iStock.com/JosuOzkaritz

isso, Jesus indicou-a aos Seus discípulos, declarando que ela, na sua pobreza, tinha dado mais do que aqueles que deram na sua abundância. Isto é que é mudar de perspetiva!

Na forma mais gentil, mais amorosa possível, Jesus ajudou os Seus ouvintes a ver o mundo de forma um pouco diferente. Ele retirou-lhes os óculos de sol e mostrou-lhes uma perspetiva diferente.

A mensagem subjacente da minha experiência no deserto do Nevada com os meus filhos, do momento de observação dos pássaros com o meu marido e das parábolas de Jesus é fundamental: a forma como vemos o mundo não é a única forma de vê-lo. E uma segunda mensagem, mas igualmente importante, é que a melhor forma de ajudar os outros a compreender o nosso ponto de vista é dedicar algum tempo e esforço a tentar compreender o deles.

A melhor forma de ajudar os outros a compreender o nosso ponto de vista é dedicar algum tempo e esforço a tentar compreender o deles.

No momento em que a minha filha pôs os óculos de sol, e viu a nuvem com a forma de funil, que tínhamos tentado mostrar-lhe, senti uma pontinha de remorsos por antes me ter sentido tão frustrada porque ela não a conseguia ver.

"Desculpa, querida!", disse-lhe eu. "Agora compreendo porque não estávamos a ver a mesma coisa. Eu só precisava de ver como tu vias."

Jesus nunca poderia ter sido tão eficiente com as Suas histórias se não compreendesse totalmente as culturas e os costumes locais. Foi a Sua familiaridade com as perspetivas daqueles que estavam à Sua volta que Lhe permitiu conceber parábolas tão eficazes. Ele já tinha visto o mundo através dos olhos deles, e agora queria que eles experimentassem os Seus óculos de sol. O meu desejo, ao longo da vida, é continuar a pôr de lado as minhas suposições e olhar para o mundo através dos olhos de Deus.

SOBRE A AUTORA

Becky St. Clair é uma escritora independente que vive na Califórnia com o marido e três filhos pequenos. É uma leitora ávida com um gosto especial por contar histórias, pelo oceano, caril tailandês, dias de chuva, escrever cartas e viajar, o que infelizmente acontece raramente.

Distribuído por:
Ministérios da Mordomia da Associação da Flórida
Diretor: Conrad Duncan

Produzido por:
Departamento de Mordomia da Associação União Pacífico
Editorial: Bernard Castillo
Design Grafico: Stephanie Leal

O Menu do MORDOMO

UMA MISCELÂNEA DE IDEIAS PRÁTICAS
para o ajudar a ser um melhor mordomo.

AGOSTO 2021 • VOLUME 26, NÚMERO 8

iStock.com/SACheckley

PARTILHAR OS ÓCULOS DE SOL: A MORDOMIA EM PERSPETIVA

POR BECKY ST. CLAIR

Este Verão, a minha família estava a fazer a viagem de regresso a casa, de carro, depois de uma visita aos avós. Estávamos algures na interminável desolação que é a estrada I-80, ao longo do Nevada, quando a detetámos: uma longa nuvem com a forma de funil, estreita e castanha no topo de uma colina perto da estrada. Para nós, chama-se poeira do diabo; outros devem conhecê-la por outro nome, mas é essencialmente um mini tornado, composto apenas por terra e poeira (e talvez alguns fragmentos de arbustos secos).

"Meninos, olhem!" dissemos eu e o meu marido, ansiosos por ter algo para lhes mostrar lá fora. "Vejam aquela incrível nuvem com a forma de funil!"

A MORDOMIA é um estilo de vida pleno que envolve a nossa saúde, tempo, talentos, ambiente, relacionamentos, espiritualidade e finanças.

iStock.com/Marcelo_minka

Nós apontávamos, mas os miúdos apenas olhavam fixamente e pestanejavam. "Onde?", perguntaram eles.

Eu e o meu marido procurámos descrever da melhor forma o lugar onde a estávamos a ver, mas se conhece o deserto do Nevada, sabe que uma colina castanha é igual à seguinte, e tentar encontrar algum ponto de referência para onde alguém possa dirigir o olhar é praticamente impossível. (Caso nunca tenha estado no Nevada, tente indicar a alguém uma pequena mancha numa parede em branco, do outro lado da sala, e ficará com a mesma ideia.)

Depois de alguns momentos a apontar exasperadamente, de repente ocorreu-me que eu e o meu marido estávamos a ver a paisagem de forma completamente diferente dos nossos filhos.

Depois de alguns momentos a apontar exasperadamente, de repente ocorreu-me que eu e o meu marido estávamos a ver a paisagem de forma completamente diferente dos nossos filhos. Retirei os óculos de sol, dei-os à minha filha e disse: "Vê agora."

Mal ela pôs os óculos, ela exclamou: "Ohhh! Uau! Agora consigo ver!"

Virei-me para trás e olhei para o lugar onde eu sabia que estava a nuvem. Sem os meus óculos, a nuvem tinha desaparecido completamente no cenário do céu azul. As lentes, que eu estava a usar para ver o deserto, estavam a mostrar-me uma outra imagem do mundo à minha volta, diferente daquela que os meus filhos conseguiam ver sem aquelas lentes.

Noutra ocasião, eu e o meu marido estávamos no alpendre, a descansar e a observar os pássaros a esvoaçar no nosso pátio. A determinada altura, ele viu um pássaro que raramente, ou nunca, vemos perto da nossa casa, e começou a descrever o lugar onde ele estava para que eu também o pudesse ver. À semelhança do deserto do Nevada, numa árvore de 30 metros de altura, cheia de ramos, é difícil indicar a localização específica com meras palavras e gestos, e eu estava completamente perdida no meio de tantas folhas.

Por fim, depois de olhar para mim, a partir da sua estatura de mais 17 centímetros que eu, ele inclinou-se e colocou a cabeça ao lado da minha para que os seus olhos estivessem nivelados com os meus. Ao ver a árvore, a partir da minha perspetiva, compreendeu por que razão eu não conseguia ver o que ele via, e pôde indicar-me onde o pássaro estava de maneira a eu conseguir localizá-lo.

Estas duas histórias servem de ilustração para uma importante competência de vida, em que tenho estado a trabalhar de forma intencional, a fim de desenvolvê-la em mim mesma, ao longo da última década: perspetiva.

Provérbios 18:2 (NTLH) diz: "O tolo não se interessa em aprender, mas só em dar as suas opiniões".

Infelizmente, eu era assim durante muitos anos da minha juventude. Extremamente cheia de opiniões e segura de mim mesma, tinha a língua afiada. Sempre que eu tinha uma opinião baseada no que eu tinha visto ou ouvido, a partir da minha perspetiva, eu tinha a certeza de que estava correta, e partia do princípio de que toda a gente no mundo iria concordar comigo.

Através de tentativas e muitos erros, aprendi a verdade simples de que as minhas perspetivas e experiências não são as únicas que existem, e que ouvir e procurar compreender as dos outros não nega as minhas – simplesmente expande-as e melhora-as.

Curiosamente, muitas das parábolas de Jesus, contadas na Bíblia, também servem este propósito. Não servem apenas para ensinar ao ouvinte algo sobre Deus, elas também revelam perspetivas e experiências que, provavelmente, os ouvintes não compreenderam ainda. Por exemplo: a conhecida parábola do Bom Samaritano, em Lucas 10. Aqueles que ouviram a história de Jesus nunca teriam considerado que valeria a pena interagir com um samaritano, pois eram encarados pela sociedade como pessoas inferiores. Por isso, o facto de Jesus ter contado uma história em que um samaritano era o herói, deve ter sido algo fora de série para eles.

Alguém que eles considerariam indigno era, de repente, alguém que Jesus estava a exaltar como sendo um exemplo primordial de como ser "bom". Tenho a certeza de que isso os deixou de boca aberta!

Jesus não contava histórias para fazer os Seus ouvintes sentirem-se bem; Ele fazia-o para mexer com eles. Para fazê-los pensar. Para expandir a cosmovisão que tinham.

Jesus não contava histórias para fazer os Seus ouvintes sentirem-se bem; Ele fazia-o para mexer com eles. Para fazê-los pensar. Para expandir a cosmovisão que tinham. Ele sabia que o crescimento não ocorre no vazio, por isso contar histórias que eles já conheciam, ou que lhes permitisse prever a lição, só serviria para confirmar aquilo que eles já sabiam (ou pensavam que sabiam).

Aconteceu o mesmo quando Jesus apontou para a mulher pobre que deu duas pequenas moedas no templo (Lucas 21:1-4). No meio de toda a riqueza e pompa dos outros, esta mulher destacou-se para Jesus porque, proporcionalmente, ela tinha dado muito mais do que qualquer outra pessoa rica que deu as suas ofertas naquele dia. Por