



Escuela Bíblica de Liderazgo

Primer Año

Principios de Liderazgo 104

Libro de Trabajo Estudiantes

"Transformando la Próxima Generación de Creyentes en Líderes"

- LÍDERES EN EL HOGAR
- LÍDERES EN LA IGLESIA
- LÍDERES EN EL MERCADO
- LÍDERES EN EL GOBIERNO
- LÍDERES EN LA EDUCACIÓN
- LÍDERES EN LA COMUNIDAD

PRINCIPIOS DE LIDERAZGO 104

Bruce R. Edwards

**ESCUELA BÍBLICA DE LIDERAZGO
CIUDAD DE LA ESPERANZA
REPÚBLICA DOMINICANAICA DOMINICANA**

www.cityofhoperd.com

PRINCIPIOS DE LIDERAZGO 104

Copyright © 2023

por Bruce R. Edwards

Todos los derechos reservados. Este libro o cualquier parte del mismo no puede ser reproducido ni utilizado de ninguna manera sin el permiso expreso por escrito del editor, excepto para el uso de citas breves en una reseña de libro.

Impreso en los Estados Unidos de América

Primera edición, 2018

ISBN 0-9000000-0-0

Todas las citas bíblicas contenidas aquí, a menos que se indique lo contrario,
son de la versión Reina-Valera 1960 de la Biblia.

Copyright 1960 Sociedades Bíblicas en América Latina

PRINCIPIOS DE LIDERAZGO 104

Programa del curso

Escuela Bíblica de Liderazgo

**La Altragracia
República Dominicana**

Número de curso:
Principios de liderazgo 104
2 Horas de crédito
Instructor:

Descripción del curso:

Los estudiantes aprenderán cómo convertirse en mejores líderes a medida que estudian el libro de John Maxwell; Desarrollando el Líder Dentro de Ti y luego los estudiantes serán desafiados con la importancia de que los líderes tomen la delantera en el evangelismo y la evangelización.

Objetivos del curso:

Al finalizar este curso, el estudiante podrá:

1. Aprender que el liderazgo se define mejor como "influencia"
2. Aprender que el liderazgo requiere visión, carácter y autodisciplina
3. Aprender cómo los líderes priorizan, resuelven problemas, hacen cambios positivos, sirven a las personas
4. Aprender cuáles son las 3 dimensiones del evangelio y cómo usarlo
5. Aprender a predicar con el ejemplo en el evangelismo
6. Aprender a vencer las objeciones al Evangelio G. Aprender a compartir el Evangelio con los de otras creencias

Textos y recursos del curso:

**Requerido: Libros de texto – Desarrolle el líder que está en usted; Maxwell, John
– LTI Libro 7 - Alcance y Evangelismo**

Procedimientos del curso:

Requisitos:

1. Finalización de todas las lecturas y asignaciones requeridas además del texto.
2. Finalización de todos los exámenes con una calificación satisfactoria.

Política de calificación:

Los estudiantes deben alcanzar un promedio acumulado de 2.0 puntos de grado (basado en 4.0) para ser considerados en buen estado.

La calificación de cada estudiante se compone de lo siguiente:

- a. Examen Parcial 45%
- b. Examen Final 45%
- c. Lectura 10%

90-100%	3.5-4.0	- A	F - Fallo
80-89%	2.5-3.49	- B	S - Satisfactorio
70-79%	1.5-2.49	- C	U - Insatisfactorio
60-69%	.99-1.49	- D	I - Incompleto
0-59%	0	- F	N - Sin Crédito

Honestidad académica

La Escuela Bíblica de Liderazgo se compromete a equipar, preparar y elevar a los creyentes y ministros que mantienen un estilo de vida de veracidad, honestidad e integridad. En consecuencia, cualquier tipo de deshonestidad académica es vista como una grave violación de las normas y la ética cristianas. Los siguientes comportamientos son violaciones de la integridad académica:

Deshonestidad

- El uso de notas u otros materiales no permitidos expresamente para exámenes, cuestionarios u otras tareas.
- Copiar desde otro o permitir que se copie el propio papel.
- Leer sin el permiso del instructor una copia del examen, cuestionario o asignación antes de la fecha en que se da el examen, cuestionario o asignación.
- Dar o recibir ayuda no autorizada mientras se toma un examen o cuestionario.
- Reenviar el trabajo de un curso anterior sin aprobación.
- Todos y cada uno de los demás actos normalmente se consideran trampas.

Plagio

- Presentando el trabajo de otro como propio. Esto significa el uso de cualquier autor's material, ya sea de un libro, vídeo, difusión, cinta, revista, cualquiera que sea la fuente, el autor original debe ser dado crédito por el escritor de la asignación de clase. Las contribuciones intelectuales de otros sólo pueden utilizarse cuando se haga una cita adecuada.
- Si se producen estos u otros incidentes de deshonestidad o plagio, el estudiante involucrado será disciplinado por el maestro y/o el Decano de Estudiantes. El estudiante recibirá un "0" para esa asignación, y se pueden tomar otras medidas a discreción del liderazgo de la escuela.

PRINCIPIOS DE LIDERAZGO 104

Curso y Horario de Asignación

<u>Week</u>	<u>Subject</u>	<u>Assignments</u>
1	INTRODUCCIÓN E INFLUENCIA	Desarrollando al Líder - Libro de Maxwell -
2	PRIORIDADES Y CARÁCTER	Páginas 32-60
3	LIDERANDO EL CAMBIO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	Páginas 61-89
4	ACTITUD	Páginas 90-102
5	PORCIÓN	Páginas 103-112
6	VISIÓN	Páginas 113-123
7	AUTODISCIPLINA Y CRECIMIENTO PERSONAL	Páginas 124-145
8	EXAMEN Y REVISIÓN PARCIAL	LTI Libro 7 -
9	PERCEPCIÓN DEL EVANGELISMO	Libro 7 - Sesión 1
10	TRES DIMENSIONES DEL EVANGELIO	Libro 7 - Sesión 2
11	USO DE SU TESTIMONIO	Libro 7 - Sesión 3
12	APLICAR EL PROCESO 3D PARA LLEGAR A LOS DEMÁS	Libro 7 - Sesión 4
13	OTROS MÉTODOS DE DIVULGACIÓN	Libro 7 - Sesión 5
14	SUPERAR LAS OBJECIONES	Libro 7 - Sesión 6
15	CÓMO RESPONDER A OTRAS CREENCIAS RELIGIOSAS	Libro 7 - Sesión 7
16	EXAMEN FINAL	

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

LECCIÓN UNO

INTRODUCCIÓN Y DEFINICIÓN DE LIDERAZGO - INFLUENCIA

I. Introducción al liderazgo

A. Temario – información de la clase

B. Anécdota o historia de apertura

1. Ilustra el poder y la influencia del liderazgo.
2. Ejemplo: El viaje de un líder identificable para inspirar curiosidad sobre el liderazgo.

C. Por qué es importante definir el liderazgo

1. Establece las bases para el crecimiento y la influencia personal.
2. Establece el liderazgo como una habilidad que se puede aprender, no sólo un don natural.

II. La definición fundamental del liderazgo: influencia

A. El liderazgo es i, nada más y nada menos.

1. La influencia es la capacidad de afectar las acciones, comportamientos y pensamientos de los demás.

B. Distinguir entre influencia posicional y personal

1. Liderazgo p: Autoridad otorgada por un rol o título.
2. Liderazgo p: Autoridad ganada a través de las relaciones, la confianza y el carácter.

C. Ejemplos de líderes influyentes (tanto posicionales como personales)

3. Estudios de casos o ejemplos de la historia, los negocios o anécdotas personales.

III. Mitos y conceptos erróneos sobre el liderazgo

A. Mito # 1: El liderazgo se basa en la posición

1. Explicación: El verdadero liderazgo se extiende más allá de los títulos.
2. Contraejemplo: Un trabajador que influye en sus compañeros sin ostentar un título oficial.

B. Mito # 2: El liderazgo se trata de control

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

1. Explicación: El liderazgo eficaz se centra en empoderar a los demás, no en controlarlos.

C. Mito #3: El liderazgo es un rasgo fijo

1. Explicación: El liderazgo se puede desarrollar a través de la práctica intencional.

IV. El liderazgo como p

A. El liderazgo es dinámico, no estático.

1. Evolucionan con la experiencia, el aprendizaje y la retroalimentación.

B. Pasos clave en el proceso de desarrollo del liderazgo

1. Autoconciencia: Reconocer sus fortalezas y debilidades como líder.
2. Aprendiendo de otros: La importancia de los mentores y modelos a seguir.
3. Crecimiento a través de los desafíos: las habilidades de liderazgo se perfeccionan bajo presión.

V. Componentes de una influencia de liderazgo eficaz

A. Carácter

1. Genera confianza y respeto, sentando las bases para la influencia.
2. Ejemplo: Líderes conocidos por su integridad y honestidad.

B. Relaciones

1. Cultivar conexiones significativas para comprender e inspirar a otros.
2. Consejo práctico: Invertir t en los miembros del equipo.

C. Conocimientos y competencias

1. El dominio de un campo genera credibilidad y confianza.

D. Visión

1. La capacidad de articular claramente un futuro convincente que motive a otros.

VI. Aplicaciones prácticas: Cómo convertirse en una persona influyente

A. Preguntas de autorreflexión

1. "¿A quién estoy influenciando actualmente?"

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

2. "¿Cómo estoy usando mi influencia para crear resultados positivos?"

B. H diarios para construir influencia

1. Escuchar activamente a los demás.
2. Cumpliendo promesas consistentemente.
3. Animar y empoderar a los miembros del equipo.

VII. Reflexiones finales: El liderazgo como un camino que dura t l v

A. El liderazgo comienza con el autoliderazgo.

1. Cita: "No puedes liderar a otros hasta que puedas liderarte a ti mismo".

B. Compromiso con el crecimiento

1. Desafía a los lectores a adoptar el liderazgo como una elección y un hábito diario.

VIII. Reflexión y pasos a seguir

A. Conclusiones clave del capítulo

1. Liderazgo = influencia.
2. Es un proceso, no una posición o un rasgo de personalidad.

B. Próximos pasos viables

1. Identifique a una persona para influir positivamente esta semana.
2. Lea la biografía de un líder influyente.
3. Practique un pequeño hábito de liderazgo diariamente.

NOTAS

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

LECCIÓN DOS

La clave del liderazgo: prioridades y

La base del liderazgo: el carácter

I. Introducción: Los pilares del liderazgo eficaz

El liderazgo se construye sobre dos elementos clave: prioridades y carácter.

A. Por qué las prioridades y el carácter son esenciales

- Las prioridades determinan el enfoque y la eficiencia.
- El carácter genera confianza y sostiene la influencia.

B. Cita o anécdota para ilustrar la conexión.

II. La clave del liderazgo: las p

A. El principio de Pareto (regla 80/20)

- El 20% de las actividades producen el 80% de los resultados; concéntrese en las tareas de alto impacto.

B. U vs. Importancia

- Utilice los Cuatro Cuadrantes para centrarse en lo que es importante pero no urgente (planificación y crecimiento).

C. Las tres R de la priorización

- **Requisito:** Tareas que sólo el líder puede realizar.
- **Devolver:** Actividades que generan el mayor retorno de la inversión (ROI).
- **Premio:** Un trabajo que inspira y realiza.

D. Superar obstáculos comunes

- Delegación, decir “no” a las distracciones y resistir el sesgo de urgencia.

III. El fundamento del liderazgo: el c

A. Por qué importa el carácter

- La confianza es la base del liderazgo; el carácter lo sostiene.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

B. Cualidades fundamentales del carácter de liderazgo

- **Integridad:** Alineación entre valores, palabras y acciones.
- **Humildad:** Apertura al aprendizaje y a la colaboración.
- **Coraje:** Mantenerse firme en los principios a pesar de los desafíos.
- **Disciplina:** Priorizar consistentemente valores y objetivos.

C. Carácter vs. reputación

- La reputación es externa; el carácter refleja verdaderos valores internos.

IV. Estrategias prácticas para las prioridades y el carácter

A. Establecer prioridades eficaces

- Realizar revisiones semanales para alinear las acciones con los objetivos.
- Utilice el bloqueo de tiempo para centrarse en las tareas de alta prioridad.

B. Desarrollar el carácter de líder

- Reflexione periódicamente sobre sus valores y acciones personales.
- Busque retroalimentación y responsabilidad de mentores de confianza.
- Fortalecer hábitos de integridad, responsabilidad y humildad.

V. El impacto de las prioridades y el carácter en el liderazgo

A. Las prioridades impulsan la pasión y la claridad

- Los líderes centrados inspiran a los equipos a trabajar en lo que realmente importa.

B. El carácter fomenta la confianza y la lealtad.

- Los líderes con carácter fuerte crean una cultura de respeto y alto rendimiento.

VI. Reflexión y pasos a seguir

A. Conclusiones clave

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

LECCIÓN TRES

**La prueba definitiva del liderazgo: crear cambios positivos y
La forma más rápida de lograr el liderazgo: resolver problemas**

I. Introducción: Las pruebas del liderazgo

A. Cambio y problemas: dos desafíos clave que enfrenta todo líder

- Implementar el **c** mide la adaptabilidad.
- **R** problemas revela ingenio.

B. Por qué son importantes estas pruebas

- El éxito en estas áreas genera confianza, credibilidad e influencia.

II. Cómo afrontar el cambio como líder

A. Comprender la resistencia al cambio

- Miedo a lo desconocido, comodidad con la rutina y riesgos percibidos.

B. El papel del líder en el cambio

- **Proyección de visión:** Articule claramente el “por qué” detrás del cambio.
- **Generando confianza:** Predicar con el ejemplo e involucrar a las partes interesadas clave.
- **Acción inspiradora:** Motivar a los equipos a través de la comunicación y pequeños triunfos.

C. El proceso de implementación del cambio

- Evalúe la necesidad, cree un plan y comuníquese de manera efectiva.
- Abordar la resistencia con empatía y adaptarse según sea necesario.

III. La resolución de problemas como acelerador del liderazgo

A. ¿Por qué la resolución de problemas genera influencia?

- Los líderes que resuelven problemas de manera efectiva ganan respeto y confianza.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

B. Características de los solucionadores de problemas eficaces

- Actitud positiva, pensamiento crítico, persistencia y decisión.

C. Pasos para resolver problemas

- **D** el problema, recopilar información, proponer soluciones y actuar.
- Monitorear los resultados y perfeccionar los enfoques según sea necesario.

IV. Superar los desafíos comunes

A. Al implementar el cambio

- Aborde las barreras emocionales y prácticas escuchando e involucrando a los demás.

B. En la solución de problemas

- Replantee el fracaso como aprendizaje y comuníquese claramente para alinear esfuerzos.

V. Los beneficios de dominar el cambio y la resolución de problemas

A. Genera credibilidad y **c**.

- Demuestra competencia de liderazgo y confiabilidad.

B. Impulsa el crecimiento y la innovación

- El cambio fomenta el progreso; la resolución de problemas abre nuevas oportunidades.

C. Fortalece los equipos y la resiliencia

- Superar con éxito los desafíos une y empodera a los equipos.

VI. Estrategias prácticas para líderes

• A. Para implementar el cambio

- Comience con algo pequeño, involucre a personas influyentes y celebre los logros.

• B. Para resolver problemas

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

LECCIÓN CUATRO

El plus extra del liderazgo: la actitud

I. Introducción: El poder de la a en el liderazgo

A. La actitud como el “plus extra” que eleva el liderazgo

- La actitud de un líder marca el tono para todo el equipo u organización.

B. Anécdota de apertura

- Una historia que ilustra cómo la actitud de un líder influyó en los resultados.

II. Definición de actitud en el liderazgo

A. ¿Qué actitud es?

- Una elección y una mentalidad que moldean cómo los líderes responden a los desafíos y las oportunidades.

B. El papel de la actitud en el liderazgo

- Determina la perspectiva, la energía y la influencia de un líder sobre los demás.

C. Por qué importa la actitud

- Las actitudes positivas inspiran a los equipos y crean impulso, mientras que las actitudes negativas obstaculizan el progreso.

III. El impacto de la actitud de un líder

A. La actitud es contagiosa

- La conducta de un líder influye en la moral y la energía de su equipo.

B. La actitud impulsa el comportamiento

- Un líder con una actitud positiva tiene más probabilidades de actuar con decisión y optimismo.

C. La actitud determina los r

- Los equipos con líderes optimistas son más resilientes y se centran en las soluciones.

IV. Características de una actitud positiva de liderazgo

A. Optimismo

- Creer en mejores resultados y centrarse en las posibilidades.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

B. Gratitud

- Reconocer y valorar lo bueno, incluso en situaciones difíciles.

C. Resiliencia

- Recuperarse de los reveses y liderar con determinación.

D. Estímulo

- Elevar y motivar a otros a través de palabras y acciones.

V. Cómo cultivar una actitud positiva

A. Practica la autoconciencia

- Reconozca patrones de pensamiento negativos y reemplácelos intencionalmente por patrones positivos.

B. **R** de positividad

- Interactúe con personas, entornos y recursos que le eleven e inspiren.

C. Centrarse en las soluciones, no en los problemas

- Cambie la energía de las quejas a las acciones constructivas.

D. Asume la responsabilidad de tu actitud

- Reconozca que la actitud es una elección y comprométase a mejorarla diariamente.

VI. Los **d** de mantener una actitud positiva

A. Enfrentar la negatividad de los demás

- Cómo manejar la crítica, la resistencia o el pesimismo sin perder el optimismo.

B. Cómo afrontar los reveses y los fracasos

- Usar los fracasos como oportunidades para aprender y crecer.

C. Lucha contra el estrés y la fatiga personal

- La importancia del autocuidado y de mantener la perspectiva durante tiempos difíciles.

VII. Los **b** de una actitud positiva en el liderazgo

A. Genera confianza y lealtad.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

- Los equipos siguen a líderes que irradian confianza y positividad.

B. Mejora la resolución de problemas y la creatividad.

- Una mentalidad positiva fomenta el pensamiento innovador.

C. Mejora la moral y el rendimiento del equipo.

- Los entornos estimulantes conducen a una mejor colaboración y a mejores resultados.

D. Deja un legado duradero

- Los líderes positivos inspiran cambios e influencia a largo plazo.

VIII. Pasos prácticos para desarrollar una actitud de liderazgo ventajosa

A. Identifica un área para mejorar tu actitud esta semana.

- Concéntrese en replantear los desafíos o adoptar una práctica de gratitud.

B. Fomenta la positividad en tu equipo

- Celebre los pequeños triunfos y exprese su agradecimiento periódicamente.

C. Comprometerse con el c personal

- Lea o escuche materiales que fomenten una mentalidad orientada al crecimiento.

IX. Reflexiones finales: La actitud como factor diferenciador en el liderazgo

A. “El liderazgo es influencia y la actitud es su acelerador”.

B. Último estímulo

- E liderar con una actitud positiva, resiliente e inspiradora diariamente.

NOTAS

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

LECCIÓN CINCO

El corazón del liderazgo: servir a la gente

I. Introducción: El liderazgo como s

A. El liderazgo no se trata de una posición, sino de servir a los demás.

- El verdadero liderazgo se centra en agregar valor a las personas.

B. El fundamento del liderazgo de servicio

- Los líderes que sirven inspiran lealtad, confianza y un impacto positivo.

II. La mentalidad de un líder servidor

A. Pasar del e al enfoque centrado en las personas

- El liderazgo consiste en satisfacer las necesidades de los demás, no en ejercer el control.

B. Valorar a las p

- Reconocer el potencial y el valor de cada individuo.

C. Liderando con el ejemplo

- Demostrar humildad y servicio a través de acciones, no sólo con palabras.

III. Características de un líder servidor

A. Empatía

- Comprender y cuidar los sentimientos y perspectivas de los demás.

B. Humildad

- Poner las necesidades de los demás por encima del orgullo o la ambición personal.

C. Compromiso con el crecimiento

- Invertir en el desarrollo personal y profesional de los miembros del equipo.

D. Escuchar

- Buscar y valorar activamente las aportaciones de los demás.

E. Estímulo

- Inspirar confianza y motivar a otros a lograr lo mejor de sí.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

IV. Los **b** de servir a los demás en el liderazgo

A. Genera confianza y lealtad.

- La gente sigue a líderes que realmente se preocupan por ellos.

B. Fomenta la colaboración y el trabajo en equipo.

- Una cultura de servicio mejora la unidad y la cooperación.

C. Aumenta la influencia personal

- Los líderes que sirven ganan respeto e influencia a largo plazo.

D. Crea un legado

- Los líderes servidores dejan un impacto duradero a través de las vidas que han tocado.

V. Los **d** de ser líder

A. Equilibrar el servicio con la autoridad

- Mantener límites y priorizar las necesidades de los demás.

B. Superar las tendencias egocéntricas

- Ser intencional al enfocarnos en los demás en lugar de en el beneficio personal.

C. Gestión de la resistencia al liderazgo de servicio

- Abordar el escepticismo o la oposición a un enfoque basado en servicios.

VI. Maneras prácticas de ejercer como líder

A. Liderar con un oído atento

- Dedique tiempo a escuchar las inquietudes e ideas de los miembros del equipo.

B. Empoderar a **o**

- Proporcionar recursos, estímulo y autonomía para ayudar a las personas a prosperar.

C. Ser accesible y accesible

- Mostrar disponibilidad y voluntad para apoyar a los demás.

D. Celebrar el éxito de los demás

- Reconocer los logros y expresar agradecimiento genuino.

E. Abordar las necesidades de forma proactiva

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

LECCIÓN SEIS

La cualidad indispensable del liderazgo: la visión

I. Introducción: La visión como piedra angular del liderazgo

A. La visión define el propósito y la dirección de un líder.

- Los líderes ven lo que otros no ven e inspiran a otros a seguirlos.

B. El liderazgo **c** con una visión clara

- La visión proporciona enfoque, energía y una hoja de ruta hacia el éxito.

II. La importancia de la visión en el liderazgo

A. La visión da **d**

- Ayuda a los líderes y a los equipos a saber hacia dónde se dirigen y por qué.

B. La visión crea pasión

- Una visión convincente energiza tanto a los líderes como a los seguidores.

C. La visión infunde propósito

- Alinea las acciones diarias con los objetivos y valores a largo plazo.

D. La visión inspira a otros

- Una visión clara atrae seguidores que comparten las mismas aspiraciones.

III. Características de una visión eficaz

A. Claridad

- Una visión fuerte es simple, específica y fácil de comunicar.

B. Desafío

- Impulsa a individuos y organizaciones a alcanzar nuevas alturas.

C. Conectividad

- Resuena con los valores, necesidades y aspiraciones del equipo.

D. Enfoque a largo plazo

- Trasciende las preocupaciones inmediatas y se centra en objetivos sostenibles.

- **E. Orientado a la acción**

- Una visión debe motivar la acción y guiar la toma de decisiones.

IV. El papel del líder en el desarrollo de la visión

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

A. Ver el futuro con claridad

- Los líderes deben pensar estratégicamente y anticipar las posibilidades.

B. Elaboración de la visión

- Combine creatividad, perspicacia y alineación con la misión de la organización.

C. **C** la visión

- Compartir la visión de manera consistente, apasionada y en términos identificables.

D. Vivir la visión

- Encarnar la visión en actitudes, decisiones y acciones.

E. Refinando la visión

- Manténgase abierto a los ajustes basados en la retroalimentación y las circunstancias cambiantes.

V. Cómo desarrollar una visión como líder

A. Reflexiona sobre tu propósito y tus valores.

- Identifica lo que más importa y se alinea con tus pasiones.

B. Observar necesidades y oportunidades

- Busque brechas en las que su liderazgo pueda marcar la diferencia.

C. Sueña en grande pero sé realista

- Equilibre la ambición con la practicidad.

D. Involucrar a otros

- Busque aportes de colegas o miembros del equipo de confianza para dar forma a la visión.

E. Pon a prueba la visión

- Evaluar su claridad, viabilidad y alineación con los objetivos del equipo.

VI. **D** comunes al liderazgo visionario

A. Resistencia al cambio

- Supere el miedo o la inercia con una comunicación clara y pequeños triunfos.

B. Falta de aceptación por parte de los demás

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

- Involucra a las personas desde el principio y muéstreles cómo la visión los beneficia.

C. Mantenerse concentrado en medio de las distracciones

- Revise la visión y vuelva a comprometerse con ella periódicamente.

VII. Los **b** del liderazgo visionario

A. Proporciona alineación y unidad.

- Los equipos trabajan de forma cohesionada hacia objetivos compartidos.

B. Impulsa la innovación y el progreso

- Una visión fuerte inspira la resolución creativa de problemas y el impulso hacia adelante.

C. Crea una influencia duradera

- Los líderes visionarios dejan un legado de impacto significativo.

VIII. Reflexión y aplicación: Cómo convertirse en un líder visionario

A. Autoevaluación

- Evalúa qué tan claramente has definido y comunicado tu visión.

B. Pasos de acción

- Identifique un área en la que necesita tener una visión más sólida y tomar acción esta semana.

IX. Reflexiones finales: La visión como cualidad indispensable del **l**

A. “La visión es el arte de ver lo que es invisible para los demás”.– Reflexión final sobre la esencia del liderazgo visionario.

B. Estímulo

- Desarrolla, comunica y vive tu visión para inspirar a otros y liderar eficazmente.

NOTAS

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

LECCIÓN SIETE

El precio del liderazgo: autodisciplina y
La expansión del liderazgo: crecimiento personal

I. Introducción: La base del éxito del liderazgo

- **A. El liderazgo r tanto autodisciplina como crecimiento personal.**
 - La autodisciplina es el costo; el crecimiento personal es el camino hacia la expansión en el liderazgo.
- **B. Conexión entre disciplina y crecimiento**
 - La autodisciplina constante impulsa el crecimiento personal, lo que a su vez mejora el potencial de liderazgo y la influencia.

II. El precio del liderazgo: la autodisciplina

- **A. ¿Qué es la autodisciplina?**
 - La capacidad de controlar acciones, emociones y comportamientos para lograr objetivos a largo plazo.
- **B. Importancia en el liderazgo**
 - La autodisciplina garantiza la c, el enfoque y la responsabilidad, aspectos vitales para un liderazgo exitoso.

III. Autodisciplina en áreas claves del liderazgo

- **A. Gestión del tiempo**
 - Priorizar y gestionar eficazmente el tiempo para centrarse en actividades de alto impacto.
- **B. Control emocional**
 - Gestión de las emociones para una toma de decisiones inteligente y credibilidad de liderazgo.
- **C. Salud y energía**
 - Mantener el bienestar físico para sostener las responsabilidades de liderazgo.
- **D. Comunicación y relaciones**
 - Ejercer el control en la comunicación y las relaciones para fomentar la confianza y el respeto.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

IV. Superar los **d** a la autodisciplina

- **A. Resistencia y distracciones**
 - Supere las tentaciones y distracciones con enfoque y prioridades claras.
- **B. Recompensas retrasadas**
 - Mantenerse comprometido con el éxito a largo plazo a pesar de la ausencia de gratificación inmediata.
- **C. Agotamiento**
 - Equilibre la autodisciplina con el bienestar personal para evitar el agotamiento.

V. La **e** del liderazgo: crecimiento personal

- **A. El crecimiento personal como multiplicador del liderazgo**
 - El crecimiento aumenta el potencial de liderazgo, la capacidad de toma de decisiones y la influencia.
- **B. El crecimiento es intencional**
 - Los líderes deben buscar activamente el crecimiento personal para desarrollar su capacidad de liderazgo.

VI. Hábitos de los líderes que crecen personalmente

- **A. Aprendizaje continuo**
 - Comprometerse con el aprendizaje permanente a través de libros, seminarios y experiencias.
- **B. Autorreflexión y retroalimentación**
 - Evaluación periódica y búsqueda de retroalimentación para identificar áreas de mejora.
- **C. Establecimiento de objetivos y seguimiento del progreso**
 - Establecer y monitorear objetivos de crecimiento claros para garantizar un desarrollo enfocado.

VII. El **p** de crecimiento personal

- **A. Una mentalidad de crecimiento**

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

- Los líderes deben abrazar la creencia de que el crecimiento siempre es posible.
- **B. Progreso incremental**
 - El crecimiento personal es un proceso paso a paso, que requiere paciencia y persistencia.
- **C. Aprendiendo de los desafíos**
 - Utilice los obstáculos como oportunidades para el crecimiento y el desarrollo.

VIII. Superar las barreras del crecimiento personal

- **A. Complacencia y miedo al f**
 - Evite el estancamiento aceptando los desafíos y viendo el fracaso como parte del proceso de aprendizaje.
- **B. Limitaciones de tiempo y recursos**
 - Priorizar las actividades de crecimiento personal y reservar tiempo para el desarrollo.

IX. Los b a largo plazo de la autodisciplina y el crecimiento personal

- **A. Éxito en liderazgo sostenible**
 - Los líderes que aplican constantemente la autodisciplina y se centran en el crecimiento tienen más probabilidades de lograr un éxito duradero.
- **B. Mayor influencia y capacidad**
 - El crecimiento de la disciplina y la capacidad de liderazgo aumenta la influencia y la capacidad de manejar mayores responsabilidades.
- **C. Legado e impacto organizacional**
 - Los líderes que crecen personalmente amplían su potencial de liderazgo, dejando un impacto positivo y duradero en sus equipos y organizaciones.

X. Pasos prácticos para desarrollar la autodisciplina y fomentar el crecimiento personal

- **A. Establecer metas de crecimiento y disciplina.**
 - Defina objetivos claros y viables tanto para la autodisciplina como para el crecimiento personal.

Lección 8

Examen parcial

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

Lección 9

Descubre tus percepciones evangelísticas

Descubrir cinco formas en las que nuestras impresiones acerca del evangelismo influyen sobre nuestra participación en él, a fin de que los participantes obtengan una nueva perspectiva y pongan en práctica un estilo de vida donde evangelicen a otros.

A. Nuestras impresiones acerca del e.

1. La palabra “evangelismo” provoca ciertas impresiones.

Impresiones positivas	Impresiones negativas
<ul style="list-style-type: none"> * Confianza, valentía, elocuencia * Extrovertido, sin temor * Muy enfocado, apasionado * Gran amor por los perdidos * Gente que ha tenido éxito en el ministerio: Billy Graham, el Papa, la Madre Teresa 	<ul style="list-style-type: none"> * Ofensivo, rudo, agresivo * Ególatra, egocéntrico * Inmoral, búsqueda de poder * No ético, avaricia de dinero * Gente que ha caído en el ministerio: _____, _____

2. La mayoría de la gente no se identifica con el evangelismo.
3. Hemos de vencer nuestras impresiones sobre el evangelismo.
Para ser efectivos en el evangelismo, necesitamos primero vencer nuestra actitud o impresiones acerca del evangelismo, ¡ya que éste debería ser algo en lo que quisiéramos participar!

B. O para un esfuerzo evangelístico eficaz.

1. Los cristianos no se ven preparados para evangelizar con eficacia.
2. Los cristianos temen ser rechazados si comparten a Cristo.
3. Los cristianos pierden el contacto con sus amigos no cristianos.
4. Los esfuerzos evangelísticos dependen casi siempre de los líderes.
5. Los esfuerzos evangelísticos de la iglesia se hacen en la iglesia.
6. La iglesia se centra solo con propósitos no evangelísticos.
7. El pastor no tiene un don o llamado evangelístico.

Es importante mantener las relaciones que se prestan para evangelizar, pero también es clave estar con cristianos maduros.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

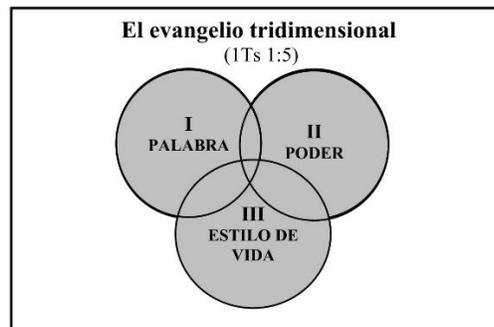
C. Mal entendimiento de cómo la gente se entrega a Cristo.

1. Más del 85% de la gente se entrega a Cristo por relaciones.
2. Los laicos son los que tienen el mayor potencial evangelístico.

Nuestra mala impresión de cómo la mayoría de la gente acepta a Cristo nos desanima para ser activos en el evangelismo. Saber que el 85% de la gente que se hace cristiana lo hace por medio de un amigo o familiar nos ayudará a obtener una nueva impresión del evangelismo.

D. Una visión tridimensional del evangelismo.

En 1 Tesalonicenses 1:5 el apóstol Pablo describe cómo el evangelio vino a la comunidad en tres dimensiones separadas que se combinan para formar el evangelio completo. Porque nuestro evangelio les llegó no sólo con palabras sino también con poder, es decir, con el Espíritu Santo y con profunda convicción. Como bien saben, estuvimos entre ustedes buscando su bien (1Ts 1:5).



1. El evangelio es PALABRA.
2. El evangelio es PODER.
3. El evangelio es ESTILO DE VIDA.

El evangelio es tridimensional	
<u>Tres partes iguales</u>	<u>Trabajo unánime</u>
PALABRA	Proclamar el mensaje de salvación de Cristo.
PODER	Confiar que el poder del Espíritu de Dios se revele, dirigiéndole y cambiando los corazones.
ESTILO DE VIDA	Permitir que su vida sea una viva expresión del evangelio.
EVANGELIO	La gente se acerca a Cristo

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

Lección 10

Conozca el evangelio tridimensional

En esta lección, explicaremos los aspectos clave de las tres dimensiones del evangelio para que puedas reconocer la igualdad de las tres partes iguales que se necesitan para un evangelismo efectivo y participar en cada una.

A. El **P** del Espíritu expresa el evangelio.

Cada objetivo de esta sesión presenta una de las partes tridimensionales del evangelio. En 1Ts 1:5 se enumeran las tres partes: A) PALABRA, B) PODER, y luego C) ESTILO DE VIDA. Sin embargo, como explica Pablo, este no es el típico orden en el que ocurre el proceso evangelístico. El proceso suele ser: A) PODER, B) ESTILO DE VIDA y luego C) PALABRA. Por tanto, veremos primero el PODER del Espíritu Santo. Veremos cómo el Poder del Espíritu Santo trabaja y fluye en relación a Dios, los cristianos y los no cristianos.

1. El Espíritu Santo manifiesta la presencia y el poder de Dios.
2. El Espíritu Santo capacita y guía a los creyentes al evangelismo.
3. El Espíritu Santo prepara, convence y cambia los corazones.

B. Nuestro ESTILO DE VIDA expresa el **e**.

La siguiente dimensión del evangelio tridimensional es el ESTILO DE VIDA del creyente (el mensajero del evangelio). El evangelio se expresa de cuatro formas con el ESTILO DE VIDA.



BOOK OF ROMANS EXPLAINED

1. Nuestro **T** expresa el evangelio.
2. Nuestro AMOR expresa el evangelio.
 - Nuestro amor incondicional hará que la gente acepte a Cristo.
3. Nuestro CARÁCTER expresa el evangelio.
 - Nuestro carácter, sea bueno o malo, determina nuestro buen o mal testimonio a los no creyentes.
4. Nuestra UNIDAD expresa el evangelio.

C. La PALABRA **h** expresa el evangelio.

Cuando el PODER del Espíritu Santo ha conectado a un cristiano con un no creyente, y el evangelio ha sido expresado por el ESTILO DE VIDA del cristiano, entonces podemos compartir la PALABRA con ellos para que reciban a Cristo. Veremos la PALABRA del evangelio en cinco conceptos sencillos.

1. El amor de Dios – Jn 3:16.
2. Nuestro problema – Romanos 3:23.
3. El castigo – Ro 6:23.
4. La provisión de Dios – Romanos 5:8.
5. Nuestra respuesta – Hch 3:19.

NOTAS

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

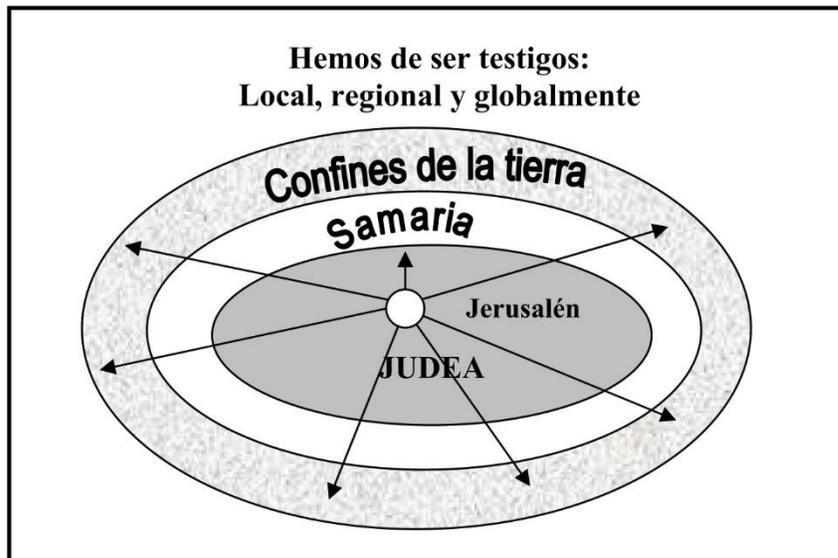
Lección 11

Use su propio estilo y **t**

En la lección, descubrirá la mejor manera de utilizar las características particulares de cada persona para testificar de manera efectiva, de modo que descubra y use su propio estilo y testimonio.

A. Pocos evangelistas vs. muchos testigos.

1. Pocos cristianos son llamados a ser evangelistas.
2. **T** los cristianos son llamados a testificar. Aunque muy pocas personas serán dotados como evangelistas, todo cristiano debe ser equipados, dispuestos y obedientes a ser testigos (evangelizar) Cristo a los perdidos.



B. Seis estilos comunes de dar testimonio.

1. Estilo confrontacional.
2. Estilo intelectual.
3. Estilo invitacional.
4. Estilo servicial.
5. Estilo testimonial.
6. Estilo relacional.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

Lección 12

Construya el proceso 3-D

En esta lección, aprenderás cómo analizar e integrar todo el proceso del Evangelio Tridimensional para que los participantes puedan llegar de manera efectiva a las personas perdidas en su vida cotidiana y Equipa a otros para que hagan lo mismo.

A. Construye el proceso 3-D.

1. **PODER** – **C** en el Espíritu para saber a quién alcanzar.
La clave para un evangelismo eficaz es discernir la guía del Espíritu Santo. Después de conectará con la gente idónea en el momento oportuno y dirá lo que sea más apropiado.
2. **ESTILO DE VIDA** – **C** su vida y testimonio.
(cuando Dios le guía a personas concretas.)

Sugerencias prácticas para testificar

Escudo	Aprenda a escuchar. A la gente le gusta hablar desus problemas y opinar. Está disponible.
Observar	Observe sus necesidades, sufrimientos o cosas comunes a su experiencia cristiana. Está listo para relacionar esas cosas con el evangelio.
Sirva	Está preparado para servir a las necesidades quevea. Hay muchas maneras de dar testimonio al servir.
Transición	Inicie la conversación diciendo frases de transición sobre el Señor. Pida permiso para compartir cómo Cristo le ayudó a usted.

3. PALABRA – Evangelice cuando sea apropiado.

- a. Recuerde los **c** conceptos clave.
 1. Amor de Dios.
 2. Nuestro problema.
 3. El castigo.
 4. Provisión de Dios.
 5. Nuestra respuesta.
- b. Memorice estos cinco conceptos sencillos y sus versículos.
- do. Utilice la Biblia con eficacia.
- d. Enfatice la necesidad de responder
- mi. Sea consciente de la guerra espiritual.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

B. Seguimiento después de compartir el evangelio.

1. Si la respuesta es: Listo para recibir.
 - a. Sea humilde – Mantenga la calma y sea amable.
 - b. Evite el conflicto – Sea un instrumento de paz.
 - do. Quédese tranquilo – ¡Dios le ha usado! [Ver Apéndice 4A]
2. Si la respuesta es: No está listo.

Recuerde: esta es la respuesta que recibirá de un **8 %** de la gente con la que comparte el evangelio. [Ver Apéndice 4B]

 - a. Sea **p** – Mucha gente lo recibe, pero no está en la lista.
 - b. Recuérdeles – Amablemente que es un encuentro divino
 - do. Está en contacto – Mantenga una relación si es posible.
3. Si la respuesta es: Rechaza o evita
Esto ocurrirá aproximadamente el **1 %** de las veces. [Ver Apéndice 4C,D]
 - a. Ore con ellos – Debería guiarles en oración.
 - b. Celebren juntos – Es un momento que cambiará su vida
 - do. Seguimiento – Conécteles con alguien de alguna iglesia

Ejemplo de oración de salvación

Jesús, gracias por mostrarme el amor de Dios. Admito que estoy separado de ti por mis pecados. Me vuelvo a ti Para pedirte perdón y una nueva vida.

Te pido que me limpies y cambies todo mi ser. te invito a que vengas a mi vida y seas mi salvador y me guías Durante el resto de mi vida. Amén.
(Acuérdese de hacerlo sencillo)

NOTAS

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

Lección 13

Explora varios métodos de alcance

En esta lección, aprenderá cómo incorporar varios métodos de divulgación para que: iglesias y ministerios alcancen efectivamente a los perdidos y serán capaces de equipar otros a hacer lo mismo.

A. Método de alcance: Equipos de evangelismo personal.

1. Enviar **m** pequeños equipos para compartir a Cristo.
2. Relájate y deja que el Espíritu Santo le guíe.
3. Dejar tiempo para reflexionar sobre la operación.

B. Método de alcance: Ministerio de **c**.

1. Traerlos: a su grupo.
2. Salir: al vecindario.

C. Método de alcance: Reuniones de **a**.

1. Revitalizados por la presencia de Dios. [Ver Apéndice 5B]
 - Una reunión para alcanzar a los perdidos ha de centrarse en glorificar a Dios con la adoración y la excelencia mostradas.
 - Anime constantemente a los asistentes a traer a sus amigos no creyentes a la iglesia.
 - Asegúrese de que las reuniones busquen la excelencia y la consideración para los asistentes no creyentes (Col 4: 5-6).
 - Invita claramente a la gente a recibir a Cristo:
 - Abra el altar para los que respondan al llamado.
 - Ofrezca una reunión para los que necesiten salvación.
 - Hágalos rellenar una tarjeta de invitación.
 - Déle a la gente la oportunidad de conocer a los líderes tras la reunión para informarse mejor de cómo seguir a Cristo.
2. Relevantes para la cultura actual.
3. Reconocer que vivimos en una cultura bíblicamente analfabeta. [Ver Apéndice 5C]

Estrategia de evangelismo exitosa

1. Haz amistad con alguien no creyente.
2. Invíteles a su comunidad o a su casa.
3. Llévelos a un evento donde escuchen el evangelio.
4. Comenzar un proceso de discipulado.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

Lección 14

Responda a las **o** más comunes

En esta lección, usted aprenderá acerca de las objeciones comunes que los que no asisten a la iglesia tienen a el Evangelio y estará preparado para responder de manera que podamos dar testimonio eficaz, y equipe a otros para que hagan lo mismo.

A medida que la sociedad, los medios de comunicación y el gobierno se secularizan más y se despegan de la religión, las objeciones al evangelio aumentan entre los no creyentes. La enseñanza de la tolerancia religiosa, el rechazo de la existencia de absolutos y el declive de la moral han favorecido que la gente rechace las lógicas conclusiones del significado de la vida que solo hayamos en las Escrituras.

A. Objeción: Todas las religiones son básicamente **i**.

Tres respuestas:

1. Hay diferencias teológicas clave.
2. Hay diferencias morales y culturales.
3. Hay diferencias en la creencia fundamental.

B. Objeción: Si se es sincero, **N** importa la creencia.

Tres respuestas:

1. La sinceridad es un fundamento inseguro.
2. La sinceridad no equivale a la verdad.
3. La sinceridad depende del esfuerzo humano. [Ver Apéndice 6B y 6C]

El libro más peculiar del mundo.

- La Biblia fue escrita por 40 autores diferentes de todos los trasfondos, en unos 6000 años de historia; Sin embargo, todos coinciden en las partes principales. Los libros de las demás religiones suelen tener 1 autor y muchas contradicciones.
- Existen más de 26.000 fragmentos y obras completas del Nuevo Testamento desde el primer siglo. La Iliada de Homero es el segundo con solo 600 copias reconocidas.
- La Biblia ha sido traducida a más idiomas y con más copias vendidas que cualquier otro libro en la historia del mundo.

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

C. Objeción: Hay demasiada maldad en el mundo.

Tres respuestas:

1. La maldad existe porque Dios es muy bueno.
2. Dios permite que exista la **m** por su amor a la humanidad.
3. La maldad seguirá existiendo hasta el final de los tiempos.

D. Objeción: Cuatro típicas excusas.

1. Hay demasiada gente **h** en la iglesia.
2. Soy una buena persona y merezco ir al cielo.
3. Creo en Dios, pero no quiero ser un fanático.
4. Voy a la iglesia y doy dinero a los necesitados.

Sugerencias para responder a las objeciones

1. **Que la compasión sea su guía.** “Por lo tanto, como escogidos de Dios, santos y amados, vistanse de afecto entrañable y de bondad, humildad, amabilidad y paciencia” (Col 3:12).
2. **Confíe en el Espíritu Santo.** “Pero cuando venga el Espíritu Santo sobre ustedes, recibirán poder y serán mis testigos tanto en Jerusalén como en toda Judea y Samaria, y hasta los confines de la tierra” (Hch 1:8).
3. **Busque las cosas que tienen en común.** “Pablo se puso en medio del arcópagos y tomó la palabra: --¡Ciudadanos atenienses! Observa que ustedes son sumamente religiosos en todo lo que hacen. Al pasar y fijarme en sus lugares sagrados, encontré incluso un altar con esta inscripción: A UN DIOS DESCONOCIDO. Pues bien, eso que ustedes adoran como algo desconocido es lo que yo les anuncio” (Hch 17:22-23).
4. **Resiste la necesidad de tener que ganar una conversación.** “Compórtense sabiamente con los que no creen en Cristo, aprovechando al máximo cada momento oportuno” (Col 4:5).

NOTAS

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

Lección 15

Responde a otras creencias religiosas

En esta lección, aprenderá cómo responder a las personas de otras creencias religiosas de manera efectiva y equipar a otros para que hagan lo mismo.

A. Responda con la **a** correcta.

Para alcanzar con éxito a la gente de otras creencias religiosas primero debemos asegurarnos de tener la actitud correcta. Si nuestra actitud no es la correcta, fracasaremos.

1. Lo que nos motiva debe ser el amor de Dios por los perdidos.
2. Debemos tener compasión por la gente con falsas creencias.
3. Debemos recordar quién es el verdadero enemigo.
4. Debemos confiar plenamente en el poder del evangelio.
5. Debemos respetar a toda la gente, sin importar sus creencias.

Cuando te encuentres con alguien de otra creencia, míralo como una persona inocente. prisionero de una religión falsa. Resista la tentación de juzgar a los demás.

B. Presente el evangelio a gente con otras creencias.

1. **C** en el Espíritu Santo.
2. Busque áreas comunes entre sus creencias y las de ellos.
3. Muestre las diferencias entre Cristo y otras creencias.
 - a. Comience desafiando las creencias contrarias a la Biblia.
 - b. Haga preguntas y responda en consecuencia

Las preguntas que no son amenazantes muestran un interés genuino y preocupación por la persona. Las presentaciones o una forma establecida de dar la información sobre Dios es ineficaz, pero el diálogo abre puertas.

- c. Nunca acuses ni condenes.
 - Si tiene una personalidad fuerte esto puede serle un problema o algo difícil de lograr.
 - Nadie quiere sentirse intimidado o ignorado; trata a todo el mundo con respeto.
 - Desafiar a la gente con aseveración levanta una instantáneas barreras

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

4. Haga ver que **J** es la respuesta para el mundo de hoy.
 - a. La respuesta a cada problema.
 - b. La solución al pecado.
 - c. Comience por desafiar las creencias contrarias a la Biblia.

C. Entienda las creencias de **O** religiones. [Ver Apéndice 7L] (En 2º año hay un curso sobre Religiones del Mundo)

Para compartir con eficacia a Cristo con la gente que tiene otras creencias religiosas, es útil entender su historia y puntos clave, así como sus similitudes y diferencias con el cristianismo. El siguiente diagrama refleja las creencias de las religiones más comunes.

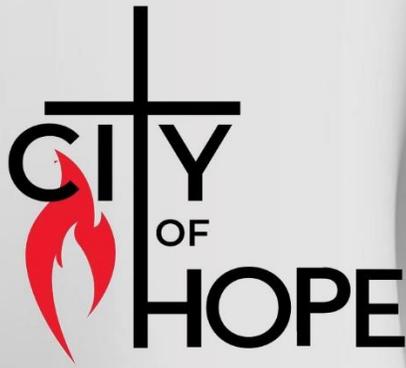
1. La religión del Islam.
2. La religión del judaísmo.
3. La religión del hinduismo.
4. La religión del budismo.
5. La religión del Taoísmo.
6. La religión del Confucionismo.
7. La religión del sintoísmo.
8. Religiones seculares del humanismo secular.
9. La religión secular del marxismo.
10. La secta de los mormones.
11. La secta de los Testigos de Jehová

NOTAS

BOOK OF ROMANS EXPLAINED

LECCIÓN DIECISÉIS

EXAMEN FINAL



**PREPARANDO A LOS LÍDERES DE LA PRÓXIMA
GENERACIÓN PARA IMPACTAR EL MUNDO PARA
CRISTO EN**

- 1. EL MERCADO,**
- 2. EL GOBIERNO,**
- 3. LA EDUCACIÓN,**
- 4. LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN,**
- 5. EL ENTRETENIMIENTO,**
- 6. LAS FAMILIAS Y**
- 7. LA IGLESIA.**

***"Haciendo discípulos que
hagan discípulos."
(Mateo 28:19)***

www.cityofhoperd.com

**City of Hope
Juan Dolio, Dominican Republic
+1 829-255-4831**