**Visión CCN es:**

**“Predicar el evangelio del reino, para ganar personas para Jesucristo, formar discípulos para enviarlos a predicar y gobernar, a fin de transformar la ciudad, la nación y el mundo con el mensaje del evangelio”**

**Textos: Lucas 15:13-14, 16:1-8; 1ª Pedro 3:1, V.7.**

Introducción.-  
A) Transformación nacional comienza en lo personal, familiar y productivo.  
B) No esperes una nación transformada con gente que no ha sido cambiada por el Señor. (Marcos 7:20-23; Juan 7:37-39; 2ª Corintios 5:17)  
C) En Venezuela no tenemos un problema económico, ese es el sistema, el problema real es personal, familiar, espiritual y moral.  
D) La lección pasada hablamos de: “Cómo hacer negocios en un mundo de lobos”. (Recordar punto 4)  
E) Hoy hablaremos de: “Relaciones, familia y negocios”, esto es vital para producir transformación.

**1.- Jesús revela que el dueño exalta la sagacidad del mayordomo infiel, no su maldad. (Lucas 16:1-8, clave V.8) Leerlo en varias versiones.**  
1.1.- Sagacidad es la habilidad que posees para moverte en un mundo injusto.  
- ¿En qué debes ser sagaz?  
a) En hacer negocios.  
b) En el trato y tus relaciones. (V.8 BLA)  
c) La mujer viuda tenía buen trato y buenas relaciones con sus vecinas, y eso le trajo grandes dividendos. (2º Reyes 4:3, V.7)  
- Ella se salvó de hambre y de la esclavitud de sus hijos por el milagro de Dios, producto de sus relaciones y trato. (Mucha gente)  
1.2.- Comparación entre el hijo pródigo y el mayordomo infiel. (Lucas 15:13-14; 16:4ª) “Ya sé lo que haré…”  
1.2.1.- El hijo pródigo: El círculo del cual se rodeó era de vividores y prostitutas.  
1.2.2- El mayordomo infiel: El círculo del cual se nutría era gente de negocios, con capacidad de pago.  
- Enseñanzas:  
1°. Define la gente que te mentorea. ¿Quién te enseña? ¿Qué comes?  
2°. Define la gente de la cual quieres beneficiarte y beneficiarlos. (Esto es un camino de doble vía)  
3°. Define a la gente en la cual se te abrirán oportunidades para forjar tu futuro.  
4°. Define la gente a la cual quieres sembrar misericordia. (Gálatas 6:7)  
- Esto no es discriminar a la gente, esto es identificar quién me ministra, con quién negocio y a quién yo ministro.  
- Trato:  
1.3.- Cómo tratas a la gente, te hará tener relaciones estables y de largo alcance.

1.3.1.- El hijo pródigo tuvo un trato pésimo con su mejor inversionista (su padre) y tuvo un trato excelente con los vividores.

- Por eso no es de extrañar que terminó en el cochinero.

1.3.2.- El mayordomo supo tener un trato excelente con su patrón y escaló posiciones, supo ganarse la confianza de los clientes de su jefe.

- Eso es lo que alabó su amo. (El trato, no su administración fraudulenta)

- Enseñanzas:

1°. Debo definir que debo aborrecer el pecado, no la gente.

2°. Debo reconocer los intereses de aquellos con los cuales quiero relacionarme para encontrar puntos en común. (V.3)

3°. Cuando esté con alguien debo enfocarme en esa persona si quiero ganarme su respeto.

“¿Cómo comienzas hoy a forjar tu futuro?  La buena noticia es que comienza en tu mente, comienza con tus palabras, tus pensamientos y tus acciones de todos los días, sin excepción. Comienza haciendo un registro de dónde pasas tu tiempo y con quién lo pasas.

Comienza sabiendo, qué debes hacer para que tu plan se convierta en realidad, para construir un presente desde donde estás por encima de las aguas revueltas de tus sueños”. Robert Kiyosaki.

**2.- El buen trato y las relaciones son puentes que te llevan a hacer negocios para tu casa, nación y para impulsar el Reino de Dios. (V.9)**

2.1.- El hijo pródigo recibió su herencia y la usó para satisfacer sus placeres, y eso lo llevó:

- A vivir sin propósito. (Lucas 15:13a)

- A desperdiciar sus bienes. (V.13b)

- A ser preso de las circunstancias. (V.14)

- A terminar en la ruina cuidando cerdos. (V.15-16)

2.2.- El mayordomo infiel no tenía una herencia, pero con su sagacidad se forjó un futuro sin tener herencia.

- Enseñanzas:

1°. No puedes dar por sentado nada, que tengas una herencia no significa que tengas futuro.

2°. Que tengas una buena posición hoy, no te asegura futuro. "El poder no es para siempre".

3°. No puedes negociar si no tienes visión. El hijo pródigo pidió su herencia, pero como no tenía visión la perdió y pasó de ser hijo heredero a ser un hambriento cuidador de cerdos.

4°. No puedes negociar solo para tener más dinero para satisfacer tus deseos, debes tener un proyecto de vida.

- "La gente con esta mentalidad presta un servicio mediocre porque solo persiguen el dinero. El de mentalidad próspera sirve con excelencia porque persigue un proyecto de vida.

5°. No te hace dinero para negociar, sino una visión clara hasta dónde quieres llegar.

- El hijo mayor tenía dinero, porque también le dieron la parte de su herencia, pero siguió restringiéndose cuando todo era suyo, tenía herencia, pero no tenía visión, tenía al mejor inversionista a su lado y no lo supo aprovechar. (Lucas 15:31, por eso Lucas 16:9)

- ¿Qué visión tienes? ¿Hacia dónde quieres llegar? ¿Qué tan altos son tus sueños? ¿Cuánto te esforzarías por Mateo 6:33?

**3.- Si tienes visión, tato adecuado, relaciones fuertes, te llevará a ser dueño de tu propio negocio y eso debe terminar en formar una familia para Dios, una familia empresarial que viva sueños, produzca y aporte para extender el Reino de Dios. (1 Pedro 3:1, V.7)**

- "Esposas, acomódense a los planes de sus esposos…"(1 Pedro 3:1)

3.1.- El hombre tiene un plan.

3.2.- La mujer debe acomodarse, no incomodarse a ese plan.