de personas de diferentes etapas de la vida a quienes pueden invitar a su equipo. Algunos...*tener*Seguir una estrategia de pedir referencias para alcanzar el 100 %. Quizás se reunieron con todos los contactos de prioridad alta, media y baja y aún no han alcanzado la financiación completa. Pedir referencias se convierte en la única opción para esta persona.

Algunos ministerios tienen sentimientos tan fuertes sobre las referencias que piden...*todo*a su personal para pedir referencias*cada*Mike Hearon, director regional de Extensión Universitaria, capacita a su personal para que primero hagan la "pregunta de oro" en sus citas, buscando asegurar un compromiso mensual. Pero luego, al final de cada reunión, les pide que hagan la "pregunta de platino", la que busca asegurar un grupo de referencias.

EL MOMENTO ADECUADO PARA PREGUNTAR

Si pides referencias, el momento de hacerlo marca la diferencia. Cuando voy a una cita, normalmente me concentro en pedirles que se conviertan en...*mensua*Miembros del equipo. Me comprometo a presentar una solicitud a la vez y obtener una decisión a la vez. No digas: "Sí, me encantaría que te unieras a mi equipo mensual y que posiblemente me dieras nombres de personas para contactar". No. Eso complica las cosas. Normalmente elegirán la opción menos difícil si les das varias opciones. El momento de pedir referencias es...*después*Han tomado su decisión final de donación,*después*Han decidido una cantidad. Entonces, y solo entonces, les preguntas sobre una última manera en que pueden ser de ayuda: una lluvia de ideas para obtener referencias.

LA ACTITUD CORRECTA

Puedes cometer un gran error al pedir referencias si lo haces de la manera incorrecta o con la persona equivocada. Aquí tienes algunos consejos: Amplía tu mente. Antes de empezar a contactar a desconocidos, ¿has sido diligente en contactar a todos los que sí conoces? ¿Te has esforzado mucho en nombrar a todas las personas que conoces o incluso has conocido y las has incluido en tu lista? Necesitarás un sentido de urgencia para tener una estrategia de referencias exitosa. Al igual que Olga, ¿estás dispuesto a ir a cualquier parte y hablar con cualquiera sobre tu ministerio y cómo unirte a tu equipo de apoyo? Algunos lo están.

Orgullosos o demasiado perezosos para hacer lo que sea necesario para cumplir con su tarea ministerial. Pedir referencias es la clave para ampliar tu lista y multiplicar tus contactos exponencialmente.

Los perezosos lo dejan pasar. Los sabios lo hacen posible.⁸⁰

Rick Warren, pastor y autor

Sé positivo y agradecido. Espera una buena respuesta al pedir referencias. Crea en Dios y en que usted y su ministerio merecen una inversión significativa. Agradezca al Señor y a cada persona que confía lo suficiente en usted como para recomendarle. Trate a cada persona con mucho cuidado. Si percibe una reacción negativa fuerte al mencionar referencias, sea prudente y sensible, y esté dispuesto a retractarse.

EL ENFOQUE CORRECTO

No improvise al pedir referencias. Elabore un guion y practique. Reciba retroalimentación y practique de nuevo. Programe sus primeras diez citas con personas que estén dispuestas a aceptar su solicitud de referencias después de que hayan tomado sus decisiones de donación. Ya sea que se lo pregunte en la primera cita o en la visita de seguimiento más breve, esto es lo que le digo.

Sr. Smith, antes de irme, quizás haya otra manera muy importante en la que pueda ayudarme. Quiero obtener rápidamente el apoyo completo y mi asignación ministerial, pero tengo un número limitado de personas que conozco personalmente en esta área. ¿Podría tomarse un momento para pensar en todas las personas que usted y su familia conocen? Si le parece bien, me gustaría anotar algunos nombres de personas que crea que podrían compartir nuestra preocupación mutua por los perdidos. Me encantaría tener la oportunidad de sentarme y compartir el ministerio con ellos, como lo he hecho con usted.

AYÚDALOS A PENSAR EN NOMBRES

Si tu contacto no te da nombres, puede que no te esté evadiendo, solo necesite que le refresquen la memoria. Si es posible, investiga un poco con antelación. Si pertenecen a una iglesia, un grupo pequeño o un club, podrías mencionarlos uno a uno para ver si recuerdan algún nombre. Por ejemplo, si son abogados en la ciudad, podrías llevar una lista de otros abogados en la ciudad.

Ciudad para que revisen los nombres. Esto les ayudará a encontrar a otras personas de su profesión que podrían estar dispuestas a reunirse con usted. Si le dan nombres, pregunte si tienen números de teléfono y direcciones disponibles.

CONSIGUE A LA PERSONA QUE TE DEFENDA

Nunca se sabe cuánto está dispuesta a hacer por uno la persona o pareja que conoces hasta que se lo pides. Como solicitud adicional, Nehemías le dio al rey detalles sobre qué incluir en sus cartas de referencia. Luego, Nehemías conservó esas cartas y...*é*Fue quien decidió cuándo y cómo enviarlos. Si una persona con la que se reúne está dispuesta a darle nombres, use su criterio para determinar la forma más efectiva de contactarla. Redacte un correo electrónico o una carta para su defensor.*individualmente*Envíalo a sus amigos. Obviamente querrán revisarlo, modificarlo y aprobarlo. En el momento adecuado, cuando *tú*Si está listo para dar seguimiento a esas referencias, pídale a su defensor que envíe esos correos electrónicos o cartas a sus contactos. Coordine el horario para poder comenzar las llamadas de seguimiento unos días después y programar las citas.

TRIÁNGULOS DE CONFIANZA

Haz una lista de algunos de tus amigos cercanos y asociados.*Después*Si se ha reunido con estas personas y ha obtenido compromisos de donación, haga una solicitud de seguimiento. Pregunte:*OMS*¿Sabes lo suficiente como para que se reúnan conmigo, simplemente porque?*tú*"¿Les pediste que te lo hicieran?" Esos nombres y citas probablemente serán buenos, porque se crea un triángulo de confianza mediante el cual la credibilidad de tu amigo y esa relación ahora se extienden a ti.

Si has dividido tus contactos en prioridad alta, media y baja, una recomendación de tu categoría alta normalmente será mejor que una de tu categoría media. Una media será más favorable que una baja. Priorízalas según corresponda.

HACIENDO PEDIDOS A DISTANCIA

¿Qué pasa si alguien vive tan lejos que no puedes reunirte con él en persona? No seas de los que razonan: "Vivo aquí en Dallas, y hay una hora entera de tráfico ajetreado hasta Fort Worth. Mejor lo llamaré o le enviaré un correo electrónico". Puede haber algún contacto aislado ocasional con poca...

recursos que puedan administrar bien tu tiempo y dinero para ir a visitarlos. Si es así, envíales una carta o correo electrónico personal, saludándolos y compartiendo sobre tu vida y ministerio. Dales detalles de tu objetivo de apoyo y tu deseo de invitarlos a tu equipo mensual por una cantidad o rango determinado. Incluye un folleto sencillo que explique tu trabajo. Indícales un día específico para contactarlos.

Una vez que reciban tu información, llama y ponte al día. Asegúrate de que hayan recibido la carta o el correo electrónico. Pregúntales si tienen preguntas. Verifica si han podido orar y tomar la decisión de unirse a tu equipo. Si es así, asegúrate de ser muy específico sobre...*exacto* Próximos pasos para que empiecen. Pregúntales si pueden empezar ese mes. Infórmales sobre las diferentes opciones de donación. Digo algo como: "Hoy es 15 y mencionaste que puedes empezar este mes. ¡Genial! Mañana enviaré un sobre con tu dirección y franqueo prepagado. Si puedes completar tu cheque (u otra opción) y devolverlo antes del 25, debería llegarme el 1. Si no lo he recibido para el 10, es que algo le pasó en el correo. Te llamaré. ¡Muchas gracias!"

SIN HORARIO DE NUEVE A CINCO

Durante esta temporada de recaudación de fondos, no se registra la entrada ni la salida. Puede haber días en los que te reúnas con alguien a las 6 a. m. y no llegues a casa esa noche hasta las 11 p. m., después de un día completo de citas. Puede ser un horario complicado que requiere mucha flexibilidad. La autodisciplina durante la recaudación de fondos es esencial. Los momentos libres entre reuniones se pueden usar para escribir cartas, programar citas, enviar mensajes de agradecimiento o recordatorios, orar, hacer llamadas telefónicas e incluso leer o hacer ejercicio. No te quedes inactivo por ningún motivo. Puede ser fatal. Tus donantes no percibirán que eres una persona con una misión. No olvides incluir días de descanso sabático periódicos durante tu jornada de recaudación de fondos. Tiempo para estar a solas con Dios, reenfocarte y refrescarte será esencial.

Necesitas **LA IGLESIA**

Lance vino al Señor en la universidad. Comenzó a compartir su fe, a hacer discípulos y a sentir un gran interés por el mundo. Tras graduarse, se casó, solicitó trabajo en una agencia misionera y comenzó a recaudar fondos. Además de invitar a su familia y amigos a unirse a su equipo, también contactó a la iglesia donde se crio. Esta era una iglesia antigua con un mapa del mundo en el vestíbulo. En él estaban colocadas las fotos de los cien misioneros a los que apoyaban, cada uno por \$200 al mes. Estaban muy orgullosos de la cantidad de obreros que habían salido de su cuerpo. También estaban orgullosos de... *cantidad* Estaban dando a cada uno.

Entonces, entra Lance. Fue a la reunión del comité de misiones que se celebraba todos los domingos por la tarde. Estaba llena de hombres mayores que querían terminar rápidamente la reunión para poder ir a ver su partido de fútbol americano profesional. Todos apoyaban a Lance y, obviamente, iban a apoyar al joven que se crio allí. Lance terminó su presentación, pero notó que los hombres bostezaban y estaban ansiosos por que terminara. Pasó rápidamente a su petición: "Necesito recaudar \$4,600 mensuales de apoyo para ir a China. Quiero pedirles, como mi iglesia local, que se unan a mi equipo por \$2,300 al mes, el 50% de mi presupuesto total".

En el momento en que Lance dijo "2300 dólares al mes", todos levantaron la cabeza de golpe. Se les salieron los ojos de las órbitas. Empezaron a tartamudear y balbucear a la vez: "Bueno, bueno, sí, Lance, queremos apoyarte, pero, pero ya sabes que...*todo* Lo único que alguien recibe son 200 dólares al mes. Eso es lo que...*siempre* pedir." Finalmente Lance pudo calmarlos y respondió: "Entiendo, pero ¿podrían al menos rezar por ello? ¡Uy! Eso desató un nuevo coro de parloteo caótico. Estos viejos intentaban...

para contrarrestar la petición de Lance con un montón de razones por las que era imposible. Finalmente, Lance salió de la reunión. Un amigo del comité le dijo más tarde: "¡Guau! *nosotros*! Tenías una reunión del comité de misiones cuando te fuiste! ¡Reorganizaste los circuitos de la gente que siempre lo ha hecho así!

Cuando Lance regresó el domingo siguiente para recibir la decisión, los hombres proclamaron unánimemente: "¡Hagámoslo! El 50% de su presupuesto. Les daremos \$2,300 al mes". Ahora mismo, quizás piensen que su iglesia nunca estaría dispuesta o podría apoyarlos a ese nivel. Bueno, si la iglesia de Lance, estancada en la rutina, estaba dispuesta a reconsiderar sus antiguas políticas, tal vez la suya también lo esté. Muchas veces no lo hemos hecho... porque no pedimos.

Te reto a pedirle a tu iglesia local entre el 20% y el 50% de tu presupuesto total. ¿Qué es lo peor que podrían decir? "Lamento mucho no poder hacer entre el 20% y el 50%, pero ¿ayudaría un 15%?" ¡Por supuesto! Nunca olvidarán la audacia que demostraste. Te respetarán por pedir lo que nadie más se ha atrevido a pedir. Estarán abiertos a futuros aumentos para tu equipo, suponiendo que realmente debes creer que tú y tu ministerio son una inversión estratégica. Dios podría muy bien sorprenderte si estás dispuesto a arriesgarlo todo pidiendo en grande. Una advertencia: Que una iglesia tome una porción tan grande de tu apoyo tiene posibles aspectos negativos. Si el pastor o las finanzas de la iglesia cambian, o deciden imponer exigencias irrazonables a su apoyo, puede poner en peligro a tu equipo. Por lo tanto, usa el discernimiento y sigue trabajando para aumentar la cantidad de personas que donan mensualmente.

CÓMO NO PARA CONSEGUIR EL APOYO DE LAS IGLESIAS

El apóstol Pablo contaba con congregaciones locales que invertían en su obra. ¿Por qué no deberíamos hacerlo nosotros? Hay una manera correcta y una incorrecta de hacerlo. He observado todo tipo de acciones desesperadas que realizan los obreros cristianos para conseguir la financiación completa. Algunos no están dispuestos a concertar citas presenciales con personas para solicitar apoyo. En cambio, deciden intentar la iniciativa de un llamamiento masivo con iglesias de todo el país.

Los misioneros invierten muchísimo tiempo y dinero preparando paquetes abultados con una carta de presentación, folletos, un video, una tarjeta de compromiso y un sobre de respuesta. Los envían con confianza a cientos de iglesias a la vez, convencidos de...

Todo pastor abrirá con entusiasmo, leerá y responderá de inmediato con una gran donación del presupuesto de sus misiones. No es un buen enfoque.

Acudir a personas que conoces casi siempre dará más frutos que... acercándose a iglesias que no conoce.

Algunos finalmente descubren que esta forma antigua y costosa de spam no da resultados y deciden emprender el viaje. Creyendo tener el don de la persuasión pública, meten a su familia en un auto y van de pueblo en pueblo, de iglesia en iglesia, dando discursos apasionados sobre su ministerio. Esperan que las congregaciones les den grandes ofrendas de amor. Después de un año o dos, esas ofrendas apenas cubren los gastos de hotel, comida, gasolina y reparaciones. Lo peor de todo es que no están ni cerca de tener un equipo de apoyo mensual sólido. Lo que les queda es un auto desgastado y, en el proceso, una familia desgastada. Entiendo por qué algunas denominaciones quieren que sus obreros viajen así para difundir la visión en sus iglesias locales, pero el desgaste para los misioneros puede ser considerable.

CÓMO ACONSEGUIR EL APOYO DE LAS IGLESIAS

Trabajemos con más inteligencia, no con más ahínco. Desarrollemos una estrategia para las colaboraciones con las iglesias, pero sin excedernos. Conozco a un hombre que me presumía de tener cien iglesias en su equipo. El problema era que todas donaban solo \$25 al mes. ¡Algunas incluso tenían condiciones para pagar sus \$25! Se esperaba que él viajara de regreso a la conferencia de misiones, pagando sus propios gastos. Otro obrero debía enviar informes extensos cada año justificando el apoyo recibido. A otros se les pedía que planificaran y organizaran los viajes cortos que la iglesia les enviaba.

Además, ¿cómo podría alguien mantenerse conectado y cuidar de tantas congregaciones y sus líderes? Imposible. Deberíamos tener algunas iglesias en nuestro equipo, pero necesitamos ser más sabios y estratégicos en cuanto a... *cual* iglesias pedimos y *cómo* los invitamos a colaborar con nosotros. Aquí les damos algunas ideas:

COMIENCE CON SU IGLESIA LOCAL

El punto de partida es tu iglesia local. Si no tienes una, ¡consíguela! Pero elige con cuidado. Sí, elige una que acepte tu ministerio y

Solicitudes de apoyo. Por cierto, ¿dónde está el versículo que dice que solo puedes tener una iglesia en casa? Además de la iglesia en la que participas actualmente, ¿qué hay de la iglesia en la que creciste? ¿Por qué no puede ser también tu iglesia en casa? ¿Y qué hay de la que asististe en la universidad o en la que serviste durante diez años antes de mudarte a tu ciudad actual? Estas congregaciones probablemente serán las que se sientan más atraídas a colaborar contigo. Por favor, permítelas unirse.

COMPARTIR CON EL PASTOR

Empieza por aquí. No quieres que tu pastor se entere de segunda mano sobre tu incorporación al ministerio o sobre cómo recaudar fondos de su iglesia. Es mucho mejor que se entere directamente de ti, desde el principio del proceso. Puede que no esté familiarizado con tu organización ni con el concepto de recaudación de fondos personales. Quizás sea una de las pocas personas que te pida ver tu presupuesto. Tenlo a mano.

Pregúntale cuáles son los pasos para solicitar apoyo a la iglesia. Busca honrarlo con sus consejos y orientación. Si quieres que te apoye, mejor deja que opine. Escucha lo que te diga. Intenta seguirlo. Si te acercas a él primero, y de manera personal, podrías inspirarte a darte información privilegiada sobre cómo contactar al comité de misiones para obtener apoyo.

Pregúntale a qué personas de la iglesia te recomendaría contactar. Estos serán buenos nombres. Poder llamar a alguien y decir: "El pastor me recomendó hablar contigo" tiene mucho peso. Hace años, mi pastor respondió a esta solicitud dándome solo un nombre: un prominente empresario al que no conocía personalmente. Al reunirme con él, su escepticismo se convirtió en una generosidad extrema al comprender...*pastor* me había dado su nombre. ¡Bingo!

Pregúntale *personalmente* para unirse a tu equipo. Esto va a ser divertido. Llama a tu pastor y solicita una cita para compartir la visión de tu ministerio y tus metas financieras. Está obligado a reunirse contigo porque eres uno de sus feligreses. ¿Verdad? Mientras le presentas la visión de tu ministerio, pídele que se una a tu equipo. Estará confundido. "¿Estás pidiendo que la iglesia te apoye, verdad?", preguntará con una mirada de desconcierto. "Sí, pastor", dices. "Claro que quiero acercarme al comité de misiones para que la iglesia me apoye. Hoy, sin embargo, solo estoy hablando con...*tú* Sería un honor increíble y nos daría una fuerza muy profunda si usted y su familia..."

"Ven personalmente a nuestro equipo de apoyo mensual". No sabrá qué hacer con la conversación. Obreros cristianos se han acercado a él cientos de veces solicitando el apoyo de la iglesia, pero esta es la primera vez que...*alguna vez* Me lo han pedido personalmente así!

Es una situación en la que todos ganan, independientemente de su respuesta. Si acepta y se une a tu equipo mensual, piensa en la fuerza y credibilidad que eso te dará al acercarte a otros. Incluso si dice que no puede, probablemente se sentirá obligado a defenderte, ofreciéndose a darte nombres, hablar con la iglesia y escribir una carta de recomendación en tu nombre.

No puedo imaginar cuántos pastores he conocido a lo largo de los años, que han sido pastores de iglesias locales durante décadas y nunca les han pedido que se unan al equipo de apoyo personal de un obrero. ¡Qué tragedia! Empieza con el pastor principal, luego llama al pastor asistente y luego al siguiente. Reúnete con cada miembro del personal. Se correrá la voz: "¡Ya viene!". No importa. Hazlo de todos modos. Cada uno de ellos merece una experiencia única en la vida: tener este tipo de nombramiento y la oportunidad de invertir en un verdadero obrero de la Gran Comisión. Podría cambiar el curso de sus vidas.

HABLAR EN GRUPOS

Ejercita el autocontrol cuando te pidan hablar o hacer llamados en grupos. Sin duda, te invitarán a dirigirte a las clases de la escuela dominical, los servicios de adoración, los grupos en casa y los postres de la tarde. No digo que los rechaces, solo usa el discernimiento para...*cualos* que aceptas y *cómo* Te presentas a ti mismo y a tu ministerio. No te emociones demasiado solo porque te inviten a compartir tu presentación de apoyo con la clase de escuela dominical más adinerada de toda la ciudad. Ellis Goldstein no cree que pedir en grupos grandes sea tan efectivo como hacerlo individualmente. Le gusta compartir ese principio tan citado: «El desafío de cada hombre no es el desafío de nadie».⁸¹ Así que, cuando te pidan hablar ante grupos, aplica este principio fundamental en todas tus decisiones. No hagas nada en un grupo que pueda obstaculizar tu progreso.*individuaNombramientos*. Ejemplos concretos:

ESCENARIO #1: INVITACIÓN A GRUPOS PEQUEÑOS

Esta es una clase de escuela dominical, un grupo hogareño o un postre patrocinado por amigos. Si decides aceptar, llega temprano y quédate hasta tarde, reuniéndote y...

Saludar, recordar nombres y crear confianza. Cuando llegue el momento de hacer su presentación, no se tome toda la hora para compartir la visión de su ministerio. Simplemente tómese cinco minutos para agradecerles, presentarse, mencionar el nombre de su ministerio y terminar con un versículo clave y una breve historia de una vida transformada que haya sido impactada por su ministerio. Todo incluido. *cinco* ¡minutos!

Luego, pasa a: «Hay mucho más sobre la visión, la organización y las metas financieras de nuestro ministerio que me encantaría compartir. Me comprometo a hacerlo de forma más personal e individual. Sé que estás ocupado. Sería un gran honor para mí poder dedicarte unos veinte o treinta minutos pronto para profundizar en la obra que el Señor nos ha encomendado».

Después de esto puedes continuar con una de dos opciones:

- *Distribuya tarjetas de contacto*

Si no les importa, me gustaría repartir esta tarjetita a todos. Si están dispuestos a escribir su nombre y número de teléfono, haré todo lo posible por contactarlos y ver cuándo sería un buen momento para reunirnos. Les agradecería la oportunidad. Al reunir esas tarjetas, recibirán unas quince de ese grupo de treinta. De esas quince, conseguirán entre seis y siete citas. Con estas citas, conseguirán entre dos y tres patrocinadores mensuales y entre dos y tres regalos especiales. Estos podrían convertirse en regalos mensuales o anuales en el futuro si les dan el seguimiento adecuado.

- *Simplemente contacta a todos*

Me gustaría hacer todo lo posible por contactar a la mayor cantidad posible de ustedes para intentar concertar una cita. Si no les importa, me pondré en contacto con ustedes la próxima semana o la siguiente. Gracias de nuevo. Deberán coordinar con un amigo de esa clase o con el director para obtener todos los nombres y números de teléfono de los asistentes ese día. Después, oren, planifiquen y ¡comience a llamar!

Las veinte horas que dedicas a planificar un gran postre para recaudar fondos podrían usarse de forma mucho más inteligente y generar un apoyo fiel y continuo mucho mayor con tan solo veintiuna citas de una hora. No hay comparación. Si tu ministerio planea algún tipo de banquete anual, no lo uses tanto como una recaudación de fondos para conocer, saludar y obtener su información de contacto. Ahora, esos cien asistentes no solo aportan sus \$100 para...

Cubrir la comida. Ahora, cada uno recibirá una visita individual de un miembro del personal, invitándolo a unirse a su equipo de apoyo por \$100.*un mes!* En otras palabras, utiliza cualquier reunión grupal que organices como *medio* a un fin, no un fin en sí mismo. ¿El fin? Citas individuales. Preguntas individuales.

ESCENARIO #2: INVITACIÓN A SERVICIO DE LA IGLESIA

Resista la tentación de aceptar la oferta del pastor de usar una oportunidad para hablar abiertamente ante la congregación y revelar sus planes y objetivos ministeriales. Tome la ruta de cinco minutos de adelanto que describí anteriormente y luego siéntese. O tome toda la sesión, pero úsela para compartir un mensaje de la Biblia que destaque pasajes clave que revelen el corazón de Dios por los perdidos. (De igual manera, podría usar...) *entero* tiempo de clase en uno de los pequeños grupos previamente descritos para dar un mensaje visionario de la Palabra.)

Si elige utilizar la invitación para grupos pequeños o grandes, continúe y presente su *lleno* visión ministerial o hacer una apelación, socavará automáticamente su capacidad de asegurar *individual* citas con la mayoría de los presentes. Si después intentas llamarlos y reunirte con ellos personalmente, te preguntarán: "¿Por qué necesitamos reunirnos? Escuché los detalles de tu trabajo. ¿De qué más podríamos hablar?".

Además, si anuncias como siempre: "Si alguien quiere saber más sobre nuestro ministerio, tenemos una hoja de inscripción en la mesa del fondo", te arrepentirás. Si solo cuatro personas de las 500 presentes firman tu hoja, ¿cómo puedes, éticamente, acercarte a las otras 496? Y si lo haces, pensarán: "¿Por qué me llamas? ¡Yo no firmé tu hoja!".

Asegúrate de que todo lo que hagas o digas en un entorno grupal ayude y no obstaculice. Conseguir citas individuales.

DESAFIOS ÚNICOS DE LA IGLESIA

Como ex pastor, aún recuerdo todas las exigencias que me impusieron tantas personas. A lo largo de los años, he tenido el privilegio de interactuar con miles de pastores diferentes de casi todas las denominaciones. Siento un inmenso respeto por ellos. He observado que la presión de mantener los presupuestos de la iglesia y del edificio completamente financiados puede afectar la forma en que un pastor interpreta ciertos pasajes. Ese estrés financiero constante puede influir en las actitudes y

enfoques que desarrollan hacia ministerios paraeclesiásticos y recaudaciones de apoyo.⁸² Aquí hay tres desafíos que puedes enfrentar al acercarte a las iglesias:

IGLESIAS DENOMINACIONALES

Habiendo sido pastor de una iglesia denominacional, conozco las limitaciones que se imponen al liderazgo de la iglesia para *solo* programas de financiación y a las personas oficialmente asociadas con ellos. Me atormenta su mirada de absoluta desesperación. —y hasta traición— he visto en los rostros de celosos jóvenes misioneros que iban a su propia iglesia en busca de apoyo solo para ser rechazados debido a su llamado a un *anoTrabajo* denominacional. Solo puede acudir a los líderes de la iglesia y presentar sus argumentos para obtener apoyo. Si no pueden proporcionar fondos de su presupuesto, esto podría hacer que estén más dispuestos a permitirle reunirse con miembros de la iglesia.

FÓRMULAS DE FINANCIACIÓN ALTAMENTE ESTRUCTURADAS

Es alentador que muchas iglesias estén pensando específicamente en cómo distribuir sus donaciones de forma más estratégica. Sin embargo, ¡Dios no siempre encaja en esas categorías y porcentajes bienintencionados! Al acercarse a su iglesia, puede intentar investigar con antelación para comprender las deficiencias y los ministerios que apoyan y los que no. Al hacer su presentación, procure destacar los aspectos de su ministerio que se ajustan al tipo de trabajo que el comité se compromete a financiar.

LIDERAZGO DE ALTO CONTROL

Algunos pastores parecen pensar que es "mi iglesia", "mi gente" y "mi presupuesto". Puede parecer que están construyendo su propia iglesia, en lugar de la de Cristo. Estoy seguro de que tienen buenas intenciones, pero conviene estar preparado para presentar alternativas creativas. Por ejemplo, si te hacen elegir entre aceptar el apoyo de la iglesia... o Al abordar a miembros individuales, ¿cuál debería elegir? Elija siempre a individuos, pero no creo que sea necesario. Esto es lo que le diría a ese líder de la iglesia:

"Señora, yo *debeTengo* a mi iglesia local en mi equipo. ¿Cómo puedo ir a otras iglesias o personas y pedir apoyo si mi... *propio*? La iglesia no está detrás de mí? ¡Me quita las tablas de debajo de los pies! Pero tengo otro dilema. Tengo todas estas relaciones personales en la iglesia, y son...

Esperando que me acerque a ellos y los incluya en mi equipo de apoyo. ¡Se enojarán si no lo hago! Entiendo el razonamiento de su política: no quieren que personas externas usen el directorio de nuestra iglesia para solicitar ayuda. ¿Puedo presentarles un plan para ver si les parece aceptable? Aquí tienen una lista de las treinta y dos parejas de nuestra iglesia con las que tengo una relación cercana y que esperan que me ponga en contacto con ellas. Prometo no contactar a ningún miembro de nuestra lista para pedir apoyo sin antes obtener su permiso. ¿Les parece bien?

CONSEJOS FINALES

Cree y presente una versión personalizada de un cuadro de Niveles de Donación para presentarlo a las iglesias durante su tiempo con el comité de misiones. Mostrarles cómo podrían integrarse en su "Equipo de Donantes Clave de la Iglesia" mensual o anualmente les mostrará claramente cuál es su papel.

Encuentra defensores clave en varias iglesias. Puedes repartir folletos ministeriales a todo color a iglesias de todo el país, pero te decepcionarás mucho con los resultados. En lugar de eso, publica tu lista completa de contactos, ora y examinalos cuidadosamente, determina cuáles de esas personas tienen una participación e influencia significativa en su iglesia local. Escríbeles una nota pidiéndoles que aboguen por ti ante los tomadores de decisiones clave de su congregación. Sigue sus indicaciones sobre los pasos a seguir para colaborar con ellos y presentar una solicitud a la iglesia. ¡Tus probabilidades de éxito aumentan!

Aunque no te des cuenta, estás a uno o dos contactos de cientos de iglesias clave en todo el país. No bases toda tu estrategia de recaudación de fondos en ir de iglesia en iglesia, pero contar con el apoyo de varias congregaciones clave puede marcar una gran diferencia. El Señor ya ha preparado algunas iglesias para colaborar contigo. ¡Tu tarea ahora es descubrirlas!

Sección VI
NUTRIR A TU REBAÑO

*La vida se basa en las relaciones. Debemos
ser intencionales para ser relacionales.*

Tres leyes de DONACIÓN

Gavin me dio la noticia. Dejaba nuestro equipo. Fue duro verlo partir. En los últimos cinco años, había llevado un ministerio de la nada a cientos. Estudiantes convertidos, discípulos hechos, obreros lanzados. Ahora nos dejaba. ¿Cambió su llamado? ¿El Señor lo estaba transformando? Hice algunas preguntas, pero no estaba preparado para lo que estaba a punto de escuchar. Gavin, quien había conseguido su apoyo en tiempo récord, me dijo algo que me sorprendió. Había perdido a la mitad de sus seguidores en los últimos años. Los ganó, pero no sabía cómo conservarlos ni impulsarlos.

No dejes que la historia de Gavin se convierta en la tuya. Sí, ora y trabaja duro para conseguir el apoyo total. Empaca todo y preséntate en la ciudad que te asignaron. Tu relación con tus donantes es sólida. Estás emocionado. Ellos también. Los has animado con tu increíble ministerio y con su participación estratégica en tu equipo de apoyo. Les has prometido que serías un "socio" comprometido con el ministerio, orando por ellos, manteniéndolos informados e involucrados. Sí, las expectativas que creamos durante esta luna de miel son altísimas. Pero algunos terminamos prometiendo demasiado y cumpliendo poco. ¿No es así?

En el libro *Fanáticos entusiastas* Por Blanchard y Bowles, describen cómo los empleados pueden crear clientes tan satisfechos que se convierten en fanáticos incondicionales de la empresa. La lealtad que se genera en su clientela es tan fuerte y duradera que jamás pensaría en irse a la competencia.⁸³ Empecé a hacerme la misma pregunta con respecto a mis seguidores. ¿Cómo podía tratarlos de tal manera que nunca quisieran dejar mi equipo? Y cuando otros preguntaban, siempre daban un buen informe de mí, de mi ministerio y de cómo los había cuidado.

¿Qué pasaría si decidieras en tu corazón cumplir con tus promesas a tus nuevos seguidores? Decide cómo honrarás y valorarás a tus colaboradores ministeriales de tal manera que nunca querrán redirigir sus donaciones a otro lugar. ¿Te parece interesante? Si es así, descubramos cómo crear una base sólida de seguidores fieles.

Mi tío simplemente niega con la cabeza, incrédulo. No entiende por qué elijo un nivel de ingresos aparentemente bajo y fijo para vivir. ¡Tampoco entiende que tengo el trabajo más seguro del mundo! La mayoría de la gente cree que su título universitario, su trabajo duro y la supuestamente inquebrantable economía estadounidense le garantizarán un buen trabajo y estabilidad a largo plazo. Me han ofrecido varios trabajos durante mis años viviendo y ministrando con la ayuda de la comunidad, muchos de los cuales pagaban más. Mucho más.

Por supuesto, toda seguridad y estabilidad provienen de Dios, y solo de Dios. Pero, humanamente hablando, ese estimado puesto ejecutivo con una oficina en la esquina, una placa de plata y un salario de seis dígitos es como la semilla de festuca que esparcí ayer en mi jardín. Puede desaparecer con la primera brizna de viento. Mi opinión sobre mi equipo de apoyo es totalmente diferente. ¿Conoces a alguien que duda en dar el salto de su trabajo secular seguro y su sueldo mensual para dedicarse al ministerio a tiempo completo y recaudar fondos sin garantía? Ayúdalos a replantear su perspectiva. Dar ese paso puede ser la forma más estable y estable de...*seguro* Lo mejor que han hecho jamás!

En cuanto a Carol y a mí, Dios nos ha dado donantes mensuales y anuales que viven en diferentes partes del país y trabajan en diversos sectores industriales. Como consejo de un corredor de bolsa, es prudente intentar desarrollar un equipo de donantes con una cartera diversificada, si es posible. Si la economía está golpeando a mis donantes del noreste, mis donantes de la costa oeste probablemente estén mejor y quieran compartir. Si mis donantes del sector bancario necesitan recortar gastos durante uno o dos años, mis socios del sector energético podrían aportar fondos adicionales a nuestra cuenta.

Tenemos alrededor de cincuenta socios mensuales y unos treinta donantes anuales o especiales. Tres iglesias forman parte de nuestro equipo mensual, pero no aportan una cantidad enorme. ¿Por qué nos gusta que nuestro equipo sea de este tamaño? Bueno, podemos abarcar a un grupo así y cuidarlo bien. Gracias a Dios, los hemos ganado, pero ahora debemos ser fieles para conservarlos y apoyarlos. Aquí hay algunos principios para tener en cuenta:

MANTÉN Y CULTIVA TU EQUIPO

Una vez que se llega al 100% de apoyo, ¿qué se supone que hay que hacer? Bueno, algunos se tambalean hasta el sofá, se dejan caer, se secan el sudor de la frente y exclaman: "Me alegro..." *eso es!* Se acabó! No, es solo el principio. Acabas de completar los primeros cien metros de tu maratón. Ese sprint a toda velocidad de los últimos dos, cuatro, seis, ocho o diez meses se convierte ahora en una carrera de larga distancia constante, y necesitas controlar tu ritmo para mantener el rumbo.

Ahora nos centraremos en el mantenimiento y el cultivo. "El mantenimiento de la propiedad o el equipo" es como Webster define el mantenimiento. No es muy emocionante. Pero aplicando el concepto a nuestros equipos de donantes, es el "proceso de comunicarnos regularmente y agradecer a nuestros donantes". Webster define el cultivo como: "preparar o aflojar la tierra para el crecimiento de los cultivos; fomentar el crecimiento; mejorar mediante el trabajo, el cuidado y el estudio". Para nuestros propósitos, usaremos la palabra para significar "el proceso de involucrar y construir relaciones duraderas con sus donantes actuales, así como preparar a otros para que se conviertan en donantes nuevos".

Todo gran equipo deportivo tiene una buena defensa y un buen ataque. El mantenimiento es nuestro... *defensa* Dios nos ha dado estos apoyos. Necesitamos aferrarnos a ellos y tratar de cultivar relaciones auténticas con estos valiosos socios. No oren por nuevos apoyos si no han cuidado a los que Él les ha dado. Cultivar es nuestra... *ofensa* Necesitamos aumentar continuamente la cantidad y la calidad de nuestro rebaño. Nuestro objetivo debe ser un equipo más sano y fuerte mes a mes y año a año. Además, John Patton, director de operaciones del Centro para la Movilización Misionera, busca influir y ministrar a mis seguidores, ayudándolos a ver cómo su inversión está teniendo un impacto eterno. Me gusta animarlos a involucrarse personalmente, a orar y a dar más.

TRES LEYES DEL DAR

El veterano consultor en recaudación de fondos William McCownkey presentó una breve descripción general de todo el proceso de apoyo. Él lo llama ganar, conservar y elevar.⁸⁴

Victorioso

Hasta ahora, me he centrado en conseguir gente para tu equipo de soporte. Empezaste pidiendo entre \$100 y \$200 o \$300 al mes. Es posible que hayas tenido que reducir algunos presupuestos para adaptarte a varios. Aunque ese nuevo colaborador solo pueda venir por \$25 o \$50 al mes, no hay problema. Al menos lo tienes en tu equipo. ¡Es un comienzo!

Acuerdo

Ganarlos para tu equipo es solo el primer paso. Ahora, mantener su compromiso contigo y tu ministerio es la siguiente etapa de un equipo de apoyo sólido.

Levantamiento

Se trata de cultivar regularmente a sus seguidores actuales para, a intervalos periódicos, aumentar su inversión.

Aquí abordaremos el tema de ganar, y luego el de conservar y levantar en los dos próximos capítulos.

VICTORIOSO

¿Cuáles son los principales motivos por los que las personas se unen a tu equipo? Todos somos diferentes y las personas invierten por diversas razones. Para algunos, es:

Ser socio de algo que valga la pena

Han donado a buenas causas, y tal vez no tan buenas, pero vean su misión y pasión y se darán cuenta de que esta podría ser una inversión eterna.

Participar indirectamente

A ellos les encantaría estar allí y hacer el ministerio, pero se sienten guiados a quedarse, dar y ver el trabajo realizado.*a través de tú*.

Para lograr un propósito que quieren lograr

Quieren ver un orfanato construido en Zambia o un ministerio juvenil iniciado en la escuela secundaria de sus hijos, así que donan.

Para lograr o mantener un sentido de autoestima

Por eso la gente hace grandes donaciones a universidades u hospitales. Dejarán un legado tangible.

Porque aman a Cristo Ellos le obedecen dándote.

Porque te aman
Te han visto crecer o has tocado la vida de sus hijos para Cristo.
Estas son las personas más cercanas a ti.

Recibir una bendición
Algunos donantes se motivan por la recompensa. Tengan en cuenta que esto no siempre significa un retorno económico, pero lo que Dios retribuya será en abundancia.

Para la seguridad financiera
A veces, las personas, especialmente aquellas con recursos considerables, podrían hacerle una donación para reducir sus ingresos tributables ese año. Prefieren dársela a usted que al IRS.

Una necesidad de dar
Es una característica innata e innata del ser humano. Sea cristiano o no, las personas encuentran alegría y satisfacción en dar a los demás.

Porque se lo pidieron
Según todos los estudios que he visto, esta siempre es la principal razón por la que las personas se unen a tu equipo. En muchos ámbitos de la vida, incluida la recaudación de fondos, simplemente no hemos recibido apoyo, porque no lo hemos solicitado.

LAS PASIONES DONANTES DE TU PATROCINADOR

Dedica tiempo a conocer a cada uno de tus colaboradores en el ministerio. Incluso podrías preguntarles cómo les gusta donar. De cualquier manera, ora, piensa y discierne qué tipo de donante es. Notarás algunas características únicas. Se clasificarán en uno de estos grupos:

Algunos son principiantes

Les encanta impulsar personas o proyectos. Quieren aportar capital inicial para un nuevo ministerio o iniciativa. Les gusta participar desde el principio en cualquier iniciativa. Contáctalos primero. Lo agradecerán y ¡donarás!

Algunos son finalizadores

Disfrutan de la satisfacción de ayudarte a alcanzar tu meta. Avíales cuando alcances el 90% de tu financiación o si te faltan los \$2,500 restantes para cubrir el costo de una conferencia. Aprovecharán la oportunidad para impulsarte a alcanzar tu meta.

Algunos están orientados a proyectos

No les importa unirse a tu equipo mensual ni comprometerse con una cantidad anual. Quieren que les presentes un proyecto ministerial. Ora con atención y busca adaptarlo a sus intereses y capacidad de donación. Ya sea comprar Biblias para militares en una base o perforar un pozo de agua en África, a estos donantes les gusta ver el qué, el porqué y el cuánto de una oportunidad específica. Donan para satisfacer la necesidad y siguen adelante, esperando, por supuesto, que se les asigne el siguiente proyecto emocionante y visionario.

Algunos son impulsivos

Cuando se les presenta un reto urgente y se commueven, les gusta ser la persona a la que recurrir en caso de necesidad. Quieren saber sobre cualquier necesidad o emergencia de último momento que puedas tener. Si tienes cuidado de no abusar de estos valiosos donantes, pueden ser tu válvula de escape a largo plazo.

Algunos son donantes programados

Contacta con ellos antes del 1 de enero. Una vez que tengan una cantidad, se les fija durante doce meses consecutivos. Tengo un partidario que no ha perdido un mes en diecinueve años. Empezó con \$41.53 al mes; aumentó a \$76.17; luego subió a \$132.91. Ahora, después de numerosos aumentos, tiene \$462.52 al mes. Pídeles que aumenten.*antesComienza su año fiscal y ya está todo consumado.*

Algunos son principalmente donantes anuales.

Les gusta hacer una donación anual a su ministerio. Casi siempre es en diciembre. Seguramente conoce a personas que hacen donaciones adicionales, a veces significativas, en esta época del año. Para muchos recaudadores de fondos, entre el 30% y el 40% de su apoyo total llega en diciembre. Por eso es fundamental tener una estrategia sólida para pedir fondos a fin de año. A partir del 1 de noviembre.^{calle} Cada año, comience a pensar y orar acerca de a quién se acercará a fines de noviembre o principios de diciembre para recibir regalos más sustanciales de fin de año.⁸⁵

Algunos quieren usar su negocio para bendecirte

Piensa en las personas que tienen una empresa o consultorio. Quizás quieran usar sus ganancias, productos o experiencia para expandir el reino. Pídeles que se asocien contigo y con tu ministerio. ¡Los dueños de negocios cristianos de todo el país son gigantes dormidos, esperando ser despertados!

Algunos podrían querer ser tu hombre o mujer clave.

Reflexiona sobre tu lista de donantes y busca personas que se preocupen por ti y tu causa. Crea una descripción clara de sus funciones, explicando cómo pueden ser de ayuda práctica para que obtengas el apoyo total y te mantengas en esa posición. Agenda una cita con ellos y preséntales la visión de tu ministerio, la necesidad de una persona clave y una descripción de sus funciones. Asegúrate de que tengan una buena reputación en la comunidad. Elige a alguien con una buena red de contactos. Esto impulsará enormemente tus esfuerzos para recaudar fondos. Además de donar, algunas de sus funciones pueden incluir acompañarte a las citas, así como programar citas y reuniones.

EQUIPOS DE DONANTES DE ANCLA

Scott Morton, en su libro *Financiando su ministerio*, utiliza la palabra "ancla" para describir un regalo más grande que buscaría para un compromiso mensual o anual.⁸⁶ Quería intentarlo con mi propio equipo de apoyo. Le pedí a mi esposa que me hiciera un informe sobre nuestras donaciones de los últimos treinta y seis meses. Quería ver quién había donado \$500 o más durante ese tiempo. Era una amplia variedad de donantes regulares, anuales y esporádicos. Estas personas serían mis candidatas para unirse al nuevo "Equipo de Donantes de Apoyo Anual de \$2,500" que mi esposa y yo estábamos lanzando.

Identifiqué a quienes donaron entre \$500 y \$2,000 en los últimos tres años. Oré por los cinco que el Señor quería que invitáramos a unirse a este equipo.

Inversionistas que se comprometerían a aportar al menos \$2,500 al año. Contacté con cada uno de ellos y los cinco se mostraron entusiasmados, incluso honrados, de unirse. Les pregunté en qué mes les gustaría que los contactara cada año para recordarles su donación. Algunos de los mejores candidatos para donantes anuales son aquellos que han sido inversionistas regulares de su equipo mensual, pero que también pueden realizar una donación anual considerable.

Fue una experiencia tan positiva que decidimos ampliarla e identificar a quienes habían donado entre \$2,500 y \$5,000 en los últimos treinta y seis meses. Oré de nuevo y seleccioné a cinco para invitarlos a unirse a un nuevo "Equipo Anual de Donantes de \$5,000". La mayoría aceptó. Se sintieron privilegiados de desempeñar un papel tan importante en nuestro ministerio. Invitar a cada persona a unirse a uno de estos equipos anuales de donantes de \$5,000 con oración y personalmente marca la diferencia. Y también lo hará para ustedes. Muchos de ustedes podrían estar haciendo peticiones anuales más pequeñas que las que he enumerado aquí, y algunos, mucho más grandes.

Matt Burns, director general de *Perspectivas globales* El programa de estudios de Matt, utiliza este enfoque ampliamente. Funcionando como su diagrama de "Niveles de Donación", dibuja un portaaviones en sus citas, pidiendo al posible donante que se una a él mientras juntos lanzan movimientos de movilización misionera por todo el mundo. Muestra el rol de "copiloto" para una persona dispuesta a invertir \$20,000 al año. Presenta cuatro puestos para "Acompañantes" que se comprometerán al menos entre \$10,000 y \$15,000 anuales. Muestra los diez puestos para "Tripulación de Cubierta" donde los donantes pueden unirse a él con \$3,000 a \$5,000 cada año; y los veinte puestos que completan el "Equipo de Combustible". Entiende que los compromisos mensuales son una forma más sostenible de formar un equipo sólido, pero combina las solicitudes mensuales con estas sustanciales solicitudes anuales. Matt está tan convencido del poder de las citas presenciales que incluso ha volado a Londres y Dubái para reunirse con los principales donantes principales.

La pregunta es, ¿hasta qué punto? tú: Qué piensas al respecto?

EI

BANCO DEL AMOR

La conoció en una boda. Le llamó la atención de inmediato. Él la contactó, pero ella se iba a la universidad la semana siguiente, a 1600 kilómetros de distancia. Él consiguió su número de teléfono de una amiga y la llamó para invitarla a salir. Ella dijo que no. Él siguió conociéndola y la volvió a invitar a salir. Siguió sin éxito. Después de dos años, finalmente aceptó una cita. Él lo planeó todo. Fue perfecto. No solo la primera cita, sino muchas otras. Le propuso matrimonio y se casaron. Ahora, después de una década de matrimonio, todavía le lleva flores. Todavía planea y prepara todas sus citas. ¿El lema de mi amiga en el matrimonio? No prometas demasiado y *bajo Cumplir*. Un gran lema en el matrimonio. ¡Un gran lema para recaudar fondos!

Cuando un nuevo colaborador se une a nuestro equipo, tu cuenta de apoyo se llena de "puntos de amor". No hay nada malo en ello. Pero si año tras año solo haces retiros en lugar de depósitos en esa cuenta, llegará un momento en que la bancarrota. Con razón dejan nuestro equipo. ¡No queda nada en la relación! Hemos tomado su dinero mes tras mes, pero no hemos invertido nada en sus vidas, familias ni en su caminar con Cristo.

Un comienzo brillante puede tener un final desastroso, no solo en el matrimonio, sino también con nuestro equipo de apoyo. Pagaremos las consecuencias si no somos sensatos y previsores, y no dedicamos tiempo a mantener y cultivar a quienes nos apoyan. ¿Qué intentamos mantener y cultivar? Las relaciones. Al igual que en un matrimonio, debemos recordar que es para toda la vida. Si simplemente aprecias y te comunicas con quienes te apoyan a largo plazo, te acompañarán en las buenas y en las malas, ya sea que estés con la misma persona.

organización o cambiarse a otra. Aproximadamente el 85% o más de nuestros patrocinadores originales siguen con nosotros hoy.

La clave es seguir contribuyendo a la vida de nuestro equipo de apoyo. El domingo pasado por la tarde pasé dos horas escribiendo notas personales en un libro que compré para cada uno de los esposos de nuestro equipo sobre cómo vivir radicalmente para Cristo. Al mismo tiempo, Carol encargó a cada esposa un ejemplar del clásico de Elizabeth Elliott.*A través de las puertas del esplendor*, escribió una nota en cada uno y los envió por correo. Cuesta tiempo y dinero, pero les demuestra que te preocupas por ellos por algo más que...*sudinero*.

¿POR QUÉ LA GENTE DEJA DE DAR?

Me refiero a los "donantes que dejaron de donar", aquellos que donaban regularmente, pero por alguna razón dejaron de hacerlo. A partir de mis encuestas informales a lo largo de los años, he hecho algunas estimaciones aproximadas. De cada cien donantes que dejaron de donar:

Cuatro se mudaron o murieron

A veces, no nos enteramos de que un donante se muda y deja de donar. A medida que cambia de banco y de finanzas, debemos localizarlo y hacer los arreglos necesarios para que siga donando.

Quince decidieron que una organización diferente podría atenderlos mejor. No están descontentos contigo, simplemente decidieron dar algo a otro.

Personalmente, no quiero renunciar a esas personas. Seguiré valorándolas e involucrándolas, y espero verlas de vuelta en mi equipo en el futuro. Creo que una vez que eres miembro del equipo,*siempre*! Un miembro del equipo! Esto afecta cómo los veo y los trato.

Quince no están contentos con su organización

De esos cien donantes que dejaron de donar, quince están descontentos por alguna razón. Quizás...*pensamiento* ellos estaban viniendo *su Equipo* de soporte, pero todos los meses recibían una solicitud muy insistente del presidente de su organización, presionándolos para que donaran a diversos proyectos. Están hartos y quieren irse.

Sesenta y seis creen que ya no te importan

La mayoría, sesenta y seis de esos cien donantes, dejaron de donar porque creen que ya no te importan. Y la verdad es que puede que tengan razón. ¡Ay! Muchas veces dejan de donar porque no han tenido noticias tuyas en meses. Al principio, les creaste expectativas de que esta sería una colaboración emocionante y continua con mucha comunicación. Pero la verdad es que no resultó ser como lo describiste. Prometer demasiado y no cumplir puede acabar devastando a tu equipo.

CUANDO UN DONANTE DEJA DE SER DONANTE

¿Puedes adivinar qué hacen la mayoría de los trabajadores cristianos que reciben apoyo cuando un donante habitual ha dejado de donar durante dos, tres, cuatro meses o más? Es difícil de entender, pero la mayoría lo hace: *Absolutamente nada*. Quizás no lleven buenos registros y no sepan que la persona ha faltado. O, si lo saben, no están dispuestos a hacer nada al respecto. El silencio, simplemente esperando o rezando para que algún día, de alguna manera, recuperen su generosidad, es la peor manera de manejarlo.

¿Qué crees que pasa por la mente de alguien que ha sido donante mensual regular durante años y por alguna razón dejó de donar, pero no ha tenido noticias tuyas en dos, tres, cuatro meses o más? Asumen que no lo sabes o que no te importa. Empiezan a pensar que su donación es insignificante o innecesaria. Así que, si tienes un donante que ha dejado de donar, no lo evites ni lo niegues; sé proactivo con oración y cuidado. Toma la iniciativa para averiguar por qué. ¿Qué tienes que perder?

Cuando uno de nuestros donantes mensuales no puede donar dos meses seguidos, lo llamo al principio del tercer mes, y a más tardar el cuarto. Cuando contesta, le digo: "Hola, Doug. Me alegra haberte llamado. Quería saber cómo están. Esta mañana estaba revisando nuestra impresión mensual y has estado donando como un reloj durante tanto tiempo, y por alguna razón has faltado los últimos dos meses. Me preocupé por ti. ¿Están bien?".

El 90% de las veces responden: "Oh, lo siento. Nos acabamos de mudar" o "Acabamos de cambiar de banco". Yo digo: "No hay problema. Solo me alegra que estén bien. ¿Creen que podrían ponerse al día? ¿Estarían dispuestos a cambiar a una transferencia electrónica de fondos (EFT)? La mayoría de mis seguidores ya lo han hecho. Parece mucho más fácil para todos". Un par de veces a lo largo de los años, después de preguntar si todo está bien, hay una larga pausa y dicen algo como: "De verdad..."

No quería decírtelo, pero Brooke y yo estamos separados. ¡Guau! A estas alturas, la llamada ya no se trata de un pequeño donativo mensual de \$100. No. ¡Se trata de ayudar a un amigo a salvar su matrimonio! Mi llamada a un donante que ya no dona es realmente porque me preocupa más por él que por su dinero.

ACTITUDES EQUIVOCADAS HACIA TUS PARTIDARIOS

¿Qué perspectiva tienes sobre tus compañeros de ministerio? ¿Buscas excusas para no dedicarte a mantenerte conectado y nutrirlos? Al analizar estas cuatro excusas, quizás necesites pedirle al Señor que te dé un cambio de actitud.

No tengo suficiente tiempo

Estás ocupado y tienes grandes responsabilidades. Tienes compromisos con la familia, la iglesia y la comunidad. ¿Cómo se supone que vas a compaginar todo con esta increíble cantidad de logística para recaudar fondos? Puede que te sientas agotado por tener que negociar constantemente con diversas obligaciones llenas de presión. Lo entiendo. Pero hay cosas en la vida que no podemos permitirnos.*no*Qué hacer. Si el Señor te ha llamado a este ministerio y a recaudar fondos, entonces debe ser una prioridad. Siempre tendremos conflictos con el tiempo. Los días siempre se harán cortos. Es un desafío equilibrar todas estas áreas de la vida con la recaudación de fondos, pero por favor, aprende a hacerlo y hazlo bien.

No tengo el dinero

Respuesta incorrecta. Recuerda lo que impulsa el tren: la visión, no el presupuesto. Determina cuál es la voluntad de Dios para tu vida y ministerio. Recauda los fondos para cumplirla. Crea un presupuesto inicial y continuo para recaudar fondos que cubra todos los viajes, comidas y llamadas para alcanzar el 100%... ¡y no lo pierdas! Eso te da la libertad de seguir manteniendo y cultivando a tus colaboradores en el ministerio mes tras mes, año tras año. Incluyéndolo en tu presupuesto. No dejes que el dinero sea el factor determinante.

No soy bueno para mantenerme en contacto.

"Ese no es mi don espiritual", me dijo una persona. Me hizo reír. No sabía que era un don espiritual. Pensé que era solo un...*decisión*que hicimos. Si realmente me importa alguien, seguiré tomando la iniciativa para mantener el contacto. ¿Verdad? Aplica la Regla de Oro para conseguir apoyo: haz a los demás lo que tú...

Me gustaría que te hicieran algo. Para ser sincero, mi esposa y yo formamos parte de varios equipos de apoyo mensuales. Si tratáramos a nuestros donantes como nos tratan algunas de las personas a las que apoyamos, habríamos perdido a nuestro equipo hace mucho tiempo.

Si están realmente comprometidos, seguirán dando.

Esta es la excusa más ingenua de todas. Tú y yo no podemos olvidarnos de la gente y esperar que nos siga apoyando. ¿Sabías que esta semana tres organizaciones sin fines de lucro diferentes, de un millón en Estados Unidos, contactaron a tus donantes? Si *nosotros* No nos importan nuestros simpatizantes, a alguien más sí! Hacen fila para alejar a nuestros donantes.*esperante* Los descuidaremos, así que *ellos* puede ser el beneficiario de nuestro imprudente y lamentable "abandono del compañero de ministerio".

Oremos por nuestros seguidores

¿Qué mayor amor podrías mostrar a tus compañeros de ministerio que presentarlos a ellos y sus necesidades al Señor? Esto les demuestra que realmente te importan. Dios usará tus oraciones para obrar en sus vidas, pero también para conectarte espiritualmente con ellos. Lo más probable es que seas tú...*solo* persona que intercede por ellos regularmente. Al orar,

Obtenga solicitudes específicas de ellos

Mi esposa y yo estamos experimentando con algo. Reservamos una hora a la semana para llamar a quienes nos apoyan. Estamos trabajando en una lista: ella a las esposas y yo a los esposos. Les comunicamos tres cosas, a veces simplemente dejando un mensaje de voz: estábamos pensando en ustedes; estamos muy agradecidos por su amistad y colaboración en el ministerio; y dennos un par de detalles por los que podamos orar por ustedes este próximo mes.

Todo nuestro personal tiene medio día al mes para dedicarse exclusivamente a orar. Intercedemos por nuestras familias, nuestro personal, nuestros ministerios y también por quienes nos apoyan. Mientras Carol y yo nos preparamos para nuestro medio día de oración juntos, recopilamos las peticiones de oración que hemos recibido por teléfono. A veces, antes de nuestros momentos de oración, enviamos un correo electrónico a quienes nos apoyan para recoger peticiones específicas. Oramos en voz alta por ellos, llamándolos por su nombre, y luego les enviamos un mensaje de texto para comunicarles que hemos elevado su petición en ese mismo momento. Sentimos una conexión mucho más profunda con quienes nos apoyan de esta manera. Creo que el sentimiento es mutuo.

Oremos por pasión, visión y donaciones generosas.

Pablo ora en Efesios para que los ojos de su corazón sean iluminados. Pide a Dios que abra sus mentes y cambie su perspectiva para que puedan ver y sentir con claridad cómo Dios está obrando en y a través de tu ministerio. Pide al Señor que dé a cada uno de tus seguidores la carga de involucrarse en el ministerio personal. *prácticoManeras.* Pidan al Señor que prospere las empresas de quienes los apoyan para que puedan contribuir más a la obra de Dios. Los socios del ministerio siempre me piden que ore por alguna reunión o posible acuerdo que pueda impulsar significativamente sus empresas y sus ganancias. Los incluyo en mi lista de oración y los elogio específicamente.

MANTENER A SU EQUIPO SALUDABLE Y VIBRANTE

¿Cómo mantienes a tu equipo estable y en crecimiento a largo plazo? ¿Cómo creas... *fanáticos entusiastas*? De tu equipo de apoyo? Dos consejos: el primero, desde la mente; el segundo, desde el corazón.

Mantener registros precisos

Utilizo un programa informático para hacer un seguimiento de todos mis donantes y así saber exactamente quiénes donan anualmente, mensualmente, esporádicamente o cuando se les solicita. Cada año, numero a las personas clave en nuestro ministerio, de arriba abajo. Aprendí a las malas a no tratar a todos por igual. A veces, cuanto mayor es la inversión, mayor es la necesidad de comunicación. La persona que dona \$400 al mes podría querer saber cómo su inversión está dando más frutos que la de \$25. Para obtener información completa sobre nuestros nuevos donantes, enviamos por correo electrónico un formulario "Conociéndonos" para que lo llenen y lo envíen. Incluye cumpleaños, aniversarios, nombres de los niños, información de contacto, iglesia, actividades y peticiones de oración. Las anotamos en un cuaderno e intercedemos por ellas durante nuestros medios días de oración.

Cultiva un corazón agradecido

Lucas 17 describe a diez leprosos que fueron sanados por Jesús. ¿Recuerdas cuántos regresaron para agradecerle a su sanador? ¡Uno! ¡Increíble! Me gustaría...*pensarVolvería* y expresaría mi gratitud, pero es difícil conocer nuestros corazones. Debemos aprender a decir "gracias" constantemente. Hemos tenido personal que perdió sus equipos de apoyo y abandonó el ministerio porque...

No pudieron agradecer genuinamente a sus donantes por su generoso apoyo.

*Si no estamos agradecidos con quienes nos apoyan, probablemente es porque no lo estamos.
agradecido a Dios.*

Todos tenemos la necesidad básica de ser apreciados, ¡incluso quienes nos apoyan! El autor John Maxwell coincide: «El ánimo es como el oxígeno para el alma». ⁸⁷ Un poco de agradecimiento es muy útil, y por eso exhorto a todos los recaudadores de fondos a "Agradecer antes de depositar". Cuando reciban una donación especial o un aumento, comprométanse a contactar a su donante dentro de las cuarenta y ocho horas. De hecho, yo lo hago dentro de los treinta segundos de ver la donación para aprovechar mi momento de gratitud. Son llamadas divertidas para mis donantes.

¿Puedo decirles lo que hacen la mayoría de los obreros cristianos cuando reciben un don o aumento nuevo o especial? *Nada*! Increíble! No hacer nada es lo peor que puedes hacer. ¿Qué crees que pasa por la mente de alguien que envió un regalo nuevo o especial y luego no recibe respuesta después de dos, cuatro o seis semanas? Hace aproximadamente un año, enviamos \$500 a un trabajador al que nunca le habíamos dado antes y que sabíamos que tenía poco apoyo. Aunque hablamos con él con bastante frecuencia, ni siquiera ha reconocido el regalo. ¿Lo recibió? ¿Le importa? No lo sé, pero pensé: "Con razón tiene poco apoyo", si ni siquiera puede tomarse un momento para expresar su agradecimiento. Seguirá luchando porque estos regalos por primera vez realmente resultan ser simplemente... *una sola vez* ¡regalos!

Si eliges este camino menos transitado de cuidar verdaderamente a las personas valiosas que el Señor te ha dado, quizás descubras que ellas también tomarán la decisión de acompañarte toda la vida. Dios está formando socios para invertir en ti. Debemos agradecerle a Él y a ellos.

Comunicación

PAUTA

Lo conseguí. Venía dos veces por semana. Todas las semanas. Todos los meses. Los apoyábamos como plantadores de iglesias, pero empecé a preguntarme si realmente estaban realizando algún ministerio. Sus constantes correos electrónicos estaban llenos de noticias y fotos sobre las actividades de sus hijos, sus excursiones de fin de semana y los altibajos emocionales de adoptar a un niño local. Nos resultaba agotador. Quería hacerles saber que estábamos interesados y que orábamos por ellos, pero no me atreví a decirles: "Envíen menos correos y cuéntenos más sobre su ministerio". Es importante comunicarse. ¡Es más importante comunicarse bien!

COMPROMETERSE A COMUNICARSE REGULARMENTE

Si realmente nos importan quienes se sacrifican para permitirnos ministrar, haremos lo necesario para acercarnos a ellos. Algunos ministerios piden a sus trabajadores que se comuniquen en *alguna* Envíen un formulario mensual a sus seguidores. Ya sea mediante un boletín informativo, una llamada, una tarjeta o cualquier otro medio, les animo a que se pongan en contacto con ellos. *al menos* Cada dos meses. Estos son los beneficios:

MAYOR RESPONSABILIDAD Y LEALTAD

Es menos probable que duermas hasta tarde los lunes por la mañana y veas los programas de entrevistas de la tarde si tienes que informar regularmente a tus seguidores sobre el fruto de tu ministerio. Ten en cuenta que muchos de ellos se levantan a las 6 de la mañana y trabajan cuarenta, cincuenta o sesenta horas a la semana para ganar lo suficiente para enviarte su donativo mensual. ¡Esto nos ayuda a desarrollar una sólida ética de trabajo! Cada contacto que estableces con tus seguidores los vincula contigo.

Te acercamos más. Donde está tu tesoro, allí está también tu corazón, y cada vez que te esfuerzas por comunicarte con tus donantes, conectas más sus corazones, fomentas la lealtad y creas una alianza a largo plazo.

DISFRUTANDO DE TUS AFICIONADOS

Resolver ahora mismo que vas a *acomosus* compañeros de ministerio. Se nos ha ordenado *amar* Unos a otros, ¡pero no como! Decídete a no verlos como males necesarios. No, vas a aceptar a tus seguidores, no solo a tolerarlos, y elige disfrutarlos. Este es el mayor cumplido que puedes hacerle a alguien: simplemente... *disfrutarestar* con ellos. No te estás acercando a tus compañeros de ministerio porque *tenera*, pero porque tú *desear* Pídele al Señor que cambie tu corazón si pasar tiempo con tus seguidores no es algo que te atrae naturalmente.

*"Los cristianos necesitamos dar y recibir mucho más que comprar.
¡y vendiendo!"⁸⁸*

Betty Barnett y Earl Pitts, entrenadores de JUCUM

Siempre hemos vivido justo al lado del campus para poder atender a los estudiantes y que vivan con nosotros. Actualmente vivimos a la vuelta de la esquina del estadio. Los días de partido, convertimos nuestro patio en estacionamiento. ¡En nuestra calle, los aficionados de los Razorbacks pagan entre \$30 y \$125 por plaza! Si estacionáramos sesenta coches, probablemente podríamos ganar más de \$2,000 por partido. Carol y yo decidimos que valía la pena renunciar a parte de los ingresos del estacionamiento para codearnos, comer una hamburguesa y disfrutar de nuestra afición. En cambio, intentamos ver el panorama general, creyendo que Dios honrará su amistad y hospitalidad por encima de las ganancias económicas a corto plazo.

Por mucho que lo deseas, no todos los seguidores querrán ser tu mejor amigo o tomar vacaciones familiares juntos. Por mucho que intentes conectar con ellos, es posible que... *justo* Quieren donar su dinero a ti y a tu causa, sin involucrarse personalmente. Eso duele a algunos, pero debemos dejar que el donante defina la relación. Sigue acercándote y agradeciéndoles, pero no puedes forzarlo.

DÁNDOLES LA BIENVENIDA AL EQUIPO

Cuando alguien se une a tu equipo, ¿qué haces? Ten un plan. Sigue todos los pasos necesarios para mostrarle a tu nuevo colaborador las opciones de donación, cómo empezar, cómo funciona el sistema de recibos y responder a todas sus preguntas. Quieres obtener toda su información de contacto para poder empezar a comunicarte con él. Como ya se mencionó, puedes hacerlo mediante una hoja "Conócete". Envíale una nota de agradecimiento inmediata. ¿Por qué no hacer algo especial para expresarle lo emocionado y agradecido que estás de tenerlo en el equipo? Si tienes algún libro o CD favorito que creas que animará a tu nuevo colaborador, envíaselo con una tarjeta escrita a mano. Piensa en ideas creativas para que se sienta parte de la iniciativa.

COMPROMETERSE A COMUNICARSE BIEN

Al comenzar a evaluar cómo se comunicará regularmente con sus seguidores, no se desvía hacia un enfoque basado en el presupuesto. No pregunte cómo...*mucho*? Cuánto costaría enviar ese boletín o este regalo? No, determine qué tan bien lo hará.*visión* Impulsado por la fe, preguntando qué puedes hacer para conectarte con tus colaboradores ministeriales de la manera más efectiva. Usa todas estas vías:

EN PERSONA

*Cualquier*Si tienes la oportunidad de conocer personalmente a tus colaboradores, aprovechala. Programa al menos una comida o un café a la semana para reunirte personalmente con un donante diferente. No hay nada más que ponerte al día. Al final de un año, habrás conectado con cincuenta y dos socios diferentes. Si lo haces lo suficiente, te prometo que tus colaboradores comenzarán a verse no solo como tus donantes, sino como tus amigos. Cuando viajes, asegúrate de llamar a tus colaboradores ministeriales en esas ciudades para que puedan reunirse. La mayoría de ellos...*nunca*Un trabajador cristiano al que apoyan les pidió reunirse. ¡No se sorprendan si se quedan atónitos con su invitación! Nota: Si están en el extranjero o tienen simpatizantes que viven lejos, ¿por qué no programan videoconferencias de quince minutos por internet con un donante diferente cada semana para compartir y ponerse al día?

EN CONFIGURACIONES DE GRUPOS PEQUEÑOS

Hemos viajado a varias ciudades y organizado una pequeña recepción en casa de uno de nuestros patrocinadores. Nos encargamos de los contactos necesarios con antelación para...

Asegúrese de quién asistirá. Organizamos una reunión de fin de semana de "merienda y juegos" en un parque local, donde los adultos pueden conversar mientras los niños juegan. Algunos organizan otros tipos de eventos con éxito, como postres o incluso banquetes donde se puede compartir una presentación más formal de su ministerio. Algunos de estos lugares pueden ser el lugar perfecto para que un donante actual traiga a un amigo, le presente a usted y al ministerio, y así proporcionar una introducción natural para que usted pueda hacer un seguimiento con una llamada y una cita de apoyo.

NOTA ESCRITA A MANO

Estaba pensando en un empresario en particular de Dallas y le escribí una postal. Le hice saber que estaba orando por él. Unos días después recibí un cheque suyo por 5000 dólares. Por supuesto, lo llamé de inmediato para agradecerle. Me dijo: «Pongo tu tarjeta en mi espejo para recordarme cada mañana que... *alguien* está orando por mí». Una simple postal significó mucho para un prominente empresario, que tiene todos los atributos de una vida exitosa. *hacerVives* en un mundo solitario. Te animo a que te conectes con tu equipo de apoyo. Te alegrarás mucho de haberlo hecho.

LLAMADA TELEFÓNICA, CORREO ELECTRÓNICO, MENSAJE DE TEXTO

Con tantas otras cosas apremiantes, se requiere compromiso para comunicarse con sus seguidores regularmente. Cuando estoy de viaje, en lugar de escuchar la radio, paso el tiempo en el auto llamando a la lista de mis seguidores. Durante ese tiempo, puedo tener treinta conversaciones cortas o dejar mensajes de voz. Qué fácil es simplemente decir: "¡Greg! Solo conduciendo hasta aquí, pensando en ti y tu familia, y en lo agradecidos que estamos por tu amistad y por ser un compañero de ministerio con nosotros. Significa mucho y nos da mucha fuerza. Al colgar, los elevaré a todos al Señor. ¡Gracias de nuevo!". Eso tomó treinta segundos. Probablemente sea la única vez que han recibido un mensaje así de uno de los obreros cristianos a los que apoyan. ¡Cuánto los animará!

Utiliza un servicio de correo electrónico y crea una plantilla para enviar boletines personalizados que incluyan enlaces, imágenes y videos. Busca uno que te permita ver quién ha abierto tus boletines. Cada seis meses, imprimo una lista de todos los que han abierto mi boletín y marco el nombre.

Personas a las que nunca he recurrido para pedir apoyo. ¡Siempre tengo un puñado de nombres nuevos para pedir cita!

A menudo me encuentro enviando mensajes de texto a mis seguidores, pidiéndoles que oren por una cita evangélica que estoy a punto de tener con un estudiante, o una reunión en la que tengo previsto hablar, o pidiéndoles peticiones de oración, o un seguimiento de una conversación que tuvimos sobre su hijo adolescente enfermo. La lista continúa. Es rápido y fácil, y muchas veces es más probable que respondan a un mensaje de texto que a una llamada.

REDES SOCIALES

¿Dónde termina esto? ¿Adónde vamos con toda esta tecnología? ¿Cómo podemos mantenernos al día? Puede parecer un tren de carga desbocado, sobrecargado de tecnología compleja. Si te cuesta mantenerte al día con las nuevas opciones de redes sociales que aparecen constantemente, no estás solo. Las encuestas de Netpop Research afirman que las personas de entre dieciocho y treinta y cuatro años representan el 82 % de todos los usuarios de redes sociales.⁸⁹ ¿Y tú? ¿Te has sumado al tsunami de las redes sociales? Aquí tienes algunos consejos sobre qué hacer y qué no hacer para usarlas como apoyo.

*"Si no participas en las redes sociales hoy en día, no eres un comunicador;
"Cada individuo tiene una marca en línea".⁹⁰*

Marcus Messner, profesor de periodismo en la VCU

Hacer Explora las diferentes opciones.

Haz muchas preguntas, experimenta con varias cosas. Ve qué te funciona.

No Creo que las redes sociales son el secreto para obtener apoyo total.

Es genial contactar a alguien inicialmente o mantenerlo informado sobre tu vida y ministerio a lo largo del camino, pero para quienes están formando un equipo de apoyo a largo plazo, nada reemplaza la consulta cara a cara. En esta era de alta tecnología, a veces debemos insistir en el contacto directo. Adopta un enfoque personal.

Hacer Utilizar las redes sociales para proyectos a corto plazo.

Hay un lugar para colocar un enlace de "Donar aquí" en una página web. De forma rápida y sencilla, puedes recibir una gran cantidad de pequeños obsequios que superen los \$3,250 necesarios para ayudar a esos huérfanos haitianos este verano.

No abusar de sus partidarios *encima* comunicado.

Puedes abrumar a tus colaboradores ministeriales si reciben constantemente mensajes, correos electrónicos, enlaces, videos y blogs. Empieza a desarrollar una red social. *estrategia*, pero no dejes que se transforme en una red social. *circo!*

Hacer Usa las redes sociales en tus citas de apoyo individual. En lugar de pasar diez minutos hablando monótonamente de lo bueno que es tu ministerio, *espectáculo*. Compártanles el testimonio de una entrevista en video sobre una vida transformada. O visiten la página de redes sociales de su ministerio. Permitanles ver las publicaciones de varias parejas cuyos matrimonios están siendo restaurados. Vivimos en un mundo muy visual y narrativo. Si pueden mostrarles, en lugar de solo... *decir* Dígalles qué tipo de retorno eterno de la inversión recibirán y verá que la gente se une a su equipo de soporte.

No Sé tonto con lo que publicas en tus sitios de redes sociales.

Si los usas para quejarte con el mundo, hacer comentarios políticos o publicar fotos de tus vacaciones, ten en cuenta que todos tus donantes que te siguen también los verán. Nunca pubiques nada que pueda ser un obstáculo o dañar tu credibilidad ante ellos.

DÍAS ESPECIALES Y REGALOS

Recuerda cumpleaños y aniversarios. Cuanto más mayor te haces, menos gente recuerda tus días especiales. Llevo mi lista de "Fechas Importantes" a todas partes. No pasa una semana sin llamar, enviar mensajes, correos electrónicos o postales de feliz cumpleaños o aniversario a mis seguidores. Ten la suficiente consideración como para recordar los cumpleaños y aniversarios de quienes te apoyan. Tampoco olvides a sus hijos. Si te interesas por los hijos de alguien, nunca te olvidarán.

Mi esposa ha perfeccionado el arte de hacer toffee. ¡Está delicioso! Hace años empezamos a enviar algunos a nuestros seguidores cada Navidad. Enviamos ciento cincuenta cajas cada 1 de diciembre. Carol en la cocina revolviendo y dando instrucciones, mientras los demás picamos, empaquetamos e incluimos pequeñas notas.

y fotos, y correr a la oficina de correos. Requiere mucho tiempo, energía y dinero, pero vale la pena. Hay un hombre que envía \$1000 cada año. Me dijo: "Tú saber; Por qué envío esos \$1,000 cada año, no lo crees?" Dijo: "No. ¿Por qué?" "¡Por el caramelo!", exclamó. Me reí y respondí: "Te enviaríamos los dulces aunque no enviaras el regalo". "Sí, lo sé", dijo, "pero solo quiero asegurarme!" Estaba bromeando, por supuesto, pero el simple hecho de enviar un pequeño regalo era una muestra tangible de nuestro amor y aprecio por él y su esposa. Sí, cuesta dinero comprar los ingredientes y el franqueo para enviar todo el caramelo, pero su único regalo de \$1,000 casi lo cubre.

BOLETINES INFORMATIVOS

Quienes te apoyan realmente quieren saber de ti. Si estableces buenos hábitos de comunicación con ellos, serán "como agua fría para el alma cansada, así son las buenas noticias de tierras lejanas", según Proverbios 25:25. Algunos de tus colaboradores ministeriales guardarán todos tus boletines. Ya sea que produzcas boletines impresos o versiones para correo electrónico, observa lo que otros han producido y toma prestado lo mejor de lo mejor. Analicemos primero lo malo y luego lo bueno de los boletines. Incluye cualquiera de los siguientes elementos y será tu perdición.

Señal de socorro

Insertar un "Nos hundiremos a menos que tú" El mensaje "¡Dona!" en tu boletín informativo puede funcionar una vez, pero repetirlo plantea serias dudas sobre tu capacidad para recaudar y gestionar fondos. Nunca lo hagas.

Subvención de apoyo indirecta

En lugar de invitar a otros en persona a unirse a tu equipo, incluyes sutiles indirectas en las peticiones de oración, con la esperanza de que actúen como un mensaje subliminal que genere un deseo instantáneo de enviarte dinero. Peor aún, incluyes sobres para que hagan la petición por ti. ¿La manipulación definitiva? Ponerles un sello para que nos sintamos culpables y así podamos dar.

Todas las noticias familiares

Por más entusiasmados que estemos por el béisbol de su hijo o el ballet de su hija, sus seguidores no invierten en usted para que descubra los resultados deportivos de su hijo.

Tenga una pequeña sección familiar periódicamente, pero concéntrese en el progreso del ministerio y en las vidas cambiadas.

Mar de palabras

Un boletín informativo que solo contiene texto abruma a tus seguidores. Si no tiene imágenes, pies de foto, gráficos ni espacios en blanco, tampoco tendrá muchos lectores.

Mala charla

Publicar fotos de la vieja camioneta con 400.000 kilómetros, contar cómo los vecinos les regalaron ropa a sus hijos o explicar que el seguro médico ha subido los hace parecer mendigos. Menosprecia el honor y el llamado de su ministerio.

Estos malos normalmente van directamente a mi carpeta de archivos sobre cómo *no*Para crear boletines informativos. Pero, si quieres conseguir seguidores incondicionales, aquí te explicamos cómo:

Obtener permiso

Pregúntales si desean recibir un boletín informativo. Así no lo considerarán correo basura. Si aún no son simpatizantes, esto puede abrir la puerta a futuras citas.

Insistir en un estándar de excelencia

Un boletín bien escrito y bien diseñado lo dice todo sobre nosotros y nuestro ministerio. Esta es una razón para que una persona muy perspicaz lo revise. No escatime en costos. Un boletín a todo color aumenta el número de lectores en un 60 %. Vale la pena.

Que todo sea cuestión de visión

Asegúrese de que los titulares, las imágenes, las historias y las peticiones de oración se centren en la visión del ministerio. Incluso en la sección de noticias familiares, intentamos destacar los ministerios de mis hijos, no sus premios escolares. Quiero que quienes me apoyan entiendan que es un asunto familiar y que, con su inversión mensual, obtendrán siete por el precio de uno!

Centrarse en vidas cambiadas

Cada boletín debe incluir una imagen y una historia de una vida transformada. No siempre tiene que ser alguien a quien guiate a Cristo. Una persona impactada por tu ministerio también es genial. Quienes te apoyan están haciendo inversiones espirituales y quieren ver los frutos. Muestro este tipo de boletines a mi familia para ayudar a cultivar la visión y la pasión en los corazones de nuestros hijos.

Mantenlo simple

Pon todo en el estante inferior. Supón que tus seguidores no lo saben. *cualquier cosa* sobre tu ministerio y es la primera vez que leen tu material. No los confundas ni intentes impresionarlos usando jerga religiosa, acrónimos o lenguaje interno que tu personal entiende, ¡pero nadie más!

OTROS ARTÍCULOS ESENCIALES DEL BOLETÍN INFORMATIVO

Decidir la frecuencia

Tus seguidores necesitan saber de ti al menos cada dos meses. Algunas organizaciones dicen que mensualmente. Muchos recaudadores de fondos solo envían boletines informativos por correo electrónico, pero esto es un error. Tus correos electrónicos pueden ser filtrados por los filtros de spam. Las direcciones de correo electrónico cambian constantemente. Y piensa en lo llena que está tu bandeja de entrada. Gran parte del correo que recibes nunca se abre, y mucho menos se lee. Comprométete a enviar al menos tres o cuatro boletines impresos al año y completa el resto con versiones para correo electrónico. Las actualizaciones en redes sociales pueden ser la segunda opción, no un reemplazo. Mantenernos en su radar significa que estarán más dispuestos a seguir orando e invirtiendo.

El propósito de los boletines es compartir una visión y cambiar vidas..

Definir los temas

¿Por qué no planificar con un año de anticipación y crear un calendario de temas que puedas seguir? Así, no te preguntarás al final de cada mes sobre qué deberías escribir, ¡con entrega en tres días! El año pasado, entrevisté a una persona diferente cada mes que ha sido impactada por nuestro ministerio. Incluyo su historia y foto en un correo electrónico mensual titulado *Una vida para dar*. Recibimos excelentes comentarios, ya que vieron claramente cuál era el retorno de la inversión en sus donaciones.

Mezclar ingredientes de calidad

No empieces con "Tenemos tres estudios bíblicos geniales en la residencia este otoño". En lugar de eso, cautiva a los estudiantes con emoción y suspense: "Mientras caminaba por el tercer piso de la residencia Pomfret, el olor a pizza de pepperoni salía de la puerta entreabierta de la habitación 338. Al asomar la nariz, me quedé atónito al ver...". ¡Guau! ¿Adónde quieras llegar con esto? Escribe de forma que deseen recibirla y leerla cada vez. Que sea una historia, no solo información obsoleta.

Nota especial para el personal administrativo o "detrás de escena"

El fruto que el Señor levanta a través de vuestro ministerio es también su Fruta. Nunca sucumbas a la mentira de que no tienes buenas noticias para compartir con tus seguidores. Sí, puede que haya sido uno de los miembros del personal de campo quien rescató a un grupo de huérfanos en Zambia. Pero fuiste tú quien oró. Fuiste tú quien se encargó de todo el papeleo para incorporarlos al personal y orientarlos. Fuiste tú quien ayudó a diseñar sus materiales para recaudar fondos y a planificar su viaje a África. Eres tú quien les proporciona la comunicación y las herramientas semanales que necesitan para permanecer en el campo y seguir rescatando huérfanos. Eres tan esencial para el trabajo en Zambia como el personal sobre el terreno.

Así que recopile historias de vidas transformadas de su personal de campo y úselas en sus propios boletines. No se centre en las noticias de la oficina ni en los detalles de su trabajo. En cambio, publique fotos y testimonios de cómo Cristo está impactando vidas. Muestre a quienes les apoyan cómo sus inversiones en usted y su organización se están multiplicando increíblemente, el reino se está expandiendo y Dios es glorificado.

¿Te comprometerás ahora a cuidar de verdad a tus seguidores?ganado
Incorpóralos a tu equipo ahoramantenerAl comunicarte con ellos con regularidad y eficacia, fortalecerás el vínculo que tienes con cada uno de ellos. Si lo haces, es probable que permanezcan contigo y con tu equipo ministerial para toda la vida.

¡PROSPERAR!

Recuerdo el día en que mi perspectiva cambió. Era Scott. Se había unido a mi equipo de soporte por \$100 al mes. Todo iba de maravilla hasta que perdió su trabajo en una firma de corretaje y tuvo que empezar de cero en otra. Durante ese tiempo, quería reunirme. Mientras conducía hacia la cita, me preparé para la noticia de que tenía que dejar a mi equipo.

Justo cuando nos sentamos, dijo: "He estado en su equipo durante más de dos años y nunca me han pedido que aumente. Nunca sola vez. ¿Cómo es posible? Me quedé atónito. No sabía qué decir. Empecé a tartamudear y a murmurar todo tipo de cosas. *mmmyuhhs*, tratando de llegar a alguna respuesta.

Finalmente, interrumpió y dijo enfáticamente: "¡Bueno, pregúntame!"

Respondí nerviosamente: "¿Qué tal si, posiblemente, aumentamos lo que estás dando actualmente?"

"*Biencuánto*? Quieres que aumente?", gritó.

"Ah, sí, bueno", dije con evasivas y luego añadí tímidamente: "¿Qué tal si, por ejemplo, lo aumentamos de 100 a 200 dólares al mes?"

"*Bien, cuándo*? Quieres que empiece? —replicó—. ¿Podrías empezar este mes? —pregunté. Pensando que mi interrogatorio había terminado, continuó—:

Bueno, durante el último año, ¿cuál de tus... *otro*? Acaso los partidarios han pedido que se aumente?

"*¿Pa-pasado el año pasado?*", alargando cada palabra para ganar tiempo. "Déjame pensar. He estado *real*ocupado este año. Uhhh". Era obvio que no podía pensar en *alguien*. Me hizo prometer que me comunicaría con al menos dos simpatizantes al mes durante los próximos seis meses y les pediría que aumentaran su número.

Empecé a llamar a varios colaboradores del ministerio que llevaban años donando la misma cantidad, y a quienes nunca les había pedido que aumentaran. Después de ponerme al día, les dije: "Sabén, ustedes han estado en nuestro equipo desde siempre, fielmente..."

Me dan \$75 al mes como un reloj. Pero en todos estos años nunca te he pedido que aumentes, ni una sola vez. Me preguntaba si considerarías darnos un aumento.

Todos y cada uno de ellos se echaron a reír. "Bueno,*por supuesto*" Vamos a aumentar", afirmó cada uno. "Simplemente pensamos que no necesitaban más apoyo, por que *nunca* Pregunté!" Durante cada una de esas conversaciones, el Señor intentaba perforar mi mente y mi corazón nuevamente: "Nosotros *tenemos*... porque nosotros *preguntar* ¡No!" ¡Parece que sigo aprendiendo la misma lección!

Fallas el 100% de los tiros que nunca haces. Traducción: la respuesta es Siempre no... ¡a menos que preguntes!

BENEFICIOS DE SOLICITAR AUMENTOS

Además de aumentar los fondos de tu equipo, existen otras ventajas importantes que puedes obtener periódicamente para que tus donantes aumenten. No solicitamos aumentos porque nos parezca que estamos siendo desagradecidos o presuntuosos al hacerlo. Si piensas eso, proyectarás esos sentimientos negativos en tus donantes. Donna Wilson, de InterVarsity, coincide: «Nuestro mayor temor al solicitar un aumento es que nos acusen de ser desagradecidos, pero creo firmemente que una mejora o un aumento es una propuesta sin riesgo». ⁹¹ Todos necesitamos mejorar en esta área crítica. Considere estos beneficios de mejorar a sus seguidores:⁹²

Tienes contacto con ellos.

Cualquier contacto que usted tenga con sus seguidores puede mejorar su relación y conexión con ellos.

Les das las gracias.

Los visitas para pedirles un aumento. Querrás dedicar tiempo antes, durante y después a agradecerles su apoyo. Crear una oportunidad más para expresar gratitud es una gran ventaja, ¿verdad?

Tú los educas.

Al solicitarles apoyo adicional, les informamos que nuestras necesidades de apoyo aumentan con el tiempo. Esto es lógico y tiene sentido para ellos, pero...

¡Nunca se les ha pasado por la cabeza! Muchos reciben aumentos salariales por el costo de vida. Si diezman, aumentarán sus donaciones actuales o buscarán nuevas oportunidades. Para los donantes, es lógico que su presupuesto también crezca con el aumento del costo de vida, así como con la expansión de los planes y el presupuesto de su ministerio.

Los preparas para futuras donaciones.

Una solicitud de aumento puede ser una transacción positiva incluso si el donante la rechaza. Por lo general, no se trata de si desean aumentar o no. Casi todos...*quería* Aumentar si consideraban que contaban con los recursos. Ahora que se ha reunido con ellos y ha compartido su solicitud de apoyo adicional, esta pasa a su lista mental de necesidades futuras que financiar. He tenido colaboradores ministeriales que se negaron a aumentar la ayuda solo para hacerlo posteriormente, sin que se les pidiera. Como ya me había tomado el tiempo de compartir la oportunidad, aumentaron la ayuda cuando pudieron. Según las observaciones a lo largo de los años, la mayoría de los donantes no aumentarán la ayuda a menos que...*preguntó* Sus vidas son demasiado ocupadas y nunca se les ocurre hasta que entramos en su mundo y se lo hacemos notar!

UN BUEN MANTENIMIENTO ES LA CLAVE PARA AUMENTAR

Puede haber donantes a quienes puedas pedirles que aumenten su donación después de doce a dieciocho meses de donaciones, pero normalmente prefiero esperar cerca de veinticuatro meses antes de contactarlos. Gran parte del proceso se debe a tu relación con ellos o a la buena comunicación y agradecimiento que les has mostrado. Mantenerlos informados y agradecidos es clave para obtener buenas respuestas al solicitar aumentos.

Si solo realiza lo básico, como un boletín informativo regular y notas o llamadas de agradecimiento periódicas, estará haciendo más del 80 % de lo que otras organizaciones y trabajadores individuales hacen por sus donantes. Sin embargo, la mayoría de las organizaciones y trabajadores individuales agradecen a los donantes de forma impersonal, o no lo hacen. Las notas de agradecimiento demuestran que usted es una persona agradecida que valora su colaboración. Evalúe anualmente a cada uno de sus donantes actuales. Al hacerlo, plantéese tres preguntas:

¿Quién podría aumentar este año?

Si han estado donando fielmente durante doce a veinticuatro meses o más y nunca se les ha pedido, son candidatos. Si su relación...

Si se ha profundizado su interés o ha expresado un mayor interés en usted o su ministerio, son aún más candidatos para una invitación. Si pudieron asistir a un evento y ver su ministerio de cerca, o si sus ingresos aumentaron, estos son indicadores de que podría ser el momento de "elevarlos".

¿Cuánto podrían aumentar?

Normalmente pido al menos un aumento del 50 al 100% de lo que están dando, a veces más, a veces menos, dependiendo de la situación y el discernimiento que el Señor me pueda dar en ese momento.

¿Cuál es la mejor manera de acercarse a ellos?

Obviamente, una solicitud en persona es lo mejor. Una solicitud telefónica es la siguiente mejor opción, con o sin correo electrónico o carta previa. Enviar solo un correo electrónico o una carta sin una llamada telefónica es más perjudicial que beneficioso. Su partidario lo percibirá como una falta de agradecimiento y una presunción.

Además de lo que ya aportan, solicitar una donación para un proyecto especial puede ser una forma de impulsar a los donantes a una mayor participación. A veces, quienes no se sienten cómodos aumentando su donación mensual pueden estar dispuestos a hacer una donación especial para un proyecto o necesidad específica.

LOS MOTIVOS SON VITALES

Al igual que la solicitud inicial, la solicitud de levantamiento no debe estar motivada principalmente por *necesidad* — pero por *visión*. Carol y yo formamos parte de muchos equipos de apoyo mensual. Cuando un trabajador me pide un aumento, busco dos cosas:⁹³

Ministerio de frutas

¿Está la mano de Dios en el ministerio de esta persona? ¿Es eficaz? ¿Puede mostrarme un historial de frutos? En otras palabras, ¿por qué debería invertir más en el ministerio de esta persona si no ha demostrado fidelidad con la inversión inicial? Si la persona está ministrando en terrenos difíciles no alcanzados, por supuesto que lo tendré en cuenta.

Pregunta basada en una visión

Para justificar un aumento, busco una nueva visión o una reformulación de la gran visión original. Lo opuesto a pedir por visión es pedir por necesidad.

CONFIGURANDO LA “PEDICIÓN DE ELEVACIÓN”

A continuación se muestra un ejemplo de guión de lo que diría en una llamada telefónica o correo electrónico para concertar una cita con un donante actual para solicitar un aumento.

Estos últimos días, Carol y yo hemos estado reflexionando sobre lo que Dios ha hecho a través de nuestro ministerio de plantación de iglesias durante los últimos tres años. Es asombroso ver todas las vidas que Dios ha tocado para su gloria. Mientras pensaba y oraba sobre con quién quería conectar personalmente, el Señor me recordó a ti.

Me encantaría invitarlos a almorzar y compartir dos cosas. Primero, quiero agradecerles en persona y contarles sobre el tremendo impacto que sus generosas donaciones han tenido aquí. Estos últimos tres años han sido increíbles, y quiero compartir con ustedes algunas de sus historias. Han sido muy constantes donando cada mes durante tres años, y ha sido una gran bendición para Carol y para mí. ¡Muchas gracias por su fidelidad y generosidad!

En segundo lugar, para continuar con nuestro ministerio de los últimos tres años, nos estamos preparando para una mayor expansión e impacto en los próximos tres. Este verano, estoy recaudando una cantidad significativa de nuevos recursos para financiar este movimiento en crecimiento. Sería un honor para mí invitarlos a comer y compartir la visión y las metas financieras de nuestro ministerio, y ver cómo el Señor los guía. ¿Les vendría bien un almuerzo el jueves o el viernes de esta semana? Puedo ser flexible con la hora y el lugar.

Pedirle a una iglesia que crezca sería muy similar. Se buscaría destituir al pastor o al presidente del comité de misiones, quienquiera que tome las decisiones. Compartir con ellos el fruto del ministerio.*pasado*, y los emocionantes planes para el *futuro*...y haz tu pregunta!

ENFOQUE ANUAL EN EL CRECIMIENTO DE SU EQUIPO

Pregúntale a tu supervisor si podrías tener una, dos o tres semanas al año para dedicarte exclusivamente a mantener a tu equipo de apoyo sano y en desarrollo. ¡No son vacaciones! ¡Son momentos de trabajo duro! Hazlo durante un tiempo de inactividad, cuando tu ministerio no esté tan ocupado. Ora y reflexiona profundamente, con suficiente antelación, para aprovechar este tiempo anual eficazmente para:

MANTENER LOS APOYOS ACTUALES

Además de llamar a sus seguidores para que se pongan al día, intenten programar viajes a las zonas donde tienen una mayor concentración de colaboradores ministeriales. No se limiten a dejar mensajes. Contáctenlos por teléfono. *Encontrarse* con ellos. Llena tu agenda de comidas y reuniones, tanto individuales como en grupos pequeños. Apreciálos. Anímalos. Cuéntales sobre tu vida y ministerio. Para que esto sea efectivo, tu equipo de apoyo no puede ser demasiado grande. Recuerdo a un hombre que me presumía de tener un equipo de 300 donantes. ¡Eso no es para presumir! ¿Cómo puedes realmente cuidar de un equipo tan grande?⁹⁴

"El 100% importa porque no hay comparación entre 'prosperar en ministerio' y 'simplemente salir adelante'".⁹⁵

Joe Michie, director creativo del Centro para la Movilización Misionera

LEVANTAR A CIERTOS PARTIDARIOS ACTUALES

Planifique con anticipación. Determine a qué donantes les pedirá que ayuden y cuánto aumento solicitará. No improvise. Hágales saber que ha orado y pensado al respecto. Podría decirles: "Le pedimos a Dios que nos brinde \$1,000 adicionales de apoyo mensual este verano antes de reiniciar nuestro trabajo en agosto. Hemos estado orando para que el Señor nos dé diez de nuestros colaboradores ministeriales actuales que estén dispuestos a aumentar sus donaciones en un promedio de \$100 al mes. Algunos podrán hacer más, otros menos. Nos honraría que considerara ser uno de esos diez. ¿Estaría dispuesto a aumentar su inversión mensual en nosotros y en nuestro trabajo?"

PIDE A NUEVOS AMIGOS QUE SE UNAN A TU EQUIPO

Una vez que alcances el soporte completo, parte de la presión desaparece. Ahora, cuando conoces a alguien, puedes dedicar tiempo a conocerlo en lugar de sentir la necesidad inmediata de programar una cita de soporte. Durante los doce meses posteriores a que alcances el soporte completo, conoce a tantas personas como puedas, forja tantas amistades como puedas y simplemente pregúntales si desean recibir tu boletín informativo. No les hagas ninguna otra solicitud. Mantén una lista actualizada de tus nuevos contactos. Cuando llegue el momento de invitar a nuevas personas a tu equipo, puedes llamar y decir: "Shelby, la semana que viene me tomaré un descanso de nuestro trabajo en el centro para invitar a algunos nuevos amigos a nuestro equipo de soporte".

He disfrutado mucho conociéndote este último año. Me preguntaba si me permitirías invitarte a almorzar, explicarte la visión de nuestro ministerio y nuestras metas financieras para el próximo año y ver si el Señor quiere que te unas a nosotros de alguna manera.

Así que, este periodo anual de recaudación de fondos es simplemente la culminación de sus esfuerzos anuales de mantenimiento y cultivo. Han estado orando, informando, animando, llamando, visitando y escribiendo a sus donantes actuales y potenciales durante los últimos doce meses. Ahora, este periodo de una a tres semanas se convierte en el momento ideal y más natural para invitar a sus amigos a unirse a su equipo por primera vez o a aumentar sus donaciones mensuales o anuales. Pueden hacerlo. Fíjense metas. Trabajen duro. Confíen en Dios.

En este punto, quizás te des cuenta de que recaudar fondos es un compromiso continuo y requiere una inversión constante de tiempo cada semana. ¿Por qué no consideras diezmar tu tiempo a quienes te apoyan? Tus colaboradores en el ministerio se esfuerzan por donar un porcentaje de sus ingresos a ti y a tu trabajo, así que ¿por qué no les correspondes diezmando tu tiempo? En otras palabras, al final de cada año, después de que todo se calme, ¿qué pasaría si hubieras dedicado el 90% de tu tiempo a tu ministerio inmediato, pero el 10% de tu tiempo total a orar, comunicarte y animar a tu equipo de apoyo?⁹⁶ ¿Es mucho pedir? No, si reconoces que ahora tienes dos rebaños. Obviamente, necesitas pastorear tu ministerio personal, pero no te olvides del grupo igualmente necesitado e importante: tus seguidores. Considéralos compañeros y amigos para toda la vida.

CONSEJOS FINALES

Encuentra a tus defensores.

Continúe evaluando todos sus contactos para identificar a las personas que realmente quieran apoyarlo y ayudar con su equipo de apoyo. Sin duda, hay donantes, ya sean personal o líderes laicos de sus iglesias, que abogarían por usted si se lo pidiera. Les proporciona toda la información que necesitan sobre usted y su ministerio, y ellos la comunicarán a las personas o comités adecuados y lo representarán a usted y a sus solicitudes de apoyo. Considere la posibilidad de ampliar su alcance y averigüe si alguno de sus colaboradores ministeriales forma parte de la junta directiva de una fundación o trabaja para una empresa con un programa de donaciones benéficas donde se igualará la cantidad de sus donaciones.

Primera mirada hacia el interior para terminar el trabajo.

El apoyo adicional que necesita podría estar en su equipo actual. Si no cuenta con el apoyo completo o el presupuesto de su ministerio ha aumentado, considere lo siguiente: cuando alcance el 85%, 90% o 95% de completar su presupuesto, habrá personas o iglesias dispuestas a aumentar su compromiso mensual o anual. Solo necesitan saber qué tan cerca está de la meta. En otras palabras, puede que ni siquiera necesite acercarse.*nuevo* personas. En lugar de eso, concéntrese primero en identificar y preguntar a ciertas personas.*actual* ¡Apoyadores para aumentar su inversión para ayudarle a llegar a su tarea rápidamente y con la financiación completa!

En uno de nuestros seminarios, Sean Vollendorf, director del campus para la Movilización Estudiantil, se entusiasmó al pedir a sus seguidores que contribuyeran. Inmediatamente regresó a casa y comenzó a llamar y reunirse con varios simpatizantes, pidiéndoles que aumentaran su apoyo. ¿El resultado? ¡\$1200 en nuevos apoyos mensuales en tan solo una semana!

Pregunte alto desde el principio.

Durante sus esfuerzos iniciales para recaudar fondos, procure concentrarse en solicitar cantidades más altas en sus nombramientos. Si la persona se une a su equipo con esa cantidad, alabado sea Dios. Pero, incluso si no puede igualar su solicitud, siempre recordará la cantidad solicitada. Muchas veces aumentarán la cantidad posteriormente, ya sea por iniciativa propia o debido a su solicitud de aumento. Considerando su solicitud inicial, esta solicitud de aumento no resultará ofensiva ni impactante. En muchos sentidos, será esperada.

Si has hecho un buen trabajo orando por tus socios, informándolos y agradeciéndoles, la mayoría se alegrará de que hayas venido a pedirles un aumento. Has invertido cada vez más en ellos. Ahora tienen el privilegio de corresponder. *Victorioso y acuerdo* Tus patrocinadores son fundamentales. A medida que tu vida, tu ministerio y tus gastos crezcan con los años, agradecerás haber tenido un aporte anual constante. *levantamiento* Estrategia establecida. Recuerda que las grandes visiones requieren mucho dinero. ¡Pide y cree en Dios por ambas cosas!

DÍA D

Era el año 1944 y Hitler y su régimen nazi Amenazaban con apoderarse de toda Europa. La única esperanza para detenerlos parecía residir en los soldados estadounidenses y británicos reunidos en Inglaterra la noche anterior, esperando la autorización para cruzar el Canal de la Mancha hacia Francia. Las cárceles estaban llenas de soldados desertores que se habían negado a luchar o habían intentado suicidarse. ¿El motivo? Todos sabían perfectamente que los nazis habían pasado los dos años anteriores fortificando las playas de Normandía con búnkeres de ametralladoras, minas y alambre de púas. Habría muchísimas bajas.

Al amanecer, cuando las barcazas estadounidenses que transportaban a los soldados se acercaban a la costa, las grandes rampas de carga se abrieron para que los hombres pudieran nadar y correr hacia la batalla. Sin embargo, fueron aniquilados instantáneamente por los alemanes. Durante horas, prácticamente todos nuestros soldados yacían muertos o paralizados en las playas, temerosos de cruzar la línea de fuego nazi. Algunos hombres estaban tan paralizados por el miedo que se escondieron, se tumbaron en posición fetal y gritaron llamando a sus madres.

Finalmente, un oficial conmocionado por la guerra armó valor para animar a sus aterrorizados hombres. El coronel George Taylor se puso de pie en el agua teñida de sangre junto a la playa de Normandía y gritó a su unidad devastada: «Hombres, solo hay dos tipos de soldados en esta playa: los que están muertos y los que morirán. ¡Ahora, adentrémonos en la playa!». Su visión y determinación galvanizaron a sus hombres, y durante las siguientes cinco horas ascendieron la colina, sorteando cadáveres, creando finalmente una brecha por la que los aliados podrían entrar para ganar la batalla y, en última instancia, la guerra. Taylor tomó una decisión de "ahora o nunca". O tomaba la ofensiva agresivamente o esperaba a que sus enemigos los aniquilaran.

Puede que haya sido la hora decisiva de toda la Segunda Guerra Mundial.

Al igual que aquellos soldados en aquella sangrienta mañana de junio de hace generaciones, tenemos una pregunta de "ahora o nunca" que hacernos: "¿Voy a permanecer en el agua, paralizado en la playa, ¿o voy a arriesgarlo todo para levantarme y correr? ¿Dónde está la batalla? Dios nos concede una breve oportunidad para que nuestras vidas cuenten. ¿La desperdiciaremos? ¿Inventaremos excusas para no perseguir y cumplir su plan? ¿El miedo, la distracción o la apatía nos robarán la victoria?

Debes afrontar y responder estas preguntas si realmente quieres cumplir el llamado del Señor en tu vida. No des marcha atrás. Nunca te arrepentirás de haber perseverado.

Hoy es tu día D, la hora más decisiva de tu vida. *Su vida.*

CORRE A LA BATALLA

Tú y yo tenemos un enemigo invisible empeñado en nuestra destrucción. Es un millón de veces más diabólico que Hitler. Satanás lo hará *cualquier cosa* para distraernos, perturbarnos o destruirnos por completo. Eres un seguidor de Cristo y un oficial a tiempo completo en el ejército de Dios. Tu misión actual es reunir los recursos necesarios para entrar en la guerra. Encontrarás todo tipo de obstáculos. Satanás se enterará de tus intenciones. Tu objetivo es edificar el reino de Dios. Debido a tu empeño en movilizar gente, oración y recursos, se desatará el infierno. El enemigo vendrá contra ti como nunca antes. De hecho, ahora mismo, «tu adversario, el diablo, anda como león rugiente, buscando a quién devorar» (1 Pedro 5:8).

A medida que avanzas en tus actividades diarias de recaudación de fondos, la voluntad de Dios no siempre es la vía fácil. De hecho, puede ser todo lo contrario. Si una puerta se cierra, no te marches con educación, dando por sentado que "el Señor" la ha cerrado. No, en el nombre de Jesús, quizás tengas que seguir adelante, superando obstáculos, sabiendo que tenemos un enemigo que se nos opone a cada paso.

RECUERDA A DIOS PIDE

Tenga el diagrama y los diversos roles bien definidos en su mente. Revise y acepte las verdades bíblicas que comunica. En caso de duda, recuerde que no solo le está pidiendo dinero a un hombre. No, le está pidiendo a Dios mismo que vaya delante de usted y dirija la mente, el corazón y las finanzas de su posible partidario. Su llamado personal no es una petición horizontal, sino...

Vertical. Cuando abras la boca para hablar, comprende que simplemente estás invitando a la persona con la que te reúnes a invertir en la obra de Dios a través de ti. Al mismo tiempo que buscas la provisión del Señor, animas a tu amigo a preguntarle a Dios cuáles deberían ser sus metas de donación. La petición a Dios, si se entiende y aplica correctamente, es una experiencia poderosa para las tres personas involucradas. Puede ser un hermoso triángulo de confianza.



EL PODER DE ELEGIR

La recaudación de fondos requiere que usted opere constantemente en su “*diszona de confort*”. Eso es bueno para ti. A menos que realmente *elegir* para conseguir apoyo, nunca experimentarás la alegría y las bendiciones plenas de contar con un equipo de apoyo. Debes pasar del “deber” al “querer” para descubrir la voluntad de Dios. *real* El propósito de vivir y ministrar se basa en el apoyo. Aprendimos en 1 Corintios 9:14 que es mandato del Señor que lo hagamos. Entonces, ¿por qué nos mostramos reacios, renuentes o abordamos la recaudación de apoyo con actitudes negativas? Transformémonos y abracemos con alegría la voluntad de Dios para nuestras vidas.

¿Ha obrado el Señor tan profundamente en tu corazón que ahora ves la recaudación de fondos no como una obligación, sino como una oportunidad? ¿No como un problema, sino como un privilegio? ¿Ya no como una tarea pesada, sino como un deleite? Ten en cuenta que si estás recaudando fondos porque...*requerido* Tendrás dificultades y puede que no estés en el ministerio por mucho tiempo. Espero que tu perspectiva haya cambiado. Que tengas

Llegar al punto en el que *elegir* salir, desde cero, y recaudar todo su apoyo.

Tengo una última pregunta:

Si pudieras apretar un botón mágico y tener un sueldo mensual garantizado por el resto de tu vida, y no tener que lidiar con todas las tareas aterradoras y que consumen mucho tiempo que hemos descrito en este libro, ¿lo apretarías?

Yo tampoco lo haría.

APÉNDICE

Hemos recopilado y creado muchas herramientas y recursos útiles para ayudarle a financiar completamente su ministerio.

Apéndice Tabla de

CONTENIDO

1. Una lista de verificación de catorce puntos para tus primeros treinta días

2. 100 días de momentos de tranquilidad para recaudar apoyo

3. Estudios bíblicos para recaudar fondos Dios: El

Dueño y Proveedor Ejemplos Bíblicos de
Financiamiento del Ministerio Entendiendo a sus
Socios Ministeriales Semejanza a Cristo en la
Recaudación de Apoyo

4. Hojas de trabajo para obtener apoyo Planificador de

presupuesto mensual y anual Plan de acción para la
recaudación de fondos Ejemplo de plan de acción para
la recaudación de fondos Lluvia de nombres en blanco

Hoja de contacto para la lluvia de nombres

¿Dónde se encuentran sus posibles donantes? (Mapa) Esquema
del guion telefónico

Seguimiento de sus citas Hoja para conocerse Plan de
comunicación ministerial Hoja de rendición de cuentas
semanal para recaudación de apoyo Pacto de rendición
de cuentas para recaudación de apoyo

5. Aumentar el apoyo en las comunidades de color de EE. UU.

6. Aumentar el apoyo en otros países

7. Cinco claves para recaudar fondos de donantes importantes para su organización

8. Aprovechar la red “Negocios como Misión”: Sus socios ministeriales de próxima generación

9. La recaudación de fondos y tus emociones

10. Redes sociales: conoce sus límites o te limitarán

11. Recursos actuales para generar apoyo personal

UNA LISTA DE VERIFICACIÓN DE CATORCE PUNTOS PARA TUS PRIMEROS TREINTA DÍAS

Por Steve Shadrach

Durante uno de mis momentos más propicios para la enseñanza, cuando tenía veinte años, Me armé de valor para hacerle a mi padre una pregunta muy peligrosa. "Papá, si hubiera un área de mi vida en la que pudiera trabajar y crecer, ¿cuál sería?". Estaba segura de que dudaría, lo meditaría durante unos días y volvería sin ninguna recomendación para su hijo perfecto. Pero, para mi sorpresa, me respondió al instante: "Oh, qué fácil", dijo. "Procrastinas todo el tiempo". Con cara de alegría y confianza, respondí: "Gracias, papá. ¡Empezaré a trabajar en eso mañana a primera hora!".

Bueno, esa historia es cierta hasta la última frase. No recuerdo cómo respondí, pero mi padre tenía razón. No soy buena para planificar y a veces me cuesta motivarme. Su lema de "la mitad de la batalla es solo empezar" es cierto, y ya sea empezar un programa de ejercicios o hacer llamadas de apoyo, dar ese primer paso puede generar impulso y meterte de lleno en el proceso.

Soy una constante creadora de listas de tareas, así que aquí está mi lista de verificación para levantarme del sofá, darme algunos pasos prácticos y, con suerte, un buen comienzo en mis esfuerzos por conseguir apoyo. Les repasaré parte de esto, pero como estoy a punto de comenzar mis primeros treinta días, personalmente:

1. Asegurarme de estar "en oración". □

Ya hice un retiro de oración para estar a solas con Dios y repasar mi llamado y las Escrituras que el Señor puso en mi vida. He examinado mi corazón y le he entregado cualquier área de pecado o resistencia. He estudiado a fondo los pasajes que me dan un fundamento bíblico para pedir apoyo para mi ministerio. He orado por mi plan de recaudación de fondos y por cada uno de los nombres.

En mi lista, entregándolo todo al señorío de Cristo. He pedido ser lleno del Espíritu Santo y guiado por Dios en cada paso del camino. Ahora estoy listo para emprender, abrazar mi destino y "cumplir mi ministerio". Nota: Si estás casado, sería muy sabio que...*todo*de lo anterior con su cónyuge.

2. Tenga un socio/plan de responsabilidad semanal sólido establecido.

Ahora que he informado a mi Autoridad Celestial, es hora de concretar un compromiso detallado con mi autoridad terrenal: mi compañero de rendición de cuentas semanal. Me reuniré con esta persona, la miraré directamente a los ojos y me comprometeré a rendirle cuentas de forma sólida, honesta y transparente, lo que incluye enviarle por correo electrónico una hoja de rendición de cuentas semanal.*cada*El lunes por la mañana a las 9:00 a. m., haré un seguimiento de ese correo electrónico con una llamada a las 10 a. m. para permitir que mi pareja haga todas las preguntas que pueda sobre mis actividades de recaudación de fondos, mi vida personal, mi agenda, cualquier cosa y todo.

3. Comprométete a llegar al 100% en la "fecha de finalización" acordada.

Tengo la cifra de mi presupuesto para recaudar fondos tan firmemente fijada en mi cerebro que...*no*Parar hasta que llegue al menos a esa cifra. También tengo fijada la fecha de finalización para poder ver a cada persona durante cada cita y decirles *exactamente* cuántos días me quedan para la fecha de finalización y cuánto apoyo mensual adicional necesito recaudar para llegar al 100 %. Esto les dará, y a mí, un sentido de urgencia mayor y más específico.

4. Asegurar mi fondo de gastos para recaudar fondos para mi apoyo.

Tengo una lista de *todo*Los diversos gastos que preveo incurrir durante mi proceso de recaudación de fondos me permitirán realizar un excelente trabajo, basado en mi visión, al formar mi equipo de forma rápida y completa. He contactado a una o más personas a quienes les pedí que adelantaran mi ministerio e invirtieran un capital inicial para asegurarme de crear un equipo de apoyo sólido y a largo plazo. Con esos fondos en mi cuenta, ahora puedo comenzar mis primeros treinta días (y los meses siguientes), haciendo...*todo*de mis decisiones de viaje, comidas y materiales en función de lo que sería *mayoría* estratégico en lugar de cómo reducir costos.

5. Reunirse con mi comité directivo.

He reclutado a un grupo de seis a doce amigos/seguidores para que se reúnan conmigo y escuchen un informe sobre el progreso que estoy logrando en mi búsqueda de obtener el 100% de la financiación del ministerio. Se han comprometido a reunirse conmigo cada treinta días para orar, animar,*tormenta de nombres*para posibles contactos y me hagan responsable. Les he pedido que hagan *cualquier cosa*Pueden ayudarme a mantenerme en el buen camino y a alcanzar la financiación completa para la fecha de finalización. Tuvimos una reunión inaugural y me ofrecieron una oración de despedida para iniciar este viaje.

6. Finalizar todos mis materiales de presentación.

Tras revisar minuciosamente los materiales de otras organizaciones para recaudar fondos, le pedí a un diseñador gráfico que diseñara un portafolio breve de páginas que describían la visión de mi ministerio, así como una sencilla presentación de PowerPoint que puedo llevar en mi portátil a las citas. Con mi teléfono inteligente, grabé al menos una impactante entrevista en video de sesenta segundos sobre una vida que ha sido impactada por nuestro ministerio. Se las mostraré a mis posibles donantes que buscan invertir en un grupo que realmente está marcando la diferencia en la vida de las personas.

7. Representar la llamada, la cita y el seguimiento.

He reflexionado y practicado arduamente cada aspecto de mis herramientas para captar apoyo. Recluté a varios amigos que recibieron mi llamada para pedirles una cita y les expliqué cómo se hacía la cita/presentación. *exactamente*Como lo haría en una reunión en persona, terminando con una solicitud específica de compromiso mensual... y luego esperando su respuesta. También simulé la llamada de seguimiento con cada uno para ver si habían tomado una decisión sobre su donación. Luego practiqué pasar a visitarlos para mostrarles cómo empezar con su donación mensual y les pedí recomendaciones. En cada momento, animé a cada uno de mis amables "conejillos de indias" a ser completamente honestos conmigo sobre todos los aspectos verbales y no verbales de mi enfoque. Nota: Puedes grabarte en video en cada etapa para volver a evaluar.

8. Consolidar mi calendario de recaudación de fondos.

Tras dividir mis cientos de contactos en prioridad alta, media y baja, marqué la ubicación de cada uno en un mapa del país. Rodeé con un círculo las ciudades con mayor concentración y prioricé dónde sería mi primer, segundo, tercer viaje, etc. Incluir la hora de cada excursión en mi calendario general me ayuda a saber con antelación qué semanas estaré en mi ciudad.

reunirme con contactos locales y en qué semanas estaré de gira visitando a mis numerosos amigos, familiares e iglesias que viven fuera de la ciudad.

9. Crear mi lista de los diez mejores.

He llenado mis listas de nombres con oraciones, especialmente las de aquellos que conozco desde hace años y espero que quieran colaborar conmigo. Clasifiqué a qué persona creo que...*mayoría*Quiero unirme a mi equipo de forma significativa. Él o ella será mi primera contratación. A continuación, ¿quién creo que tiene la... *segundo*?Cuál es el mayor deseo de invertir en mí y en mi trabajo? Revisé todos mis contactos prioritarios hasta tener al tercero, cuarto, quinto, etc., hasta llegar al menos a diez personas. Reunirme con estas personas desde el principio me dará un buen comienzo y una serie de "síes" contundentes. Seguiré insistiendo, añadiendo el número 11 a mi lista de los diez principales después de reunirme con el número 1, el número 12 a mi lista después de reunirme con el número 2, y así sucesivamente.

10. Llevo mi primera semana llamando para pedir citas.

Establezco mi horario para despertarme todas las mañanas a las 6 a. m. para tener un tiempo con Dios en la Palabra y la oración enfocada en crecer en mi relación con Él. Quiero asegurarme de encontrar mi gozo en *El Señor*, en lugar de en el ministerio o los resultados. Después, oro por cada persona que llamaré ese día, pidiéndole a Dios sabiduría, claridad y favor. A las 8:30 a. m., empiezo a hacer mis llamadas. Tengo la meta de conseguir al menos cinco citas cada día. Sé que tomará horas y horas de llamadas, devoluciones y mensajes de texto para conectar con la gente y confirmar horarios y lugares, pero voy a seguir adelante hasta confirmar cinco citas como mínimo; ¡diez sería fantástico!

11. Llenaré mi segunda semana de citas y llamadas.

Sabiendo que mi agenda va a ser un caos, me comprometo de nuevo a dedicarle tiempo a despertarme y a dedicarle tiempo a mis devocionales. Me he esforzado mucho para llenar mis días con citas presenciales, teniendo al menos tres al día, pero intentando llegar a cuatro o cinco. Entre estas citas, y más tarde esa noche, usará cada minuto libre para hacer y devolver llamadas a las personas con las que intento contactar para citas la semana siguiente. No quiero que la inactividad se cuele en mi agenda.

12. Empaque cada Semana con citas y llamadas.

Me doy cuenta de que cómo pase mi primera semana afectará a la segunda. Cómo pase mis dos primeras semanas afectará a la tercera... y así sucesivamente. Por lo tanto, no quiero ceder ni comprometer mis objetivos, mi ritmo ni mi horario en lo más mínimo. Me comprometeré a llenarme todos los días (al menos cinco días a la semana, si no seis) con llamadas, citas, llamadas de seguimiento y toda la administración y correspondencia necesarias. *siempre* Estaré informando los lunes por la mañana con mi compañero de responsabilidad, mi hoja de actividades semanal y una llamada telefónica. Sin excepciones. Me mantendré concentrado hasta alcanzar al menos el 100%.

13. Enviar mi boletín de actualización mensual.

Prepararé una copia impresa y una versión por correo electrónico para enviar a todos mis suscriptores antes del 5 de cada mes, informando sobre el progreso del mes anterior en mis esfuerzos de recaudación de fondos. Me centraré en la visión de nuestro ministerio, así como en una imagen y la historia personal de "Una Vida Transformada" de alguien que haya sido tocado por este ministerio. Quiero mantener la visión y las vidas transformadas ante todos mis seguidores. No se encontrarán palabras malsonantes ni mendicidad en ninguno de mis materiales ni correspondencia.

14. Haz una pausa para un día de evaluación y recarga, ¡y comienza el proceso nuevamente!

Al final de cada mes, me tomaré un día libre extra (después de mi Sabbath) para descansar, orar, evaluar y recibir comentarios de veteranos que hayan recaudado fondos con éxito (es decir, que hayan recibido todos los fondos). Ajustaré mis planes según corresponda y me prepararé para otro mes de camino a la aventura, ¡y con todo! Entiendo que cuanto más me concentre en la oración y en confiar en Dios, cuanto más trabaje, mayor será mi sentido de urgencia, más intensa será mi pasión y visión, y más usará el Señor eso para impulsar a las personas que conozco de la apatía a la acción.

Espero que esta lista de verificación de "Regreso a lo básico" de catorce elementos te sea útil. Creo que si adoptas este tipo de actitudes y prácticas, *y en realidad* Persevera; al cumplir los treinta días, te sorprenderás de lo que Dios ha hecho a través de ti. Al cumplir los sesenta días, quizás te quedes asombrado. Pero necesitas creer que puedes lograrlo. No seas como yo y procrastines. En cambio, sé como mi padre, sabiendo que «la mitad de la batalla apenas comienza». Así que, corre! A la batalla!

100 DÍAS DE RECAUDACIÓN DE APOYO

TIEMPOS DE TRANQUILIDAD⁹⁸

Disponible en formato completo en www.thegodask.org/extras.

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 2 Corintios 5:7 | ¿Qué incertidumbres tienes? Pídele a Dios que te guíe para superar estos obstáculos percibidos. |
| 1 Timoteo 4:8 | ¿Qué clase de piedad necesitas del Señor para conseguir apoyo? |
| Éxodo 25:1-40; 35:21 | ¿Cómo es la verdadera recaudación de fondos bíblica un ministerio espiritual? |
| Santiago 1:2-4 | Conseguir apoyo es un camino difícil, pero ten fe en que el Señor te ayudará a superarlo. |
| 1 Timoteo 6:6-12; Hebreos 13:5 | ¿Te guías por el presupuesto o por tu visión?
¿Cómo deshonran a Dios las malas palabras? |
| Proverbios 19:21 | ¿Has puesto a Dios en el asiento del conductor o todavía estás intentando dirigir? |
| Mateo 5:43-48 | Oremos por las personas que podrían oponerse a que usted consiga apoyo. |
| Romanos 11:33-36; Filipenses 4:19 | Enumere las áreas donde están los recursos de Dios ilimitado. |
| 2 Timoteo 3:12 | ¿Tienes un día difícil? Puedes contar con ellos cuando estés haciendo la obra del Señor. ¡Abróchate el cinturón! |
| Hechos 20:35 | ¿Qué mayor bendición es dar que recibir? |
| Eclesiastés 4:9-12 | ¿Ha reclutado compañeros de equipo o un comité directivo para ayudar a recaudar apoyo? |

Lucas 8, 9 y 10	¿Cómo vivían y ministraban Jesús y sus discípulos en cuanto al sustento?
Números 13:32-33	¿Te ves como Dios te ve? ¿Por qué sí o por qué no?
Tito 1:12; Proverbios 5:3	¿Eres diligente con tu horario diario o te estás volviendo perezoso? ¡Organízate!
Filipenses 4:5-6	Presenta todas tus peticiones a Dios. ¿Qué no le estás pidiendo a Dios... que deberías pedirle?
Colosenses 3:23-24; Romanos 12:11	¿Por qué y cómo honrará Dios tu arduo trabajo?
Efesios 4:31-32	¿Cómo lidias con esto? <i>no</i> Considéralos como oportunidades!
Santiago 5:16	¿Le has pedido a tu cónyuge o amigo más cercano que ore por ti hoy?
Salmo 46:10	Guarda silencio ante el Señor. Escucha lo que dice. ¿Qué te dice?
Proverbios 4:23	¿Qué áreas de tu corazón necesitas proteger para no caer en el pecado? ¡Hazlo!
Santiago 1:5-8	¿Cómo puede Dios darle claridad en cuanto a qué cantidades o rangos pedir a sus posibles donantes?
Proverbios 22:7; Salmos 37:21	¿Tienes alguna deuda? Ora por cualquier deuda pendiente o futura.
Filipenses 1:3-11	¿Has orado y agradecido a Dios por tus donantes hoy? Ora por ellos individualmente.
1 Corintios 9:14	¿Te sientes justificado al vivir de la manutención? ¿En qué te basas para ello?
2 Corintios 9:5-15	Enumera los resultados de ser generoso. ¿Eres un dador alegre?
Esdras 7:10; 2 Corintios 4:2	¿Qué principios bíblicos puedes aplicar a la manera de recaudar fondos?

- Juan 15:5 Pídele al Señor que te llene con Su Espíritu y Sus palabras hoy.
- Mateo 19:26 ¿Cómo vas a afrontar el desánimo?
- Santiago 4:6; 1 Juan 2:16 ¿Es tu orgullo un obstáculo para ti? Si es así, ¿cómo?
- Isaías 40:28-31 Oremos por renovada fuerza y energía para recaudar fondos.
- 1 Corintios 9:15-27 ¿Por qué te dedicas al trabajo cristiano a tiempo completo? ¿Para lograr qué?
- Isaías 55:8-9 Ora por una cita divina hoy. ¡Permite que el Señor te hable!
- Lucas 16:10 ¿En qué pequeñas cosas necesitas ser más fiel? ¡Hazlo, y Dios te dará cosas más grandes!
- Isaías 40:31 Descansa en la soberanía del Señor. Él conoce tu dolor y tus luchas.
- Proverbios 25:25 Mantén informados a tus seguidores actuales. Comparte con ellos algunas de tus victorias.
- Nehemías 1 ¿Qué puedes aprender de la manera en que Nehemías oró y planificó?
- 1 Tesalonicenses 2:10-13 ¿Qué tipo de ministerio podría usted tener en las vidas de aquellos con quienes tiene citas?
- Lucas 12:22-26 ¿Has confiado hoy en Dios más que en tus recursos? ¿Qué te impide hacerlo?
- Proverbios 22:7 ¿Cuáles son algunas razones para esforzarnos por no endeudarnos financieramente nunca?
- Efesios 3:20 ¿Crees que es posible llegar al 100% en 100 días?
- Filipenses 1:1-11 ¿Qué personas se preocupan lo suficiente como para ser fuertes guerreros de oración por ti?
- 1 Pedro 5:8 ¿En qué áreas eres vulnerable al enemigo? Recurre al poder de Cristo contra...

	ataques espirituales.
Lucas 12:29-31	¿Qué te motiva hoy?
1 Crónicas 29:1-20	Anota todas tus posesiones más importantes. Consagra cada una a Dios.
Lucas 6:38	Predica con el ejemplo. ¿Cuánto apoyas a tu iglesia y a tus compañeros de trabajo?
Hechos 4:32-36	¿Ha orado para que sus seguidores tengan una mentalidad más centrada en el Reino a través de su ministerio?
1 Corintios 9:9-15	¿Cómo es que recibir apoyo es un "derecho" bíblico que Dios le ha concedido?
Proverbios 30:7-9	Evalúa tu discurso. ¿Estás hablando mal?
Proverbios 6:6-11	¿Estás procrastinando? Esfuérzate por alcanzar el 100% lo antes posible para poder dedicarte al 100% a tu ministerio cuanto antes.
Filipenses 4:10-20	¿Cómo estamos demostrando amor y realmente haciendo un favor a los demás al pedirles apoyo?
Salmo 37:4	¿Estás dejando que tus emociones te controlen? ¿Cómo puedes deleitarte en el Señor?
Lucas 12:13-33	¿Has calculado todos los cimientos que el dinero puede tener sobre ti o tu familia?
1 Corintios 10:31	Enumera las áreas de tu vida que puedes encomendar al Señor hoy.
Hechos 20:24	Enumere aquellas personas con quienes ha compartido su testimonio o el evangelio desde que comenzó a buscar apoyo.
3 Juan 8	¿Cómo puede el considerar la recaudación de fondos como un ministerio ayudar a otros a convertirse en "colaboradores en la verdad" junto con usted?
Gálatas 6:9	Enumera algunas maneras o momentos en los que podrías sentirte tentado a perder la esperanza. Entrégaselo a Dios. Empieza de nuevo.
Mateo 6:25-34	¿Cuál es tu trabajo y cuál es el de Dios?

1 Corintios 15:58	¿Cuál es tu llamado? ¿Te mantienes firme e incommovible en él?
Efesios 6:10-19; 1 Reyes 17:8-16	¿Evitas pedir apoyo y, en cambio, pides oración? ¡Sé valiente!
Lucas 5:5-7	¿Has confiado plenamente en que el Señor proveerá para todas tus necesidades, incluso en tiempos difíciles y difíciles?
Santiago 1:6-8	¿En cuántas de tus citas has confiado a Dios para que te haga la “pregunta de oro”?
Proverbios 15:22	¿Ha buscado usted consejo piadoso al recaudar fondos para su manutención?
Romanos 13:8	¿Tiene usted algún tipo de deuda que necesita reconciliar con alguien?
Números 18:21-24	¿Por qué y cómo exigió Dios que los levitas confiaran en los dones de los israelitas?
Proverbios 27:23-27	¿Tienes un buen presupuesto y lo estás siguiendo fielmente?
Colosenses 1:9	Oremos para que los corazones de sus donantes se vuelvan hacia el cumplimiento de la Gran Comisión.
Santiago 4:2	¿Estás pidiendo apoyo a Dios y a los demás?
1 Pedro 5:10	¿Cómo usará Dios tus dificultades y obstáculos para crear en ti la semejanza a Cristo?
Proverbios 6:6-8	¿Por qué es prudente ahorrar para el futuro? ¿Qué puedes aprender de las hormigas?
Romanos 15:20-24; Colosenses 1:28-29?	¿Cómo puedes enfatizar la grandeza de tu Visión, en lugar de tus “necesidades”?
2 Corintios 2:17	¿Es usted honesto y directo en sus citas?
1 Corintios 9:24	¿De qué maneras estás confiando en que Dios te impulsará a salir de tu zona de confort para llegar al 100%?
3 Juan 5-8	¿Vives de forma irreprochable? Si quienes te apoyan ven un historial piadoso, querrán donar.

Hebreos 12:1-3	¿Qué significa fijar la mirada en Jesús? ¿Qué te impide hacerlo?
Lucas 14:28-33	¿Qué tan bien preparado estás para tus citas?
Josué 1:1-9	Enumera tus miedos. Entrégale cada uno a Dios. Pídele valor para seguir adelante.
Efesios 4:29	¿Les estás dando gracia a los demás? ¿Incluso a quienes te niegan tu apoyo?
Deuteronomio 7:9	¿Estás agradeciendo al Señor por toda Su fidelidad hacia ti hasta ahora?
Colosenses 3:14	¿Has perdido amigos en este camino? Ahora es un buen momento para orar por ellos.
Juan 15:16	Tómese un tiempo prolongado para orar específicamente por el fruto que está dando en la recaudación de fondos y en el ministerio.
1 Corintios 2:9-16	¿Cómo puedes procurar tener la mente de Cristo durante tu recaudación de fondos?
Salmo 27:1; 2 Timoteo 1:7	¿De qué tienes miedo? Ora contra tus miedos. Invócalos ante Él por su nombre.
Mateo 7:7-8	¿Le has pedido a Dios que te abra una puerta hoy? ¡Anímate a cruzarla si Él te la ha abierto!
Proverbios 19:27	¿A quién escuchas? ¿Al Dios Soberano o al astuto y engañoso Satanás?
Mateo 6:21	¿Cómo podría el pedirle a personas que aún no son creyentes que donen, volver sus corazones hacia Dios?
Filipenses 2:14-16	Reflexione sobre las diferentes formas en que la recaudación de fondos es una verdadera bendición.
2 Corintios 5:20; Efesios 2:10	¿Cómo encajas en el plan maestro de Dios?
Levítico 18:8, 24	¿La gente le está dando a USTED o le está dando a DIOS?
Nehemías 2:1-9	¿Cuál es la visión de su ministerio? ¿Cómo lo hará?

	¿Presentarlo a los seguidores?
2 Corintios 8:8-14	¿Has orado para tener fuerzas para terminar fuerte?
Proverbios 20:4	¿De qué manera puedes trabajar más duro para cumplir rápidamente con tu asignación ministerial?
Salmo 46:1	¿Te has rendido? ¿Estás estancado? Invoca tu ayuda siempre presente en momentos difíciles.
1 Timoteo 5:17-18	¿Crees que eres una buena inversión? ¿Eres digno de tu salario?
1 Tesalonicenses 5:18	¿Estás agradeciendo al Señor por los regalos más pequeños, junto con los más grandes?
Salmo 32:8	El Señor te ha traído hasta aquí, confía en que Él te guiará el resto del camino.
2 Timoteo 4:1-8	¿Cómo puedes aumentar tu sentido de urgencia para llegar al 100% más rápido?
Hechos 1:8	¿Cómo se relacionan su vida y su ministerio con alcanzar al mundo entero para Cristo?
Salmo 66:16-20	¿Emocionado por tener la financiación completa? ¡Comparte tu alegría y cuéntales lo que Dios ha hecho!
Romanos 5:3-5	Piensa en los altibajos de la recaudación de fondos durante los últimos 100 días. Agradece a Dios por todas las pruebas y triunfos que has superado. experimentado.
Apocalipsis 7:9	Esta es la meta. ¿Qué tendrás que mostrar de tu vida y ministerio en este día?

ESTUDIOS BÍBLICOS PARA RECAUDAR APOYO⁹⁹

Lo que te hará o te deshará: Será cuestión de si usted realmente ha estudiado las Escrituras y ha obtenido una convicción sólida de que continuar pidiendo personalmente a otros que inviertan en usted y en su ministerio es bueno, correcto y bíblico!

¿Has dedicado tiempo a estudiar las Escrituras de forma objetiva, inductiva y exhaustiva sobre este tema antes de formar tus creencias y enfoques? Si no es así, necesitas decidir qué te controlará antes de embarcarte en esta aventura: ¿el miedo al rechazo o al fracaso? ¿las opiniones de los demás? ¿las experiencias pasadas? ¿o la Palabra de Dios? Aquí tienes cuatro estudios bíblicos que te ayudarán a examinar y comprender lo que la Palabra dice sobre la recaudación de fondos.

DIOS: EL DUEÑO Y PROVEEDOR

Crea un documento aparte y revisa estos pasajes con atención, anotando tus observaciones, interpretaciones y aplicaciones. A medida que avanzas, resalta tu Biblia con tres colores diferentes cuando observes: 1) Cuando Dios provee algo, 2) Cuando un donante da algo, o 3) Cuando un receptor recibe algo.

A. El rey David y el templo Estudie cuidadosamente 1 Crónicas 29:1-20

1. Enumere los recursos provistos para el templo en los versículos 2-3.
2. Más allá de lo físico, ¿qué tipo de recursos se les pidió a las personas que contribuyeran? (v. 5)
3. Cuando los líderes dieron, ¿por qué se regocijó el pueblo? (v. 9)
4. En el versículo 12, ¿qué dijo David que viene de Dios y está en sus manos? ¿Cómo crees que desarrolló esta convicción?
5. En el versículo 14, el rey hizo una pregunta. La respondió en el versículo 16. ¿Cuál fue la pregunta y cuál la respuesta?
6. Estudie el versículo 17 y reflexione sobre cualquier conexión entre dar y la integridad.
7. ¿Cómo debería influir en la generosidad de una persona el saber que Dios es el proveedor de todas las cosas?
8. ¿Cómo afectará este pasaje y el hecho de saber que Dios es la fuente de todo su recaudación de fondos personales?

B. La perspectiva del apóstol Pablo Estudie cuidadosamente 2 Corintios 9:5-15

1. En el versículo 7, ¿cómo debe una persona decidir lo que debe dar?

2. ¿Por qué crees que Dios se complace tanto cuando alguien da con alegría? (v. 7)
3. Encuentra y enumera todos los resultados de la generosidad en los versículos 6, 10-15.
Ahora, divide el proceso de dar en lo que produce para quienes dan, quienes reciben y Dios mismo.
4. De este pasaje, ¿cuál es la correlación entre sembrar y cosechar?
5. Piensa en alguna ocasión en la que diste algo: a) de mala gana, b) por obligación, y c) con alegría. ¿Cómo te sentiste cada vez?
6. Escribe el versículo 8 con tus propias palabras. ¿Qué partes son significativas para ti? ¿Cómo afectará esta verdad tu recaudación de fondos?

C. Pasajes varios

Lea atentamente cada versículo y registre su respuesta a: ¿Cuál es el pensamiento clave en cada pasaje relacionado con Dios como la fuente y proveedor de todas las cosas?

1. Levítico 25:23
2. Deuteronomio 8:1-10
3. Deuteronomio 8:11-20
4. Salmo 24:1
5. Salmo 37:25-29
6. Proverbios 3:9
7. Eclesiastés 5:18-20
8. Hageo 2:6-9
9. Mateo 6:19-21, 24
10. Hechos 17:24-28
11. Romanos 8:32
12. 1 Timoteo 6:6-10

Resumen: Después de estudiar todos los pasajes de esta hoja de trabajo, resuma sus propias convicciones bíblicas sobre Dios como su proveedor. ¿Cómo afectará esto los diferentes aspectos de su recaudación de fondos?

EJEMPLOS BÍBLICOS DE FINANCIACIÓN MINISTERIO

Crea un documento aparte y revisa estos pasajes con atención, anotando tus observaciones, interpretaciones y aplicaciones. A medida que avanzas, resalta tu Biblia con tres colores diferentes cuando observes: 1) Cuando Dios provee algo, 2) Cuando un donante da algo, o 3) Cuando un receptor recibe algo.

A. Los levitas

Estudia cuidadosamente Números 18

1. Describe el trabajo de los levitas y cómo se diferenciaba del de las otras tribus.
2. Describe cómo Dios quería satisfacer las necesidades de los levitas.
3. ¿Cómo afecta su comprensión del deseo de Dios de financiar plenamente a sus ministros del Antiguo Testamento la forma en que usted ve a Dios y Su deseo de proveer para usted hoy?

B. Nehemías

Estudie cuidadosamente Nehemías 1:1-2:9

1. Describe cuán profundamente se sentía Nehemías acerca de su misión.
2. ¿Cómo se preparó Nehemías para su cita con el rey?
3. Como recaudadores de apoyo, ¿qué podemos aprender de Nehemías sobre la oración, la preparación, el coraje y cómo pedir?

C. Jesús

Estudie cuidadosamente Lucas 8:1-3

1. Describe el método en el que Jesús y sus hombres fueron apoyados.

2. De todas las formas en que Jesús pudo haber elegido financiar los gastos personales y ministeriales para sí mismo y sus hombres, ¿por qué crees que eligió esta opción?
3. Sabiendo que el Hijo de Dios eligió ser apoyado por los dones continuos de las personas, ¿cómo debería eso afectar nuestra perspectiva y enfoque al financiar nuestras propias vidas y ministerios?

D. Los discípulos

Estudie cuidadosamente Lucas 9:1-6; 10:1-9

1. ¿Qué modeló Jesús en Lucas 8:1-3 que sería útil para los discípulos cuando fueron enviados en Lucas 9 y 10?
2. ¿Por qué quería Jesús que los discípulos primero encontraran un anfitrión (que les proporcionara alojamiento y comida) antes de lanzarse a iniciar el ministerio en la ciudad?
3. En Lucas 10:7, Jesús les dijo a sus discípulos que se quedaran allí y siguieran viviendo y sirviendo gracias al apoyo y la hospitalidad de su anfitrión. ¿La razón? Jesús proclamó: «El obrero es digno de su salario». ¿Qué quiso decir con eso?
4. Jesús cree que mereces todo el apoyo. ¿Cómo debería esto afectar tu percepción de ti mismo y de la recaudación de fondos?

E. Apóstol Pablo

Estudie cuidadosamente Hechos 18:1-5; 1 Corintios 9:1-14; Romanos 15:20-24

1. Basándose en Hechos 18, describa la forma de operar preferida de Pablo. ¿Era construir tiendas y predicar una vez a la semana, o vivir de su sustento y predicar a diario? ¿Por qué?
2. De 1 Corintios 9, describa el razonamiento que utilizó Pablo para explicar por qué él y los trabajadores cristianos merecen ser apoyados por otros.
3. La mayoría de los obreros cristianos simplemente pensarán, orarán o considerarán la opción de vivir y ministrar con el sustento. Sin embargo, 1 Corintios 9:14 parece indicar que es un mandato de Jesús hacerlo. ¿Cómo interpretas este versículo y por qué?
4. Según este pasaje de Romanos 15, ¿por qué iba Pablo a visitarlos? ¿Cómo influye el hecho de que Pablo hiciera un llamado directo y personal a los creyentes en su perspectiva o enfoque para recaudar fondos?

5. A partir de estos pasajes, enumera algunos principios o lecciones aprendidas de Pablo que podrías aplicar a tus convicciones o prácticas de recaudación de fondos.

F. Otros

Estudie cuidadosamente estos versículos y registre un pensamiento clave y una aplicación junto a cada uno, en relación con su filosofía o práctica para conseguir apoyo.

1. Deuteronomio 12:10-12
2. 1 Samuel 30:7-10, 21-25
3. 1 Corintios 15:58
4. Gálatas 6:6
5. 1 Timoteo 5:17-18
6. 3 Juan 1:5-8

El Señor financia a sus ministros de diferentes maneras. En esta tabla, anota una observación clave de cada uno de los ejemplos que has estudiado y luego extrae una aplicación que te ayude a recaudar fondos.

Example	Key Observation	Possible Application
Levites		
Nehemiah		
Jesus		
Disciples		
Paul		
Others		

Resumir: Como resultado de estudiar todos los pasajes de esta hoja de trabajo, ¿cuáles son los próximos “pasos de acción” específicos que definitivamente tomará en la preparación o implementación de su recaudación de apoyo?

1.

2.

3.

4.

ENTENDIENDO SU MINISTERIO

FOGONADURA

Crea un documento aparte y revisa estos pasajes con atención, anotando tus observaciones, interpretaciones y aplicaciones. A medida que avanzas, resalta tu Biblia con tres colores diferentes cuando observes: 1) Cuando Dios provee algo, 2) Cuando un donante da algo, o 3) Cuando un receptor recibe algo.

A. La viuda pobre

Estudie cuidadosamente 1 Reyes 17:1-16

1. ¿Cuáles son las diferentes maneras en que Dios proveyó en este pasaje?
2. Debió haber sido muy difícil para Elías pedirle comida a esta pobre mujer. Si fue así, ¿por qué crees que Dios le exigió que se la pidiera?
3. ¿Qué crees que aprendieron Elías, la mujer y su hijo a través de toda esta experiencia?
4. ¿Qué podemos aprender aquí acerca de confiar en Dios, acercarnos a personas de bajos ingresos para pedirles apoyo o que Dios bendiga a quienes nos apoyan por su inversión sacrificada en nosotros?

B. El rey rico Estudie

cuidadosamente Nehemías 2:1-9

1. Enumera las preguntas que el rey le hizo a Nehemías. ¿Por qué crees que hizo cada una?
2. Nehemías había elaborado una serie de peticiones para el rey. Hacía la primera petición y esperaba la respuesta, luego hacía la segunda petición y esperaba la respuesta, etc. ¿Por qué crees que usó este enfoque?

3. ¿Quién estaba sentado junto al rey? ¿Cree usted que eso pudo haber tenido alguna influencia en la actitud o decisión del rey?
4. ¿Por qué crees que el rey le dio todo (y más) que pidió?

5. ¿Qué podemos aprender de este pasaje sobre cómo acercarnos a posibles donantes importantes?

C. La mujer extravagante Estudie

cuidadosamente Marcos 14:1-9

1. ¿Por qué crees que esta mujer dio tan generosamente?
2. En lugar de condenarla como lo hicieron los demás, ¿por qué Jesús la honró por la forma en que eligió usar su dinero?
3. Para Jesús, la extravagancia de la mujer fue un acto de adoración. ¿Cómo podría el pedir a quienes nos apoyan que donen con sacrificio facilitar su crecimiento en la adoración?
4. ¿Cómo podemos ayudar a nuestros donantes a comprender que cuando donan, no lo hacen para nosotros, ni siquiera para nuestro ministerio, sino para Dios mismo?

D. La Iglesia en Lucha Estudie

cuidadosamente 2 Corintios 8:1-15

1. ¿Cuál era la situación financiera de las iglesias en Macedonia? (vv. 1-4)
2. ¿Por qué Pablo pidió a estas iglesias que dieran, aun cuando estaban en dificultades económicas?
3. ¿Cuáles son algunos de los propósitos de Pablo al dar listas en los versículos 7-15?
4. ¿Cómo debería este pasaje afectar a qué iglesias (y personas) deberíamos acercarnos para pedir apoyo, y las cantidades que deberíamos solicitar?

E. Los amigos generosos Estudien

cuidadosamente Filipenses 4:10-20

1. Al principio, los filipenses estaban preocupados por Pablo, pero aún no habían dado nada. ¿Por qué no? (v. 10)
2. En los versículos 15-16, estos creyentes filipenses dieron varias veces para que Pablo pudiera ir a ministrar a otras ciudades. ¿Qué implicaciones tiene esto?

¿Para los trabajadores que recaudan fondos en una ciudad o país en particular para poder ir a hacer ministerio en otro diferente?

3. Pablo afirma en este pasaje no tener ninguna necesidad, y aun así pidió a los filipenses que dieran. ¿Por qué?
4. Después de estudiar el versículo 17, ¿cómo podemos decir que realmente estamos haciendo un favor a nuestros seguidores al pedirles que inviertan en la obra de Dios a través de nosotros?
5. En el versículo 19, ¿cómo pudo Pablo prometer con confianza que Dios proveería plenamente para los generosos filipenses?
6. ¿Cómo debería afectar tanto nuestras peticiones como las donaciones de quienes nos apoyan el saber que la cuenta bancaria celestial de Dios está siempre llena?

F. Otros

Estudie cuidadosamente estos versículos y registre un pensamiento clave y una aplicación junto a cada uno en relación con la comprensión de sus partidarios y su ayuda para convertirse en compañeros de equipo a través de la donación.

1. Hechos 20:35
2. Romanos 12:1-13
3. 2 Corintios 1:15-16
4. Filipenses 1:1-7

Resumir: Después de estudiar todos los pasajes de esta hoja de trabajo, escriba un párrafo explicando cómo va a ver y tratar bíblicamente a sus seguidores como verdaderos socios en el ministerio, dados a usted por Dios.

SEMEJANZA DE CRISTO EN APOYO

LEVANTAMIENTO

"La obra de Dios hecha a la manera de Dios nunca carece de los suministros de Dios".

Hudson Taylor, misionero en China

Cree un documento aparte y revise estos pasajes cuidadosamente, registrando sus observaciones, interpretaciones y aplicaciones.

A. Obedecer su llamado Estudie

cuidadosamente estos pasajes:

1. Éxodo 3:1-15; 4:1-8
2. Isaías 6:1-10
3. Jonás 1:1-3; 3:1-5
4. Juan 14:10-14
5. Hechos 13:1-5
6. 1 Timoteo 4:9-16
7. 1 Pedro 4:7-11

¿Qué enseña cada uno de estos pasajes (y otros que usted hizo referencia cruzada) acerca de nuestro llamado al ministerio?

¿Cuál es su llamado ministerial y qué base bíblica tiene para respaldarlo?

B. Cómo vencer tus miedos Estudie

cuidadosamente estos pasajes:

1. Josué 1:1-9
2. 1 Samuel 17

3. Isaías 41:10
4. Mateo 6:25-34
5. Mateo 14:22-33
6. 2 Timoteo 1:5-14
7. Hebreos 12:1-3

¿Qué nos enseña cada uno de estos pasajes (y otros que usted hizo referencia cruzada) acerca de enfrentar sus miedos y caminar hacia ellos en el poder de Dios?

¿Qué tipo de temores prevés enfrentar al buscar apoyo? ¿Cómo recurrirás al Señor y a su Palabra para que te ayuden a afrontar esos temores con el poder de Dios?

C. Cómo administrar su apoyo Estudie

cuidadosamente estos pasajes:

1. Salmo 37:21-26
2. Salmo 112
3. Proverbios 6:6-11
4. Proverbios 10:2-5
5. Proverbios 14:23
6. Proverbios 22:7-9
7. Eclesiastés 4:8-10
8. Mateo 6:19-24
9. 2 Corintios 9:5-15
10. 1 Timoteo 6:6-12; 17-19
11. 1 Pedro 5:2-4

¿Qué enseña cada uno de estos pasajes (y otros que usted hizo referencia cruzada) acerca de cómo Dios quiere que los creyentes administren las finanzas que Él les provee?

Personalízalo. Escribe los principios bíblicos que te guiarán en cuanto a dar, gastar, ahorrar, endeudarte y otras transacciones financieras.

HOJAS DE TRABAJO PARA RECAUDAR APOYO

Hemos capacitado a miles de trabajadores cristianosA través de nuestros Campamentos de Entrenamiento mensuales para la Captación de Apoyo. En esta sección, encontrará numerosas hojas de trabajo que utilizamos en la preparación de los Campamentos de Entrenamiento. Esperamos que le sean útiles. Planifique su trabajo y trabaje según su plan.

Puede encontrar muchas de estas hojas de trabajo disponibles en formato de tamaño completo en:

TheGodAsk.org/Extras

Planificador de presupuesto mensual y anual

(¡Deja que la visión tire de tu tren, NO el presupuesto!)

INCOME	Monthly	Annual	%
Salary - Hers (Gross Amt)	\$ _____	\$ _____	—
Salary - His (Gross Amt)	\$ _____	\$ _____	—
Bonuses	\$ _____	\$ _____	—
Rental	\$ _____	\$ _____	—
Dividends	\$ _____	\$ _____	—
Interest	\$ _____	\$ _____	—
Gifts Received	\$ _____	\$ _____	—
Home Business	\$ _____	\$ _____	—
Honorariums	\$ _____	\$ _____	—
Other	\$ _____	\$ _____	—
Total Gross Income	\$ _____	\$ _____	—

EXPENSES	Monthly	Annual	%
Giving	\$ _____	\$ _____	—
Church	\$ _____	\$ _____	—
Others	\$ _____	\$ _____	—
Total Giving	\$ _____	\$ _____	—

Government Deductions

FICA (SS & Medicare)	\$ _____	\$ _____	—
Federal (10, 15, 22 or 28%)	\$ _____	\$ _____	—
State (% maximum)	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Employer Deductions

Insurance (Life, Health, etc)	\$ _____	\$ _____	—
401(k)	\$ _____	\$ _____	—
Administrative Fees	\$ _____	\$ _____	—
Other	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Savings/Investments

Emergency Funds (3-6 mo. pay)	\$ _____	\$ _____	—
Down Payment on a Home	\$ _____	\$ _____	—
Education (Yours or Children)	\$ _____	\$ _____	—
Other Retirement Investing	\$ _____	\$ _____	—
For Vehicle	\$ _____	\$ _____	—
Other	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Automobile/Transportation

Monthly Payments	\$ _____	\$ _____	—
Insurance	\$ _____	\$ _____	—
Taxes	\$ _____	\$ _____	—
Gas/Oil	\$ _____	\$ _____	—
Maintenance & Repairs	\$ _____	\$ _____	—
Miscellaneous/Other	\$ _____	\$ _____	—
Parking	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Child Care

Allowances	\$ _____	\$ _____	—
Babysitting	\$ _____	\$ _____	—
Lessons	\$ _____	\$ _____	—
Tuition	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Clothing

Adult/Parents	\$ _____	\$ _____	—
Children	\$ _____	\$ _____	—
Laundry	\$ _____	\$ _____	—
Dry Cleaning	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Education & Professional

Tuition	\$ _____	\$ _____	—
Books & Materials	\$ _____	\$ _____	—
Personal Development	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Entertainment & Social

Hobbies	\$ _____	\$ _____	—
Fitness/Recreation	\$ _____	\$ _____	—
Movies/Theater/Cable	\$ _____	\$ _____	—
Vacation/Trips/Events	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Food

Groceries	\$ _____	\$ _____	—
Dining Out/Restaurants	\$ _____	\$ _____	—
Lunches	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Other Insurances

Disability (beyond Employer)	\$ _____	\$ _____	—
Health (beyond Employer)	\$ _____	\$ _____	—
Life (beyond Employer)	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Household

Mortgage or Rent	\$ _____	\$ _____	—
Property/Casualty Insurance	\$ _____	\$ _____	—
Property Taxes	\$ _____	\$ _____	—
Furnishings/Decorations	\$ _____	\$ _____	—
Utilities (Gas, Electric, Water)	\$ _____	\$ _____	—
Telephones (House & Cell)	\$ _____	\$ _____	—
Lawn Care/Tools	\$ _____	\$ _____	—
Supplies/Toiletries	\$ _____	\$ _____	—
Maintenance & Repairs	\$ _____	\$ _____	—
Pet Care	\$ _____	\$ _____	—
Miscellaneous	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Medical

Dental Appointments	\$ _____	\$ _____	—
Doctor Appointments	\$ _____	\$ _____	—
Drugs - Prescriptions	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Ministry (Including Support Raising/Maintenance)

Copies/Supplies	\$ _____	\$ _____	—
Meals	\$ _____	\$ _____	—
Postage	\$ _____	\$ _____	—
Equipment	\$ _____	\$ _____	—
Website/Internet	\$ _____	\$ _____	—
Travel	\$ _____	\$ _____	—
Gifts	\$ _____	\$ _____	—
Miscellaneous	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—

Miscellaneous

Bank Charges	\$ _____	\$ _____	—
Hair Care	\$ _____	\$ _____	—
Gifts	\$ _____	\$ _____	—
Cash - Pocket Money	\$ _____	\$ _____	—
Other	\$ _____	\$ _____	—
Total	\$ _____	\$ _____	—
Total Gross Income	\$ _____	\$ _____	—
Minus All Expenses	\$ _____	\$ _____	—
Surplus or Deficit	\$ _____	\$ _____	—

AMOUNT YOU NEED TO RAISE

\$ _____ \$ _____

* ¡Recuerde recaudar lo suficiente para maximizar la fecundidad de su familia y ministerio!

NOTAS

Plan de acción para la recaudación de fondos¹⁰⁰

Dollars and Dates:

1. Total monthly budget per month **\$8,650** per month
 2. Total amount of monthly support currently raised: **\$1,025** per month
 3. Total amount of monthly support still needed to raise: **\$7,625** per month
 4. Total amount of cash (i.e. special gifts for launching fund) needed to raise: **\$12,600**
 5. Date I will start my support raising: **2/15**
 6. Date I plan on finishing my support raising and reaching at least 100%: **7/15**
 7. After getting to full support, date I expect to move to my ministry assignment: **8/10**

Phases:

Phase 1: To raise **\$2,500** monthly **\$4,200** cash **4/1** (date)
 Phase 2: To raise **\$2,500** monthly **\$4,200** cash **5/15** (date)
 Phase 3: To raise **\$2,625** monthly **\$4,200** cash **7/15** (date)

Action Summary	By Date:	Monthly Support Anticipated:
1. Finish prayer preparation, planning, roleplaying	2/15	\$
2. Send out first letter email to donors	2/20	\$
3. Local appointments (20 F/F)	3/10	\$900 mo.
4. Appeal to home church and three others	3/20	\$800 mo.
5. Second newsletter out	3/25	\$
6. Appeal to three major donors	4/1	\$800 mo.
7. Kansas City trip (14 F/F)	4/10	\$600 mo.
8. Home desserts and follow-ups	4/20	\$500 mo.
9. Dallas trip (22 F/F)	5/1	\$1,000 mo.
10. Local appointments (20 F/F)	5/10	\$700 mo.
11. Cash amount requests	5/20	\$4,500 cash
12. Third newsletter out	5/25	\$
13. Tulsa trip (16 F/F)	6/1	\$500 mo.
14. Appeal to four major donors	6/15	\$750 mo.
15. Cash amount requests (5 F/F)	6/20	\$8,100 cash
16. Local appointments (18 F/F)	7/5	\$675 mo.
17. Three more church appeals	7/10	\$400 mo.

(F/F = Face to Face Appeals)

Total: \$7,625/month

Ministry to Constituency: Mailing List Size Before Training: **205** Now: **525**

Mailing Schedule	SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG
Newsletter/Topics					God's Leadership	What's God Doing Now?	Changed Lives	Vision & Purpose	National Spring Seminar	Student Convos	God's Promises	TBD

Plan de acción para la recaudación de fondos

Dollars and Dates

- Total monthly budget per month \$ _____ per month
 - Total amount of monthly support currently raised: \$ _____ per month
 - Total amount of monthly support still needed to raise: \$ _____ per month
 - Total amount of cash (i.e. special gifts for launching fund) needed to raise: \$ _____
 - Date I will start my support raising: _____
 - Date I plan on finishing my support raising and reaching at least: 100%: _____
 - After getting to full support, date I expect to move to my ministry assignment: _____

Finance

Phase 1: To raise \$_____ monthly \$_____ cash by _____ (date)
Phase 2: To raise \$_____ monthly \$_____ cash by _____ (date)
Phase 3: To raise \$_____ monthly \$_____ cash by _____ (date)

Action Summary:	By Date:	Monthly Support Anticipated:
1.		\$
2.		\$
3.		\$
4.		\$
5.		\$
6.		\$
7.		\$
8.		\$
9.		\$
10.		\$
11.		\$
12.		\$
13.		\$
14.		\$
15.		\$
16.		\$
17.		\$

(F/F = Face to Face Appeals)

Total: \$

Ministry to Constituency: Mailing List Soc Before Training: _____ Now: _____

Lluvia de nombres¹⁰¹

Parientes y amigos de la familia

Vecinos

Amigos de la universidad

Amigos de donde creciste

Amigos de antiguas residencias, iglesias o trabajos.

conocidos de la iglesia

conocidos de la escuela dominical

Conocidos de otras iglesias

Compañeros de trabajo/contactos comerciales

Amigos de otras ciudades

"Amigos" de las redes sociales

Personas a las que has ministrado

Amigos de organizaciones deportivas/sociales

Otros

Nota: Trabaje duro para conseguir al menos entre 200 y 800 nombres.

Hoja de contacto para la lluvia de nombres

¿Dónde se encuentran sus posibles donantes?

PARA AYUDARLE A PLANIFICAR SU PROGRAMA DE VIAJE



Place an "x" at each prospective donor's location.

Hint: Even two or three at one location is worth a personal visit.

ESQUEMA DEL GUIÓN TELEFÓNICO

Utilice el espacio a continuación para crear su esquema telefónico personal.

INTRODUCCIÓN: (saludo)

TRANSICIÓN:(da el motivo por el cual llamaste)

LA PREGUNTA:(para una cita para presentar la visión de su ministerio y sus metas financieras)

CERCA: (sea claro en los detalles, direcciones, fecha, hora)

EJEMPLO DE ESQUEMA DE TELÉFONO

¡Hola! ¿Soy...? ¿Puedo hablar con...?

"Soy (su nombre), de (su agencia)".

Jim, ¿tienes un minuto para hablar? ¿Te parece bien?

"¿Estás bien? ¿Tuviste oportunidad de leer el correo electrónico que te envié la semana pasada?"

Al leerlo, ¿surgió alguna duda? ¿Tenía sentido?

Dios nos ha dado una oportunidad muy emocionante y estratégica para impactar a las personas para Cristo. Jim, sería un verdadero honor poder sentarnos y compartir lo que Dios nos ha guiado a lograr.

Estaré en el centro a finales de esta semana. Sería solo un breve momento para presentar la visión de nuestro ministerio y nuestras metas financieras. ¿Te vendría bien un turno a media mañana o a media tarde del jueves o viernes?

¿El viernes a las 10:15? Sería perfecto. Estás en el edificio Halter, ¿verdad? ¿Suite 206? Sé exactamente dónde está. Lo tengo anotado en mi calendario y llamaré a tu puerta un par de minutos antes de las 10:15 del viernes. Espero verte, Jim. ¡Que tengas un buen día! ¡Adiós!

Seguimiento de sus citas y compromisos de apoyo Patrocinadores mensuales y anuales

Conociéndote¹⁰²

¡Su colaboración y amistad son tan significativas y valiosas para nosotros!

Por favor, manténganos informados para que podamos orar y cuidar más de usted.

¿específicamente?

Name _____ Spouse _____

Address _____

City _____ State _____ Zip Code _____

E-mail _____ Spouse E-mail _____

Cell _____ Spouse Cell _____

Work # _____

Profession _____ Company/Employer _____

Your Birthday _____ Spouse Birthday _____

Children _____

Children's Birthdays _____

Do you have or use these social-media outlets? Would you like us to contact you/give you occasional updates through them?

Facebook _____ Twitter _____

LinkedIn _____ Website/Blog _____

Texting _____ Skype _____

How can we specifically be praying for you?

Do you have any suggestions for how we can minister more effectively?

Plan de Comunicación del Ministerio¹⁰³

Complete el cuadro con sus planes e ideas proyectados para el próximo año ministerial. Incluya posibles temas e ideas para sus boletines informativos.

	General Newsletter	Donor Letter/Card	Donor Visits/Calls	Church Contact/Calls	Special Gift/Book
January					
February					
March					
April					
May					
June					
July					
August					
September					
October					
November					
December					

Hoja de rendición de cuentas semanal para la recaudación de fondos¹⁰⁴

Pacto de rendición de cuentas para la recaudación de apoyo¹⁰⁵

Compromiso del personal:

1. Completaré de manera completa y honesta mi Informe de Responsabilidad (AR) cada semana.
2. Me comprometo a enviarle mi AR por correo electrónico todas las semanas antes o a la hora acordada.
3. Me comprometo a hacer un seguimiento de mi AR con una llamada telefónica todas las semanas a la hora acordada o antes.
4. Me comprometo a cumplir fielmente todo lo que me pidas que haga.
5. Te doy pleno permiso para hacerme cualquier pregunta.
6. Acepto cumplir con todos estos compromisos hasta alcanzar el 100% del presupuesto.
7. Te avisaré si dices o haces algo que me duela o me enfade.
Mantendré un registro breve contigo.
8. Trabajará lo más duro posible para alcanzar mis objetivos semanales y no pondré ninguna excusa.
9. Confiaré en que Dios satisfará todas mis necesidades. Me comprometo a no aumentar mis deudas.
10. Haré una carta/correo electrónico de oración cada mes durante mi recaudación de apoyo y le enviaré una copia.

Ante Dios, mi familia, mis compañeros de trabajo, mi ministerio, mis donantes, mi compañero de responsabilidad y yo mismo: seré fiel a todos estos compromisos y trabajaré y oraré con todo mi corazón, alma y mente hasta llegar al 100% del presupuesto..

Staff person's signature

Spouse signature (if applicable)

Date

Compromiso del socio responsable:

1. Siempre creeré lo mejor de ti.
2. Te haré plenamente responsable de los objetivos y compromisos que hemos acordado juntos.
3. Oraré regularmente por ti y contigo cuando sea posible.

4. Estaré disponible para nuestras citas telefónicas. Si surge algún conflicto, llamaré o enviaré un correo electrónico con antelación para reprogramarlas.
5. Te avisaré si dices o haces algo que me lastima o me enoja.
Mantendré un registro breve contigo.
6. Me sentiré libre de hacerte cualquier pregunta que pueda tener.
7. Estoy disponible para cualquier pregunta.
8. Me regocijaré en la provisión de Dios y celebraré contigo.

Ante Dios, mi familia, este miembro del personal y yo mismo, y con todo mi corazón, alma y mente, seré fiel a todos estos compromisos hasta que este miembro del personal llegue al 100% del presupuesto.

Accountability partner's signature

Date

**Categorías sugeridas para establecer metas e informar a su responsable
Socio cada semana:**

1. Número de llamadas realizadas
2. Número de personas a las que se les solicitó cita
- 3. Número de citas**
4. Número de nuevos socios ministeriales
5. Monto del nuevo apoyo mensual
6. Cantidad de nuevos obsequios anuales o especiales
7. Número de nuevas referencias
8. Número de horas dedicadas a la recaudación de apoyo

GANADO APOYO EN LAS COMUNIDADES DE COLOR DE EE. UU.

Por Donna Wilson

CULTURA Y CAPTACIÓN DE APOYO

La cultura influye en casi todos los aspectos de nuestra vida: cómo pensamos y nos comunicamos, nuestras costumbres, prácticas, comportamiento, creencias, relaciones y más. Por lo tanto, al adentrarnos en el mundo de la recaudación de fondos, debemos ser conscientes de que también ha evolucionado dentro de un contexto cultural particular. La recaudación de fondos se originó en los primeros años de nuestro país, cuando los recursos económicos eran gestionados principalmente por la cultura mayoritaria de hombres blancos. Esto no es malo, pero nuestros principios de recaudación de fondos...*son anclados* en ese contexto cultural.

Gran parte de nuestra sociedad norteamericana se basa en ese contexto, y todos hemos aprendido a desenvolvernos en él. Pero cuando un misionero de una cultura no mayoritaria busca apoyo aquí en Estados Unidos, a menudo puede experimentar disonancia cultural con las técnicas habituales de recaudación de fondos. Más importante aún, los donantes de culturas no mayoritarias pueden sentirse irrespetados o incluso ofendidos cuando no se tiene en cuenta su cultura al solicitar fondos.

Necesitamos comprender que los donantes de comunidades de color son extremadamente generosos, y suelen donar porcentajes mucho mayores de sus ingresos que sus contrapartes de la cultura mayoritaria. Sin embargo, la donación en comunidades de color suele ser muy diferente. A menudo se da dentro de la familia, y la familia se define de forma mucho más amplia que en la cultura blanca. Con frecuencia implica donaciones en especie (como proporcionar comida, alojamiento o cuidado infantil gratuitos). Esta tradición de *Cuidando unos de otros* significa que la mayor parte de las donaciones se realizan dentro de la comunidad y las decisiones se toman en el contexto de un grupo más amplio, no en función de las necesidades de una sola persona. Si bien la cultura blanca se enorgullece de su individualismo y

autosuficiencia, las comunidades de color ven la interdependencia como un valor importante, por lo que las decisiones sobre donaciones normalmente se toman teniendo en cuenta a la comunidad más grande.

Las comunidades de color también tienden a ser más jerárquicas y paternalistas que la cultura mayoritaria. La cultura blanca disfruta de la informalidad y evita comportamientos que posicen a una persona por encima de otra. Por otro lado, las comunidades de color ven la edad, el género y el estatus social como realidades que deben reconocerse y honrarse. Por ejemplo, podría ser inapropiado que un joven misionero se acerque a un miembro mayor de la comunidad y le pida fondos directamente, ya que esa familiaridad podría parecer irrespetuosa.

RECAUDACIÓN DE FONDOS EN EL CONTEXTO AFROAMERICANO

El aspecto más importante que hay que comprender sobre la recaudación de fondos en un contexto afroamericano es el papel central que la iglesia negra ha desempeñado en la cultura afroamericana. A pesar de una historia de opresión, los afroamericanos han sobrevivido y prosperado gracias a su fe y a sus iglesias. Como resultado, la mayor parte de las donaciones de los afroamericanos se destina a la iglesia, lo que significa que la colaboración con las iglesias afroamericanas es un elemento clave para la recaudación de fondos en la comunidad afroamericana. Sin embargo, la mayoría de los ministerios misioneros y paraeclesiásticos norteamericanos están dirigidos por líderes de la cultura mayoritaria. Nuestra historia fragmentada en las relaciones raciales significa que la confianza sigue siendo un tema muy delicado, incluso en contextos cristianos.

Las iglesias afrodescendientes a veces quieren saber cómo se beneficiarán las personas afrodescendientes del ministerio al que donan y si los fondos que aportan llegarán efectivamente al misionero afrodescendiente al que apoyan. Retribuir y apoyar a la raza son valores importantes en la comunidad afrodescendiente. Por lo tanto, es importante que quien recauda fondos conecte su ministerio con la comunidad afrodescendiente y, en particular, con la juventud afrodescendiente, que representa el futuro.

Además, *promesas de contribuciones y donaciones mensuales* No es parte de la tradición de donar en la mayoría de las iglesias afroamericanas. Los donantes afroamericanos tienden a donar de forma espontánea e imprevista. Cuando se enfrentan a una dificultad o una necesidad, donan generosamente *y en el momento* No es raro que una ofrenda se recoja dos, tres o incluso cuatro veces en una iglesia afrodescendiente para diferentes necesidades de la comunidad. Esto puede significar que el misionero afrodescendiente...

Deberán asistir regularmente a la iglesia para predicar y presentar una necesidad (para la cual se recauda una ofrenda) o contar con una persona mayor y respetada que lo haga en su nombre regularmente. Debido a la naturaleza jerárquica de la comunidad negra, obtener el apoyo de pastores, empresarios y líderes respetados de la comunidad es fundamental para el éxito. Si estos líderes están dispuestos a respaldar su ministerio, generarán la credibilidad y la confianza necesarias para la recaudación de fondos.

Reconocer la estrecha relación entre la donación y el servicio en la comunidad afroamericana es otro elemento importante para lograr la participación de donantes afroamericanos. Las personas afroamericanas consideran que las donaciones de conocimientos, habilidades y tiempo son mucho más valiosas que el dinero. Por lo tanto, identificar maneras en que los donantes afroamericanos pueden contribuir mediante su servicio puede ser a menudo el primer paso hacia el apoyo financiero.

RECAUDACIÓN DE FONDOS EN EL CONTEXTO ASIÁTICO-AMERICANO

Uno de los valores culturales únicos que deben considerarse al recaudar fondos en un contexto asiático-americano es el valor cultural de "salvar las apariencias". Las culturas orientales valoran las relaciones fluidas y la armonía con todos. Escuchar un "no" causa una pérdida de prestigio, ya que quien lo dijo se ve obligado a decir que no puede satisfacer una necesidad, solicitud o expectativa. Y quien pidió se siente avergonzado por hacerlo, ya que pone al que respondió en la incómoda situación de tener que decir que no. Por lo tanto, para evitar la discordia en la relación y una posible "pérdida de prestigio", la comunicación tiende a ser indirecta en lugar de directa.

Los donantes asiático-americanos representan un amplio espectro de donaciones directas e indirectas en función de una serie de factores:

1. Ascendencia étnica (Asia oriental, Asia meridional, Asia sudoriental)
2. Estado relativo (edad, posición, nivel socioeconómico, género)
3. Nivel de identidad cultural (primera generación en EE. UU., segunda generación)
4. Relación con el solicitante (nivel de amistad o conexión familiar)

Cada uno de estos factores puede cambiar el grado de indirección necesario para conseguir apoyo.

Por ejemplo, un asiático-americano mayor de primera generación estaría muy familiarizado con la comunicación indirecta y respondería a una solicitud de fondos tácita (pero comunicada). Sin embargo, un asiático-americano joven de segunda o tercera generación estará más acostumbrado a la franqueza de la cultura norteamericana y se sentirá cómodo con una solicitud más directa.

Saber cuándo ser directo o indirecto es una habilidad intercultural sutil. Un recaudador de fondos asiático-americano eficaz debe desarrollar las herramientas de ambos enfoques y la sensibilidad para saber cuándo usar la "petición" adecuada. Los métodos de petición indirecta incluyen: a) cartas de oración y otros correos masivos, b) correo electrónico, c) que otra persona pida en su nombre (un defensor), d) páginas web o Facebook, e) mensajes telefónicos y f) presentaciones grupales.

La cultura asiático-americana también es relacional, grupal y jerárquica. La mayoría de las cosas se logran a través de relaciones, redes, conexiones y guanxi.* A los asiático-americanos les gusta apoyar a sus conocidos. Son leales a su comunidad, así que si alguien conocido y en quien confían los presenta o los defiende, no son desconocidos y estarán más dispuestos a apoyarlos. Además, esta naturaleza jerárquica implica respeto por los mayores y los líderes. Cuando un líder o influenciador asiático-americano de mayor edad aboga por ustedes, el resultado puede ser muy influyente en la comunidad. Identificar a un defensor adecuado con prestigio y trayectoria en la comunidad es fundamental para la recaudación de fondos en contextos asiático-americanos.

RECAUDACIÓN DE FONDOS EN EL CONTEXTO LATINO

La cultura latina o hispana, al igual que la cultura asiático-americana, es relacional, grupal, jerárquica e indirecta; la captación de apoyo con latinos requiere habilidades similares. El respeto es fundamental. Al cultivar relaciones en la comunidad latina, es fundamental respetar la autoridad y la edad contactando primero a las personas adecuadas. Si eres joven o mujer, podrías necesitar un hombre mayor que resalte tu presentación.

Otro elemento cultural importante es *confianza*—es decir, confianza, y *¿Quién es?* La participación es casi tan importante como *qué* El ministerio es... Los latinos están muy dispuestos a ayudar, pero necesitarás generar confianza, utilizando defensores y el apoyo de miembros de la comunidad. En la iglesia latina,...

El pastor es la figura de autoridad clave, por lo que es fundamental tomarse el tiempo para construir esa relación. Los latinos también valoran mucho el servicio y *Devolviendo* Buscar maneras de involucrar a donantes latinos como voluntarios en su ministerio es una excelente manera de generar confianza y abrir la puerta a una asociación financiera.

Las relaciones son de suma importancia en la comunidad latina, y es más probable que la gente dé su apoyo a alguien que conoce y ha conocido personalmente que a una llamada telefónica o una carta. Esta orientación familiar y comunitaria brinda a quien busca apoyo la oportunidad de fortalecer las sólidas redes ya existentes en la comunidad latina. Identifique a personas que puedan tender puentes hacia las redes dentro de la comunidad. Este alto valor de las relaciones y el honor también significa que se evita enérgicamente cualquier acción que genere discordia relacional. Dado que los latinos saben que rechazarlos sería extremadamente deshonroso, también tienden a comunicarse indirectamente. Quien busca apoyo debe estar familiarizado con estos matices de lo directo y lo indirecto al solicitar apoyo financiero.

La recaudación de fondos en culturas indirectas suele requerir más tiempo. Intentar apresurar el proceso de cultivar relaciones puede transmitir mensajes negativos a un prospecto latino. Para que se vea tu pasión y visión, es necesario contar historias. Y también es necesario celebrar a medida que se alcanzan las metas y se avanza. El reconocimiento no suele ser bien recibido por los donantes latinos, pero poder ayudar a otros es una gran motivación, y es importante tomarse el tiempo para comunicar la diferencia que sus donaciones están generando. Los donantes latinos notarán tu inversión en ellos y responderán con generosidad.

**guanxi* (*n.*) un concepto social chino basado en el intercambio de favores, en qué relaciones personales se consideran más importantes que las leyes y los acuerdos escritos.

Donna Wilson es la Directora Nacional de Capacitación para el Desarrollo de Fondos y Directora Asociada de Avances de InterVarsity Christian Fellowship..

RECAUDANDO APOYO EN OTROS PAÍSES

Con la amable ayuda de Ellis Goldsteiny Mickey Booth, de la Cruzada Estudiantil para Cristo, solicitamos consejos de capacitación a cinco capacitadores expertos en apoyo de cinco partes del mundo. Visite los enlaces a continuación en www.thegodask.org/extras para encontrar la parte del mundo desde la que está solicitando apoyo y obtener ayuda práctica:

- 1. Fomento del apoyo personal en África**Por Kafah Nkanjoh Mekwi
- 2. Aumentar el apoyo personal en Asia**por Ricky Magno
- 3. Aumentar el apoyo personal en la India**Por Ramesh Gupta
- 4. Aumentar el apoyo personal en América Latina**por Armando Tamayo
- 5. Aumentar el apoyo personal en Europa del Este**por Eugene Simonov

Un gran agradecimiento a cada uno de estos hombres. Sirven a Cristo con gran poder y están comprometidos a formar obreros para Cristo y a ayudarles a obtener la financiación necesaria.

CINCO CLAVES PARA RECAUDAR FONDOS ORGANIZATIVOS

DONANTES PRINCIPALES

Por Steve Shadrach

Hace años, cuando estaba iniciando nuestro ministerio, Almorcé con el fundador de una importante línea de camiones. Me contó que las personas que inicialmente creyeron en él lo suficiente como para invertir \$5,000 en 1964, cuando no era más que un simple camionero, ¡ahora tenían un patrimonio de \$16 millones! Respondí de inmediato: "Eso es...exactamente Lo que le pido, señor. Aunque somos pequeños y apenas estamos empezando, creemos que quienes se arriesguen con nosotros ahora y sean los primeros en invertir en nuestra organización y visión cosecharán enormes dividendos eternos más adelante, a medida que este ministerio crezca y se multiplique. Se rió y dijo: "Ya veo adónde quiere llegar con este joven". No, no obtuve un sí a mi petición de \$10,000 ese día, pero la experiencia fue parte de la capacitación básica para grandes donantes que necesitaba desesperadamente.

Si eres líder en tu ministerio, puedes hacer más que simplemente recaudar tu propio apoyo personal. Alcanzar el 100% para tu propio equipo puede ser el primer paso para ti. El segundo paso también es recaudar fondos para la organización, como alquiler, servicios públicos, ayuda administrativa, tecnología, equipo, etc. Alguien tiene que mantener este "fondo general" sano, y si ocupas un puesto de liderazgo, podrías ser tú. Para algunos de ustedes, hay un tercer paso más allá de tu apoyo personal y el fondo general. También puedes ser responsable de recaudar fondos para proyectos especiales. Considera estas responsabilidades adicionales como un privilegio, no como una carga, ya que estarás pidiendo grandes cantidades a donantes importantes. Recuerda: ¡las grandes visiones requieren grandes cantidades de dinero!

La recaudación de fondos, al igual que el ministerio, se basa en las relaciones. Espero que hayas estado, estés y sigas construyendo muchas buenas relaciones, con

*todo*Todo tipo de personas. Acércate a quienes viven en las diversas escuelas, vecindarios, iglesias y comunidades de las que has formado parte. Siguiendo el compromiso de Pablo de «hacerse todo para todos», aprende a construir un puente relacional con personas de diferentes religiones, razas, personalidades y niveles socioeconómicos.

Una razón para hacer esto es que nunca se sabe quién terminará ganando o poseyendo recursos significativos que podrían invertirse en el reino. Si vives lo suficiente, conoces suficientes personas y forjas suficientes relaciones, es probable que varias de ellas se conviertan en importantes inversionistas potenciales para ti y tu ministerio. Algunos afirman que la razón por la que tenemos mayores donantes es porque conozco a mucha gente rica. No. Es solo que he dedicado toda mi vida a amar, servir y conectar con...*todo* todo tipo de personas, ¡incluso las ricas y generosas!

Después de leer Santiago 2:1-10, no quiero dar una preferencia impía a los ricos, pero admitámoslo: la mayoría son de otra raza. Es mejor reconocerlo si vamos a conectarlos a ellos y a sus recursos con el cumplimiento de la Gran Comisión. Muchos piensan, hablan y actúan de maneras difíciles de entender. Aun así, considere estas cinco claves:

PROBABLEMENTE QUIEREN DAR ANUALMENTE O ESPORÁDICAMENTE

La mayoría de los donantes importantes con muchos recursos no suelen querer complicarse con giros bancarios ni cheques, sino que prefieren comprometerse con una gran donación única o anual para usted o su proyecto. Siempre deje abierta la posibilidad de volver el próximo año o presentarles otro proyecto.

PRESENTARLES UN “PROYECTO MINISTERIAL”

Están acostumbrados a que los empresarios les presenten "oportunidades de inversión", como la construcción de condominios o alguna acción en alza. Les alegrará ver un resumen suyo donde sus recursos finalmente pueden canalizarse hacia una "iniciativa del reino" con dividendos eternos.

SU PRIMER GRAN REGALO PODRÍA SER SIMPLEMENTE PARA “PROBAR LAS AGUAS”

A veces, los grandes donantes quieren ver qué harás con esa donación inicial, cuándo y cómo les agradecerás, y qué tipo de informes les darás en los próximos meses. Buscan un excelente retorno de la inversión (ROI), y si se sienten satisfechos contigo, con tu trabajo y con tu trato, probablemente recibirás más donaciones importantes. Si no, ¡esa primera donación será la famosa "donación única"!

CULTIVARLOS PARA QUE SE UNAN A UN EQUIPO ANUAL DE "DONANTES ANCLA"

Si han donado \$1,000 o \$2,000 anteriormente, ¿por qué no les pides que formen parte de un nuevo equipo que estás formando, donde cada uno aporta al menos \$2,500 al año a la organización? Donaciones individuales más grandes podrían justificar la creación de un equipo de donantes ancla de \$5,000 o \$10,000 anuales. Algunos de ustedes pedirán a las personas que aporten entre \$25,000 y \$250,000 (¡o más!) al fondo general o a ciertos proyectos ministeriales.

APRECIARLOS, INFORMARLOS E INVOLUCRARLOS EN SU VIDA Y MINISTERIO

Entiendo que no todos estos grandes donantes querrán ser tus mejores amigos y pasar vacaciones familiares juntos, pero eso no significa que no puedas agradecerles y orar por ellos, e intentar fortalecer su amistad. Son personas ocupadas y a veces distantes, pero en el fondo te respetan y, en secreto, encuentran una gran alegría al colaborar con alguien que realmente tiene visión y pasión por las cosas que realmente importan en este mundo.

Donna Wilson, de InterVarsity, asume cada nombramiento y relación con un plan a largo plazo. Busca "invitar a donantes con el interés y la capacidad de avanzar al siguiente nivel de donaciones". Por ejemplo, los irá trasladando gradualmente de Donaciones de Sostenimiento a Donaciones Importantes... o de Donaciones Importantes a Donaciones de Liderazgo. Al hacerlo, busca involucrar al donante en el ministerio de maneras que generen un sentido de pertenencia.

Así que, como muestra de integridad, llego a este tipo de nombramientos con mucha claridad sobre lo que pido. ¿Esta donación se usará para mi sustento personal? ¿Para el fondo general? ¿O para un proyecto ministerial específico? Si dicen "úsalo donde se necesite" y no asignan su donación, yo...siempreponerlo en el fondo general o

Un proyecto especial, nunca por mi cuenta. Esa práctica me asegura que mi corazón sea irreprochable.

Pídele a Dios que te dé la valentía para *ganar* su equipo, por el cuidado y preocupación hacia ellos. *Mantener*los en su equipo, y la creatividad y persistencia para gradualmente *elevar*los a dar más y más a medida que crece la visión de su ministerio.

APROVECHANDO LA RED DE "NEGOCIOS COMO MISIÓN": SUS SOCIOS MINISTERIALES DE PRÓXIMA GENERACIÓN

Por Steve Shadrach

Brad era un cristiano en crecimiento, un buen esposo, Padre y miembro de la iglesia. También era un empresario muy ocupado, pero finalmente encontró tiempo para inscribirse en el *Perspectivas sobre el mundo cristiano* curso que sus amigos le habían estado insistiendo para que tomara. Creía saber mucho sobre Dios, el reino y las misiones... hasta que...*Perspectivas* Con humildad, pero ahora increíblemente motivado, hizo cambios radicales en su vida y su negocio. Aunque se había estado pagando mucho más, decidió empezar a vivir con \$100,000 o menos, y pidió a cada uno de sus ejecutivos que hiciera lo mismo. Si estaban dispuestos, tendrían el privilegio de unirse a su "equipo estratégico", eligiendo ministerios de todo el mundo para colaborar e invertir millones de dólares de las ganancias de la empresa en sus esfuerzos por la Gran Comisión. Brad y su equipo están teniendo un impacto asombroso e, incluso en medio de una economía en crisis, han visto duplicar su negocio cada uno de los últimos cinco años. ¡Supongo que realmente no se puede dar más que Dios!

No se sorprendan con la historia de Brad; el Señor está levantando laicos por todas partes que han descubierto un propósito más eterno para sus vidas y empresas. Hay una poderosa obra del Espíritu que recorre nuestra nación y más allá, conocida comúnmente como "Negocios como Misión" o BAM. El mundo se ha vuelto plano en lo que respecta a los profesionales que trabajan y desean... *directamente* Tocan el mundo para Cristo. Se han convertido en "revolucionarios", según el libro de George Barna *Revolución* Ya no se conforman con sentarse en las bancas, donar al programa de construcción o ser recepcionistas en la puerta. No, quieren hacer más y reconocer que tienen

Recursos, ideas y experiencia para ofrecer un mundo perdido, repleto de oportunidades abrumadoras y necesidades insatisfechas. Están cansados de ser ignorados y subutilizados en esta gran aventura y no se conformarán con menos que sus...*propio*¡Huellas dactilares por todas partes en esta tarea de terminar la Gran Comisión!

Muchos de estos revolucionarios son dueños de empresas que finalmente entendieron el principio de "hacer discípulos de *todo*mandato de las naciones. Desarrollaron la responsabilidad de ser buenos administradores de su Experiencia y ganancias para abrir puertas al evangelio. Hoy en día, decenas de miles de empresarios tienen la misión de Dios de asociarse con un ministerio o misionero existente, o de diseñar su propio plan para satisfacer las necesidades espirituales y físicas que ven. ¿Cómo puedes conectarte con esta influyente red de transformadores mundiales de la próxima generación? Aquí tienes cinco ideas para educar e involucrar a estos posibles colaboradores ministeriales:

1. Vaya a www.businessasmissionnetwork.com y estudie las distintas Modelos BAM y conéctese con laicos, empresas y pastores para discutir BAM.
2. Compre uno de los excelentes libros sobre BAM y dáselo a la empresa. propietarios que conoces para ayudarlos a entender cómo podrían convertirse en una "empresa de la Gran Comisión". Amazon tiene numerosos títulos.
3. Piense en todos sus contactos relacionados con el negocio que ya tienen una Visión y objetivos de tipo BAM, o quién podría estar abierto al concepto. Elabore una propuesta sobre cómo podrían adoptarlo práctica y financieramente.su organización como su socio ministerial.
4. Reclute pequeños grupos de dueños de negocios para que lo acompañen a su campo de servicio para ver el trabajo y hacer una lluvia de ideas con usted sobre cómo podrían utilizar sus recursos para asociarse con usted.
5. La encuesta nacional de Core4Research reveló que los exalumnos de la *Perspectivas* ¡El curso aumentó sus donaciones a las misiones en un 32%! Intenta reclutar a todos tus patrocinadores actuales o potenciales para que participen.*Perspectivas*, y vea cómo su apoyo se multiplica.(www.Perspectivas.org)

RECAUDACIÓN DE APOYO Y SU EMOCIONES

Por Donna Wilson

Doug tenía excelentes habilidades de presentación, Tenía una sólida lista de candidatos y una profunda pasión por el ministerio, así que su entrenador se quedó perplejo al ver que no avanzaba en la recaudación de fondos. Finalmente, Doug admitió: «Me da mucha vergüenza tener que pedir dinero a la gente».

Los sentimientos son complejos. Suelen tener múltiples capas y, a veces, surgen de la nada. Con frecuencia, no se trata realmente de recaudar fondos. — pero en cuanto a los lugares interiores de dolor e inseguridad, el proceso de recaudación de fondos aflora a la superficie de nuestras aguas emocionales. Los sentimientos pueden paralizar incluso al misionero más talentoso que busca apoyo. Pasar del miedo a la confianza en la recaudación de fondos es un proceso de formación espiritual que implica reflexión, oración y la reformulación de nuestras creencias más arraigadas. Requiere la capacidad de confiar en que el Espíritu de Dios obrará a través de nuestra recaudación de fondos, transformando nuestros corazones y mentes para que se ajusten más a la imagen de Cristo.

PRIMERO, IDENTIFICA TUS EMOCIONES Y QUÉ LAS IMPULSA

Esto puede ser más difícil de lo que parece. El miedo, la vergüenza, la indignidad, la culpa, la incomodidad y otras emociones a menudo provienen de experiencias vividas a una edad temprana, cuando no se está preparado para procesarlas. Los valores familiares, las prácticas de la iglesia o la opinión de una figura de autoridad contribuyen a nuestros sentimientos inconscientes sobre el dinero. Tenemos que profundizar para descubrir los problemas internos fundamentales. Por ejemplo, a menudo escucho a misioneros cuestionar si la recaudación de fondos es bíblica. Después de estudiar las Escrituras, pueden tener una segunda...

preocupación y, cuando se aborda, otra. Cada preocupación es en realidad tan *pantalla de burla*, disfrazando las emociones negativas que intentan evitar.

EN SEGUNDO LUGAR, ABORDAR LAS CREENCIAS INEXACTAS QUE ALIMENTAN ESTAS EMOCIONES

Generalmente, estos son lugares inconscientes donde necesitamos verdades bíblicas para desafiar nuestros miedos sobre Dios, sobre nosotros mismos y sobre los demás. Estos miedos pueden ser mentiras sobre nosotros mismos que nos sentimos tentados a creer. A veces son mentiras que absorbemos simplemente por vivir en una cultura saturada de valores seculares. Constantemente nos descentramos y necesitamos realinearnos con la perspectiva de Dios. El estudio de las Escrituras y la oración son nuestras mejores herramientas para abordar estos sentimientos. Las cuatro áreas comunes de creencias donde nuestra postura emocional puede crear una barrera para la recaudación de fondos son:

CREENCIAS SOBRE EL DINERO Y LAS POSESIONES

Al recaudar fondos podemos sentirnos tentados a pensar: "Tengo que convencer a la gente para que done".*a mí* Algunos desuden dinero." Sin embargo, la visión bíblica es: "Estoy invitando a la gente a devolverle a Dios algo de Su recursos para Su trabajo" (1 Crónicas 29:14-16, parafraseado).

CREENCIAS SOBRE DAR

Dependiendo de nuestros antecedentes, podemos ver el dar como algo agradable que la gente hace. *después* Han pagado las cuentas y satisfecho sus propias necesidades y deseos. O quizás crecimos con la idea de que dar era una forma de obtener algún tipo de beneficio económico (deducción de impuestos, prima, favor público, mejores negocios). La visión bíblica de la ofrenda cristiana es a Dios, reconociendo que Él es el dueño de todo. Debe hacerse con nuestras "primicias", no con las sobras (Proverbios 3:9).

CREENCIAS SOBRE EL VALOR PERSONAL

La cultura norteamericana nos dice que nuestro valor reside en lo que poseemos o logramos; y nuestro valor se refleja en nuestra posición o salario. Familiares y amigos pueden no considerar el ministerio un "trabajo de verdad" porque carece de estos indicadores tradicionales. Pero las Escrituras enseñan *nuestro* El valor viene de Dios y

Su amor por nosotros. La Escritura nos describe como amigos, hijos y herederos del Rey (Romanos 8:14-17).

CREENCIAS SOBRE CÓMO DEBE FINANCIARSE EL MINISTERIO

Algunos ven la recaudación de fondos como una invención secular, algo que los ministerios cristianos no deberían hacer, a pesar de que Jesús y su ministerio se sustentaban con las donaciones de otros (Lucas 8:1-3). En algunas ocasiones, Pablo optó por ser autosuficiente, pero la mayoría de las veces recibió el apoyo de donantes solidarios (Filipenses 4:14-16). Creía en los obreros del ministerio.*merecer para ser apoyado*, y en 2 Corintios 8-9 incluso se involucra en un esfuerzo de recaudación de fondos para los cristianos de Jerusalén.

POR ÚLTIMO, BUSCAR EL ESTÍMULO Y REFUERZO DE UNA COMUNIDAD CRISTIANA

Al superar estos sentimientos y dificultades, la Escritura afirma continuamente nuestra necesidad de funcionar en el contexto de un cuerpo de creyentes. Esto es particularmente cierto en la recaudación de fondos. Cuando las barreras emocionales interfieran en nuestra recaudación de fondos, busque compañeros de oración, animadores espirituales y amigos dispuestos a hablar la verdad en su vida, lo que le devolverá a una perspectiva bíblica. «Vivir en la verdad de Dios es la única manera de acabar con la autocrítica debilitante, incluso cuando tiene algo de cierto», así lo expresa Juan en 1 Juan 3:18-20.

Donna Wilson es la Directora Nacional de Capacitación para el Desarrollo de Fondos y Directora Asociada de Avances de InterVarsity Christian Fellowship..

REDES SOCIALES: CONOZCA SUS LÍMITES O TE LIMITARÁ

Por Andrew Knight

Hoy en día, las redes sociales existen principalmente para Con fines de entretenimiento, enseña sutilmente a las personas a acortar la construcción de relaciones en lugar de fomentar conexiones profundas, tanto cara a cara como de corazón a corazón. Las redes sociales pueden ser un valioso complemento para fomentar el apoyo mutuo y aumentar su longevidad. Si se abusa de ellas, pueden tener consecuencias desastrosas para ti y para quienes te apoyan.

TODO LO QUE REALMENTE NECESITABA SABER LO APRENDÍ EN EL MINISTERIO

Recaudar fondos me recuerda dos valores ministeriales importantes: la relevancia y las relaciones. El apóstol Pablo los ejemplificó al decir: «Haciéndonos todo a todos». Al usar las redes sociales para recaudar fondos, estos valores fundamentales deben reflejarse. La recaudación de fondos no es solo un medio para el ministerio, sino el ministerio en sí mismo. Para determinar la necesidad o la eficacia de una estrategia de redes sociales, plantéese estas dos preguntas:

1.*¿Está usted nadando en las mismas corrientes de redes sociales que su base de donantes?* Una estrategia de redes sociales es relevante en la medida en que la base de donantes tenga una presencia en redes sociales que se superponga con la del recaudador de fondos.

2.*¿Su base de contactos y su equipo de soporte están creciendo relationalmente y numéricamente?*

Su estrategia en las redes sociales es relacional en la medida en que le conecta más profundamente con...actual/donantes, así como ayudarle a cultivar/potencial/Nuevas relaciones con donantes.

TRES PREGUNTAS PARA APROVECHAR TU ESTRATEGIA EN REDES SOCIALES

1. Iniciando una estrategia: ¿Dónde se encuentra la mayor parte de su base de donantes?

Localiza a tus donantes en el panorama de las redes sociales. Busca las redes sociales de tus donantes potenciales y actuales y crea una presencia ministerial en sus redes. Tu base de apoyo está compartiendo su presencia en algunos lugares más que en otros, así que profundiza en uno o dos de los grupos principales en lugar de profundizar en todos.

2. Ganando nuevos partidarios: ¿Utilizas las redes sociales para ganar contactos o partidarios?

Esta pregunta determina si estás descuidando el proceso relacional durante la recaudación de fondos. Las redes sociales deben usarse para... aumentarSu lista de contactos, pero no se puede contar con que le brinden apoyo constante. Nada puede reemplazar el apoyo presencial, pero puede usarse como medio para conseguir citas. Aquí tiene algunas ideas:

- Revise sus sitios de redes sociales y busque nuevos nombres y caras para aumentar su grupo de apoyo.
- Encontrar la información de contacto de posibles donantes puede ser difícil. Muchos donantes publican su información de contacto en redes sociales para que el público la vea. De lo contrario, simplemente envíeles un mensaje directamente a través de esa red.
- Además de pedir referencias a sus seguidores al final de una cita, pídale que exploren un sitio de redes sociales y lo conecten con ellos a través de la red.
 - Si sientes que estás fuera de contacto con la vida o los intereses de un posible partidario, investiga un poco sobre él a través de uno de sus sitios de redes sociales antes de llamarlo.

3. Ampliando su base de apoyo: ¿Entiendes cómo usar las redes sociales?

¿Medios de comunicación para el cultivo continuo de su equipo de apoyo?

Cada red social se creó para fines específicos, y no todas funcionan igual de bien en todos los aspectos. Algunas están diseñadas para fotos, otras para la autoexpresión, algunas para la comunicación, otras simplemente para conectar. A medida que redefine su enfoque y estrategia para utilizar las redes sociales...

Medios de comunicación: asegúrese de utilizarlos tal como fueron diseñados y adaptarlos para la recaudación de fondos. Estas son dos categorías generales:

- *Difusión de información*Los medios de comunicación están diseñados para permitirtú Comunicarse contigo mismo o otrosUtilizando formatos creativos, claros y concisos. Estos incluyen blogs, textos, mensajes con imágenes, redes sociales, plataformas de video, correos electrónicos y chats por video o correo electrónico. Una de sus principales responsabilidades en la recaudación de fondos será mantener informado a su equipo de apoyo y mantenerlo informado e involucrado en su visión mediante la difusión de información regular y relevante.
- *Recopilación de información*Los medios de comunicación están diseñados para ayudar a mantener tú informado de otrosParadero, opiniones o comentarios. Esto incluye fragmentos de audio, publicaciones, microblogs y actualizaciones de estado. No podrá guiar eficazmente a su equipo de apoyo si desconoce su vida diaria. Lea, investigue y siga las redes sociales que le ofrecen información detallada sobre la vida de su compañero de apoyo. Esto puede servir de base para sus oraciones, ánimo y consejo.

CONSEJOS FINALES

- *Estar disponible:*¿Pueden tus donantes encontrarte y obtener información sobre tu ministerio y misión en cualquier momento y lugar? El 95 % de los donantes quiere poder informarse sobre ti antes de donar. Asegúrate de tener un sitio web o blog donde la gente pueda contactarte o investigarte.
- *Sea personal:*Utilice las redes sociales para recordar cumpleaños, aniversarios, hijos, fechas importantes y eventos significativos que suceden en su vida.
- *Sé único*Encuentre maneras nuevas y creativas de informar, involucrar e involucrar a sus seguidores en su misión. Comparta actualizaciones en vivo mediante videos. Use imágenes en correos electrónicos con un formato atractivo. Haga preguntas específicas o conozca sus opiniones mediante una encuesta en línea. Invítelos a registrarse en línea para orar por ciertas peticiones o por personas específicas. También, considere usar mensajes de texto para pedirles oración urgente en tiempo real.
- *Sé consistente*Las redes sociales han facilitado que los misioneros en el campo mantengan informados a sus equipos de apoyo. Aunque no tienen excusas, los misioneros están perdiendo apoyo por falta de actualizaciones regulares.

Los formatos de boletines electrónicos y las plantillas de correo electrónico le permiten publicar actualizaciones atractivas, ¡desde cualquier parte del mundo!

- *Estar agradecido* Los agradecimientos son muy útiles. Si bien una nota por correo tiene un toque personal, si tienes poco tiempo, puedes expresar tus agradecimientos rápidamente a través de las redes sociales. Un mensaje de texto, un correo electrónico, una publicación, un mensaje, una foto o un video breve tomado desde tu teléfono y enviado por correo electrónico a quien te apoya son maneras de agradecer a Dios y a su pueblo por las necesidades satisfechas.

Andrew es director regional de Campus Outreach Minneapolis. Durante diez años, ha brindado apoyo, conectando a estudiantes universitarios con Cristo y manteniendo informados diligentemente a sus donantes, utilizando diversas redes sociales para lograrlo.

RECURSOS ACTUALES PARA LA RECAUDACIÓN APOYO PERSONALIZADO

ORGANIZANDO Y SEGUIMIENTO DE SU APOYO

A. Tnt MPDes un programa gratuito para gestionar tus relaciones con tus Colaboradores ministeriales y está disponible en árabe, holandés, inglés, francés, alemán, japonés, coreano, portugués, ruso, chino simplificado, español y tailandés. Lo utilizan más de 8000 misioneros en doce idiomas, representando a más de cien organizaciones misioneras. También cuentan con otras dos aplicaciones que ayudan a otros ministerios a brindar a su personal información actualizada sobre donaciones: DonorWise, un sistema de procesamiento y recepción de donaciones para ministerios pequeños y medianos, y TntMPD. DataServer, un sistema diseñado para brindar a los usuarios de TntMPD acceso web casi en tiempo real a la información de donaciones proporcionada por su ministerio. Compatible con Mac y PC (www.tntware.com).

B. Karanies un nuevo software basado en la nube “similar a TntMPD” y puede ayudar Gestiona todos tus contactos y recaudación de fondos en un solo lugar en línea. Almacena y gestiona toda la información de tus contactos: correo electrónico, direcciones postales, números de teléfono y más. Monitorea cada interacción con tus contactos, incluyendo llamadas, solicitudes, cartas, agradecimientos y reuniones. (www.Karani-App.com)

C. Archivos de amigoses gratuito y está diseñado para ayudarte a mantenerte en contacto con Simpatizantes. Además, mantenga una lista actualizada de nombres, direcciones, números de teléfono y correos electrónicos; lleve un registro de las contribuciones y analice su apoyo; imprima listas de correo y etiquetas de dirección. (Descárguela en Microsoft Access en www.PeterNoonan.net)

D. Gerente de Donanteses un programa gratuito basado en Windows diseñado para ayudar Los misioneros mantienen un registro de la información sobre sus colaboradores ministeriales. El programa funciona en Microsoft Windows (98, 2000, NT, XP, Vista y Windows).

7) y también funciona en Mac (con Parallels, Crossover u otro emulador) y en Linux con WINE. Características: Permite mantener la lista de correo actualizada con nombres, direcciones, números de teléfono, direcciones de correo electrónico, sitios web e información familiar; importar fotos de cada donante; registrar y analizar las contribuciones de los donantes y generar informes; imprimir etiquetas de correo, sobres y crear archivos de combinación para la correspondencia; enviar correos electrónicos masivos a sus colaboradores ministeriales. (www.DonorManager.com)

E. Centro de misioneses un nuevo sistema de seguimiento en línea que puedes utilizar para recopilar Obtén información sobre todos tus seguidores y mantente al tanto de su progreso. También puedes usarla para organizar y mantenerte al día con todos tus grupos y nombres ministeriales en el campus o en la ciudad que deseas alcanzar. Descárgala para Android o iPhone y accede a la información desde cualquier lugar. Incluye videos tutoriales fáciles de seguir (www.missionhub.com).

BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN DE CONTACTO DE PERSONAS

A. Zabasearches un sitio web que busca y recopila información dispersa sobre residentes de EE. UU., incluidos nombres, direcciones actuales y pasadas, números de teléfono y años de nacimiento, y luego permite al usuario consultar otros motores de búsqueda con esta información para recuperar otros datos como fotos satelitales de direcciones. (www.zabasearch.com)

B. De todos modoses un servicio gratuito de búsqueda de personas que recorre el mundo blanco y páginas amarillas, y tiene búsqueda de área/código postal, búsquedas inversas y funciones de mapas también. (www.anywho.com)

C. Google MapsEs un globo virtual, un mapa y una fuente de información geográfica. programa, que incluso ofrece vistas de calles de casas y vecindarios, lo que le permite buscar cualquier dirección y hacer zoom tanto como desee. (maps.google.com)

D. Geometría por lotesLe permite llevar una hoja de cálculo o base de datos con todos sus Nombres, direcciones, ciudad, estado, códigos postales (o la información que tenga de cada uno) de sus contactos. Cópielos y péguelos en su programa. Al instante, se creará un mapa de Google colorido con zoom que indica la ubicación de todos sus contactos. Una forma gratuita y muy sencilla de ver dónde están agrupados sus contactos y a qué ciudades necesita realizar viajes para recaudar fondos. (www.batchgeo.com)

SERVICIOS DE CORREO ELECTRÓNICO GRUPAL PARA COMUNICARSE CON SUS PATROCINADORES

A. Mail Chimp Es un sistema gratuito de envío masivo de correos electrónicos que le permite Personaliza tus boletines, integra tus redes sociales y monitoriza los resultados (quién abrió, clics en enlaces, etc.) en tiempo real. Se utiliza generalmente para envíos legítimos, como para suscriptores de listas de correo electrónico, y permite desmarcar tus correos electrónicos como spam, evitando que terminen en la carpeta de correo no deseado. Es como tu propia plataforma de publicación personal. (www.mailchimp.com)

B. Contacto constante Proporciona plantillas personalizables y un solo clic Edición. Asesoramiento y soporte personal gratuitos por teléfono, correo electrónico y chat; listas de correo electrónico seguras y con permisos; enlaces a Facebook y Twitter; comprobador de correo no deseado; recopilación de estadísticas de redes sociales; sincronización con otras aplicaciones. (www.constantcontact.com)

C. iContact.com Es más que una ventanilla única para correo electrónico y redes sociales. Funciones de marketing en medios; es un servicio de marketing por correo electrónico. Puede perfeccionar su estrategia de marketing online con la ayuda de sus asesores estratégicos, aprovechar sus servicios para grandes remitentes o recurrir a su Equipo de Servicios de Diseño para gestionar sus proyectos de diseño de correo electrónico, tanto grandes como pequeños. (www.icontact.com)

D. Respuesta vertical Es un sitio web de marketing por correo electrónico y redes sociales. Esto le permite agrupar y personalizar toda su lista de correo para correos electrónicos, realizar encuestas en línea, marketing de eventos, enviar postales por correo directo, y aumentar y gestionar sus listas de donantes. También le ayudará a coordinar sus esfuerzos en redes sociales. (www.verticalresponse.com)

PRODUCCIÓN/ENVÍO MATERIALES PARA SU ACTIVIDADES DE RECAUDACIÓN DE APOYO

A. Equipo Técnico Misionero Es un ministerio con sede en EE. UU. dedicado a ayudar Obreros cristianos con diferentes necesidades logísticas. Cuentan con un equipo de diseñadores que les ayuda a crear pancartas personalizadas, expositores, literatura, accesorios, señalización de vinilo, stands, servicios informáticos y gráficos, y un catálogo de todos los recursos de su ministerio. (www.techteam.org)

B. Creative Plus Diseña y produce oraciones y fotografías personalizadas. Tarjetas, imanes, tarjetas de respuesta, marcapáginas, tarjetas de presentación, así como expositores para llevar a eventos grupales. (www.creativeplus.com)

Calle C. MagnetHa estado creando y produciendo un ministerio de alta calidad. imanes durante décadas y brinda ayuda individual, diseños, herramientas y soporte que necesita para personalizar y capturar su mensaje. (www.magnetstreet.com)

D. Descuento en imaginación fotográficadiseña e imprime tarjetas de oración, Imanes, tarjetas de oración para postales, tarjetas de oración para marcapáginas, tarjetas de oración para tarjetas de presentación. (www.dpimagine.com)

E. Correo asombrosoCrea y produce postales fotográficas personalizadas, plegables Tarjetas, folletos, tarjetas de presentación, tarjetas de respuesta y tarjetas de felicitación. También pueden ayudarte a crear una base de datos para tus listas, manteniéndolas limpias y eficaces. Pueden enviarlas por correo a cualquier parte del mundo. (www.amazingmail.com)

F. Línea de tizaProporciona una amplia gama de servicios para comunicarse con A sus colaboradores les gusta crear e imprimir cartas de oración, postales, boletines, sobres, artículos para dejar, imanes y tarjetas con fotos. Pueden doblar, insertar, sellar y estampar sus cartas, y también pueden enviarlas internacionalmente. (www.ChalkLine.org)

G. Centro de Misión InternacionalSirve a los trabajadores cristianos mediante la impresión y envío de boletines informativos y otros materiales a bajo costo. Puede enviar una copia lista para imprimir, junto con fotografías e ilustraciones, por correo postal (o correo electrónico) o puede contratar a MCI. Ellos se encargarán de imprimir, insertar, dirigir y enviar todo. (www.missioncenterusa.com)

H. Cartas de oraciónEs un ministerio cristiano que busca ayudar a los misioneros. que se comunican con sus destinatarios. Un servicio de impresión y envío totalmente en línea, prioriza la rapidez, la simplicidad y la flexibilidad, y ofrece ayuda con la gestión de listas de correo, consejos para redactar cartas e incluso corrección de textos. (www.prayerletters.com)

I. Misiones vinculadasEstá dirigido por creyentes y ofrece una amplia gama de Servicios que incluyen diseño personalizado e impresión de tarjetas de oración, boletines informativos (copia impresa y correo electrónico), folletos, volantes, papelería, imanes, exhibidores, sitios web e incluso la marca del ministerio. (www.missionslinked.com)

Impresión de J. Vistaes una empresa con una larga trayectoria que diseña y produce Tarjetas de presentación, invitaciones/anuncios, postales, etiquetas de dirección, folletos, cheques, imanes, calendarios, carteles/banderas, sitios web e incluso camisetas y bordados personalizados. (www.vistaprint.com)

K. Cardstorete permite crear tarjetas, invitaciones, divertidas y sencillas. anuncios, etc... directamente desde tu computadora y se pueden personalizar

Con tus propios saludos y fotos favoritas. Escribe lo que quieras y cualquier tarjeta se puede enviar directamente a cualquier parte de EE. UU. por solo el costo de una estampilla. Cardstore incluso puede añadir tu firma digitalmente. (www.cardstore.com)

L. ShutterflyLe permite conectar y organizar sus imágenes y convertirlas. Conviértalos en álbumes de fotos con encuadernación profesional e impresión en papel de alta calidad. Son un excelente portafolio ministerial portátil. También puede crear un sitio web gratuito para compartir videos con una dirección web personalizada para compartir fotos y videos con todos sus seguidores (www.shutterfly.com).

PROGRAMAS PARA LA PRODUCCIÓN DE MEDIOS

A. PreziEs similar a PowerPoint o Keynote, pero con muchos más elementos visuales. y movimiento. Es un software de presentación basado en la nube (SaaS) y una herramienta de narración para explorar y compartir ideas en un lienzo virtual, permitiendo a los usuarios ampliar y reducir su presentación. Puede ver ejemplos, tutoriales en inglés y español, importar diapositivas de PowerPoint, videos e imágenes, y crear y mostrar su presentación Prezi en un iPad. (www.prezi.com)

B. Animotoes gratuito y te permite seleccionar fácilmente fotos y videoclips de Facebook, Flickr, Picasa, Instagram (o súbelo desde tu ordenador) y añade tu propia letra y música para crear un vídeo personal y conmovedor. Puedes seleccionar música de sus colecciones o subir la tuya. Comparte fácilmente tu vídeo por Facebook, Twitter, Pinterest, YouTube, correo electrónico o desde la app de tu teléfono. Incluso puedes descargarlo a un DVD (www.animoto.com).

C. Jota del ojoes un correo de video móvil y es un servicio integral de video en línea. Plataforma de mensajería ideal para comunicaciones personales. Crea y envía videomensajes sin spam a todos tus contactos, directamente desde la cámara de tu portátil. No requiere instalación, es compatible con cualquier navegador o plataforma. Compatible con iTunes, iPod, dispositivos móviles (incluido iPhone y próximamente Android) y redes sociales. Crea y envía videomensajes Eyejot desde cualquier lugar y en cualquier momento. (www.eyejot.com)

D. Más allá de las viñetasEs un sitio web de formación y ofrece cursos en línea. Te enseñamos a usar tu programa de PowerPoint (o cualquier herramienta de presentación) de forma más eficaz. Hay blogs, eventos en vivo, boletines mensuales y otros recursos disponibles. Algunos son gratuitos, otros no. (www.beyondbulletpoints.com)

E. Presentationzenes un sitio web fascinante lleno de artículos, recursos, Enlaces, videoclips, etc., sobre cómo hacer que la presentación de tu ministerio sea más interesante y atractiva para tus potenciales seguidores. Evita el modelo de conferencia y te obliga a pensar en diversos métodos creativos para transmitir tu mensaje y visión a tus oyentes. (www.presentationzen.com)

F. Tiburón deslizantees una aplicación gratuita para iPads que te permite descargar, ver, Comparte presentaciones de PowerPoint para usarlas en citas de soporte. Conserva las transiciones, animaciones, fuentes, gráficos y colores de forma óptima, cuenta con una Edición de Equipo para múltiples usuarios y opciones de presentaciones de video en línea y móviles con voz enriquecida. (www.slideshark.com)

OTROS LIBROS Y RECURSOS (TODOS LOS LIBROS SE PUEDEN ENCONTRAR EN AMAZON.COM)

A.*Una espiritualidad de recaudación de fondos*por Henri Nouwen, El Cenáculo Publicación.

B.*Recibir apoyo: un enfoque relacional para la recaudación de fondos*por Pete Verano, InterVarsity Press.

D.*Criando amigos: Construyendo un equipo de apoyo misionero que perdure* por Betty Barnett, JUCUM Publishing.

D.*Financiando su ministerio*por Scott Morton, NavPress (Scott también tiene un excelente sitio web con diversos recursos: www.ScottMorton.net.)

MI.*Más que dinero, más que fe*por Paul I. Johnson, Pleasant Publicación de palabras.

F.*People Raising: Una guía práctica para conseguir apoyo*por William P. Dillon, Moody Publishers

GRAMO.*Financiación de la empresa familiar: Manual para la formación de personal Apoyo*Por Myles Wilson (www.fundingthefamilybusiness.org)

H.*Puntos de vista: Nuevas perspectivas sobre la captación de apoyo personal*por Steve Shadrach, The BodyBuilders Press.

I.*Cómo escribir cartas misionales*por Alvera Mickelsen, Medios Asociados Internacionales.

J.*Asociaciones interculturales: cómo afrontar las complejidades de Dinero y misiones*por Mary T. Lederleitner, IVP Books.

K. Manual de Misión Global: Una guía para el servicio intercultural por Steve Hoke y Bill Taylor, IVP Books.

L. Estudio financiero bíblico por los Ministerios de Finanzas de la Corona.

METRO. Tu dinero cuenta: La guía bíblica para ganar, gastar, Ahorrar, invertir, dar y salir de deudas por Howard Dayton, Tyndale House Publishers.

NORTE. La tercera conversión por R. Scott Rodin, Kingdom Life Publishing.

O. El principio del tesoro por Randy Alcorn, Multnomah Press.

PAG. Cómo escribir boletines misioneros excepcionales por Sandy Weyeneth, Editorial de la biblioteca William Carey.

P. El Sembrador: Redefiniendo el Ministerio de Levantamiento del Reino Recursos por R. Scott Rodin y Gary G. Hoag, ECFA Press.

R. Boletín mensual de People Raising. Gratis y lleno de excelentes consejos. (Regístrate en www.peopleraising.com).

S. Boletín mensual de Support Raising Solutions. Gratis y escrito por Varios capacitadores veteranos brindan apoyo. (Regístrese en www.supportraisingsolutions.org).

OTRAS CAPACITACIONES PARA RECAUDAR APOYO

A. Entrenamiento KingdomCome Está dirigido por ex misioneros de Wycliffe que Utilizan videoconferencias para capacitar a grupos pequeños sobre cómo preparar y realizar sus presentaciones de apoyo. No requieren desplazamientos y pueden distribuir sus primeras dieciocho horas de capacitación a lo largo de tres semanas. También ofrecen programas continuos de coaching y rendición de cuentas para ayudar a sus clientes a alcanzar el 100% de financiación. (www.kingdomcometraining.com)

B. Cruzada Estudiantil para Cristo ayudas para la recaudación de fondos (incluidas Excelentes mensajes grabados en audio sobre cómo tener la actitud correcta, tanto en inglés como en varios idiomas. (www.dmpdccc.org)

D. Crianza de amigosDVD por Betty Barnett, YWAM Publishing. (1 disco, 1 sesión).

D. Gente criandoDVDs de Bill Dillon, Moody Publishing. (5 discos, 5 sesiones).

NOTAS FINALES

1. Esto lo obtuve de Scott Morton y las Sesiones de Capacitación para la Recaudación de Fondos de The Navigators 4:10 Solution en Colorado Springs, marzo de 2000. Lo llamó el "Barómetro de Aceptación de la Recaudación de Fondos". ¡Qué nombre tan apropiado!
2. De un correo electrónico que intercambié con Tom Stickney, 12 de noviembre de 2012.
3. Estas dos estadísticas fueron tomadas de una cita del Dr. Ralph Winter en 1985.
Como doy seminarios por todo el país, me he tomado la libertad de aumentar ligeramente el número de solicitantes a 20.000 debido al aumento sustancial de la población, las organizaciones cristianas y las oportunidades disponibles.
4. De un correo electrónico que intercambié con George Verwer en 2009.
5. Scott Morton, *Financiando su ministerio* (Colorado Springs, Colorado: NavPress, 2007), 5.
6. Charles Swindoll, *Grandes días con las grandes vidas: Perspectivas diarias de las grandes vidas de la Biblia* (Nashville, TN: Thomas Nelson Inc, 2006).
7. Edward McKendree y Harold Chadwick, *EM Bounds: La colección clásica sobre la oración* (Alachua, FL: Fundación Bridge Logos, 2002).
8. coSTART Manual para la recaudación de fondos de Andrew Knight, 8.
9. En las conferencias de misión estudiantil de Urbana de 2003, 2006 y 2009, organizadas por InterVarsity Christian Fellowship, el personal de BodyBuilders recorrió los stands y le hizo esta pregunta al líder senior presente. Es posible que hayamos avanzado un poco debido a que en las anteriores conferencias de misión estudiantil de Urbana el promedio se acercaba a los veintitrés meses, mientras que la encuesta de 2009 reveló que se acercaba a los dieciocho meses.
10. Para obtener información sobre cómo hacer la transición de la recaudación de fondos de tiempo parcial a la recaudación de fondos de tiempo completo — y aún así pagar todas sus cuentas — lea el capítulo 22 del libro: *Puntos de vista: Nuevas perspectivas sobre la captación de apoyo personal* por Steve Shadrach.

El capítulo se titula: Recaudación de fondos de apoyo a tiempo completo o parcial: ¿Qué enfoque es el adecuado para usted?

11. Steven Furtick, *El sol se detiene: ¿Qué sucede cuando te atreves a pedirle a Dios lo imposible?* Random House Digital Inc., 2010), 7.
12. Algunos coaches de captación de apoyo establecen "Calendarios de Apoyo" para animar a quienes captan apoyo por alcanzar diferentes hitos. Por ejemplo, si el plazo previsto para captar apoyo fuese ocho meses:
 - Si después de dos meses estaban en el 25%, "habían tenido un buen comienzo".
 - Si después de cuatro meses están en el 50%, hay que animarlos porque "¡parece que lo van a lograr!".
 - Si después de seis meses, estaban en un 75% compartirían con la recaudación de apoyo que Dios los ha traído hasta aquí, ahora es cuestión de "rematarlo". No *sí* reciben apoyo total, solamente *cuando!*

Si después de ocho meses llegan al 100%, ¡los invitamos a cenar un bistec y a celebrar! Claro que querrás celebrar con ellos cuando alcancen el apoyo completo, ya sea antes (¡o después!) de lo previsto.
13. Rick Warren, *Piar*, 12 de agosto de 2012, <https://twitter.com/RickWarren/status/234817891684470785>.
14. En febrero de 2006, el Dr. Campolo habló en la Convención Nacional de Pastores en San Diego, California. Su charla se basó en un estudio sociológico realizado con personas mayores de noventa y cinco años y compartió los resultados. Preguntó al grupo de encuestados: "Si pudieran vivir de nuevo, ¿qué harían diferente?". La mayoría de las respuestas se clasificaron en tres categorías: 1) Reflexionar más, 2) Arriesgar más y 3) Hacer más cosas que perduren después de mi partida.
15. Juan Eldredge, *Atrévete a desear: Una invitación a cumplir tus sueños más profundos* (Nashville, TN: Thomas Nelson Inc, 2002).
16. Ibíd.
17. Howard Hendricks—De las notas de su clase "Hogar Cristiano" que tomé en el otoño de 1982 en el Seminario Teológico de Dallas.
18. Ralph Blum, *El libro de las runas* (Nueva York: Macmillan, 2008), 135.
19. Para obtener ayuda más detallada sobre esto, lea el capítulo 24 en *Puntos de vista*.
20. Rick Warren, *10 puntos clave para recordar en 2012*, <http://pastors.com/10-puntos-clave-para-recordar-en-2012/>.

21. De un intercambio de correos electrónicos del 05/12/2012 con Mark Stephens, Director Estatal de Maryland de la FCA.
22. Mick Ukleja y Robert Lorber, *¿Quién eres? ¿Qué deseas?: Cuatro preguntas que cambiarán tu vida* (Nueva York: Penguin, 2009).
23. De conversaciones con Tim Howington, ex miembro del personal del campus de Movilización Estudiantil, ahora empresario cristiano y discípulo en el noroeste de Arkansas.
24. Del folleto “¿Has hecho el maravilloso descubrimiento de la vida llena del Espíritu?” en www.cru.org.
25. Cita de Todd Ahrend, editor de contenido de este libro, quien escribió esto en su comentario sobre el manuscrito inicial.
26. Scott Morton,—De las notas de clase de Scott enseñando en la capacitación de recaudación de apoyo de la Escuela de Soluciones 4:10 en Glen Eyrie, sede de los Navegantes en octubre de 2000.
27. John C. Maxwell, *Piar*, 19 de febrero de 2012, <https://twitter.com/JohnCMaxwell/status/171217696627761152>.
28. De las notas de la clase de Ellis enseñando en la capacitación del personal del MPD de Campus Crusade en Daytona Beach, Florida, en febrero de 2000.
29. Steve Shadrach, “¿Es incorrecto pedir apoyo a los no creyentes?” *Boletín informativo de Support Raising Solutions* (Septiembre de 2007): <http://www.supportraisingsolutions.org/resources/newsletterviewer/itemid/65/pedir-apoyo-a-los-no-creyentes-es-incorrecto>.
30. Steve Shadrach, *El combustible y la llama* (Prensa de los culturistas, 2012), 102.
31. Estudios anuales muestran que aproximadamente el 75% de las donaciones anuales en Estados Unidos provienen de particulares. El 25% restante proviene de corporaciones, fundaciones y legados. Les recomiendo seguir esta regla general: que al menos el 75% de su equipo esté compuesto por particulares. El resto puede provenir de iglesias, fundaciones, fondos de contrapartida corporativos, etc. La fuente es la Fundación Giving USA. Más información en www.givingUSAreports.org
32. Scott Morton, Financiando su ministerio (Colorado Springs, CO: NavPress, 2007), 40.
33. Ellis Goldstein, de un correo electrónico personal de Ellis en respuesta a la lectura y evaluación de este manuscrito.

34. Para más información, vaya a la página 383 del *Nuevo Comentario Internacional del Nuevo Testamento, Segunda Epístola a los Corintios* por Philip E. Hughes de Erdmans Publishing.
35. Tomado de las notas de predicación de Ken Wilson, pastor de la Iglesia Bíblica Fellowship de Conway. En sus enseñanzas sobre Romanos en 2004 y 2012, incluyó esta declaración como el propósito del libro en su diagrama de Romanos.
36. Steve Rentz, de las notas de la clase de Steve enseñando en la capacitación del personal del MPD de Campus Crusade en Daytona Beach, Florida, en febrero de 2000.
37. Del excelente libro de Andrew KnightcoSTARTManual de recaudación de fondos para el personal de extensión universitaria, página 31.
38. De un intercambio de correos electrónicos del 27/02/2013 con Mike Congrove, miembro del personal de Empower Sudan (www.empowersudan.org) que había asistido a uno de nuestros campamentos de entrenamiento en 2005 y nos ha brindado todo el apoyo desde entonces.
39. Para leer más sobre este tema controvertido, pero importante, obtenga una copia del libro de Randy Alcorn *Dinero, posesiones y eternidad* Observe especialmente las páginas 181-183 sobre «Gracia, Ley y Diezmo». Él cree que algunas personas usan este concepto de «dar por gracia», que describo, como excusa para no dar con generosidad ni constancia, ¡o para no dar en absoluto!
40. David Platt, *Radical: Recuperando la fe del sueño americano* Nueva York: Random House Digital, Inc., 2010).
41. William P. Dillon, *Gente criando* (Chicago: Moody Publishers, 1993), 60.
42. Parte de la cita de respaldo que Ellis Goldstein proporcionó para este libro por correo electrónico el 20/2/2013.
43. Andy Stanley, *Visioning: El plan de Dios para desarrollar y mantener la visión personal* (Nueva York: Random House Digital, Inc., 2012).
44. A. W. Tozer, *El conocimiento de lo sagrado* (Figura, 1961).
45. David J. Scott, *El guijarro y la torre* (Xulon Press, 2007), 201.
46. Steve Shadrach "Pedir en grande: ¿ofende o afirma?" *Boletín informativo de Support Raising Solutions* (Marzo de 2006): <http://www.supportraisingsolutions.org/resources/itemid/83/moduleid/4998/preguntar-en-grande-ofende-o-afirma>
47. Ron Dunn, *No te quedes ahí parado, ora algo* (Grand Rapids, MI: Zondervan, 2001), 38.

48. Al menos una de las veces que Jesús hizo esto con los Doce fue sólo un capítulo antes, en Marcos 9:30-32.
49. Dan y Dave Davidson y George Verwer, *La gran ambición de Dios* (Downers Grove, Illinois: InterVarsity Press, 2004).
50. Desde www.thetravelingteam.org Sitio web de citas "cristianas mundiales".
51. Cleophus Jackson, *Reprograma tu mente para el éxito y la felicidad* (iUniverso, 2011), 152.
52. Algunos de los libros de Anderson: *El que rompe las ataduras*, *Victoria sobre la oscuridad*, *Pasos hacia la libertad en Cristo*, *Quién soy en Cristo*, y otros.
53. Neil Anderson y David Park, *Amor supremo* (Eugene, Oregón: Harvest House, 2006), 214.
54. Albert Mehrabian, investigador en Desarrollo de Recursos Humanos, ha estudiado el impacto comparativo de nuestras palabras, voz y comunicación no verbal. Las palabras por sí solas representan solo el 7% del esfuerzo comunicativo total. La inflexión de la voz representa el 38%; la no verbal. La comunicación, como los gestos, las expresiones faciales, el lenguaje corporal, etc., representan el 55%.
55. En realidad, los diez espías incrédulos fueron abatidos en el siguiente capítulo: Números 14:36.
56. Marilee Zdenek, *Inventando el futuro* (Nueva York: McGraw-Hill, 1988).
57. Dr. Larry Crabb y Dr. Dan Allender, *Ánimo: La clave para cuidar* (Grand Rapids, MI: Zondervan, 1990).
58. Bill Hybels, *¿Honesto con Dios?: Cómo convertirse en un cristiano auténtico* (Grand Rapids, MI: Zondervan, 1992), 140.
59. De una charla que Robert dio en la Iglesia Bíblica Fellowship de Little Rock a líderes laicos y ministeriales, aproximadamente en el otoño de 2006.
60. Del excelente libro de Andrew Knight *COMENZAR* Manual de recaudación de fondos para el personal de extensión universitaria, página 15.
61. Las estadísticas anuales de la USA Giving Foundation sobre las donaciones de los estadounidenses se pueden encontrar en www.givingUSAreports.org.
62. Rick Warren, *Piar*, 6 de agosto de 2012, <https://twitter.com/RickWarren/status/232675836090785793>.
63. Alan era miembro del personal del Ministerio de Finanzas de la Corona cuando participó en uno de nuestros campamentos de entrenamiento. Esta cita proviene de la hoja de evaluación que llenó.

64. De un correo electrónico de Donna del 16-7-2012 donde revisó y comentó el manuscrito de este libro.
65. Un informe reciente del gobierno reveló que una familia de ingresos medios gastará aproximadamente \$235,000 en gastos relacionados con los hijos desde su nacimiento hasta los diecisiete años. ¿Implicación? Si vas a formar una familia, ¡más vale que consigas mucho apoyo!
66. Scott Morton, *Financiando su ministerio* (Colorado Springs, Colorado: NavPress, 2007), 68.
67. Para obtener más información sobre lo que significa "maximizar la fecundidad" para su familia o ministerio, visite *Puntos de vista*, capítulo 25 titulado: "Nivel de vida: ¿Cuál debería ser para los trabajadores cristianos?"
68. Estas cifras fueron tomadas del presidente de Campus Consultants, Kal Chany, quien escribió el libro *Pagar la universidad sin arruinarse* (Publicado por Princeton Review, 2011). Introduce mis propias cifras y descubrí que si tuviera un recién nacido (en 2012) y algún día quisiera financiar completamente los cuatro años de mi hijo en una universidad pública (incluyendo alojamiento y comida), tendría que reservar \$450 al mes, todos los meses, durante los próximos dieciocho años. Estas cifras suponen una tasa de inflación anual del 6% para los costos universitarios y una rentabilidad anual de mis inversiones del 8%. Más información en www.campusconsultants.com .
69. Según el libro de George Barna *Revolución* Publicado por Tyndale House Publishers en febrero de 2006. Lea especialmente el capítulo 2 sobre la nueva generación de revolucionarios que intentan convertirse en la Iglesia que Cristo nos encargó ser.
70. Para ver varios modelos BAM, y laicos, empresas, pastores, etc. discutiendo y promoviendo BAM, visite: businessasmissionnetwork.com.
71. Recomiendo TntMPD, el programa de software gratuito desarrollado para ayudar a todo el personal de Campus Crusade que solicita su apoyo. www.tntware.com Descargue e instale esta fantástica herramienta que le ayudará a registrar y rastrear toda su información de contacto y donaciones.
72. Para obtener más ayuda sobre esto y cómo reconectarse con amigos del pasado, visite *Puntos de vista* Capítulo 18: "Cómo viejos amigos pueden convertirse en nuevos seguidores".
73. Este concepto se sustenta en varios textos, incluyendo la expresión «en el principio del evangelio» (Filipenses 4:15-16). Se refiere claramente a la primera predicación del evangelio de Pablo en Macedonia.

Unos diez años antes de la redacción de esa carta, estos creyentes filipenses apoyaron a Pablo y su ministerio durante mucho tiempo, mientras viajaba fundando iglesias en otras regiones. 2 Corintios 11:9 describe cómo Silas y Timoteo habían venido de Macedonia a Corinto para llevarle a Pablo los fondos proporcionados por la iglesia de Filipos, de modo que pudiera pasar del ministerio a tiempo parcial al trabajo a tiempo completo entre los corintios (Hechos 17:14-15). Más información en las páginas 114-15 de *Filipenses: Triunfo en Cristo* por John F. Walvoord.

74. Calculo que más de la mitad de los donantes en Estados Unidos no lo hacen mediante cheques en papel. Donan mediante Transferencia Electrónica de Fondos (EFT), que es lo mismo que un giro bancario, o en línea para realizar sus donaciones con tarjeta de crédito o débito.
75. Stewart Levine, *El Libro del Acuerdo: 10 Elementos Esenciales para Obtener los Resultados que Deseas* (San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2002), 213.
76. Steve Shadrach, *Piar*, 11 de junio de 2012, <https://twitter.com/SteveShadrach/status/212295115304210438>.
77. A. W. Tozer, *Raíz de los Justos* (Wilder Publications, Limited, 2010), Capítulo 39.
78. De un tuit del 4 de mayo de 2012 del autor y experto en liderazgo John Maxwell. Moss es autor y conferenciante (RichardMoss.com).
79. Steve Shadrach, "Puerta principal, puerta trasera: ¿Por qué la gente abandona su organización?" *Boletín informativo de Support Raising Solutions* (Abril de 2006), <http://www.supportraisingsolutions.org/resources/itemid/82/moduleid/4998/puerta-delantera-puerta-trasera-por-que-la-gente-abandona-su-organizacion> .
80. Rick Warren, *Piar*, julio de 2012, <http://tweetwood.com/RickWarren/tweet/213326161747517440> .
81. Ellis obtuvo esto inicialmente de su mentor de capacitación en recaudación de fondos, Steve Rentz, pero es una cita que ha estado en todo Internet durante años.
82. Crecí en una iglesia denominacional, llegué a Cristo a través de un ministerio paraeclesiástico, participé tanto en la iglesia como en el ministerio paraeclesiástico durante toda la universidad, asistí a un seminario denominacional y luego a uno no denominacional, me convertí en pastor universitario y de misiones durante años en una iglesia denominacional, luego comencé un ministerio paraeclesiástico, fui anciano en la plantación de una iglesia no denominacional, serví en todo tipo de roles de liderazgo en la iglesia a lo largo del camino, inicié y dirigí varias

Organizaciones paraeclesiásticas, he consultado con cientos de grupos tanto de iglesias como de organizaciones paraeclesiásticas, e incluso he comenzado y finalizado un Doctorado en Ministerio (¡de siete años!) en el Seminario de Denver sobre "Liderazgo Ejecutivo de la Iglesia y las Organizaciones Paraeclesiásticas". Mi conclusión es que muchas de las divisiones que existen entre los creyentes son provocadas por el hombre. Mi eclesiología es bastante amplia: a los ojos de Dios, creo que solo hay dos grupos en el planeta: los que forman parte de la familia de Dios y los que no lo son. ¡El Espíritu Santo busca movilizar a un grupo para alcanzar y ganar al otro! Para más información sobre este tema, puede leer mi artículo: "Iglesia y organizaciones paraeclesiásticas: ¿Amigos o enemigos?" en www.thetravelingteam.org/articles/iglesia-y-para-amigo-de-la-iglesia-orfoe. Además, el artículo del Dr. Ralph Winter sobre las cofradías y modalidades ("Las dos estructuras de la misión redentora de Dios" por el Dr. Ralph Winter, en *Perspectivas sobre el movimiento cristiano mundial*, publicado por la Biblioteca William Carey, 2010) arrojará algo de luz sobre el tema. Yo (¡y el Señor!) tenemos un gran amor por todos los creyentes, en todo tipo de...

Grupos/identidades. Dios anhela que trabajemos juntos, que mostremos al mundo cómo es la unidad en Cristo y que seamos generosos, compartiendo todos los recursos que Él nos ha confiado.

83. Ken Blanchard y Sheldon Bowles, *Fans entusiastas: un enfoque revolucionario para el servicio al cliente* (Nueva York: HarperCollins, 1993).
84. Steve Shadrach, "Recaudar apoyo con éxito en una economía en crisis" *Boletín informativo de Support Raising Solutions* (Diciembre de 2008), <http://www.supportraisingsolutions.org/resources/newsletterviewer/itemid/47/recaudación-de-apoyo-exitosa-en-una-economía-sufriendo>.
85. En promedio, las organizaciones benéficas reciben el 41% de sus contribuciones anuales entre el Día de Acción de Gracias y Año Nuevo, según un estudio de 2011 de Charity Navigators Holiday Giving Guide.
86. Scott Morton, *Financiando su ministerio* (NavPress, 2007).
87. Juan Maxwell, *Fracasar hacia adelante* (Nashville: Thomas Nelson, 2007), 1.
88. Betty Barnett, *Crianza de amigos*, (Ediciones JUCUM, 2002).
89. Visite los informes de NetPopResearch.com para obtener más información.
90. Steve Shadrach "Qué hacer y qué no hacer al usar las redes sociales para recaudar fondos" *Boletín informativo de Support Raising Solutions* (Junio de 2011): <http://www.supportraisingsolutions.org/newsletter/itemid/1632/id del módulo/>

91. Donna Wilson, directora adjunta de desarrollo de InterVarsity, estaba citando a Shannon Marion, directora de campo nacional de IVCF.
92. Esta lista de beneficios se extrae principalmente de Donna Wilson y del material de capacitación del IVCF que guía al personal. Es una excelente capacitadora y tiene dos artículos en el apéndice: uno sobre "Captación de apoyo y emociones" y el otro, "Captación de apoyo en comunidades de color".
93. Estas dos preguntas, así como el guion para solicitar un aumento, provienen principalmente de Sean Vollendorf, director del campus de Movilización Estudiantil. Tras uno de nuestros talleres de recaudación de fondos personales, se emocionó y de inmediato empezó a llamar a sus seguidores para pedirles aumentos. ¡Una semana después, ya contaba con más de \$1200 en nuevos apoyos mensuales!
94. Algunas iglesias te exigirán que completes informes anuales extensos para seguir recibiendo apoyo, o que viajes desde tu área de servicio a su conferencia anual de misiones, o que a veces actúes como miembro del personal adjunto, asumiendo responsabilidades eclesiásticas. ¡Usa discernimiento!
95. Tomado de las discusiones del personal dentro del Centro de Movilización de Misiones.
96. A lo largo de un año o un mes, cuando todo se calme, habrás dedicado aproximadamente el 10% de tu tiempo a quienes te apoyan, es decir, a orar por ellos, visitarlos, llamarlos, enviarles boletines, etc. Por ejemplo, si trabajas cincuenta horas a la semana esta semana, podrías dedicar aproximadamente cinco horas a tus colaboradores ministeriales de alguna manera.
97. Steve Shadrach, "Evangelismo: La vanguardia de su ministerio" *Blog del Ministerio del Campus*(febrero de 2012),
www.campusministrytoolbox.org/campus-ministry-blog/evangelismo-la-vanguardia-de-su-ministerio/.
98. Agradezco a Rachel Turner y Kyle Mathews del Centro para la Movilización Misionera por elaborar esta lista. ¡Excelente trabajo!
99. Agradecido a Scott Morton de The Navigators por permitirme adaptar algunos de sus materiales de la versión 2010 del manual de capacitación del personal de Navigators "Biblicamente Financiando la Obra de Dios".
100. Algunos conceptos aquí adaptados de Scott Morton de The Navigator y 4:10 Solution School apoyan la capacitación del personal.
101. He visto versiones de esto a lo largo de los años en Campus Crusade y The Navigators.

102. Con permiso, adaptado de Andrew Knight.*coSTART*Manual de capacitación para la recaudación de fondos.
103. Adaptado del Manual de recaudación de fondos para escuelas iINFO de The Navigators, Sección 7, pág. 33.
104. Adaptado de John Patton, Director de Operaciones del Centro de Movilización de Misiones.
105. Algunas ideas aquí están tomadas del Pacto de Responsabilidad del MPD utilizado por Ellis Goldstein y Campus Crusade for Christ.

SOBRE EL AUTOR



El Dr. Steve Shadrach nació y creció en Dallas., Texas, donde recibió a Cristo a los dieciocho años a través de los ministerios de Atletas en Acción y la Comunidad de Atletas Cristianos. Asistió a las iglesias presbiterianas de Highland Park y la Primera Iglesia Bautista durante su infancia. Steve se matriculó en la Universidad de Arkansas en el otoño de 1973, uniéndose y pasando a la fraternidad Phi Gamma Delta. Participó en Campus Crusade, The Navigators y la Iglesia Bautista Universitaria durante la universidad. Trabajó en Kanakuk Kamps de Missouri durante los veranos como consejero y consejero principal. Después de graduarse, asistió al Seminario Teológico Bautista del Suroeste, antes de transferirse al Seminario Teológico de Dallas, donde terminó sus estudios en 1983. Esa primavera se casó con Carol Vahey, también de Dallas. Se mudaron a Fayetteville, donde Steve se convirtió en el pastor universitario de la Iglesia Bautista Universitaria, sirviendo bajo la dirección de HD McCarty. Él y Carol tuvieron cuatro hijos mientras vivían y ministraban junto al campus de la Universidad de Arkansas. También iniciaron los Proyectos de Capacitación de Verano Kaleo, que trajeron *Perspectivas sobre el movimiento cristiano mundial* a Arkansas y organizó el ministerio universitario de Movilización Estudiantil (StuMo).

En 1986, Steve dejó de trabajar como miembro de la iglesia para dedicarse a tiempo completo a StuMo. Steve, Carol y el equipo fundador iniciaron ministerios en campus de Arkansas, Oklahoma, Mississippi y en Járkov, Ucrania. En 1995, los Shadrach pasaron un año en Ucrania ayudando a establecer un ministerio a largo plazo en el campus, y luego trajeron a casa a una niña de un orfanato para que se uniera a su equipo.

familia. A finales de los 90, Steve y Todd Ahrend lanzaron el ministerio El Equipo Viajero y la *Día del Descubrimiento* (ahora *NVisión*) seminarios misioneros. Tras ceder el liderazgo de StuMo a la siguiente generación en el año 2000, Steve y John Patton fundaron The Body Builders para ofrecer capacitación práctica y recursos a ministerios, agencias e iglesias cristianas de todo el mundo. Además de... *NVisión*, las herramientas que ofrecían incluían la *Campamentos de entrenamiento para la captación de apoyo personal* y *El combustible y la llama* Libro para el personal del ministerio universitario y los líderes estudiantiles.

En 2004, Steve también se convirtió en Director de Movilización del Centro de Misión Mundial de los Estados Unidos y, junto con Dave Flynn, durante ocho años supervisó la expansión de la *Perspectivas sobre el movimiento cristiano mundial* Cursos en Estados Unidos y el mundo. Durante ese tiempo, Steve ayudó a lanzar el ministerio de movilización universitaria Every Ethne con Andy Kampman, el ministerio de movilización internacional SevenNine con Casey Morgan y el ministerio Campus Ministry Toolbox con John Allert. En 2012, los diversos ministerios que Steve servía se consolidaron bajo el Ministerio Body Builders. La organización cambió su nombre a Centro para la Movilización Misionera con el objetivo de involucrar, equipar y conectar a creyentes de todo el mundo con su rol estratégico en el cumplimiento de la Gran Comisión.

Steve tiene una Maestría en Estudios Bíblicos del Seminario de Dallas y un Doctorado en Liderazgo Ejecutivo de Iglesias y Organizaciones Paraeclesiásticas del Seminario de Denver. Él y Carol tienen cinco hijos adultos y un nieto, y aún residen junto al campus de Arkansas; continúan albergando y ministrando a estudiantes universitarios.

Enlaces del Ministerio

- **stumo.org**
- **perspectivas.org**
- **cmtbox.org**
- **elequipoviajero.org**
- **everyethne.org**
- **79online.org**
- **movilizacion.org**
- **supportraisingsolutions.org**

• cmmpress.org

EXPRESIONES DE GRATITUD

No tengo ningún otro lugar adonde ir ni nadie más a quien acudir. No tengo otro recurso que Jesucristo mismo. Lo reconozco como el centro y sustentador de mi vida y mi futuro. Soy uno de los hombres más bendecidos del planeta por tener a mi esposa, Carol, y a nuestra familia a mi lado. Mi riqueza supera con creces cualquier valor monetario. Gracias por su paciencia mientras me esforzaba por escribir este libro durante los últimos cinco años. Es un verdadero placer trabajar con todo el personal del Centro para la Movilización Misionera. Dios obra a través de cada uno de ustedes. ¡Simplemente me aferro con todas mis fuerzas! Reconozco a Scott Morton, de The Navigators, y a Ellis Goldstein, de Cru, como dos de mis mentores en la capacitación para la recaudación de fondos. Me hablan con franqueza, y esa es mi definición de amistad. Un gran agradecimiento a Tim Howington, quien me ayudó a terminar este libro cada semana. Estoy muy agradecido con Todd Ahrend, quien descuartizó este manuscrito como si fuera un pavo de Acción de Gracias. Lo llamo "el Degollador" y lo amo por eso. Otros editores voluntarios que aportaron valiosas contribuciones fueron John Patton, Christina Jerrett, Kyle Mathews, Andrew Knight, Micah May y muchos otros lectores cuyas sugerencias de cambios fueron aceptadas. Reconozco a mi amigo y misionero keniano Tom Stickney como el creador de la... *Dios pidenombre* para este libro. Al principio sonaba extraño, luego fascinante y finalmente... profundo. Gracias a mis asistentes de confianza, Laura McDowell y Rachel Turner, por su incansable servicio. Agradezco a Joe Michie e Ian Frasier por su ideación y creatividad al crear la identidad de este libro. Que Dios multiplique su arduo trabajo y excelencia. Agradezco a Karen Pickering de BookVillages por su paciente guía de este libro a través de las diversas etapas hasta su finalización. A quienes respaldan públicamente este libro, gracias. Los respeto inmensamente a cada uno de ustedes. A los miles de "Boot Campers" que hemos tenido el privilegio de capacitar de ministerios de todo el mundo: ¡He aprendido más de ustedes que ustedes de mí! Por último, a nuestro propio equipo de apoyo personal: Son verdaderos compañeros de ministerio de por vida para

Carol y yo. Han permanecido con nosotros, se han sacrificado, han orado y han hecho posible todo lo que hacemos. Cuando nos lanzamos a recaudar fondos en 1986, también hicimos la "Pide a Dios": que nos diera un equipo como ustedes que perdurara hasta la eternidad. ¡El Señor respondió nuestras oraciones a lo grande! Vamos a tener una gran fiesta juntos en el cielo celebrando todo el fruto que Jesús dio en y a través de todos nosotros. Recibirán una recompensa tan grande como cualquiera. ¡Gracias!



EVANGELISM

PREPARE YOUR STUDENTS TO SHARE THE GOSPEL
EVERY MOMENT, EVERY DAY.



DISCIPLE-MAKING

YOUR STUDENTS CAN
REPRODUCE GREAT LEADERS.



MISSION MOBILIZATION

GOD HAS BROUGHT THE NATIONS TO YOU.
PREPARE YOUR STUDENTS FOR GLOBAL IMPACT.

SHAPING THE LEADERSHIP OF COLLEGE MINISTRY

CAMPUS MINISTRY

JOURNAL

JOIN THE CONVERSATION

campusministrytoolbox.org

facebook.com/CampusMinistryToolbox

twitter.com/CMToolbox



With staff from over 500 organizations trained,
Support Raising Solutions is equipped to help
you get to your ministry assignment quickly and
fully funded.

Explore these six resources and see how we can help
you thrive in the work that God is calling you to. →

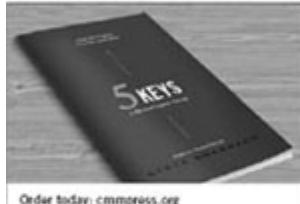


Support Raising Solutions is a ministry
of the Center for Mission Mobilization.
Learn more at mobilization.org.



Register here: SupportRaisingSolutions.org

As you step out in faith to raise your personal support, join other believers in the journey. We'll guide you into a spiritually healthy, vision driven approach to fully funding your ministry.

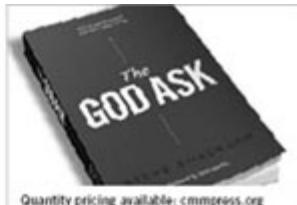


Order today: cmmpress.org

Equip your recruits with a biblical and practical perspective of personal support raising. This 8 page booklet will calm their fears and quickly unpack the basic how-to's to fully funding their ministry.

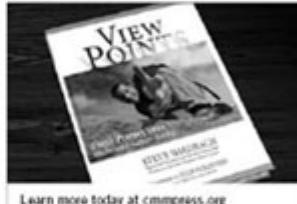


Get simple, practical, real-world solutions to help fully fund your ministry delivered right to your inbox every month. Sign up today at SupportRaisingSolutions.org



Quantity pricing available: cmmpress.org

We want to see every Christian worker grow in their ministry career fully funded. If this book has been helpful to you, spread the word. Order copies for all your staff, board members, even some of your key supporters.



Learn more today at cmmpress.org

The path before you has been walked by many followers of Christ. Take hold of this powerful resource that will help shape your perception of personal support raising.

Simply relevant.



facebook.com/supportraisingsolutions
twitter.com/SupportRaising

Join the conversation with other support raisers and trained coaches. Follow us to be challenged, encouraged, and equipped with insights, wisdom, and practical ideas to cultivate and grow your support team.

SupportRaisingSolutions.org



BASED ON INSIGHTS FROM *THE GOD ASK*,
the SRS eNewsletter is helping thousands of
ministry workers like you stay fully funded.

SIGN UP HERE

SupportRaisingSolutions.org/newsletter

SRS NEWSLETTER AUTHORS



BETTY BARNETT
YRUM



ELLIS GOLDSTEIN
Cris



SCOTT MORTON
The Navigator



MIKE RIGGINS
North America
Mission Board
SRS Editor
Center for Mission
Mobilization

**AUTHOR OF
*THE GOD ASK***



STEVE SHADRACK
SRS Editor
Center for Mission
Mobilization



facebook.com/supportraisingsolutions
 twitter.com/SupportRaising

ELOGIOS PARA EL DIOS PIDE

"Steve Shadrach *La petición de Dios* Está destinado a ser uno de los libros clásicos y sólidos sobre cómo conseguir apoyo personal. Todo obrero cristiano y ejecutivo de misiones debería incluir este libro en su programa de capacitación para la captación de apoyo. Como dice Steve, movilizamos personas, no dinero. *La petición de Dios* "Te ayudará a ajustar tu lente de fe para que puedas ver claramente que el patrimonio neto de Dios no ha cambiado desde el día de la creación y que Él está comprometido a financiar Su misión".

Ellis F. Goldstein–Director Nacional, Desarrollo de Socios Ministeriales para Cru, el ministerio estadounidense de Campus Crusade for Christ

"Lleno de herramientas prácticas y fundamentos bíblicos, *La petición de Dios* Nos aleja de nuestros miedos y nos lleva a la fe en la abundancia de Dios. Shadrach nos inspira a la excelencia, la valentía y la humildad. ¡Un recurso imprescindible para quienes buscan apoyo!

TOM LIN–Vicepresidente y Director de Urbana, InterVarsity Christian Fellowship

Cientos de empleados de FCA y yo nos hemos visto impactados por las inspiradoras maneras de Steve de recaudar fondos para el avance del Reino de Dios. ¡Desbloquea la bóveda de las bendiciones de Dios para ti y tu ministerio! ¡Lee este libro!

ENTRENADOR LES STECKEL–Presidente y director ejecutivo de la Comunidad de Atletas Cristianos

Pedir apoyo es un aspecto del ministerio que muchos obreros cristianos no disfrutan. Steve Shadrach suaviza lo que podría ser el momento más tenso para un futuro siervo de Dios. Es bíblico y está influenciado por sus muchos años de ministerio.

TOMMY NELSON–Pastor principal, Iglesia Bíblica de Denton

Después de veinticinco años de vivir de la manutención, finalmente Steve me capacitó en este material y me di cuenta de cuánto estaba haciendo mal. Las sugerencias prácticas y las perspectivas desafiantes de Steve dan resultados. Siempre recomiendo su taller a quienes se dedican al trabajo cristiano a tiempo completo.

¡Ya está por escrito! ¡Es una lectura obligada para quienes buscan apoyo para servir al Rey!

BOB SJÖGREN–Presidente, UnveilinGLORY

"Steve Shadrach *La petición de Dios*Es excepcional y cautivador. Construye una sólida base bíblica para generar apoyo personal para el ministerio. El propio estudio y experiencia de Shadrach como "misionero de fe" hacen que el libro sea cautivador. *La petición de Dios*Es parte integral de la visión de la financiación y claramente práctica en cuanto a nuestra parte y cómo funciona. Todos en el ministerio necesitan leer este libro. Si cada cristiano lo leyera, habría suficiente dinero para apoyar los propósitos de Dios en todo el mundo.

Dennis Gaylor–Director Nacional, Ministerios Universitarios Chi Alpha, EE. UU.

Una lectura imprescindible para todo misionero. Steve proclama la clara verdad de que Dios financiará plenamente cada aspecto de tu llamado en el que estés dispuesto a confiar en Él. Luego te muestra cómo. Ofrece el fundamento bíblico profundo para hacer realidad la provisión de Dios, pero también los pasos prácticos y comprobados que permiten a cualquier persona, incluso a una persona introvertida como yo, hacer su parte para ver con confianza que esa provisión se haga realidad.

MIKE D. RIGGINS–Coordinador de Despliegue Misionero, Junta de Misiones de América del Norte, SBC

"*La petición de Dios*Es bíblico, práctico y relevante. Revolucionará tu camino y tu trabajo al construir y sostener tu equipo de desarrollo de alianzas para que puedas tener el máximo impacto en tu vida, familia y ministerio.

Dave Meyers–Director de Desarrollo, New Tribes Mission USA

Conozco a Steve Shadrach desde hace más de veinticinco años, y siempre se ha enfocado en llevar el evangelio a más y más personas en todo el mundo. Tiene pasión y compromiso por capacitar a obreros con excelentes herramientas centradas en Dios para financiar su ministerio. Estas herramientas han beneficiado a obreros cristianos de todo el mundo, incluyendo a muchos de Campus Outreach. *La petición de Dios*“Es un recurso excelente.”

Mike Hearon–Equipo de recursos globales, extensión del campus

"Enviamos a todos nuestros plantadores de iglesias a la capacitación personal de recaudación de apoyo de Steve. En *La petición de Dios* Steve te capacita, te empodera y te inspira. Ha pensado en cada detalle de lo que necesitas hacer. Si solo vas a leer un libro sobre recaudación de fondos, *La petición de Dios* "¡Es una lectura obligada!"

Dr. Bob Rowley–Iglesia Evangélica Libre de América

Ya he leído este libro dos veces. No me cансo. Te irás diciendo: *Por favor Señor, permíteme el honor de recaudar fondos.*"

Dr. Todd Ahrend–Director Internacional, El Equipo Viajero

Toda persona en la tierra necesita encontrar a Jesucristo y la salvación que solo Él ofrece. Esto significa que el mundo necesita obreros para la cosecha que estén completamente convertidos, completamente capacitados y completamente financiados. Steve Shadrach, en *La petición de Dios* Ofrece un llamado profundamente bíblico y poderosamente convincente a quienes son enviados a la misión a nunca ir solos. Llamados por Dios y acompañados por Él, estaremos plenamente capacitados cuando contemos con las oraciones y el apoyo financiero necesario para compartir el evangelio sin reservas.

Curtis Martin–Fundador y presidente de FOCUS, Comunidad de Estudiantes Universitarios Católicos

EL DIOS PIDE

© 2013 por Steve Shadrach

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación sin la autorización escrita de CMM Press Inc., Apartado Postal 3556, Fayetteville, AR 72702. www.cmmpress.org

ISBN: 978-0-9825107-3-5

Publicado por: CMM Press
PO Box 3556
Fayetteville, Arkansas 72702

A menos que se indique lo contrario, todas las referencias bíblicas se toman de *Nueva Biblia Estándar Americana (NASB)*Copyright © 1960, 1962, 1963, 1968, 1971, 1972, 1973, 1975, 1977, 1995 por The Lockman Foundation. *Santa Biblia. Nueva Traducción Viviente*Copyright © 1996, 2004, 2007 por Tyndale House Foundation. *Nueva Traducción Viviente (NTV)*Utilizado con permiso de Tyndale House Publishers Inc., Carol Stream, Illinois 60188. Todos los derechos reservados. *Biblia cristiana estándar Holman (HCSB)*Copyright © 1999, 2000, 2002, 2003, 2009 de Holman Bible Publishers, Nashville, Tennessee. Todos los derechos reservados. *Nueva Versión Internacional (NVI)*Santa Biblia, Nueva Versión Internacional®, NVI® Copyright © 1973, 1978, 1984, 2011 por Bíblica, Inc.® Usada con permiso. Todos los derechos reservados a nivel mundial. *Nueva Versión Internacional 1984 (NVI1984)*Santa Biblia, Nueva Versión Internacional®, NVI® Copyright © 1973, 1978, 1984 por Bíblica, Inc.® Usada con permiso. Todos los derechos reservados a nivel mundial. *Nueva Versión King James (NKJV)*La Santa Biblia, Nueva Versión King James. Copyright © 1982 por Thomas Nelson, Inc. Versión Estándar Revisada de la Biblia, copyright © 1946, 1952 y 1971 de la División de Educación Cristiana del Consejo Nacional de las Iglesias de Cristo en los Estados Unidos de América. Usada con permiso. Todos los derechos reservados.

Diccionario colegiado Merriam-Webster, 10th ed. Copyright © 2002 por Merriam-Webster, Incorporated. Todos los derechos reservados.

Impreso en los Estados Unidos de América

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Impresión / Año 17 16 15 14 13

Dedicado a mis amigos y colaboradores:

SCOTT MORTON

de Los Navegantes

Ellis Goldstein

de Cru, el Ministerio de EE. UU. de Campus Crusade for Christ

Donna Wilson

de la Comunidad Cristiana InterVarsity

Betty Barnett

de Jóvenes Con Una Misión

MIKE RIGGINS

de la Junta de Misiones de América del Norte (SBC)



Una multitud de otros hombres y mujeres fieles que han ayudado a cumplir la Gran Comisión al capacitar a generaciones de obreros cristianos sobre cómo lanzar sus ministerios y aumentar su apoyo personal.

"Oh Dios, para tu gloria,
inundar las naciones
con salud espiritual,
impulsado por la visión,
totalmente financiado,
Obreros de la Gran Comisión."

FINANCIÁ TU MINISTERIO AL 100%

Como obrero del ministerio, recaudar apoyo puede parecer una tarea abrumadora. Pero no tiene que ser intimidante. No se trata del dinero ni de pedirle a la gente que dé; se trata de mirar a Dios como tu proveedor. Él te ha dado una visión para el ministerio, y ahora tú tienes la oportunidad de invitar a otros a formar parte de esa visión. Tu trabajo es orar y trabajar con diligencia para descubrir a aquellos que el Señor ya ha preparado para invertir en ti y en tu ministerio. Dios ya hizo Su parte. Ahora es tiempo de que tú hagas la tuya.

UN EJEMPLO CLARO: Nehemías estaba muy nervioso por tener que reunirse con el hombre más rico y poderoso del planeta. Le iba a pedir al rey Artajerjes que financiara su proyecto de restaurar Jerusalén. Pero cuando llegó el momento de presentar su petición, este humilde copero primero levantó su mirada hacia la Persona que realmente provee los recursos. En el momento decisivo, Nehemías elevó su corazón e hizo la petición a Dios. En Nehemías 2:4 describe el encuentro: Entonces el rey me dijo: ¿Qué es lo que pides? Entonces oré al Dios del cielo."



EN LUGAR DE IR A TUS CITAS TEMIENDO lo que tus semejantes puedan decir, puedes tener la confianza de que Dios está dirigiendo todo el proceso. Este libro te ayudará a entender que esto no se trata de una petición a los hombres. No. ¡SE TRATA DE UNA PETICIÓN A DIOS!

¡MIEMBROS DE MÁS DE 1500 ORGANIZACIONES HAN SIDO ENTRENADOS!

"El libro La Petición a Dios de Steve Shadrach está destinado a convertirse en uno de los clásicos más sólidos sobre cómo levantar apoyo personal. Todo obrero cristiano y todo líder de misiones debe incluir este libro en su currículo de entrenamiento para la recaudación de fondos."

— ELLIS F. GOLDSTEIN, Director Nacional de Desarrollo de Socios en el Ministerio de Cru, ministerio estadounidense de Campus Crusade for Christ.

"Lectura obligatoria para todo misionero. Steve proclama con claridad la verdad de que Dios financiará completamente cada parte de tu llamado, si estás dispuesto a confiar en Él. Luego te muestra pasos prácticos y comprobados que permiten a cualquiera —incluso a un introvertido como yo— hacer su parte con confianza y ver cómo esa provisión se convierte en realidad."

— MIKE HIGGINS, Coordinador de Envío Misionero, Junta de Misiones de Norteamérica, Convención Bautista del Sur.

"Tanto yo como cientos de nuestro personal de la FCA hemos sido impactados por las formas inspiradoras de Steve para levantar fondos y avanzar el Reino de Dios. Abre la bóveda de las bendiciones de Dios para ti y tu ministerio. ¡Lee este libro!"

— ENTRENADOR LES STECKEL, Presidente y Director Ejecutivo, Fellowship of Christian Athletes.

"Steve Shadrach quita la tensión de lo que puede ser uno de los momentos más difíciles para un siervo de Dios. Es un enfoque bíblico, respaldado por sus muchos años de experiencia en el ministerio."

— TOMMY NELSON, Pastor Principal, Denton Bible Church.

ISBN 978-0-9825107-3-5

