

**¿QUÉ CADA
PASTOR
DEBE SABER**

101

**Reglas Generales Indispensables
para Liderar su Iglesia**

GARY L. MCINTOSH AND CHARLES ARN

WHAT EVERY PASTOR SHOULD KNOW

101

**Indispensable Rules of Thumb
for Leading Your Church**

GARY L. McINTOSH AND CHARLES ARN



BakerBooks

a division of Baker Publishing Group
Grand Rapids, Michigan

© 2013 por Gary L. McIntosh y Charles Arn

Publicado por Baker Books

una división de Baker Publishing Group

Apartado postal 6287, Grand Rapids, MI 49516-6287

www.bakerbooks.com

Edición de libro electrónico creada en 2013

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación podrá reproducirse, almacenarse en un sistema de recuperación ni transmitirse en ninguna forma ni por ningún medio (por ejemplo, electrónico, fotocopia o grabación) sin la autorización previa por escrito del editor. La única excepción son las citas breves en reseñas impresas.

ISBN 978-1-4412-4103-0

Los datos de catalogación en publicación de la Biblioteca del Congreso están archivados en la Biblioteca del Congreso, Washington, DC.

Salvo indicación contraria, las citas bíblicas provienen de la Santa Biblia, Nueva Versión Internacional®. NVI®. Copyright © 1973, 1978, 1984, 2011 por Biblica, Inc.™. Usado con autorización de Zondervan. Reservados todos los derechos a nivel mundial.
www.zondervan.com

Las citas bíblicas marcadas con NVI provienen de la Santa Biblia, Nueva Versión Internacional del Lector®. NVI®. Copyright © 1995, 1996, 1998 por Biblica, Inc.™. Usado con permiso de Zondervan. Reservados todos los derechos a nivel mundial.
www.zondervan.com

Las citas bíblicas marcadas ESV provienen de La Santa Biblia, Versión Estándar Inglesa® (ESV®), copyright © 2001 por Crossway, un ministerio editorial de Good News Publishers. Usadas con permiso. Todos los derechos reservados. Edición de texto ESV: 2007.

Las citas bíblicas marcadas con KJV provienen de la versión King James de la Biblia.

Las citas bíblicas marcadas con "Mensaje" provienen de "El Mensaje" de Eugene H. Peterson, copyright © 1993, 1994, 1995, 2000, 2001, 2002. Usadas con autorización de NavPress Publishing Group. Todos los derechos reservados.

Las citas bíblicas marcadas con NASB provienen de la Nueva Biblia Estándar Americana®, Copyright © 1960, 1962, 1963, 1968, 1971, 1972, 1973, 1975, 1977, 1995 por la Fundación Lockman. Usadas con permiso. www.lockman.org

Las citas bíblicas marcadas con NTV provienen de la Santa Biblia, Nueva Traducción Viviente, copyright © 1996, 2004, 2007 de la Fundación Tyndale House. Usadas con permiso de Tyndale House Publishers, Inc., Carol Stream, Illinois 60188. Todos los derechos reservados.

Las citas bíblicas marcadas con Phillips son del Nuevo Testamento en la versión moderna.

Inglés, edición revisada—J. B. Phillips, traductor. © J. B. Phillips 1958, 1960, 1972.
Usado con autorización de Macmillan Publishing Co., Inc.

Las direcciones de internet, correos electrónicos y números de teléfono que aparecen en este libro son correctos al momento de su publicación. Se proporcionan como recurso. Baker Publishing Group no los avala ni garantiza su contenido ni su vigencia.

Amo a los pastores. Me conmueve que a menudo recurran a mí en busca de consejo y sabiduría. Ahora tengo un recurso que responde a muchas de sus preguntas. ¡Este libro es fantástico! Sin duda, lo tendré en mi estantería como referencia durante muchos años. ¡Excelente trabajo, Gary McIntosh y Charles Arn!

Thom S. Rainer, presidente y director ejecutivo de LifeWay Christian Resources

Basándose en la sabiduría combinada de sus líderes eclesiásticos, Gary McIntosh y Charles Arn han creado una increíble guía de referencia que refleja su pasión por ayudar a las iglesias locales a cumplir la Gran Comisión. El título "Lo que todo pastor debe saber" es acertado; la información práctica de estas páginas es esencial para quienes deseamos liderar iglesias en crecimiento y eficaces.

**Nelson Searcy, pastor principal de The Journey Church; fundador,
www.ChurchLeaderInsights.com**

Lo que Todo Pastor Debería Saber es un libro de referencia invaluable. Su valor reside en estar bien documentado, ser completo, específico y práctico. Además, es fácil de usar, ya que enumera numerosas pautas y reglas para ayudar a los líderes de la iglesia a mantener el rumbo y no desviarse.

Eddie Gibbs, profesor emérito del Seminario Fuller

"Una fuente inagotable de conocimientos para pastores sobre las cuestiones cotidianas de dirigir una iglesia eficaz".

Ed Stetzer, autor de Reino subversivo

Me emociona que Gary McIntosh y Charles Arn hayan preparado este libro. Ambos escritores tienen una excelente trayectoria en investigación, así como un compromiso profundo con la iglesia y el ministerio de Jesucristo. Cuando escriben "Lo que todo pastor debe saber", lo dicen en serio, y todo pastor debería leer este libro para descubrir lo que necesita saber.

Elmer Towns, cofundador de Liberty University

Contenido

Portada 1

Página de título 3

Página de derechos de autor 5

Respaldos 6

Introducción: reglas, leyes y proporciones 11

1. Reglas ministeriales para la evangelización y el alcance 13

1. La Regla de Conciencia de la Gran Comisión 14

2. La regla de receptividad 16

3. Regla 19 del evento de entrada

4. El Ministerio de la Puerta Lateral Regla 22

5. La regla de los amigos no creyentes 25

6. La Regla de Entrenamiento en Evangelismo 27

7. La regla del número de conversiones 30

2. Reglas del Ministerio para Visitantes 32

8. La regla 32 de la etiqueta de visitante

9. La regla de los diez minutos 35

10. Los invitados crecerán según la regla 38

11. La regla de la segunda vez 43

12. La Agenda del Visitante Regla 45

13. El Centro de Información Regla 47

3. Reglas Ministeriales para el Culto 52

14. La regla de la tasa de crecimiento 52

15. La Regla de Preparación del Sermón 55

16. La regla de hostilidad hacia los visitantes 57

17. La nueva regla de servicio 59

18. El Equipo de Planificación Regla 62

19. La regla del mensaje 66

20. La regla de selección del sermón 68

21. La regla de seguimiento de asistencia 70

4. Reglas del Ministerio para la Conexión y la Integración de los Recién Llegados

22. La regla del factor amistad 74

23. La regla de retención de visitantes 76

24. El Ministerio de Nuevos Miembros Regla 79

25. Regla 81 de Orientación para Nuevos Miembros

26. El patrocinador de nuevos miembros Regla 84

27. El Miembro Asimilado Regla 86

28. La regla del primer año 88

5. Reglas Ministeriales para Grupos Pequeños 92

29. La regla de diversidad de grupo 92

30. La regla del número de grupos 95

31. La regla de vinculación del recién llegado 98

32. La nueva regla de los grupos 100

33. Regla 102 sobre los niveles de participación

34. La regla del ciclo de vida del grupo 105

6. Reglas Ministeriales para la Educación Cristiana 108

35. La regla de la edad de la clase 108

36. La regla de capacidad de la sala 111

37. La regla del maestro y el alumno 113

38. La regla del enfoque de la escuela dominical 115

39. La regla de los dos pasos 117

40. La Regla del Partido 120

41. La regla de los cuarenta mejores 121

7. Reglas del Ministerio para el Amor y el Cuidado 124

42. La regla de la definición del amor 124

43. La regla del amor docente 127

44. La regla de aprender a escuchar 129

45. La regla 131 de la celebración del cumpleaños

46. La regla de las misiones de corto plazo 132

8. Reglas del Ministerio para la Participación Voluntaria 135

47. La regla de un año 135

48. Las clases de líderes gobiernan 137

49. La regla del dos por uno 139

50. Regla de correspondencia del Ministerio 141

51. Reglamento de Cargos Ministeriales 143

52. La filosofía del ministerio laico Regla 146

9. Reglas Ministeriales para Programas 150

53. La regla 80/20 151

54. La regla del camello de dos jorobas 153

55. La regla de los quince 155

56. La regla del establecimiento de metas 158

57. La regla del enfoque láser 160

10. Reglas del Ministerio para el Personal y el Liderazgo

58. Regla del Bastón Pastoral 163

59. La Regla Sabática 166

60. Regla 169 del Personal de Apoyo

61. La regla del aprendiz 171

62. Regla de la tenencia pastoral 173

11. Normas del Ministerio para las Instalaciones 177

63. La Regla de Capacidad de Culto 177

64. Regla de Capacidad de la Comunidad 180

65. La regla del equilibrio de las instalaciones 182

66. La regla de la superficie mínima cultivada 183

67. La regla de estacionamiento adecuado 185

68. La regla de capacidad de los baños 187

69. La regla de tensión de la construcción 188

70. La Primera Regla de Construcción 191

71. La regla de la edad de construcción 192

72. La regla del patio de recreo 195

73. La regla de reubicación 197

12. Reglamento del Ministerio de Finanzas 200

74. La Regla del Presupuesto de Evangelización 201

75. Regla 203 sobre salarios y beneficios

76. Norma 204 del Presupuesto Ministerial

77. La regla de los cinco bolsillos 206

78. La Visión de Financiamiento Regla 208

79. La regla 210 sobre hipotecas y reducción de deudas

80. La Regla de Estabilidad Financiera 211

81. La regla del potencial de recaudación de fondos 213

13. Reglas del Ministerio para el Cambio 216

82. La regla de los primeros en adoptar 216

83. La regla del cambio a corto plazo 219

84. Los medios para el fin Regla 221

85. La buena regla de las matemáticas 223

86. Regla 225 sobre la solicitud de mejoras

87. La regla de la homeostasis 226

88. La regla del descontento 228

89. La primera regla del líder 230

14. Reglas Ministeriales para la Revitalización 232

90. La Regla de Oración Mensual 233

91. El tiempo de la renovación Regla 235

92. La regla de fusión exitosa 237

93. La regla 240 sobre el cierre de iglesias

94. La regla de los obstáculos que restringen el crecimiento 242

95. La regla de la moral alta 245

96. La regla de oportunidad de intervención 248

15. Normas Ministeriales sobre Demografía 252

97. Regla 253 del Área Ministerial

98. La regla del grupo objetivo 255

99. La regla de identidad étnica 257

100. La regla de los cuatro 259

101. La regla de aislamiento 261

Notas 265

Acerca de los autores 269

Anuncios posteriores 270

Contraportada 273

Introducción

Reglas, leyes y proporciones

"¿Cuántos visitantes necesitamos para que crezca el número?", preguntó Jenny, sin dirigirse a nadie en particular, mientras se deslizaba en un sillón mullido en la sala de estar de los Peterson para la reunión trimestral de líderes de la iglesia.

—Bueno, técnicamente, solo uno —respondió Mike mientras balanceaba su taza de café humeante.

Pero según nuestros registros de asistencia, el año pasado tuvimos más de setenta visitantes... y nuestra asistencia al culto ha disminuido. Así que parece que ni siquiera setenta son suficientes.

"Supongo que depende de cuántos se queden", comentó Andy mientras se unía a la conversación.

—¿Y cuántos de nuestros propios miembros dejarán de venir? —comentó Sylvia con un dejo de disgusto en su voz.

"Ya que estamos pensando en preguntas imponderables, tengo una", dijo Andy. "Estoy tratando de calcular cuántos trabajadores vamos a necesitar este otoño en el vivero. ¿Alguna sugerencia?"

"Creo que con uno debería ser suficiente", respondió Mike. "Claro que no soy una madre joven, así que no sé qué dirían. Y si tenemos preguntas sobre la iglesia, me he estado preguntando cómo debería desglosarse nuestro presupuesto. Por ejemplo, ¿cuánto deberíamos gastar en salarios, reducción de deudas, materiales educativos, hipoteca y alcance comunitario? Con todo este ajuste de gastos, nuestro comité de finanzas estará reconsiderando nuestros gastos, y me gustaría recibir algunas directrices al respecto".

Al escuchar todas estas preguntas, el pastor no pudo evitar sentir una punzada de ansiedad en el estómago. Deseaba saber las respuestas, pero tampoco estaba seguro.

Preguntas como estas son similares a las que hemos escuchado de pastores y otros líderes de iglesias durante nuestros años de consultoría. Las personas y las situaciones específicas pueden variar, pero hay una pregunta fundamental: ¿Existen pautas o reglas estándar para un ministerio eclesial eficaz? Las inquietudes, al igual que el ministerio eclesial en sí, abarcan una amplia gama de temas:

¿Cuántos miembros del personal necesita nuestra iglesia?

¿Cuánto deberíamos gastar en nuestra hipoteca?

¿Cuántos visitantes necesitamos para crecer?

¿Cuántas personas realmente podrá albergar nuestro auditorio antes de que la asistencia se estabilice?

¿Hasta qué punto debemos reflejar nuestra comunidad para que se produzca crecimiento?

Durante varios años, los líderes de la iglesia han analizado, observado y recopilado métodos estándar para medir diversos aspectos del ministerio eclesiástico. Si bien existen numerosas pautas útiles, se encuentran dispersas en artículos, libros y trabajos de investigación, tan numerosas que la mayoría de los líderes de la iglesia no las pueden leer, y mucho menos recordar o encontrar cuando las necesitan.

Por ello, hemos escrito "Lo que todo pastor debe saber" con el fin de consolidar varias de estas reglas, proporciones y directrices. Entre todos, hemos dirigido o contribuido a más de mil cien seminarios nacionales y locales, realizado más de quinientas consultas eclesiales e investigado y escrito varias docenas de libros sobre temas generales relacionados con la salud, el crecimiento y el ministerio congregacional. Este libro refleja esos años de experiencia con el fin de presentar breves reflexiones y reglas generales a los líderes de la iglesia en constante movimiento.

Considere este libro como una referencia para tener cerca de su escritorio, que le proporciona pautas básicas para un ministerio fructífero. Es cierto que existen diferencias significativas.

Entre las iglesias, incluyendo su comunidad, edad, ubicación en el ciclo de vida institucional, afiliación denominacional y una serie de otros factores. Todos estos contribuyen a la dinámica que contribuye a una iglesia saludable. Por lo tanto, si bien las reglas generales de este libro no garantizan su aplicación en todas las situaciones, creemos que son generalmente fiables para la mayoría de las iglesias.

No afirmamos que estas sean las únicas reglas generales que existen. De hecho, los animamos a que nos envíen reglas generales que les hayan sido útiles en su ministerio. Podríamos incluirlas (con su reconocimiento) en otro volumen.

Si busca respuesta a una pregunta o área ministerial específica, consulte el índice, donde se enumeran las reglas bajo el título de cada capítulo. Hemos intentado agrupar las reglas y directrices en categorías principales, como instalaciones, evangelismo, educación, etc. Cada categoría o capítulo contiene aproximadamente media docena de recomendaciones que, en nuestra opinión, son aplicables a la mayoría de las iglesias. Cada regla incluye una descripción de la regla, seguida de una introducción, una explicación y algunas ideas prácticas sobre cómo aplicarla. Si no tiene ninguna pregunta en particular, le será útil simplemente revisar las diferentes reglas y considerar si su iglesia las está (o podría estar) aplicando. Al analizar su iglesia a través de estas reglas, descubrirá buenas ideas para mejorar su ministerio.

Ayudar a las iglesias locales a cumplir la Gran Comisión es nuestra pasión. Esperamos que este libro sea un recurso práctico en su búsqueda de hacer discípulos, siguiendo el llamado y el ejemplo de Jesucristo.

1

Reglas del Ministerio para la Evangelización y el Alcance

El enfoque de este primer capítulo es la evangelización y el alcance, debido a la gran importancia de estos temas. Las iglesias que no se enfoquen en estos ministerios desaparecerán en pocas generaciones. Esperar e incluso orar para que la cosecha se recoja por sí sola es simplemente una ilusión. Sin embargo, muchas iglesias parecen basar sus actividades en esta ingenua expectativa. Howard Snyder observa, y estamos de acuerdo: «La evangelización es la primera prioridad del ministerio de la iglesia... La iglesia que no evangeliza es bíblicamente infiel y estratégicamente miope».[1]

No es solo la supervivencia lo que debería motivar a una iglesia a priorizar la evangelización y el alcance. Es el llamado mismo de Jesús, cabeza de la iglesia, quien concluyó su ministerio terrenal con las palabras: «Vayan y enseñen a todos los que encuentren, lejos y cerca, en este camino de vida, marcándolos con el bautismo en el triple nombre: Padre, Hijo y Espíritu Santo» (Mateo 28:19).

En nuestra experiencia, las iglesias que priorizan la evangelización y el alcance en sus oraciones, la asignación de sus miembros, su presupuesto, su personal y la capacitación de sus líderes encuentran que Dios bendice sus esfuerzos con una cosecha abundante. Sabemos que hacer discípulos implica mucho más que la evangelización (de ahí la necesidad de los capítulos restantes del libro), pero muchas iglesias que no están experimentando la cosecha potencial que las rodea se centran en todo menos en la evangelización.

A continuación presentamos algunas pautas para volver a incluir la evangelización en la lista de tareas pendientes de su iglesia.

1 LA GRAN COMISIÓN REGLA DE CONCIENCIA

Al menos tres de cada cinco oficiales electos de la iglesia deben tener un "Gran Conciencia de la Comisión".

Introducción

¿Su iglesia se centra en sí misma o en sí misma? Una iglesia centrada en sí misma invierte su tiempo, dinero y recursos humanos en actividades egocéntricas. Una iglesia centrada en sí misma invierte sus recursos en otros. Una iglesia centrada en sí misma tiende a centrarse en el pasado, mientras que una iglesia centrada en sí misma, en el futuro. Las iglesias centradas en sí mismas se motivan a perpetuar la institución; las iglesias centradas en sí mismas se motivan a perseguir una visión. Las iglesias centradas en sí mismas sirven a su comunidad; las iglesias centradas en sí mismas sirven a la comunidad. Las iglesias centradas en sí mismas usan el dinero para preservar el presente; las iglesias centradas en sí mismas lo usan para invertir en el futuro. Una buena manera de medir si su iglesia se centra en sí misma o en sí misma es medir su "conciencia de la Gran Comisión".

Explicación

¿Qué es una conciencia de la Gran Comisión? Es una actitud que permea el pensamiento y la toma de decisiones de una iglesia. Es una actitud que ve a quienes están fuera de Cristo como perdidos y se regocija cuando nuevos miembros se unen a la iglesia, especialmente si son nuevos creyentes. Esta actitud significa que hacer discípulos es una prioridad y resuena con la Gran Comisión que se encuentra en sus diversas formas a lo largo de las Escrituras. Es una actitud que ve las misiones tanto como algo "allá" como "aquí mismo". Es una actitud que motiva la acción colectiva y personal en oración, ofrenda y servicio para obtener los resultados de la Gran Comisión.

¿Cuál es la conciencia de la Gran Comisión necesaria para una evangelización eficaz? En realidad, hay dos. La primera es la Gran Comisión del líder laico.

Conciencia: 60 por ciento. En otras palabras, una iglesia debería tener al menos tres de cada cinco líderes laicos (mayoría con derecho a voto) con dicha conciencia. La segunda es la conciencia de la Gran Comisión de los miembros de la iglesia: 20 por ciento. Es decir, al menos uno de cada cinco miembros de la iglesia tiene una conciencia similar de la Gran Comisión. Pero ¿cómo se determina la conciencia de la Gran Comisión de ambos? Sencillo. Se les pregunta.

Aquí hay diez afirmaciones sobre la evangelización. Si un líder o miembro de la congregación está de acuerdo con al menos siete de ellas, es indicio de una conciencia bastante firme de la Gran Comisión.

Veo que el propósito principal de nuestra iglesia es responder a la Gran Comisión.

He participado en un evento de capacitación de divulgación el año pasado.

He invitado a un amigo o familiar que no asiste a ninguna iglesia a un evento de la iglesia en los últimos seis meses.

Apoyaría una moción para destinar al menos el 10 por ciento del presupuesto de nuestra iglesia a eventos de extensión y actividades de capacitación.

Preferiría que el pastor llamara a los no miembros con más frecuencia que a los miembros.

Estaría dispuesto a llevar a cenar a casa a un nuevo miembro o visitante una vez cada seis meses.

Me he presentado intencionalmente a un nuevo miembro o visitante durante el último mes.

He hablado con una persona que no pertenece a ninguna iglesia sobre mi fe en los últimos tres meses.

He orado por una persona específica que no asiste a ninguna iglesia durante el último mes.

Estaría dispuesto a ser pionero en un nuevo grupo o nueva comunidad de la iglesia para ayudar a alcanzar nuevas personas.

Primero, pida a los líderes de su iglesia (maestros de escuela dominical, líderes de grupos pequeños, diáconos, ujieres, ancianos y otros, cualquiera que tenga una función o responsabilidad en su iglesia) que respondan a estas afirmaciones. Una vez que haya recopilado las respuestas (anónimas), determine qué porcentaje de estas personas respondió afirmativamente a siete o más preguntas. (No es necesario que sean las mismas siete preguntas). Si más del 60% del total respondió afirmativamente a siete o más preguntas, tiene líderes con una conciencia de la Gran Comisión.

A continuación (si se atreven), un domingo por la mañana, pidan a su congregación que responda a las mismas diez afirmaciones. Continúen buscando el porcentaje de quienes responden afirmativamente a siete o más preguntas. Si el 20 % o más responden favorablemente, tienen una congregación con una conciencia de la Gran Comisión. Las investigaciones demuestran que cuando un grupo tiene al menos un 20 % que apoya una idea en particular, este es el número mínimo (o porcentaje) necesario para que todo el grupo avance. Menos del 20 % lo convierte en una lucha cada vez más difícil.

Qué puedes hacer al respecto

Si determina que sus líderes y su congregación no tienen una conciencia de la Gran Comisión, ¿qué hace? Aquí tiene algunas ideas:

Hablen de ello en sus reuniones de liderazgo. No debería ser una conversación crítica ni sentenciosa. Simplemente debería ser un punto de partida para abordar algunos temas importantes, a saber: ¿estamos, como líderes, realmente comprometidos con la Gran Comisión de hacer discípulos? De ser así, ¿cómo podemos saberlo? ¿El presupuesto confirma nuestro compromiso? (Véase el n.º 74, La Regla del Presupuesto para la Evangelización).

Revise el propósito y la misión de su iglesia. ¿Existe una declaración formal que describa su propósito? ¿Las actividades, el personal, el presupuesto y el programa de la iglesia reflejan la consecución de este propósito o, en general, no están relacionados con él?

Hable con la junta de la iglesia sobre cómo construir una conciencia de la Gran Comisión más fuerte en la iglesia.

Revise las demás reglas y recomendaciones de este libro y analice cuáles de ellas podrían aplicarse en su situación y cómo podrían implementarse.

Predique sobre la Gran Comisión y la misión de la iglesia. Pida a los líderes de grupos pequeños que se enfoquen en este tema. Intente un estudio a nivel de toda la iglesia sobre el libro de los Hechos y sus implicaciones para su iglesia.

“Porque el Hijo del Hombre vino a buscar y a salvar lo que se había perdido”, dijo Cristo, refiriéndose a sí mismo (Lucas 19:10). Hay evidencia clara de que, cuando las personas captan esta pasión, sus iglesias cobran vida, alcanzan a las personas y transforman vidas. Si su iglesia tiene pasión por la Gran Comisión, Dios bendecirá casi cualquier esfuerzo que realice. Sin esa pasión, es poco probable que gran parte de lo que haga sea bendecido.

2 LA REGLA DE LA RECEPTIVIDAD

Para lograr una difusión más eficaz, céntrese en las personas receptivas.

Introducción

Hay un principio que se encuentra en las Escrituras y que, al aplicarse, ayudará a cada iglesia a invertir mejor sus recursos para difundir eficazmente el evangelio y alcanzar a las personas para Cristo. El principio es: centrarse en las personas receptivas.

Explicación

No todos son igualmente abiertos y receptivos a la buena nueva del amor de Dios expresado a través de Jesucristo. Algunos acogen la historia con gran alegría y un corazón abierto; otros responden con desdén y una mente cerrada. Si bien no hay mucho que podamos hacer para forzar la apertura de mentes cerradas (solo Dios puede hacerlo), sí podemos lograr mucho cuando Dios nos conecta con personas de corazón abierto. El principio de enfocarnos en personas receptivas se encuentra en varios pasajes de las Escrituras. Estos son algunos:

Envío de los setenta y dos (Lucas 10:2-12). Aquí Jesús envía a setenta y dos seguidores en una misión para predicar en lugares abiertos y receptivos.

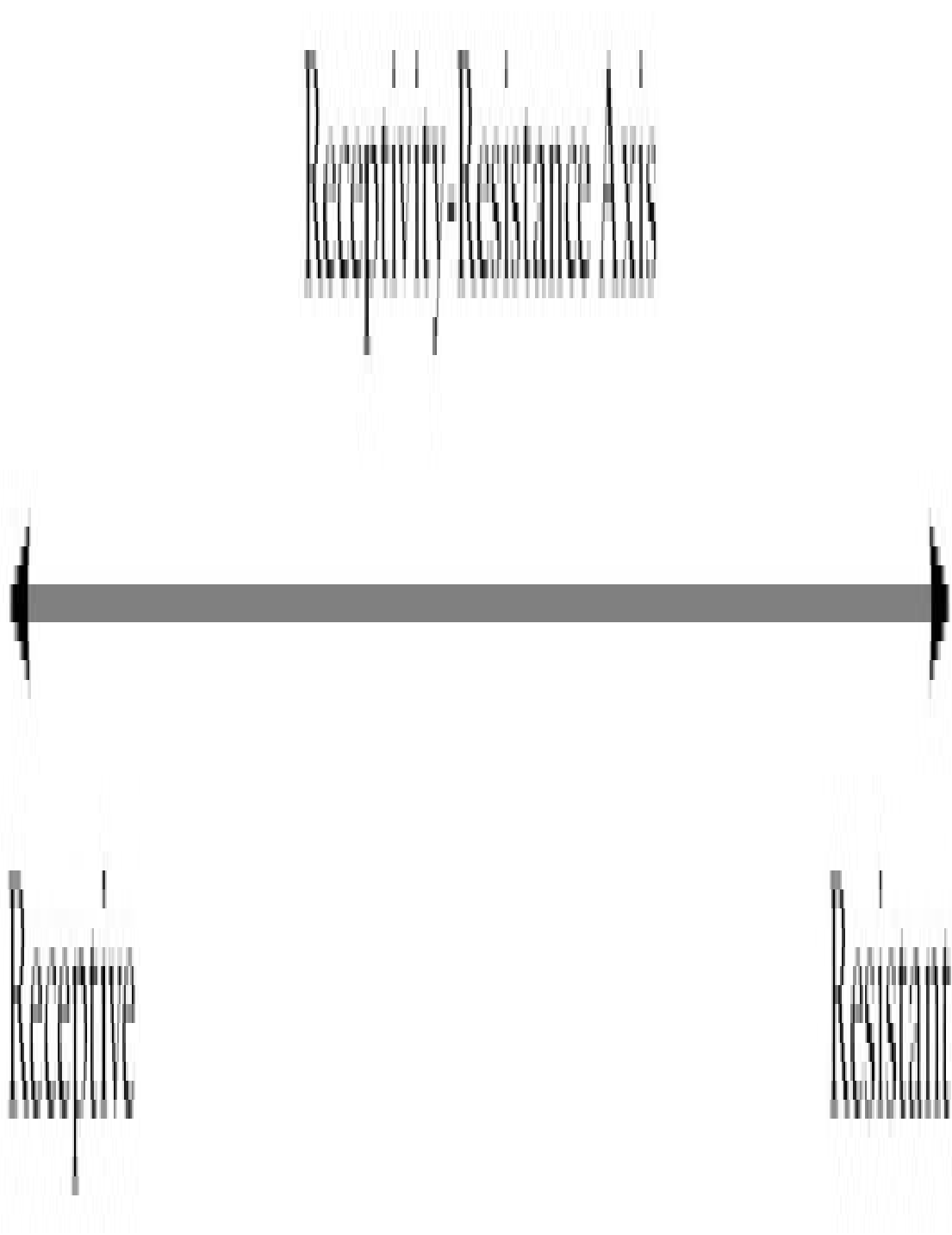
Parábola de la semilla que crece (Marcos 4:26-29). Jesús habló a menudo de la cosecha y del momento oportuno para recogerla.

Envío de los Doce (Mateo 10). Jesús encargó a sus seguidores que fueran a cualquier pueblo o aldea vecina que escuchara y proclamara que el reino de los cielos había llegado.

Parábola del sembrador (Lucas 8:1-15). Muchas de las parábolas de Jesús representaban el mensaje del reino de Dios y a las personas que lo conocían. Algunas semillas cayeron en terreno receptivo, mientras que otras cayeron en lugares menos propicios.

El llamado de Macedonia (Hechos 16:6-10). Mientras Pablo y su equipo planeaban ir a Frigia, Galacia y Bitinia, el Espíritu Santo providencialmente los dirigió a un campo más receptivo en Macedonia.

El eje Receptividad-Resistencia es una herramienta útil para comprender cómo diferentes personas estarán más o menos abiertas a seguir a Cristo y convertirse en sus discípulos en un momento determinado.



Toda persona no cristiana puede ubicarse en algún punto de este Eje de Receptividad-Resistencia. Este continuo representa la apertura (receptividad) de una persona a seguir a Cristo. Este eje no solo nos ayuda a ver que las personas se encuentran en diferentes puntos de su disposición a responder al evangelio, sino que sugiere acertadamente que las personas oscilan entre la receptividad y la resistencia a lo largo de su vida. Una persona que se resiste al evangelio hoy puede, debido a una serie de circunstancias imprevistas, volverse muy receptiva dentro de varios meses. Una de las causas más importantes por las que las personas oscilan entre los dos extremos del Eje de Receptividad-Resistencia es un evento de transición vital. Un evento de transición se define como «un período de tiempo en el que los patrones de comportamiento cotidianos de un individuo o una familia se ven alterados por algún evento irregular que requiere una respuesta desconocida».[2]

Los eventos de transición afectan considerablemente la receptividad y apertura de una persona al mensaje cristiano. Por regla general, cuanto más significativo sea el evento de transición, más inmediato será el avance hacia la receptividad. En cambio, cuanto más estable e inmutable sea la situación vital de una persona, más resistente será a cambiar sus valores espirituales.

Qué puedes hacer al respecto

La Escala de Reajuste Social de Holmes-Rahe [3], a menudo llamada simplemente escala de estrés, ofrece una forma útil de identificar eventos de transición en la vida de una persona. Estos eventos pueden ser indicadores de la apertura o receptividad de una persona a la conversión religiosa. (El número a la derecha indica la gravedad relativa del evento estresante, en una escala del 1 al 100).

Escala de estrés de Holmes-Rahe



Muerte del cónyuge	100
Divorcio	73
separación matrimonial	65
Muerte de un familiar cercano	63
Penal de cárcel	63
Lesiones o enfermedades personales graves	53
Casamiento	50
Despedido del trabajo	47
reconciliación matrimonial	45
Jubilación	45
Cambio en la salud de un miembro de la familia	44
Embarazo	40
Dificultades sexuales	39
Adición a la familia	39
Reajuste empresarial	39
Cambio en la situación financiera	38
Muerte de un amigo cercano	37
Cambio en el número de discusiones maritales	35
Hipoteca o préstamo superior a \$250,000	31
Ejecución hipotecaria	30
Cambio en las responsabilidades laborales	29
El hijo o la hija se va de casa	29
Problemas con los suegros	29
Logro personal sobresaliente	28
El cónyuge comienza a trabajar	26
Empezar o terminar la escuela	26
Cambio en las condiciones de vida	25
Revisión de hábitos personales	24
Problemas con el jefe	23
Cambio en el horario/condiciones de trabajo	20
Cambio de residencia	20
Cambio en los hábitos recreativos	19
Cambio en las actividades sociales	18

Hipoteca o préstamo menor a \$250,000	18
Temporada de Pascua	17
Cambio en los hábitos de sueño	16
Cambio en el número de reuniones familiares	15
Vacaciones	13
Navidad	12
Violación menor de la ley	11

Cuando dos o más de estos eventos ocurren al mismo tiempo, el efecto en la persona se multiplica. Por ejemplo, una persona que ha experimentado problemas físicos importantes (53) y se jubiló recientemente (45) sería más receptiva que si cada evento hubiera ocurrido por separado.

El momento del evento también influye en la receptividad. Los eventos recientes tendrán un mayor efecto en la receptividad de una persona. Cuanto más lejano sea el evento, menos influencia tendrá en la receptividad actual de una persona.

La siguiente escala permite identificar la receptividad de una persona, basándose en los valores de los eventos de transición en su historia de vida reciente. Al calcular los valores de la escala de estrés, utilice el 100 % si el evento ocurrió en los últimos dieciocho meses. Utilice la mitad si ocurrió entre dieciocho y treinta y seis meses atrás. No calcule ningún valor si el evento ocurrió hace más de tres años.

Determining Spiritual Receptivity

54

39-50

31-38

0-30



very high

high

moderate

low

Presente la idea de la receptividad en un grupo pequeño o en una clase bíblica para adultos. El tema en sí mismo da pie a una conversación fascinante. Luego, pida a los miembros del grupo que piensen en varias personas que conozcan en su círculo social. Pídeles que sumen la puntuación total de la Escala de Estrés de Holmes-Rahe y que luego calculen (según las instrucciones anteriores) su posición en la escala de Determinación de la Receptividad Espiritual. Obviamente, una conversación como esta podría llevar a otros temas, como cómo las personas y la iglesia pueden responder a eventos específicos que generan receptividad en la vida de una persona. Es una conversación interesante.

3 LA REGLA DEL EVENTO DE ENTRADA

Ofrecer al menos nueve eventos de entrada por año para una difusión comunitaria efectiva.

Introducción

¿Qué pastor no ha animado a los miembros a traer a un amigo a la iglesia el próximo domingo? Las investigaciones indican que la principal vía de crecimiento de las iglesias es que los amigos traigan a sus amigos. Pero en congregaciones estancadas o en declive, la mayoría de la gente no invita a sus amigos al servicio religioso del domingo por la mañana. Generalmente, esto se debe a que los miembros no están seguros de si sus amigos que no asisten a la iglesia encontrarán la experiencia interesante o relevante para sus vidas. Y el riesgo de invitar a un amigo no se considera que valga la pena. Entonces, ¿cómo es posible que más miembros de la iglesia inviten a más amigos y familiares a los eventos de la iglesia?

Explicación

La solución al problema de que los miembros no inviten a sus amigos puede parecer contradictoria. La solución es ofrecer más eventos. Puedes apoyar la labor de discipulado de los miembros de tu iglesia aumentando el número de eventos a los que puedan invitar a sus amigos sin problema.

La palabra clave es "cómodamente". Seamos honestos. Para la mayoría de los miembros de la iglesia, es incómodo invitar a un amigo o vecino a un servicio dominical. Simplemente parece una intromisión excesiva en la vida del amigo y crea una situación incómoda si este se niega. Muchos miembros creen que esto puede tensar la relación. A menudo, sienten que el miembro está usando la relación para beneficio de la iglesia.

Pero cuando la iglesia puede ofrecer eventos que probablemente sean más interesantes para el amigo o familiar que no asiste a la iglesia, entonces la suposición detrás de la invitación cambia. Ahora el amigo es el beneficiario. Considere la diferencia entre una invitación a una familia vecina con dos niños en edad escolar primaria a la iglesia, en comparación con una invitación a la misma familia a una fiesta de Halloween en la iglesia. Hay varios beneficios en promover esto último. Primero, si el miembro de la iglesia nunca ha invitado a una persona o familia que no asiste a la iglesia, invitarlos a cualquier cosa en la iglesia requerirá un esfuerzo monumental. Pero una invitación a una fiesta de Halloween es un primer paso mucho más fácil para el miembro. Es como un bebé dando su primer paso: será pequeño y tentativo. Pero es el primer paso hacia más pasos en el futuro. Los niños que se divierten en una fiesta de Halloween son más propensos a querer regresar a otros eventos relacionados con la iglesia. Y es más probable que los padres quieran llevarlos.

Este tipo de actividades patrocinadas por la iglesia se denominan "eventos de entrada". Un evento de entrada es una actividad o evento de gran visibilidad, generalmente único, patrocinado por la iglesia y diseñado para ser de interés tanto para miembros de la iglesia como para aquellos que no lo son. El objetivo de un evento de entrada eficaz es que un gran número de adultos y/o familias que no pertenecen a la iglesia asistan con la idea de desarrollar esos contactos y convertirlos en relaciones más profundas con el tiempo, quizás a través de un grupo o actividad continua. (Ver el n.º 4, La Regla del Ministerio de la Puerta Lateral).

A continuación se presentan algunos ejemplos de eventos de entrada a los cuales es probable que los miembros inviten a amigos, vecinos y familiares que no pertenecen a ninguna iglesia:

Vacaciones/Estacional

Banquete padre/hija de San Valentín

representación navideña

Festival de Halloween/cosecha

Celebración del cuatro de julio

Picnic y desfile del Día de los Caídos

Deportes

Domingo del Super Bowl

Viaje a un partido deportivo local

Orador cristiano local famoso en el mundo del deporte

Problemas familiares y de crianza

Seminario Disciplina para tu Hijo

Ponentes invitados sobre temas relevantes

Comenzando un seminario sobre familias ensambladas

Taller sobre cómo enseñarle a su hijo a ir al baño

Problemas matrimoniales

Seminario "Cómo empezar en tu matrimonio"

Seminario sobre el manejo del divorcio

Ponentes invitados sobre temas relevantes

Intereses especiales

Visita a puntos de interés locales

Picnic

Bienvenidos a la orientación del vecindario

Planificación fiscal

Caminata para padres e hijos

Eventos para niños

Tirador de caramelo

Helado social

Exhibición de mascotas y carreras

Fiesta de natación

Carrera Pinewood Derby

Qué puedes hacer al respecto

Organizar eventos de entrada exitosos y de alta visibilidad no solo es divertido, sino que también contribuye a dar a conocer su iglesia en la comunidad y eleva la autoestima corporativa de la congregación. Sin embargo, tenga en cuenta que el éxito de los eventos de entrada debe evaluarse por la cantidad de asistentes no creyentes, no por la cantidad de miembros.

A continuación se presentan seis recomendaciones para planificar y llevar a cabo un evento de entrada exitoso:

Involucre tanto a los miembros de la iglesia como a quienes no lo son en la definición, planificación y realización del evento. Cuando las personas trabajan juntas en una tarea común, las relaciones se desarrollan de forma natural. Incluso la planificación del evento es una excelente manera de involucrar a amigos y familiares que no pertenecen a la iglesia.

Publicite el evento. Distribuya folletos y carteles bien diseñados para difundir el gran evento. Entregue media docena de ejemplares del folleto a cada miembro de la iglesia para que los distribuya entre sus amigos y familiares.

Celebra el evento en un lugar apropiado. Piensa si realmente quieres celebrar el evento de entrada en las instalaciones de tu iglesia. Es muy probable que quienes no estén acostumbrados a asistir a un recinto religioso se sientan intimidados y decidan evitarlo por completo si la ubicación representa una barrera psicológica.

El evento debe abordar una necesidad sentida. La decisión de la persona no creyente de asistir...

Su evento de entrada se basará en la percepción del cliente sobre el costo versus el beneficio; el precio versus la promesa. Asegúrese de que el beneficio de asistir justifique el riesgo que se les pide a las personas que corran.

Se comunican las oportunidades para una mayor participación. Un evento de bienvenida puede ser una pérdida de tiempo y dinero si no genera conexiones posteriores con muchos asistentes. Piense en los pasos lógicos (y sencillos) que los nuevos contactos pueden dar para continuar la relación con su iglesia. Luego, asegúrese de comunicarlos.

Se obtienen los nombres y la información de contacto de los asistentes. Dependerá de su iglesia dar el siguiente paso para cultivar la relación con estos nuevos contactos. El nombre y el correo electrónico son la forma más fácil (y psicológicamente más segura) para que los asistentes le proporcionen su información. Ofrézcales enviarles anuncios de futuros eventos.

4 LA REGLA DEL MINISTERIO DE PUERTA LATERAL

Las iglesias deberían construir un mínimo de dos puertas laterales cada año.

Introducción

Las puertas principales de las iglesias estadounidenses se están cerrando. Tradicionalmente, la gente entraba por las puertas principales para asistir a sus servicios religiosos, clases de educación o eventos especiales. La principal forma en que la mayoría de las iglesias identifican a sus...

La forma más fácil de atraer miembros potenciales es a través de las visitas a estas actividades. Sin embargo, en los últimos veinte años, no solo ha disminuido el número de visitantes, sino también su porcentaje en relación con la asistencia total a la iglesia. Para sobrevivir, y mucho menos prosperar, las iglesias necesitan construir "puertas laterales" para conectar con las personas de su comunidad que encontrarán la fe.

Explicación

¿Qué son las «puertas laterales» de la iglesia? Aquí hay una definición:

Puerta lateral. Un programa, grupo o actividad patrocinado por la iglesia en el que una persona que no es miembro puede participar cómodamente de forma regular. Es una función continua en la que una persona que no es miembro puede desarrollar relaciones significativas y valiosas con miembros de la iglesia.[4]

El propósito de un grupo o actividad informal es brindar a los participantes (miembros y no miembros de la iglesia) la oportunidad de forjar amistades en torno a algo importante que comparten. Las relaciones son la clave para una evangelización eficaz. Es a través de las relaciones que el evangelio se ha difundido principalmente a lo largo de los siglos, y también en la actualidad.

Estos son solo algunos ejemplos de puertas laterales reales a través de las cuales miembros y no miembros de la iglesia están desarrollando amistades en torno a intereses comunes. Las iglesias han creado puertas laterales para personas que...

andar en motocicleta

tener hijos en el ejército

autocaravanas propias

son viudos recientes

son recién casados

disfruto leyendo libros

están desempleados

sufren de dolor crónico

tener maridos en la cárcel

son judíos nominales

tienen cónyuges que no son creyentes

son pescadores

son madres solteras

Quiero estar en mejor condición física

deseo ayudar a las familias sin hogar

jugar sóftbol

están interesados en el fin de los tiempos

tener un padre postrado en cama

están criando nietos

son mamás con hijas adolescentes

Necesitan ayuda para administrar sus finanzas

disfruta del scrapbooking

son niños en familias ensambladas

tener hijos con discapacidad de aprendizaje

están casadas con hombres que viajan con frecuencia

disfruta de los aviones radiocontrolados

están embarazadas

se ven afectados por la homosexualidad

lucha contra la dependencia química

son nidos vacíos

disfruta de acampar

están divorciados y sin hijos

tener un familiar diagnosticado con cáncer

son padres solteros

disfrutar del buceo

tienen problemas de audición

¡Y esto es sólo el comienzo!

Alrededor del 10% de las iglesias en Estados Unidos son iglesias de puertas laterales, en las que «la mayoría de las personas nuevas que se conectan con la iglesia lo hicieron a través de un ministerio distinto al servicio de adoración».[5] También sabemos que aproximadamente el 14% de las iglesias en Estados Unidos están experimentando un crecimiento en su asistencia al culto. Si bien no hemos intentado correlacionar estas dos cifras, no sería sorprendente encontrar una fuerte relación entre las iglesias de puertas laterales y las iglesias en crecimiento. El reverendo Craig Williford, recordando su experiencia al frente de dos iglesias en crecimiento, dice: «Nuestros servicios de fin de semana eran muy importantes. Pero los ministerios de puertas laterales generaron más evangelización y atraieron a mucha más gente a nuestra iglesia».[6]

Pero ¿por qué son necesarias hoy las puertas laterales para que las iglesias se dirijan a la comunidad y evangelicen eficazmente? Porque cuanto más tiempo lleva una persona siendo cristiana, menos...

Amigos que tiene que no son cristianos. Con el tiempo, muchos cristianos de larga trayectoria no tienen verdaderos amigos fuera de su iglesia o fe. Dicho de otro modo, el potencial de alcance (y, por lo tanto, el potencial de crecimiento) de una iglesia compuesta principalmente por cristianos de larga trayectoria es bastante limitado en comparación con una iglesia con muchos nuevos creyentes. Si su iglesia está compuesta principalmente por personas que han sido cristianas por más de cinco años, necesita crear algunas puertas laterales donde puedan cultivar nuevas amistades con personas fuera de la iglesia. Una buena regla general es crear al menos dos puertas laterales al año.

Qué puedes hacer al respecto

Entonces, ¿cómo empieza una iglesia a crear puertas laterales (nuevos grupos, nuevas clases, nuevas actividades) donde miembros y no miembros puedan forjar amistades? Primero, hay que tener en cuenta que las puertas laterales se forman en torno a las pasiones de las personas: temas o experiencias que les interesan profundamente. Las puertas laterales exitosas conectan a personas que comparten una pasión común. Aquí hay algunas pautas para crear nuevas puertas laterales:

Encuentra la pasión. Todos en tu iglesia se preocupan profundamente por algo; a veces son varias cosas. Generalmente, esta pasión se divide en dos categorías: recreativa o de desarrollo. La primera se relaciona con cómo a la gente le gusta pasar su tiempo libre, que puede ir desde hacer tartas de manzana hasta estudiar zoología. La segunda categoría, de desarrollo, se relaciona con temas importantes de la vida, que suelen centrarse en la salud, las finanzas, las relaciones o el empleo.

Organice una reunión exploratoria. Invite a tres o más personas que compartan la misma pasión a una sesión de intercambio de ideas para discutir la idea de que su iglesia inicie un nuevo ministerio para personas que comparten la misma pasión. Incluya un anuncio en el boletín de la iglesia invitando a los fieles interesados a la reunión. Explique que no se les pide a los participantes que participen en el proyecto, sino que compartan sus ideas y propongan posibilidades para un nuevo ministerio. Reúna al grupo, quizás durante una comida, y exploren las posibilidades de que su iglesia inicie dicho ministerio. Explique que uno de los propósitos del ministerio es construir

Forjar amistades con personas que no son miembros mediante la conexión en torno a un interés común. Deje que la reunión siga su curso y observe qué tipo de interés se genera. Si hay entusiasmo, dé el siguiente paso.

Investiga otras iglesias. Probablemente ya haya iglesias que hayan desarrollado un ministerio creativo en la zona que estás considerando. Si el grupo de intercambio de ideas está interesado y dispuesto, pídeles que busquen en línea otras iglesias que puedan tener un ministerio para personas con ese interés particular. Luego, compara tus impresiones con las de otras iglesias que hayan realizado investigaciones similares.

Sueña. En tu próxima reunión de lluvia de ideas, analiza cómo podría ser un ministerio así en tu iglesia dentro de cinco años. Evalúa el entusiasmo del grupo por dar el siguiente paso y explorar un nuevo ministerio. No esperes un éxito absoluto en todas las reuniones exploratorias. Si no hay al menos tres personas con el deseo de ayudar a iniciar un nuevo ministerio, pospón la idea. Busca una chispa de entusiasmo que pueda inspirar a un grupo de soñadores en tu iglesia.

Hagan un cronograma. Si hay al menos tres personas dispuestas a impulsar un nuevo ministerio de puertas abiertas en su iglesia, elaboren un cronograma con fechas y eventos para el próximo año. Acuerden que, dentro de un año, se evaluará el progreso de esta nueva idea ministerial. Y discutan cómo la iglesia puede brindar el mayor apoyo posible a esta nueva iniciativa.

Por supuesto, hay mucho involucrado en la creación de un ministerio de puertas laterales que funcione completamente.[7] Pero la mayoría de las iglesias efectivas y en crecimiento hoy en día tienen una maravillosa variedad de estos ministerios que surgieron de la pasión de uno o más miembros y se han convertido en caminos muy transitados hacia la vida en Cristo y la iglesia.

5 LA REGLA DE LOS AMIGOS NO IGLESIOSOS

Para que la iglesia crezca, cada adorador debe tener un promedio de nueve o más amigos o familiares que no pertenecen a ninguna iglesia.

Introducción

Las investigaciones demuestran que la manera más eficaz de conectar con nuevas personas para Cristo y la iglesia es a través de las redes sociales de familiares y amigos de los miembros. Esto significa que, para que una iglesia se expanda eficazmente en su comunidad, los miembros deben estar en contacto regular con amigos y familiares que no pertenecen a la iglesia.

Explicación

Existe una relación directa entre el número de amigos y familiares que no asisten a la iglesia y el potencial de crecimiento o declive de la iglesia. La regla general es que si los miembros de una iglesia tienen un promedio de tres o menos amigos y familiares que no asisten a la iglesia y viven en su área de ministerio, es muy probable que la iglesia decaiga. Si el promedio es de alrededor de seis, es probable que la iglesia se estanque. Pero si el promedio de amigos y familiares que no asisten a la iglesia es de nueve o más, es muy probable que la iglesia esté creciendo.

Las nuevas iglesias a menudo se ven empoderadas silenciosamente por las implicaciones de esta regla debido a las amplias redes sociales que los asistentes tienen con personas no creyentes de la comunidad. Estas nuevas iglesias tienden a conectar con la gente a través del crecimiento de la conversión, y los nuevos creyentes en iglesias más jóvenes suelen conocer a doce o más personas fuera de la iglesia local. Sin embargo, a medida que una iglesia envejece, los miembros tienden a dedicar más tiempo libre a actividades y personas relacionadas con la iglesia, perdiendo así gradualmente el contacto con personas ajenas a la vida de la iglesia.

del ministerio eclesial. Con el tiempo, al haber menos contactos, disminuye la posibilidad de una difusión eficaz.

Qué puedes hacer al respecto

Activar la difusión a través de las redes sociales de los miembros y fieles presentes es clave para una evangelización eficaz en una iglesia local. Los pastores pueden ayudar a sus asistentes habituales a descubrir sus redes mediante la siguiente estrategia:

Diseña una serie de sermones sobre un tema, como "Haciendo amigos para Jesús". Una serie de seis partes parece ser la más adecuada, ya que es lo suficientemente larga como para cubrir el tema, pero lo suficientemente corta como para no perder el interés de la gente. Usa pasajes que muestren cómo otros invitaron a amigos y familiares a encontrar a Jesús. Juan 1:35-51 relata cómo Andrés llevó a su hermano Pedro a Cristo, y Felipe a su amigo Natanael. Hechos 16:11-40 relata dos historias encantadoras de cómo Lidia y su familia fueron guiados a Cristo, y cómo Pablo y Silas llevaron al carcelero de Filipos y a su familia a la fe.

En el último sermón de la serie, pida a los asistentes que hagan una lista de todos sus amigos y familiares que no asisten a la iglesia. Una forma de hacerlo es distribuir dos tarjetas de 7,6 x 12,7 cm a todos los asistentes. Pídales que hagan dos listas idénticas de amigos, vecinos y conocidos que vivan en un radio de 16 o 32 kilómetros de la iglesia y que no pertenezcan a ninguna. Luego, anime a la congregación a comprometerse a orar por las personas de su lista al menos una vez por semana durante el próximo año. Como muestra de su compromiso de orar, pida a los asistentes que coloquen la otra tarjeta en el plato de ofrendas a medida que pasa. Asegúrese de decirles que no se comunicará con las personas de su lista, pero que quiere saber por cuántas personas orará su iglesia el próximo año. Recoja las tarjetas y pida a los asistentes que guarden la otra tarjeta en su Biblia, bolso o en un lugar donde puedan verla y recordar orar.

Después de recoger las tarjetas, sume el número total de personas de la lista y divídalo entre la cantidad de tarjetas recibidas. Esto le indicará el promedio de amigos y familiares de su congregación que no asisten a la iglesia. Compare esto con la regla anterior para evaluar el efecto de las redes sociales existentes de los miembros en el potencial de crecimiento de su iglesia.

El domingo siguiente a esta actividad, anuncie el número total de personas por las que su iglesia orará durante el próximo año. Luego, periódicamente (quizás una vez al mes), recuerde a la congregación su compromiso de oración.

Cada trimestre, la iglesia debería organizar un evento apropiado para que sus feligreses inviten a uno o más de aquellos por quienes oran. Estos podrían incluir un servicio religioso de Nochebuena a la luz de las velas, un servicio religioso al amanecer de Pascua, una reunión alternativa de Halloween o una excursión de verano (por ejemplo, acampada, natación, picnics). A lo largo del año, si sus amigos y familiares se acercan a Cristo y a su iglesia, ¡celebren la ocasión con toda la congregación!

6 LA REGLA DE ENTRENAMIENTO EN EVANGELISMO

Las iglesias que son eficaces en alcanzar a su comunidad capacitan al menos a 10 por ciento de su gente en la evangelización de la amistad cada año.

Introducción

Animar y capacitar a las personas para que se conecten con amigos y familiares que no asisten a la iglesia es solo el comienzo de una evangelización eficaz en una iglesia. Pero es un comienzo muy importante y el lugar correcto para empezar. Las iglesias que tienen éxito en alcanzar nuevas personas para Cristo se enfocan en capacitar a un mínimo del 10% de sus feligreses cada año en la evangelización de la amistad.

Explicación

Desarrollar la conciencia evangelística en una congregación lleva tiempo. Esto es especialmente cierto cuando una iglesia ha experimentado poco o ningún crecimiento de conversiones en los últimos años. Si bien los líderes de la iglesia pueden desear capacitar a muchas personas rápidamente, lo cierto es que en la mayoría de las iglesias la gente no está lista para participar en un nuevo programa evangelístico.

Por eso, es importante comenzar poco a poco, enfocándose en alrededor del 10% de sus adultos. Este es el número aproximado de personas que estarán dispuestas a cultivar relaciones más significativas con sus amigos y familiares no cristianos. Al comenzar con este 10% receptivo, su enfoque evangelístico tendrá un buen comienzo. El año siguiente, otros adultos habrán escuchado sobre las buenas experiencias del primer año de capacitación y estarán dispuestos a participar.

Dado que los nuevos miembros y creyentes tienden a tener más contactos fuera de la iglesia que los miembros de larga data, invite a los recién llegados a unirse a la capacitación el segundo año. Los recién llegados también sienten entusiasmo por la iglesia y desean difundirla de cualquier manera posible. Al reclutar y capacitar a nuevas personas, verá crecer rápidamente el alcance evangelístico de su iglesia.

Cuando una iglesia ha capacitado anualmente al 10% de sus miembros durante cinco años, llega a un punto de inflexión: la mitad de la congregación ya ha completado la capacitación. Una nueva actitud y sensibilidad hacia los recién llegados se hace evidente en toda la congregación. Y a medida que la iglesia continúa capacitando al 10% anual, se arraiga una nueva y significativa energía y entusiasmo a medida que una creciente mayoría de los miembros se interesa en alcanzar nuevas personas para Jesús.

Hay muchos buenos libros y guías de estudio disponibles para el entrenamiento en evangelización.

Recomendamos que el curso forme parte del proceso educativo de su iglesia. Y no olviden incluirlo en las clases para nuevos miembros.

Qué puedes hacer al respecto

Aquí hay algunos aspectos importantes que debe considerar al planificar su capacitación en evangelismo. Primero, tenga en cuenta que la palabra "evangelismo" tiene mucho peso. De alguna manera, con el tiempo, la palabra "evangelismo" se asoció con tocar puertas, repartir folletos en las esquinas y, en general, participar en actividades que provocan sudor en las manos, mariposas en el estómago y cuellos demasiado apretados. Si espera que la gente de su iglesia se inscriba en la capacitación en evangelismo, tenga en cuenta que existen muchos conceptos erróneos.

Usar la palabra evangelismo no es una tarea ardua. Es probable que la palabra misma inhiba tu objetivo. De hecho, por mucho que te sorprenda, la palabra evangelismo no se encuentra en ninguna parte de la Biblia. (La palabra evangelista solo se encuentra dos veces: una en Hechos 21:8, refiriéndose a Felipe, quien parece tener una función o rol específico como evangelista, y otra en Efesios 4:11, refiriéndose a un don espiritual particular que se ha otorgado a un número limitado de miembros del cuerpo de Cristo).

Al mismo tiempo, el llamado a difundir la Buena Nueva impregna las Escrituras. Cristo dejó clara esta prioridad: «Id por todo el mundo y proclamad el evangelio a toda la creación» (Marcos 16:15 NVI). Que no se encuentre esta palabra en las Escrituras no significa que no estemos llamados a hacer discípulos. De hecho, hacer discípulos es la orden fundamental de Cristo a sus seguidores. Simplemente, la palabra evangelización no es la bandera bajo la cual debe ondear este proceso.

Debemos comprender que los métodos tradicionales con los que muchos de nosotros hemos sido entrenados para evangelizar no son necesariamente las únicas, ni siquiera las mejores, maneras de hacer discípulos. A continuación, una breve descripción de tres enfoques diferentes para el proceso evangelístico:

Enfoque Maestro-Estudiante. Este enfoque considera la evangelización como una transmisión unidireccional de información de un emisor a un receptor. Se asume que las personas darán la respuesta correcta cuando reciban la información correcta. Si el receptor no hace lo esperado, es porque el emisor no transmitió la información correctamente.

Enfoque Vendedor-Cliente. Este enfoque considera la evangelización como un proceso de manipulación. El mensaje puede ser un llamado emocional o guiar a la persona a través de una serie de preguntas cuidadosamente preparadas. Las técnicas de venta bajo presión se basan en este modelo de comunicación.

Enfoque de Amigo-Amigo. Este tercer enfoque considera la evangelización como una interacción bidireccional entre iguales. Se basa en el reconocimiento de que no hay dos personas que vean las cosas exactamente de la misma manera y es un esfuerzo por ver las cosas desde la perspectiva del receptor. Este modelo no descarta el deseo de compartir las propias convicciones, pero este deseo está motivado por el interés en la otra persona y la creencia de que él o ella querría escuchar nuestras convicciones.

¿Cuál de estos tres enfoques cree que le viene a la mente a la mayoría de la gente cuando escucha la palabra evangelismo? Si respondió el segundo, tiene razón. Sin embargo, las investigaciones indican que el 81 % de las personas que se deciden por Cristo gracias al enfoque Vendedor-Cliente abandonan la iglesia en un año.[8]

Aquí hay otro resultado interesante, pero no sorprendente, de la investigación: El tercer enfoque es, con diferencia, el más eficaz para hacer discípulos: nuevos creyentes y miembros activos de una iglesia local. De quienes se comprometen con Cristo mediante este enfoque, el 78 % se mantiene activo e involucrado.

Así que el enfoque del proceso de hacer discípulos es importante. Pero obviamente el contenido también lo es. Aquí hay cuatro preguntas sencillas pero profundas que su capacitación en evangelización debería ayudar a los miembros de la iglesia a responder:

¿Qué diferencia ha marcado en mi vida el ser cristiano?

¿Qué significa ser cristiano (en palabras comprensibles para un no cristiano)?

¿Por qué querría que mi amigo fuera cristiano y miembro de mi iglesia?

¿Cómo llega una persona a ser cristiana (en palabras comprensibles para un no cristiano)?

Le recomendamos que dedique varias semanas de su capacitación a cada pregunta: debatir, investigar, compartir ideas, realizar juegos de rol y reflexionar sobre ella. Cuando su equipo se sienta cómodo con sus respuestas, estará mejor preparado para compartir su fe de forma natural, de amigo a amigo.

7 LA REGLA DEL NÚMERO DE CONVERSIONES

Iglesias que capacitan a sus miembros para acercarse a amigos que no pertenecen a ninguna iglesia y

Los familiares ven que aproximadamente el 12 por ciento de estos contactos llegan a Cristo.

Introducción

Se alcanzarán nuevas personas para Cristo a medida que una iglesia capacite regularmente a sus miembros y fomente conversaciones evangelísticas con quienes no pertenecen a la iglesia. En la mayoría de los casos, estas iglesias verán a alrededor del 12 % de sus contactos evangelísticos hacer una profesión de fe en un período de cinco años.

Explicación

La evangelización eficaz se produce cuando las iglesias capacitan, animan y brindan recursos intencionalmente a sus asistentes habituales para que conecten con sus amigos y familiares que no asisten a la iglesia. Esto se logra en tres pasos distintos:

Se imparte una clase o grupo pequeño de capacitación evangelística regular y continua que involucra al menos al 10% de la congregación. La clase o grupo se centra en maneras prácticas de forjar amistades con quienes están fuera de Cristo, pero dentro de las redes naturales de quienes ya están en la iglesia.

Cada participante enumera los nombres de las personas que conoce y se compromete a orar por ellas y a construir una relación con ellas durante los próximos doce meses.

A lo largo del año, la iglesia ofrece al menos cuatro eventos para quienes buscan a Dios, enfocados en conectar a los recién llegados con Cristo y su iglesia. Con cada evento, quienes han estado orando y forjando relaciones con personas fuera de la iglesia intentan atraerlas.

Cuando este proceso se lleva a cabo con regularidad, aproximadamente el 12 % de esos amigos y familiares que no asisten a la iglesia se comprometen con Cristo y su iglesia. He aquí un ejemplo:

Número de miembros de la iglesia capacitados	12
Promedio de amigos y familiares que no asisten a la iglesia por miembro	8
Número total de personas en listas de oración	96
Porcentaje aproximado de personas que llegan a la fe	12%
Número de personas que llegan a la fe	12

Qué puedes hacer al respecto

Aquí hay algunas sugerencias para potenciar la evangelización eficaz en su iglesia:

Pregúntese: ¿Tenemos un plan intencional para capacitar, animar y brindar recursos a nuestros asistentes actuales para que fortalezcan relaciones con sus amigos y familiares? Las iglesias con un plan intencional siempre obtienen mejores resultados que las que no lo tienen.

Pida a los asistentes que hagan una lista de sus amigos y familiares a quienes les encantaría ver en la iglesia. (Ver el punto 5, La regla de los amigos que no asisten a la iglesia).

A partir de estas listas, determine el número total de amigos y familiares identificados y multiplíquelo por el 12 %. Esto le dará una idea de cuántos nuevos creyentes potenciales podría tener en los próximos doce meses si se les dedica un amor y una oración especiales.

Si esta cantidad de personas llega a la fe y a su iglesia el próximo año, ¿qué necesita hacer ahora para prepararse? Por ejemplo, si potencialmente podría tener veinticuatro nuevos creyentes en su iglesia este año, ¿cómo los integrará a la familia? ¿Necesita una nueva clase de escuela dominical para adultos? ¿Qué tal varios grupos pequeños nuevos?

Al comenzar una nueva clase, un grupo pequeño o un proceso de bienvenida antes de que estas personas vengan a Cristo, usted está actuando con fe en que Dios bendecirá las oraciones de

sus asistentes, así como sus invitaciones y conversaciones, atrayendo nuevas personas a Cristo y a su iglesia.

2

Reglas del Ministerio para Visitantes

La integración de un recién llegado a su iglesia comienza mucho antes de que se una o incluso se convierta en un asistente regular. La integración comienza con el primer contacto del visitante con su iglesia. La bienvenida que reciban influirá en gran medida en si regresan o no. Por lo tanto, si desea que los visitantes se conviertan en asistentes regulares, una de sus primeras prioridades es que la iglesia les dé una bienvenida cálida, amable y genuina a quienes la visitan por primera vez; una bienvenida que diga: "Nos alegra que esté aquí y nos encantaría volver a verlo". En este capítulo, compartiremos algunos consejos y reglas que aumentarán la probabilidad de que quienes la visitan por primera vez se conviertan en miembros permanentes.

8 LA REGLA DE LA ETIQUETA DE VISITANTE

No llames a tus visitantes "visitantes".

Introducción

Juguemos a un juego de asociación de palabras. Tu primera palabra: visitante. ¿Qué te viene a la mente? Aquí tienes algunas ideas: incierto, curioso, desconocido, ansioso, incómodo. La premisa detrás de la palabra es que...

La persona tiene poca o ninguna experiencia en la nueva situación. Está de visita y, por lo tanto, no sabe realmente qué esperar. Ser un visitante, en la mayoría de las situaciones, puede ser una experiencia bastante incómoda.

Aquí hay otra palabra: invitado. ¿Primeras impresiones? Las nuestras incluyen ser importante, respetado, invitado, bienvenido, honrado, recibir atención. Imágenes mucho más positivas, ¿verdad?

Ahora piense en las palabras que se usan en su iglesia para describir a los recién llegados que asisten por primera o segunda vez. ¿Cómo los llaman en público y en privado? ¿Visitante o invitado describen mejor cómo se sienten? ¿Y qué palabra cree que describe mejor cómo se sienten ellos mismos?

Explicación

La palabra visitante se define como «una persona que reside temporalmente; alguien que va o viene a inspeccionar; alguien que hace una estancia corta en un lugar con un propósito particular». La palabra implica distanciamiento previo de una experiencia, evento o personas.

¿Por qué no empezar a llamar a tus visitantes huéspedes, definidos como «una persona bienvenida en tu casa; una persona a quien se le brinda hospitalidad; una persona respetada a quien se le deben cortesías especiales»? Si bien la palabra aún sugiere «recién llegado», implica que este recién llegado ocupa un lugar mucho más importante. Cambiar tu vocabulario puede que no cambie la percepción de tus recién llegados sobre su experiencia, pero sí podría cambiar la percepción que tus miembros tienen de ellos. Y eso cambiará la percepción que ellos tienen sobre su experiencia.

Piensa en tu propia situación. Cuando tienes invitados en casa, ¿cómo los tratas? Probablemente los recibes en la puerta, los saludas con cariño y les muestras un auténtico placer por su presencia. Pensándolo bien, es un cumplido que hayan venido a tu casa. Probablemente te sientes honrado de que hayan elegido pasar varias horas contigo cuando podrían estar haciendo otra cosa. Te ofreces a llevarles el abrigo y...

Les presentas a otras personas en la sala con quienes podrían tener algo en común. Inicias la conversación con información que podría interesarles. Mientras están en casa, prestas atención a si tus invitados se sienten cómodos. Periódicamente, entablas conversación con ellos e intentas demostrar, con tus acciones, que te alegra que hayan venido. Al final de la reunión, ¿cómo tratas a los invitados? ¿Los dejas salir sin que se despidan? Claro que no. Encuentras sus abrigos. Les das las gracias por venir. Quizás los acompañas a su coche y los saludas con la mano mientras se marchan, deseando que lo hayan pasado bien.

¿Cómo tratas a quienes asisten a tu iglesia por primera vez? Lamentablemente, a la mayoría de los recién llegados no se les trata como invitados.

Qué puedes hacer al respecto

Introduzca el término "invitados" en el vocabulario de los líderes de su iglesia al hablar sobre quienes asisten por primera (o segunda o tercera) vez. Es sorprendente cómo nuestro lenguaje afecta nuestra percepción de los demás, lo que a su vez afecta nuestro comportamiento hacia ellos. Llamar a los recién llegados "invitados" en lugar de "visitantes" es un primer paso para brindarles el honor y la importancia que merecen. El pastor de una gran iglesia en Oklahoma City estaba tan convencido de la importancia de este pequeño cambio en el lenguaje que decidió multar a su personal con cinco dólares cada vez que usaran la palabra "visitante" en sus reuniones. Nunca supimos cómo funcionó el experimento, pero sospechamos que animó a los líderes de la iglesia a ser más conscientes de su vocabulario.

Profundicemos en esta idea. Además de llamar invitados a los recién llegados, ¿por qué no hacer otro cambio en tu vocabulario? Muchas iglesias tienen recepcionistas que se paran en la entrada y extienden una sonrisa y un "buenos días" a quienes entran al edificio. Aquí está la definición del diccionario de la palabra recepcionista: "alguien que recibe o da la bienvenida de una manera específica; alguien que da un saludo formal en una reunión". Pero si nos tomamos en serio el recibir a los recién llegados en la casa de Dios, ¿cómo podríamos llamar mejor a quienes tenemos la responsabilidad de recibir a estos invitados? ¡"Anfitriones", por supuesto! Aquí está la definición: "alguien que recibe o entretiene socialmente; alguien que abre su

Hogar para un evento especial; alguien que se preocupa especialmente por que los invitados estén bien atendidos. Si te tomas en serio la bienvenida a los invitados que llegan a la casa de Dios, aquí tienes algunas ideas sobre cómo y dónde puedes ser un buen anfitrión:

Anfitriones del estacionamiento. ¿Por qué esperar a que los invitados vengan a ustedes? ¿Por qué no ir a ellos? Algunas iglesias pueden ser bastante confusas para un recién llegado, incluso para encontrar la puerta principal. (Eso suponiendo que la puerta principal sea el lugar apropiado para entrar al edificio, lo cual no siempre es el caso). Reciba a sus invitados poco después de que salgan del auto. Si tienen una sección de estacionamiento para visitantes, presten especial atención a quién estaciona allí (aunque no estamos convencidos de que un área de estacionamiento separada para visitantes sea realmente una buena idea, ya que la mayoría prefiere permanecer en el anonimato y no estaciona allí de todos modos). Si llueve, los anfitriones del estacionamiento deben tener un paraguas de golf grande para sostener a los invitados mientras caminan hacia el edificio. Acompañar a los invitados al edificio es una excelente oportunidad para conocerlos mejor, si necesitan ayuda con niños o bebés, si son nuevos en la ciudad, etc. Luego, al llegar a la puerta principal, los anfitriones del estacionamiento deben "entregar" a sus invitados a los anfitriones del vestíbulo.

Anfitriones del vestíbulo. El vestíbulo (vestíbulo, vestíbulo, nártex) es donde la mayoría de las iglesias ubican a sus "repcionistas". A menudo, el problema con los recepcionistas es que parecen tener los pies clavados en el suelo, una sonrisa pegada a la cara y su vocabulario se limita a "buenos días". Un anfitrión del vestíbulo, por otro lado, es una persona que puede moverse para que los invitados se sientan cómodos. Una familia invitada puede encontrarse con un anfitrión que acompaña a la madre al departamento de niños y le explica el proceso de dejar y recoger a sus hijos. Otro anfitrión del vestíbulo puede presentar al invitado a alguien de la iglesia que viva en el mismo vecindario o que tenga un trabajo similar. Otro encuentro con el anfitrión puede ser la invitación a reunirse después del servicio en la mesa de refrigerios para presentar al invitado al pastor.

Anfitriones del servicio. Son personas que se encuentran dentro del centro de culto. Si su centro de culto es un hervidero de actividad antes del servicio, algunas personas con el don de la palabra pueden simplemente interactuar con los demás de forma informal. Los anfitriones del servicio buscan especialmente a los invitados o a personas que no reconocen y toman la iniciativa de presentarse. Si los invitados se sientan solos,

Una buena etiqueta social es presentar a alguien de la iglesia a los recién llegados (un "traspaso social"). Es un buen momento para responder cualquier pregunta que puedan tener los invitados y presumir un poco de la iglesia.

Anfitriones del café. El tiempo reservado para el café en la mañana del domingo puede ser una de las maneras más efectivas, o destructivas, de dar la bienvenida a los invitados. Si los invitados llegan solos, probablemente no llegarán a la mesa de café después del servicio; es demasiado incómodo. Una pareja de visita puede hacer una breve parada en la mesa de refrigerios. Pero si nadie conversa con ellos, no se quedarán mucho tiempo. Los anfitriones del café se mantienen cerca y están atentos a los recién llegados que se quedan solos. Su tarea es entablar conversación con estos invitados y no dejarlos hasta que los hayan pasado a otra persona en la zona.

Muchos anfitriones. Distribuir las responsabilidades de hospedaje entre varias personas a lo largo del año. Esto permite que más miembros participen en la bienvenida a los recién llegados. La experiencia ha demostrado que cuando los miembros realizan su labor de hospedaje en sus días asignados, son cada vez más amables con los huéspedes, incluso en sus días libres.

Algunos miembros veteranos afirman que su iglesia es amigable por naturaleza y que planificar la bienvenida hace que la bienvenida sea artificial en lugar de natural. Sin embargo, cuando preguntamos a los visitantes o invitados cómo se sintieron al asistir a una iglesia con una estrategia de bienvenida intencional, solo elogiaron la bienvenida que les dieron. Una estrategia intencional significa que te preocupas lo suficiente por los recién llegados como para tener un plan que te asegure de que se sientan verdaderamente bienvenidos. Y una bienvenida efectiva es una de las mejores maneras de asegurar que tus invitados regresen.

9 LA REGLA DE LOS DIEZ MINUTOS

Los diez minutos inmediatamente posteriores al servicio de adoración son los más

Minutos importantes en la visita de tus invitados.

Introducción

No hay una segunda oportunidad para causar una buena primera impresión. Y esto es especialmente cierto cuando se trata de quienes visitan tu iglesia por primera vez. La primera impresión que se llevan los invitados determina si volverán. Entonces, ¿qué influye en una buena primera impresión? ¿O, en realidad, en una mala?

Entrevistamos a varias personas que habían visitado una iglesia recientemente por primera vez. Les preguntamos qué les impresionó más y qué efecto tuvo en su decisión de regresar la semana siguiente. ¿Adivinan cuál fue (con diferencia) el aspecto que más impresionó (o deprimió) a los visitantes? Fue la amabilidad de la gente.

Esto se mencionó una y otra vez. Independientemente de la afiliación denominacional, el atractivo de las instalaciones, la elocuencia del predicador, la amplitud del programa o la calidad de la música, los visitantes parecen estar más impresionados por la amabilidad.

Explicación

¿Cómo determinan los visitantes la amabilidad de una iglesia? Queríamos saberlo, así que preguntamos a nuestros entrevistados. Su respuesta fue sencilla, pero perspicaz. Los visitantes determinan la amabilidad de una iglesia —de su iglesia— ¡por la cantidad de personas que hablan con ellos! Eso es todo. ¡Simple pero significativo! Aquí hay dos fórmulas para visitantes que querrá recordar:

Muchas conversaciones = iglesia amigable

Pocas o ninguna conversación = iglesia hostil

Les hicimos a nuestros visitantes una pregunta más: "¿Cuándo concluyeron que la iglesia que visitaron era, o no, una iglesia amigable?". Fue entonces cuando supimos la respuesta que se establece en la regla anterior. Más que cualquier otro momento, el momento crucial para causar una impresión amigable son los diez minutos inmediatamente después de la última oración o el último canto. Es cuando "se acabó el juego y se acabaron las reglas" (como lo expresó un joven). Lo que quería decir era que la gente no tiene que hacer nada después del servicio excepto ser ellos mismos. Algunos hablan con amigos. Otros se apresuran a recoger a los niños o a ir a un restaurante cercano. Y algunos, al parecer, se detienen a conversar con los visitantes. Eso causó una gran impresión cuando (rara vez) ocurrió.

Considere la experiencia tal como la perciben los recién llegados. Entrar al centro de culto se vive como un acto individual, ya que cada persona lo hace de forma más o menos individual. Salir, sin embargo, es una experiencia grupal, ya que sucede en conjunto. Este puede ser el momento más solitario de todos si todos los demás saludan a sus amigos mientras el visitante camina por el pasillo en un espacio de silencio aislado.

Aquí hay algunas otras razones por las que nos dijeron que los últimos diez minutos son tan importantes para los visitantes:

"Es lo último que viví y el recuerdo más vívido que me llevo".

"Confirmó la experiencia que había tenido antes y durante el servicio".

"Me dijo mucho sobre las prioridades de esa iglesia".

"Cuando nadie me habló después del servicio, fue una burla del 'momento de amistad' durante el servicio, cuando se suponía que debíamos saludar a la gente que estaba a nuestro lado".

Qué puedes hacer al respecto

A lo largo del año, anime a los miembros a tomar la iniciativa después del servicio y saludar a cualquier persona que no reconozcan o que parezca estar sola. Casi todos pueden saludar y conversar con un recién llegado al salir juntos del centro de adoración.

Les compartimos una buena idea que aprendimos de un pastor hace varios años: los anfitriones después del servicio. Se trata de un grupo de cuatro a cinco personas (para una congregación de unas doscientas personas) que buscan a quienes parecen ser nuevos o que están solos. Su trabajo es simplemente iniciar una conversación, quizás invitar a la persona a la hora del café, ofrecerle mostrarle las instalaciones de la iglesia y presentarle al pastor. En la estrategia general para las visitas, los anfitriones después del servicio pueden desempeñar una función vital.

Un boletín informativo de una iglesia publicó un artículo sobre un hombre que visitó dieciocho iglesias en domingos consecutivos para descubrir qué tan acogedoras eran con los recién llegados. En cada visita, el hombre siguió el mismo patrón. Se sentaba cerca del frente para poder salir a lo largo del santuario y calificaba la amabilidad de la iglesia. Ideó la siguiente escala de calificación:

Una sonrisa de bienvenida—10 puntos

Una palabra de saludo—10 puntos

Intercambio de nombres—100 puntos

Invitación para regresar—200 puntos

Presentación de otro miembro: 1000 puntos

Una invitación para conocer al pastor: 2.000 puntos

En once de las dieciocho iglesias que visitó, se encontraron menos de cien puntos.

anotó; en cinco iglesias menos de veinte.

Aquí hay algunas otras ideas que las iglesias utilizan para crear un ambiente donde los visitantes se sientan bienvenidos:

Regla de los tres minutos. El pastor concluye el servicio recordando a la congregación su "regla de los tres minutos". Para los nuevos asistentes, el pastor repasa las reglas: "Nadie puede hablar con nadie conocido durante los primeros tres minutos posteriores a la conclusión del servicio. Los fieles pueden (a) sentarse tranquilamente en su asiento durante tres minutos y meditar sobre el servicio, (b) salir del centro de adoración en silencio, o (c) hablar con alguien desconocido". La mayoría de la gente elige la tercera opción.

Momento para saludar al final del servicio. Es común que las iglesias incluyan un momento para saludar durante el servicio. Esto es agradable, pero no es especialmente útil para dar la bienvenida a los recién llegados. La mayoría de las personas simplemente se giran hacia las personas a su lado, sonríen, les dan la mano, les dicen buenos días y luego continúan. Algunas iglesias creativas han trasladado el momento del saludo al último evento del servicio. El pastor puede ofrecer la oración final y luego animar a los asistentes a saludar a su vecino. Esto facilita una conversación que no se interrumpe abruptamente por el siguiente evento del servicio.

Tu flor favorita. Algunas iglesias animan aún más la conversación posterior al servicio sugiriendo una pregunta para la persona que está a su lado, como: "¿Cuál es tu flor favorita y por qué?", "¿Cuál es tu comida favorita?", "¿Dónde naciste?" o alguna otra pregunta para romper el hielo que facilite una conversación más extensa.

10 LOS INVITADOS A CRECER POR REGLA

Una iglesia necesita el mismo número de invitados cada año que su culto promedio.

asistencia para crecer.

Introducción

Las visitas representan el 100% del potencial de crecimiento de su iglesia. Puede contar con hermosas instalaciones, música excepcional y predicaciones inspiradoras. Podría organizar numerosos eventos de alcance comunitario, dedicar cientos de horas al servicio comunitario y hacer miles de llamadas telefónicas a sus vecinos. Pero con el tiempo, necesitará visitas. Sin visitas, no hay crecimiento. Sin crecimiento, no hay iglesia. Entonces, ¿cuántos visitantes o invitados necesita para crecer? Es fácil de calcular. Independientemente del tamaño o la ubicación de su iglesia, necesita tantos visitantes nuevos al año como su asistencia semanal promedio al culto.

Explicación

Consideremos una iglesia hipotética de cien fieles y partamos de dos supuestos que se aplican a muchas congregaciones del país: la iglesia conserva un promedio del 15 % de sus nuevos asistentes y sufre una pérdida anual del 10 % de sus asistentes por fallecimiento, traslados y abandono. Para crecer ligeramente en un año, esta iglesia necesita cien nuevos asistentes a lo largo del año. He aquí el porqué:

Asistencia inicial al culto	100	
Pérdida anual (10%)	- 10	
Total parcial	90	adoradores
Tasa de retención (15% de 100 huéspedes) +15		
Asistencia neta total	105	fieles (crecimiento del 5%)

La misma fórmula se aplica a una iglesia de 1.500 fieles y quedaría así:

Asistencia inicial al culto	1.500	
Pérdida anual (10%)	- 150	
Total parcial	1.350	adoradores
Tasa de retención (15% de 1.500 huéspedes) + 225		
Asistencia neta total	1.575	fieles (crecimiento del 5%)

En ambos ejemplos, las iglesias necesitan la misma cantidad de visitantes primerizos en un año que su asistencia promedio anual al culto para ver un aumento neto del 5 por ciento.

En realidad, las iglesias más grandes necesitan un poco más de invitados debido a que experimentan una mayor tasa de deserción que las iglesias más pequeñas. A continuación, se presentan tres ejemplos típicos de tasas de "entradas ocultas", según el tamaño de la iglesia.

Deserción anual promedio

	Iglesia pequeña 100 adoradores	Iglesia Mediana 400 Adoradores	Iglesia grande 1.500 W
Transferencia de salida	- 3 (3%)	- 20 (5%)	- 105 (7%)
Muerte	- 1 (1%)	- 4 (1%)	- 15 (1%)
Reversión	- 3 (3%)	- 16 (4%)	- 90 (6%)
Total %	- 7 (7%)	- 40 (10%)	- 210 (14%)

Debido a estas mayores tasas de deserción, las iglesias más grandes en realidad necesitan un mayor porcentaje de invitados para crecer al mismo ritmo.

	Iglesia pequeña	Iglesia mediana	Iglesia grande
Los huéspedes deben permanecer estables	40 anuales (0,75 semanales)	275 anuales (5 semanales)	1.450 anuales (28 semanales)
Los huéspedes crecerán	75 anuales (1,5 semanales)	400 anuales (7,7 semanales)	1.900 anuales (36,5 semanales)

Qué puedes hacer al respecto

Hay dos maneras de traer invitados a su iglesia:

Una invitación personal

Un anuncio público

Por experiencia sabemos el porcentaje de invitados que responderán a cada uno:

Tipo de comunicación	Tasa de respuesta positiva
Invitación personal	10–25%
Anuncio público	. 25–2%

Una invitación personal es una solicitud individual de una persona a otra (en persona, por correo electrónico o por teléfono) y presupone que ambas ya se conocen. Un anuncio público incluye anuncios en periódicos, correo directo, cuñas de radio o televisión, telemarketing, carteles, colgadores de puerta, etc.

Con esta información, puede establecer metas para el número de visitantes deseado y proyectar los resultados de su estrategia de invitación. Supongamos que desea que cien personas nuevas asistan a su iglesia el próximo año (dos cada domingo). Existen diferentes combinaciones de los dos estilos de invitación que resultarán en cien nuevas visitas. Estos ejemplos suponen una tasa de respuesta del 15 % a las invitaciones personales y del 0,75 % a los anuncios públicos.

		Ejemplo 1	Ejemplo 2	Ejemplo 3
Motivo de la asistencia	Respuesta proyectada	Número de invitaciones	Número de respuestas	Número o
Invitación personal	15%	333	50	500
Publicidad pública	. 75%	6.700	50	3.350
Total		7.033	100	3.850

Un "consejo de experto"

Nuestro "consejo de experto" es este: al considerar una estrategia para aumentar el flujo de visitantes en su iglesia, invierta más en invitaciones personales por las siguientes razones:

La "tasa de retención" de visitantes (visitantes que se quedan) es mayor entre aquellos invitados por un amigo que entre aquellos que vienen gracias a un anuncio público.

Cuando los visitantes que fueron invitados por un amigo se vuelven activos, invitarán con más frecuencia a sus amigos ya que asumen que esa es la norma.

Las invitaciones personales son activas e involucran a los miembros de la iglesia en el proceso de difusión. Los anuncios públicos son pasivos.

Se produce mayor moral y entusiasmo cuando amigos y familiares que no pertenecen a ninguna iglesia comienzan a asistir.

Los visitantes que comienzan a asistir a través de una invitación personal tienen menos probabilidades de abandonar durante el primer año, que es crucial.

Las invitaciones personales son más rentables (es decir, más baratas).

Ideas de invitaciones personales

Establezca la meta de que al menos el 20% de su congregación invite a un amigo o familiar a un evento patrocinado por la iglesia el próximo año. Aquí tiene algunas ideas para lograr esta meta:

Predique varios sermones sobre cómo el evangelio se ha difundido desde el primer siglo a través de las familias de amigos, vecinos y familiares. (La palabra griega para familia es oikos). Hable sobre la aplicación moderna de este proceso atemporal.

Tenga en cuenta que los asistentes se sentirán más cómodos invitando a un amigo o vecino a un evento que no sea el servicio dominical. Identifique y promueva actividades en el calendario de su iglesia a las que un miembro se sienta cómodo invitando a un amigo.

Prepare e imprima un folleto atractivo sobre cada uno de estos eventos. Entregue tres copias a cada miembro de su iglesia y anímelos a compartir un folleto con una o más personas de su red.

Fomente la conciencia de la invitación. A lo largo del año, planifique entrevistas periódicas en su servicio con alguien que haya invitado a un amigo a un evento de la iglesia, para hablar sobre su experiencia.

Ideas para anuncios públicos

Si bien las invitaciones personales son la opción más fructífera y rentable para aumentar el número de visitantes, los anuncios públicos también tienen su importancia. El proceso debe ser de dos tipos, en lugar de uno u otro.

Al formular su estrategia de anuncio público, recuerde dos principios básicos:

Dígalo más de una vez. Hay un principio que funciona mejor que todos los demás: Redundancia. Redundancia. Redundancia. Redundancia. Redundancia. Estudios de retención nos indican que las personas escuchan el mismo mensaje hasta siete veces y, sin embargo, escuchan algo nuevo cada vez.

Exprésalo de varias maneras. Cuantos más sentidos perciban un mensaje, más probable será que lo recordemos. Quienes solo oyen un mensaje lo recordarán menos que quienes lo oyen, lo ven y lo tocan. Utiliza diversos medios para comunicarte con tu público objetivo.

En lugar de usar simplemente una lista de nombres de las "páginas amarillas", centre sus invitaciones públicas en los grupos de personas más receptivos. En orden de receptividad, son:

amigos y familiares de sus miembros actuales

visitantes que no se han vuelto activos

participantes en ministerios especiales que no están activos

miembros inactivos

Visitantes de Navidad y Pascua

Conexiones de bodas y funerales

Familias de la Escuela Bíblica de Verano

personas en transiciones de vida

A continuación se ofrecen algunas sugerencias de distintos medios que puede utilizar en sus invitaciones públicas:

Correo directo

Utilice un sello en lugar de indicios medidos o de tarifa masiva.

Dirección a mano en el sobre.

Utilice un sobre, una carta y un volante, no sólo un volante.

Escriba el texto en un estilo agradable, legible y honesto.

Enviar correo a las mismas personas más de una vez.

Envíe una postal de último momento para que llegue la semana anterior al evento.

Teléfono

Planifique realizar un total de varios miles de llamadas, ya que normalmente solo obtendrá el 1 por ciento de respuesta.

Prepare un guión escrito y capacite a quienes llaman.

Realizar las llamadas desde un banco telefónico durante un período de dos semanas.

Su objetivo en la llamada telefónica es identificar personas que estén dispuestas a agregar su nombre a su lista de correo, no necesariamente obtener un compromiso para asistir al evento.

Anuncios en periódicos

Concéntrese y escriba para un público objetivo específico.

Resalte las relaciones y las personas, no los programas y las instituciones.

No más del 40 por ciento del anuncio debe ser texto; la mayor parte del anuncio debe ser título, imagen o espacio en blanco.

Anuncie el miércoles cualquier evento que se celebre el domingo siguiente.

Coloque el anuncio en un lugar donde su público objetivo lo lea; evite la página de la iglesia.

Desarrollar una serie de anuncios semanales con el mismo formato pero variaciones en el mensaje.

Utilice el periódico local, no el metropolitano.

Los artículos (escritos por periodistas del periódico) son más valiosos que los anuncios pagos; hazte amigo de los editores de religión y eventos comunitarios.

Radio y Televisión

Obtenga información de las estaciones de radio y televisión sobre sus perfiles de audiencia; utilice sólo estaciones y/o programas que lleguen a su público objetivo.

Contrata una agencia de publicidad profesional para desarrollar los spots.

Identifique y concéntrese en su público objetivo específico.

Ofrezca un “premium” gratuito relacionado con su público objetivo para conseguir que el oyente se suscriba a su lista de correo.

No espere que los oyentes recuerden un número de teléfono de siete dígitos.

11 LA REGLA DE LA SEGUNDA VEZ

Dar mayor prioridad a los huéspedes que vienen por segunda vez que a los que vienen por primera vez, y a los que vienen por tercera vez que a los que vienen por primera vez.

los huéspedes que vienen por segunda vez son más propensos a hacerlo que los que vienen por segunda vez.

Introducción

Hace diez años, mi familia y yo (Charles) nos mudamos a una nueva casa y vecindario, y aprovechamos el verano para buscar una nueva iglesia. En ocho de las diez iglesias que visitamos, llené una tarjeta de visita o firmé un registro de invitados. (Dos iglesias no tenían forma de que los visitantes se identificaran, lo cual indica sus prioridades). Seis de las ocho iglesias enviaron a nuestra familia una carta de agradecimiento por la visita, y dos de ellas llamaron por teléfono a un representante la semana siguiente.

Mi familia disfrutó especialmente de tres iglesias y decidió volver a visitarlas. Completé la información para visitantes y, la semana siguiente, revisé el buzón en busca de un contacto de seguimiento. Lunes... Martes... Miércoles... ninguna carta... Jueves... Viernes... Sábado... nada. Ninguna tarjeta. Ninguna llamada. Ningún contacto de ningún tipo.

Regresamos a las mismas tres iglesias por tercera vez en nuestra búsqueda de una iglesia sede. ¿Información para visitantes? Completada. ¿Dejada en la iglesia? Lista. ¿Recibimos un contacto de seguimiento la semana siguiente? Ni una palabra.

Explicación

¿Tiene alguna forma de hacerles saber a sus visitantes primerizos que se alegra de su visita, quizás con una carta, una llamada telefónica o una postal? Ojalá que sí. Pero ¿qué pasa con quienes nos visitan por segunda vez, aquellos a quienes les gustó la experiencia lo suficiente como para volver? Con su presencia, le están diciendo: "Nos interesa su iglesia".

¿Y qué pasa con quienes visitan tu iglesia por tercera vez? Te dicen: "¡Me interesa mucho tu iglesia!". ¿Sabes siquiera quiénes son? ¿Haces algo al respecto?

Debería parecer obvio que quienes visitan una iglesia tienen más probabilidades de unirse que quienes no la visitan. Por eso, la mayoría de las iglesias tienen un proceso de seguimiento para quienes la visitan por primera vez. Pero ¿por qué a menudo pasamos por alto una conclusión igualmente obvia: quienes la visitan dos veces tienen más probabilidades de unirse que quienes la visitan solo una? Y quienes la visitan tres veces, tienen más probabilidades de unirse que quienes la visitan dos veces.

Hace unos años, participamos en un estudio de investigación sobre la retención de visitantes. Solicitamos a las iglesias participantes que revisaran sus registros de dos a tres años atrás y seleccionaran un período continuo de seis semanas (como del 1 de septiembre al 15 de octubre o del 1 de enero al 15 de febrero). A continuación, les pedimos que examinaran sus datos e identificaran a todas las personas que habían visitado la iglesia una vez durante ese período de seis semanas, a las que la habían visitado dos veces y, finalmente, a las que la habían visitado tres veces durante esas seis semanas. Posteriormente, les pedimos que avanzaran un año e identificaran quiénes de esos visitantes eran ahora asistentes regulares. Dividimos las iglesias en dos categorías: las que aumentaban su asistencia al culto y las que no. A continuación, se presentaron los porcentajes de visitantes que seguían en la iglesia un año después, según la cantidad de veces que la habían visitado en el período de seis semanas.

Porcentaje de visitantes que se alojaron

Visitas en seis semanas	Iglesias que no crecen	Iglesias en crecimiento
1 visita	9%	21%
2 visitas	17%	38%
3 visitas	36%	57%

Este estudio arroja algunas conclusiones importantes:

La iglesia estadounidense típica ve al 9 % de quienes la visitan por primera vez (o aproximadamente uno de cada diez) integrarse a su congregación. (Recuerde que, dado que el 85 % de las iglesias actuales no están creciendo, lo "típico" no es necesariamente ideal).

En una iglesia típica en crecimiento, el 21 por ciento (o aproximadamente dos de cada diez) de quienes la visitan por primera vez se vuelven activos.

Pero cuando los visitantes regresan por segunda vez, la tasa de retención casi se duplica (del 9 al 17 por ciento en las iglesias que no crecen y del 21 al 38 por ciento en las iglesias que crecen).

Cuando las personas visitan la misma iglesia tres veces en un período de seis semanas, aproximadamente un tercio permanece (36 %), incluso cuando la iglesia está en declive. Y en las iglesias en crecimiento, más de la mitad permanece (57 %).

Para resumir esta investigación y los hechos aparentes en una afirmación sencilla: cuanto más a menudo visita la gente el lugar, más probabilidades hay de que se quede.

Qué podemos hacer al respecto

Lo primero que le recomendamos hacer es sentarse y redactar dos cartas de seguimiento más, una para los invitados que vienen por segunda vez y otra para los que vienen por tercera vez (asumiendo que ya tiene una para los que vienen por primera vez).

A continuación, invite a un grupo de cuatro o cinco personas (incluidos algunos miembros nuevos) para ayudar a diseñar un sistema para identificar, realizar el seguimiento y monitorear los niveles de participación de los huéspedes que vienen por segunda y tercera vez.

Su objetivo principal es conectar a los asistentes que vienen por segunda y tercera vez con asistentes habituales con quienes tengan cosas en común (como intereses, estado civil y familiar, edad, género u ocupación). Hay pruebas claras de que cuantos más amigos tenga (o haga) una persona en una nueva iglesia, más probable será que se vuelva activa y participe.

Recuerde, las visitas representan el 100% del potencial de crecimiento de su iglesia. Es una inversión inteligente dedicarles el tiempo, el honor y la atención que merecen.

12 LA REGLA DE LA AGENDA DE VISITANTES

Sepa qué buscan los visitantes y proporciónelo.

Introducción

Los visitantes que estén dispuestos a formar parte de su iglesia evaluarán su primera visita basándose en seis factores. Estos se enumeran a continuación en su probable orden de importancia. Sin embargo, todos estos factores contribuyen a la primera impresión que los visitantes tienen de su iglesia y todos influyen en su decisión de regresar.

Explicación

¿Está usted ofreciendo lo que los visitantes buscan en cada una de estas seis áreas?

La amabilidad y la calidez de la iglesia. Es difícil para quienes han asistido regularmente a una iglesia juzgar con precisión la impresión que su iglesia causa a los recién llegados en cuanto a amabilidad. El mejor indicador es verificar la tasa de retorno de quienes la visitan por primera vez. Si menos del 25 % regresa dentro de las seis semanas posteriores a su primera visita, podría indicar un problema en este aspecto.

El carácter del servicio de adoración. Las personas buscan integridad y significado en la adoración. Quieren que el servicio les permita experimentar la presencia de Dios. Esperan escuchar su palabra. Buscan claridad y guía, alegría y esperanza, el amor y la gracia de Dios.

Un lugar para niños. Para algunos visitantes, esto es lo más importante. Los padres podrían estar dispuestos a ser ignorados e incómodos durante su visita si resulta que sus hijos tuvieron una gran experiencia. Y si se les enseñan valores morales y espirituales de forma creativa, algunos padres estarán dispuestos a pasar por alto todo lo demás.

El programa para adultos. Un mejor escenario, por supuesto, es una iglesia que beneficie a los niños y a sus padres. Los estudios bíblicos para adultos ofrecen algunas de las mayores oportunidades de evangelización hoy en día. Como lo indicó un reciente artículo de portada de la revista Newsweek[9], el público estadounidense está fascinado con la persona de Jesús. Otros adultos buscan respuestas en áreas como el enriquecimiento matrimonial, la administración financiera, la superación de pérdidas e incluso la comprensión del islam. Cuantas más opciones, mayor alcance.

El edificio de la iglesia. Tanto en el exterior como en el interior, la limpieza es crucial. El paisajismo exterior y la pintura causan una primera impresión importante. La decoración interior, la pintura y el aroma son importantes. La guardería y el baño de mujeres pueden ser un problema si no se mantienen bien.

La imagen de la iglesia. Sin duda, la mejor manera de crear o mejorar una imagen comunitaria positiva es mediante un ministerio que atienda las necesidades. Permitir que los grupos comunitarios utilicen el edificio también mejorará la imagen de la iglesia y generará buena voluntad. Una tercera forma de mejorar la imagen es la visibilidad pastoral en grupos cívicos, actividades comunitarias y escolares locales. Su imagen también puede mejorarse mediante eventos periódicos de alta visibilidad y la publicidad pertinente.

Qué puedes hacer al respecto

Realice una encuesta informal entre los líderes de su iglesia y pregúnteles cómo creen que los visitantes calificarían su iglesia en cada una de las seis categorías. Para comparar, pídale que respondan a cada pregunta en una escala del 1 al 7 (1 bajo, 7 alto). Luego, calcule el promedio y resuma los resultados, y utilícelos como tema de discusión para un próximo evento de liderazgo.

Con base en estas seis características, desarrolle una tarjeta de respuesta para visitantes. Incluya esta tarjeta con franqueo pagado en su bolsa de regalo para visitantes y pídale que se tomen un momento para responder la encuesta en una escala similar del 1 al 7. Incluya también la encuesta en su sitio web. (Ambas deben ser anónimas).

Utilizando estas seis categorías, evalúe el ministerio actual de su iglesia y las formas de mejorar la primera impresión que deja en los visitantes.

13 LA REGLA DEL CENTRO DE INFORMACIÓN

**Tener un lugar de fácil acceso donde se pueda encontrar información de la iglesia y de los visitantes.
se obtendrá.**

Introducción

Ambos autores tuvieron la misma experiencia al aterrizar en el Aeropuerto de Incheon, que sirve a Seúl, Corea del Sur. La sorpresa llega tras pasar la aduana al entrar en la terminal por las puertas corredizas de cristal y encontrarse con un mar de rostros, letreros y el idioma coreano. Mientras caminas solo por la terminal, un poco sin rumbo y con ansiedad, tu mirada se fija en un letrero como este. Te acercas a la joven coreana detrás del mostrador y le preguntas con cierta vacilación: "¿Habla inglés?". "Sí, por supuesto", responde. ¡Ah! La ansiedad desaparece al instante. Probablemente la mayoría de ustedes ha tenido una experiencia similar al entrar en un país extranjero.

Esta experiencia tiene muchas similitudes con la de un recién llegado que asiste a su iglesia por primera vez. Se encuentra con un mar de rostros, señales y lenguaje desconocidos. ¿Por qué no ayudar a reducir su ansiedad con un centro de información en su iglesia? O, más específicamente, con un centro de información.

Explicación

Si la primera impresión de los visitantes es importante para usted (y debería serlo), un centro de información atractivo y acogedor es una excelente manera de decir: "¡Bienvenido! Lo esperábamos. ¿En qué podemos ayudarle?". Y si es nuevo en el sitio, es especialmente grato escuchar eso.

Nos gusta el nombre y la idea de un centro de información, centro de visitantes o centro de bienvenida, ya que animará a todos los asistentes a usarlo. Las entradas para la próxima obra de la iglesia están a la venta aquí. Los folletos con los temas y las ubicaciones de las clases para adultos se pueden obtener aquí. Aquí es donde las familias inscriben a sus hijos en el campamento de verano. Y aquí también se ofrece información sobre la iglesia a los recién llegados. Es más fácil para un visitante acercarse a un centro donde hay otras personas.

reunidos en un bullicio de actividad.

Las personas pueden visitar el centro de información antes o después del servicio, por lo que debe estar “abierto al público” veinte minutos antes del primer servicio (o hora de clase) hasta veinte minutos después de que finalice el último servicio.

Pida a diferentes personas que atiendan el centro, en lugar de a las mismas cada semana. Esto brinda a diversos miembros la oportunidad de interactuar con los recién llegados, lo cual siempre es una experiencia agradable. Reclute personas amigables y extrovertidas que sepan escuchar, mantener el contacto visual y mantener una conversación amena. (Véase el n.º 44, La regla de aprender a escuchar).

Tu objetivo es que sea fácil y atractivo para los recién llegados visitar el centro de información. Una de las mejores maneras de conectar es ofrecer un bonito regalo a tus invitados. Un regalo demuestra que los aprecias y el valioso regalo que ya te han dado: su tiempo. Hemos visto una variedad de regalos creativos para niños y adultos: tazas llenas de dulces, pequeñas plantas en macetas, bolígrafos y linternas con impresiones, resaltadores, paraguas, cuadernos de notas, crayones y libros para colorear, pelotas antiestrés, rompecabezas, CD de música, certificados de regalo e incluso polos con el logotipo estilizado de la iglesia al frente (con opciones de tamaño, género y color). Algunas iglesias incluso tienen bolsas de regalo llenas de muchas cosas divertidas. Si todo esto te suena un poco cursi, piénsalo desde otra perspectiva. Cuando recibes un regalo con buenas intenciones (y ojalá que lo sean tus regalos), ¿no sientes gratitud, importancia y aprecio? ¿Y no quieres dar algo a cambio? Para sus invitados, el regalo a cambio podría ser una nueva visita.

Aquí les presentamos una idea que lleva la donación de regalos aún más lejos. Regale tres regalos diferentes: uno a quienes asisten por primera vez, otro a quienes asisten por segunda vez y otro diferente a quienes asisten por tercera vez. Una iglesia en crecimiento en Baltimore usa bolsas de regalo de tres colores: rojo, blanco y azul, según si es su primera, segunda o tercera visita. (No nos dijeron qué reciben las personas en su cuarta visita, tal vez sobres). La anfitriona del centro de información comentó que en cada bolsa ponen artículos con un valor de entre quince y veinte dólares, como un CD, una copia de The Message, un certificado de regalo de Starbucks y un bolígrafo bonito. "Y", añadió, "el valor de las bolsas aumenta con cada visita".

Las buenas preguntas son una excelente manera de fomentar una conversación con los invitados. Demuestran interés, reafirman el valor y crean historia. Además, las respuestas te brindarán información para el seguimiento posterior. Existen dos tipos de preguntas: abiertas y cerradas. Las abiertas (preferibles) requieren una respuesta de más de una o dos palabras y generalmente comienzan con qué, cómo, quién o cuándo. Ten cuidado al preguntar por qué, ya que pueden sonar como una interrogación. Las cerradas (menos recomendables) inhiben la conversación, ya que se pueden responder en pocas palabras y generalmente comienzan con son, pueden, hicieron o hacen.

Los buenos conversadores también conocen los cuatro niveles de una conversación: intercambio de clichés, intercambio de hechos, intercambio de opiniones e intercambio de sentimientos. Si bien no todas las conversaciones deben ahondar en las emociones más profundas tras nuestras máscaras, los invitados que se van de su iglesia deben sentir que han tenido una conexión significativa con una o más personas. Han tenido la oportunidad de contar parte de su historia a alguien que estaba genuinamente interesado, tal vez como lo estaría Jesús.

Información relevante

La razón para recopilar información sobre sus invitados es para un seguimiento eficaz. Esto significa conectar a los recién llegados con personas de la iglesia que comparten su edad, intereses, inquietudes y estado civil y familiar. Este proceso de emparejamiento, por supuesto, requiere buena información. El nombre y la mejor información de contacto del invitado son útiles. A veces, el correo electrónico es el primer paso más cómodo, ya que muchos visitantes dudan en dar su número de teléfono o dirección sin saber qué hará con ellos. (Por cierto, si confían lo suficiente en usted como para compartir su dirección, no traicione esa confianza y se presente en su puerta, sin invitación o inesperadamente, la semana siguiente). Cuanto más sepa sobre sus recién llegados, más probable será que pueda conectarlos con otras personas con intereses similares en su iglesia.

Para recopilar esta información, son útiles los nombres y las edades de los niños.

La ocupación, los intereses especiales, las necesidades o preocupaciones de la persona o familia les ayudarán a ser portadores del amor de Dios para aquellos que tomaron la iniciativa y el riesgo de venir a su iglesia.

Qué puedes hacer al respecto

Si actualmente no cuenta con un centro de información, el primer paso obvio es crear uno. Podría tener uno funcionando en un mes. Para empezar, no necesita nada más sofisticado que dos mesas de 1,20 x 2,40 metros bien cubiertas y un letrero. Un mejor diseño es un quiosco que le dé permanencia y dignidad al proceso.

Si vive en una zona del país donde el centro de información puede estar al aire libre, debe estar a la vista del estacionamiento o de la entrada del campus. (Una iglesia luterana en expansión en el sur de California tiene un campus con estacionamiento a ambos lados del edificio. Sin inmutarse, instalaron dos centros de información, uno a cada lado del campus). Si su centro de información debe estar en el interior, debe ser visible desde el momento en que la gente entre por la puerta principal. Si eso no es posible, es imprescindible un letrero visible con una flecha que indique el centro de información.

Independientemente del tamaño y la forma de su centro de información, la ubicación es importante. Una ubicación accesible por los cuatro lados es mejor que algo adosado a la pared. Debe estar bien identificado y, como ya dijimos, fácilmente visible.

Invite a una o varias personas de la iglesia con buen gusto por el diseño a organizar el centro de forma visualmente atractiva y bien organizada (en lugar de papeles, libros y folletos sueltos por todas partes). Para un centro de información funcional, serán útiles letreros adicionales que identifiquen los materiales disponibles, como "Educación/Clases", "Ministerio de Música", "Campamento" e "Información para recién llegados". También es recomendable tener una buena selección de actividades infantiles (libros para colorear, peluches, M&Ms, rompecabezas, etc.) para los niños que asistirán al servicio.

El café, las donas y otros refrescos no deberían estar lejos de la información.

Centro. Un buen anfitrión debe estar dispuesto a alejarse con un invitado para compartir un café y una conversación más extensa (una buena razón para tener varios anfitriones en el centro de información). Otra razón para que el personal del centro deje de estar detrás de la mesa o quiosco es presentar a los recién llegados al pastor, a un miembro del personal o a otro miembro. Un recorrido rápido por las instalaciones podría ser una opción si el tiempo y el interés lo permiten. Después del servicio, el centro de información es el lugar perfecto para comenzar un breve recorrido por la iglesia para cualquier persona interesada.

Varios equipos del centro de información pueden ser útiles. Primero, decida el número adecuado de personas para el centro, según el tamaño de su iglesia. Debe tener al menos dos personas, aunque es preferible tres. Luego, identifique tres equipos diferentes para que puedan rotar semanalmente. Con tres equipos, el horario podría ser dos semanas de trabajo, cuatro semanas de descanso, dos semanas de trabajo, cuatro semanas de descanso, y así sucesivamente. O podría ser un mes de trabajo y dos meses de descanso. Esto permite que más personas participen en el proceso (algo positivo) y evita que alguien esté de guardia todos los domingos durante uno o dos años (algo negativo).

Si decide dar algún tipo de obsequio, colóquelo en un lugar visible incluso antes de que comience el servicio. No hay nada como unas bonitas bolsas de colores en el centro de información para despertar la curiosidad de la gente al entrar al servicio. Al final del servicio, anuncie los regalos y dónde conseguirlos.

Como se mencionó anteriormente, una responsabilidad importante del personal del centro es anotar cualquier información que pueda ser útil para el seguimiento de los invitados. Por ejemplo, si la familia tiene una hija en segundo grado, el anfitrión podría preguntarle a la madre si le interesaría hablar por teléfono con la maestra de la escuela dominical de segundo grado más adelante en la semana. Quizás le interese contactar a otra madre de la iglesia que también tenga una hija en segundo grado para aprender más sobre el ministerio infantil. El anfitrión podría anotar la información del padre que acaba de ser despedido y enviarla a la oficina de la iglesia para contactar oportunidades de trabajo en la zona. Una buena conversación generará todo tipo de posibles "puntos de contacto" para conectar a los miembros veteranos de la iglesia con los nuevos que comparten intereses comunes. Por supuesto, es importante que alguien de la iglesia dé seguimiento a esta información.

Si espera que sus visitas regresen, es importante tratarlas como huéspedes de honor. Trátelas como le gustaría que lo trataran a usted si se sintiera solo en el mundo, buscando esperanza, comunidad y amor. El beneficio es mucho mayor que el tiempo y el esfuerzo que invertirá.

3

Reglas del Ministerio para el Culto

Las iglesias realizan una amplia variedad de actividades, eventos y ministerios que afectan a muchas personas en un mes típico. Pero es la reunión semanal de una hora, llamada servicio de adoración, la que parece (con razón o sin ella) definir a una iglesia. Los pastores dedican horas a preparar su mensaje. Los coros ensayan. Los grupos musicales ensayan. Se imprimen los programas. Es un evento importante en la vida de casi todas las congregaciones.

Algunos han sugerido que si el mismo tiempo que ahora se dedica a planificar y participar en el servicio de adoración se dedicara a otras funciones de la iglesia local, como la oración, el servicio, la evangelización o el estudio bíblico, la iglesia sería un lugar diferente. Es muy probable que esto sea cierto. Pero a menos que usted sea un revolucionario o planeee fundar su propia iglesia con un paradigma diferente, la mayoría de los pastores consideran el servicio de adoración semanal como una de sus principales responsabilidades. Si usted es uno de ellos, este capítulo pretende ofrecer algunas pautas útiles para que su servicio de adoración sea una experiencia estimulante, capacitadora y habilitadora que anime a los participantes en su camino cristiano.

14 LA REGLA DE LA TASA DE CRECIMIENTO

Una tasa de crecimiento saludable en la asistencia a los servicios religiosos es del 7 por ciento o más cada año.

Una iglesia es un organismo vivo. Es natural que un organismo crezca, y es natural que una iglesia crezca. Cuando una iglesia no crece, es muy probable que algo ande mal. En Estados Unidos, una iglesia saludable experimentará un crecimiento anual de entre el 7 % y el 12 % en la asistencia al culto.

Explicación

Hay varios indicadores que podrían usarse para evaluar la salud de una iglesia. Se podría analizar el presupuesto. El número de visitantes y de visitantes que se quedan en la iglesia podría ser un buen indicador. El porcentaje de miembros que leen la Biblia y tienen devocionales regulares podría ser un indicador. Quizás se deban considerar los dólares y las horas dedicadas a proyectos de servicio comunitario local, o el número de horas dedicadas a la oración colectiva. El número de grupos pequeños en una iglesia, o el porcentaje de miembros que participan, suele ser importante. ¿Cuenta la iglesia con personal adecuado y calificado? El número de conversiones anuales podría (y debería) medirse. Y existen otras medidas. Entonces, ¿cuál es el indicador clave de una iglesia saludable?

Tras años de estudio, sostenemos que el principal indicador de la salud de una iglesia es su tasa de crecimiento de asistencia al culto. Una tasa negativa normalmente significa que la iglesia tiene uno o más problemas importantes. Una tasa de crecimiento positiva indica que, por el momento, el ministerio y la misión probablemente marchan bien. Claro que habrá excepciones en ambos casos. Pero las reglas son generalizaciones de lo que ocurre con mucha frecuencia. Sugerimos las siguientes pautas para las tasas de crecimiento como indicador de salud en una iglesia local, un grupo regional y una denominación nacional:

Crecimiento pobre: menos del 2% anual

Crecimiento justo: 3-5% anual

Buen crecimiento: 6-8% anual

Excelente crecimiento: 9–11% anual

Crecimiento excepcional: 12–15% anual

Crecimiento increíble: 16–20+% por año

No es raro que los pastores se sientan angustiados por una discusión que sugiere que la asistencia al culto es el reflejo clave de la salud de la iglesia. Podrían responder con algo como: "No somos una iglesia 'atractiva' a la antigua y no definimos el éxito por la cantidad de personas que nos visitan. Somos una iglesia 'misional' y definimos nuestro éxito por la cantidad de personas a las que nos dirigimos". Si bien no hay nada de malo en acercarse a la gente de la comunidad, la idea de crear una dicotomía entre "atractiva" y "misional" suele ser una cortina de humo que suelen levantar quienes pertenecen a iglesias que no están creciendo. Los pastores de iglesias en crecimiento saben muy bien que una iglesia puede ser tanto misional, definida por su enfoque, como atractiva, como lo demuestra su crecimiento.

La asistencia al culto es el corazón de una iglesia sana. Al igual que en el cuerpo humano, existen indicadores de salud además del latido del corazón, pero sin esta medida crucial, los demás indicadores carecen de importancia.

Qué puedes hacer al respecto

Creemos que el 70% de las iglesias en Estados Unidos tienen el potencial de crecer al menos un 4% anual con muy poco esfuerzo. Sabemos que esto puede parecer ingenuo, simplista o presuntuoso, pero a veces la gente tiende a hacer que las cosas parezcan mucho más difíciles de lo que son. Una iglesia de cien personas necesitaría solo cinco nuevos fieles cada año durante cinco años para promediar un crecimiento anual del 4%. Si una iglesia de cien fieles añadiera solo diez nuevas personas al año durante diez años, promediaría un crecimiento anual del 7%.

Las congregaciones que desean ser saludables deberían tomarse el pulso al menos una vez al año. Aquí les explicamos cómo empezar. Primero, revisen los registros de su iglesia y calculen el promedio de asistencia semanal al culto de cada uno de los últimos diez años. Si

Si no tiene registros de algunos años, hable con personas que asistieron a la iglesia en ese momento y pregúnteles cuál es su mejor recuerdo de asistencia.

Una vez que tenga los totales anuales, calcule el porcentaje promedio de crecimiento o disminución del primer año al segundo, del segundo al tercero, y así sucesivamente. Por ejemplo, supongamos que la asistencia del primer año fue de 73 y la del segundo, de 78; reste la asistencia del primer año al segundo ($78 - 73 = 5$) y divida ese número entre la asistencia del primer año ($5 \div 73 = 0,068$ o 6%). En este ejemplo, la iglesia creció a una tasa del 6% durante un año. Haga el mismo cálculo del segundo al tercer año, del tercer al cuarto, y así sucesivamente.

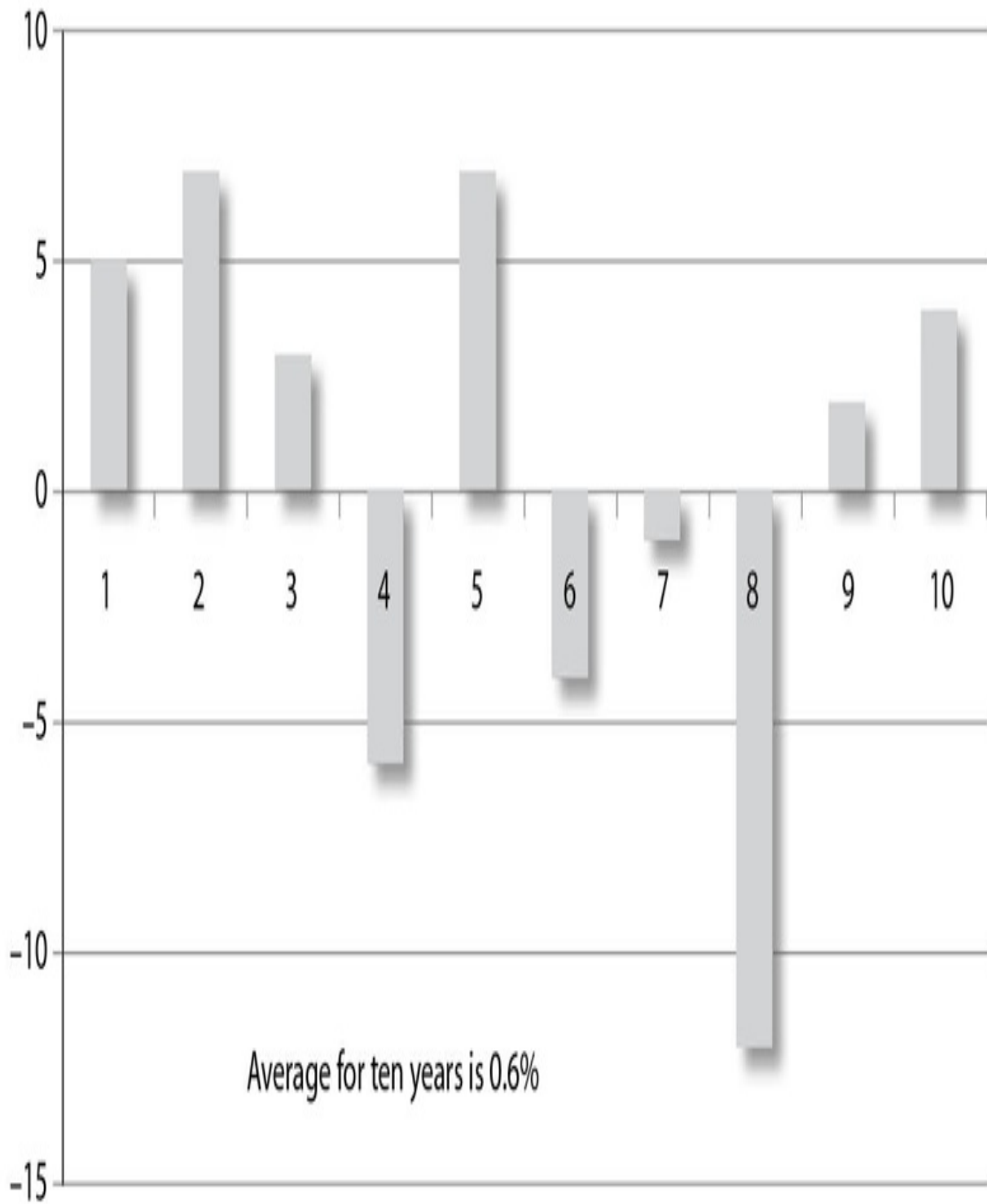
Tenga en cuenta que su cálculo puede resultar en un número negativo. Por ejemplo, si el promedio de asistencia del primer año fue de 295 y el del segundo año fue de 245, el cálculo sería $245 - 295 = -50$; dividido entre 295 = $-16,9\%$ de disminución. Calcule la tasa promedio de crecimiento o disminución de cada año durante los últimos diez años.

A continuación, trace gráficamente los promedios de los diez años, como en la ilustración de la página 55.

Sume las tasas de crecimiento del período de diez años y luego divídalas entre diez para obtener la tasa de crecimiento promedio a lo largo de los diez años. En el ejemplo, observe que solo tres años de baja limitaron considerablemente la tasa de crecimiento de esta iglesia. La iglesia creció un 29 %, pero perdió un 23 %, lo que representa una ganancia del 6 % en diez años, o una ganancia promedio de poco más del 0,5 % anual.

Una vez que haya determinado su tasa de crecimiento anual promedio de los últimos diez años, reflexione profundamente sobre lo que la información le dice sobre la salud de su iglesia. Según la escala que sugerimos, ¿su tasa de crecimiento es baja, regular, buena, excelente, sobresaliente o increíble? ¿Qué opina de esta situación? ¿Cuál cree que es la voluntad de Dios?

Average Yearly Growth Rates



Desarrollar un cuadro de diez años para su iglesia le brinda una perspectiva útil. Estimulará una conversación productiva entre los líderes de su iglesia sobre dónde se encuentra, de dónde viene y hacia dónde se dirige. Mantenga este cuadro actualizado año tras año. De esta manera, podrá controlar mejor su ritmo y monitorear los resultados de cualquier cambio que implemente.

15 LA REGLA DE PREPARACIÓN DEL SERMÓN

**Los predicadores eficaces dedican al menos quince horas cada semana a la preparación de sermones.
semana.**

Introducción

“Porque no he dudado en anunciarles toda la voluntad de Dios” (Hechos 20:27). Los pastores y la predicación son tan compatibles. Al evaluar a un posible pastor, los miembros de la iglesia no considerarían extenderle un llamado sin antes escucharlo predicar. Cuando los miembros de la iglesia discuten las fortalezas y debilidades de los pastores, el primer criterio típico es su habilidad para predicar. Obviamente, la predicación es una parte importante del ministerio de cualquier pastor. Entonces, ¿puede un pastor convertirse en un mejor predicador? ¿Existe una correlación entre el tiempo de preparación y la calidad de la presentación? Una buena predicación, por supuesto, depende de varios factores, pero hemos descubierto que los mejores predicadores dedican un mínimo de quince horas semanales a la preparación de sermones.

Explicación

Hay tres ingredientes generales en un sermón exitoso:

Identificar el tema y los asuntos que conectan con las personas de la congregación.

Organizar el contenido de una manera lógica que los oyentes puedan comprender y recordar.

Presentar el mensaje de una manera atractiva y persuasiva

Teniendo esto en cuenta, como regla general, un pastor debería dedicar al menos quince horas semanales a la preparación del sermón, divididas en al menos dos semanas. Durante la primera semana, el pastor dedica de siete a ocho horas a la exégesis del pasaje o pasajes de la Escritura para comprenderlos. Se define la idea central o principio eterno y se presenta un esquema tentativo. Después, muchos pastores dejan que el mensaje fluya durante una semana de oración y reflexión. La semana siguiente, dedican de siete a ocho horas adicionales a completar el esquema con ilustraciones, historias, testimonios y otras técnicas didácticas. La mayoría de los buenos predicadores también recomiendan practicar la presentación.

He aquí un breve vistazo a cómo dos oradores destacados preparan sus mensajes. John Stott, en su libro *Entre dos mundos*[10], compartió los pasos que siguió para prepararlos.

Elige el texto.

Medita sobre el texto.

Aislar el pensamiento dominante.

Organizar el material para servir al pensamiento dominante.

Añade la introducción y la conclusión.

Escribe tu mensaje y ora sobre él.

John Piper, popular orador y expositor, comparte su enfoque.[11]

Lea el texto en inglés y griego (o hebreo), anotando los puntos importantes.

Mientras escribe, pídale a Dios que aclare lo que hay en el pasaje para la congregación. — lo que realmente está ahí, no sólo algo en la cabeza del predicador que fuerza en el texto.

Oremos por sabiduría para convertir el artículo en un sermón.

Busque los dos, tres o cuatro puntos que serán el esquema del sermón.

En otra hoja de papel, ordena los puntos y hazte la pregunta: “¿Cómo encajarán estos puntos?”

Tómese un descanso y regrese para escribir el manuscrito del sermón (normalmente diez páginas a doble espacio).

Acostarse.

En los días siguientes, internalice el sermón marcándolo y revisando el manuscrito. Este manuscrito marcado es un bosquejo que Piper lleva al púlpito.

Otros factores, por supuesto, influyen en la preparación del sermón de un pastor. La experiencia influye considerablemente en el tiempo necesario para prepararlo: los pastores más jóvenes suelen tardar más, mientras que los más experimentados necesitan menos. El género que se predica influye en el tiempo de preparación. ¿El mensaje proviene de un salmo o de un pasaje del Apocalipsis? Algunas partes de la Biblia son más fáciles de comprender y, por lo tanto, requieren menos tiempo para desarrollarse.

Pero independientemente del tema, el momento o el contexto, las palabras de Pablo a Timoteo deberían resonar en los oídos de todo predicador: «Evita las palabrerías irreverentes, porque conducirán a la gente a más y más impiedad» (2 Timoteo 2:16). ¿Cuál debería ser el enfoque? A la iglesia de Corinto, Pablo dijo que mientras los judíos exigían señales y los griegos deseaban sabiduría, «nosotros predicamos a Cristo crucificado» (1 Corintios 1:23).

Qué puedes hacer al respecto

Los pasos para poner en práctica esta regla son bastante obvios. Primero, revise los últimos tres meses y determine cuánto tiempo suele dedicar a la preparación del sermón. Si supera las quince horas, lo está haciendo bien. Sin embargo, si es considerablemente menos de quince horas, es posible que no esté haciendo todo lo posible.

Intenta dividir el tiempo de preparación de tu sermón en dos mitades. En la primera semana, dedica tiempo a comprender el pasaje. Haz una exégesis de calidad del pasaje. Piensa y ora sobre cómo los principios eternos podrían impactar la vida de tu congregación. En la segunda semana, perfecciona tu esquema y añade ilustraciones que conecten con tu congregación. Escribe el sermón. Practica predicarlo al menos tres veces en voz alta. Ora para que Dios te use para hablar al corazón y a la mente de tu congregación.

16 LA REGLA DE LA HOSTILIDAD VISITANTE

Las iglesias que responden a las necesidades de los visitantes evitan los servicios hostiles para ellos.

Introducción

Los servicios religiosos pueden ser muy atractivos y acogedores para los recién llegados, o pueden ser muy hostiles. Los servicios que son acogedores para los visitantes siempre se diseñan intencionalmente como tal; no surgen por casualidad. Los servicios que son hostiles para los visitantes no lo son intencionalmente, sino que ocurren cuando los líderes de la iglesia diseñan los servicios únicamente para los intereses, preferencias e inquietudes de sus propios miembros. No es difícil adivinar qué iglesias están creciendo.

Explicación

Un servicio religioso hostil a los visitantes ocurre cuando las actividades, el estilo de adoración y la jerga son tan desconocidos para los recién llegados que no desean regresar. El apóstol Pablo, al hablar a la iglesia de Corinto sobre el uso de lenguas, se refirió a un servicio hostil a quienes buscan la verdad y presentó un principio más amplio que aplica a toda iglesia: «Si, pues, no entiendo el significado de lo que alguien dice, soy un extraño para el que habla, y el que habla es un extraño para mí» (1 Corintios 14:11). Pablo continuó: «Pero en una reunión de la iglesia prefiero hablar cinco palabras comprensibles para ayudar a los demás que diez mil palabras en un idioma desconocido» (v. 19 NTV).

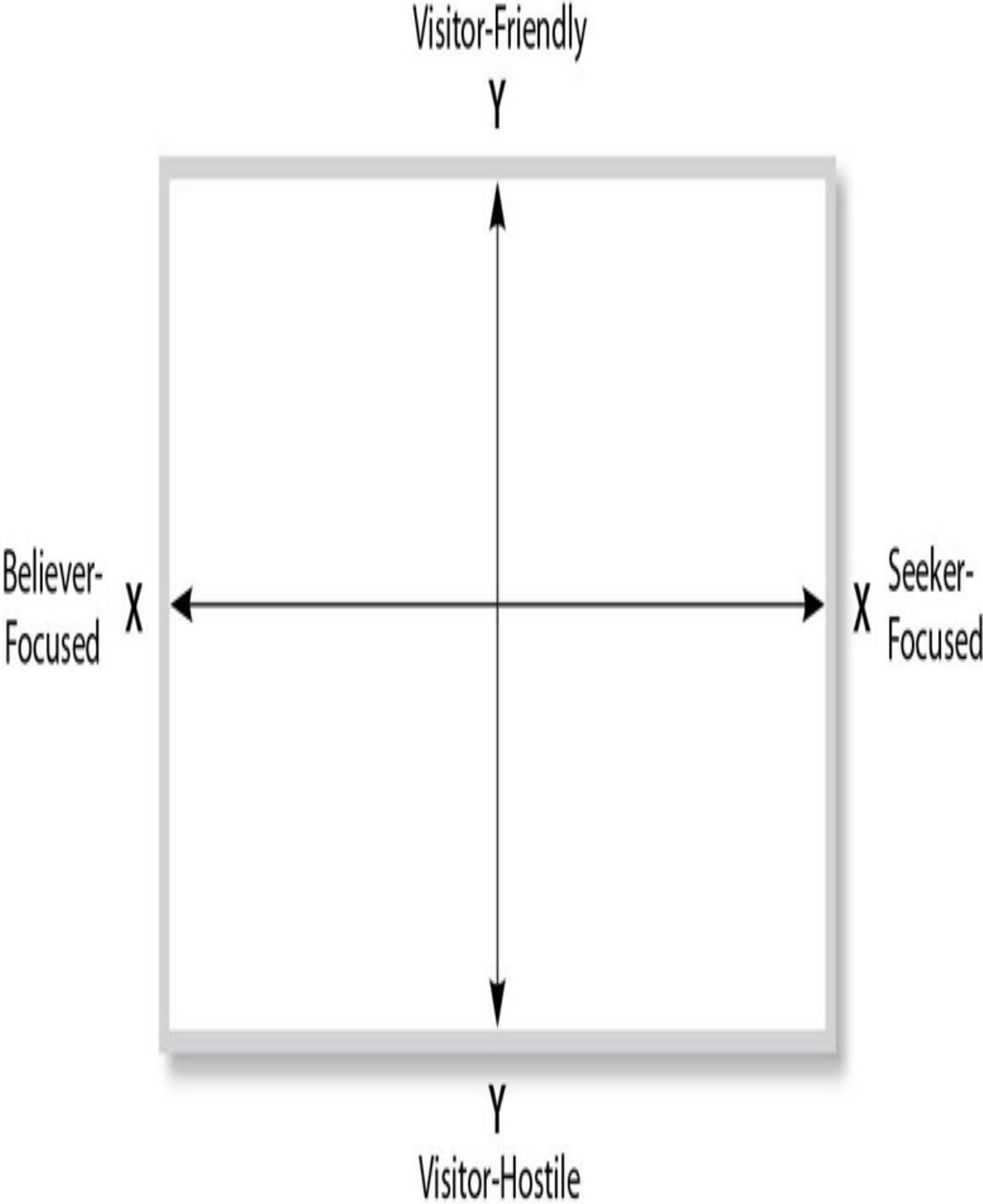
¿Por qué le preocupaba tanto a Pablo la comunicación comprensible? Porque suponía que habría incrédulos en medio de su adoración cristiana. Para Pablo era importante que los servicios no fueran un obstáculo para la comprensión del evangelio. Escribió: «Si se reúnen como congregación y algunos incrédulos de afuera los sorprenden mientras oran en lenguas, incomprensibles entre sí y para ellos, ¿no pensarán que han perdido el juicio y se irán de allí lo más rápido que puedan?» (v. 23 Mensaje).

Todos los servicios, ya sean enfocados en creyentes o en buscadores, deben ser accesibles para los visitantes. Lamentablemente, no todos los servicios lo son. La Escala de Evaluación de Servicios en la página siguiente puede ser útil para evaluar y planificar los servicios en su iglesia. Si su servicio (o un nuevo servicio que esté planeando) está enfocado en buscadores, con la planificación y atención puesta en la evangelización de no cristianos, deberá diseñar su servicio para que se ubique en el extremo derecho del eje X y en el extremo superior del eje Y. Si su servicio estará enfocado en creyentes y el propósito principal es el crecimiento espiritual de los creyentes, deberá diseñar su servicio para que se ubique en el extremo izquierdo del eje X, pero aún en el extremo superior del eje Y.

Hemos encontrado varios servicios que se ubican en la parte inferior izquierda de esta escala. Y, sorprendentemente, algunos servicios mal dirigidos se ubican en la parte inferior derecha.

El eje X de esta escala mide el contenido del servicio. El eje Y mide la comodidad del visitante. Por ejemplo, un énfasis en la redención se centra en el buscador. Un énfasis en la santificación se centra en el creyente. Si el lenguaje es claro y comprensible para un forastero y la bienvenida es cálida y hospitalaria, se es amigable con el visitante, independientemente del contenido del mensaje. Si el servicio está lleno de jerga religiosa y el recién llegado es ignorado o incómodo, se es hostil al visitante.

Service Evaluation Scale



Una parte importante de la evaluación de su servicio es la música. La letra de la canción identifica su ubicación en el eje X (enfocada en el buscador o en el creyente). El atractivo de la música (ritmo, melodía, tempo, etc.) para un visitante no creyente define su lugar en el eje Y.

En general, el eje Y evalúa el medio, mientras que el eje X evalúa el mensaje.

Qué puedes hacer al respecto

Pide a algunos de los líderes y organizadores de tu iglesia que identifiquen dónde creen que se ubican tus servicios en los ejes X e Y. Luego, compara las notas de cada uno y usa los resultados como punto de partida para una conversación sobre si es así como quieres que se ubiquen tus servicios. Y si no es así, ¿qué se puede hacer para que los servicios avancen en la dirección correcta? El objetivo, como nos recuerda Pablo, es: «Si algunos incrédulos de afuera entran en un servicio donde se está predicando la verdad de Dios, las palabras claras los pondrán en contra de la verdad y sondearán sus corazones. Antes de que te des cuenta, estarán postrados ante Dios, reconociendo que Dios está entre ustedes» (1 Corintios 14:25 Mensaje).

17 LA NUEVA REGLA DE SERVICIO

Un servicio de adoración adicional para un nuevo grupo objetivo le ayudará a alcanzar más gente.

Introducción

“La mitad de las iglesias en Norteamérica necesitan ampliar sus servicios de adoración de fin de semana”, dice Lyle Schaller.[12] Y ya que estás leyendo este libro, probablemente te encuentres en ese 50 por ciento. Si deseas ver un aumento en la asistencia total a tus servicios, en tus donaciones totales y en el número total de visitantes, un servicio de adoración adicional podría ser ideal para ti. Ya sea que tengas un servicio y añadas otro, dos servicios y llegues a tres, o tres servicios y estés considerando cuatro, el principio es válido: nuevo servicio = nuevo crecimiento.

Explicación

Aquí hay siete razones por las que creemos que la mayoría de las iglesias deberían añadir un nuevo estilo de servicio religioso en los próximos doce a veinticuatro meses. Una razón podría resonar con usted más que otra. En realidad, no es necesario que todos en la congregación compartan el mismo motivo para comenzar un nuevo servicio. Lo importante es un objetivo común: comenzar un nuevo servicio religioso en los próximos dos años.

Un nuevo servicio alcanzará a quienes no asisten a la iglesia. Al hablar de un nuevo servicio, muchos preguntarán: "¿Por qué no pueden asistir al servicio que ya tenemos?". La respuesta fundamental es que si no han asistido, probablemente no lo harán. La motivación para comenzar un servicio con un nuevo estilo es conectar con personas que actualmente no asisten a su iglesia.

Un nuevo servicio ministrará a más cristianos. Aproximadamente el 80 % de las congregaciones que cambian de un servicio de adoración a dos experimentan un aumento de asistencia general de al menos un 10 %. Ya sea el nuevo servicio el sábado para quienes trabajan el domingo o el jueves por la noche para familias jóvenes.

tomando mini vacaciones de fin de semana; ya sea que el nuevo servicio sea para aquellos que prefieren la música contemporánea o para padres que desean adorar con sus hijos en un servicio familiar, cuantas más opciones tenga, a más personas llegará.

Un nuevo servicio llegará a nuevos tipos de personas. Su estilo de servicio actual es atractivo para algunos y no para otros. «La verdad es que la adoración no puede ser culturalmente neutral», dice James White.[13] Si desea llegar a nuevos tipos de personas en su comunidad, necesitará un nuevo servicio con un estilo que les llegue.

Un nuevo servicio te ayudará a romper con tu ciclo de vida habitual. El ciclo de vida de una iglesia tiene tres partes: infancia, madurez y muerte. La realidad es que al menos el 80 % de las iglesias actuales se encuentran en la parte baja o al final de su ciclo de vida. Comenzar un servicio con un nuevo estilo a menudo marca el inicio de un nuevo ciclo de vida en la iglesia, ya que regenera el sentido de misión y la visión hacia el exterior, e insufla nueva vida a una congregación antigua y quizás cansada.

Un nuevo servicio permite cambios sin perder la esencia de lo que ya conocemos. Si desea atraer nuevos tipos de personas a su iglesia, tiene tres opciones: (1) Rediseñar completamente su servicio actual, (2) Incorporar más variedad a su servicio actual, (3) Agregar un servicio adicional que ofrezca una clara elección de estilo. Sabemos por experiencia que las dos primeras opciones causarán una considerable interrupción en su iglesia. La tercera opción se basa en el importante principio de la innovación: el cambio mediante la adición es más exitoso que el cambio mediante la sustitución.

Un nuevo servicio activará a los miembros inactivos. En muchas congregaciones, solo el 40 % de los miembros que podrían asistir a la iglesia un domingo cualquiera lo hacen. Las iglesias que han incorporado un nuevo servicio a menudo experimentan un beneficio fortuito: el porcentaje de miembros inactivos disminuye. No es raro ver que un nuevo servicio aumente la asistencia de los miembros del 40 % a más del 60 %.

Un nuevo servicio ayudará a su denominación a sobrevivir. Las familias de iglesias denominacionales que desean ser eficaces y vitales en el siglo XXI deben ver a un gran porcentaje de sus iglesias practicando una de dos estrategias de crecimiento: fundar activamente nuevas iglesias o inaugurar intencionalmente nuevos servicios.

No pretendemos sugerir que un nuevo servicio en su iglesia sea la solución sencilla a todos sus problemas. Pero podemos decirles, con total certeza, que mientras haya grupos de personas no alcanzadas en su comunidad, existe la oportunidad de compartir el amor de Dios con ellos. Para muchas de estas personas, ese amor bien podría experimentarse a través de un nuevo servicio.

Qué puedes hacer al respecto

Un estudio de investigación de cinco años examinó iglesias que incorporaron un nuevo servicio. Los resultados se resumieron en un informe de 268 páginas.[14] A continuación, se presenta un breve resumen de este recurso sobre los pasos recomendados para iniciar con éxito un nuevo servicio de adoración:

Paso 1. Identifique su grupo objetivo. Las iglesias que incorporan eficazmente un nuevo estilo de servicio tienen una comprensión clara del grupo de personas al que desean llegar. La diferencia entre la congregación actual y este nuevo grupo puede ser la edad, la madurez espiritual, la preferencia musical, el idioma, la identidad étnica u otro factor importante. Estas iglesias comprenden que un solo servicio no puede abarcar todo para todos.

Paso 2. Defina el objetivo del servicio. Una declaración de objetivos para su nuevo servicio debe incluir a quién va dirigido, por qué es necesario y qué cambio generará en la vida de los participantes. Esta declaración de objetivos ayudará a su congregación a comprender la razón por la que un servicio de tan alta visibilidad (y

Se está llevando a cabo una iniciativa (posiblemente de alto riesgo). Si su iglesia tiene una declaración de misión, explique cómo el nuevo servicio contribuye al logro de dicha misión.

Paso 3. Identifica los temas apropiados. Aprende todo lo que puedas sobre la persona "típica" de tu grupo objetivo. Aquí tienes tres preguntas que debes hacerles: ¿Qué les preocupa? ¿Qué se preguntan? ¿Qué desean? Identifica estos problemas y las buenas noticias del evangelio. Luego, planifica tu servicio en torno a ellos.

Paso 4. Diseñe el servicio. Al comenzar a planificar, tenga presente este principio: el sermón no es el mensaje; el servicio es el mensaje. Forme un equipo de planificación del culto (véase el n.º 18, La regla del equipo de planificación) y fomente una preparación creativa que comunique su mensaje a través de diversos medios y experiencias de aprendizaje.

Paso 5. Determine un lugar y una hora para reunirse. Muchas iglesias comienzan en escuelas, hoteles o restaurantes. Todos estos lugares son menos amenazantes para quienes no han asistido a la iglesia últimamente. (Y ojalá sean su público objetivo). El hecho de tener un santuario o centro de adoración no es razón suficiente para usarlo para su nuevo servicio. Los servicios simultáneos y en múltiples ubicaciones son cada vez más populares.

Paso 6. Invita a tu público objetivo. La mejor manera de conseguir una "masa crítica" en tus primeros servicios es a través de las redes de contactos de tu comunidad actual. Casi una de cada tres personas que no asisten a una iglesia afirma que asistiría a un evento de la iglesia si un amigo se lo invitara, mientras que solo una de cada cien respondería a la invitación de un desconocido (o institución) por teléfono o correo. Imprime un folleto atractivo sobre el nuevo servicio y distribuye copias para que los miembros las compartan con sus amigos y familiares. La publicidad puede complementar estas iniciativas, pero no debe reemplazarlas.

Paso 7. Seguimiento de los visitantes. Un nuevo servicio exitoso requiere un flujo de visitantes eficaz. Las investigaciones demuestran que la tasa de retorno de visitantes es mayor cuando el contacto de seguimiento (idealmente una llamada telefónica) se realiza dentro de las primeras cuarenta y ocho horas. Posteriormente, la tasa de retorno disminuye progresivamente.

Al mirar hacia el futuro, usted y los líderes de su iglesia deberían inspirarse en las palabras del apóstol Pablo: «Me he hecho todo para todos, a fin de salvar a algunos por todos los medios posibles» (1 Corintios 9:22). Creemos en las palabras de Pablo.

Aplicar a las iglesias que dan un paso de fe para comenzar un nuevo servicio de adoración para alcanzar a nuevas personas.

18 LA REGLA DEL EQUIPO DE PLANIFICACIÓN

Un equipo de planificación del culto mejorará la calidad, la relevancia y el mensaje de su servicio.

Introducción

¿Alguna vez has asistido a un servicio de adoración donde los que estaban en la plataforma parecían tan inseguros del siguiente evento como los que estaban en las bancas? Un servicio mal planificado es un insulto a los miembros de la iglesia, a los invitados y, sobre todo, a Dios. Dice: «Lo que estamos haciendo aquí realmente no merece tanta preparación». En cambio, un servicio bien concebido y bien preparado aumenta la probabilidad de que los participantes tengan la oportunidad de adorar genuinamente a un Dios impresionante, confrontar su Palabra penetrante y considerar su aplicación en sus vidas. Todo pastor que prepara un sermón asume el valor de cierta preparación. ¿Por qué no dedicar el mismo tiempo y preparación a la planificación de todo el servicio para glorificar a Dios y edificar a los asistentes? La mejor manera de hacerlo es a través de un equipo de planificación del servicio.

Explicación

Un equipo de planificación de adoración (WPT) es un grupo de cuatro a siete personas creativas responsables de diseñar, planificar y presentar sus servicios de adoración.

A continuación se presentan cuatro beneficios importantes de un WPT eficaz:

Agregará creatividad, variedad e interés a sus servicios.

Utilizará las fortalezas, los conocimientos y los dones de los demás.

Será necesario que planifique los servicios y temas con más antelación.

El resultado será una presentación más pulida y bien concebida.

Howard Griffith, pastor de una iglesia en Kentucky, aprovechó su sabático de tres meses para visitar los servicios de adoración de iglesias en crecimiento. Observó: «A primera vista, el estilo de adoración de las congregaciones en rápido crecimiento parece informal. Al observar más de cerca, se hace evidente que el servicio de adoración está bien estructurado y bien planeado».[15] Un servicio bien elaborado nunca es casualidad. Los servicios de adoración en la mayoría de las iglesias en crecimiento cuentan con un equipo tras bambalinas responsable de la calidad de la experiencia.

Composición del equipo de planificación del culto

El WPT debe estar presidido por un director de adoración. Esta persona (laica o profesional) tiene la responsabilidad de toda la experiencia de adoración. Su

La tarea es asegurarse de que todos los aspectos del servicio estén bien planificados, bien ensayados y bien presentados. El rol del director de adoración es similar al del director de cine. Los directores de cine no deciden de qué tratará la película; esa es la labor del productor (pastor). Los directores de cine no aparecen en pantalla; esa es la labor del actor (personal de la plataforma). Los directores de cine coordinan la producción, entrenan a los actores, combinan los ingredientes y orquestan todo el popurrí para crear un mensaje fluido, coherente y conmovedor para los espectadores (congregación). Si bien el director de adoración puede que nunca aparezca en la plataforma, la responsabilidad final de un servicio bien presentado depende en gran medida de esta persona. Nuestra recomendación es que alguien más que el pastor ocupe esta función, incluso en iglesias pequeñas.

Además, las siguientes personas deberían estar en el WPT:

pastor

un líder de adoración (el “maestro de ceremonias” de la plataforma)

coordinador musical

coordinador de teatro y artes

ingeniero (sonido/luces/atrezzo)

Dos o tres personas creativas que comprendan la dinámica de la comunicación efectiva, que se turnen dentro y fuera del WPT cada seis meses para mantener la creatividad fresca y la participación alta.

Responsabilidades del equipo de planificación del culto

Para cada servicio el WPT debe

identificar el tema del servicio

Identificar las actitudes que tienen los fieles sobre el tema.

Identificar el mensaje que debe comunicar el servicio general

Identificar la mejor manera de comunicar el mensaje

Qué puedes hacer al respecto

Su WPT debe tener dos retiros de planificación de fin de semana al año y luego reunirse semanalmente para preparar los próximos servicios. El objetivo de los retiros es trabajar con el pastor en los temas de los servicios para los próximos seis meses. El propósito de las reuniones semanales es organizar los diversos componentes de los servicios.

La Hoja de Planificación Temática (en la página siguiente) ayudará a su Equipo de Planificación Temática (WPT) a organizar cada servicio. Los tres primeros puntos (tema, actitudes y mensaje) deben completarse para cada servicio durante los próximos seis meses al finalizar el retiro. Si surgen ideas durante el retiro para comunicar el mensaje mediante música, teatro, puntos del sermón, testimonios, etc., pueden anotarse en la hoja.

Al final del retiro, entregue un juego de hojas de planificación temática a cada miembro del Equipo de Planificación Temática (WPT). Un cuaderno de hojas sueltas es útil para organizar el material. Pida a los miembros que tengan sus cuadernos a mano y anoten las ideas que les vengan a la mente en los días siguientes para comunicar eficazmente el mensaje de ese domingo. Anime a los miembros del equipo a estar atentos a ilustraciones o ideas relacionadas con estos temas. Historias de la vida real, dibujos animados, anécdotas, programas de televisión, noticias.

Se pueden agregar al cuaderno historias y artículos relacionados con el tema de cada semana.

Theme Planning Sheet

Service Date(s):

Theme of the Service:

Common Attitudes:

Message:

Ideas for *Communicating* the Message through

Music

Drama

Sermon

Testimonies/interviews

Other

Posteriormente, el WPT se reunirá semanalmente para decidir las mejores maneras de comunicar cada tema. El proceso de planificación de cada servicio debería durar entre cinco y seis semanas.

19 LA REGLA DEL MENSAJE

El sermón no es el mensaje; el servicio es el mensaje.

Introducción

En muchas iglesias se asume que el sermón es la parte más importante del servicio de adoración. Esta suposición es tan común que tanto los miembros como el predicador suelen referirse al sermón como "el mensaje". Paul Anderson ha observado que, debido a esta percepción: "Los pastores pueden dedicar quince horas a la preparación del sermón y quince minutos a organizar el servicio".[16] Un mejor paradigma, al diseñar el servicio, parte de una suposición muy diferente: el mensaje se transmite a lo largo de todo el servicio.

Explicación

Un objetivo importante de la mayoría de los servicios de adoración es comunicar las verdades eternas de Dios para que los participantes las incorporen a sus vidas. Este objetivo puede, o no, lograrse mejor mediante un sermón de veinticinco minutos. Eso es...

Es difícil de aceptar para muchos predicadores. Pero si un pastor logra replantear su pensamiento de esta manera, será un avance maravilloso y liberador en la planificación del servicio de adoración.

Mi título de posgrado (Charles) es en tecnología educativa, que estudia cómo facilitar el máximo aprendizaje, considerando: (1) las características únicas del alumno, (2) los objetivos específicos de la lección y (3) los medios didácticos disponibles para el docente. La tarea de un tecnólogo educativo es crear una experiencia de aprendizaje que probablemente resulte en el cambio de comportamiento deseado por el estudiante.

El objetivo de un equipo de planificación de cultos (véase el punto 18, La regla del equipo de planificación) es similar al de un técnico educativo: considerar las características únicas de los asistentes al servicio, identificar los objetivos específicos de cada servicio y utilizar los medios de comunicación que generen la mejor experiencia de aprendizaje y el cambio de comportamiento. (Por cierto, estudios sobre tecnología educativa revelan que la palabra hablada sin apoyo, que describe el estilo de comunicación de la mayoría de los sermones, es uno de los medios más débiles para cambiar el comportamiento).

Este enfoque tecnológico educativo para la planificación del servicio religioso puede implicar que, en algunas semanas, no se predique ningún sermón y que el mensaje se transmita a través de diferentes medios. Otros servicios podrían no tener música. Algunos sermones podrían ser puramente teatrales. Evite llenar espacios en una liturgia prefabricada. Enfóquese, en cambio, en comunicar un mensaje claro a lo largo de todo el servicio.

Qué puedes hacer al respecto

Dado que el servicio es el mensaje (más que el sermón únicamente), trabaje con el equipo de planificación del culto para utilizar muchas herramientas diferentes para comunicar mejor su mensaje.

La música es el ingrediente más importante para un servicio exitoso. Buena Música = buen servicio. Mala música = mal servicio. Claro que buena música + buena predicación + buen drama + buen ritmo + buenas transiciones = un gran servicio. Mientras que el sermón habla a la mente, la música habla al alma.

El teatro es una herramienta poderosa para comunicar un mensaje. Un buen teatro puede resaltar el tema del servicio, captar la atención de la congregación y mejorar la retención de los espectadores. Puede abarcar desde un sketch de tres a cinco minutos que ilustra un problema que se abordará en el sermón hasta un sermón de veinte minutos impartido por una persona con un carácter bíblico.

La narración lleva a los oyentes al reino de su imaginación. Mientras que una buena ilustración de un sermón aclara un punto del mismo, una buena historia plantea un punto, que el sermón aclara. Piensen en las parábolas de Jesús. ¿Eran sermones o historias? Jesús conocía la imagen indeleble que una historia estimulante y bien contada crea en la memoria.

Los títeres capturan la imaginación y una sensación de inocencia infantil en las personas. Mientras que las personas pueden ser juzgadas por su apariencia, su forma de presentarse o su lenguaje corporal, los títeres son aceptados de inmediato. Los títeres pueden enseñar muchas lecciones morales y espirituales que podrían perderse si las contara un adulto.

Multimedia significa usar diversos medios para transmitir un mensaje. Estos medios pueden incluir video, carteles, audio, objetos, arte, diapositivas, ruidos, olores y sabores. Cuantos más sentidos se utilicen para procesar un mensaje, mayor será la probabilidad de que se recuerde.

La predicación, según el Nuevo Testamento, es esencial para la fe, la conversión y el crecimiento cristiano: «Así que la fe viene por el oír, y el oír, por la predicación de Cristo» (Rom. 10:17). La palabra predicada es un canal a través del cual Dios, por su Espíritu Santo, invita, instruye, desafía, consuela y energiza a las personas.

Los testimonios son historias reales, contadas por testigos directos. Si bien contar una buena historia puede tener un impacto drástico, el impacto es aún mayor cuando las personas cuentan sus propias historias. Es difícil discutir con alguien cuya vida ha cambiado.

Cuando un equipo de planificación del culto comprende la idea de que todo el servicio es el mensaje y se compromete a utilizar todos los medios creativos posibles para comunicar ese mensaje, habrá un aumento perceptible en el impacto del mensaje y en el número de personas que se verán afectadas por él.

20 LA REGLA DE SELECCIÓN DE SERMONES

Cuando los miembros de la iglesia ayudan a seleccionar los temas de los sermones, es más probable que...

Ven a escucharte predicar sobre ellos.

Introducción

Si usted es como la mayoría de los pastores, a menudo se pregunta: "¿Sobre qué debo predicar?". A veces puede ser el tema de un estudio para toda la iglesia. Otras veces, se trata de un libro que acaba de leer. Quizás sea un problema con el que está lidiando en su propia vida. Sea cual sea el tema, su oración es que el mensaje sea relevante y que Dios lo use para hablar a la gente.

¿No sería bueno saber que cuando usted se sienta a investigar y preparar sus sermones puede tener la garantía de que la gente estará interesada y esperando escuchar las palabras de Dios con gran anticipación?

Explicación

Hace algunos años realizamos una investigación para el Cuerpo de Capellanes de la Marina de los EE. UU.

Los capellanes querían conocer la actitud de los jóvenes de dieciocho, diecinueve y veinte años hacia la religión y la iglesia. Entrevistamos a jóvenes de ambos sexos de la sociedad estadounidense y les preguntamos: "¿Cuál es su opinión sobre la iglesia?". Dos palabras nos resonaban una y otra vez: aburrida e irrelevante.

La relevancia es uno de los secretos de una iglesia eficaz y contagiosa. Cuando los asistentes descubren que su iglesia aborda con claridad y franqueza sus problemas de vida, no solo regresan, sino que invitan a sus amigos. La relevancia se aplica a la letra y el ritmo de las canciones, así como al estilo y la apariencia de las instalaciones. Se aplica a la escuela dominical infantil y a los temas de las clases para adultos. Pero quizás el aspecto clave donde la relevancia es esencial es el sermón.

En su libro "Predicación Relevante: Lo que no te enseñaron en el Seminario", James Emery White habla sobre cómo lograr que la predicación sea relevante: "Lo más importante tiene que ver con los temas de tus sermones. Deben abordar los problemas de la vida de las personas y sus preguntas sobre la fe... Eso significa que debes tratar de transmitirles el mayor consejo posible de Dios a través de sus intereses".[17]

¿Cómo descubres los intereses, preocupaciones y necesidades de tu congregación para conectar la Palabra de Dios con su mundo? En lugar de adivinar, ¿por qué no les preguntas?

Qué puedes hacer al respecto

Inserte una tarjeta de 7,5 x 13 cm en cada boletín o programa de la iglesia durante las próximas semanas y recuérdela durante el servicio. Explique que dos de sus objetivos, como pastor, son asegurarse de que la Palabra de Dios se comprenda y se aplique a la vida diaria, y que sea relevante tanto para los miembros de la iglesia como para la comunidad. Pida a los participantes que reflexionen un momento sobre sus respuestas a tres preguntas y las escriban en la tarjeta.

¿Qué te preguntas? ¿Qué no entiendes, o desearías entender, sobre cómo funciona la vida? ¿Es por eso que le pasan cosas malas a la gente buena?

¿O realmente funciona la oración? Quizás te preguntes qué sucede cuando la gente muere o por qué sufren niños inocentes. Si piensas en más de una cosa, escríbelas todas.

¿Qué te preocupa? ¿Qué te quita el sueño, acelera el corazón y aumenta tu ansiedad? Quizás sea un problema financiero, o una relación que se ha echado a perder. Y en el peor de los casos, ¿existe alguna esperanza realista?

¿Qué deseas? Si el dinero no fuera un obstáculo, si el tiempo y otros compromisos no pudieran detenerte, ¿cuál es tu sueño? ¿Qué te gustaría ver o hacer? ¿Quizás viajar? Quizás te gustaría tener mucho dinero, un trabajo en particular o una relación especial. Los sueños son poderosos. ¿Cuáles son los tuyos?

Al finalizar el servicio, los feligreses deberán depositar sus tarjetas completas en una de las cajas señalizadas junto a las salidas. Las tarjetas, por supuesto, deben ser anónimas.

Repita el proceso durante las próximas dos semanas. Muchos habrán considerado sus preguntas y tendrán ideas adicionales que aportar. Quienes no asistieron la semana anterior también pueden contribuir.

Luego, transcribe las respuestas a cada pregunta en un documento aparte en tu computadora. (Tener una secretaria puede ser útil en este punto).

Dedica tiempo a revisar las respuestas a cada pregunta y busca problemas comunes. Intenta crear categorías generales y marca cada una cuando encuentres una respuesta similar. Repite el proceso con las otras dos preguntas e identifica las respuestas más frecuentes.

Su congregación estará interesada en los resultados de la encuesta. El domingo después de la última encuesta, comparte la lista y la frecuencia de las respuestas. Una ilustración visual, un gráfico o un documento impreso aumentará el interés.

Explique que tomará estos temas en serio, investigará y compartirá mensajes relevantes para ellos en los próximos meses. Si se organiza bien, podría imprimir una lista de las próximas fechas en las que los servicios abordarán estos temas. Anime a los miembros a invitar a amigos o familiares los días en que el tema pueda ser de su interés.

Esta lista de temas sin duda despertará el interés de sus miembros, ya que saben que el servicio abordará temas que les preocupan profundamente. Anuncie las próximas fechas y temas para que los visitantes anteriores, los padres de niños de la EBV, los miembros inactivos y otros grupos que tengan una conexión limitada con su iglesia estén al tanto.

No olviden la regla n.º 19, La regla del mensaje: El sermón no es el mensaje; el servicio es el mensaje. Aprovechen todo el servicio para analizar el tema: teatro, mesas redondas, música, testimonios personales, videoclips. Y luego recuerden la regla n.º 18, La regla del equipo de planificación: un equipo de planificación del culto mejorará la calidad, la relevancia y el mensaje de su servicio. Esta serie sobre temas de la vida es una excelente oportunidad para invitar a un grupo de personas creativas a ayudar a planificar los servicios (y la serie), dándoles un toque de realidad y relevancia.

21 LA REGLA DE SEGUIMIENTO DE ASISTENCIA

Monitorea la asistencia para cerrar la “puerta trasera”.

Introducción

El indicador más preciso de que las personas comienzan a abandonar la iglesia es una fluctuación en su asistencia al culto. Faltan un domingo sin ninguna razón en particular. Luego regresan durante los siguientes meses. (Probablemente se pregunten...)

Si alguien los extravió.) Unos meses después, faltan otro domingo, quizá dos. Regresan (aún con la duda). Luego hay tres o cuatro ausencias seguidas. Regresan una vez más. La siguiente vez que asisten es Navidad. Luego Pascua. Además de su asistencia irregular, sus donaciones disminuyen. A efectos prácticos, han dejado la iglesia. Si bien el tiempo que tarda una persona en abandonar físicamente la iglesia suele ser de seis a ocho meses o más, el tiempo que tarda en abandonar psicológicamente la iglesia y romper sus vínculos emocionales es de solo seis a ocho semanas. Lamentablemente, en la mayoría de los casos, este patrón podría haberse evitado.

Explicación

Si se toma en serio su responsabilidad por la vida espiritual, la salud y el crecimiento de su congregación, le sugerimos que mejore la calidad de la información recopilada en sus servicios de adoración de fin de semana. Con mejor información, será un mejor líder, un mejor administrador y un mejor pastor de su congregación. Toda iglesia debería hacer lo siguiente:

Obtener información de asistencia.

Monitorear los patrones de asistencia.

Responder a los indicadores de asistencia.

Obtener información de asistencia

Esto no significa simplemente contar cabezas. Si bien graficar la asistencia de los últimos años es interesante, es un proceso reactivo que solo puede provocar un "mmm" pensativo en el observador casual. El enfoque proactivo recopila información más "inteligente" y actúa en consecuencia. Esta información va más allá de saber cuántos asistieron y permite saber quién estuvo en la iglesia y quién no. Esto es importante porque una fluctuación en la asistencia al culto es la primera señal de que una persona comienza a abandonar la iglesia.

Entonces, ¿cómo lo descubres? Aquí tienes algunas ideas que utilizan varias iglesias:

Se firma una hoja de banco al final de cada fila y se pasa a lo largo de la misma. La mayoría de las personas firman una hoja al recibirla, por lo que suele ser un indicador preciso de quién asiste al servicio y quién no. La desventaja es que no es muy privado y, por lo tanto, es posible que las personas no se sientan libres de compartir información adicional, como peticiones de oración, nombre y dirección, o notas al personal.

Las tarjetas de registro, ubicadas en un soporte en el respaldo del asiento, son completadas por cada asistente (no solo por los visitantes). A los recién llegados no les gusta que se les identifique públicamente, así que pedirles que se acerquen y llenen una tarjeta de visitante reduce el porcentaje de quienes lo hacen. Una gran iglesia luterana en Houston usa una tarjeta con dos caras: la azul para todos los miembros y asistentes habituales, y la verde para quienes aún se consideran visitantes. Buena idea.

Cada asistente completa una solapa perforada del programa impreso, la arranca y la deposita en el plato de ofrendas. Este método permite compartir información más confidencial y da a todos los miembros y visitantes la oportunidad de depositar al menos algo en el plato de ofrendas a medida que pasa. (Por supuesto, algunos pastores prefieren un enfoque diferente por esa misma razón).

Una iglesia en el sur de California imprime previamente los nombres de cada miembro y asistente regular en etiquetas de computadora de 4 lados (cada etiqueta mide aproximadamente 2,5 cm por 6,35 cm). El papel continuo se corta en tiras de 1,5 metros y las etiquetas se pegan con cinta adhesiva a la pared del vestíbulo de la iglesia. Los fieles entran al edificio, buscan su etiqueta con su nombre (en orden alfabético), se la quitan y se la pegan en la camisa para la mañana. Es una forma práctica de ayudar a la gente a recordar los nombres. Además, las etiquetas que quedan en las hojas de 1,5 metros después del último servicio muestran quiénes fueron.

No estuvo presente ese domingo. (Los visitantes o invitados pueden obtener una etiqueta similar impresa en el centro de información, que también proporciona a la iglesia un registro de la información de los visitantes).

Una iglesia rural en Kansas ha designado a una mujer del coro para que compare la lista de miembros con los presentes en los bancos, mientras el coro se sienta en la plataforma, de cara a la congregación. Tras identificar a los visitantes, ella toma la iniciativa de presentarse después del servicio.

Se puede pedir a los grupos pequeños y a las clases bíblicas para adultos que verifiquen la asistencia al culto de las personas de su grupo.

Algunos ejemplos de alta tecnología incluyen: Una gran iglesia en Atlanta cuenta con dos cámaras de video instaladas en el centro de culto que escanean y graban a los asistentes mediante un software de reconocimiento facial. Otra iglesia escanea a la congregación con una cámara de video y, la semana siguiente, un miembro del personal nombra las caras en la pantalla mientras otro marca los nombres en una lista de miembros. Informan que solo tardan cinco minutos en registrar a sus trescientos asistentes.

Una iglesia en Las Vegas emite tarjetas con banda magnética, tamaño billetera, a cada miembro y asistente habitual. Estas tarjetas se utilizan para el registro de niños, las contribuciones financieras, la votación de los miembros y otras actividades de la iglesia. Además, en todas las puertas hay lectores inalámbricos que registran automáticamente los nombres de los titulares que pasan el domingo por la mañana; ni siquiera tienen que pasar la tarjeta. (¡Los miembros conocen este proceso y les encanta!)

Monitorear patrones de asistencia

Para monitorear los patrones de asistencia, su computadora es su mejor aliada. Ya sea un software comercial para iglesias con funciones adicionales o una hoja de cálculo casera con algunas fórmulas, necesitará una forma de ingresar y evaluar los datos. Al principio de cada semana, imprima un informe que le proporcione lo siguiente:

Visitantes por primera vez (nombres y direcciones, si están disponibles)

Visitantes por segunda vez y la fecha de su primera visita

Visitantes por tercera vez y las fechas de su primera y segunda visita

Porcentaje de visitantes sobre la asistencia total (formato numérico y gráfico de los seis meses anteriores)

Miembros y asistentes habituales que estuvieron ausentes (totales y porcentajes de los seis meses anteriores)

Miembros y asistentes regulares que hayan faltado a tres servicios seguidos

Cualquier información adicional que pueda resultarle útil.

Responder a los indicadores de asistencia

Algunas iglesias tienen un sistema para enviar una tarjeta, un correo electrónico o una carta a cualquier asistente habitual que no haya estado presente el domingo. La comunicación no es una pregunta de "¿Dónde estabas?". Es simplemente una nota que dice: "Te extrañamos. Eres una parte importante de nuestra familia de la iglesia. Las cosas no son lo mismo aquí sin ti".

Algunas iglesias esperan dos ausencias consecutivas antes de activar el interruptor. Otras esperan tres ausencias consecutivas.

Podría desarrollar un sistema en el que los nombres de quienes faltaron al servicio se envíen al líder de su grupo pequeño, maestro de la escuela dominical o diácono. Es importante que los pastores o el personal se pongan en contacto con cualquier miembro o asistente regular que falte tres domingos seguidos, ya que las investigaciones indican que la mitad de estas personas se ausentarán en un año.

Qué puedes hacer al respecto

Hable con los líderes de su iglesia sobre la idea de llevar un registro de la asistencia. Algunos pastores no se sienten cómodos con la idea y prefieren ignorar quién asiste y quién falta. Algunos miembros de la iglesia sienten que su superior los vigila. Por lo tanto, será útil hablar sobre los beneficios y los riesgos.

Si tiene curiosidad sobre la importancia de registrar la asistencia, hable con varios pastores que lo hagan. Descubra cómo lo hacen y los resultados que están obteniendo. Pregúnteles si, en su opinión, vale la pena. Luego, decídase. (Si la idea se adopta, o se adopta provisionalmente, asegúrese de leer el capítulo 13, "Reglas Ministeriales para el Cambio". Contiene algunas pautas importantes para introducir y adoptar nuevas ideas con éxito).

Organice un grupo de trabajo para desarrollar un plan para cada uno de los tres procesos: obtener información de asistencia, monitorear los patrones de asistencia y responder a los indicadores de asistencia. El grupo de trabajo debe investigar los métodos y modelos que se utilizan actualmente. Tenga en cuenta que probablemente no lo hará del todo bien la primera vez, así que continúe evaluando si está alcanzando sus objetivos durante los primeros meses. Puede presentar el proceso a la congregación como un "experimento" y luego solicitar retroalimentación después de tres o cuatro meses.

4

Reglas del Ministerio para la Conexión y la Integración de los Recién Llegados

Una encuesta reciente reveló que solo el 3% de las iglesias en Estados Unidos cuentan con un grupo, comité o grupo de trabajo específico encargado de recibir a los visitantes e integrar a los recién llegados. Esto contrasta con el 21% de las iglesias que cuentan con un comité de alcance comunitario o evangelismo, el 68% con un equipo que supervisa el ministerio de adoración y el 84% con personas responsables del programa de educación cristiana. Tal vez no sea sorprendente, dadas estas cifras, que solo el 15% de las iglesias en Estados Unidos hoy en día estén creciendo.

En la iglesia estadounidense típica, solo uno de cada diez visitantes primerizos regresa para participar activamente. Y la razón tiene poco que ver con la predicación, las instalaciones, la teología o la ubicación de la iglesia. En este capítulo, creemos que encontrará algunas reglas generales útiles que se centrarán en los factores que impulsan el regreso de más visitantes y su integración a la vida y la comunidad de su iglesia.

22 LA REGLA DEL FACTOR AMISTAD

Los recién llegados deben tener más de siete amigos en la iglesia dentro de los primeros seis meses para asimilarse completamente.

¿Por qué algunos miembros nuevos se involucran activamente en su nueva iglesia, participan en grupos y actividades, sirven en comités de planificación, se reúnen con amigos en la iglesia, salen a comer después, mientras que otros desaparecen, nunca conectan, nunca se ofrecen como voluntarios ni se unen a un grupo pequeño, ni sirven en el ministerio? ¿Es solo suerte? ¿Se integran los recién llegados extrovertidos, pero no los introvertidos? ¿Acaso algunas iglesias simplemente tienen más que hacer, por lo que se involucran más voluntarios? Hay muchas razones, por supuesto, pero según nuestra investigación y experiencia, hay una razón más importante por la que algunos recién llegados permanecen en la iglesia, mientras que otros la abandonan. Es la cantidad de nuevos amigos que hacen en su nueva iglesia. Los amigos son el "puente" para que los de afuera se conviertan en miembros de la familia de la iglesia. Y los primeros seis meses son cruciales.

Explicación

La cantidad de amigos que hacen los recién llegados es crucial para su permanencia. Un investigador entrevistó a cien personas diferentes un año después de unirse a una iglesia: cincuenta se habían vuelto activas y cincuenta se habían retirado. La pregunta que se les planteó a cada persona fue: "¿Cuántos amigos hicieron en su nueva iglesia?". La gráfica a continuación muestra sus hallazgos.[18]

Número de nuevos amigos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9+	Promedio.
Activos	0	0	0	1	2	2	8	13	12	12	7
Abandonos escolares	8	13	14	8	4	2	1	0	0	0	2

Los recién llegados que consiguieron un número significativamente mayor de amigos permanecieron activos en su iglesia, mientras que quienes tenían menos amigos la abandonaron. El miembro activo promedio hizo siete amigos, mientras que el desertor promedio, dos. Esto lleva a una regla general inversa: los recién llegados que hacen menos de dos amigos en los primeros seis meses tienen mayor probabilidad de abandonarla.

En resumen: Si puede ayudar a los recién llegados a conseguir siete o más amigos en su iglesia durante los primeros seis meses de su visita inicial, es muy probable que se integren a la vida y la comunidad de su iglesia. Si hacen de tres a cinco amigos, su participación es limitada. Si hacen dos o menos amigos en esos primeros seis meses, es probable que se hayan ido para su primer aniversario.

Qué puedes hacer al respecto

La mejor manera de crear un ambiente de amistad en tu iglesia es crear regularmente nuevos grupos para los recién llegados. Participar en un grupo pequeño es la mejor manera de hacer amigos. Los grupos ofrecen un espacio para conocerse y ser conocido, para compartir, preguntar, reír, llorar, animarse y crecer juntos. Cuanto más tengan en común los recién llegados a un grupo, más probable será que se hagan amigos y se mantengan así por mucho tiempo. (Consulta el punto 32, La regla de los nuevos grupos, para más información sobre por qué y cómo crear nuevos grupos). Al crear nuevos grupos para los recién llegados, planifica crecer juntos. Aquí tienes algunas ideas:

Comer juntos. John Chandler, un veterano estudioso de iglesias eficaces, observa: «No todos los grupos que crecen comen juntos. Pero todos los grupos que comen juntos parecen crecer. En mi experiencia, comer juntos es una de las mejores maneras de construir comunidad».[19]

Celebren días especiales. Se debe animar a los miembros del grupo a compartir eventos y problemas especiales en la vida de los demás: graduaciones, nacimientos,

Enfermedad y otros problemas de salud, ascensos o pérdidas de empleo, compromisos, nietos.

Atender las necesidades. Si surgen necesidades especiales en la vida de un miembro del grupo (y surgirán), esfuércese por responder con amor y cariño. Llévenle comida a casa, recojan a sus hijos del colegio, hagan la compra o lo que sea necesario. Los gestos de amor en momentos de necesidad fortalecen las relaciones como ninguna otra cosa.

Vayan juntos a eventos especiales. Si hay actividades (relacionadas con la iglesia o de otro tipo) que les parezcan divertidas, vayan juntos. Esto podría incluir ver una película apropiada, escuchar a un orador de interés para el grupo, asistir a una conferencia o seminario, comer pizza después de la iglesia, asistir juntos a un evento patrocinado por la iglesia o la comunidad, o colaborar en un proyecto de servicio patrocinado por la iglesia o la comunidad.

Su iglesia debería ser, en el mejor sentido de la frase, un “Cupido relacional”, trabajando para unir a los recién llegados con otros recién llegados y miembros de mucho tiempo, en relaciones significativas que durarán toda la vida.

23 LA REGLA DE RETENCIÓN DE VISITANTES

**El veinte por ciento de sus visitantes deben involucrarse en su iglesia
dentro de un año desde su primera visita.**

Introducción

Hace unos años, Gary y yo consultamos con una iglesia que, durante el año anterior, había recibido 197 visitantes los domingos por la mañana. Desafortunadamente, solo tres se habían quedado para hacer de la iglesia su hogar.

Muchos pastores cometen el error de asumir que la clave del crecimiento de la iglesia reside simplemente en un mayor número de visitantes. Esta suposición pasa por alto un aspecto clave del crecimiento: la retención de visitantes.

Explicación

La retención de visitantes se define como el porcentaje de visitantes que se involucran en su iglesia dentro del año posterior a su primera visita. Quizás aún no se hayan hecho miembros, pero asisten regularmente a una o más actividades de la iglesia.

Independientemente de si conoce o no la tasa de retención de visitantes de su iglesia, la tiene. Descubirla le ayudará a saber si tiene suficientes visitantes para crecer. Y esta información será fundamental para explicar el crecimiento o declive reciente de su iglesia.

En nuestra investigación, hemos descubierto que la iglesia típica que no crece tiene una tasa de retención del 9 %. Es decir, solo uno de cada diez visitantes que visitan la iglesia por primera vez y podrían regresar, lo hace. Esto contrasta con las iglesias que crecen, cuyo promedio de retención de visitantes es de aproximadamente el 21 % (o aproximadamente dos de cada diez).

La mejor manera de calcular la retención de visitantes es anotar a cada persona nueva que haya asistido a un evento de la iglesia (servicio religioso o cualquier otro) en los últimos dos a dieciocho meses. Luego, determine si esa persona ahora asiste con regularidad. A continuación, se muestra un ejemplo de una gráfica para determinar la retención de visitantes. (Una gráfica real sería mucho más grande, lo que permitiría anotar el nombre de cada visitante).

Una vez que haya completado este gráfico, simplemente sume el número de veces que respondió "sí" en la columna derecha y divida ese número entre el número total de visitantes del gráfico. El resultado será su tasa de retención de visitantes.

[illegible]

Como indica la regla, una tasa de retención de visitantes saludable es del 20 % o superior. Si retiene a uno de cada cinco visitantes, lo está haciendo muy bien. (De hecho, hemos visto iglesias que priorizan el seguimiento de los visitantes, con un promedio de más del 30 %). Si su tasa de retención de visitantes es inferior al 20 %, debería considerar centrarse en cómo identificar, conectar y integrar mejor a los recién llegados.

Qué puedes hacer al respecto

El primer paso es obvio: calcule su tasa de retención de visitantes y complete la tabla anterior. Lleve esta información a su próxima reunión de liderazgo y analice las implicaciones.

Las investigaciones demuestran que cuando los recién llegados visitan una iglesia dos veces en un período de seis semanas, su tasa de afiliación se duplica. Y si la visitan tres veces en seis semanas, ¡se triplica! Por lo tanto, cuanto más pueda hacer para que regresen el domingo siguiente, más probable será que regresen en los años venideros. Aquí tiene algunas sugerencias para que los visitantes regresen:

Obtenga los nombres y la información de contacto de los visitantes. Los recién llegados solo le darán su nombre y dirección si se sienten cómodos con lo que hará con ellos. Practique el principio de transparencia. Es decir, sea directo y honesto con las personas sobre qué hará con su información (como enviar alertas de eventos especiales de la iglesia) y qué no hará (como presentarse en su puerta sin avisar). Haga que el beneficio valga la pena. Por cierto, es más probable que los visitantes le den su correo electrónico que su dirección física. Así que, deles la oportunidad.

Haga un contacto de seguimiento dentro de las 48 horas posteriores a su visita. Una llamada telefónica o un correo electrónico son suficientes.

Lo mejor. Una visita personal suele ser demasiado presuntuosa. Las investigaciones demuestran que la mayor tasa de retorno de visitantes el domingo siguiente ocurre cuando el contacto de seguimiento de la iglesia se realiza el lunes o martes después de la primera visita. Cuanto más tarde en la semana se realice el contacto, menos visitantes regresan el domingo siguiente.

Los laicos deberían ser quienes contacten por correo electrónico o teléfono, no el clero. Las tasas de retorno de los visitantes casi se duplican cuando un miembro de la iglesia establece la conexión. Es simplemente una conversación más creíble. Y los mejores miembros para establecer el contacto son aquellos que tienen algo en común con el invitado. Tener una edad, situación familiar, intereses u ocupación en común aumenta la probabilidad de una conexión y una nueva visita.

Invita a tus invitados a volver y ofréceles conocerlos. "¿Puedo verte en el vestíbulo el próximo domingo?" es mucho más efectivo que decir "Espero que vuelvas el próximo domingo".

Involúcralos en un grupo pequeño. El ingrediente más importante para conectar a los recién llegados con tu iglesia son las relaciones. Cuantos más amigos haya en la iglesia, más probable será que el recién llegado se quede. Y la mejor manera de hacer amigos es a través de un grupo pequeño. Si el recién llegado ya tiene uno o más amigos en un grupo de la iglesia, esa es la mejor opción. Si no tiene amigos en la iglesia, lo mejor es involucrarlo en un grupo nuevo que lleve menos de un año reuniéndose, con personas de características similares. Idealmente, pueden formar parte de un grupo que apenas está comenzando.

24 LA NUEVA REGLA DEL MINISTERIO DE MIEMBROS

Nueve de cada diez nuevos miembros deberían estar involucrados en un rol ministerial o tarea.

Introducción

Hace once años, yo (Charles) me uní a una nueva iglesia con mi esposa y mi hijo. Recuerdo lo solo que me sentía los domingos por la mañana durante los primeros tres meses. Mi esposa se unía mejor que yo. Había hecho nuevos amigos y parecía sentirse cada vez más a gusto en la nueva iglesia. Pero yo no. Un domingo por la mañana, el boletín anunció una jornada de trabajo para toda la iglesia en dos semanas. ¿Por qué no?, pensé. Ese sábado llegué a las 8:30 y me asignaron pintar las paredes del salón 14. Al entrar, vi a otras dos personas que no conocía y que ya estaban trabajando. Nos presentamos y pasamos las siguientes tres horas pintando las puertas, los armarios, las paredes y el suelo. Claro que no se puede estar en una habitación con otras dos personas durante tres horas sin conversar, y fue un rato agradable. Pero el domingo siguiente descubrí que había hecho nuevos amigos. Fue fácil entablar conversación con ellos en el vestíbulo después de la misa. Y mientras charlábamos, le presenté mis nuevos amigos a mi esposa. Diez años después todavía considero a estas personas mis amigos.

¿Qué pasó? Lo mismo que sucederá cuando los nuevos miembros trabajen juntos con otros miembros de la iglesia en una tarea común: se conocerán mejor. Si bien mi experiencia fue solo de un día, compartir el ministerio durante semanas o meses resultará en que los nuevos miembros forjen nuevas amistades importantes con otros miembros de la iglesia durante ese primer año crucial.

Explicación

Los primeros meses de la conexión de un recién llegado con su iglesia son importantes y peligrosos a la vez. Como ya hemos señalado, el factor amistad es clave para que un recién llegado se convierta en un miembro a largo plazo o simplemente se aleje.

Las dos mejores maneras para que los recién llegados cultiven amistades son participar en un grupo pequeño y desempeñar un rol o tarea en la iglesia. De hecho, debería ser una combinación de ambos, en lugar de una combinación de ambos. Abordamos los grupos pequeños en el capítulo 5, por lo que aquí analizaremos los roles o tareas ministeriales. Si bien es especialmente útil para los recién llegados participar de esta manera, es igualmente importante que todos en la iglesia tengan algo significativo que hacer.

La tabla a continuación le brindará una guía rápida para determinar qué tan bien está involucrando a sus miembros en el ministerio. (Tenga en cuenta que los puntos de diagnóstico 7 a 12 son específicos para los recién llegados). Para evaluar su iglesia, primero llene el espacio en blanco en la esquina superior izquierda de la línea 1 con el total de sus miembros. Esta cifra refleja la familia de la iglesia en general, es decir, la combinación de miembros y asistentes regulares. A continuación, determine en qué columna se encuentra su iglesia en las líneas 2 a 18. (Todos los números son porcentajes). Calcule sus porcentajes con base en el total de sus miembros (línea 1), a menos que se indique lo contrario.

Si sus puntuaciones se ubican principalmente en las columnas de la izquierda, es probable que su ministerio laico se enfoque en lo interno y que sus miembros se definan mejor como "trabajadores". Cuanto más a la derecha estén sus puntuaciones, mayor será la probabilidad de que tenga un enfoque externo y que sus miembros sean "ministros". Observe en particular dónde se ubican sus nuevos miembros. Es en el lado derecho, obviamente, donde el ministerio efectivo se desarrolla con mayor frecuencia. Este ministerio se centra en el crecimiento de las personas en Cristo, no en llenar vacantes para satisfacer nuestras necesidades institucionales.

“Workers” ←————→ “Ministers”

	1. Total Church Constituency: _____	Problem area	Needs attention	Average	Good	Ideal
People Involved	2. Constituents with a specific role/task	0–20	21–29	30–49	50–69	70+
	3. Constituents with a “church-focused” role (% of #2)	96+	95–86	85–75	74–61	60>
	4. Constituents with an “outward-focused” role (% of #2)	0–4	5–9	10–14	15–19	20+
	5. Constituents who attended worship 1+ in past 4 weeks	0–34	35–44	45–59	60–69	70+
	6. Total # of constituents involved in a small group	0–10	11–29	30–45	46–64	65+
New Attenders	7. Constituents who began attending in last 12 months	0–2	3–4	5–6	7–10	11+
	8. New constituents (from #7) with a role/task	0–29	30–44	45–59	60–69	70+
	9. New constituents (from #7) involved in a small group	0–29	30–49	50–69	70–79	80+
	10. Constituents who began attending 12–24 months ago	0–2	3–4	5–6	7–10	11+
	11. Constituents (from #10) with a role/task	0–29	30–44	45–59	60–69	70+
	12. Constituents (from #10) involved in a small group	0–29	30–49	50–69	70–79	80+
Ministry Positions	13. Total role/task positions available in the church	0–20	20–29	30–49	50–69	70+
	14. Role/task positions with written job descriptions	0–10	11–29	30–50	51–74	75+
	15. Positions with specific pre-service training	0–10	11–29	30–50	51–69	70+
	16. “Maintenance” oriented role/task positions (% of #13)	90+	89–80	79–70	69–60	59>
	17. “Outreach” oriented role/task positions (% of #13)	0–8	9–15	16–20	21–34	35+
	18. New roles/tasks created in the last 12 mo. (% of #13)	0–2	3–4	5–6	7–10	11+

Source: *The Growth Report* Vol. 2 No. 6, Institute for American Church Growth (Pasadena, CA)

Qué puedes hacer al respecto

En general, asuma que los recién llegados se comportarán como "introvertidos relacionales". Esto se debe a que no suelen sentirse cómodos con personas que no conocen y situaciones con las que no están familiarizados. Por lo tanto, la incomodidad de ofrecerse como voluntarios por primera vez mantendrá a muchos recién llegados al margen. Asegúrese de que los recién llegados sean invitados personalmente a hacer lo siguiente:

Colaborar en proyectos relacionados con la iglesia. Las actividades especiales que ya están programadas en el calendario de la iglesia (por ejemplo, decorar para Navidad, pintar la iglesia, repavimentar el estacionamiento, retapizar la habitación del bebé) son excelentes oportunidades para que los recién llegados colaboren y hagan nuevos amigos en el proceso.

Asista a salidas y eventos especiales de la iglesia. Si tiene planeados campamentos familiares, viajes misioneros o picnics de verano, invite personalmente a los recién llegados a participar. De hecho, pídales también que colaboren en la planificación.

Asume una responsabilidad en una clase o grupo. Si el recién llegado ya forma parte de un grupo pequeño (ojalá que así sea), pregúntale si estaría dispuesto a ayudar a llevar refrigerios, fotocopiar folletos o, ocasionalmente, a organizar la reunión en su casa.

Servir como recepcionista o acomodador en el servicio religioso. Recomendamos varios equipos de acomodadores y recepcionistas que roten a lo largo del año para que más personas, especialmente los nuevos, puedan participar. (¡Los recepcionistas y acomodadores no necesitan ser miembros!)

Ayude a los recién llegados a encontrar un lugar de servicio en su iglesia que se ajuste a sus intereses particulares; así, su nuevo rol será un ministerio en lugar de un trabajo. Al hacerlo, muchos más de sus recién llegados comenzarán a sentir que "su" iglesia se está convirtiendo en "nuestra" iglesia.

25 LA REGLA DE ORIENTACIÓN PARA NUEVOS MIEMBROS

El cien por ciento de sus nuevos miembros deben participar en su nueva

Clase de orientación para miembros.

Introducción

Hace años, como estudiante de primer año en la Universidad Seattle Pacific, yo (Charles) recuerdo que toda nuestra clase de primer año fue llevada al Campamento Casey para una orientación de tres días. Conocimos al rector de la universidad y escuchamos su visión y pasión por la educación superior. Conocimos al rector de la clase de último año, a nuestros asesores académicos y a otros estudiantes de primer año. Aprendimos (y cantamos muchas veces) la canción de la universidad. (¡Todavía puedo cantarla!). Aprendimos sobre la historia de la SPU. Recibimos un mapa del campus y una explicación del uso de cada edificio. Y se organizaron numerosos eventos para que conociéramos mejor a nuestros compañeros.

Desde entonces, no he estado en un campus universitario durante la semana de primer año, así que no sé si estas cosas continúan. Sospecho que se han desvanecido, como muchas tradiciones de mi juventud. Pero al recordar ese proceso de asimilación, veo muchas cosas que me ayudaron a desarrollar una identidad como Halcón de la SPU. Y estos fueron principios que aún se pueden aplicar al proceso de integración de los recién llegados en una iglesia para que se sientan parte de la familia.

Explicación

En las iglesias, así como en muchas otras reuniones, pasar de ser un "externo" a un "integrante" no siempre es fácil. En algunas iglesias, lamentablemente, parece casi imposible. Pero como miembros del cuerpo de Cristo, debemos abrir los brazos y dar la bienvenida a los nuevos miembros que han sido adoptados en la comunidad de fe. Una de las mejores maneras de facilitar esta bienvenida es mediante un proceso de orientación bien concebido para nuevos miembros. Toda iglesia debería tener uno.

La razón por la que es importante dedicar tiempo, esfuerzo y dinero a la orientación de los nuevos miembros es que la asimilación de los recién llegados no ocurre automáticamente. Es sorprendente cuántas iglesias creen que sí. En una encuesta que realizamos hace unos años, preguntamos a los pastores si contaban con un comité de evangelización/alcance en su iglesia. Veintiuno de cada cien respondió que sí. La siguiente pregunta fue si contaban con un comité de asimilación. Solo tres de cada cien respondieron que sí. Muchos pastores e iglesias parecen creer que la asimilación de los nuevos miembros ocurre por sí sola, sin necesidad de supervisar el proceso.

Lo cierto, sin embargo, es que si algo ocurre automáticamente, es que los recién llegados no se integrarán. Hay muchas razones para ello:

Los recién llegados no conocen a ninguna (o muchas) personas en la iglesia y se sienten incómodos, pensando que son los únicos que no conocen a nadie.

La mayoría de los recién llegados no son lo suficientemente extrovertidos como para participar en conversaciones o grupos existentes.

Los recién llegados dudan en ofrecer sus ideas por miedo a parecer ridículos por no comprender la historia de la iglesia.

Es socialmente difícil ingresar a los grupos y clases de la iglesia que se han reunido durante más de dos años.

Es común escuchar a la gente de una iglesia decir con convicción: «Somos una iglesia cálida y amorosa». La implicación detrás de esta creencia es que cualquier recién llegado que se una sentirá automáticamente la misma calidez y amor que ellos. Sin embargo, es probable que los miembros que están tan convencidos de estas cualidades...

Caracterizan a su iglesia: ¡han estado en ella durante al menos cinco años, y probablemente veinticinco! Es común que los visitantes y los nuevos miembros sientan un cariño y amor mucho menor que los miembros de larga data. Por lo tanto, cuanto más intencional y proactiva sea una iglesia al acoger a los recién llegados, más permanecerán y se convertirán en miembros de larga data.

Qué puedes hacer al respecto

A continuación le presentamos algunas ideas para su proceso de orientación para nuevos miembros que le sugerimos tener en cuenta:

Retiro nocturno. Se desarrolla un vínculo a largo plazo cuando las personas acampan juntas. Busquen un buen lugar para una escapada y consientan a sus nuevos miembros a pasar un fin de semana juntos. Idealmente, conviértanlo en un evento de dos noches (viernes y sábado). Incluyan actividades para conocerse, actividades en grupos pequeños, devocionales, tiempo para socializar y un momento de tranquilidad. Que sea divertido y creativo. Luego, planifiquen un retiro para celebrar su primer aniversario como nuevos miembros.

Clase para nuevos miembros. Los recién llegados se sentirán más unidos a otros miembros nuevos que a los veteranos de su iglesia. Así que aproveche este vínculo natural para desarrollar un sentido de camaradería y comunidad entre ellos. Normalmente, la clase funciona mejor el domingo por la mañana. Recomendamos que la clase para nuevos miembros dure lo suficiente como para desarrollar un vínculo relacional y cubrir los aspectos clave que todo nuevo miembro debe tener la oportunidad de aprender a fondo. Aquí hay algunos temas posibles:

Descubriendo y utilizando tus dones espirituales

Aprendiendo la visión y los objetivos de la iglesia

Realizando un recorrido por las instalaciones de la iglesia

Quiénes somos, como familia de la iglesia, y qué creemos

Las disciplinas cristianas y su aplicación en tu vida

Cultivando relaciones más profundas con otros en el cuerpo de Cristo

Encontrar (o iniciar) un grupo pequeño en nuestra iglesia

La importancia del culto cristiano

Cómo ser un testigo eficaz con amigos y familiares

El poder de la oración y cómo aprovecharlo

Eventos sociales mensuales. Hay un montón de cosas divertidas para hacer juntos como nuevos miembros: bolos, conciertos, películas, picnics, noches de juegos, ferias callejeras, partidos de béisbol. Estos eventos son especialmente importantes durante el primer año, que es el momento más crítico para los recién llegados en el proceso de asimilación. Pero es muy probable que estos nuevos miembros encuentren las reuniones mensuales tan agradables que querrán seguir reuniéndose después del primer año. ¡Así que, anímate! De hecho, deberías...

iniciar un grupo para recién llegados al menos una vez al año (idealmente cada seis meses) en lugar de intentar agregar nuevos miembros a lo que se convertirá en un grupo cada vez más antiguo (y más cerrado) a medida que las relaciones maduren.

Monitorea la asistencia a los eventos de la iglesia. Estudios han demostrado que basta con tres ausencias consecutivas para que una persona tenga un 50% de probabilidades de abandonar la iglesia. Con cada ausencia adicional, aumenta la probabilidad de que la persona abandone la iglesia por la puerta trasera. Cuando las personas (miembros nuevos o antiguos) han estado enfermas o fuera de la ciudad durante algunas semanas, se preguntan: "¿Alguien me extrañó?". Un simple "Hola, qué bueno tenerte de vuelta" o una tarjeta por correo que diga "Te extrañamos" puede ser de gran ayuda para cerrar la puerta trasera de una iglesia. Como hemos visto, algunas congregaciones monitorean la asistencia de todos (no solo de los nuevos miembros), sabiendo que su deber de "cuidar del rebaño" es una responsabilidad que Dios les ha dado como líderes espirituales.

26 LA NUEVA REGLA DEL PATROCINADOR DE MIEMBROS

El cien por ciento de los nuevos miembros deben tener un patrocinador.

Introducción

Allí estaba yo (Charles) hace treinta y cinco años, de pie con otras ocho personas al frente de la iglesia, observando a más de 700 personas, mientras ellas nos devolvían la mirada. Los ocho estábamos a punto de convertirnos en nuevos miembros de la iglesia, y el pastor nos había pedido que pasáramos al frente durante el servicio. Como la mayoría de los nuevos miembros, solo conocía a unas pocas personas en las bancas, y la mayoría de los miembros no me conocían. Me preguntaba si podría hacer amigos en esa iglesia. ¿Podría participar en las actividades y disfrutar de la comunión como parecía que lo hacían la mayoría de los demás miembros? Entonces, mientras estábamos allí, el pastor nos dijo que a cada uno se nos había dado una

Padrino. Leyó los nombres de los padrinos que se levantaron de sus asientos y se acercaron a nosotros ese día. Al ver a mi padrino acercarse, sentí como si me hubieran lanzado un salvavidas. Tenía a alguien que me enseñaría a nadar en esta nueva piscina llamada First Church.

Explicación

Un programa de padrinos para nuevos miembros es una excelente idea. Un padrino ayuda a los recién llegados a conocer a miembros veteranos y a encontrar su lugar en la iglesia. Un padrino proporciona información y asistencia a los nuevos miembros sobre actividades, eventos especiales, oportunidades para comités y preguntas sobre el funcionamiento de la congregación. Un padrino es una especie de partero que ayuda al recién llegado a integrarse en la vida de la iglesia.

En realidad, un patrocinador de nuevos miembros no es una idea exclusiva de la iglesia. La integración de los recién llegados ocurre constantemente en diferentes lugares, porque la integración es principalmente una cuestión sociológica. Por ejemplo, aquí está la descripción del trabajo de los mentores de nuevos miembros en el Club de Leones. Como pueden ver, no es tan diferente de lo que podría ser un rol similar en la iglesia.

Como mentor de los Leones usted debe:

Continúe presentando al nuevo miembro a los Leones que no conoce, ayudándolo a sentirse parte del grupo.

Ofrécete a acompañarlos a las reuniones. Mantente en contacto.

Asegúrese de que se les permita expresar sus pensamientos e ideas.

Servir como fuente de inspiración y consejo.

Considere ingresar al Programa de Mentoría de Leones, donde usted y el nuevo miembro pueden seguir creciendo como Leones.

Aliente al León que usted patrocinó a ser activo y a vivir de acuerdo con el lema de los Leones: "Nosotros servimos".[20]

Qué puedes hacer al respecto

El mejor primer paso para iniciar un programa de patrocinio de nuevos miembros es presentar la idea en una reunión de líderes de la iglesia para su discusión. Aquí tienes una plantilla general para presentar cualquier idea nueva en la iglesia. En este caso, úsala para presentar un programa de patrocinio de nuevos miembros.

Explique la situación tal como existe hoy en día.

Describe dónde estará la iglesia si la situación actual continúa.

Presenta las posibles opciones, una de las cuales es no hacer nada.

Propón lo que consideras que es la mejor opción y por qué.

Para que los líderes de la iglesia se sientan identificados con el programa de apadrinamiento de nuevos miembros, pida ideas sobre las responsabilidades del apadrinamiento. En grupo, propongan una descripción del puesto (o del ministerio) para el apadrinamiento de nuevos miembros. Es probable que el grupo elabore una buena lista.

Un buen patrocinador es alguien en su iglesia que tiene un interés genuino por las personas, que conoce los programas de la iglesia y las personas asociadas con los programas,

Y que sea respetado en su congregación. Quizás lo más importante es que un buen padrino quiere ser padrino.

Los patrocinadores deben recibir capacitación. Una sesión de noventa minutos debería ser suficiente para lograrlo. Puede utilizar la siguiente agenda:

1. Por qué son importantes los patrocinadores de nuevos miembros

a. al nuevo miembro

b. al patrocinador

c. a la iglesia

2. Responsabilidades específicas del patrocinador

3. Un mes típico en la vida de un patrocinador

4. Testimonio de nuevos miembros recientes

5. Juego de roles

6. Preguntas y respuestas

7. Oración de clausura

El pastor (o el personal correspondiente) debe comunicarse con los padrinos al menos una vez al mes. Si existe alguna inquietud con respecto al nuevo miembro, el padrino debe comunicarse con el pastor lo antes posible. Un informe mensual incluirá, por ejemplo, los contactos recientes con el nuevo miembro (qué y cuándo), así como cualquier información relevante y recomendaciones para el seguimiento.

27 LA REGLA DEL MIEMBRO ASIMILADO

Su iglesia debe tener una lista de características que describan completamente miembro asimilado.

Introducción

Jesús dijo: «Vayan y hagan discípulos» (Mateo 28:19). ¿Alguna vez te has preguntado qué es exactamente un «discípulo»? Estamos llamados a hacerlos, pero ¿cómo sabemos si lo hemos logrado? ¿Reconocerías a uno si lo vieras? Y aquí va otra pregunta: ¿Es un discípulo sinónimo de un miembro asimilado en tu iglesia?

Explicación

Recomendamos que usted y sus líderes dediquen un tiempo a enumerar las características medibles de un miembro asimilado ideal en su iglesia. Esto les ayudará, por un lado, a planificar sus estrategias de asimilación para inculcar estas cualidades en la vida de sus nuevos miembros. Por otro lado, les ayudará a...

Evalúe si sus actividades ministeriales actuales realmente están contribuyendo al objetivo de hacer discípulos.

Hemos estado pensando en esto por un tiempo y nos gustaría proponer una lista inicial. Quizás desee agregar o quitar elementos para su iglesia. Pero descubrirá que el proceso de desarrollar una lista es una actividad que invita a la reflexión y esclarece.

Un miembro asimilado asiste al servicio religioso con regularidad. Para la mayoría de los cristianos, el servicio dominical matutino es el punto focal del calendario eclesiástico. Es difícil imaginar a un discípulo que no participe regularmente en el sacramento de la adoración y la celebración de Dios. «Adorarás al Señor tu Dios» (Lucas 4:8).

Un miembro asimilado crece espiritualmente. Todo creyente necesita sentir un movimiento y crecimiento espiritual. El Espíritu desprecia a los cristianos tibios (véase Apocalipsis 3:16).

Un miembro asimilado tiene amigos en la iglesia. Las investigaciones indican que los miembros asimilados tienen un promedio de siete amigos en su nueva iglesia; quienes abandonaron la iglesia solo tenían dos. «Ya no los llamo siervos... sino que los he llamado amigos» (Juan 15:15).

Un miembro asimilado se ha afiliado al cuerpo eclesial. El valor de un compromiso público, mediante el bautismo y la membresía en la iglesia, consolida la identidad del creyente con el cuerpo de Cristo. «Hay muchos miembros, pero un solo cuerpo».
(1 Corintios 12:20).

Un miembro asimilado ora. Para un seguidor de Cristo es importante comprender mejor cómo, cuándo, por qué y dónde orar. «Señor, enséñanos a orar» (Lucas 11:1).

Un miembro asimilado se identifica con los objetivos de la iglesia. Unos objetivos claros y específicos permiten que los miembros (nuevos y antiguos) se unan en torno a un enfoque común. «Prosigo a la meta, al premio del supremo llamamiento de Dios en Cristo Jesús» (Fil. 3:14).

Un miembro asimilado desempeña un rol o tarea ministerial. El servicio es parte fundamental de la identidad de un seguidor de Cristo. Jesús dijo: «El Hijo del Hombre no vino para ser servido, sino para servir» (Mateo 20:28). Sus seguidores también deberían hacerlo.

Un miembro asimilado participa en un grupo de confraternidad. El mejor lugar para crecer espiritualmente y relacionalmente es en un grupo pequeño. Jesús dirigió un grupo pequeño durante tres años, y transformaron el mundo. «Se dedicaban a la enseñanza de los apóstoles, a la comunión, a la fracción del pan y a la oración» (Hechos 2:42).

Un miembro asimilado diezma regularmente. Los miembros asimilados devuelven a Dios lo que le pertenece desde el principio. «Donde esté tu tesoro, allí querrás estar, y donde terminarás estando» (Mateo 6:21, Mensaje).

Un miembro asimilado participa en la Gran Comisión. Un discípulo difunde la Buena Nueva en su red social y más allá. «Serán mis testigos» (Hechos 1:8).

Qué puedes hacer al respecto

Haz tu propia lista de características de un miembro asimilado. Pruébala con

La próxima vez que se reúnan, hablen con los líderes de su iglesia. Den a cada uno la oportunidad de elaborar su propia lista; luego comparen sus notas y revisen la lista anterior.

Esta lista puede ser útil para evaluar el desempeño de los miembros de su iglesia en la formación de discípulos. Cree una hoja de cálculo que incluya cada una de las características de sus miembros asimilados en la parte superior, una por columna. A continuación, anote a todos sus miembros y asistentes regulares en el lado izquierdo, uno por fila. Finalmente, considere a cada miembro o asistente según cada característica. Marque con una X la celda correspondiente si, según su conocimiento, la persona exhibe esa cualidad o característica en particular. Un ejemplo podría ser el siguiente:

Cuadro de evaluación de miembros

Miembro/asistente de la iglesia	Asiste al culto	Esta creciendo	Tiene más de 7 amigos	Se ha unido	Esta rezando	Ja
Alejandro, Chris	incógnita		incógnita	incógnita		
Bell, Kevin	incógnita	incógnita				
Herman, James			incógnita			incógnita
Herman, Sue	incógnita					incógnita

Completar esta hoja de cálculo les dará a los líderes de su iglesia una visión general de las personas que Dios ha puesto bajo su guía espiritual. Podrán ver rápidamente el estado de cada persona y el nivel general de asimilación del cuerpo.

Si calificar el nivel de asimilación de las personas suena un poco presuntuoso, puede involucrar a cada miembro en su propia autoevaluación. Estas características también podrían usarse como una matriz para establecer metas personales y ayudar a las personas a considerar dónde les gustaría estar el próximo año. Quizás no le resulte cómodo dar a las personas una lista arbitraria de características. De ser así, pídale que desarrollen sus criterios específicos para un discípulo.

Luego, revise la programación actual de su iglesia. ¿Es usted eficaz en capacitar a los santos en ciertas áreas, pero deficiente en otras? ¿Existe una relación entre las columnas predominantemente vacías en la tabla anterior y la falta de capacitación en esas áreas? Identifique dónde se necesitan programas y capacitación, basándose en las debilidades evidentes en la tabla de evaluación de miembros. Propóngase a abordar estas debilidades en el futuro.

28 LA REGLA DEL PRIMER AÑO

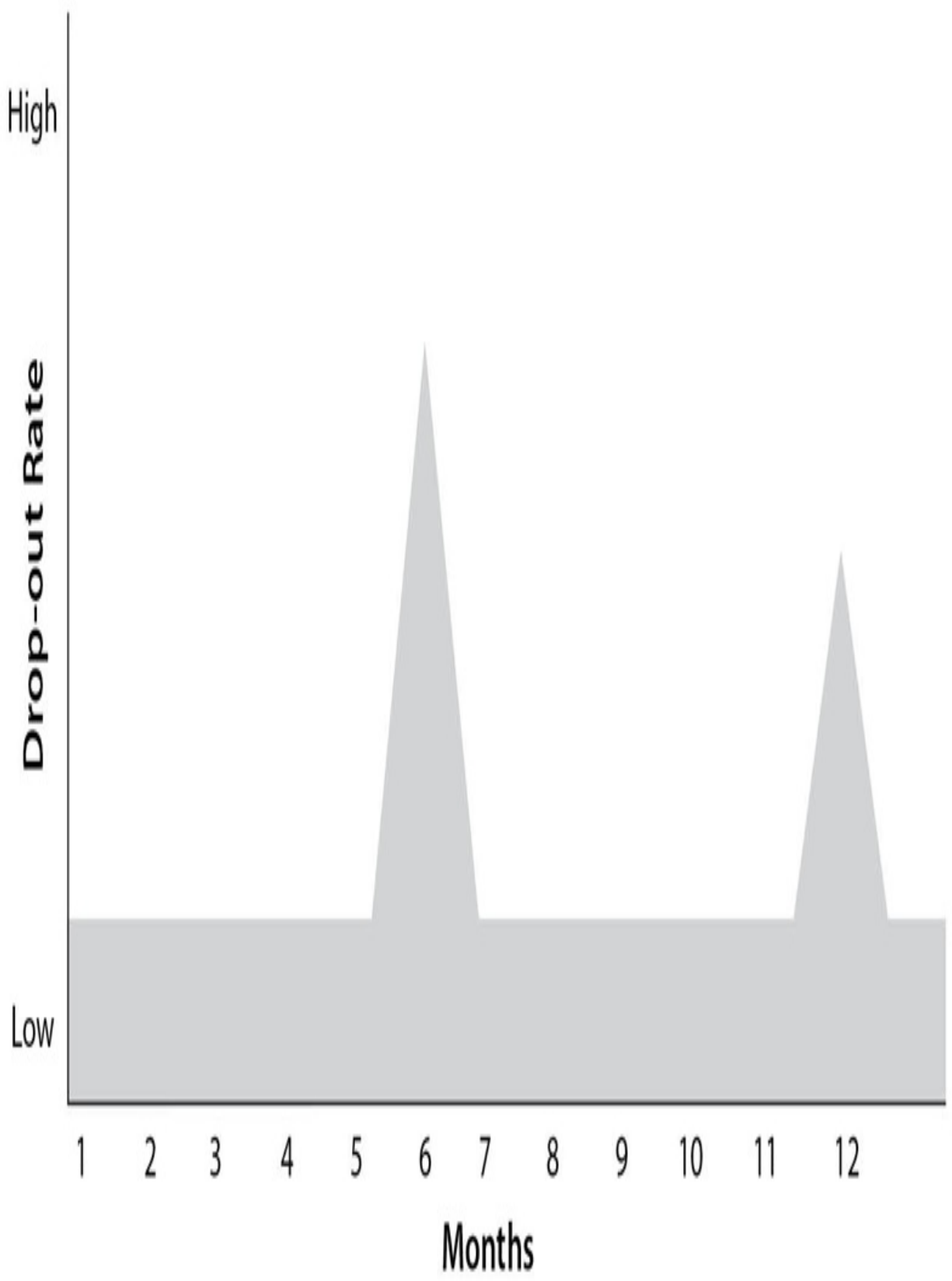
Preste especial atención a los miembros del primer año.

Introducción

De todas las personas que abandonan la iglesia, ¡el 82 % lo hace durante el primer año! Los primeros doce meses son cruciales en la vida de los nuevos miembros si se espera que permanezcan en la iglesia después de ese primer año.

Explicación

Es cierto que la mayoría de las personas que abandonan la iglesia lo hacen durante el primer año. Sin embargo, tras un estudio más profundo, descubrimos que no lo hacen de forma aleatoria. Hay dos "picos" definidos cuando una cantidad excesiva de nuevos miembros deja de asistir. El patrón simplificado se ve así:



Por supuesto, despertó nuestra curiosidad. Entrevistamos a treinta y seis personas que habían dejado de asistir a su iglesia después de seis meses, y luego a otras treinta y seis que habían dejado de asistir después de un año. ¿Qué sucedió? Les pedimos que nos contaran su historia.

Tras realizar las entrevistas, repasamos las grabaciones y buscamos temas comunes. ¡Encontramos algunos! Resulta que los nuevos miembros hacen preguntas. A menudo, ni siquiera son conscientes de sus preocupaciones. Pero en estas autopsias, los problemas se hicieron evidentes. Durante los primeros seis meses, los nuevos miembros preguntan:

¿Puedo hacer amigos en esta iglesia? Como ya mencionamos, los nuevos miembros que permanecieron activos en su iglesia hicieron un promedio de siete amigos en su primer año; quienes se retiraron hicieron menos de dos.

¿Hay algún lugar donde pueda encajar? Cuando los recién llegados sienten que hay muchas personas "como yo" y grupos donde podrían encajar, es probable que permanezcan en la iglesia. La edad, el estado civil, la situación familiar, las necesidades especiales, los intereses y las preocupaciones comunes ayudan a los recién llegados a sentirse cómodos en su nuevo entorno.

¿De verdad me quiere esta iglesia? Tras las cálidas palabras de bienvenida, es necesario invitar regularmente a los nuevos miembros a participar en los ministerios y actividades de la iglesia.

Si los nuevos miembros concluyen que la respuesta a estas preguntas es no, muchos se marcharán después de cinco o seis meses. Si la respuesta es sí, se quedan, al menos durante seis meses más. Pero siguen planteándose preguntas:

¿Son mis nuevos amigos tan buenos como los de antes? El problema ahora no es tanto la cantidad de amigos, sino la calidad de los mismos. Los nuevos creyentes, en particular, se sienten cada vez más incómodos con su antiguo comportamiento, sus viejos hábitos y sus viejos amigos. Eso es bueno. Pero también están evaluando inconscientemente el valor y la profundidad de sus nuevos amigos en la iglesia.

¿El grupo satisface mis necesidades? Quizás hayan encontrado un grupo de jóvenes solteros, un grupo de adultos mayores o una clase de escuela dominical con personas como ellos (ver pregunta 2 en los primeros seis meses). Pero entre siete y doce meses después, se preguntan si el beneficio de su participación compensa el costo en tiempo, inconvenientes e incomodidad social en el nuevo entorno.

¿Es importante mi contribución? La pregunta ahora no es tanto de participación, sino de trascendencia. ¿Estoy haciendo trabajo inútil o trabajo del reino? "Quería tener un impacto en la vida de las personas", nos dijo un desertor, "pero lo único que me pidieron fue que preparara las sillas para la cena de la iglesia".

Haga todo lo posible para asegurarse de que sus nuevos miembros respondan rotundamente a estas seis preguntas. Si lo hacen, los verá participando activamente en su iglesia durante años.

Qué puedes hacer al respecto

¿Qué puedes hacer para ayudar a los nuevos miembros a superar el primer año? Aquí tienes algunas sugerencias relacionadas con estas preguntas; seguro que se te ocurren más.

1. Haga una lista de cada nuevo miembro que se haya unido a su iglesia en los últimos nueve meses. Junto a cada nombre (enumera las parejas individualmente), anote toda la información que sepa sobre esta persona (por ejemplo: edad, sexo, estado civil, número y edad de los hijos, intereses especiales, inquietudes particulares, aficiones, profesión y otras características distintivas). Luego, debajo de cada nuevo miembro, anote los miembros de la iglesia y los asistentes regulares que comparten varias características con él. Tenga en cuenta que cuantas más cosas tengan en común las personas, más probable será que se hagan buenos amigos. Durante los próximos meses, procure presentar a los nuevos miembros a las personas de la iglesia con quienes tengan cosas en común.

2. Identifique todos los grupos y clases de su iglesia donde el nuevo miembro podría sentirse cómodo. Contacte al líder o maestro del grupo y proporciónale el nombre, el contacto y demás información relacionada del recién llegado. Pídale al líder que inicie el contacto y la invitación al nuevo miembro durante las próximas semanas. Anime a los líderes que contacte a que se esfuercen por presentarse a la nueva persona o familia, entablar amistad con ellos y presentarlos a los demás miembros de la iglesia.

3. Contactar a los líderes de la iglesia que supervisan la selección, nominación y nombramiento de personas para puestos ministeriales. Proporciónales información sobre los nuevos miembros y anímalos a considerarlos al reemplazar a quienes están por terminar su mandato.

4. Animar a los líderes de grupo y de clase a profundizar las relaciones entre los participantes a lo largo del año. El debate sobre el currículo es importante, pero no siempre conecta a las personas a un nivel más profundo. Rick Warren ofrece su lista de necesidades más profundas que las personas desean:[21]

Apoyo: todos quieren saber que no están solos.

Estabilidad: la gente busca una base sobre la cual construir su vida.

Autoexpresión: las personas quieren una oportunidad para expresar su singularidad.

Importancia: Todos queremos saber que nuestra vida importa.

5. Iniciar regularmente nuevos grupos y clases para que los nuevos miembros puedan participar. Como comentamos, muchos grupos dejan de crecer después de varios años, ya que las relaciones se fortalecen tanto que es difícil para un recién llegado integrarse. (Ver (Véase #29, Regla de Diversidad de Grupos, y #32, Regla de Grupos Nuevos para obtener pautas sobre cómo iniciar nuevos grupos y clases).

6. Un pastor, miembro del personal o líder laico debe reunirse con cada nuevo miembro (o pareja) cada tres meses durante el primer año. El rol del líder es más de escuchar que de hablar. Busque pistas relacionadas con las seis preguntas que los nuevos miembros se hacen en su primer año. Quizás pueda comenzar con algunas preguntas como: ¿Cómo van las cosas? ¿Qué opinan de la iglesia? ¿Vale la pena el costo del beneficio? ¿Han encontrado una clase o grupo con el que se sientan cómodos? ¿Tienen alguna sugerencia sobre cómo la iglesia podría servir mejor a los nuevos miembros? ¿Hay algo con lo que les gustaría recibir ayuda?

A medida que monitoree la participación de sus nuevos miembros, se mantenga en contacto con ellos regularmente, inicie relaciones y haga preguntas importantes, verá que menos personas abandonan el programa durante ese crucial primer año. Y si superan los primeros doce meses, probablemente los verá durante los siguientes doce años.

5

Reglas del Ministerio para Grupos Pequeños

En nuestra opinión, los grupos pequeños ofrecen la mejor manera de que la iglesia sea realmente iglesia. Estos grupos brindan la oportunidad de adorar a Dios, apoyar a quienes lo necesitan, orar y cuidar de los demás, crecer espiritualmente y en carácter, cultivar relaciones estrechas y participar en el ministerio y el servicio.

Pero los grupos pequeños también pueden ser una de las actividades más devastadoras de la iglesia. Pueden fomentar chismes destructivos, crear camarillas exclusivas, generar antagonismo hacia otros miembros y provocar que grandes cantidades de personas abandonen la iglesia.

¿Vale la pena el riesgo? Creemos que sí. También creemos que las reglas generales de este capítulo aumentarán la probabilidad de que su ministerio de grupos pequeños sea un ministerio saludable.

29 LA REGLA DE LA DIVERSIDAD DEL GRUPO

Cuanto más tipos de grupos haya en la iglesia, más personas se involucrarán.

Introducción

Los grupos pequeños son como los aviones: hay muchos tipos diferentes con propósitos muy diversos. Algunos aviones (de pasajeros) están diseñados para transportar cientos de personas.

De personas a miles de kilómetros. Otros (aviones de combate) llevan solo uno o dos pilotos. Algunos (aviones de transporte) transportan miles de galones de combustible, mientras que otros (planeadores) no tienen ninguno. Algunos (aviones supersónicos) vuelan a miles de kilómetros por hora, mientras que otros (aviones de entrenamiento) rara vez superan los cien. De igual manera, existen diferentes grupos con diferentes propósitos. Algunos grupos de iglesias se reúnen semanalmente, otros mensualmente. Algunos se reúnen para hablar del sermón del pastor, mientras que otros se reúnen para hablar sobre el adiestramiento canino. Un grupo pequeño puede estar dirigido por un terapeuta experto, mientras que otro no tiene un líder formal.

Así como un avión no puede hacerlo todo, un grupo pequeño no puede serlo todo para todos. Por eso, la regla es la siguiente: Cuantos más grupos haya en la iglesia, más personas se involucrarán. Y cuantas más personas participen en un grupo, más personas de su iglesia experimentarán la alegría y el crecimiento que dicha participación puede brindar.

Explicación

La experiencia de las personas con grupos pequeños abarca un amplio espectro. Algunos miembros de la iglesia comentan que les encanta estar en un grupo pequeño, que llevan años en él y que no conciben una vida equilibrada sin él. Otros no tienen experiencia en un grupo pequeño ni se sienten inclinados a unirse a uno. ¿Qué debe hacer un pastor?

Primero, comprenda que no todos los grupos pequeños son, ni deberían ser, iguales. Los grupos deben ser diferentes, porque las personas son diferentes. Aquí hay una lista de cinco tipos de grupos y algunas de las características de cada uno:

1. Grupos del Pacto

Compromiso a largo plazo. Los grupos se reúnen desde seis meses hasta más de dos años.

Consentimiento del grupo. Los miembros deciden el tema de discusión y el día y la hora de la reunión.

Entre cuatro y doce personas. Este tamaño es ideal para compartir y forjar amistades.

Edades, estado civil, intereses, ocupaciones u otras características similares. Cuantas más características compartan los miembros, más probable será que las relaciones prosperen.

2. Grupos de estudio

Tema de estudio predeterminado. El interés común por el estudio es lo que une al grupo, más que la edad, el género o el estado civil.

Compromiso a corto plazo. Los grupos tienen una duración de seis a doce semanas y pueden estar dirigidos por un experto en la materia.

Evita compromisos a largo plazo. Es más fácil unirse a estos grupos para quienes no han formado parte de uno antes. Es emocionalmente más seguro centrarse en un tema que en las relaciones.

Horario flexible. Ideal para quienes no pueden comprometerse con un grupo a largo plazo.

Resulta atractivo para quienes han tenido experiencias negativas en un grupo. Es menos amenazante unirse a un grupo de corta duración.

3. Grupos evangelísticos

Forja relaciones con personas que no asisten a la iglesia. Este tipo de grupo puede ser la primera oportunidad para que muchos participantes cristianos conecten realmente con personas no cristianas.

Estudio temático o investigativo. Los temas abarcan diversos intereses, tanto para cristianos como para no cristianos (por ejemplo, ¿Quién es Jesús? Sanando nuestra imagen de Dios, Crianza exitosa, Justicia social, Relaciones familiares saludables).

Sin compromiso de tiempo. Cada sesión es independiente; las personas pueden asistir y retirarse semanalmente. La duración es similar a la de los grupos de estudio (de seis a doce semanas).

Ubicación neutral. Las reuniones funcionan mejor en los hogares (territorio neutral) que en la iglesia.

4. Grupos de acción

Se centra en una tarea benéfica. Los participantes comparten la pasión por resolver una necesidad comunitaria o humana.

Involucra a miembros y no miembros. Una causa compartida trasciende la afiliación religiosa y forja nuevas relaciones.

5. Grupos de apoyo

Se centra en un desafío vital. Los participantes afrontan los desafíos más difíciles de la vida, como el divorcio, el alcoholismo, la sobrealimentación o el abuso de sustancias.

Brinda apoyo emocional y espiritual. Aunque no tiene una intención evangelizadora, la dinámica espiritual suele sembrar semillas que dan fruto más adelante.

El liderazgo varía. Un consejero profesional puede dirigir el grupo. En otras ocasiones, se puede utilizar un libro o un programa de estudio con varios miembros del grupo al frente.

Tamaño flexible. Si la reunión tiene más de doce personas, conviene organizar grupos de discusión más pequeños después de una sesión general.

Las iglesias pueden optar por centrarse en uno o varios tipos de grupos. Algunas se especializan en grupos de apoyo, otras en pequeños grupos de pacto presenciales. Los grupos de sermones y discusión son populares en algunas congregaciones. No es necesario ofrecer todos los tipos de grupos, pero cuantas más opciones se ofrezcan, más vínculos se construyen en la comunidad, donde las personas pueden integrarse y sentirse cómodas.

Qué puedes hacer al respecto

La capacitación de líderes es una de las mayores preocupaciones de un ministerio de grupos pequeños. Una de las mejores maneras de encontrar líderes es encontrar a los apasionados de la iglesia.

— Aquellas personas que ya tienen un fuerte interés en algo en particular. Por ejemplo, hay personas en su iglesia que llevan mucho tiempo participando en grupos pequeños y atribuyen gran parte de su crecimiento espiritual a esta experiencia. Estas personas estarán especialmente interesadas en ayudarles a iniciar grupos de pacto a largo plazo. Otros en su iglesia tendrán conocimientos sobre un tema específico. Puede estar relacionado con las Escrituras, como la profecía, la creación, las epístolas paulinas o la fe. Otros tendrán más conocimientos sobre un tema que podría abordarse desde una perspectiva cristiana, como el estrés, el matrimonio, la crianza de los hijos, C.S. Lewis o las películas de Hollywood. Por lo general, estas personas están dispuestas a enseñar en un grupo de estudio relacionado con su interés particular. Otros en su iglesia tienen un don espiritual para la evangelización o la hospitalidad y estarían interesados en ayudar con un grupo evangelístico. Y puede que haya personas en su iglesia que sean activistas por una causa específica. Tal vez se trate de una vida ecológica, la justicia social o los niños con necesidades especiales. Esa pasión puede canalizarse fácilmente hacia un grupo de acción que reúna a las personas en torno a una causa común. Y aquellos que han superado una adicción o una relación o una obsesión podrían ser el núcleo de un gran grupo de apoyo.

Pero no todos tienen la capacidad de liderazgo, las habilidades administrativas ni siquiera las habilidades sociales necesarias para ser líderes exitosos de grupos pequeños. Por lo tanto, si cuenta con un experto entusiasta en el tema, pero su intuición le dice que es poco probable que un grupo se una bajo su liderazgo, pruebe el enfoque de equipo. Busque a alguien con los dones espirituales necesarios para un buen líder de grupo pequeño (liderazgo, enseñanza, pastoreo, motivación, discernimiento) y preséntele al experto en la materia. El resultado puede ser lo mejor de ambos mundos: un grupo bien facilitado con un maestro experto.

Este manual no es el lugar para explorar un enfoque detallado para la capacitación de líderes de grupos pequeños. Existen docenas de excelentes textos, currículos, sitios web y conferencias para capacitar bien a sus líderes (y líderes potenciales) antes del inicio del grupo. Si no puede identificar un líder para su grupo pequeño, plantee la idea.

En espera hasta que llegue uno. Los líderes son fundamentales para el éxito de un grupo.

30 LA REGLA DEL NÚMERO DE GRUPOS

**Su iglesia debería tener siete grupos pequeños por cada cien iglesias.
constituyentes.**

Introducción

Hace unos años, estábamos consultando con una iglesia en crecimiento en El Paso y conversando con un matrimonio que era miembro de ella. Jeff nos contaba cómo había rechazado un ascenso que les habría obligado a mudarse a Nashville. La razón, según él, era que una mudanza significaría dejar su grupo pequeño. Jeff y su esposa habían hablado de las ventajas y desventajas de mudarse y decidieron que las relaciones que habían desarrollado y el crecimiento que estaban experimentando en el grupo eran más importantes para ellos que el dinero y la seguridad del ascenso. ¡Eso sí que es un grupo pequeño!

¿Tiene usted suficientes grupos pequeños en su iglesia para que todos puedan experimentar este tipo de relaciones que influyen en la vida?

Explicación

¿Cuántos grupos pequeños son suficientes? Una variable, por supuesto, es el número de

Personas que desea que participen. Larry Osborne, pastor de la Iglesia North Coast, quien prioriza los grupos pequeños, comentó en un correo electrónico reciente: «Por vigésimo sexto año consecutivo, superamos con creces nuestra meta del 80 % de la asistencia de adultos durante el fin de semana en un grupo pequeño semanal... Esto significa que esta idea ha escalado con éxito de 180 a más de 8000 asistentes de fin de semana». La mejor manera de saber cuántos grupos debería tener es usar una proporción que le proporcione un número objetivo, independientemente de la cantidad de personas en su iglesia. Como mencionamos anteriormente, la proporción para una iglesia saludable es de 7:100. Es decir, por cada 100 miembros, una iglesia debería tener 7 grupos pequeños.

Probablemente te estarás preguntando: "¿Qué consideramos un grupo?"

Buena pregunta. Aquí hay cuatro criterios que usamos para definir un grupo. Para que un grupo de personas se considere un grupo, deben cumplir los cuatro criterios. En otras palabras, no es 1, 2, 3 o 4. Los cuatro criterios son necesarios.

1. Tamaño de menos de veinticinco personas. ¡Claro que para algunos lectores, este será el tamaño aproximado de su iglesia! Y la mayoría de las iglesias pequeñas son, en realidad, un grupo pequeño. El propósito de un grupo determinará su tamaño ideal. A continuación, se presentan tres propósitos diferentes para grupos y el tamaño ideal para lograr cada uno:

Objetivo	Tamaño ideal
Intimidad/compartir	3-8 personas
Logro de estudios/tareas	9-15 personas
Compañerismo/socialización	16-25 personas

2. Un fuerte y estrecho sentido de pertenencia. En un grupo sano, se echa de menos a las personas cuando se van y se les da la bienvenida cuando regresan. Existe un interés genuino entre los miembros por el bienestar de cada persona del grupo, y se dedica tiempo con gusto cuando alguien lo necesita.

3. Mínimo una reunión al mes durante al menos seis meses. Los grupos eficaces construyen relaciones de confianza entre sus miembros. Y la confianza lleva tiempo. Se requiere un mínimo de seis reuniones para que los miembros de un grupo empiecen a recordar nombres, a construir una historia y a crear un sentido de identidad. Por supuesto, los grupos que se reúnen más de una vez al mes desarrollan esa comunidad aún más rápido.

4. Contribuye a las necesidades emocionales, espirituales y relacionales de los participantes. La clave para los miembros del grupo es: ¿Obtengo más de este grupo de lo que invierto? Puede parecer egoísta, pero en última instancia, es la forma en que cada uno decide sobre su tiempo. ¿El beneficio compensa el costo?

Calcular la proporción de miembros en su grupo pequeño es fácil. Primero, determine el número de grupos que tiene en su iglesia, según los cuatro criterios anteriores. Tenga en cuenta que pueden ser grupos formales con un nombre o simplemente reuniones regulares de amigos. Según la definición anterior, algunas clases de escuela dominical son grupos; otras no. Un coro puede ser un grupo si cumple con todos los criterios, pero no todos los coros los cumplen. Lo mismo ocurre con la junta directiva de la iglesia. En general, la mayoría de las reuniones orientadas a tareas no cumplen todos los criterios.

A continuación, cuente a la totalidad de sus feligreses (es decir, los miembros, más los asistentes que no son miembros). Elija una edad límite con la que se sienta cómodo. Algunas iglesias usan trece años, otras quince, algunas dieciocho. Al calcular sus miembros, incluya incluso a aquellos que no asisten regularmente. Aunque no los vea con frecuencia, siguen estando en su lista y son personas por quienes tiene cierta responsabilidad espiritual.

Finalmente, divida el número de grupos pequeños en su iglesia por el número de sus

Miembros de la iglesia. Por ejemplo, si contó 5 grupos en su iglesia y tiene 75 miembros, divida 5 entre 75, lo que da como resultado 0,067. Luego, multiplique 0,067 por 100 para obtener la proporción. Por lo tanto, $0,067 \times 100 = 6,7:100$. Esto significa que la proporción es de 6,7 grupos por cada 100 personas.

Qué puedes hacer al respecto

Si su proporción es significativamente menor a 7:100, le conviene empezar a pensar, hablar, orar y planificar nuevos grupos. En el punto 32, "La Regla de los Nuevos Grupos", ofrecemos diez preguntas útiles que servirán de guía para iniciar uno o más grupos saludables y en crecimiento.

Aquí hay algunas razones por las que iniciar nuevos grupos pequeños puede ser un tónico para la salud de su iglesia. Con más grupos nuevos:

Más personas en tu iglesia estarán involucradas, porque tendrás más lugares donde ellos puedan participar.

Habrà más caminos de entrada disponibles para que los no cristianos lleguen a la fe, porque las personas están en diferentes lugares en su peregrinación espiritual.

La iglesia estará más en contacto con las necesidades de la gente, porque los grupos nuevos tienden a centrarse en las necesidades (mientras que los grupos más antiguos se centran en las relaciones).

Menos personas tendrán un trabajo (que consume energía) y más tendrán un ministerio (que genera energía).

El pastor tendrá menos necesidad de pastorear a la gente, porque habrá más cuidado pastoral en los grupos pequeños.

El crecimiento espiritual y el entusiasmo de los miembros será mayor, porque el crecimiento espiritual fomenta el entusiasmo.

La congregación estará en mejores condiciones de soportar las transiciones o crisis de la iglesia, porque los miembros de los grupos pequeños tienden a capear las tormentas.

Los miembros más inactivos comenzarán a involucrarse nuevamente en la iglesia, porque los miembros de grupos pequeños asisten al culto con mayor frecuencia, ofrecen sus servicios como voluntarios con mayor frecuencia y donan económicamente con mayor frecuencia.

31 LA REGLA DE VINCULACIÓN PARA RECIÉN LLEGADOS

Los nuevos miembros siempre se sentirán más cerca de otros nuevos miembros.

Introducción

Probablemente hayas visto en tu iglesia actual o anterior el vínculo que se desarrolla entre los nuevos miembros que se unen al mismo tiempo, sobre todo si han pasado juntos por la orientación para nuevos miembros. Es un vínculo que trasciende la edad, el estado civil y familiar, la etnia y el género. Los recién llegados comparten una ansiedad común por el futuro, y la seguridad de saber que alguien comparte esos mismos sentimientos transforma a quienes antes no se conocían en amigos para toda la vida. Este magnetismo natural puede ser una gran ventaja para conectar a los nuevos miembros entre sí y con la iglesia.

Explicación

Si se mudó a Lynchburg, Virginia, en los últimos cinco años, lo invitaron a

Únase al Club de Recién Llegados del Área de Lynchburg. El objetivo de nuestro club es reunir a los recién llegados en un grupo organizado para fomentar la amistad y ayudarlos a conocer la zona de Lynchburg. [22] También puede unirse al Club de Recién Llegados de Charlottesville [Virginia] si ha residido en el área metropolitana de Charlottesville por menos de tres años o ha experimentado un cambio en sus circunstancias de vida (por ejemplo, jubilación). [23] El propósito de este club es conocer gente y hacer nuevos amigos, asistir juntos a actividades sociales y recreativas, aprender sobre la zona y participar en la comunidad.

Los virginianos no son los únicos habitantes hospitalarios. De hecho, existen clubes para recién llegados en todas las ciudades principales (y en cientos de ciudades menores) de los cincuenta estados, así como en docenas de países de todo el mundo.[24] El atractivo de estos clubes reside en que atraen a personas recién llegadas a la zona sin contactos. Satisfacen la necesidad de comunidad, camaradería y compañerismo. Y muchos de los sitios web de clubes para recién llegados hablan de miembros que han participado activamente en ellos desde el día en que se unieron, ¡hace treinta o cuarenta años!

Esperamos que vean algunas implicaciones para la iglesia. Los nuevos miembros de su iglesia son nuevos en la zona y no tienen conexiones. También necesitan comunidad, camaradería y compañerismo.

Sería agradable pensar que su iglesia está llena de miembros que tomarán la iniciativa de cultivar y cultivar amistades con los recién llegados. Sin embargo, la razón por la que esto es improbable es que la mayoría de las personas en su iglesia:

Ya tengo amigos y no siento un gran deseo de tener más.

se consideran bastante ocupados, con poco o ningún tiempo para actividades adicionales.

creen que su iglesia ya es amigable y será fácil para los recién llegados conectarse.

No son conscientes de la importante necesidad de que los nuevos miembros hagan amigos rápidamente en su nueva iglesia.

Como vimos en el punto 22, "La Regla del Factor Amistad", el nuevo miembro que permanece después del primer año ha hecho un promedio de siete nuevos amigos en la iglesia. Estamos convencidos de que la responsabilidad de iniciar y cultivar estas nuevas amistades entre los nuevos miembros recae principalmente en la iglesia. En otras palabras, no es responsabilidad del recién llegado tomar la iniciativa para hacer amigos.

Qué puedes hacer al respecto

¿Qué puede hacer para crear un "invernadero relacional" donde crezcan amistades fuertes que mantendrán a sus nuevos miembros activos e involucrados durante años?

Planifique su clase para nuevos miembros para fortalecer las relaciones entre los participantes. No se centre solo en el contenido, la teología y el currículo. Dedique tiempo a profundizar las relaciones y a cultivar el amor (véase el capítulo 7). Esto significa que su clase para nuevos miembros debe durar más de unas pocas semanas. Lyle Schaller sugiere: «Un buen modelo lo ofrecen algunas iglesias que esperan que cada nuevo miembro adulto asista a una clase para nuevos miembros durante 30 a 45 semanas».

[25]

Mantenga la clase unida después de completar la orientación para nuevos miembros. Si la clase se reúne durante tres o cuatro meses, es probable que se haya transformado en un grupo y que los nuevos miembros hayan desarrollado un verdadero sentido de pertenencia. Todos (con la excepción de uno o dos miembros veteranos que guían la clase) se convierten en pioneros en la creación del nuevo grupo. Posteriormente, la nueva clase se integra a la estructura del programa continuo de esa congregación.

Planifiquen salidas especiales que el grupo pueda compartir más allá de la clase de una hora los domingos por la mañana. Asistan a un partido de béisbol, una película, un seminario, un picnic, un desfile o cualquier otra actividad que el grupo acuerde.

El grupo puede ir a las casas de los demás para cenar, jugar juegos de mesa o ver la Serie Mundial.

Querrán celebrar juntos eventos especiales (cumpleaños, aniversarios, bodas).

El grupo también compartirá penas comunes (pérdidas, duelos, transiciones).

32 LOS NUEVOS GRUPOS MANDAN

Uno de cada cinco grupos de su iglesia debe tener menos de dos años de antigüedad.

Introducción

Imagina una esponja que lleva semanas en el alféizar de la ventana de tu cocina y está completamente seca. Abre el grifo y deja que gotee lentamente, y pon la esponja debajo. La esponja empieza a absorber agua. Finalmente, llega a un punto en el que ya no puede retener más agua. Una gota en la parte superior significa una gota en la inferior. La esponja está saturada. La idea es la siguiente: así como las esponjas tienen puntos de saturación, cada grupo de tu iglesia tiene un punto de saturación. Es ese punto en el que el grupo ya no puede albergar más miembros nuevos. El crecimiento por adición cesará, y solo se producirá el crecimiento por sustitución.

Saber cuándo los grupos alcanzan su punto de saturación es importante si espera que nuevas personas se incorporen a sus grupos de la iglesia. Puede que tenga suficientes grupos según la regla general de 7:100. Pero si no tiene suficientes grupos nuevos, no verá que muchas personas nuevas se unan a sus grupos (o ninguna). ¿El secreto? ¡Crear nuevos grupos!

Explicación

Hay muchas razones por las que un grupo pequeño puede saturarse. Estas son algunas de las más comunes. Las dos primeras, por cierto, son las que llevan a la gran mayoría de los grupos a dejar de crecer.

1. Tiempo que el grupo ha estado unido

Nuestra experiencia nos dice que la mitad de los grupos dejan de crecer después de tan solo un año de estar juntos. Y el 90 % de los grupos dejan de crecer después de dos años, lo que significa que la mayoría de los grupos de su iglesia que llevan más de dos años juntos no crecerán más allá de su tamaño actual. Esto se debe a que las personas de esos grupos llevan tanto tiempo juntas que han desarrollado una verdadera comunidad, tradiciones y un genuino amor cristiano mutuo. El grupo no excluye intencionalmente a los recién llegados.

Simplemente, la historia compartida ha creado un vínculo natural muy fuerte. Si alguna vez ha formado parte de un grupo que comparte este íntimo sentido de comunidad, sabe que es una experiencia humana excepcional y maravillosa. Esa es la buena noticia. La mala noticia es que cuando los recién llegados intentan involucrarse, es muy difícil. Las barreras sociales son invisibles, pero muy reales. A menos que un recién llegado ya conozca o tenga parentesco con alguien del grupo, formar parte del grupo es un verdadero desafío.

2. El propósito del grupo

Los diferentes grupos tienen diferentes razones de existencia (véase el punto 29, La regla de la diversidad grupal). Algunos grupos se centran en tareas. Su propósito puede ser estudiar un libro juntos, ver una serie de videos o aprender más sobre un tema en particular. Algunas clases de escuela dominical para adultos encajan en esta categoría y se saturan cuando su tamaño alcanza las veinticinco o treinta personas. (A menudo, las iglesias más grandes tienen grupos de adultos...)

clases que alcanzan cien o más personas, pero estas reuniones no cumplen los criterios para ser un grupo).

Mientras que algunos grupos se centran en las tareas, otros se centran más en las relaciones. Estos grupos fomentan un sentido de comunidad entre sus miembros, quienes comparten las alegrías, los desafíos y las tristezas de la vida. Estos grupos se saturan con ocho a doce personas. Si se siguen uniendo nuevas personas más allá del punto de saturación de doce miembros, el grupo pierde su capacidad de generar intimidad, lo que resulta en una alta tasa de abandono hasta que el grupo se estabiliza en ocho a doce personas, o en una transformación del grupo a un grupo de estudio más amplio, sin la dinámica interpersonal prevista inicialmente.

3. La capacidad del líder

Algunos líderes de grupo pueden percibir y guiar la dinámica de un grupo mejor que otros. Es casi un sexto sentido. Más personas se sentirán cómodas en un grupo con un líder excepcional y, por lo tanto, el punto de saturación de algunos grupos será mayor.

4. El tamaño de la sala de reuniones

Es un fenómeno curioso, y nadie sabe con certeza por qué es cierto, pero lo es. Un grupo se satura cuando el espacio donde se reúne (aula, santuario, sala) empieza a alcanzar su capacidad máxima. Al alcanzar el 80 u 85 % de la capacidad, la gente empieza a sentirse cada vez más incómoda y finalmente desiste de intentar encajar. Hay excepciones para eventos especiales, cuando la capacidad de la sala puede alcanzar el 100 % o más. Sin embargo, en reuniones grupales regulares durante un período de seis meses, el número de participantes se estabiliza cuando la capacidad se acerca al 85 %.

Qué puedes hacer al respecto

La respuesta a la condición de saturación es sencilla. Como dijimos antes, se deben crear más grupos; y no solo de un mismo tipo, sino de diferentes tipos.

Aquí tienes diez preguntas que te guiarán para iniciar con éxito un nuevo grupo, sin importar el tipo. Si las formulas y respondes, estarás en el buen camino para iniciar nuevos grupos exitosos en tu iglesia.

¿Quién es nuestro público objetivo?

¿Qué tipo de grupo satisfaría mejor sus necesidades?

¿De dónde vendrán los futuros miembros del grupo?

¿Cómo contribuirá este grupo al propósito de la iglesia?

¿Quién liderará el grupo?

¿Será necesario entrenamiento para el líder?

¿Qué apoyo necesitarán el líder y el grupo para asegurar el éxito?

¿Cómo daremos a conocer el grupo e invitaremos a posibles miembros?

¿Cuándo y dónde se reunirá el grupo?

¿Cuáles son los objetivos específicos del grupo? ¿Cómo sabremos cuándo se han logrado?

33 LA REGLA DE LOS NIVELES DE PARTICIPACIÓN

Las iglesias que enfatizan los grupos pequeños pueden ver entre el 70 y el 80 por ciento de su total circunscripción involucrada.

Introducción

La mayoría de los líderes de la iglesia coincidirían en que el propósito de reunir a los creyentes regularmente es fomentar su madurez espiritual. Cuanto mayor sea el porcentaje de miembros de la iglesia que participen en estas actividades, mayor será la madurez espiritual de la congregación. Las iglesias que priorizan los grupos pequeños como su principal medio de formación espiritual pueden esperar, de manera realista, que entre el 70 y el 80 por ciento de sus feligreses participen. Hay pocos programas, si es que hay alguno, en los que participe un porcentaje tan alto de la congregación.

Explicación

Es muy posible que una congregación sea más madura espiritualmente que otra. La iglesia de Berea, por ejemplo, se caracterizaba por ser «de carácter más noble que la de Tesalónica, pues recibieron el mensaje con gran entusiasmo y examinaban las Escrituras cada día para ver si lo que Pablo decía era cierto» (Hechos 17:11).

El propósito de cada carta que el apóstol Pablo escribió a las iglesias primitivas fue fomentar la madurez espiritual. Su carta a los cristianos de Colosas ejemplificó esta prioridad: «Pedimos continuamente a Dios que los llene del conocimiento de su voluntad mediante toda la sabiduría y el entendimiento que da el Espíritu, para que vivan una vida digna del Señor y le agraden en todo, dando fruto en toda buena obra y creciendo en el conocimiento de Dios» (Col. 1:9-10). Este mismo deseo y desafío persiste para los pastores de hoy. ¿Cuál es la mejor manera de lograrlo?

La asistencia promedio a los grupos pequeños patrocinados por iglesias en todo Estados Unidos es de unas diez personas. Por lo tanto, una iglesia de cien personas con siete grupos pequeños (véase el punto 30, La regla del número de grupos) tendrá aproximadamente al 70 % de sus miembros involucrados en este proceso de desarrollo espiritual. Este es un buen número y porcentaje de personas en una iglesia que se esfuerzan por dar fruto en toda buena obra, creciendo en el conocimiento de Dios.

Hay razones por las que, en algunas iglesias, menos del 70% de los miembros participan en un grupo pequeño. Algunos no pueden participar por compromisos laborales o familiares. Otros no pueden conducir de noche. Algunos no se sienten atraídos por los grupos pequeños y prefieren reuniones de confraternidad más grandes. En las iglesias que priorizan las clases de escuela dominical para adultos, la asistencia a los grupos pequeños que se reúnen entre semana será menor. Y las iglesias que no tienen suficientes grupos o grupos nuevos (véase el punto 32, La regla de los nuevos grupos) verán una menor participación.

Sin embargo, en la mayoría de las situaciones, un ministerio fuerte de grupos pequeños, al cual los líderes de la iglesia dan prioridad en el ministerio general de la iglesia, verá a más del 70 por ciento de la congregación adulta participando.

Qué puedes hacer al respecto

Eduque a los líderes y miembros de su iglesia sobre los beneficios de participar en grupos pequeños. Algunos de ellos son:

Se puede hablar más en grupos pequeños que en reuniones más grandes.

Podrás descubrir que otras personas tienen desafíos de vida similares.

Puedes utilizar tus dones espirituales.

Puedes animarte y crecer en tu fe.

Usted puede recibir ayuda durante las transiciones de la vida.

Puedes obtener una responsabilidad positiva.

Se puede orar por ti.

Podrás poner en práctica lo que estás aprendiendo.

Puedes hacer y desarrollar buenas amistades.

¡Y por supuesto, puedes dar y también recibir!

Educar a su congregación sobre el valor de la participación en grupos pequeños requiere más que una sola exposición. Aquí hay algunas sugerencias para fomentar la conciencia de grupo pequeño en su iglesia:

Sermones. Lo que se apoya desde el púlpito obviamente tiene más peso que lo que no. Presente la justificación bíblica para los grupos pequeños, incluyendo Proverbios 27:17; Mateo 18:20; Hechos 2:42, 46; 5:42; 20:20; Efesios 4:15-16; 1 Tesalonicenses 5:11; Hebreos 10:24-25. Anime a todos a probar, al menos por un corto tiempo, un grupo para ver qué tal les va.

Reuniones informativas. Se pueden programar reuniones para informar a la gente sobre la naturaleza y variedad de los grupos pequeños disponibles.

Cartas personales. Escriba una carta personal a cada persona o familia de la iglesia, informándoles sobre el ministerio de grupos pequeños, su propósito y su pasión por su desarrollo espiritual.

Comunicación general. Promocione nuevos grupos pequeños en publicaciones de la iglesia, como su sitio web, boletín informativo y boletín de noticias.

Prepare una lista de personas (incluyendo a quienes no son miembros) a quienes se les podría invitar personalmente a un grupo pequeño e identifique el grupo o los grupos en los que probablemente se sentirían más cómodos. Esta lista también le ayudará a determinar cuántos grupos pequeños se necesitarán y cuántos se necesitarán para empezar. Como se mencionó anteriormente, una buena regla general es tener siete grupos pequeños por cada cien personas (un grupo pequeño por cada ocho o diez personas).

Algunas iglesias celebran "Domingos de Inscripción" para dar a conocer las oportunidades que ofrecen sus grupos pequeños. En estos domingos, el servicio de adoración y el sermón se centran en el ministerio de grupos pequeños. Se dan testimonios. Los líderes de los grupos pequeños comparten sus expectativas. Se distribuye un folleto con una descripción de cada grupo pequeño, incluyendo el propósito, el contenido, la duración de la reunión, la hora, el lugar y la edad, el género u otras características del grupo. Se deben proporcionar hojas de inscripción, con un límite de diez personas por grupo.

34 LA REGLA DEL CICLO DE VIDA DEL GRUPO

Cada grupo de la iglesia tiene un ciclo de vida.

Introducción

Los seres vivos nacen, crecen y mueren. Los grupos pequeños podrían considerarse vivos, ya que son partes del cuerpo de Cristo, que sin duda es un organismo vivo. Pero si bien la vida de la iglesia en su conjunto es eterna, las congregaciones locales —y los grupos pequeños dentro de ellas— tienen ciclos de vida. Los grupos nacen, crecen y mueren.

Explicación

Los científicos sociales han realizado numerosas investigaciones sobre el ciclo vital de los grupos pequeños. El consenso es que todos los grupos (religiosos o no) atraviesan tres etapas vitales en su desarrollo, análogas a las del ser humano: infancia, adolescencia y adultez. Y, al igual que las personas, los grupos finalmente mueren.

Infancia. Las personas se muestran entusiastas y algo ansiosas cuando un grupo de personas se reúne por primera vez. La actitud de los participantes es positiva y expectante. En esta primera etapa, la dependencia del coordinador es común. Los miembros comienzan a dar pequeños pasos a medida que se acercan entre sí. El crecimiento hacia la comunidad se produce rápidamente. A medida que el grupo se define a sí mismo mediante reglas, expectativas y otros rasgos de comportamiento, tanto verbales como tácitos, comienza a formarse una identidad propia. El líder del grupo, como un buen padre o madre, debe fomentar este desarrollo de las relaciones ofreciendo ejercicios de facilitación, salidas y otras experiencias.

Adolescencia. Esta puede ser una etapa difícil en la vida de un grupo. Los miembros son...

Superar las relaciones superficiales y volverse más vulnerable. Se pueden herir los sentimientos, derramar lágrimas y las discusiones pueden perturbar el equilibrio del grupo. Pero durante esta etapa, el conflicto se olvida fácilmente y la reconciliación fortalece las relaciones. Los participantes pueden culpar al líder por la falta de progreso en el grupo. Los juegos de poder, cuando un miembro intenta usar su influencia en el grupo, son comunes. Sin embargo, las dificultades del grupo en esta etapa adolescente son necesarias para que avance. De hecho, evitar los aspectos desagradables de esta segunda etapa puede llevar al grupo de regreso a la infancia en lugar de a la adultez.

Adultez. Tras las frustraciones de la adolescencia, el grupo empieza a organizarse y a mostrar signos de madurez. Palabras y acciones que habrían sido provocativas en la adolescencia ahora se absorben con gracia y compasión. Los miembros del grupo no se preocupan tanto por las actividades como por el progreso del grupo. Se vuelven menos conscientes de sí mismos y más conscientes de los demás, y el bienestar de los demás adquiere una importancia crucial.

Muerte. La tendencia natural de quienes han crecido juntos es querer permanecer juntos el mayor tiempo posible. Pero, así como un individuo debe afrontar la inevitabilidad del fin de la vida, eventualmente un grupo debe morir. Puede ser porque el grupo ha cumplido su propósito o porque ha llegado el momento designado para su disolución. Puede ser simplemente porque el grupo ya no puede contribuir constructivamente a la salud de sus miembros o de la iglesia. En algún momento, el grupo debe decidir si se redefine y continúa, o simplemente se disuelve. Como con cualquier pérdida, la muerte de un grupo suele ir acompañada de dolor y pena. Pero con la muerte puede llegar el renacimiento de una nueva vida a través de un nuevo grupo y el comienzo de un nuevo ciclo vital.

Qué puedes hacer al respecto

Uno de los beneficios más útiles de esta regla es simplemente la consciencia: comprender que los grupos tienen ciclos de vida con características y comportamientos reconocibles. También es importante comprender que no todos los grupos "maduran". Algunos nunca superan la etapa de la infancia, mientras que otros se estancan en la adolescencia. Si se crean líderes de grupo...

Al conocer estas etapas, estarán mejor capacitados para reconocer las características y guiar al grupo hacia una adultez productiva.

Examine los grupos que tiene actualmente desde la perspectiva de las etapas del ciclo vital. ¿Qué grupos parecen estar progresando en su crecimiento? ¿Cuáles están estancados en la infancia o la adolescencia? Recuerde que no todos los grupos atraviesan estas etapas con la misma rapidez. A veces, los grupos pasan de una etapa a otra con naturalidad. Otros grupos podrían necesitar ayuda para ser conscientes de su etapa de crecimiento y para que se les anime a reflexionar sobre cómo facilitar su propia madurez.

Otra implicación del ciclo de vida de un grupo es la etapa final de su desaparición. ¿Hay grupos en su iglesia que deban desaparecer, que hayan alcanzado el punto en que han cumplido su propósito útil? Puede que haya algunos grupos que se hayan vuelto perjudiciales para la salud y el propósito de la iglesia y cuyos miembros deban ser liberados para otro ministerio. Al mismo tiempo, no se apresure a cerrar un grupo que en realidad podría brindar un verdadero sentido de significado, valor, amor y cariño a los participantes que, de otro modo, no experimentarían estos importantes sentimientos. Un axioma sobre los grupos pequeños es que es mejor agregar nuevos grupos que reemplazarlos.

6

Reglas del Ministerio para la Educación Cristiana

Cuando le preguntaron a Jesús sobre el mayor mandamiento, citó el pasaje de Deuteronomio: «Ama al Señor tu Dios con todo tu corazón, con toda tu alma y con todas tus fuerzas» (6:5). Miles de años antes de que le hicieran esta pregunta a Jesús, Dios había dado a los israelitas este mandato y luego añadió: «Estos mandamientos que yo les ordeno hoy estarán sobre sus corazones. Instrúyanlos a sus hijos. Hablen de ellos cuando estén en su casa y cuando anden por el camino, al acostarse y al levantarse» (vv. 6-7).

Este ha sido el proceso mediante el cual las personas, a lo largo de la historia, han preservado la Palabra de Dios. La han hablado, la han enseñado a sus hijos y la han aplicado en sus vidas y en la de sus familias. Dios nos ha dado el mismo mandato que dio a los antiguos hijos de Israel. Y este proceso constituye el corazón y el alma de la educación cristiana.

Este capítulo proporciona reglas generales que mejorarán la vida y la salud de su ministerio de educación cristiana entre adultos y niños.

35 LA REGLA DE LA EDAD DE LA CLASE

**Una de cada cinco clases de educación para adultos debería haberse iniciado dentro de
Los dos últimos años.**

Introducción

Algo curioso ocurre cuando se inicia una nueva clase: ¡crece! Si quieres ver aumentar la matrícula y la asistencia a tu escuela dominical, la forma más predecible de lograrlo es empezar nuevas clases. La fórmula comprobada tras esta regla general es esta: nuevas clases = nuevo crecimiento.

Explicación

Existen dos reglas generales relacionadas con el número de clases de educación en su iglesia: (1) fusionar clases inhibe el crecimiento, y (2) crear clases lo fomenta. De hecho, estos principios han demostrado ser válidos desde las clases de primaria hasta las de adultos mayores. Por ejemplo, Richard Myers describió su investigación en el artículo "Escuela Dominical y Crecimiento de la Iglesia".[26] Utilizando dos grupos de pastores divididos equitativamente, cada uno representando una iglesia, se le indicó al primer grupo: "Si un maestro de la escuela dominical de sus hijos renuncia este año, no lo reemplacen. En cambio, combinen esa clase con otra de aproximadamente la misma edad para formar una clase más grande. Vigilen de cerca la asistencia a la nueva clase y registren lo que sucede".

El segundo grupo de pastores recibió instrucciones diferentes: «En cada departamento infantil con dos o más clases, añadan un maestro y una clase más. Reasignen a los alumnos existentes para que todas las clases tengan la misma matrícula. Supervisen el progreso de estas clases para el próximo año».

En un año, se produjeron cambios drásticos en ambos grupos. En el primer grupo, la asistencia a todas las clases combinadas había disminuido al tamaño de los grupos originales, lo que resultó en una disminución de la asistencia a la escuela dominical. En el segundo grupo, ocurrió justo lo contrario. Al final del primer año, todas las clases que se habían dividido habían recuperado el tamaño de la clase original, lo que resultó en un aumento de la asistencia a la escuela dominical.

Myers señala:

El experimento proporciona cierta evidencia de que la adición de clases puede ser una variable importante para el crecimiento de la escuela dominical. La asistencia a dos clases probablemente será mayor que con una sola. La asistencia a tres clases debería ser mayor que a dos. A medida que la escuela dominical brinda la oportunidad de que más personas participen en programas significativos, la asistencia aumenta.[27]

En nuestro libro Crecimiento: Una nueva visión para la Escuela Dominical, Win Arn y yo (Charles) ofrecemos ocho razones para establecer nuevas clases:[28]

Las nuevas clases aportan una respuesta positiva a la necesidad humana.

Las clases nuevas suelen ser más eficaces a la hora de incorporar a las personas a un entorno de solidaridad y pertenencia.

Las nuevas clases amplían el atractivo para nuevos “tipos” de personas.

Se necesitan nuevas clases para reemplazar aquellas clases que se han estancado o han alcanzado su nivel de saturación.

Las nuevas clases ofrecen a más personas oportunidades significativas de participación y servicio.

Las nuevas clases desalientan las actitudes y los programas aglomerados y egoístas.

Las clases nuevas suelen ser más eficaces para ganar nuevas personas para Cristo y la iglesia.

Las nuevas clases ayudan a la iglesia “unicelular” a comenzar el proceso de multiplicación y crecimiento celular.

Qué puedes hacer al respecto

La mejor intervención para estimular un aumento saludable de la asistencia, la membresía y la matriculación en sus clases educativas es iniciar nuevas clases. A continuación, se indican algunos pasos para lograrlo:

Identifica un grupo de personas para tu próxima clase. Este grupo puede estar basado en la edad, el estado civil, la situación familiar, intereses especiales, problemas, inquietudes o cualquier otra combinación de factores en la vida de una persona.

Obtenga más información sobre las personas de este grupo y el tipo de clase que satisfaría su necesidad particular.

Busque a dos miembros de la iglesia o asistentes habituales que estén dispuestos a ayudar a iniciar dicha clase. Los líderes deben ser similares al grupo objetivo o, al menos, identificarse con él.

Seleccione un tema para una clase inicial de ocho a doce semanas. El tema debe basarse en la investigación de temas de interés para los participantes.

Busque un plan de estudios, un libro o una serie de vídeos que guíen el estudio y el debate.

Determine el mejor momento y lugar para reunirse. Lo mejor es preguntar a las personas del grupo objetivo cuál creen que sería el mejor momento y lugar para reunirse.

Enumere (por nombre) a los posibles asistentes a la clase. Cree esta lista con amigos, vecinos, familiares y otros contactos de personas que puedan estar interesadas en el tema. Incluya a personas tanto dentro como fuera de la iglesia.

Desarrollar un volante o folleto que explique el contenido de la clase, el propósito, el plan de estudios, cuándo y dónde se llevará a cabo la clase y cualquier costo relacionado.

Invita personalmente a la primera clase. Invita a miembros, asistentes, visitantes anteriores, miembros inactivos y cualquier otro contacto que recuerdes.

En clase nos centraremos en estudiar el tema así como en desarrollar relaciones entre los miembros.

Al finalizar la clase de ocho a doce semanas, presente la opción de concluirla o continuar con la reunión. Si el líder se ha centrado en fomentar las relaciones en la clase, normalmente la clase querrá continuar. De ser así,

seguir reuniéndose a largo plazo.

¿Quiénes son tus prospectos para comenzar una nueva clase? Tienes tres opciones:

Miembros de la iglesia o asistentes que actualmente están inscritos en una clase

Miembros de la iglesia o asistentes que no participan en una clase

Aquellos que no están activos en la iglesia o en ninguna clase de educación.

Muchas iglesias cometen el error de iniciar una nueva clase simplemente retirando miembros de las clases existentes. Si bien la investigación y la experiencia indican que esto probablemente funcione, probablemente sea la forma menos recomendable de comenzar una nueva clase. La mejor estrategia es identificar e invitar a personas de dentro y fuera de la iglesia que no estén participando actualmente en una clase. Iniciar nuevas clases mediante la adición es una mejor estrategia que mediante la división.

36 LA REGLA DE LA CAPACIDAD DE LA SALA

En promedio, un aula necesita un mínimo de veinticinco pies cuadrados de espacio para cada estudiante.

Introducción

Muchos líderes de iglesias aplican inadvertidamente el "principio del bonsái para el crecimiento"[29] a sus clases de escuela dominical y educación. Este dice: "Para que el bonsái sea pequeño, hay que mantener la maceta pequeña". De manera similar, muchas iglesias reducen la matrícula, la asistencia y las clases de su escuela dominical porque mantienen sus instalaciones pequeñas.

Explicación

Si bien los líderes de la iglesia suelen ser conscientes de la necesidad de contar con asientos adecuados en los servicios de adoración, a menudo se presta menos atención al espacio adecuado para las clases educativas. Sin embargo, la falta de espacio para la educación de niños, jóvenes y adultos puede ser un obstáculo importante para el crecimiento. La regla general sobre la capacidad del salón varía según la edad del estudiante. Por ejemplo, las aulas para niños pequeños deben tener 25 pies cuadrados por niño, mientras que las salas de reuniones para adultos necesitan solo unos diez pies cuadrados por persona. Sin embargo, si se pretende aumentar la asistencia y se dispone de suficiente espacio para que se unan más personas, es mejor planificar más espacio por alumno.

A medida que las iglesias crecen, es importante prever la necesidad de asientos y estacionamiento adicionales. También se debe prever un espacio adecuado para las aulas de niños y jóvenes. Por ejemplo, supongamos que una iglesia tiene un promedio de 200 personas un domingo por la mañana, de las cuales 75 (37.5%) son niños y jóvenes. Si esta iglesia crece a 400, con el mismo equilibrio entre adultos y niños, habrá 250 adultos y 150 niños. Es posible que esta iglesia tenga suficiente estacionamiento y asientos, pero que se vea limitada por el fenómeno de los bonsáis, ya que no ha proporcionado suficiente espacio para los niños y jóvenes. El crecimiento debe mantenerse equilibrado: a medida que aumenta la asistencia de adultos, se debe proporcionar espacio adicional para los niños y jóvenes.

Qué puedes hacer al respecto

Para que una iglesia experimente un crecimiento equilibrado tanto para adultos como para niños, se deben seguir las siguientes pautas para permitir el espacio adecuado:

80 pies cuadrados por niño en el patio de juegos

35 pies cuadrados por persona en habitaciones para la primera infancia (desde bebés hasta niños de cinco años)

25 pies cuadrados por alumno en las aulas para niños (de primero a sexto grado)

20 pies cuadrados por estudiante en las aulas para adolescentes

10 a 15 pies cuadrados por persona en aulas para adultos (dieciocho años o más)

Estas cifras parecen más realistas al considerar que incluyen espacio para sillas, mesas, armarios, pianos y demás muebles del aula. Para visualizar 9 metros cuadrados (el mínimo requerido para un adulto), corte y pegue hojas de periódico formando un rectángulo de 76 cm de ancho por 120 cm de largo. Colóquelo en el suelo. Luego, coloque una silla típica de aula en un extremo del papel y siéntese. Observe el poco espacio que queda. Ahora, coloque hojas adicionales de 9 metros cuadrados. Es fácil entender por qué este es el mínimo de espacio sugerido.

Si su iglesia tiene poco espacio, pero desea ampliarlo, la mejor opción es añadir una hora adicional de escuela dominical/educación. Es común que las iglesias añadan un segundo (o tercer o cuarto) servicio religioso cuando el espacio se satura. El mismo principio se aplica para proporcionar espacio adecuado a la escuela dominical y el proceso educativo.

37 LA REGLA MAESTRO-ALUMNO

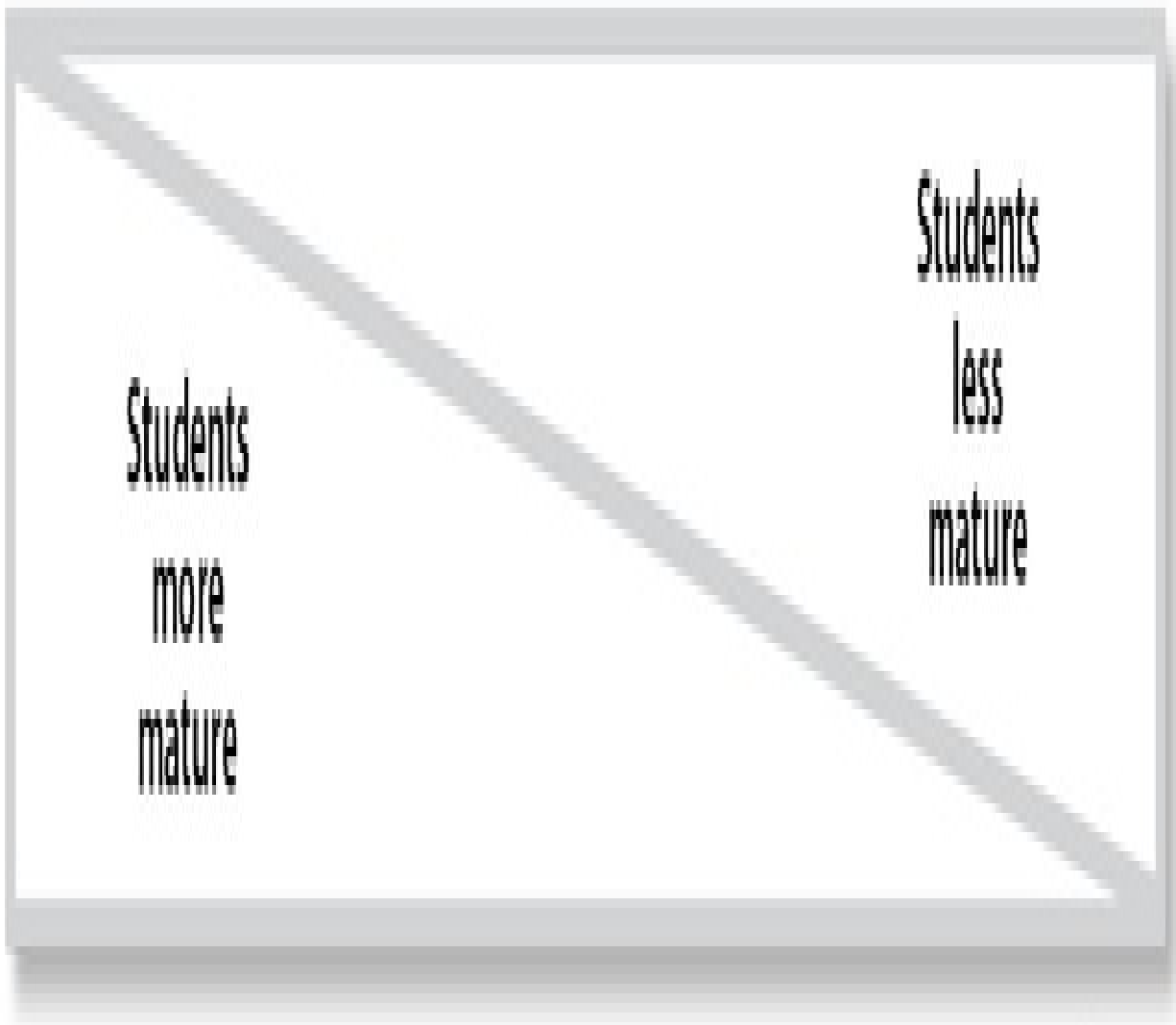
Cuanto más joven sea el estudiante, más profesores se necesitan. Una regla general de El pulgar es un profesor por cada diez estudiantes.

Introducción

La mayoría de nosotros recordamos a un maestro favorito que marcó nuestra vida. Quizás fue quien nos ayudó a comprender las matemáticas o quien nos enseñó un idioma extranjero. Quizás fue un maestro de escuela dominical quien nos ayudó a dar un gran paso adelante en nuestra relación con Cristo. Los maestros son importantes en nuestras vidas y en las de nuestros hijos. Desde una perspectiva de planificación administrativa, ¿cuántos maestros se necesitan para una experiencia de enseñanza-aprendizaje más efectiva?

Explicación

El número de profesores por clase se ve afectado por el nivel de madurez del alumnado. La gráfica a continuación ofrece un diagrama sencillo de esta relación. Cuanto más maduros sean los alumnos, capaces de pensar y actuar por sí mismos, menos profesores se necesitarán. Por el contrario, cuanto menos maduro sea el alumno, más profesores o adultos acompañantes se necesitarán.



Fewer
teachers
needed



More
teachers
needed

Las siguientes son buenas reglas generales sobre la cantidad de profesores (adultos) necesarios para cada grupo de edad:

Un profesor por cada dos o tres bebés

Un maestro por cada cuatro niños pequeños

Un maestro por cada cinco niños de preescolar y jardín de infantes

Un maestro por cada ocho niños de primaria

Un profesor por cada diez jóvenes de secundaria o preparatoria

Un profesor por cada treinta adultos

Qué puedes hacer al respecto

El problema obvio que plantea esta regla general es la contratación de docentes. Aquí hay algunos consejos que hemos aprendido al conversar con líderes educativos cristianos sobre este tema:

Reclutar a un maestro para el año escolar regular y a otro para el verano. Esto le brinda al maestro del año escolar un descanso muy necesario y apreciado durante el verano. Generalmente es más fácil reclutar maestros de verano, ya que solo se trata de un compromiso de dos o tres meses. Y los maestros de verano se convierten en una fuente de recursos para reclutar maestros del año escolar. (Este es un mejor enfoque que lo que muchas iglesias hacen, que consiste simplemente en cancelar la escuela dominical).

para el verano.)

Contratar a dos profesores para el año escolar puede ser más fácil que contratar a uno solo. Un enfoque de enseñanza en equipo reduce a la mitad la responsabilidad de la preparación y la presentación, y duplica el apoyo y el estímulo que recibe cada profesor. Además, este enfoque facilita enormemente cubrir la enfermedad inesperada de un profesor o su necesidad de estar fuera de la ciudad.

Pida a los futuros maestros que consideren ser asistentes durante un semestre. Esto ayudará a eliminar algunos de los temores de enseñar en una clase de escuela dominical que podrían disuadir a maestros potencialmente buenos que nunca han dirigido una clase de aceptar un puesto. También le da al maestro aprendiz la oportunidad de aprender a un ritmo más lento de un maestro con experiencia.

Pregúntales a tus profesores actuales a quién recomendarían como futuro profesor. A veces, otro profesor puede ver potencial en alguien que tú de otro modo nunca habrías considerado.

Pídele a alguien que dirija una clase de seis a diez semanas sobre un tema de su especialidad. La gente se siente mucho más cómoda enseñando sobre algo que ya conoce.

Invita a los futuros profesores a considerar ser profesores de emergencia. Son personas que tienen una clase preparada, pero no tienen clase que impartir. Con una reserva de profesores de emergencia, si recibes una llamada el sábado por la noche de un profesor que se enferma repentinamente, simplemente sonríes y dices: "No hay problema. Espero que te sientas mejor la semana que viene", y te metes en la reserva.

No le pidas a un posible profesor que decida sobre tu invitación al instante. Dale la oportunidad de pensarlo, hablarlo, orar al respecto y luego responder. Bajo presión, la respuesta instintiva es no. Cuando el tiempo y Dios hayan tenido la oportunidad de actuar, la respuesta podría ser sí.

Invita a futuros profesores a tus sesiones de formación. (¿Tienes sesiones de formación, verdad?) Esto les dará la oportunidad de conocer a otros profesores y familiarizarse con la formación disponible. A menudo, la formación reduce el miedo a lo desconocido.

Expresa tu agradecimiento regularmente (en público y en privado) a tus maestros. Celebra un banquete anual de agradecimiento a los maestros. Honra a tus maestros en el servicio religioso.

Les regalamos entradas para un evento especial en la ciudad. ¡Hazles saber, con regularidad, lo valiosos que son para tu iglesia y para el reino!

38 LA REGLA DE ENFOQUE EN LA ESCUELA DOMINICAL

Las escuelas dominicales eficaces se centran en el exterior, no en el interior.

Introducción

¿Cuál es el objetivo de su ministerio de educación cristiana? Si es similar al del ministerio educativo de la mayoría de las iglesias, podría explicar por qué su escuela dominical y las clases para adultos no crecen. El propósito lo es todo. Hace más de cincuenta años, D. Campbell Wykoff enfatizó el papel que el propósito desempeña en el ministerio educativo de la iglesia: «Toda educación implica claramente un proceso hacia un fin. El fin —la meta— le da dirección. El propósito, en gran medida, determina qué se incluirá en el proceso educativo, qué se enfatizará y qué se minimizará u omitirá».[30] Es importante que los líderes de la iglesia se pregunten: ¿Cuál es el propósito de nuestro ministerio de educación cristiana? Su respuesta determinará, en gran medida, la salud, el crecimiento y la vitalidad de su escuela dominical.

Explicación

El propósito exclusivo de la mayoría de las escuelas dominicales en decadencia es ministrar a los cristianos existentes y nutrir a los miembros de las iglesias existentes. Si bien una preocupación para la

La salud espiritual, el crecimiento personal y la comunión social de los cristianos dentro de las escuelas dominicales existentes son necesarios; en las escuelas dominicales en decadencia, estas preocupaciones se convierten en la única preocupación de las clases y el plan de estudios.

¿Qué sucede cuando la prioridad de la educación cristiana se centra exclusivamente en la formación de los cristianos ya existentes? Se insta a las personas a participar en la escuela dominical porque les ayudará. La iglesia se considera un lugar de comunión con otros creyentes, un centro personal y espiritual donde los creyentes se nutren hasta alcanzar la madurez espiritual.

Un ejemplo del énfasis curricular de una escuela dominical introspectiva se puede ver en la siguiente declaración de propósito que encontramos en el currículo de una denominación (en decadencia): “El Currículo de la Iglesia _____ se centra en estas tareas cristianas, que forman parte de la peregrinación de fe: (1) crecer en relación con Dios; (2) desarrollar relaciones de confianza y responsabilidad con los demás; y (3) convertirse en una persona íntegra”. No hay nada de malo en estas importantes tareas. Forman parte del énfasis total, pero para las escuelas dominicales introspectivas, se convierten en el énfasis completo.

Lamentablemente, la creencia de que el crecimiento de la escuela dominical se derivará naturalmente del crecimiento personal y espiritual de los miembros existentes es una de las principales razones por las que muchas escuelas dominicales están decayendo hoy en día. Esta educación egocéntrica no motiva a las personas a involucrarse en la misión de la iglesia de alcance y crecimiento. La educación que se preocupa únicamente por el alimento espiritual de sus propios miembros contribuye significativamente a una mentalidad de autoservicio que aísla a la escuela dominical del mundo exterior.

Por otro lado, el propósito de la mayoría de las escuelas dominicales en crecimiento es muy diferente. Las escuelas dominicales con enfoque en el exterior existen para obedecer la Gran Comisión de Cristo y capacitar a las personas para el ministerio al mundo, no entre sí. Si bien la preocupación por el crecimiento y la formación espiritual de los cristianos existentes forma parte de todos los currículos y actividades, se considera un medio para un fin, no un fin en sí mismo.

La educación cristiana es, por definición, educación misionera. Es participar en la invitación de Cristo a unirse a la misión de Dios en el mundo. La misión de Dios —su propósito y plan para el mundo— es que desea que todas las personas se salven y lleguen al conocimiento de la verdad (1 Timoteo 2:4). Las escuelas dominicales con enfoque en la evangelización y la educación ven la evangelización y la educación como dos caras de la misma moneda, dos tareas para lograr un mismo objetivo.

El reconocido educador cristiano H.W. Byrne observó: «La evangelización es la labor principal de la escuela dominical. De hecho, la educación cristiana no puede ser cristiana a menos que sea evangelizadora. Fallar en esto es fallar en nuestra razón principal de ser».[31]

En las escuelas dominicales con enfoque en la comunidad, cada clase y cada departamento prioriza la búsqueda, el alcance, la enseñanza y el discipulado de hombres y mujeres, niños y niñas. El enfoque de toda la organización, eventos, clases, currículo y actividades de las escuelas dominicales con enfoque en la comunidad tiene un solo propósito: ¡hacer discípulos! Y el resultado es crecimiento: Dios da el crecimiento.

Qué puedes hacer al respecto

Hay varias maneras de determinar si su programa de escuela dominical está enfocado hacia afuera o hacia adentro.

Durante las próximas semanas, realice una encuesta informal entre los miembros de su iglesia. Pregúnteles: "En una o dos frases, ¿cuál diría que es el propósito de nuestro ministerio de educación cristiana?". Clasifique mentalmente las respuestas según si se centran en lo interno o en lo externo.

Revise la agenda de varias reuniones recientes de liderazgo educativo cristiano. Marque cada punto con una I (enfocado hacia adentro) o una O (enfocado hacia afuera). Luego, evalúe el porcentaje de tiempo dedicado a ambos.

Revise el presupuesto de su escuela dominical o ministerio de educación cristiana. Marque cada partida con la misma letra I u O. Luego, evalúe el total de dólares gastados y el porcentaje general de dinero gastado en ambas categorías.

Haz una lista de todas las personas que dedican tiempo durante la semana a alguna actividad relacionada con el ministerio de educación cristiana de la iglesia. Incluye al personal remunerado y voluntario. Junto al nombre de cada persona, calcula el número de horas que dedica cada semana a cada actividad y divide el tiempo total en dos categorías (introvertida y extrovertida). Junto a cada nombre, tendrás: Yo: ____

horas y O: ____ horas. Evalúe el número total de horas dedicadas a ambas categorías.

Una vez finalizada esta auditoría interna, comparta los resultados con sus líderes de educación cristiana. Pregúnteles si esta distribución de tiempo, talento y recursos es apropiada para su iglesia y su situación. Si (como en la mayoría de las iglesias) está demasiado centrada en el enfoque interno, analice cómo se podrían equilibrar mejor las prioridades en su iglesia.

39 LA REGLA DE LOS DOS PASOS

Sus opciones de educación para adultos deben incluir programas a corto y largo plazo. clases.

Introducción

La buena noticia sobre las clases de escuela dominical para adultos es que son un excelente lugar para hacer amigos. La mala noticia es que cuanto más tiempo lleva una clase junta, más difícil es para los recién llegados hacer amigos. Como comentamos en el capítulo anterior, los grupos y clases de adultos tienen un punto de saturación: después de dos años, están llenos de relaciones. Después de eso, se vuelve muy difícil para un recién llegado integrarse en esa clase. Existe una solución, pero no muchas iglesias la conocen o la utilizan.

Explicación

La solución para lidiar con una clase de adultos o una escuela dominical saturada es simple: comenzar nuevas clases. Pero, ¿cómo funciona exactamente? Existe una regla general llamada el enfoque de dos pasos para comenzar una nueva clase. Pero primero, veamos los antecedentes.

Algunas iglesias organizan sus clases para adultos de forma optativa. Cada trimestre se inician nuevas clases sobre nuevos temas, y los participantes eligen de esta lista según sus intereses particulares. Este enfoque tiene algunas ventajas:

Proporciona una variedad de temas interesantes sobre los cuales la gente puede aprender.

Es fácil para los visitantes y nuevos miembros unirse porque básicamente todos son nuevos.

Diferentes miembros de la iglesia enseñan una clase corta en su área particular de interés y conocimiento.

Proporciona un horario flexible para el verano.

Otras iglesias organizan sus clases para adultos con un formato más amplio, reuniéndose por tiempo indefinido. Este enfoque también ofrece algunas ventajas:

Los miembros de la clase se conocen y se aman unos a otros mientras comparten los altibajos de la vida.

Los miembros se unen y apoyan a sus compañeros de clase en momentos de necesidad.

Los que participan en estas clases tienden a ser asistentes regulares a los cultos y grandes donantes financieros a la iglesia.

Generalmente estas clases tienen el mismo profesor año tras año, lo que proporciona un liderazgo consistente.

El enfoque de dos pasos para iniciar nuevas clases para adultos integra las fortalezas de los grupos de corto y largo plazo.

Qué puedes hacer al respecto

Los dos pasos del proceso son: empezar con un curso corto y luego extenderlo. Se refiere a la duración de la clase. Así es como funciona.

Empezar corto

Inicialmente, una nueva clase debería planificar reunirse durante seis a diez semanas. Seis semanas es el mínimo de reuniones que se necesitan para conocerse, recordar nombres, desarrollar un sentido de comunidad y empezar a crear una historia juntos. Un grupo de personas empieza a convertirse en un grupo después de cinco o seis reuniones. Por otro lado, si se les pide a quienes no han participado recientemente en una clase que se comprometan a asistir a más de diez reuniones, estarán menos dispuestos a hacerlo. Así que no se lo pidas todavía.

En su primera reunión, informe a la clase que se reunirán durante un número determinado de semanas (entre seis y diez). Explique que, al final de ese tiempo, la clase debatirá si desean seguir reuniéndose.

En cada una de las seis a diez reuniones, dedique tiempo a cultivar las relaciones entre los miembros y a desarrollar un sentido de camaradería. Las actividades para romper el hielo son divertidas y productivas. Compartir peticiones de oración fortalece los lazos. Probablemente no vea amistades íntimas entre los miembros del grupo durante las primeras seis a diez semanas, pero es probable que se conozcan.

Recuerden los nombres (use etiquetas con nombres en cada clase) y desarrollen un sentido de comodidad y disfrute al estar juntos. Fomenten y faciliten un creciente sentido de comunidad entre los miembros. Quizás salgan a cenar después de la iglesia o lleven una pizza para la clase y sus familiares.

Para la tercera semana, los participantes habrán empezado a familiarizarse con las personas, el lugar y la experiencia. Con cada reunión subsiguiente (siempre que se sigan fomentando las relaciones), el sentido de comunidad en la clase se fortalecerá. Finalmente, después de unas seis semanas, ocurre algo interesante. La satisfacción que los miembros obtienen de la experiencia en clase proviene más de las nuevas amistades con sus compañeros que del conocimiento adquirido en el estudio en sí. Y ha ocurrido algo asombroso: ¡la clase se ha convertido en un grupo!

Ir largo

Ahora, el segundo paso. En la penúltima reunión programada, el profesor debe pedir a la clase que piense en lo que les gustaría hacer en el futuro. Indíqueles que este tema se tratará en la siguiente (y última) sesión de clase. En esencia, las opciones son seguir o terminar la reunión.

La semana siguiente, el profesor debe pedir a los alumnos su opinión sobre qué les gustó (o no) la clase. Pida sugerencias sobre cómo mejorarla si se vuelve a impartir. Finalmente, pregunte a la clase qué les gustaría hacer: seguir reuniéndose o dejar de hacerlo. Fomente el debate sobre las opciones. Deje la discusión y la decisión en manos de la clase. Explique que si se siguen reuniendo, no todos tendrán que participar. Algunos podrían abandonar. Otros podrían unirse.

Si la clase decide seguir reuniéndose, aquí hay algunas ideas que hemos incluido en capítulos anteriores sobre cómo construir y fomentar un sentido de comunidad en la clase:

Salir a comer después de la iglesia.

Ver una película juntos

Viaja para escuchar a un orador especial.

Asista a un evento patrocinado por la iglesia o la comunidad.

Trabajar en un proyecto de servicio patrocinado por la iglesia o la comunidad.

Organice fiestas para celebrar cumpleaños, nacimientos, compromisos, el regreso de un ser querido militar, un ascenso laboral o prácticamente cualquier motivo.

Ayudar a alguien necesitado.

A medida que la nueva clase avanza más allá de un enfoque temático a corto plazo hacia un enfoque relacional a largo plazo, se observará un beneficio importante. Los participantes desarrollarán lo que para muchos podría ser un nuevo sentido de pertenencia, de cuidado y de comunidad en su nuevo grupo.

Asegúrate de que una vez que hayas logrado iniciar una clase a largo plazo (el segundo paso), repitas el proceso de dos pasos iniciando una nueva clase para que nuevas personas también puedan encontrar un lugar en un grupo.

40 LA REGLA DE LA FIESTA

Cada clase o departamento educativo debe realizar al menos un evento social una vez cada doce semanas.

Introducción

Hemos mencionado que la amistad es el ingrediente más importante para integrar a los recién llegados a la iglesia. Cuanto más sólidas y significativas sean estas relaciones, más probable será que los recién llegados participen activamente en la iglesia. Una excelente manera de fomentar y cultivar estas nuevas relaciones es mediante el tiempo social regular fuera de la clase dominical.

Explicación

La Regla de Fiesta se aplica a todas las clases de su iglesia, desde primaria hasta adultos mayores. Es en los eventos sociales donde se forjan nuevas amistades y se profundizan las amistades casuales. Estas actividades sociales también son una excelente oportunidad para entablar amistad con posibles miembros de la clase que quizás aún no hayan asistido a una clase o incluso a un servicio religioso. Con frecuencia, los líderes y maestros de la escuela dominical asumen que la función principal de su clase es enseñar la Biblia. Si bien este es sin duda un objetivo fundamental de una escuela dominical, nuestra experiencia nos indica que la principal razón por la que las personas continúan participando en las clases de adultos es la relación con los demás.

Un estudio reveló que la cantidad de amigos que una persona desarrolla en la iglesia está directamente relacionada con su participación en ella. Si una persona tiene pocos o ningún amigo cercano en clase, es menos probable que sea activa. Si tiene más amigos en clase, es más probable que participe más. Una regla simple, pero cierta.

En el contexto general de una iglesia local, las clases para niños y adultos son ideales para forjar nuevas amistades y fomentar un sentido de pertenencia. Las clases que logran integrar a los recién llegados han encontrado maneras de fomentar activamente el desarrollo de amistades estrechas tanto entre los miembros nuevos como entre los veteranos.

Qué puedes hacer al respecto

Cada clase, desde preparatoria en adelante, debe tener un comité social de tres personas. Su tarea es programar actividades divertidas para hacer juntos durante un año. Si se incluye a personas creativas y divertidas en el comité, todos esperarán con ilusión el evento mensual. Algunas de las actividades que hemos escuchado que las clases han organizado incluyen:

bola de escoba

golf con frisbee

búsqueda del tesoro

bolos

noche de juegos de mesa

picnics

reuniones sociales de helados

Además de divertirse, una excelente manera de forjar amistades e influir en la vida de las personas es a través de las actividades de servicio en clase. Hay muchas personas en tu comunidad con necesidades o dificultades a las que tu clase puede responder. Estas son solo algunas actividades de servicio que hemos visto en las clases:

cortando el césped de las viudas

villancicos de hospital

ayudando en un evento de Olimpiadas Especiales

Planificación de un programa para el Día de los Caídos o el Día de los Veteranos

Decorando para Navidad en un hogar de ancianos local

organizando una búsqueda de huevos de Pascua para niños necesitados

rastrillar hojas en residencias de ancianos

41 LA REGLA DE LOS CUARENTA PRINCIPALES

**Las clases y grupos de adultos no superarán los cuarenta participantes activos, y,
Dependiendo del propósito, puede alcanzar su punto máximo mucho antes.**

Introducción

Cuando las personas se reúnen en grupos, el límite natural de participación activa es de no más de cuarenta personas.[32] De hecho, casi todos los grupos y clases de adultos tienden a estabilizarse en uno de tres tamaños diferentes: de cinco a ocho, de nueve a dieciséis y de diecisiete a cuarenta. Si bien los adultos se reúnen en eventos públicos más grandes, como servicios religiosos, conciertos y concentraciones, en la mayoría de las situaciones que implican interacción personal, las personas prefieren entornos más pequeños donde puedan mantener relaciones.

Explicación

Diversos factores influyen en el tamaño de una clase. La disposición de los asientos, el tamaño del aula y las habilidades del profesorado influyen en el número total de participantes. Incluso el uso y la forma de las mesas, la ubicación y el estilo de las sillas, y las instalaciones del hogar o la iglesia influyen en el tamaño máximo de la clase.

Los grupos de estudio bíblico y oración que buscan un ambiente íntimo que fomente la conversación suelen tener un máximo de ocho personas. Este límite se aplica cuando los miembros del grupo desean relaciones sinceras que profundicen más allá de la conversación superficial. Asimismo, los grupos de trabajo, los grupos de trabajo y los comités de la escuela dominical parecen funcionar mejor con ocho miembros o menos.

Las clases de nueve a dieciséis personas se clasifican como grupos de compañerismo. Los alumnos de este tamaño recuerdan los nombres de los demás y mantienen un registro mental de la asistencia de cada uno. Desarrollan relaciones informales. Este tamaño de clase es excelente para debates grupales y el procesamiento individual, ya que todos pueden participar.

Cuando una clase alcanza un tamaño de dieciocho a cuarenta alumnos, se convierte en un ambiente más centrado en el profesorado. Si bien los alumnos aún pueden relacionarse individualmente, es difícil establecer y mantener una mayor intimidad y comunidad. La clase es tan grande que no todos pueden participar, y el mejor estilo de enseñanza suele ser la conferencia magistral.

Qué puedes hacer al respecto

Las iglesias tienen clases de diferentes tamaños. De hecho, es bueno tener tanta variedad. Revisen el número, los tipos y los propósitos de sus clases. ¿Cuántos adultos podrían acomodar teóricamente, según las categorías anteriores? ¿Cuántas personas hay realmente en esas clases? ¿Cuántos más podrían acomodarse antes de alcanzar el límite de cupo?

Establezca una meta para la cantidad de personas que le gustaría ver involucradas en sus clases para adultos. (Recomendamos el 80% de la asistencia promedio a sus servicios religiosos). Examine la cantidad de clases que tiene actualmente, su propósito y cuántos hay en cada clase. Luego, calcule la cantidad de clases nuevas que...

Tendrás que empezar a alcanzar esa meta. Ten en cuenta que el tipo de clase que desees determinará el número máximo de estudiantes que puedes acomodar. También ten en cuenta que algunas personas se sentirán más cómodas en una clase magistral, mientras que otras preferirán la interacción más cercana y profunda que se da en un grupo más pequeño.

Los grupos un poco más grandes (de quince a veinticinco personas) tienden a integrar a las personas nuevas con mayor facilidad, ya que los fuertes vínculos emocionales del grupo pequeño están menos desarrollados. Los recién llegados pueden sentirse amenazados en entornos pequeños e íntimos, pero les resulta más cómodo hacer nuevos amigos en un grupo más grande. Sin embargo, el mejor tipo de grupo para integrar a visitantes y recién llegados es un grupo nuevo, donde los miembros crean historia juntos.

7

Reglas del Ministerio para el Amor y el Cuidado

Hoy en día, existe una verdadera hambruna que ha dejado a nuestro país sediento de amor. La Madre Teresa le dijo una vez a una pareja estadounidense: «He visto a los hambrientos. Pero en su país he visto un hambre aún mayor. Ese es el hambre de ser amado. En ningún lugar de todos mis viajes he visto tanta soledad como la que he visto en la pobreza de la opulencia en Estados Unidos».[33]

El amor debe ser parte integral de cada iglesia local. El amor es, sin duda, el mensaje de nuestra fe cristiana: «Dios es amor», «El mayor de ellos es el amor», «Ama a tu prójimo» y «Ama a tu enemigo». Es uno de los ocho denominadores comunes de las iglesias sanas.[34] El amor se experimenta con mayor frecuencia en iglesias en crecimiento que en las que se estancan o decaen.[35]

Pero ¿puede una iglesia volverse más amorosa? ¿Puede la gente aprender a amar mejor de lo que lo hace ahora? Creemos que sí. Hemos visto iglesias volverse más amorosas cuando se lo proponen. Hemos visto a pastores priorizar este ingrediente en su iglesia y a la gente responder.

Por ello, hemos incluido en este reglamento un capítulo sobre el amor, aunque no pretendemos reducir la naturaleza o el carácter del amor a un simple conjunto de reglas. Aquí te ofrecemos algunas pautas para ayudarte a crear un "invernadero de amor" donde "lo mejor de esto" pueda florecer.

42 LA REGLA DE LA DEFINICIÓN DEL AMOR

El amor debe definirse antes de poder enseñarse.

Introducción

El mandamiento de amar es el más frecuente en las Escrituras. Define la esencia del cristianismo: el amor de Dios por nosotros y nuestro amor por Dios, expresado a través de nuestro amor por los demás. El gran tratado del apóstol Pablo sobre el amor, en 1 Corintios 13, describe las características del amor (paciente, bondadoso, constante, etc.), pero se necesita una definición específica del amor ágape antes de poder edificar y dirigir una iglesia llena de amor.

Explicación

Mucha gente asocia la palabra amor con sentimientos y emociones. Sin embargo, cuando se usa en la Biblia, la gran mayoría de los versículos se refieren a la acción. Por ejemplo:

Porque de tal manera amó Dios al mundo, que ha dado a su Hijo unigénito (Juan 3:16 RVR1960).

Pero Dios demuestra su amor para con nosotros en esto: en que siendo aún pecadores, Cristo murió por nosotros (Rom. 5:8).

Nadie tiene mayor amor que el que da la vida por sus amigos (Juan 15:13 NVI).

Nos gustaría proponer una definición específica del amor que puede ser útil al enseñar y cultivar esta cualidad tan importante entre su gente: El amor es hacer intencionalmente algo solidario o útil para otra persona, en nombre de Jesús, sin importar el costo o las consecuencias para uno mismo.

Consideremos las palabras y frases clave de esta definición:

Intencionalmente. El amor no surge por casualidad. El amor surge porque es planeado y premeditado. «Que el amor sea su mayor propósito» (1 Corintios 14:1 TLA).

Hacer algo. El amor es acción. Si no se ve, observa o experimenta con regularidad, hay motivos para dudar de si es realmente amor. «No solo hablen de amor; pongan su amor en acción. Entonces será verdaderamente amor» (1 Juan 3:18 NVI).

Cuidado. La palabra significa "un sentimiento de preocupación y protección". El máximo cuidado de una persona es dar la propia vida para proteger al ser amado. "En esto conocemos lo que es el amor: en que Jesucristo dio su vida por nosotros. También nosotros debemos dar la vida por nuestros hermanos" (1 Juan 3:16).

Útil. La palabra griega significa "dar fuerza a". Donde existe una necesidad, el amor responde. Eclesiastés dice que, mientras una persona es débil, dos son fuertes (véase 4:9-12). El amor edifica a la otra persona.

Por otra persona. El amor siempre se centra en una persona. El amor no existe en el vacío. No podemos sentarnos solos en un rincón y amar. El bienestar de la persona amada motiva la acción. «Ama a tu prójimo como a ti mismo» (Mateo 22:39 NVI).

En el nombre de Jesús. Realizamos un acto de amor con el espíritu de Jesús, con la misma motivación que Cristo habría tenido al hacer algo bondadoso. «Como yo los he amado, también deben amarse los unos a los otros» (Juan 13:34).

Sin importar el costo ni las consecuencias para uno mismo. El amor verdadero no dice: «Te amo si no cuesta nada... o si me conviene... o si no me hago daño en el proceso». ¿Te imaginas a Dios poniendo esas condiciones a su amor por nosotros? «Sigan, pues, su ejemplo como hijos amados, y anden en la

“camino de amor, como también Cristo nos amó y se entregó a sí mismo por nosotros, ofrenda y sacrificio a Dios en olor fragante” (Efesios 5:1-2).

Qué puedes hacer al respecto

Una de las mejores maneras de iniciar conversaciones sobre cualquier tema es hacer preguntas. Aquí tienes una lista de diez preguntas que puedes hacer: un "examen de amor". En estas preguntas, descubrirás algunas de las características del amor que menciona Pablo en 1 Corintios 13. Úsalas en tu próximo sermón al comenzar a enseñar a tu congregación sobre el amor. (Ver el n.º 43, La regla de enseñar el amor).

¿Te resulta difícil interesarte por las personas de tu vida diaria más allá de un nivel superficial?

En un desacuerdo, ¿es difícil para usted comprender por qué otras personas se sienten como se sienten?

¿Te pones nervioso cuando tu reputación está en manos de otra persona?

¿A menudo te molesta el miedo a ser estúpido o inadecuado?

En una conversación, ¿sueles hablar más que la otra persona?

¿Es difícil para usted aceptar las críticas de los demás?

¿Alguna vez te disculpas con alguien cuyos sentimientos crees que pudiste haber herido?

Cuando las personas hacen cosas que consideras estúpidas, ¿disfrutas en secreto viéndolas pagar por sus errores?

¿Sientes que a menudo olvidas los compromisos que asumes con otras personas?

¿Te sientes solidario o envidioso cuando alguien en la iglesia recibe reconocimiento público?

Si la respuesta a muchas de estas preguntas es sí, puede ser un indicio de que quien responde se beneficiaría de comprometerse a aprender más sobre el amor.

43 LA REGLA DEL AMOR ENSEÑADOR

Una iglesia se convierte en una iglesia más amorosa cuando sus miembros aprenden cómo amar.

¿Se enseña el amor... o se contagia? ¿Puede una persona volverse más amorosa? ¿Puede una iglesia volverse más amorosa? ¡La respuesta a ambas preguntas es sí! Podemos volvernos más amorosos. De hecho, Pablo lo asume cuando, después de terminar su gran tratado sobre el amor en 1 Corintios 13, dice: «Que el amor sea su meta más alta» (1 Cor. 14:1 NTV). Si podemos aprender a amar, ¿por qué tantas personas no aman mejor? Algunos pueden haber tenido malos ejemplos. Otros tienen suposiciones erróneas sobre lo que es el amor. Muchos simplemente no han tenido un maestro o mentor de quien aprender. Una de las contribuciones más importantes que su iglesia puede hacer a los miembros, y a los no miembros, es enseñarles a amar.

Explicación

Jesús enseñó sobre el amor más que sobre cualquier otro tema. En su Gran Comisión, Cristo les dijo a sus seguidores que hicieran discípulos y que luego enseñaran a estos nuevos discípulos a obedecer todo lo que les he mandado (Mateo 28:19-20). Es decir, enseñarles a amar.

Ayudar a las personas a aprender a amar —a amar con el amor ágape de Cristo— es muy posible. Al capacitar a sus santos para una vida de amor, aquí hay ocho pasos prácticos que pueden seguir:

Paso 1. Haz un pacto de amor con Dios. Un pacto de amor es una declaración a Dios de que quieres que el amor sea la prioridad en tu vida. Un pacto de amor debe tener la misma intención fiel que Dios tiene en su pacto con nosotros: «Aunque tiemblen los montes y se muevan las colinas, mi amor inagotable por ti no se quebrará, ni mi pacto de paz se quebrará» (Isaías 54:10).

Paso 2. Identifica a quienes necesitan tu amor. Hay personas en tu vida a quienes Dios quiere amar, a través de ti. Es útil hacer una lista de estas personas que son tus "conexiones de amor". Estas incluyen: familia (Éxodo 20:12; Efesios 5:28; 1 Timoteo 5:8), amigos (Proverbios 18:24; Eclesiastés 4:9-12; Juan 15:13-15), conocidos (Marcos 12:31; Romanos 13:10), enemigos (Mateo 5:44; Lucas 6:27) y personas necesitadas.

(véase Deut. 15:7; Sal. 41:1; 82:3; Mat. 19:21; Gá. 2:10).

Paso 3. Actúa primero. A menudo esperamos a que la otra persona dé el primer paso. ¿Hablará primero? ¿Llamará primero? ¿Nos invitará? No esperes a la otra persona. Actúa siempre como si la responsabilidad de iniciar y desarrollar una relación amorosa dependiera de ti. Esto aplica tanto para fortalecer relaciones amorosas antiguas como para iniciar nuevas.

Paso 4. Comunicarse. A medida que la comunicación crece, el amor crece. Y el nivel de comunicación influye en el grado de amor que podemos alcanzar: nivel 1: el intercambio de clichés; nivel 2: el intercambio de información; nivel 3: el intercambio de opiniones; nivel 4: el intercambio de emociones.

Paso 5. Empatizar. La palabra significa "identificarse con o experimentar indirectamente los pensamientos, sentimientos o actitudes de otra persona". En cierto sentido, te conviertes en esa persona. Ves a través de sus ojos. Experimentas lo que ella experimenta. Sientes lo que ella siente. Como dice el viejo refrán nativo americano: "No juzgues a un hombre hasta que hayas caminado dos lunas con sus mocasines".

Paso 6. Identifica una oportunidad para amar. Todos tenemos necesidades. Pueden ser físicas, emocionales, relacionales o espirituales. Al pasar tiempo con alguien, mediante una buena comunicación (paso 4) y empatía (paso 5), descubrirás oportunidades para acciones amorosas. Entonces podrás dar el siguiente paso.

Paso 7. Responde con un regalo cariñoso. Un buen regalo es una expresión única de amor. Aprender a regalar es un gran paso para aprender a amar. Un buen regalo es significativo, según las necesidades de quien lo recibe. Un buen regalo es un sacrificio o simplemente una conveniencia. Un buen regalo es inesperado, no algo esperado por protocolo. Un buen regalo está motivado por el amor, incondicionalmente, sin esperar nada a cambio.

Paso 8. Compártete. Compartirte es cuando las acciones de amor se convierten en una forma de vida con tus conexiones amorosas. Compartirte es amar a otra persona como a ti mismo (ver Marcos 12:31). Compartirte es dar los primeros siete pasos una y otra vez con las personas en tus conexiones amorosas para convertirte en una persona amorosa. ¡Eres Ebenezer Scrooge en la mañana de Navidad! Has descubierto que el amor realmente es la respuesta cuando se comparte a través de compartirte a ti mismo.

Qué puedes hacer al respecto

Hay varias maneras prácticas de ayudar a su congregación a reflexionar sobre por qué y cómo ser más amorosos. Aquí hay algunas sugerencias:

Un estudio sobre el amor a nivel de toda la iglesia traerá grandes resultados. Aprenda sobre las diferentes clases de amor (ágape, phileo, eros). Estudie los pasos del amor, los obstáculos para amarlo y los modelos de amor. Hay excelentes libros sobre el tema para grupos pequeños y clases de escuela dominical.

Predica una serie de sermones sobre el amor: qué es y cómo podemos amar mejor a los demás. 1 Corintios 13 ofrece una gran cantidad de temas para analizar y aplicar a la vida.

Pídeles a los miembros que escriban su propia definición de amor y comparen sus definiciones.

Anime a los miembros a hacer una lista de las personas en sus “conexiones amorosas” y a llevar un diario de las acciones de amor que realizan y los resultados de cada experiencia.

Enseñe acerca de las cuatro características de un buen regalo y anime a los miembros a dar dicho regalo una vez al mes.

Estudia cómo y dónde se usa la palabra amor en las Escrituras. Analiza si se usa para describir un sentimiento o una acción.

Intercambien ideas con otros sobre cómo se podría dar un énfasis creativo al amor en su iglesia y qué medidas se podrían tomar para ayudar a los miembros a aprender a amar. Vayan más allá de simplemente estudiarlo.

44 LA REGLA DE APRENDER A ESCUCHAR

Cuando las personas aprenden a escuchar, aprenden a amar.

Introducción

Paul Tillich, filósofo y teólogo alemán, dijo una vez: «El primer deber del amor es escuchar». Ninguna característica de las personas revela tanto sobre ellas como la capacidad de prestar atención a los demás. Aunque nacemos con la capacidad de oír, esta debe cultivarse deliberadamente. Qué extraño que esta habilidad, tan esencial para el amor, la comunidad y las relaciones sanas, se enseñe tan poco en nuestras iglesias.

Explicación

La gente paga cientos de dólares la hora para que alguien los escuche. Los terapeutas probablemente se quedarían sin trabajo si más personas supieran escuchar y aplicaran esta habilidad. ¿Cómo te sientes cuando alguien te escucha de verdad? Probablemente te sientas validado, incluso importante, quizás sabio, incluso querido.

Existe un tipo particular de escucha que se puede enseñar a los miembros de su iglesia y que mejorará enormemente la comunicación entre ellos y beneficiará la vida personal de sus miembros. Se llama "escucha activa". Es un esfuerzo consciente no solo por escuchar las palabras de la otra persona, sino también por comprender el mensaje completo que se transmite. Aquí hay algunos consejos que puede compartir con otros sobre cómo ser un oyente activo:

Prestar atención

Mire directamente al orador, pero no lo mire fijamente.

Evite pensar en una respuesta antes de que el hablante haya terminado.

Bloquea mentalmente las cosas que suceden a tu alrededor, como ruidos y personas que te distraen.

Preste atención al lenguaje corporal del hablante.

Evite las conversaciones paralelas en un entorno grupal.

Demuestra que estás escuchando

Asiente de vez en cuando.

Sonríe y utiliza otras expresiones faciales.

No se siente ni se pare con los brazos cruzados ni se aleje físicamente del orador.

Anime al orador a continuar con pequeños comentarios verbales como "sí" y "ajá".

Proporcionar retroalimentación

Parafrasear: "Entonces, estás diciendo que..." es una excelente manera de demostrar que estás escuchando y aclarar el significado.

Pregunta: "¿Qué quieres decir cuando dices...?" o "¿Es esto lo que quieres decir?"

Resumir: "Fue bueno hablar contigo sobre . . ."

Dietrich Bonhoeffer subraya la importancia del amor en la Iglesia:

El primer servicio que uno debe a los demás en la comunidad consiste en escucharlos. Así como el amor a Dios comienza al escuchar su Palabra, el comienzo del amor por los hermanos es aprender a escucharlos. El amor de Dios por nosotros no solo nos da su Palabra, sino que también nos presta su oído. Por lo tanto, es su obra la que realizamos por nuestro hermano cuando aprendemos a escucharlo.[36]

Qué puedes hacer al respecto

En este libro sobre salud y crecimiento congregacional, puede parecer inusual encontrar técnicas para escuchar. Pero si cree que una de las funciones importantes de la iglesia es enseñar a los miembros a amar, entonces no es descabellado enseñarles un aspecto clave del amor: escuchar.

¿Por qué no ofrecer una clase sobre escucha activa? Obviamente, querrás abordar el tema desde una perspectiva cristiana y ayudar a los participantes a aplicar los conceptos a su propia vida. Busca "escucha activa" en Google y obtendrás casi dos millones de resultados. Si añades "cristiano", la búsqueda sigue siendo casi doscientas mil. Hay muchos libros y recursos excelentes sobre el tema. Mucha gente se inscribirá en una clase para adultos de ocho semanas sobre cómo ser un buen oyente.

Una serie de sermones titulada "Cómo amar mejor" sin duda captaría la atención de la gente. Uno de los sermones podría ser sobre cómo ser un oyente atento. Santiago 1:19 es una buena referencia bíblica: "Sé pronto para escuchar, tardo para hablar y tardo para enojarte". El tema se presta fácilmente para una representación teatral creativa. El servicio podría incluir la participación del público en la escucha. Prepare un cuestionario. Organice una mesa redonda. Aproveche todo el servicio como una oportunidad creativa para aprender juntos.

Quizás quieras sugerir que los líderes de tu grupo pequeño estudien un libro de un autor cristiano sobre escuchar o comunicarse con sus grupos. Habla con tu

Líder juvenil sobre la realización de un estudio sobre la escucha con el grupo de jóvenes. ¿Qué padre no lo apoyaría? ¡Pues, probablemente te comprarían los materiales! El Mensaje de Eugene Peterson registra el versículo de Santiago así: «Dirige con tus oídos, sigue con tu lengua y deja que la ira se quede atrás».

45 LA REGLA DE LA CELEBRACIÓN DE CUMPLEAÑOS

**Cada miembro y asistente habitual debe recibir una tarjeta de cumpleaños personal.
Del pastor y el personal.**

Introducción

Hay algo en recibir una tarjeta de cumpleaños por correo que nos hace sentir especiales. Quizás se remonta a nuestra infancia y a las tarjetas de la abuela que nos enviaba cada año con un billete de un dólar. O probablemente sea simplemente esa sensación de calidez al darnos cuenta de que alguien pensó lo suficiente en nosotros como para comprarnos y enviarnos una tarjeta en nuestro día especial. (Y si lo planearon con antelación para que la tarjeta llegara por correo el día de nuestro cumpleaños, ¡eso es realmente especial!). ¿Les estás diciendo a los miembros de tu iglesia que son realmente especiales?

Explicación

¡Qué oportunidad desaprovechan la mayoría de las iglesias al no tener un sistema para enviar tarjetas de cumpleaños del pastor a cada miembro de la familia de la iglesia (especialmente a los niños)! Dennis Wiggs, quien se jubiló después de muchos años en el ministerio, dice: "Yo

Descubrí que una tarjeta de cumpleaños va mucho más allá de reconocer el cumpleaños de un miembro de la iglesia. Expresa un profundo aprecio por esa persona. [37] Claro, en una iglesia grande, eso significa mucha gente. Pero, ¿sabes qué? Para cada miembro de tu iglesia, ese día es uno de los más importantes del año. ¿Por qué no apoyar a tus feligreses en su gran día?

Qué puedes hacer al respecto

Aquí te dejamos algunos consejos sobre cómo tomar esta simple idea y convertirla en una gran idea:

Durante varias semanas, incluya un folleto para el boletín con el nombre, la dirección postal y la fecha de nacimiento de cada asistente y niño de la iglesia. (No olvide a los miembros que no hayan estado presentes durante esas semanas). No es necesario incluir el año de nacimiento, ya que algunas personas son sensibles a su edad, y de todos modos, no es importante. Haga esto anualmente para actualizar la lista de personas que entran y salen, e incorpore a los nuevos a medida que se conviertan en asiduos. Luego, ingrese el nombre y los datos de cada persona en una hoja de cálculo que pueda ordenarse por día del mes.

Además de sus miembros y asistentes regulares, trate de reunir información sobre sus “visitantes regulares” y otras personas que tienen una relación casual con la iglesia (niños y padres de la Escuela Bíblica de Verano, recién casados con quienes se casó, personas que no son miembros de grupos o clubes de la iglesia que todavía no asisten al servicio, y similares).

Pida a un asistente o voluntario que escriba a mano el nombre y la dirección de la persona y utilice un sello de primera clase (en lugar de una etiqueta con franqueo generado por computadora). Evite la tentación de usar el correo electrónico.

Compre ocho o diez tipos diferentes de tarjetas para que todos los miembros de la familia no reciban la misma. Quizás quiera anotar qué tarjeta se envió a cada miembro de la familia.

No discutas la práctica desde el púlpito una vez que tengas las direcciones y fechas de nacimiento. Hazlo un ministerio silencioso.

Cuando recibes una tarjeta de cumpleaños por correo, sabes que es de alguien que se preocupa por ti. (A menos que sea de tu agente de seguros). Así que, ¿por qué no celebrar el día especial de todas las personas especiales de tu iglesia? Una tarjeta firmada personalmente hará maravillas por su compromiso con la iglesia. Y es una excelente manera de decir: "Te queremos".

46 LA REGLA DE LA MISIÓN A CORTO PLAZO

Aproximadamente el 75 por ciento de su congregación debe participar en un viaje misionero de corto plazo en los próximos cinco años.

Introducción

Esta Regla de Misión a Corto Plazo podría fácilmente incluirse en el capítulo de evangelización, ya que tendrá una gran influencia en quienes comparten el evangelio y, con suerte, en quienes lo escuchan. O podría incluirse en el capítulo de asimilación, ya que un viaje misionero a corto plazo es una excelente manera de conectar a los recién llegados con los miembros de larga data de la iglesia. Podría incluirse en los capítulos de educación, ministerio laico, revitalización o grupos pequeños. Los viajes misioneros a corto plazo tienen muchos beneficios positivos en diversas áreas de la iglesia. Pero la incluimos en el capítulo del amor porque esa debería ser nuestra principal motivación para ir a un viaje misionero: que la gente sepa que somos cristianos a través de nuestro amor.

Explicación

Amegachurch en Pasadena está tan dedicada a las misiones que su meta es que el 75% de sus miembros realicen un viaje misionero de corta duración en los próximos cinco años. Algunas de estas oportunidades estarán cerca de Pasadena; otras, al otro lado del mundo. Ya sea que una persona tenga once o noventa y un años, la iglesia les ha brindado una oportunidad para ser misioneros. Nos gusta esa idea. Y si tres mil personas en una iglesia pueden hacerlo, su iglesia (que quizás sea un poco más pequeña) también podría hacerlo.

Aproximadamente 1,6 millones de norteamericanos participan cada año en diversos tipos de misiones de corta duración. De esa cifra, aproximadamente un tercio realiza viajes nacionales, un tercio va a México y un tercio al extranjero.[38]

Las misiones de voluntariado a corto plazo pueden abarcar desde una escapada de fin de semana a una frontera cercana hasta un viaje prolongado de tres semanas; desde estudiantes universitarios que disfrutan de las vacaciones de primavera hasta parejas que pasan dos años o más trabajando en la construcción de tiendas. Los misioneros a corto plazo cruzan fronteras culturales y geográficas para usar sus habilidades en la construcción de edificios, la enseñanza del inglés, la instalación de computadoras, la ayuda en orfanatos, la adaptación de gafas, la tutoría de niños misioneros, la ayuda en casos de desastre, la formación de líderes y la atención de necesidades médicas. En la gran mayoría de estas iniciativas, la motivación de los participantes es el amor a Dios y al pueblo de Dios.

Existen excelentes libros, sitios web, organizaciones y expertos disponibles para ayudar a organizar misiones a corto plazo. Los misiólogos destacan los beneficios de estas misiones a corto plazo en tres áreas: el efecto en el campo, el efecto en los participantes y el efecto en la iglesia que las envía.[39] A continuación, un breve resumen de estos tres efectos desde la perspectiva de ayudar a las personas a amar:

Efecto en el campo. Uno de los beneficios más significativos para los misioneros de corto plazo que viajan a una cultura diferente son las relaciones que se generan durante la experiencia. Los pastores de los países receptores, cuyas iglesias han acogido a voluntarios de corto plazo, comentan con frecuencia cómo la presencia de un voluntario o un grupo extranjero les brindó una prueba concreta de su pertenencia a una comunidad global de fe.

Efecto en los participantes. El efecto que los viajes misioneros de corta duración suelen tener en los participantes confirma lo que dice la Biblia sobre el valor de entregarse al servicio de los demás. Durante estos viajes, las personas experimentan de primera mano el principio bíblico de que es más bienaventurado dar que recibir. Con frecuencia, en estos viajes, quienes van a ministrar se dan cuenta de que los creyentes locales también los ministran.

Efecto en la iglesia que envía. Una cantidad considerable de dinero se destina a transportar, alimentar y alojar a los participantes de las misiones a corto plazo. La iglesia local comienza a recibir dividendos de esa inversión cuando el fervor espiritual de los participantes que regresan suele despertar una nueva pasión en la iglesia que envía. Se genera entusiasmo cuando los voluntarios regresan a casa con historias que contar una y otra vez. Esta experiencia puede cambiar el enfoque de la congregación, de una mentalidad de mantenimiento a una comprensión de su pacto global para compartir el mensaje del amor de Dios hasta "lo último de la tierra" (Hechos 1:8).

Qué puedes hacer al respecto

Hay muchos recursos que puedes usar para poner en marcha tu programa de misiones a corto plazo. Busca "misiones a corto plazo" en Google para encontrar mucha información y haz una lista de libros, paquetes informativos, sitios web y organizaciones de envío para investigar más a fondo. Contacta con la oficina de misiones extranjeras de tu denominación para obtener más información sobre los viajes a corto plazo disponibles. Si no puedes ausentarte un par de semanas, identifica oportunidades de misión a una distancia que se pueda recorrer en coche desde tu iglesia.

Conviene hablar con el liderazgo sobre si es deseable que el 75 % de la congregación participe en un viaje misionero de corto plazo en los próximos cinco años. De ser así, designe un grupo de trabajo para que comience a organizar los viajes y fomente la participación.

Uno de los objetivos de este grupo de trabajo de la misión debería ser construir una "misión

Conciencia en la congregación, animándolos a leer libros, estudiar un curso, ver videos y escuchar a personas que han realizado viajes cortos. Este énfasis en las misiones puede fácilmente desviar la atención de los miembros de sí mismos hacia otros menos afortunados. Y de eso se trata realmente el amor.

8

Reglas del Ministerio para la Participación Voluntaria

Hace varios años, encuestamos a pastores y les pedimos que identificaran la parte más frustrante de su trabajo. ¿Adivinan la respuesta más frecuente? Conseguir que los laicos ayuden con la obra y el ministerio de la iglesia.

Ya lo han oído antes: las dudas de los miembros de la iglesia cuando se les pide que se ofrezcan como voluntarios para esta o aquella tarea. La revista REV! descubrió que nuestra antigua suposición de que el 20 % de los miembros realiza el 80 % del trabajo es optimista. [40] ¡Es incluso menos!

Aquí hay algunas reglas generales que pueden ser útiles si usted comparte esta misma frustración con muchos otros pastores en la iglesia hoy.

47 LA REGLA DE UN AÑO

**A nadie se le debe pedir que asuma una responsabilidad en la Iglesia por más de un año.
año.**

Introducción

¿Por qué tantos laicos temen el trabajo en la iglesia? Una razón es que se dedica poco esfuerzo a encontrar el lugar adecuado para la persona adecuada. La cualificación para...

Hoy en día, ocupar muchos puestos de voluntariado en la iglesia parece depender de la capacidad del invitado para decir: "Bueno, supongo que sí". Una vez que los "voluntarios" aceptan la responsabilidad, hay poca capacitación, rendición de cuentas o evaluación de su desempeño. Y muchos miembros saben que aceptar una responsabilidad en la iglesia puede fácilmente convertirse en una cadena perpetua. No se necesitan muchas experiencias similares para que los miembros se vuelvan reacios.

Explicación

¿Cuál es su enfoque al invitar a las personas a servir en un rol o tarea ministerial en su iglesia? Una idea es que la duración del servicio influye en la respuesta que dan. La regla general es que, cuanto más largo sea el compromiso, menos personas aceptarán. De hecho, si no hay una fecha límite para el deber y el miembro de la iglesia es lo suficientemente inteligente como para saberlo, puede ser casi imposible encontrar a alguien dispuesto a aceptar.

Esta regla general dice: no se debe pedir a los posibles voluntarios que se comprometan por más de un año para un mismo puesto. Aplicar esta regla permitirá:

Aumentar el número de los que dicen que sí

Disminuir la tasa de abandono de voluntarios a lo largo del año

Aumente el porcentaje de sus miembros y asistentes que tienen un rol o tarea importante

mejorar la moral de los involucrados

Cada puesto ministerial, desde el nivel más bajo de influencia hasta el más alto, debe tener una duración de un año. Para los miembros, ¡un año pasa mucho más rápido que diez! Si pueden probar una nueva actividad y tener la libertad de irse sin...

Culpa al final del año, muchos más estarán dispuestos a probarlo.

Esto no significa que todos los voluntarios deban renunciar a su puesto después de un año. De hecho, si disfrutan de la tarea, si otros confirman sus habilidades y dones en este área, y si desean continuar un año más, ¡de ninguna manera! Quienes ocupen puestos ministeriales y los disfruten deberían tener prioridad para ese puesto el año siguiente. Pero si algunos descubren que simplemente no tienen el tiempo, el deseo, las habilidades o los dones para la tarea, esta política les ofrece una salida fácil.

Qué puedes hacer al respecto

Revise todos los roles y tareas en su iglesia: voluntario, electo, designado. Si tiene algún puesto (por ejemplo, miembro de la junta o comité, diácono o anciano, maestro de escuela dominical, miembro del coro) que no tenga una duración específica, asigne una duración de un año. Si tiene algún puesto que actualmente dura más de un año, asigne una duración de un año.

Nos gusta la idea de que algunas iglesias creen una descripción de funciones por escrito (o, mejor aún, una descripción ministerial). El documento comienza con la importancia del puesto para el propósito general de la iglesia. Incluye un organigrama que muestra cómo se relaciona con los superiores e inferiores en la cadena de supervisión. Se proporciona una descripción específica de las actividades y el tiempo requerido. Se incluye el nombre y la información de contacto del supervisor. Se proporcionan preguntas y respuestas pertinentes. Finalmente, el documento concluye con una carta del pastor que afirma la importancia de cada miembro como parte integrante de un cuerpo sano de Cristo.

Este folleto de descripción del ministerio también puede entregarse a los posibles voluntarios para explicarles las expectativas y responsabilidades del puesto. Si las personas pueden llevarse una copia de este documento a casa para leerlo, reflexionar sobre él y orar sobre él, se reducirá considerablemente el número de sorpresas una vez que asuman la tarea.

48 LAS CLASES DE LÍDERES GOBERNAN

**Al menos el 20 por ciento, e idealmente el 30 por ciento, de todos aquellos que tienen ministerio
Las responsabilidades en la iglesia deberían ser servir como líderes de Clase II.**

Introducción

¿Líderes de Clase II? ¡Ni siquiera sé qué son los líderes de Clase II, podrías estar pensando. Detrás de estos términos se esconden ideas importantes que pueden transformar una iglesia en decadencia y letárgica en una iglesia en crecimiento y enfocada en el exterior.

Líderes de Clase I: Miembros cuyo tiempo y energía se centran principalmente en el ministerio interno para los miembros, actividades y estructuras de la iglesia. Los miembros del coro, acomodadores, maestros de escuela dominical y miembros de la junta directiva generalmente son líderes de Clase I.

Líderes de Clase II: Miembros cuyo tiempo y energía se centran principalmente en el ministerio a los no cristianos de la comunidad de la iglesia. Las personas que dan seguimiento a los visitantes de la iglesia, dirigen la escuela bíblica de vacaciones o realizan servicio comunitario son ejemplos de líderes de Clase II.

Esta es la idea clave: el alcance significativo y el crecimiento de la iglesia ocurren cuando una iglesia recluta, capacita y utiliza líderes de Clase II que sirven en ministerios de Clase II.

Explicación

Pero aquí está el truco. La mayoría de las iglesias tienen una grave escasez de oportunidades de Clase II disponibles. Nuestra experiencia nos indica que la proporción de puestos de Clase I a Clase II en la mayoría de las iglesias es de aproximadamente 15:1. Es decir, existen al menos quince puestos de mantenimiento para la iglesia existente por cada actividad enfocada en los no miembros. Dicho de otro modo, aproximadamente el 95 % de los puestos ministeriales en las iglesias son de Clase I, es decir, orientados hacia adentro.

Entonces, ¿cuál es un equilibrio saludable entre los puestos de Clase I y Clase II? Al fin y al cabo, se requieren muchas actividades para mantener la iglesia existente. Hemos descubierto que una proporción de aproximadamente 3:1 proporciona un equilibrio razonable. Una iglesia debería tener tres puestos de "mantenimiento institucional" por cada uno de "misión comunitaria". O bien, aproximadamente un tercio de todos los puestos de voluntariado son de Clase II (actividades orientadas al exterior).

Obviamente, esto indica la necesidad de crear nuevos puestos ministeriales de Clase II. Más adelante en este capítulo, compartimos la regla general de que una iglesia debe tener sesenta puestos ministeriales por cada cien miembros (miembros y asistentes). Con base en esta regla, es posible que deba crear más roles y tareas para su gente, y muchos de ellos deberían ser puestos de Clase II.

El desarrollo de líderes de la Clase II puede comenzar en la clase de nuevos miembros. Al ayudar a los nuevos miembros, nuevos creyentes y nuevos asistentes a identificar sus dones espirituales, guíelos para que exploren cómo pueden usarlos en las actividades de la Clase II. Los nuevos miembros deben aprender que todos los cristianos son testigos (1 Pedro 3:15) y que nuestros dones son dados para la edificación del cuerpo (Efesios 4:12).

En una iglesia sana y en crecimiento, los líderes de Clase II son las manos y los pies de Jesús en su comunidad. Reclutar, capacitar y desplegar líderes de Clase II debe ser una prioridad constante para la iglesia, y estos líderes deben ser reconocidos y reconocidos por sus ministerios. La multiplicación de puestos y personal de Clase II es la clave para una mayor efectividad en la difusión y el crecimiento de la iglesia local.

Qué puedes hacer al respecto

Haga una lista de todos los roles y tareas ministeriales que existen actualmente en su iglesia. — elegidos, designados o voluntarios. Un "rol" es una responsabilidad que dura al menos un año (como maestro de escuela dominical, miembro del coro, acomodador, miembro del comité). Una "tarea" es una función a corto plazo que puede tomar algunas semanas o meses (como maestro de la Escuela Bíblica de Verano, viaje misionero de verano, grupo de trabajo para la recaudación de fondos). Una vez que haya enumerado todas las responsabilidades, identifique cuáles son funciones de Clase I (enfocadas hacia adentro) y cuáles son de Clase II (enfocadas hacia afuera). Sume el número de ambas categorías y luego divida el número de funciones de Clase I entre el total. Esto le dará el porcentaje de puestos de Clase I (y, al restar, Clase II) en su iglesia. Si su iglesia es como la mayoría, alrededor del 95 por ciento de sus roles y tareas estarán enfocados hacia adentro. Trate esto en su próxima reunión de liderazgo y fomente el diálogo sobre las implicaciones.

Examine el currículo de su clase para nuevos miembros. En particular, observe cómo se introduce a los recién llegados a la idea del ministerio en su iglesia y cómo se espera que encuentren un lugar de servicio significativo. ¿La mayoría de los puestos disponibles para los nuevos miembros son tareas de Clase I? Si la mayoría se centran en sí mismos, tenga en cuenta que está creando una mentalidad de mantenimiento institucional entre sus nuevos miembros. Y eso no es bueno. Intercambie ideas con otros líderes sobre cómo podría añadir oportunidades significativas de Clase II para estos recién llegados. Los nuevos miembros, y en particular los nuevos creyentes, están muy dispuestos a colaborar en actividades que difundan el mensaje de Cristo en la comunidad. Haga todo lo posible por brindarles esta oportunidad.

Al revisar las diversas oportunidades ministeriales en su iglesia, es un buen momento para preguntarse si todos los puestos existentes realmente son necesarios. Evalúe honestamente cada puesto en función de su utilidad y contribución a su propósito general.

Para añadir más actividades de Clase II a su iglesia, pida a quienes participan actualmente en actividades de Clase I que intercambien ideas sobre cómo ampliar su rol de Clase I para incluir una función de Clase II. Por ejemplo, una iglesia en Knoxville, Tennessee, estaba decidida a centrarse más en el exterior. Se retó a los ujieres (junto con otros grupos) a pensar en maneras en que su puesto de ujieres podría estar más orientado al exterior. Una de sus ideas fue acompañar a los visitantes del servicio a un asiento junto a un miembro en el santuario y luego presentar al miembro y al visitante con la idea de fomentar una conversación entre ambos. Fue un esfuerzo pequeño, quizás, pero uno que podría contribuir en gran medida a causar una buena primera impresión en los visitantes de la iglesia.

Otra forma de añadir más actividades de Clase II es fomentar la creación de nuevos ministerios de puertas abiertas. Como vimos en el capítulo 1, un ministerio de puertas abiertas es una clase, grupo, club o actividad patrocinada por la iglesia, diseñada intencionalmente para incluir a quienes no son miembros, con una proporción ideal de 50:50 (miembros y no miembros). Los ministerios de puertas abiertas exitosos unen a personas que comparten un interés o preocupación común, desde la crianza de un niño con necesidades especiales hasta la lucha contra el cáncer de próstata. Algunas iglesias tienen puertas abiertas para personas desempleadas o que buscan un cambio de trabajo. Las posibilidades son infinitas. Pero en los grupos de puertas abiertas donde los participantes comparten cosas importantes en común, las amistades surgen rápidamente. Y a menudo, esas amistades con no cristianos se convierten en los puentes de Dios por los que muchos entran en una nueva vida y comunión en la iglesia.

49 LA REGLA DEL DOS POR UNO

A la hora de buscar una persona para cubrir un puesto, busca dos en lugar de uno.

Introducción

Como mencionamos antes, una de las frustraciones más comunes de los pastores y líderes de la iglesia es encontrar voluntarios para ocupar puestos ministeriales. Para muchos, es un verdadero reto encontrar voluntarios que no solo estén dispuestos, sino que sean capaces de servir, y no es raro que los anuncios en boletines, los anuncios desde el púlpito e incluso las invitaciones personales no tengan éxito. Por lo tanto, esta regla general, aunque parezca contradictoria, funciona: pide a dos personas que ocupen cada puesto ministerial en tu iglesia cuando el trabajo solo requiere una.

Explicación

Estas son algunas de las razones por las que las personas evitan ofrecerse como voluntarias para responsabilidades en la iglesia. Sienten que:

no calificado para la tarea

incierto acerca de los requisitos

inseguro de asumir la responsabilidad

aislados y solos con su tarea

no están dispuestos a renunciar a su tiempo libre

Incapaz de identificarse con la misión

Obviamente, una simple regla general no resolverá todos los problemas relacionados con los voluntarios, pero esta regla aborda varios de estos obstáculos. Al buscar a una persona para un puesto (maestro de escuela dominical, miembro del coro, acomodador, presidente del comité, etc.), recluta a dos personas para que sirvan juntas y compartan las responsabilidades. Por ejemplo, dos personas podrían enseñar la misma clase de escuela dominical: una podría impartir la clase en septiembre y la otra en octubre. O podrían alternarse cada semana. O podrían enseñar en equipo cada semana.

¿Y qué hay de los acomodadores? Una iglesia mediana en California recluta a treinta y seis personas como acomodadores el domingo por la mañana, cuando la mayoría de las iglesias solo reclutarían a seis. Así es como funciona. El santuario tiene tres pasillos que dividen las bancas en cuatro secciones (extremo izquierdo, centro izquierdo, centro derecho, extremo derecho). Hay dos acomodadores por pasillo, o seis por servicio. La iglesia tiene dos servicios. Pero en lugar de pedir a seis personas que acompañen ambos servicios durante las cincuenta y dos semanas del año, tienen seis equipos de seis. El equipo 1 (de seis personas) acomoda el primer servicio del primer mes. El equipo 2 acomoda el segundo servicio del primer mes. Luego, el equipo 3 acomoda el primer servicio del segundo mes, y el equipo 4 acomoda el segundo servicio del segundo mes. Finalmente, el equipo 5 es responsable del primer servicio del tercer mes.

El Equipo 6 se encarga del segundo servicio durante el tercer mes. Tras un ciclo completo de tres meses, el Equipo 1 regresa al servicio para el primer servicio. Esta es una excelente manera de involucrar a más acomodadores, reducir el tiempo de cada acomodador y contar con un grupo de personas cualificadas para sustituirlos si un acomodador programado está fuera de la ciudad o se enferma la noche anterior.

¿Qué tal el presidente de su comité de educación cristiana? Algunas personas están dispuestas a formar parte de un comité, pero ser presidente puede ser un poco abrumador. Es mucho menos intimidante dividir las responsabilidades. Los copresidentes pueden compartir funciones o especializarse. Uno puede sustituir al otro si está fuera de la ciudad. Al apoyarse mutuamente, su poder creativo se duplica.

Con la posibilidad de compartir responsabilidades, junto con un compromiso de un año (ver el punto 47, La regla del año en este capítulo), le resultará mucho más fácil identificar voluntarios dispuestos y capaces en su iglesia, especialmente para los nuevos puestos de Clase II que creará. (Ver el punto 48, La regla de las clases de líderes).

Qué puedes hacer al respecto

Consulta tu lista de puestos ministeriales del ejercicio de la Regla de Clases de Líderes anterior. Trabaja con varias personas y marca cada puesto que pueda ser gestionado por dos (o incluso tres). Al terminar, considera tu importante logro: ¡aumentar drásticamente las oportunidades de ministerio disponibles en tu iglesia!

Antes de sumergirse de lleno en este nuevo cambio de política, identifique varios puestos con los que pueda experimentar. Reúnase con la persona responsable de esta tarea y haga una lluvia de ideas sobre cómo funcionaría el puesto con dos personas compartiendo las responsabilidades. Cree o revise la descripción del puesto del ministerio con la idea de que dos personas compartan las responsabilidades. Sin embargo, no asigne tareas específicas a una u otra persona; deje que lo resuelvan por sí mismos. La próxima vez que este puesto quede vacante, intente reclutar a dos personas y vea qué sucede. Incluso si la persona que ocupa ese puesto desea continuar, pídale que busque a otra persona para compartir las tareas. Luego, supervise lo que...

Si sucede, obtenga retroalimentación de las personas involucradas y aprenda de la experiencia. Esto podría brindarle diversas oportunidades para un nuevo ministerio.

50 LA REGLA DE EMPAREJAMIENTO DEL MINISTERIO

Cada persona hace bien diferentes cosas.

Introducción

Es muy posible que dos iglesias idénticas tengan estructuras ministeriales idénticas, puestos ministeriales idénticos y el mismo número de hombres y mujeres involucrados, pero una iglesia avanza, mientras que la otra da vueltas en círculos. La diferencia radica en que una iglesia tiene a las personas adecuadas en los puestos adecuados; o, en el caso de la segunda, a las personas equivocadas en los puestos equivocados. Entonces, ¿cómo hacerlo bien?

Explicación

Cada persona en tu iglesia tiene diferentes habilidades y fortalezas. Un secreto para un ministerio eficaz es colocar a las personas en puestos que complementen sus fortalezas. Aplicar esta idea no es tan complicado como parece, ya que las personas generalmente se clasifican en una de tres categorías. Algunas personas en tu iglesia tienen la inclinación y el don de ser visionarias, otras de ser administradoras y otras de ser trabajadoras.

Visionarios. Estas personas tienen sueños audaces y creativos de nuevos avances para Dios y su reino a través de su iglesia. Comparten los sueños de Dios y desafían al pueblo de Dios a lanzarse con fe y acción decisiva. Se sienten estimulados al pensar y hablar sobre grandes ideas para la iglesia y, por lo general, se sienten insatisfechos con el statu quo.

Administradores. Estas personas piensan de forma organizativa y aportan el plan necesario para la visión y así verla realizada. Los administradores tienen fortalezas para identificar soluciones alternativas, tomar decisiones, desarrollar objetivos a corto y largo plazo, organizar estrategias, establecer plazos, asignar subtareas y supervisar y evaluar el progreso. Los administradores son el vínculo crucial entre el sueño imposible y el proceso gradual de mover la montaña.

Obreros. Estas personas son aquellas en el cuerpo que reciben los dones y las habilidades necesarias para realizar la labor. Trabajan mejor cuando reciben capacitación y asignaciones con la autoridad suficiente para realizar la tarea. Por lo general, los obreros están deseosos de invertir su talento, tiempo y recursos con sacrificio en un ministerio específico, sin esperar ni desear abandonar este rol.

Aquí hay una idea importante: Cada puesto ministerial en su iglesia requiere uno de estos tres tipos de personas para que la función contribuya eficazmente a la misión de su iglesia. Cuando un visionario se coloca en un puesto que requiere un visionario, es una pareja ideal. Pero cuando un obrero se coloca en un puesto visionario, el resultado es frustración e ineficiencia. Lo mismo puede decirse de cualquiera de las tres categorías. Un obrero en un puesto ministerial de obrero es excelente. Pero un visionario en un puesto de obrero es pésimo. Un administrador colocado en un puesto de visionario o de obrero probablemente renunciará antes de fin de año. Un administrador en un puesto de administrador probablemente se ofrecerá como voluntario por un año más.

Las personas de una categoría no tienden a sentirse cómodas en las otras dos categorías.

Es un error premiar a los trabajadores activos y confiables ascendiéndolos a puestos administrativos. También es un error premiar a los administradores productivos ascendiéndolos a puestos visionarios.

Al reflexionar y hablar sobre esta regla en su iglesia, asegúrese de no establecer una jerarquía de valores entre estas categorías. Hasta que estos tres grupos trabajen juntos, se logrará poco progreso. Las tres funciones son igualmente cruciales para el éxito del ministerio de una iglesia.

Qué puedes hacer al respecto

Si desea aplicar esta regla en su iglesia, compártala con quienes participan en el proceso de nominación. Inclúyala en su capacitación de líderes para que todos quienes reclutarán voluntarios la conozcan. Anime a los líderes a tenerla presente al reclutar obreros el próximo año. Luego, siga estos pasos para incorporarla:

Toma la lista de puestos ministeriales de tu iglesia del ejercicio n.º 48, "La regla de las clases de líderes", e identifica el tipo de puesto que representa cada uno. ¿Es un puesto visionario, un puesto administrativo o un puesto de obrero?

A continuación, revise las personas que actualmente funcionan en esos puestos y clasifíquelas mentalmente como visionarios, administradores o trabajadores.

Evalúe si considera que hay una coincidencia o una discordancia entre estas posiciones y reflexione sobre si esta coincidencia o discordancia ha tenido alguna influencia en la eficacia del ministerio durante el último año.

51 LA REGLA DE LOS CARGOS MINISTERIALES

Por cada cien electores (miembros y asistentes regulares), usted

Debería haber sesenta puestos ministeriales disponibles.

Introducción

Es un mito muy común (y generalmente cierto según nuestra experiencia): entre el 10 y el 20 por ciento de los miembros de una iglesia realizan entre el 80 y el 90 por ciento del trabajo. Pero no es necesario que este sea el caso en la mayoría de las iglesias; un porcentaje mucho mayor de sus miembros puede participar en un ministerio significativo. Sin embargo, la solución a este desequilibrio no es intuitiva. Para lograr una mayor participación de más personas, no empiece por las personas. Empiece por los puestos donde puedan servir.

Explicación

Si tiene una alta tasa de desempleo entre los miembros y asistentes regulares de su iglesia, aquí tiene algunos hallazgos interesantes de varios estudios. Se compararon casi mil quinientas iglesias de diferentes tamaños, denominaciones y niveles de participación laica. Se observó una correlación fascinante. En las congregaciones muy pequeñas, donde existían pocas oportunidades de participación, la participación de los miembros era previsiblemente baja. Sin embargo, el porcentaje de miembros involucrados aumentó rápidamente con el crecimiento de la congregación, hasta alrededor de doscientos. A partir de ese momento, sin embargo, el porcentaje de miembros involucrados comenzó a disminuir, incluso a medida que el tamaño de la iglesia seguía aumentando. Podríamos concluir que el tamaño ideal para la participación de los miembros es de doscientas personas. Sin embargo, este estudio no respondió a dos preguntas importantes: ¿Por qué hubo un menor nivel de participación en las congregaciones más grandes? ¿Qué ocurre con las excepciones donde las congregaciones más grandes tenían altos porcentajes de personas involucradas, mientras que otras iglesias de "tamaño ideal" de doscientas personas tenían un nivel de participación muy bajo?[41]

Se pidió a líderes de iglesias en crecimiento, estancadas y en declive que enumeraran todos los puestos ministeriales disponibles en su congregación, junto con el número de miembros. Al correlacionar los datos, se observó que la proporción de puestos disponibles por miembro afectaba el porcentaje de miembros involucrados. Las iglesias con bajos niveles de participación no habían aumentado sus oportunidades de tareas y roles con la suficiente rapidez para seguir el ritmo del crecimiento de su membresía. El bajo nivel de participación era simplemente porque no había suficientes puestos disponibles. Este estudio identificó las siguientes proporciones de puestos por miembro:

Iglesias en crecimiento—55:100 (Es decir, había 55 roles o puestos ministeriales disponibles por cada 100 integrantes de la iglesia).

Iglesias en mesetas—43:100

Iglesias en decadencia—27:100

En otras palabras, cuanto menos lugares de servicio hubiera en relación al número de miembros, menos probable era que la iglesia creciera.

El fenómeno se manifiesta en muchas congregaciones. Una iglesia encuentra el equilibrio perfecto entre las actividades y las personas que las realizan. Hay muchas oportunidades y todos participan. Pero luego, a medida que las iniciativas de alcance comunitario dan frutos y los miembros traen amigos, la iglesia comienza a crecer. Sin que lo sepan los líderes de la iglesia, el número de personas sin nada que hacer también aumenta. Si no se controla, cada vez más personas se convierten en "espectadores", mientras que el porcentaje general de "participantes" disminuye. El resultado es predecible: la asistencia se estanca, incluso mientras la membresía sigue creciendo. El creciente número de "inactivos" crea problemas asociados: disminución de las donaciones, baja moral, asistencia irregular, dificultad para reclutar voluntarios. Y la fase institucional del ciclo de vida de la iglesia (véase el n.º 52, La filosofía de la regla del ministerio laico) ha comenzado oficialmente.

Considere su iglesia. ¿Tiene suficientes plazas para que la gente quepa? ¿Está creando nuevos puestos a un ritmo al menos proporcional al número de personas?

¿Quiénes empiezan a asistir?

Qué puedes hacer al respecto

Investigue la proporción de miembros por rol en su iglesia. Luego compárela con las cifras de referencia de iglesias en crecimiento, estancadas y en declive mencionadas anteriormente. Aquí le mostramos cómo:

Primero, cuente todos los puestos en su iglesia (electos, designados y voluntarios) que requieren una persona para ocuparlos al menos cuatro meses al año. Al contar los puestos ministeriales donde varias personas comparten un mismo cargo (maestro de escuela dominical, miembro del coro, líder de grupo pequeño, etc.), cuente el número real de puestos disponibles.

A continuación, determine la membresía total de su iglesia. Esto incluye a los miembros actuales (tanto activos como inactivos) y a los asistentes regulares que no son miembros.

Luego, calcula la proporción de tu rol por miembro dividiendo el número de puestos por el número de tus electores y luego multiplicando por 100. Si necesitas un curso de repaso de matemáticas, aquí tienes un ejemplo:

Membresía total de la iglesia: 246

Asistentes no miembros: 134

Total de constituyentes: 380

Número total de funciones o cargos en la iglesia: 147

Relación entre roles y miembros de la iglesia: 39:100

$$(147 \div 380) = 0,38684 \text{ (x 100)} = 38,684$$

Ahora que has hecho los cálculos, habla con los líderes de tu iglesia sobre lo que encuentras. ¿Hay suficientes puestos para que la gente participe en el ministerio? ¿O estás animando a tus nuevos miembros a buscar un lugar de servicio en la iglesia cuando no hay puestos disponibles, al menos no suficientes?

Supongamos que necesitas crear nuevos puestos ministeriales para crear un ambiente más propicio para el ministerio y el crecimiento. ¿Cómo crear nuevas oportunidades ministeriales? La respuesta es sencilla: encuentra la pasión.

¿Cuáles son los puntos sensibles de sus miembros y asistentes? ¿Qué les importa, les preocupa, desean? La mejor manera de iniciar nuevos ministerios es empezar con lo que realmente les importa a sus miembros: las necesidades individuales, no las institucionales. (Aprenderá más sobre esto en la siguiente regla). Comience a desarrollar una nueva mentalidad ministerial en su iglesia. Hágales saber que si desean centrarse en ciertas personas con necesidades específicas, o comenzar un nuevo ministerio en torno a una pasión o interés particular, la iglesia les ayudará a hacerlo.

A continuación se presentan algunos ejemplos de iglesias que están fomentando una nueva mentalidad ministerial en su gente (tomados de sus sitios web):

Los ministerios comienzan en la Iglesia Westwood por iniciativa de los asistentes y/o el personal de Westwood. Si tiene la pasión de comenzar un nuevo ministerio en

Westwood, el proceso se describe a continuación...

¿Sientes que Dios ha puesto en ti el deseo de comenzar un nuevo ministerio en la Iglesia Comunitaria del Suroeste? Nos encantaría ayudarte a crear un plan de acción para tu nuevo ministerio siguiendo estos pasos...

A medida que siga viendo nuevas personas unirse a su iglesia, asegúrese de revisar periódicamente la proporción de miembros por puesto. La mayoría de las iglesias necesitan aumentar su número total de puestos ministeriales. Si usted es una de ellas, hacerlo significará que más personas se involucrarán en el ministerio y el servicio a Cristo y a su iglesia. ¡Y ese es un buen paso en la dirección correcta!

52 LA FILOSOFÍA DEL MINISTERIO LAICO REGLA

**Operar desde una filosofía individual más que institucional de laicos.
ministerio.**

Introducción

Las iglesias suelen reclutar personas para el servicio mediante uno de dos enfoques. Si bien la elección puede no haber sido intencional, cada iglesia se inclina claramente por uno u otro: el enfoque institucional o el individual.

Explicación

Un enfoque institucional del ministerio comienza con las necesidades de la iglesia. Toda iglesia necesita maestros de escuela dominical, miembros de comités y músicos. Para llevar a cabo un ministerio eficaz, una iglesia debe cumplir con ciertos requisitos de personal. En el enfoque institucional, cuando se abre una vacante en la iglesia, se busca a la persona más idónea para ocupar el puesto y que tenga probabilidades de aceptarlo. Se espera que la persona esté cualificada, tenga talento y esté motivada para esa área del ministerio, pero no hay garantías. Si resulta que el miembro no es el adecuado para la tarea, el resultado previsible es que la tarea se realice mal y el miembro se sienta frustrado. «Incluir voluntarios disponibles para cubrir puestos ministeriales en una congregación», afirma Pam Heaton, «tiende a aumentar el agotamiento, la insatisfacción y la salida de los voluntarios».[42] En el enfoque institucional del ministerio laico, los miembros de la iglesia existen para atender las necesidades de la institución.

El enfoque individual se practica mucho menos, pero suele ser mucho más eficaz para movilizar a los miembros y elevar su moral. En este caso, la prioridad no es tanto cubrir una vacante, sino identificar un lugar donde los miembros (e incluso los no miembros) puedan encontrar plenitud y crecimiento haciendo lo que complementa sus intereses y habilidades. En lugar de comenzar con las necesidades de la institución, el enfoque individual comienza con las fortalezas de la persona. Se anima a los miembros de la iglesia a probar un puesto relacionado con sus intereses y ver si se adapta. De ser así, el miembro puede optar por dedicar más tiempo a ese ministerio o recibir capacitación para capacitarse mejor. Si no se siente cómodo con el puesto o no siente un llamado, se le anima a explorar otros ministerios que podrían ser más agradables. Si no se encuentra una coincidencia natural con los roles existentes, se anima a la persona a considerar la creación de un nuevo ministerio. En el enfoque individual del ministerio laico, la institución existe para servir a las personas, no las personas para servir a la institución.

Considere esta matriz que describe los resultados comunes de estos dos enfoques:

Medida Ministerial	Enfoque institucional	Enfoque individual
Porcentaje de la comunidad de la iglesia involucrada en el ministerio	Menos del 20 por ciento	Más del 20 por ciento
Satisfacción del individuo con la tarea ministerial	A menudo frustrado	Generalmente se cumple
Nivel de energía personal como resultado de la tarea	Agotado	Rejuvenecido

Motivo de la participación	Haciendo lo que debo	Haciendo lo que me gusta
Efecto sobre las relaciones interpersonales en la iglesia	Fricción	Fusión
Número de personas que se niegan a servir	Muchos	Pocos
Renuncias al cargo a lo largo del año	Frecuente	Infrecuente
Motivación de los líderes de la iglesia para desempeñar el rol	Necesidad institucional	Crecimiento individual
Frecuencia de creación de nuevos ministerios	Rara vez	A menudo

La filosofía del ministerio laico de una iglesia, como muchos aspectos de la vida, no siempre es fácil de determinar. En lugar de ser una disyuntiva, es más probable que se sitúe en algún punto del siguiente continuo:

Philosophy of Lay Ministry



1. Introduction

2. Conclusion

Para crear una cultura donde prospere el enfoque individual, es necesario impulsar a la iglesia hacia el lado correcto de este continuo, porque la fuerza gravitacional de las exigencias institucionales siempre actuará en contra del enfoque individual. Rick Warren lo expresa así:

Uno de los principales desafíos que enfrenta un pastor es posicionar la iglesia como un espacio creativo que requiere la expresión de todo tipo de talentos y habilidades, no solo de cantantes, acomodadores y maestros de escuela dominical. Una de las razones por las que el entusiasmo es tan bajo en muchas iglesias es que se desalienta la creatividad.[43]

Por cierto, esta regla difiere de la n.º 48, la Regla de las Clases de Líderes, en que aborda el motivo de la movilización de los miembros de la iglesia. La Regla de las Clases de Líderes aborda el objetivo de la movilización de esos miembros.

Qué puedes hacer al respecto

¿Cómo se puede orientar una iglesia hacia el lado correcto del continuo del ministerio laico si actualmente opera a la izquierda? Para empezar, hay que tener en cuenta que tal cambio no ocurrirá de la noche a la mañana, ni siquiera en uno o dos años. Es un proceso que puede tardar de tres a cinco años antes de que la gente lo comprenda. Por supuesto, cuantas más personas se unan a la iglesia bajo el nuevo paradigma del ministerio, más rápidamente se verá una masa crítica de nuevos pensadores establecidos. Aquí hay algunas ideas:

El primer paso para pasar de una filosofía institucional a una individual es familiarizarse con el tema de los dones espirituales. Lea varios libros sobre el tema e identifique una lista de dones que sea compatible con su iglesia y...

teología.

A continuación, revise la lista de roles o tareas que desarrolló (ver n.º 48, Regla de las Clases de Líderes). Identifique el/los don(es) espiritual(es) que una persona en un rol específico debe tener para maximizar su productividad en cada ministerio. No se rinda hasta que todos los puestos ministeriales estén asociados con uno o más dones espirituales.

Dediquen de cuatro a ocho semanas, como iglesia, a estudiar los dones espirituales y el papel de cada persona como parte integral del cuerpo de Cristo. El estudio podría incluir predicar una serie de sermones sobre los dones espirituales, explorar y descubrir los dones en los grupos pequeños de su iglesia, estudiar el tema en clases para adultos y jóvenes, y pedir a los miembros que lean uno o más libros o artículos seleccionados sobre el tema.

Al desarrollar una filosofía individual de ministerio laico, no olvide la clase para nuevos miembros. Enseñe sobre el llamado de cada creyente a ser parte contribuyente del cuerpo de Cristo. Estudie los dones espirituales y ayude a los recién llegados a descubrir su propia combinación de dones. Revise su lista de roles ministeriales y dones espirituales relacionados con cada nuevo miembro. No gradúe a los nuevos miembros hasta que los haya ayudado a considerar diversos puestos ministeriales relacionados con sus dones. Si hay coincidencias entre los dones espirituales de una persona y los puestos ministeriales, elabore un plan con el recién llegado para probar un ministerio durante unos meses. Si no hay una buena coincidencia con las oportunidades ministeriales actuales de la iglesia, converse sobre la idea de comenzar un nuevo ministerio que involucre los intereses, habilidades y dones de la persona.

A medida que expiran los mandatos de los voluntarios y se produce la pérdida normal de personal en los diversos roles y tareas de la iglesia, identifique una lista de los dones espirituales que exige el puesto e incorpórelos en las futuras descripciones de trabajos del ministerio.

Utilice o cree un programa informático para catalogar los puestos ministeriales de su iglesia y los dones espirituales asociados. También enumere los dones espirituales de sus miembros y asistentes habituales. Luego, cuando un puesto quede vacante, identifique la combinación de dones necesaria y busque en su comunidad personas compatibles. Claro que, para que este sistema funcione, todos sus miembros deberán haber pasado por un proceso de identificación de dones espirituales. Así que, siendo realistas, este es un proceso que tomará varios años antes de que esté completamente operativo. Pero dé algunos pasos iniciales hacia la meta y amplíe la lista cada año.

Algunas iglesias que se toman en serio el ministerio laico cuentan con uno o más consejeros ministeriales que supervisan el proceso de encontrar a la persona ideal para el ministerio adecuado. Su función es similar a la del consejero universitario que guía a los estudiantes en la búsqueda de las clases adecuadas para su carrera profesional. En el caso de un consejero ministerial laico, se reuniría con quienes pudieran estar interesados en servir en algún lugar de la iglesia y trabajaría con ellos para encontrar la persona adecuada.

Un proceso de consejería ministerial como este se beneficiaría obviamente de descripciones ministeriales escritas para cada puesto. Como ya mencionamos, es muy valioso contar con estas descripciones para cada puesto en la iglesia. Pida a cada persona que actualmente ocupa un puesto ministerial que escriba su descripción de funciones antes de dejar el cargo. (Una plantilla común ayudará a estandarizar el proceso). Luego, revise el documento con el consejero ministerial para realizar los cambios necesarios antes de que la siguiente persona considere el puesto. Una buena descripción ministerial incluirá:

una lista de responsabilidades específicas

Número de horas requeridas por semana

A quién reporta la persona

dones espirituales recomendados

Duración del puesto (un año; recuerde el punto n.º 47, La regla del año)

Un catálogo de puestos ministeriales como este podría estar en su sitio web para que los miembros puedan acceder a él en cualquier momento que tengan interés en explorar las oportunidades ministeriales disponibles.

Recuerden, desarrollar una mentalidad ministerial individual tomará varios años. Pero el beneficio de ayudar a sus feligreses a encontrar su lugar en el cuerpo de Cristo, donde puedan contribuir a través del ministerio, bien valdrá la pena el esfuerzo.

9

Reglas del Ministerio para los Programas

Un personal y un liderazgo de calidad (véase el capítulo 10) van de la mano con una programación de calidad. Y una programación de calidad va de la mano con un ministerio de calidad.

Hay muchos factores que intervienen en la provisión de programas de calidad en su iglesia, pero creemos que hay un aspecto clave, independientemente del tamaño, la teología o la ubicación de su iglesia. Abordamos este tema en el número 48, "La Regla de las Clases de Líderes", donde analizamos el ministerio de Clase I y Clase II. Sin embargo, este tema no solo se relaciona con la distribución de los miembros de la iglesia, sino que tiene implicaciones mucho más amplias en la programación general de la iglesia.

Para refrescarles la memoria, la Clase I describe grupos, eventos, dinero y personas que se enfocan internamente en mantener la institución eclesial existente. Los programas de la Clase I se planifican exclusivamente para «nuestra gente», se promueven exclusivamente entre «nuestra gente», se presentan exclusivamente a «nuestra gente» y se consideran exitosos cuando un gran porcentaje de «nuestra gente» participa. En la mayoría de las iglesias, la programación de la Clase I consume la mayor parte de los recursos humanos y financieros.

El programa de Clase II está diseñado tanto para personas con iglesia como para personas sin ella. Se planifica, promueve, presenta y evalúa para incluir a quienes no asisten a la iglesia. La planificación del programa de Clase II plantea preguntas como: ¿Atenderá esto las necesidades de quienes no asisten a la iglesia? ¿Cómo los invitaremos? ¿Se sentirán cómodos? Y, en el proceso de evaluación, ¿cuántas personas o familias sin iglesia participaron?

Con este principio general de programación para incluir a los que no pertenecen a la iglesia en mente, veamos algunas reglas generales para una programación efectiva en su iglesia y comunidad.

53 LA REGLA 80/20

El ochenta por ciento de los resultados proviene del veinte por ciento del esfuerzo.

Introducción

El nombre técnico de esta regla es el Principio de Pareto, en honor al economista italiano Vilfredo Pareto, quien en 1906 creó una fórmula matemática para describir la desigualdad de riqueza en su país, observando que el 20% de la población poseía el 80% de la riqueza. Desde entonces, esta fórmula se ha aplicado a muchos otros aspectos de la gestión y puede enunciarse así: el 80% de las consecuencias proviene del 20% de las causas. La observación de Pareto también puede aplicarse a la distribución de recursos (personas, tiempo, dinero) en la iglesia, y ampliarse de la siguiente manera:

El 80 por ciento de los resultados provienen del 20 por ciento del esfuerzo.

El 15 por ciento de los resultados proviene del 30 por ciento del esfuerzo.

El 5 por ciento de los resultados proviene del 50 por ciento del esfuerzo.

Por ejemplo:

Evangelismo. El 20 por ciento de sus miembros serán responsables del 80 por ciento de sus nuevos conversos; el 30 por ciento de sus miembros serán responsables del 15 por ciento de sus conversos; el 50 por ciento de sus miembros serán responsables del 5 por ciento de sus nuevos conversos.

Porcentaje de sus nuevos conversos.

Donaciones financieras. El 20 por ciento de sus miembros aportará el 80 por ciento del presupuesto; el 30 por ciento de sus miembros aportará el 15 por ciento del presupuesto; el 50 por ciento aportará el 5 por ciento.

Ministerios de la iglesia. El 20 por ciento de sus ministerios atraerá al 80 por ciento de su gente; el 30 por ciento de sus ministerios atraerá al 15 por ciento; el 50 por ciento atraerá al 5 por ciento.

Esta regla exige una seria consideración al pensar en la estrategia del ministerio de su iglesia.

Explicación

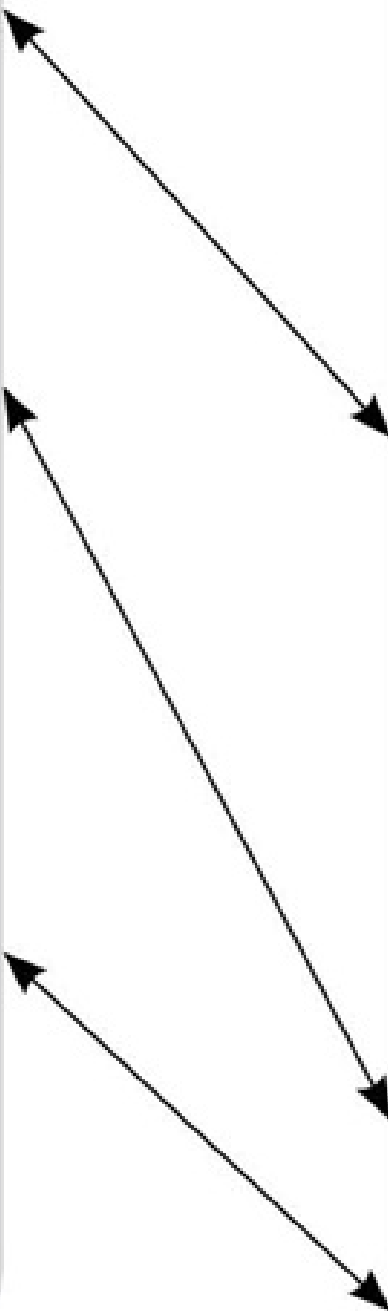
A primera vista, las observaciones que sustentan esta regla podrían no parecer tan importantes, siempre y cuando se llegue a la población, se cumpla el presupuesto y los programas sean eficaces. Sin embargo, cuanto más la analizamos, más comprendemos sus implicaciones estratégicas. Considere el gráfico a continuación:

Effort

10%
10%
10%
10%
10%
10%
10%
10%
10%

Results

10%
10%
10%
10%
10%
10%
10%
10%
10%
5%
5%



El gráfico ilustra que con poco de lo que haces se obtiene mucho. El tiempo invertido en tan solo el 20% de tus actividades suele cuadruplicarse en los resultados finales. Particularmente en estos tiempos de recursos ministeriales limitados, pero en realidad siempre que te comprometas con una buena administración, es prudente invertir tu tiempo, energía, dinero y personas donde produzcan los mejores resultados.

Qué puedes hacer al respecto

Dado que un número limitado de personas, programas y prioridades son responsables de impulsar la mayor parte de su ministerio, es posible que un número significativo de personas, programas y prioridades estén obstaculizando el progreso de su iglesia. Sugerimos lo siguiente:

Identifique sus programas principales. Enumere todos los programas y ministerios que ofrece su iglesia. Luego, junto a cada uno, anote a cuántas personas llega el ministerio. Marque con un asterisco los programas y ministerios que se encuentran en el 20% superior.

Identifique a sus principales líderes. Enumere a todas las personas que desempeñan un rol o tarea ministerial en su iglesia. Luego, clasifíquelas según su nivel de influencia e identifique al 20% superior.

Identifica tus prioridades principales. Haz una lista de todas las actividades que forman parte de tu semana laboral. Ordénalas, empezando por la más crucial para lograr un ministerio significativo en tu iglesia. ¿Qué prioridades se encuentran en el 20% superior?

Identifica tus metas principales. Haz una lista de todas las metas que tu iglesia ha establecido para el próximo año. (Por cierto, cada área ministerial de la iglesia debe tener metas anuales específicas, como explicaremos en el punto 56, La regla para establecer metas). Nuevamente, ordénalas, comenzando por las que tengan más probabilidades de ayudarte.

Tu iglesia crece. Considera pedir a los líderes de tu ministerio que hagan lo mismo con sus metas. ¿Qué metas se encuentran en el 20% superior?

Identifique a sus principales promotores de alcance. Haga dos listas. Primero, enumere a todas las personas involucradas en un ministerio de alcance o evangelismo (Clase II). Segundo, enumere todos los programas que han logrado que personas se conviertan a Cristo o se unan a su iglesia en los últimos tres años. ¿Quiénes se encuentran en el 20% superior? ¿Qué programas se encuentran en ese 20% superior?

Para obtener los máximos resultados y una administración óptima de sus recursos, concentre el 80 por ciento de su tiempo, energía, dinero y capacitación en el 20 por ciento que generará el mayor rendimiento en cada área ministerial en particular.

54 LA REGLA DEL CAMELLO DE DOS JOROBAS

Concentra tus esfuerzos en corresponder con las dos fases de crecimiento en el año eclesiástico.

Introducción

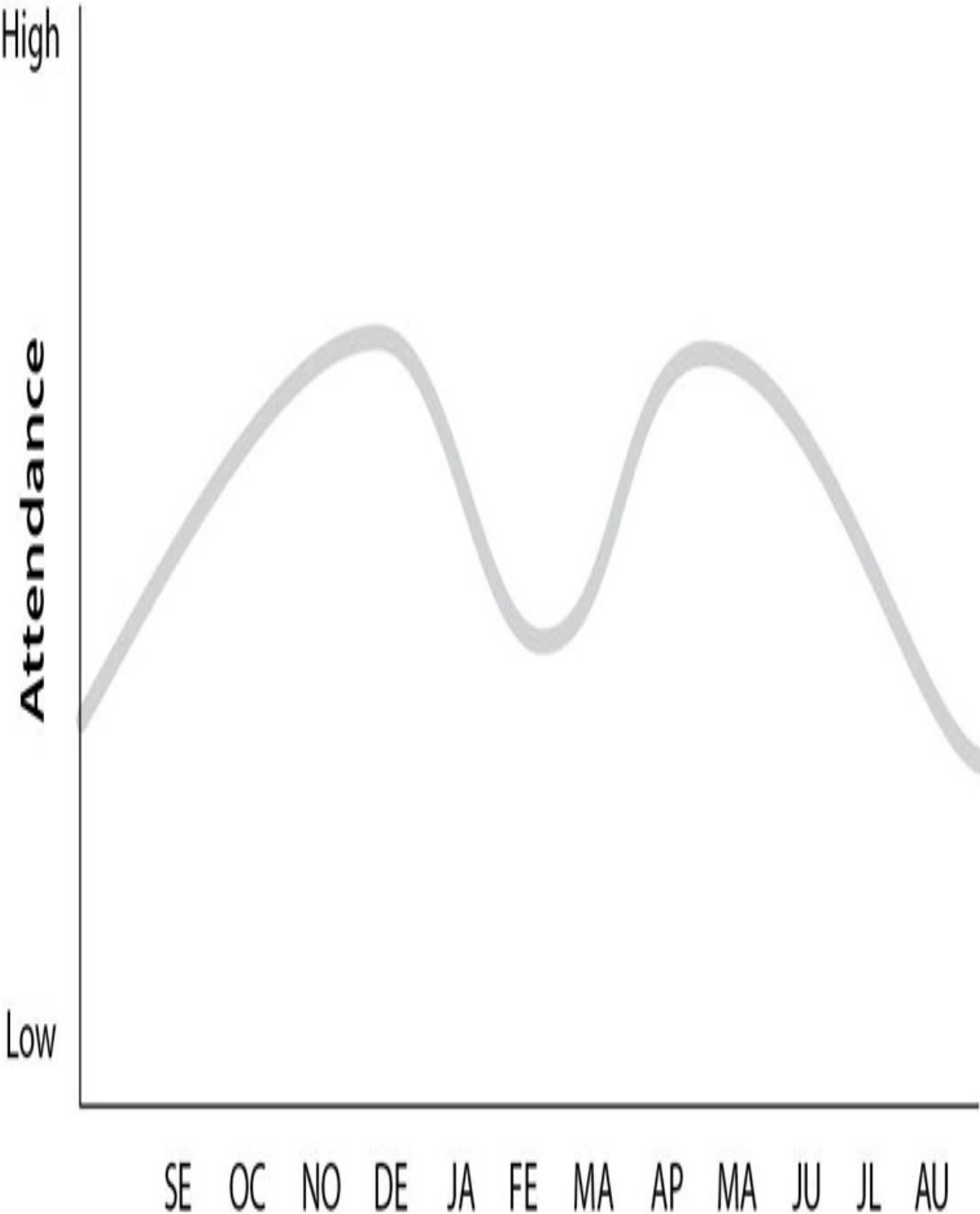
Los pastores lo saben intuitivamente: la agonía y el éxtasis de los patrones anuales de asistencia. Los gráficos anuales de las iglesias en Estados Unidos muestran dos picos y dos valles, un patrón comúnmente conocido como el camello de dos jorobas.

Explicación

La mayoría de las iglesias tienen dos épocas del año de mayor asistencia: otoño y primavera. Y dos épocas de menor asistencia: invierno y verano. Los líderes de la iglesia reconocen esta baja en los meses de verano y a menudo la llaman su "bajón de verano".

El patrón habitual de asistencia en otoño es el regreso a la iglesia cuando los niños comienzan la escuela en septiembre y terminan las vacaciones. La asistencia aumenta gradualmente hasta alcanzar su punto máximo en Navidad. Luego, el domingo siguiente, y en los meses siguientes, suele disminuir. Finalmente, comienza un repunte gradual en primavera y alcanza su punto máximo el Domingo de Pascua. Posteriormente, la asistencia vuelve a descender a un mínimo en agosto, antes de que el ciclo comience de nuevo (véase la figura a continuación).

The Two-Humped Camel



Qué puedes hacer al respecto

Los líderes sabios utilizan este patrón natural de asistencia como un "cohete propulsor" para impulsar sus planes hacia el éxito. Esto significa que comienzan nuevos programas a principios del otoño o finales del invierno para aprovechar los repuntes naturales. Si planea comenzar un segundo servicio de adoración, hágalo a principios de septiembre o principios de marzo. Siga el mismo principio con otros ministerios.

Sin embargo, apresurémonos a añadir que, si bien el camello está sano y salvo en la mayoría de las iglesias, también se le puede controlar y guiar. Una iglesia en Carrollton, Texas, se esfuerza por convertir la "baja de verano" en su "botín de verano". Organizan diversos eventos especiales durante el verano. Celebran uno de sus servicios religiosos en el jardín delantero en junio, julio y agosto, donde los miembros se sientan sobre mantas, traen refrigerios y se divierten cantando y adorando al aire libre. Es una oportunidad para experimentar y divertirse con las iniciativas de la programación de la iglesia.

Sin pensarlo, muchas iglesias aplican el enfoque de la ampliación de verano a su Escuela Bíblica de Vacaciones de una o dos semanas. ¿Por qué no ser creativos y convertirlo en una ampliación de dos meses en lugar de una de dos semanas? Las actividades de verano pueden ser excelentes eventos iniciales cuando las iglesias conectan con personas de la comunidad que tal vez no abran la puerta de la iglesia el domingo por la mañana.

Una estrategia para el bache de verano es aún más importante si tenemos en cuenta que más del 40 % de las mudanzas residenciales ocurren durante los tres meses de verano. Y es durante esta época de reubicación que la gente está más dispuesta a encontrar una nueva iglesia. Un pastor que conocemos se toma sus vacaciones en otoño porque sabe que la gente visitará la iglesia en verano y quiere estar allí. Así que, que sea un periodo de inactividad natural para asistir a la iglesia no significa que debemos contener la respiración durante tres meses e intentar sobrevivir. Sea artificial: convierta el bajón de verano en su bache de verano. No conocemos ninguna iglesia que aplique este mismo principio a su bajón de invierno. Pero ¿por qué no ser creativos e intentarlo?

55 LA REGLA DE LOS QUINCE

La vida útil efectiva de un programa ministerial es de quince años.

Introducción

Todos los programas ministeriales tienen un ciclo de vida de cuatro etapas. Su eficacia rara vez alcanza su punto máximo después de los quince años de existencia. Dado que los programas alcanzan y superan regularmente su punto máximo de eficacia, los líderes de iglesias en crecimiento comprenden que lanzar nuevos programas ministeriales es esencial para la salud y la relevancia de su iglesia.

Explicación

Las cuatro etapas del ciclo de vida de un programa incluyen:

Introducción. Esta es la etapa más costosa del ciclo de vida de un nuevo programa. Implica personal nuevo, instalaciones remodeladas y publicidad. Además, el lanzamiento de un nuevo ministerio conlleva el mayor riesgo, ya que no está claro si este alcanzará con éxito a las personas para quienes fue diseñado. Durante esta etapa, el énfasis está en la comunicación y en atraer a un público amplio. Esta etapa dura de uno a cinco años. Si el nuevo programa ministerial satisface una necesidad y se consolida, pasa a la segunda etapa.

Crecimiento. Esta etapa se caracteriza por un gran interés y un impacto creciente en un número cada vez mayor de personas. La moral y el entusiasmo son altos entre los líderes y participantes. El boca a boca es la mejor publicidad, ya que la gente invita a sus amigos. El mayor número de personas participa en el programa en esta etapa, que normalmente dura del quinto al décimo año.

Madurez. El interés y la participación comienzan a estabilizarse. Menos recién llegados visitan o asisten a los eventos. Otros programas nuevos, si parecen similares, atraen a posibles participantes. En esta etapa, los líderes que han invertido su tiempo y energía en el programa se ponen a la defensiva al surgir dudas sobre su valor continuo y su contribución a la iglesia. Quienes creen en el programa se esfuerzan por refinarlo o redefinirlo para revitalizarlo. Las convocatorias generales para nuevos participantes suelen ser ineficaces. Se reducen las personas, el dinero, el espacio y el tiempo que antes se destinaban al programa ministerial. Esta etapa dura del décimo al decimoquinto año.

Decadencia y muerte. Los mejores días del programa ministerial claramente quedaron atrás. La disminución significativa de la participación resulta en la reubicación de los lugares de reunión y la reasignación de líderes. La asistencia se vuelve vergonzosamente baja y los visitantes, si los hay, no regresan. Los líderes de la iglesia deben afrontar el desafío de cerrar el programa, lo que fácilmente puede dañar el ego y herir los sentimientos. El mayor costo en esta etapa es el estrés emocional que experimentan quienes permanecen apegados al antiguo programa. Esta última etapa comienza alrededor del decimoquinto año de existencia de un programa ministerial, pero puede durar mucho tiempo, ya que algunos se esfuerzan por mantenerlo más allá de su vida útil.

Si bien es fácil que los líderes veteranos se desanimen e incluso depriman a medida que el ministerio se acerca al final de su vida, comprender que este es un patrón normal en todos los ministerios puede aliviar parte de la culpa personal que puedan sentir ante su inminente cierre. Celebrar la alegría de las vidas que han sido influenciadas por el ministerio y la contribución que los líderes han hecho a esas vidas es importante. Y, por supuesto, un genuino sentimiento de gratitud y aprecio debería...

Sin duda, Dios aprecia los esfuerzos realizados. La iglesia también debería hacerlo.

El lado positivo de cerrar un ministerio es la oportunidad que brinda de liberar personal y prioridades para que se pueda enfocar en nuevos ministerios. Los nuevos programas ministeriales que inicie experimentarán la misma energía y dinámica positiva que se observa en las fases de crecimiento.

A continuación se presenta un resumen de algunos de los beneficios que una iglesia puede experimentar al iniciar nuevos programas ministeriales:

Se llegará a nuevas personas.

Se alcanzará a nuevos tipos de personas.

Participarán más miembros.

Más miembros participarán en actividades de divulgación.

Más miembros invitarán a amigos.

Se involucrarán más miembros nuevos en la iglesia.

La visibilidad de tu comunidad aumentará.

Ampliarás tus conexiones comunitarias.

Dependerá menos de los visitantes sin cita previa para crecer.

Qué puedes hacer al respecto

Ya has dado el primer paso: aprender sobre el ciclo de vida natural de un programa ministerial. Esta comprensión es importante para que una iglesia continúe su...

Impulso y crecimiento. Muchos líderes de la iglesia creen que, una vez iniciado un ministerio, su efectividad es indefinida. La realidad es que todos los ministerios tienen una vida bastante corta, durante la cual impactan a personas dentro y fuera de la iglesia. Aceptar y comprender esta realidad de la vida ministerial abre el camino a una reflexión estratégica sobre los futuros programas ministeriales.

Haz una lista de todos los programas ministeriales de la iglesia e identifica en qué etapa de su ciclo de vida crees que se encuentran. No pienses tanto en la cantidad de años que lleva existiendo, sino en cuál de las cuatro etapas parece estar actualmente. La mejor manera de hacerlo es tomar una hoja milimetrada en blanco. En la parte superior de la página, crea cuatro columnas y etiquétalas (de izquierda a derecha): Introducción, Crecimiento, Madurez, Decadencia. A la izquierda de la página, enumera todos los programas de tu iglesia. Luego, marca con una X en una de las cuatro columnas para cada programa. Esto presenta de inmediato una perspectiva visual de la vida y la salud de los diversos programas ministeriales de tu iglesia.

Es probable que tenga Xs distribuidas en las cuatro etapas. Pero una imagen negativa es cuando la mayoría de las Xs se encuentran a la derecha de la página, en las columnas de Madurez o Decadencia. Si esto aplica a sus ministerios, debería trabajar seriamente en iniciar nuevos programas ministeriales el próximo año.

Aquí hay un resumen de cómo iniciar un nuevo ministerio exitoso:

Fomente una mentalidad de "invernadero" para iniciar nuevos ministerios. Informe periódicamente a los miembros que la iglesia está lista y dispuesta a ayudarlos a iniciar un nuevo ministerio en torno a su interés o preocupación particular.

Encuentra la pasión. A todos nos importa algo. Anima a los miembros a iniciar un ministerio en torno a su pasión, en lugar de una necesidad institucional. (Ver # 52, La Filosofía de la Regla del Ministerio Laico.)

Forme un Equipo de Planificación Ministerial. De tres a cinco personas que comparten una pasión lograrán mucho más mediante la combinación de su creatividad y apoyo que una o dos.

Imagina el sueño. ¿Cómo será este ministerio dentro de cinco años, al salir de su etapa inicial y entrar en su etapa de crecimiento?

Investiga otros ministerios. Las iglesias de todo el país están llevando a cabo muchos ministerios e iniciativas de alcance excelentes. Con unas pocas horas de navegación en internet, encontrarás todo tipo de ideas e información sobre personas, libros, sitios web, iglesias y organizaciones que te ayudarán a iniciar el nuevo ministerio.

Define el propósito. Un buen ministerio necesita una razón de ser y un grupo objetivo al que dirigirse. Una definición clara de este propósito es importante desde el primer día.

Elabora los planes. Pasar de un sueño a un ministerio plenamente operativo requiere objetivos específicos, un cronograma, personal y dinero. Identifícalos con cuidado y oración.

Planifique la primera reunión. Los posibles asistentes preguntarán: "¿Por qué debería cambiar mi horario para asistir a su reunión?". Ofrezca una buena respuesta y vendrán.

Promoción. Las invitaciones personales y los anuncios públicos son dos maneras de difundir la información. La primera es mucho más rentable, pero la segunda puede complementarla. Invite tanto a miembros como a no miembros.

Evaluación. ¿Qué aprendiste de la primera reunión que hará que la próxima sea aún mejor? Revisa tus planes y tu cronograma para dar los siguientes pasos y alcanzar tu sueño.

56 LA REGLA DEL ESTABLECIMIENTO DE METAS

Cada área de programa en la iglesia debe establecer metas específicas cada año.

Introducción

Es mucho más probable que su iglesia logre algo significativo si cada programa y área ministerial tiene objetivos y planes específicos.

Explicación

¡Las metas son como el oro! Con ellas, su iglesia se convertirá en una mejor administradora del ministerio que Dios les ha confiado. Sin metas, los líderes de su ministerio son como jugadores de baloncesto sin aro: no saben qué hacer con el balón que les han dado. Tener metas específicas en su iglesia proporciona los siguientes beneficios importantes:

Proporcionan a los voluntarios del ministerio un sentido claro de dirección.

Proporcionan un estándar de desempeño para determinar el éxito.

Proporcionan una herramienta para medir el progreso.

Son una fuente de motivación y estímulo para los involucrados.

Son una herramienta para ayudar en la gestión de los recursos.

Entonces, ¿qué es una buena meta? Aquí hay algunos ingredientes que deberían estar presentes en cada declaración de metas de su iglesia:

Es medible: no hay duda de cuándo se ha logrado.

Es coherente con el propósito de la iglesia: contribuye al cumplimiento de su misión en lugar de restarle valor.

Es factible y alcanzable: un buen objetivo requiere fe, pero no es obviamente imposible.

Es un verbo de acción con una fecha límite: identifica exactamente qué sucederá y cuándo.

Es controlable: se dirige a un resultado que realmente puedes lograr, en lugar de a algo que esperas que suceda.

Considere estos ejemplos de enunciados de objetivos. Identifique los objetivos que incluyen cada una de las características anteriores y los que no. En el caso de los objetivos deficientes, ¿qué elementos faltan?

A. Recibir treinta miembros adultos mediante carta de transferencia.

B. Que cada docente asista a un taller de educación cristiana.

C. Convertir a diez personas no cristianas en una campaña de correo directo el próximo año.

D. Establecer un grupo de trabajo sobre adoración a finales de este mes.

E. Familiarizar a nuestra congregación con la declaración de misión de la iglesia.

F. Iniciar dos nuevas clases para adultos en los próximos seis meses.

Aquí presentamos nuestra opinión sobre cuáles de estos objetivos cumplen los criterios para ser considerados buenos objetivos.

	Mensurable	Coherente	Factible	Acción	Controlable
A	Y	Y	?	NORTE*	norte
B	Y	Y	Y	NORTE*	Y
do	Y	Y	norte	Y	norte
D	Y	Y	Y	Y	Y
mi	norte	Y	?	NORTE*	?
F	Y	Y	Y	Y	Y

** incluye verbo de acción pero no fecha límite*

Qué puedes hacer al respecto

Analice con su equipo de liderazgo si sería útil incluir el proceso de establecimiento de metas en un próximo evento de capacitación en liderazgo. De ser así, ¿cómo se presentará y cómo se fomentará en los participantes un sentido de pertenencia con la idea? Recuerde cómo piensa la gente: las buenas metas son mis metas; las malas metas son las tuyas.

Si este primer paso da resultados, decida si desea incorporar el establecimiento de metas en la estructura normal de todas sus áreas de programa y ministerio. De ser así, los líderes deben recibir capacitación sobre cómo redactar buenas metas. Luego, revise las metas de cada área de ministerio con los líderes del programa antes de que se concreten. Esto garantizará que la dirección de todos los programas de la iglesia esté en sintonía con la dirección del ministerio en general. Y dado que las buenas metas tienen fechas y plazos específicos, monitoree su progreso con el liderazgo de su programa.

Considere el primer año de esta implementación como un proceso de aprendizaje. Al final del año, reúna a los líderes de su programa y revise los beneficios, los problemas y los cambios que contribuirían a que el proceso de establecimiento de objetivos fuera aún más eficaz el año siguiente.

57 LA REGLA DEL ENFOQUE LÁSER

Las iglesias en crecimiento hacen algunas cosas bien.

Introducción

Una de las diferencias que hemos observado entre las iglesias distintivas y creativas y las comunes y predecibles es el tamaño de su participación. Es decir, cuánto intentan ser y hacer. El proceso, en realidad, es contradictorio. Las iglesias activas y en crecimiento hacen menos, mientras que las iglesias estancadas y en declive intentan hacerlo todo. La gran diferencia radica en que las iglesias que hacen menos se comprometen a hacerlo excepcionalmente bien. Las iglesias que hacen más descubren que no pueden hacerlo todo y terminan no haciendo nada bien. Es la diferencia entre un enfoque estrecho con excelencia y un enfoque amplio con mediocridad.

Explicación

¿Ofrecen clases de escuela dominical para niños de preescolar y preescolar, así como para kínder, primaria, primaria y secundaria? ¿Ofrecen clases para estudiantes de preparatoria y universidad, jóvenes adultos, recién casados, personas que se han ido del nido, solteros, adultos de mediana edad y adultos mayores? ¿Han soñado con grupos pequeños en su iglesia para alguno o todos los grupos mencionados? ¿Qué tal estudios bíblicos entre semana y programas para niños? ¿Ofrecen círculos de mujeres, desayunos de oración para hombres, ligas deportivas y programas para madres jóvenes? Si tienen o desean tener todos estos grupos, ¡esta regla es para ustedes!

La Regla del Enfoque Láser se dirige a los líderes de la mayoría de las congregaciones hoy en día. Básicamente, dice: Hagan pocas cosas muy bien, en lugar de hacer todo mal. Esto puede parecer una contradicción con el n.º 51, la Regla de los Puestos Ministeriales, pero no lo es. Esta regla establece correctamente que una iglesia eficaz debe tener 60 roles y tareas ministeriales por cada 100 miembros. La Regla del Enfoque Láser dice que estos más de 60 roles deben estar enfocados en la obra importante y productiva del reino, no en la perpetuación institucional del trabajo innecesario.

Muchas iglesias podrían reducir el número de sus programas institucionales en un 25 % sin perjudicar su ministerio. (¿Recuerdan el punto 53, La regla del 80/20?) Esta reducción estratégica podría permitir a la iglesia centrarse en unos pocos ministerios que probablemente destacarían su calidad por encima de la de otras iglesias de la comunidad. Estos se denominan ministerios emblemáticos: programas excepcionales patrocinados por la iglesia, por los que esta es reconocida en toda la comunidad.

Las iglesias no están llamadas a iniciar nuevos programas, ni a añadir nuevos ministerios ni a iniciar nuevos servicios. Están llamadas a hacer nuevos discípulos. Demasiados programas pueden, de hecho, perjudicar la capacidad de una iglesia para lograrlo eficazmente. Para una programación eficaz, recomendamos una programación estrecha y profunda en lugar de una amplia y superficial.

Qué puedes hacer al respecto

Primero, evalúe sus ministerios y programas actuales. ¿Cuáles contribuyen más al ministerio y la influencia de su iglesia en la comunidad? ¿Cuáles establecen más conexiones con personas que no asisten a la iglesia? ¿Cuáles atraen a más personas nuevas a la vida de su iglesia? ¿Cuáles son los ministerios donde está la acción? En otras palabras, identifique los ministerios fuertes de su iglesia. Es probable que esos programas sean fuertes porque las personas que participan en ellos son fuertes, apasionadas, creativas y dedicadas. Y esto resalta un punto importante: las fortalezas de su iglesia son las personas y las pasiones que la conforman.

Tras evaluar sus ministerios, identifique los programas que presentan dificultades año tras año, aquellos en los que es extremadamente difícil encontrar voluntarios. ¿En qué programas los voluntarios parecen abandonar o agotarse? ¿Forman parte estas actividades de la programación de la iglesia solo porque siempre lo han sido?

Pregúntate (y pregunta a los demás): «Si estuviéramos empezando nuestra iglesia hoy, ¿cuáles de nuestros programas ministeriales actuales implementaríamos? ¿Cuáles probablemente no implementaríamos?». Toma decisiones difíciles: ya sea para eliminar programas ineficaces o para buscar la manera de reestructurarlos y hacerlos más fructíferos. Busca eliminar o rediseñar al menos el 10% de tus ministerios para el próximo año.

Una iglesia que conocemos introdujo un enfoque creativo para mantener sus actividades ministeriales eficientes y eficientes. Lo llaman "programación base cero". La idea se basaba en un enfoque que utilizan muchas empresas creativas, el presupuesto base cero. En las empresas, este consiste en que cada departamento debe justificar anualmente su existencia y su contribución a la misión principal de la empresa para recibir fondos para el año siguiente. De la misma manera, la programación base cero requiere que el líder de cada programa de la iglesia justifique la existencia de dicho programa y sus actividades basándose en su contribución a la misión principal de la iglesia. Si el líder no puede hacerlo, no hay dinero. En el caso de esta iglesia en particular, ha demostrado mantener a sus líderes alertas para encontrar el mejor uso de sus fondos, tiempo y personal para la mayor contribución a la iglesia.

10

Reglas del Ministerio para el Personal y el Liderazgo

El organigrama de la mayoría de las congregaciones estadounidenses dista mucho de la estructura de la iglesia del primer siglo. De hecho, los estudiosos de la iglesia afirman que durante años ni siquiera hubo distinción entre clérigos y laicos. Sin embargo, influenciada por el ambiente político grecorromano del siglo II, la iglesia comenzó a dividir a sus feligreses en dos clases. Los kleros (raíz griega para «clero») eran los creyentes formados, con sabiduría y poder para actuar. Los laos eran aquellos sin formación y de quienes se esperaba que se sometieran a la autoridad. Esta distinción se apartaba del concepto bíblico de todos los creyentes como el pueblo elegido de Dios. En el Nuevo Testamento, las palabras kleros y laos se refieren al mismo pueblo: el pueblo de Dios. No hay ningún atisbo de fundamento bíblico para un grupo distinto llamado clero.[44]

Sin embargo, no es probable que la iglesia moderna se deshaga pronto de esta dualidad estructural. El modelo empresarial, con su director ejecutivo, junta directiva, accionistas, activos y pasivos, ha influido en la estructura organizativa de la mayoría de las iglesias occidentales. Pero esto no es del todo desacertado. La Escritura no presenta la manera de organizar una iglesia. Sin embargo, sí llama a los seguidores de Cristo a compartir el camino hacia un mundo perdido. Así que la pregunta no es tanto «¿cómo nos organizamos?», sino «¿cómo nos organizamos para lograr mejor la misión de Cristo?».

Este capítulo presenta lo que esperamos sean reglas generales útiles sobre el personal y el liderazgo de la iglesia (remunerados o voluntarios). Consideraremos cuántos empleados debe tener una iglesia, qué deben hacer y cuánto tiempo deben permanecer. Dado que los roles del clero y el personal parecen haber llegado para quedarse en la mayoría de las iglesias, ¿cómo podemos maximizar su productividad y liderazgo para un ministerio eficaz?

Una iglesia debe tener un miembro del personal pastoral a tiempo completo por cada 150 constituyentes.

Introducción

"¿Qué opinas de la decisión de la junta de construir un gimnasio?" Carrie le preguntó a su esposo, Rick, mientras entraban al estacionamiento de su restaurante favorito.

"Bueno", dijo el padre de veintiséis años con dos niños en edad preescolar, "creo que sería mejor contratar a un pastor para supervisar el ministerio infantil. ¿Vieron lo desorganizada que estaba la clase de niños pequeños esta mañana? Si la iglesia no contrata a alguien para dirigir el ministerio infantil, no creo que atraigamos a muchas familias jóvenes".

"Estoy de acuerdo", respondió Carrie. "El domingo pasado hablé con Sid Williams sobre mis preocupaciones por el programa infantil. Como miembro de la junta, pensé que lo entendería. Me dijo que el gimnasio ha sido el sueño de uno de los miembros de la junta durante la última década. Al parecer, la junta cree que necesitamos ampliar nuestras instalaciones antes de contratar más personal".

"El rumor que he oído", continuó Rick mientras cerraba la puerta del auto, "es que la junta cree que ya tenemos exceso de personal".

"Lo único que sé", añadió Carrie, "es que muchas cosas parecen estar desapareciendo".

Estos comentarios ponen de relieve un debate en curso que se resume mejor con la pregunta: ¿Qué debería priorizarse: el personal, los programas o las instalaciones? Investigaciones realizadas en el último medio siglo han demostrado que la forma en que una iglesia responde a esta pregunta afecta significativamente su futuro ministerio.

Explicación

Como regla general, su iglesia puede necesitar agregar personal si responde afirmativamente a cualquiera de las siguientes preguntas:

¿Está nuestra iglesia experimentando crecimiento numérico?

¿Está nuestra iglesia en una meseta?

¿Tenemos un problema de asimilación con los nuevos miembros?

¿Existen oportunidades de ministerio a las que nos gustaría responder pero no tenemos el personal?

¿Parece que cada vez lleva más tiempo lograr las cosas?

¿Hay muchas cosas que deberían hacerse que quedan sin hacerse?

Según la evaluación de iglesias en crecimiento con varios miembros del personal, una proporción realista de personal pastoral por cada 150 asistentes al culto no debería ser mayor a 1:150. Es decir, una iglesia debería tener al menos un miembro del personal pastoral a tiempo completo por cada 150 asistentes al culto. De hecho, en los últimos 25 años, esta proporción ha ido disminuyendo.

Algunas iglesias en crecimiento están descubriendo que su proporción ahora se acerca a 1:120. Si bien es difícil financiar una proporción menor a 1:100, no es prudente permitir que supere 1:150.

Utilizando esta proporción como guía, considere las siguientes recomendaciones para el personal:

Puestos de personal profesional

Asistencia promedio al culto	Personal del programa a tiempo completo
hasta 150	1
150–300	2
300–450	3
450–600	4
600–750	5
750–900	6

Agregue un miembro del personal por cada 150 personas adicionales que asistan al culto.

¿Qué nos indica esta proporción de 1:150? Indica que cada miembro del personal tiende a generar un potencial de crecimiento de entre 125 y 150 personas. (Es común ver iglesias estancadas con una proporción de personal pastoral de 1:200 o superior). La incorporación de un segundo miembro del personal pastoral no duplica la capacidad productiva del pastor principal. Un segundo pastor aumenta la productividad general en aproximadamente un 80 %; un tercer miembro del personal pastoral a tiempo completo aumenta la productividad general en otro 75 %.

La proporción sugiere que una iglesia que desee crecer al siguiente nivel debería añadir un nuevo miembro al personal antes de alcanzar el nivel de crecimiento proyectado. Este es un aspecto crucial de la dotación de personal que las iglesias a menudo no anticipan.

Utilizando únicamente la tabla anterior, los líderes suelen esperar a alcanzar el siguiente nivel numérico antes de añadir al nuevo miembro del personal. Por ejemplo, una iglesia podría decidir esperar hasta alcanzar las 300 personas antes de añadir al segundo miembro, o esperar hasta alcanzar las 450 antes de añadir al tercer miembro. Sin embargo, al hacerlo, la iglesia prolonga significativamente el tiempo que le tomará alcanzar el siguiente nivel, si es que llega a hacerlo. Esta tabla no debe utilizarse de esta manera. A continuación, se presenta una tabla más útil:

Puestos de personal profesional

Puesto de personal a tiempo completo	Aumenta el tamaño de la iglesia a:
1 pastor	150 personas
1+1	300
2+1	450
3+1	600
4+1	750

5+1

900

Cada persona adicional a tiempo completo permite que la iglesia aumente en 150 gente.

Como ilustra esta tabla, es la incorporación de un nuevo miembro al personal lo que realmente impulsa el crecimiento de la iglesia. Una congregación con un promedio de asistencia al culto de 150 a 175 personas debería estar buscando un nuevo miembro y no esperar a llegar a 300.

Además de la incorporación de un nuevo miembro al personal, considere seriamente qué hará. Recuerde nuestra conversación sobre los roles ministeriales de Clase I y Clase II para laicos. El principio de actividad centrada en lo interno y en lo externo se aplica por igual al personal. ¿Dedicará esta persona todo su tiempo a actividades centradas en lo interno, o dedicará una buena parte de su tiempo al liderazgo centrado en lo externo y a capacitar a los miembros y asistentes en las actividades de Clase II?

Un distrito regional de la denominación Bautista del Sur realizó un estudio fascinante sobre lo que sucede cuando una iglesia incorpora a un nuevo miembro del personal que se concentra principalmente en actividades de Clase II. Descubrieron que, cuando el nuevo miembro se concentraba principalmente en actividades como conectar con personas que no asistían a la iglesia, supervisar el seguimiento de los visitantes, integrar a los nuevos miembros y otras actividades orientadas a la comunidad, pagaba su salario mediante nuevas unidades de donación que se añadían a la iglesia en un plazo de nueve a dieciocho meses. Y la incorporación de estas nuevas unidades de donación proporcionó los fondos para contratar personal adicional (cuando fuera el momento oportuno) en música, juventud, educación o recreación.

Qué puedes hacer al respecto

El primer paso obvio es calcular la proporción de personal pastoral de su iglesia. De hecho, podría ser útil revisar los últimos veinte o treinta años (suponiendo que su iglesia tenga esa antigüedad) y determinar si ha habido alguna relación entre la cantidad de personal pastoral y la asistencia al culto. Si cree que la iglesia necesita un miembro adicional del personal, prepare un...

Propuesta para dicha incorporación. (El trabajo puede ser a tiempo parcial si las finanzas son un problema importante). El mejor esquema utilizaría el enfoque de qué, por qué y cuándo.

Recomendamos que la descripción del puesto para su próxima contratación incluya, al menos, una dedicación de medio tiempo a actividades de Clase II. A continuación, se presenta una lista de diversas responsabilidades que hemos visto en las descripciones de estos puestos:

Crear nuevos grupos en la iglesia que involucren tanto a los recién llegados como a los no miembros.

Fomentar una “conciencia de la Gran Comisión” dentro de la congregación a través de una variedad de actividades y énfasis (ver #4, La regla del ministerio de la puerta lateral).

Monitorear los niveles de participación de los nuevos miembros durante el primer año de su membresía.

Identificar “grupos de personas” de posibles nuevos discípulos.

Desarrollar y supervisar un proceso para asimilar nuevos creyentes a la vida de la iglesia.

Equipar a los miembros de la iglesia en varios métodos de alcance y evangelización.

Planificar, coordinar y asumir un papel activo en las clases de orientación para nuevos miembros.

Procuremos hacer de cada organización y actividad de la iglesia una oportunidad para alcanzar a otros.

Ayudar a la congregación a desarrollar una sensibilidad y una mayor participación en las misiones mundiales.

Utilizar correos y medios de comunicación masivos para presentar una imagen congregacional precisa y atractiva a la comunidad.

Evaluar las necesidades de la comunidad y los programas de la iglesia desde el punto de vista de la administración de los recursos y recomendar revisiones del programa según sea necesario.

Desarrollar un proceso para ayudar a los miembros a identificar sus dones espirituales y utilizarlos.

dones en ministerios significativos.

Identificar personas receptivas en la comunidad y construir conexiones relacionales con ellas.

Dirigir la iglesia para alcanzar a personas de la comunidad que no han sido alcanzadas por ninguna otra iglesia.

Liderar el desarrollo de programas de discipulado que ayudarán a los nuevos creyentes a crecer en su fe.

¡Imagínese el efecto positivo que tendría una persona cualificada en el personal de su iglesia si se enfocara en estas preocupaciones de Clase II! El resultado sería, y será, una comprensión completamente nueva de la misión y el propósito de su iglesia, lo que resultará en un crecimiento en el cuerpo de Cristo.

59 LA REGLA SABÁTICA

Un pastor de tiempo completo debe recibir un año sabático remunerado de tres meses cada seis o siete años.

Introducción

El rol de pastor es extremadamente estresante. De hecho, un pastor nunca está libre de sus obligaciones. Este estrés a largo plazo tiene consecuencias emocionales, espirituales y físicas. Si una iglesia desea conservar a un pastor durante muchos años, debe brindarle períodos de descanso.

Explicación

Consideremos las siguientes estadísticas relativas a los pastores:[45]

El 23 por ciento ha sido despedido o presionado para renunciar al menos una vez en su carrera.

El 25 por ciento no sabe a quién recurrir cuando tiene un problema familiar o personal

El 45 por ciento dice que ha experimentado depresión o agotamiento hasta el punto de necesitar una licencia.

El 56 por ciento de las esposas de pastores dicen que no tienen amigos cercanos

El 70 por ciento de los pastores no tienen amigos cercanos

El 75 por ciento informa que sufre estrés severo que le causa angustia, preocupación, desconcierto, ira, depresión, miedo y alienación.

El 80 por ciento dice que no tiene suficiente tiempo con su cónyuge

El 80 por ciento cree que el ministerio pastoral afecta negativamente a su familia

El 90 por ciento trabaja más de 50 horas a la semana

El 94 por ciento se siente presionado a tener una familia perfecta

1.500 pastores abandonan su ministerio cada mes debido al agotamiento, el conflicto o el fracaso moral.

Las universidades y colegios han otorgado a sus profesores un año sabático durante muchos años. Originalmente inspirado en el ciclo bíblico de trabajo y descanso, los profesores universitarios reciben un año sabático para investigar, escribir, viajar y descansar cada siete años.

Hoy en día, muchas iglesias descubren que, al ofrecer un sabático regular, pueden retener a su personal pastoral por más tiempo. Y, como verán en el n.º 62, La Regla de la Permanencia Pastoral, existe una relación directa entre la longevidad pastoral y el crecimiento de la iglesia.

Qué puedes hacer al respecto

Establezca una política de licencia sabática para el personal pastoral de su iglesia. Existen numerosos libros, artículos y ejemplos disponibles para ayudarle a desarrollar una política viable. Busque en Google la frase "política sabática pastoral" y encontrará casi mil resultados. Aquí hay ejemplos de políticas sabáticas de dos iglesias.

Ejemplo 1. La licencia de desarrollo personal es para crecimiento profesional que beneficiará a nuestra iglesia y se basará en lo siguiente:

Las vacaciones se acumularán a razón de 1,5 semanas por cada año de servicio en la iglesia.

Un pastor debe servir un mínimo de dos años antes de programar cualquier licencia.

Toda licencia de desarrollo personal debe ser programada y aprobada por el consejo de la iglesia. El comité administrativo emitirá una recomendación basándose en la revisión de todos los horarios del pastor y el propósito de la licencia, con la garantía de que todos los ministerios se llevarán a cabo correctamente.

Un pastor servirá un mínimo de seis meses después del uso de cualquier licencia de desarrollo personal.

La licencia acumulada para el desarrollo personal se pierde cuando un pastor renuncia. El consejo de la iglesia puede eximir esta licencia en caso de renuncia.

Ejemplo 2. Se podrá conceder licencia sabática a los miembros del personal pastoral de tiempo completo de la iglesia para que realicen las actividades aprobadas por el consejo de ancianos. Se aplicarán las siguientes estipulaciones y requisitos:

Se podrán aprobar sabáticos de seis meses al culminar cada siete años de ministerio a tiempo completo en la iglesia. Cada miembro del personal podrá aplicar las vacaciones ganadas para extender su licencia hasta un máximo de un mes.

Se pagará el salario completo y los beneficios durante la licencia.

Se presentará al consejo de ancianos una propuesta detallada para el uso de una licencia sabática al momento de solicitarla. Las solicitudes deben presentarse con al menos seis meses de anticipación a la fecha prevista de la licencia. El consejo se reserva el derecho de denegar la licencia por sabática que considere no conforme con su aprobación.

La intención de la licencia sabática es promover el ministerio de nuestra iglesia.

A su regreso, el funcionario dará un informe al consejo de ancianos sobre lo logrado durante el año sabático.

Recomendamos que cada año su iglesia reserve una cantidad equivalente a un doceavo del salario anual del pastor para cubrir el salario durante el año sabático.

Es importante otorgar al menos tres meses de licencia sabática durante el sexto o séptimo año de pastorado. El séptimo año suele ser de fatiga mental y espiritual. Al permitirle tomarse tres meses sabáticos en este período, su vida y ministerio se revitalizarán, lo que probablemente también tendrá un impacto positivo en el ministerio de la iglesia.

60 LA REGLA DEL PERSONAL DE APOYO

**Una iglesia debe tener al menos una persona de apoyo a tiempo completo para cada
Miembro del personal pastoral.**

Introducción

La cantidad de personal de apoyo que se necesita en una iglesia depende de varios factores, pero una buena regla general es contar con una persona de tiempo completo en el área administrativa/secretaria por cada miembro del personal de tiempo completo del programa. Se necesita más personal de apoyo si la iglesia se basa en programas, si se emplea a un gran número de profesionales a tiempo completo o si el personal pastoral está compuesto por especialistas. Se requiere menos personal de apoyo si la iglesia se basa en células, si hay un gran número de personal a tiempo parcial o si el personal pastoral está compuesto por profesionales generalistas.

Explicación

Históricamente, las iglesias han tenido escasez de secretarios, asistentes administrativos, conserjes y otros puestos de apoyo. En realidad, esto convierte al pastor en secretario, asistente y conserje, y obviamente desvía su tiempo y energía de su rol único de líder, visionario e iniciador.

La cantidad de personal de apoyo está estrechamente relacionada con el crecimiento o declive de una iglesia. A continuación, se presentan las proporciones de personal pastoral y de apoyo que solemos encontrar en iglesias en crecimiento, estancadas y en declive por cada 150 asistentes:

	Personal pastoral	Personal de apoyo
Iglesia en crecimiento	1:150	2:150
Iglesia en meseta	$\frac{3}{4}$:150	1:150
Iglesia en decadencia	$\frac{1}{2}$:150	$\frac{1}{4}$:150

Hoy en día, muchas iglesias pequeñas y en decadencia se encuentran en una situación de supervivencia, con solo un pastor a tiempo parcial o quizás uno a tiempo completo, pero con poco o ningún personal de apoyo. Las iglesias más grandes, aunque cuentan con suficiente personal pastoral, pueden verse debilitadas por la falta de personal de apoyo adecuado.

La regla del personal de apoyo se detalla en la tabla a continuación. (Tenga en cuenta que no sugerimos que todos los puestos de personal de apoyo deban ser remunerados).

Número ideal de puestos de personal de apoyo

Asistencia promedio	Personal pastoral	Personal de apoyo
150	1	1-2
300	2	3-4
450	3	5-6
600	4	7-8
750	5	9-10
900	6	11-12
1050	7	13-14
1200	8	15-16

Qué puedes hacer al respecto

Al igual que con el punto n.º 58, Regla del Personal de la Iglesia, la respuesta obvia a esta tabla debería ser añadir personal de apoyo si no hay suficiente personal. Aquí hay algunos ejemplos de puestos de apoyo, sin orden en particular. Estos son puestos de apoyo que podría considerar añadir si no hay suficiente personal. Tenga en cuenta que no es necesario que cada puesto sea de tiempo completo y que varios puestos de apoyo podrían estar cubiertos por una sola persona.

Asistente del Pastor

Asistente del líder de adoración

Contador

Custodio principal

Secretaria Administrativa

Gerente de Negocios

Recepcionista

Contable

Asistente de Ministerios Estudiantiles

Especialista en tecnología

Líder de adoración

Administrador de publicaciones

Asistente Administrativo de Misiones

Bibliotecario

Gerente del Centro de Aprendizaje de la Primera Infancia

Asociado musical

Gerente del Centro de Correo y Copias

Asistente del Ministerio de Educación

Gerente de información

Asistente financiero

Gerente de oficina

Coordinador de recursos

Especialista en bases de datos

Diseñador gráfico/web

Coordinador de Cuidado y Oración

61 LA REGLA DEL APRENDIZ

**Una iglesia en crecimiento necesita un líder aprendiz por cada líder existente.
la iglesia.**

Introducción

Las iglesias crecen a medida que desarrollan líderes. Desafortunadamente, el 90% de las iglesias en Norteamérica no cuentan con un plan intencional de desarrollo y capacitación de líderes. La mayoría de las iglesias simplemente oran para que Dios envíe nuevos líderes, lo que, por supuesto, significa que esperan que un líder se transfiera de otra iglesia.

Hay una manera sencilla pero efectiva de capacitar líderes en su iglesia: ser mentor de un aprendiz. Si cada líder de su iglesia fuera mentor de un aprendiz, su potencial de liderazgo se duplicaría rápidamente.

Explicación

La falta de desarrollo de liderazgo en una iglesia puede ser muy desalentadora para el pastor, sin mencionar los efectos en la iglesia. Las consecuencias de la falta de capacitación de líderes incluyen lo siguiente:

Los líderes existentes se agotan cuando se les exige demasiado.

La congregación carece de una visión compartida porque no hay suficientes líderes para comunicarla.

Una iglesia tiene menos ministerios de los que necesita, debido a la falta de líderes que se responsabilicen de ellos.

Hay falta de trabajo en equipo entre las personas involucradas en el ministerio, ya que los líderes no han sido capacitados.

En toda la iglesia se dedica poco tiempo o atención a buscar la visión y la guía de Dios.

Existe reticencia a reclutar nuevas personas para puestos de liderazgo por temor a dar autoridad a individuos no probados.

Una razón por la que las iglesias no priorizan el desarrollo del liderazgo es que parece haber un número suficiente de líderes para satisfacer las necesidades actuales. La mayoría de las iglesias tienen entre un 10 y un 20 por ciento de sus miembros involucrados en el ministerio, lo que no genera una sensación de urgencia para identificar y capacitar a más líderes. Pero si aumenta el número de miembros bajo la influencia del ministerio, la iglesia se verá sorprendida. La primera respuesta será intentar gestionar la nueva situación con los programas y líderes existentes. Pero esto funciona solo temporalmente. Pronto, los líderes comienzan a sentirse sobrecargados de trabajo, mal preparados y poco valorados. Como resultado, disminuye el número de personas involucradas, aumenta el de quienes no participan y la iglesia pierde una gran oportunidad de aumentar el número y el porcentaje de "ministros". Un mejor escenario, por supuesto, es que el nuevo nivel de participación impulse a la iglesia a reclutar y capacitar a más líderes. Pero la mayoría de las iglesias tienden a depender de su núcleo actual de confianza.

En realidad, la idea de aumentar la participación de los miembros antes de capacitar a nuevos líderes es contradictoria. Si su objetivo es aumentar la participación de los miembros (y ojalá así sea), una estrategia mucho mejor es aumentar el liderazgo antes de que parezca necesario. Los líderes preceden a los seguidores. Esta es otra aplicación del principio comprobado: nuevas unidades = nuevo crecimiento. En otras palabras, sea proactivo en lugar de reactivo. Una nueva clase de escuela dominical atraerá a nuevas personas. Un nuevo grupo pequeño atraerá a nuevas personas. Una nueva iglesia atraerá a nuevas personas. De igual manera, capacitar y asignar nuevos líderes atraerá a nuevas personas a la participación en la iglesia.

Entonces, la pregunta es: ¿cómo se capacita a nuevos líderes? Una de las mejores maneras que hemos visto es el modelo mentor-aprendiz. Paul Stanley define la mentoría como «un proceso relacional en el que un mentor, que sabe o ha experimentado algo, transfiere ese conocimiento (sabiduría, consejo, información, experiencia, confianza, apoyo emocional) a un aprendiz en el momento y la forma adecuados para facilitar su desarrollo y empoderamiento».[46]

Existen numerosos ejemplos de mentoría en las Escrituras: Jesús y sus discípulos, Bernabé y Pablo, Pablo y Timoteo, Noemí y Rut, Elías y Eliseo, Moisés y Josué, Débora y Barac, Isabel y María. Según el Dr. Brian Jones, el modelo de Moisés y Josué (mentor y aprendiz) ilustra una colaboración exitosa en la mentoría y ofrece una guía para la mentoría de futuros líderes, como se ve en los siguientes puntos:[47]

Asigne tareas que requieran nuevas habilidades y responsabilidades (Éxodo 17:9).

Invítelo a eventos claves (24:13–14).

Permita que el aprendiz observe al mentor en acción (33:7–11).

Afirmar al aprendiz por sus logros (Deut. 31:7–8).

Hazte a un lado para permitir que el aprendiz tenga éxito (Núm. 27:15–23).

La mentoría de líderes debería describirse como mentoría de líderes potenciales. Cuando se invita a alguien a ser aprendiz, no hay garantía de que forme parte de la junta directiva de la iglesia, imparta una clase para adultos ni ocupe ningún cargo. El proceso de mentoría tampoco es una máquina de creación de liderazgo. Más bien, es una oportunidad para que tanto el mentor como el aprendiz compartan una experiencia más íntima de la vida juntos y para que ambos crezcan en el proceso. Si el aprendiz parece estar desarrollando sus habilidades de liderazgo, podría ser considerado para un puesto de liderazgo en la iglesia.

Qué puedes hacer al respecto

Existen diferentes modelos y métodos de mentoría cristiana. Investigue para encontrar la filosofía que mejor se adapte a su iglesia. Una búsqueda en internet le mostrará muchos libros, sitios web, videos, blogs y otros recursos excelentes sobre mentoría de líderes en la iglesia. Seleccione uno o más de estos recursos para capacitar a sus líderes para que sean buenos mentores.

¿Cómo empezar a desarrollar nuevos líderes? El primer paso es usar el enfoque del consultor eclesiástico Carl George. Él simplemente les hace dos preguntas a los líderes: "¿Quién es su aprendiz?" y "¿Cuándo se reunió con él por última vez?"

ella?" Tan simple como suena, estas dos preguntas contienen el génesis de un plan sólido de desarrollo de liderazgo para una iglesia de cualquier tamaño, en cualquier ubicación y denominación.

La primera pregunta es: ¿Quién es tu aprendiz? Cualquier iglesia puede empezar a duplicar su número total de líderes con solo esperar que cada líder actual encuentre un aprendiz. Hay una condición: se debe seleccionar un aprendiz entre personas que no estén actualmente en el liderazgo. Si diez líderes reclutan a diez aprendices para que trabajen con ellos, el potencial de liderazgo se duplicará.

La segunda pregunta también es importante: ¿Cuándo se reunió por última vez con su aprendiz? La interacción regular entre el mentor/líder y el aprendiz/tutelado es esencial. Una reunión semanal o quincenal funciona mejor. La enseñanza formal no es tan importante como el intercambio mutuo entre el líder y el aprendiz. Estas sesiones, junto con la capacitación práctica, contribuyen a un sólido proceso de desarrollo del liderazgo. Entonces... ¿Quién es su aprendiz? ¿Cuándo fue la última vez que se reunió con él o ella?

62 LA REGLA DE LA TENENCIA PASTORAL

Las iglesias en crecimiento generalmente tienen pastores que han estado en la iglesia durante más de siete años.

Introducción

Hace algunos años, un estudio denominacional encontró una relación sorprendente entre el tiempo que sus pastores llevaban en su iglesia y la probabilidad de que esta creciera o decayera. Descubrieron que aproximadamente tres cuartas partes de

Las iglesias en crecimiento estaban dirigidas por pastores con más de cuatro años de servicio, mientras que dos tercios de las iglesias en declive estaban dirigidas por pastores con menos de cuatro años de servicio. La conclusión —y nuestra experiencia nos lleva a coincidir— fue que, si bien los pastorados a largo plazo no garantizan el crecimiento de una iglesia, los pastorados a corto plazo sí lo garantizan.

Explicación

Imagine a una doctora que termina su último año de residencia y comienza a ejercer en un suburbio del área de Baltimore. Encuentra una buena ubicación para su consultorio, se conecta con sus amigos, crea una tarjeta de presentación, publica un anuncio en las páginas amarillas, se une a un club de servicio local, participa en actividades comunitarias y comienza a cumplir su juramento hipocrático. Su práctica médica y su reputación crecen.

Cuatro años después de abrir su consultorio, decide que su tiempo en Baltimore ha terminado y se muda a Albuquerque. Se despide de amigos y clientes, hace las maletas y se muda a tres mil kilómetros de distancia, donde comienza a construir su nuevo consultorio, con nueva clientela y una nueva red de contactos.

Tres años y medio después, siente la llamada de nuevo. Esta vez a Seattle. Es una ciudad más grande y con mejores oportunidades. Y allá va.

Treinta y ocho años después, esta médica bien intencionada y muy cualificada se jubila. Se ha mudado once veces. Su práctica era buena, pero su productividad e influencia en las comunidades a las que servía se vieron afectadas con cada mudanza.

Un observador podría pensar que este médico padecía algún tipo de trastorno psicológico. Y quizás sea cierto. Pero, ¿saben qué? Los pastores hacen esto constantemente. Y, francamente, creemos que la decisión de un pastor de mudarse cada cuatro años tiene tanto sentido como la del médico en este escenario imaginario.

El período pastoral promedio en las iglesias protestantes hoy en día es de poco menos de cuatro años. Esto, a pesar de que múltiples estudios y autoridades han determinado que el tiempo más productivo e influyente de un pastor en una iglesia es entre el quinto y el séptimo año.

Decimocuarto año.[48] Es triste que la gran mayoría de los pastores pierdan la oportunidad de sus años más fructíferos de ministerio. Quizás exista una relación entre esta corta permanencia pastoral y el alto índice de agotamiento pastoral que se menciona en el n.º 59, La Regla Sabática.

¿Por qué los pastores abandonan sus iglesias? Estos son los resultados de un estudio[49] en el que se les planteó esta pregunta a los pastores:

Razón	Porcentaje del total de respuestas
Deseo de servir en un tipo diferente de comunidad o región del país.	27%
Ascender a un puesto superior	20%
Queriendo pastorear una iglesia más grande	16%
Saliendo para comenzar una nueva iglesia	15%
Ser transferido por su denominación	15%
Ser llamado por Dios a otra iglesia	12%
Mejor salario y/o beneficios	11%
Despedido o se le pidió que se fuera	10%
Cambiar a una denominación diferente	9%
Queriendo pastorear una iglesia más pequeña	4%
Iglesia cerrada	2%
Otros (necesidades familiares, frustración laboral, nuevo desafío, etc.)	18%

(A los encuestados se les permitió identificar más de un motivo).

Existe una fuerte correlación entre la permanencia de un pastor en una iglesia y su crecimiento o declive. Las iglesias que experimentan un cambio pastoral cada tres o cuatro años nunca llegan a confiar en que su pastor permanecerá el tiempo suficiente como para seguir su liderazgo o comprometerse con planes a largo plazo. La mayoría de los pastores simplemente carecen de la equidad de liderazgo que conlleva un compromiso a largo plazo.

Qué puedes hacer al respecto

Si eres pastor, comprométete a permanecer en este o el próximo pastorado un mínimo de siete años. Es posible que sientas el deseo de avanzar en el cuarto y quinto año. Pero si te quedas hasta el sexto o séptimo año, comenzarás a experimentar una efectividad y una fecundidad insuperables. Una vez que pases los siete años, es muy probable que quieras quedarte mucho más tiempo. Francamente, coincidimos con Roger Parrot, quien dice: "¡Lidera como si fueras a estar ahí para siempre! Imagina que la organización y el puesto en el que te encuentras ahora mismo es lo que Dios quiere que hagas por el resto de tu vida profesional". [50] Claro que puede ser desmotivador imaginar un lugar donde no hay posibilidad de un mayor ministerio o influencia. Pero ¿por qué no anticipar que el mejoramiento del ministerio está sucediendo justo donde estás? ¡No caigas en el mito de que un mayor ministerio e influencia solo se pueden encontrar en otro lugar! Cuando planees estar donde estás durante los próximos veinte años, abordarás tu ministerio con un compromiso que los vientos del cambio, los desafíos y el tiempo no podrán sacudir.

A continuación se presentan algunos puntos que no conviene considerar para cambiar de posición:

Más dinero. La gente tiende a estar insatisfecha financieramente, independientemente de sus ingresos.

Conflicto. Habrá al menos el mismo conflicto en tu próxima iglesia, a menos que no haya nadie allí.

Se te acabaron los sermones. Si esa es la razón, eres un perezoso y no deberías estar en el ministerio.

Te estás estancando. Comprométete a aprender de por vida. Esto te mantendrá a ti y al ministerio de tu iglesia al día con los problemas actuales.

Pastos más verdes. Véase Filipenses 4:12.

Aburrimiento. Como decía Rick Warren: «No se trata de ti».[51]

Agotamiento. Ya sea que hayas llegado al punto de agotamiento o no, tómate un tiempo para retirarte y renovarte. Nota n.º 59, La Regla del Sabático, que recomienda tomar un año sabático cada seis o siete años.

Un llamado exploratorio. A todos nos gusta caer bien. Pero que una iglesia nos llame no significa que Dios también lo haga.

Demasiada presión. ¿Qué te hace pensar que la próxima iglesia no tendrá presión? Y si tu motivación es evitar la presión, lee nuestra respuesta al "aburrimiento" más arriba.

Si usted es un líder laico de una iglesia, la próxima vez que busque un nuevo pastor, establezca como requisito la permanencia. Al llamar o aceptar un pastor, comprométase a apoyarlo espiritual, emocional y económicamente. Haga todo lo posible para que su nuevo pastor se quede al menos siete años.

Si es líder denominacional, apoye los pastorados a largo plazo. Anime a los pastores que ya están en las iglesias a quedarse donde están en lugar de ir de un lado a otro buscando una mejor situación. (Para comprobar si realmente es el llamado de Dios, ¿por qué no aprobar las transferencias solo si los nuevos pastores reciben menos dinero en su nueva iglesia?) Reorganice su sistema de llamados o nombramientos para permitir (o exigir) que los pastores y las iglesias permanezcan juntos por más tiempo.

Reglamento del Ministerio para las Instalaciones

Tanto la investigación como la experiencia han demostrado que el número de fracasos pastorales (físicos, mentales, morales y relacionales) aumenta drásticamente durante y en el plazo de un año tras un importante programa de construcción de iglesias.[52] Los pastores y las instalaciones de la iglesia no son la pareja perfecta. Pocos seminarios siquiera abordan superficialmente el tema, y mucho menos lo profundizan. Los ladrillos y el cemento tampoco resultan muy atractivos para la mayoría de los pastores que se sienten llamados a ministrar a las personas y las familias. Esto presenta un dilema desconcertante: los edificios desempeñan un papel importante para acomodar (y anticipar) el aumento del ministerio congregacional. Y la construcción y el mantenimiento de las instalaciones sin duda representan una gran parte del presupuesto general de la iglesia. Entonces, ¿pueden los pastores ser buenos administradores de los recursos de su iglesia en esta área cuando la mayoría sabe muy poco al respecto? Quizás algunas reglas generales sean útiles.

63 LA REGLA DE CAPACIDAD DE CULTO

La asistencia al culto debe ser del 65 al 80 por ciento de la capacidad de la sala.

Fomentar un crecimiento óptimo.

Introducción

Hay un punto ideal en la proporción de personas por capacidad de la sala. Si estás en esto

Si se ajusta a su rango, tendrá un factor más a su favor para el crecimiento de la asistencia al culto. Claro que hay otros factores que influyen en el crecimiento de la asistencia, como la cantidad de visitantes, la calidad de la música, el atractivo de las instalaciones y la relevancia del sermón. Pero la relación entre la cantidad de personas en la sala y su capacidad es una dinámica que a menudo se pasa por alto. La situación ideal es cuando su santuario, centro de culto o sala de reuniones está lleno en torno al 70 %. Menos del 65 % de la capacidad en la sala limita su potencial de crecimiento, al igual que una asistencia superior al 80 %.

Explicación

El fenómeno del "Demasiado vacío". Cuando un recién llegado o visitante entra a un santuario con menos del 65 % de su capacidad (y el servicio ya ha comenzado), el mensaje que se transmite alto y claro es que la reunión debe ser irrelevante, ya que nadie se molestó en asistir. Claro que el número real de personas en una sala tiene poco que ver con la relevancia de la reunión. Pero para el recién llegado o visitante, ese es el mensaje que recibe antes de escuchar una sola palabra. Y es casi imposible salvar esa primera impresión.

El fenómeno de la "llenura excesiva". Cuando los visitantes entran a un santuario o centro de culto (quizás a última hora) y parece estar lleno, muchos concluirán que quedarse no compensa la incomodidad de tener que buscar sitio o sentarse demasiado cerca de desconocidos.

La siguiente tabla puede ayudarle a determinar el mensaje que transmite su centro, según el número de personas presentes y el aforo de la sala. Por cierto, sus asistentes habituales reciben el mismo mensaje.

Capacidad de la sala	Mensaje tácito	Potencial de crecimiento
30-40%	torpemente vacío	bajo
40-60%	cómodamente vacío	justo

60-80%	cómodamente lleno	ideal
85-100%	incómodamente lleno	bajo

Si tiene bancos, quizás se pregunte cómo calcular con precisión la capacidad de su sala, ya que no hay una delimitación clara de dónde termina el espacio de una persona y dónde comienza el de la siguiente. Utilizar los códigos de construcción para determinar la capacidad de la sala no es la mejor estrategia, ya que el "espacio físico" es diferente del "espacio psicológico". Y el espacio psicológico es lo que determina la capacidad psicológica. La mayoría de los códigos de construcción estatales exigen dieciocho pulgadas por persona. Pero esta cifra solo se refiere a la evacuación segura de las personas de un edificio en caso de emergencia. En realidad, la gente no se siente tan cerca. Algunos arquitectos calculan entre 22 y 26 pulgadas por persona. Nuestra experiencia confirmaría la observación de Alice Mann en *Raising the Roof*: "Cuando su servicio principal de adoración alcanza el 80% de la capacidad cómoda (medida entre 30 y 30 pulgadas por persona), puede estar bastante seguro de que está desalentando la asistencia frecuente de los miembros actuales y mostrando un cartel de 'no hay vacantes' a los recién llegados".[53]

El fenómeno de la "demasiado llena" es bien conocido en los círculos de consultoría eclesiástica. Cuando una sala tiene asientos tipo teatro, se eliminan algunos problemas, como la dificultad de determinar la capacidad de la sala y cuántos asientos quedan disponibles. Sin embargo, "para facilitar el crecimiento, es necesario que haya un número suficiente de asientos vacíos en ubicaciones convenientes".[54]

Qué puedes hacer al respecto

Primero, obviamente, es necesario determinar la capacidad de su centro de culto. Contar las sillas es fácil. Si tiene bancos, calcule entre 76 y 90 cm por persona.

A continuación, compare esta capacidad con su asistencia promedio del año anterior. Simplemente divida su asistencia promedio entre la capacidad de su sala y obtendrá un porcentaje entre el 1 % y el 100 %. Encuentre ese número en la tabla anterior. Si su porcentaje está entre el 40 % y el 80 %, se encuentra en el rango "cómodo" (siendo ideal entre el 60 % y el 80 %).

Recuerde que una sala de reuniones vacía transmite un mensaje tácito de que el servicio es irrelevante. Si su capacidad promedio es inferior al 50 %, haga algo al respecto.

Reorganización. Una sala puede tener diferentes capacidades de asientos, y un servicio "vacío" o "lleno" se basa más en los asientos disponibles que en el tamaño de la sala. Retire sillas o bancos, amplíe el espacio entre filas, añada más espacio entre sillas y amplíe los pasillos. Un buen objetivo es tener las sillas o el área de asientos ocupada aproximadamente al 70 %.

Si su promedio es del 85 por ciento o más de manera constante, sus opciones son:

reorganizar los muebles para proporcionar más asientos disponibles (haciendo lo contrario de lo descrito anteriormente)

Amplía tus instalaciones existentes derribando paredes

Agregue otro lugar de culto en otra sala del campus con una pantalla grande y transmisión de video.

añadir un servicio adicional

construir una nueva instalación

Haz una combinación de lo anterior

Habrán algunos domingos con una asistencia significativamente superior a la media (Navidad, Pascua, Día de la Madre). Pero no adaptes tus instalaciones permanentes para estas excepciones. Es mejor traer sillas adicionales que tener la sala incómodamente vacía el resto del año.

64 LA REGLA DE CAPACIDAD DE LA CONfraternidad

La capacidad del vestíbulo debe ser del 60 al 70 por ciento del centro de culto.

capacidad.

Introducción

La comunión ha sido una parte importante de las reuniones cristianas desde el primer siglo. Las Escrituras nos dicen que los primeros creyentes «se dedicaban a la enseñanza de los apóstoles, a la comunión, a la fracción del pan y a la oración» (Hechos 2:42). Las iglesias eficaces de hoy siguen fomentando y priorizando la comunión como parte importante de la reunión de los santos.

Gran parte de la confraternidad en las iglesias se da después del servicio dominical, si hay suficiente espacio. El espacio disponible cerca del lugar de culto para que la gente se reúna después del servicio es clave para que esta función vital se lleve a cabo en la vida de la iglesia.

Explicación

Hay varias razones para preocuparse por la cantidad de espacio de confraternidad al que se puede acceder desde su santuario:

Quienes entrevistamos después de su primera visita a una iglesia nos dicen que el factor principal que influyó en su decisión de regresar fue "la amabilidad de la gente". Cuando les preguntamos cuándo determinaron si la iglesia era amigable, la mayoría nos dijo que fue inmediatamente después de terminar el servicio. Es entonces cuando la iglesia concentra la mayor parte de la confraternidad. Si cuenta con un lugar donde dicha confraternidad pueda darse, es mucho más probable que ocurra. Si no cuenta con instalaciones para tal confraternidad, es probable que la mayoría de los asistentes...

(incluidos los visitantes) se dirigirán hacia la salida. Y es menos probable que regresen.

La comunión es lo que mantiene las relaciones en la iglesia en crecimiento. Como vimos en el capítulo 4, el miembro nuevo promedio que se une a una iglesia y se queda ha hecho siete amigos en la iglesia durante su primer año. El miembro que abandona la iglesia, en promedio, ha hecho solo dos. Por supuesto, desarrollar amistades significativas implica mucho más que unos minutos de conversación informal después del servicio. Al mismo tiempo, es un lugar predecible para conectar y cultivar esas relaciones.

Cuanto más lejos esté el espacio de confraternidad de la salida del centro de culto, menos probable será que la gente lo busque. De hecho, si ignoramos a los visitantes durante esos diez minutos cruciales tras la conclusión del servicio, tenga la seguridad de que no se molestarán en buscar el lugar de confraternidad por su cuenta. Sin embargo, si alguien de la iglesia se acerca e invita al visitante a tomar un café y un refrigerio en el área de confraternidad, es muy probable que vaya, incluso si no hubiera ido solo.

Qué puedes hacer al respecto

Primero, determine si tiene un espacio disponible para la reunión. Esto no significa que sea cualquier espacio en cualquier parte de la iglesia. El espacio debe estar muy cerca y ser de fácil acceso al centro de adoración. El sótano no cuenta. Un aula distante tampoco cuenta. El espacio para la reunión posterior al servicio debe estar en el camino habitual que la gente toma para ir y volver del servicio.

Para calcular el área de confraternidad necesaria, calcule entre 6 y 8 pies cuadrados por persona. Por lo tanto, si tiene 200 personas en el servicio y desea espacio de confraternidad para el 60 % de ellas (120), necesitará una sala de entre 720 y 960 pies cuadrados.

Si no tiene una sala disponible o accesible, ¿qué puede hacer? Obviamente, las opciones dependen del tamaño de su iglesia y del promedio de asistentes al culto.

Las finanzas y el espacio disponible. Las opciones incluyen derribar una pared, construir espacio adicional, comprar una o más aulas móviles para ubicarlas cerca de la entrada del santuario o remodelar las instalaciones existentes. Algunas iglesias en climas más cálidos pueden usar el espacio exterior para la hospitalidad.

Si dispone de suficiente espacio para la confraternidad posterior al servicio, determine si se está aprovechando bien. Aquí tiene algunas sugerencias para invitar a la gente:

Al final del servicio, anime a los miembros y asistentes habituales a presentarse a cualquier persona cercana que no conozcan. Si son visitantes, los asistentes habituales deben invitarlos al área de confraternidad y presentarles a sus amigos y al personal de la iglesia.

Si tiene regalos para los invitados (una buena idea, por cierto), colóquelos en el área de confraternidad y refrigerios o en el centro de información más cercano. Los letreros portátiles independientes deben indicar el camino al área de confraternidad si no es obvio al salir del santuario.

Dales una buena razón para que la gente venga. Galletas, donas o pasteles son una buena opción. Para opciones más saludables, añada fruta fresca, palitos de verduras, barritas energéticas, palomitas de maíz o palitos de queso. Incluye una cafetería con diferentes opciones de café, además de chocolate caliente, limonada, agua caliente, bolsitas de té, agua helada y otras creaciones creativas. Está bien cobrar una pequeña tarifa por algunos dulces, pero algunos deberían ser gratis. Si cobras, asegúrate de que los visitantes e invitados sepan que solo tienen que presentarse como nuevos y que los dulces corren por cuenta de la casa. (Algunas iglesias incluyen un cupón en las bolsas de los invitados para bebidas y refrigerios gratis).

Designa anfitriones para el área de confraternidad. Su responsabilidad es circular y estar atentos a las personas que se quedan solas, especialmente a los recién llegados. Un buen anfitrión será hábil en el intercambio social y entablará conversaciones informales con las personas. Presentar a los invitados al pastor y a los demás miembros es una buena muestra de hospitalidad.

Si su área de reunión es una habitación separada, tenga más de una puerta. Una puerta normal de 90 x 210 cm es demasiado pequeña y limita la entrada y salida de personas. Es mejor usar puertas dobles. Un espacio abierto sin paredes es ideal. Quizás tenga que derribar algunas paredes para crear más espacio abierto, pero es una inversión que vale la pena.

Invertir en un espacio de confraternidad puede parecer inútil para algunos. Sin embargo, es una de las mejores inversiones que una iglesia puede hacer para su crecimiento futuro. Existe una correlación muy directa entre el sentido de comunidad en una iglesia y el atractivo de esa confraternidad para los forasteros. Las iglesias con miembros que simplemente van y vienen sin mucha interacción no atraen ni retienen visitas y tienen un bajo nivel de compañerismo entre los asistentes. Así como los engranajes de su coche necesitan lubricación y mantenimiento regulares, los engranajes de su iglesia necesitan lubricarse mediante la confraternidad y la comunidad. Es simplemente un buen mantenimiento preventivo.

65 LA REGLA DEL EQUILIBRIO DE INSTALACIONES

Las instalaciones totales de una iglesia deben estar estratégicamente equilibradas en tamaño y capacidad.

Introducción

Las instalaciones de la iglesia pueden estar desequilibradas o desequilibradas. Cuando los espacios generales de una iglesia (estacionamiento, asientos, cuidado infantil, educación, confraternidad, vestíbulo, etc.) están desequilibrados...

En equilibrio, se complementan y fomentan el crecimiento. Sin embargo, las instalaciones desequilibradas pueden ser la causa de una falta de crecimiento que, de otro modo, sería inexplicable.

Explicación

Las proporciones exactas variarán según la ubicación, la demografía y la solidez del programa de cada iglesia. Sin embargo, a continuación se presentan algunas reglas generales para evaluar el equilibrio de instalaciones en su iglesia. Ampliaremos varias de estas reglas más adelante en este capítulo.

Equilibrio entre estacionamiento y asientos. Un centro de culto puede tener suficientes asientos, pero si el número de plazas de estacionamiento no está equilibrado, el auditorio nunca se llenará. Una iglesia con 500 asientos en el centro de culto, pero solo 150 plazas de estacionamiento en su estacionamiento, está desequilibrada, ya que la cantidad de plazas solo permite la asistencia de 300 a 400 personas a la vez. El santuario rara vez, o nunca, se llenará.

Espacio para el cuidado infantil para equilibrar la asistencia al culto. El espacio total para el cuidado infantil y la escuela dominical infantil debe albergar un 25 % más de personas que la asistencia promedio al culto. Por lo tanto, una iglesia con capacidad para 200 personas en el culto está equilibrada si tiene espacio para 250 en sus áreas educativas.

Equilibrio entre estacionamiento y personas. El estacionamiento disponible fuera de la vía pública debe ser igual a la mitad del número total de personas en el campus simultáneamente. Por lo tanto, si hay 300 personas en el campus (por ejemplo, asistiendo a un culto o a clases), se necesitan 150 plazas de estacionamiento.

Espacio de confraternidad para equilibrar la asistencia al culto. El espacio total para reuniones corporativas debe albergar un 25 % más de personas que la asistencia promedio al culto. Por lo tanto, una iglesia con 150 personas en el culto necesita espacio suficiente para que 190 personas se reúnan en grupos para confraternidad.

Qué puedes hacer al respecto

Con base en el debate anterior, evalúe su relación con el espacio disponible y marque con un círculo una de las siguientes opciones:

Nuestro estacionamiento hasta el espacio para sentarse es	excelente	justo	pobre
Nuestro espacio de cuidado infantil para la asistencia al culto es	excelente	justo	pobre
Nuestro estacionamiento para las personas en el campus es	excelente	justo	pobre
Nuestro espacio de confraternidad para asistir al culto es	excelente	justo	pobre

Para cualquier área que haya marcado como regular o deficiente, realice una lluvia de ideas con los líderes y proponga tres o cuatro ideas que puedan superar estos obstáculos que limitan el crecimiento. Luego, desarrolle un plan estratégico, con un cronograma, para que las áreas regular y deficiente cumplan con estas normas generales.

66 LA REGLA DE LA SUPERFICIE MÍNIMA

**Por cada acre de tierra, una iglesia tendrá 100 personas en adoración.
asistencia.**

Introducción

Como cualquier líder de iglesia sabe, el ministerio requiere espacio. Y más ministerio requiere más gente, lo que a su vez requiere más espacio. Se requiere espacio para el culto, las clases, la confraternidad, el estacionamiento y el desarrollo de las instalaciones. La norma estándar es que una iglesia puede crecer hasta un máximo de 100 a 125 personas por acre.

Explicación

Las normativas de construcción exigen que las organizaciones públicas, incluidas las iglesias, proporcionen espacios de estacionamiento y jardines adecuados. Esto significa que un creciente

La iglesia debe considerar no solo el espacio que ocupará el edificio, sino también cuánto espacio debe dedicarse a estacionamiento y jardinería. La mayoría de las ciudades exigen que las iglesias proporcionen una plaza de estacionamiento por cada 4 o 5 fieles. Sin embargo, en realidad, las iglesias deberían tener una plaza de estacionamiento por cada 2 fieles. Si a esto le sumamos el requisito de que el estacionamiento público esté ajardinado con árboles y otras áreas verdes, es fácil comprender que las iglesias necesitan más superficie hoy que hace varias generaciones.

Esta regla general establece que una iglesia con un solo servicio religioso alcanzará un nivel de asistencia estable una vez que alcance de 100 a 125 personas por acre de terreno. Las iglesias construidas el siglo pasado en terrenos de 2 o 3 acres pueden prever que no tengan acceso al mar y deberán buscar opciones para revitalizar su crecimiento.

Qué puedes hacer al respecto

¿Cuáles son las opciones? Aquí tienes algunas; quizá se te ocurran más.

Reubicación. Aproximadamente el 10 % de las iglesias en Estados Unidos no crecerán simplemente debido a su ubicación actual. Esto puede deberse a estacionamiento inadecuado, espacio insuficiente para reuniones o simplemente a una falta de correspondencia entre la composición de la congregación y la comunidad circundante.

Repetir. Añadir un segundo servicio a una hora anterior o posterior, o en un día diferente, puede aliviar la presión sobre el estacionamiento y otras instalaciones para reuniones. El nuevo servicio puede ser idéntico, lo que permite que más personas asistan al tipo de servicio que ya disfrutaban. O bien, el nuevo servicio puede ser de un estilo diferente, que conectará con nuevos grupos de personas en su comunidad.

Reproducirse. Abrir una nueva iglesia o servicio religioso en otro lugar puede ofrecer opciones a quienes se conectan con su iglesia, pero no se reúnen en su campus. El fenómeno de las iglesias multisede es cada vez más popular entre las iglesias que viven en zonas costeras o que desean llegar a nuevas zonas de la comunidad.

67 LA REGLA DEL ESTACIONAMIENTO ADECUADO

Una iglesia crecerá sólo hasta el tamaño de su capacidad de estacionamiento.

Introducción

Si bien se enfatiza con razón que una capacidad adecuada de asientos es una necesidad para el crecimiento, la capacidad de estacionamiento puede ser aún más importante. Si la gente no puede estacionar, nunca llegará al centro de culto ni a ninguna otra parte del campus. Por lo tanto, es importante saber cuánto estacionamiento se necesita.

Explicación

La regla general es una plaza de aparcamiento por cada dos asistentes al culto. Esto variará si se encuentra en una zona urbana con un alto porcentaje de feligreses que utilizan el transporte público. Sin embargo, hoy en día, la gran mayoría de las personas conducen a la iglesia y necesitan un lugar para aparcar. La mayoría de las normativas municipales exigen una plaza de aparcamiento por cada tres a cinco asientos en el lugar principal de la reunión. Sin embargo, no considere esto como un factor de crecimiento. Es más probable que lo frene.

Según nuestra regla general, una iglesia con 50 plazas de aparcamiento fuera de la vía pública puede albergar a unos 100 fieles; una iglesia con 150 plazas fuera de la vía pública puede tener un máximo de 300 fieles. Si una iglesia quiere superar la barrera de los 200, debe tener al menos 125 plazas (125 plazas x 2 personas = 250).

Si una iglesia desea superar la barrera de los 400 fieles, necesita al menos 225 plazas de aparcamiento fuera de la calle. La importancia de un estacionamiento adecuado es fundamental.

Qué puedes hacer al respecto

Calcule su tasa de estacionamiento actual y luego grafique su asistencia al culto (según el promedio mensual) durante los últimos cinco a ocho años. Busque una relación entre las tendencias de asistencia al culto y la cantidad de plazas de aparcamiento disponibles en ese momento. Algunas iglesias descubren que el crecimiento de su asistencia se veía limitado por la capacidad de estacionamiento, de la misma manera que el crecimiento de una planta se ve limitado por el tamaño de la maceta. Si la capacidad de estacionamiento parece estar afectando su asistencia, busque soluciones creativas. Aquí tiene algunas ideas:

Ofrezca servicio de valet parking. ¿No sería genial ir hasta la entrada de la iglesia, entregarle las llaves al joven elegantemente vestido, recoger el cheque y entrar a la iglesia? Además de la comodidad, piense en el beneficio para sus visitantes, cuando el estacionamiento es escaso; para los adultos mayores, a quienes no les gustan las caminatas largas; para las personas con discapacidad, que merecen nuestra mayor cortesía; para los padres con niños que adoran correr en los estacionamientos; para los asistentes de Pascua y el Día de la Madre, cuando la familia disfruta de estar junta; para cualquiera que no quiera mojarse durante una tormenta.

Organice estacionamiento fuera del campus y proporcione un servicio de transporte. Si hay estacionamientos cercanos para cines, centros comerciales, escuelas u oficinas, es fácil llegar a un acuerdo con los propietarios para usar su espacio el domingo por la mañana. Si la iglesia ya cuenta con una camioneta o autobús, es una forma natural de transportar a la gente. Se podrían usar carritos de golf usados, que se pueden encontrar en eBay por varios miles de dólares, para transportar a la gente a la iglesia. Se debe animar a los miembros regulares a estacionar fuera del campus para dar cabida a las visitas. Se puede organizar un sistema de rotación para que el estacionamiento sea equitativo para todos.

Organicen viajes compartidos. Ir juntos a la iglesia es una excelente manera de que los miembros se conozcan, a la vez que contribuyen a la protección de la creación de Dios. Establecer un sistema de viajes compartidos implica:

Inscripción. Pida a los miembros interesados que se inscriban en una hoja que incluya información de contacto, dirección, servicio religioso al que asisten, cuántos asientos disponibles hay en su vehículo, cuántos miembros del hogar necesitarán transporte y si estarían dispuestos a ser los organizadores del programa de viajes compartidos del vecindario.

Mapeándolo. Usa MapQuest o Google Maps para identificar los grupos donde viven los voluntarios. Contacta a quienes estén dispuestos a organizar viajes compartidos y proporciónales la ubicación, la disponibilidad de vehículos y el número de conductores en su vecindario. Los grupos de viajes compartidos se pueden organizar según rutas, horarios y horarios de voluntarios.

Valorarlo. Quienes comparten coche tienen beneficios en el trabajo, así que ¿por qué no también en la iglesia? Quizás entradas gratis para un concierto o evento especial en la iglesia, incluyendo asientos reservados. Imprima los nombres de los participantes en folletos que describan el servicio.

Agregue estacionamiento adicional. Añadir plazas de aparcamiento en su lote actual puede ser fácil. El ancho de las plazas de aparcamiento en ángulo y perpendiculares varía de 2,3 a 2,7 metros. Si sus plazas miden más de 2,7 metros, agregue algunas de 2,6 metros y cree espacios compactos de 2,3 metros. También puede reorganizar las plazas para reducir su longitud. Muchas plazas existentes pueden tener hasta 5,5 metros de largo, mientras que las plazas en ángulo y perpendiculares pueden tener 3 metros de largo.

Comprar terreno adicional. Para determinar si comprar más terreno para estacionamiento es una buena idea, divida la cantidad actual de plazas de estacionamiento entre el presupuesto total de su iglesia. Por ejemplo, una iglesia con un presupuesto de \$455,000 y 125 plazas de estacionamiento significaría que cada plaza equivale a \$3,640 al año. Una vez que se calculan los ingresos por

Si se conoce la plaza de aparcamiento, multiplique esa cantidad por la cantidad de plazas de aparcamiento nuevas que podrían añadirse a la propiedad. Siguiendo el ejemplo anterior, si la propiedad que se va a comprar admite 50 plazas de aparcamiento nuevas, el ingreso potencial anual sería de 182.000 dólares (3.640 dólares por plaza x 50 plazas nuevas). Ahora multiplique el ingreso potencial total de las nuevas plazas por 10 años; en nuestro ejemplo, sería de 1.820.000 dólares. Si la propiedad cuesta menos, debería considerarla. Si cuesta más, sería conveniente considerar otras opciones.

Añadir un nuevo servicio religioso. Con dos servicios religiosos, se espera que el 100% del estacionamiento disponible se utilice en el primer servicio y aproximadamente el 80% en el segundo. Un tercer servicio dominical por la mañana utilizaría alrededor del 70% del estacionamiento disponible. (No hay una rotación del 100% de cada espacio entre un servicio y el siguiente). Por lo tanto, una iglesia con 100 espacios en tres servicios puede atender a aproximadamente 500 personas.

Servicio 1—	100 espacios	x 2 personas = 200 adoradores x
Servicio 2—	80 espacios	2 personas = 160 adoradores x 2
Servicio 3—	70 espacios	personas = 140 adoradores
		Total = 500 fieles

Iniciar un servicio religioso fuera del campus. Ya hemos mencionado que los servicios en varias sedes son una estrategia de crecimiento cada vez más popular y que ofrecen numerosos beneficios. Obviamente, uno de ellos es la reducción de los problemas de estacionamiento. Algunas iglesias experimentaron con el modelo multisede a mediados de la década de 1980. Pero desde el año 2000, la idea ha cobrado tal impulso que libros, sitios web y conferencias enteros se dedican a esta creativa estrategia. Los enfoques varían. Algunas iglesias graban el primer sermón y luego lo reproducen en un servicio posterior en una ubicación diferente. Otras iglesias programan sus servicios en horarios diferentes para que el pastor pueda predicar el sermón en cada ubicación. Algunas iglesias tienen un personal completamente diferente en cada ubicación.

68 LA REGLA DE LA CAPACIDAD DE LOS BAÑOS

**Una iglesia necesita suficientes baños para que todos los asistentes puedan estar
Acomodado en quince minutos.**

Introducción

Una de las primeras preguntas que se hacen los visitantes es: "¿Dónde están los baños?". Puede que algunos no se sientan cómodos preguntándolo, pero todos piensan en ello en algún momento durante su visita a la iglesia. De hecho, Lyle Schaller incluso sugiere que el baño de mujeres es el espacio más importante de la iglesia.

Explicación

Hay varios aspectos que las iglesias deben considerar al contar con baños adecuados. Primero, ¿hay suficientes? Una iglesia tiene suficientes baños cuando todos los asistentes a un servicio religioso pueden entrar y salir en quince minutos. (Sin ánimo de ofender). Si la capacidad de sus baños no alcanza para atender a sus feligreses en ese tiempo, necesita más baños o más instalaciones dentro de los baños existentes.

Una segunda pregunta es: ¿Hay suficientes baños para todas las mujeres asistentes? Al igual que en centros comerciales, aeropuertos, estadios y otros edificios públicos, las iglesias deberían considerar tener el doble de baños para mujeres que para hombres.

Además, los baños deben estar bien amueblados. La pintura, el papel tapiz, los pisos y los lavabos deben ser de la misma calidad y limpieza que se esperaría de una oficina moderna u otro establecimiento público.

Y los baños deben ser accesibles para personas con discapacidad. Las iglesias más antiguas, construidas antes de la normativa actual, podrían encontrar sus instalaciones inadecuadas. Incluso si la ley no exige actualizar sus instalaciones, la existencia (o ausencia) de instalaciones para personas con discapacidad dice mucho sobre su consideración hacia los demás.

Qué puedes hacer al respecto

La familiaridad genera descuido. Quienes han asistido regularmente a su iglesia durante varios años probablemente no noten las marcas de agua en el techo ni las manchas en las paredes de los baños. Si le interesa la primera impresión que su baño (y otras áreas de su campus) causan en los recién llegados, invite a algunos amigos o familiares que nunca hayan visitado su iglesia a que hagan un recorrido. Además de los baños, consulte la lista de verificación en el punto n.º 71, "La regla de la edad de los edificios", para saber qué buscar.

Hemos realizado evaluaciones de "visitantes secretos" en iglesias y hemos descubierto que un aspecto que se suele pasar por alto es el mantenimiento de los baños durante los servicios dominicales. Muchas iglesias revisan los baños el sábado por la noche o antes de la llegada de la gente el domingo. Sin embargo, luego se ignoran los baños desde las 9:00 a. m. hasta el mediodía.

El domingo por la mañana. Es muy probable que, sin darse cuenta, la gente pase por alto el bote de basura o salpique el mostrador y los espejos. Un sistema para revisar y limpiar los baños cada 20 o 30 minutos durante los servicios matutinos evitará una mala primera impresión en esta importante área. La gente no notará un baño limpio, pero sí uno sucio.

69 LA REGLA DEL ESTRÉS EN LA CONSTRUCCIÓN

Los pastores corren riesgos durante un programa de construcción de iglesias.

Introducción

El número de fracasos pastorales (mentales, físicos, morales y espirituales) aumenta drásticamente durante y al año siguiente de un programa importante de construcción de iglesias. Este hecho plantea la pregunta: ¿Vale la pena el riesgo por el beneficio de la construcción? Creemos que sí, pero es prudente que los pastores se preparen y preparen a su congregación, siendo conscientes de los posibles problemas e implementando medidas preventivas.

Explicación

Hay una serie de dinámicas importantes que surgen en una iglesia que pasa por las etapas de una renovación importante o una reubicación:

El problema del desplazamiento psicológico. El «lugar» implica más que un banco donde una persona se sentó durante años. Tiene mucho que ver con la identidad. «El lugar es un espacio con significado histórico, donde han sucedido cosas que ahora se recuerdan y que brindan continuidad e identidad a través de las generaciones».[55] La renovación importante de las instalaciones o la reubicación generarán inquietud, lo que puede generar tensión, depresión y hostilidad.

El problema de la decepción emocional. El programa promedio de construcción de una iglesia dura tres años, desde su inicio hasta su dedicación. Durante ese tiempo, el pastor y los líderes de la iglesia fantasean con que el nuevo edificio será la salvación de todos los males de la congregación. Los conflictos no resueltos, pospuestos durante el programa de construcción, esperan la primera señal de decepción emocional antes de manifestarse.

El problema de la autoridad asumida. Si algo evoca un programa de construcción, es una serie aparentemente interminable de decisiones. Dado que el pastor suele ser el más disponible, puede verse obligado a tomar decisiones para las que no está autorizado o no está cualificado. Es solo cuestión de tiempo antes de que el pastor se enfrente a un desafío a esta autoridad asumida, lo que propicia el resentimiento, el antagonismo y el conflicto.

El problema del retraso en el programa. Con la intensa participación de los líderes de la iglesia en el programa de construcción, a menudo se dejan de lado las ideas sobre una nueva misión y ministerio. ¡De repente, el edificio está terminado! Si no se ha realizado una planificación adecuada, los programas anteriores pueden parecer obsoletos e inadecuados en la nueva estructura. La falta de nuevas actividades dinámicas que se ajusten a las nuevas instalaciones puede interpretarse como un indicio de un liderazgo inadecuado del pastor.

El problema del duelo por la transición. Los edificios antiguos guardan muchos recuerdos. Aquí es donde los miembros hablaron con Dios, y Dios con ellos. Es donde se dan los puntos de inflexión de la vida.

Ocurrieron cosas como el compromiso espiritual, el bautismo, la comunión, las bodas, los funerales. A menudo, el abandono de un lugar tan sagrado trae dolor, que puede generar culpa y, a su vez, ira. Por irracional que parezca, tanto el nuevo edificio como el pastor son propensos a ser blanco de esa ira. Como resultado, el pastor puede sentirse aislado, decepcionado, enojado, frustrado, inútil y abandonado.

Qué puedes hacer al respecto

Hay una serie de cosas que puedes hacer para evitar estos problemas, o al menos anticiparlos para poder manejarlos con sabiduría:

Tenga en cuenta el estrés añadido inevitable durante un programa de construcción. En la medida de lo posible, delegue la responsabilidad de planificar y supervisar los proyectos a líderes no profesionales.

No comience un programa de construcción sin una declaración general del propósito de la iglesia en la que se integre el nuevo edificio. Winston Churchill dijo: «Nosotros moldeamos nuestros edificios; después, ellos nos moldean a nosotros». Su declaración de propósito (véase el punto 84, «La regla de los medios para el fin») debe influir considerablemente en el diseño y la utilización de su edificio.

Un programa de construcción aumentará significativamente sus contactos con comités, bancos, funcionarios comunitarios, arquitectos, contratistas y personal de la denominación. Sus rutinas establecidas se verán alteradas y su vida personal se verá afectada. Especialmente durante un programa de construcción, utilice su tiempo sabiamente.

Establezca procedimientos adecuados para la toma de decisiones. La pregunta "¿Quién tiene la autoridad?" se planteará con frecuencia durante un programa de construcción típico. No determinar la respuesta con antelación dará lugar a conflictos, luchas de poder y maniobras políticas, además de resentimientos y malas decisiones.

Sea sensible a los sentimientos no expresados de las personas que puedan parecer

Retrasar el proceso, sobre todo los miembros veteranos. Validar sus sentimientos y reafirmar su valor.

Incorporar partes de la antigua iglesia a la nueva. Puede ser una piedra angular, un vitral, un cuadro, un banco, una campana. Carl Dudley dijo sabiamente: «Al honrar nuestra historia, podemos satisfacer nuestra necesidad de agradecer el pasado. Cuando reconocemos el significado que algunos lugares tienen para algunas personas, podemos liberar esas habitaciones para otros usos»[56] y liberar a esas personas para otros propósitos.

No ignore ni internalice los comentarios negativos sobre el nuevo edificio ni sobre usted mismo. En el liderazgo, la crítica es inevitable. Si una crítica es válida, el líder eficaz se beneficiará al prestarle atención, y quien la emite se sentirá satisfecho de haber sido escuchado. Si la crítica es inválida o el asunto no se puede corregir, trate al crítico con amabilidad y agradézcale su confianza para compartir sus ideas con usted.

Evite la tentación de crear un monumento a su propio ministerio. Uno de los mayores peligros de un programa de construcción de iglesias es que el pastor, inconscientemente, busque un monumento y, sutilmente, el edificio se convierta en su dueño.

Por encima de todo, el pastor y la congregación deben recordar que “en él todo el edificio, bien coordinado, va creciendo para ser un templo santo en el Señor” (Efesios 2:21).

70 LA PRIMERA REGLA DE CONSTRUCCIÓN

**El tamaño y la forma del primer edificio definen el futuro de una iglesia.
ministerio.**

Introducción

Siempre es un momento emocionante cuando las iglesias construyen o compran su primera instalación permanente. Sin embargo, la mayoría de las iglesias nuevas construyen demasiado pronto y muchas construyen mal. El primer edificio o unidad que se construye tiene una influencia a largo plazo en el futuro ministerio de la iglesia, para bien o para mal.

Explicación

Si una iglesia desea crecer, lo mejor es priorizar la adquisición de propiedades y la construcción de edificios al final. Esta es la mejor secuencia:

Prioridad 1: Programación. La creación de nuevos grupos para hombres, mujeres, niños, parejas, personas con intereses y necesidades especiales aumentará considerablemente la influencia y el atractivo de la iglesia. Además, no necesitan un edificio permanente para reunirse.

Prioridad 2: Personal. El personal adicional para programas y apoyo permitirá a la iglesia expandir su ministerio a más áreas, con mayor rapidez. Además, no necesitan un edificio permanente para trabajar.

Prioridad 3: Edificio. Con el tiempo, la mayoría de las iglesias consideran que la eficiencia ministerial justifica instalaciones más permanentes. Pero la consiguiente pérdida financiera puede marcar el inicio de la institucionalización. «La iglesia» ahora se convierte en el edificio en lugar de la gente. La hipoteca se convierte en la primera factura a pagar si los fondos son limitados. Las reuniones de los comités ahora se realizan en el nuevo edificio en lugar de en las casas de los miembros. Una congregación muy conocida se convirtió en una megaiglesia sin la carga de las instalaciones durante sus primeros quince años. Para cuando construyeron su primer edificio, se habían mudado diecisiete veces. ¡No se necesita un edificio para crecer!

Qué puedes hacer al respecto

Nuestro consejo es retrasar la construcción lo máximo posible. Si sientes que ya no puedes más sin construir, considera lo siguiente:

Si construyes, hazlo para crecer. Si diriges una iglesia nueva, asume que crecerás mucho más de lo que eres actualmente.

Compre un terreno con buena visibilidad y accesibilidad. Rechace una ubicación difícil de encontrar. Dado que la gente suele conducir a la iglesia en la misma dirección que al trabajo, busque un terreno que esté en la dirección general del flujo vehicular principal de su comunidad.

Generalmente es recomendable construir un centro multiusos antes que un santuario u otro lugar de culto. Los centros de culto son más costosos de construir, y si la gente se acomoda demasiado, podría perder la motivación para construir las instalaciones adicionales necesarias para sostener el crecimiento continuo.

Contrate a un buen arquitecto para que elabore un plan maestro de toda la propiedad de la iglesia antes de construir cualquier unidad. De esta manera, la primera unidad se integrará en el plan general, dará continuidad a la visión y permitirá unas instalaciones equilibradas que ofrezcan el máximo potencial de crecimiento.

71 LA REGLA DE LA EDAD DE LA CONSTRUCCIÓN

Si el interior de su iglesia tiene más de quince años, probablemente sea un obstáculo que restringe el crecimiento.

Introducción

Echa un vistazo al interior de las tiendas minoristas de cadenas nacionales de tu barrio (supermercados, farmacias, ropa y restaurantes). En promedio, los comercios minoristas remodelan sus instalaciones cada cinco a siete años, y con razón. Lo nuevo atrae a la gente: un nuevo aditivo para la pasta dental blanqueadora, cereales con mayor potencia vitamínica, coches con mejor kilometraje. Lo nuevo atrae.

A diferencia de los comercios minoristas, observamos que las iglesias renuevan sus instalaciones interiores cada veinticinco a cuarenta años; algunas incluso pasan más tiempo sin una remodelación.

Explicación

Cuando se trata de los visitantes de la iglesia, no hay una segunda oportunidad para causar una buena primera impresión. Y su edificio será una de esas primeras impresiones: primero el exterior, luego el interior. No hace falta ser arquitecto profesional para percibir que el techo es demasiado bajo, los pasillos demasiado estrechos, las ventanas anticuadas o la pintura de un color que era popular hace veinticinco años. Como dijo Marshall McLuhan: «El medio es el mensaje». En este caso, su edificio es el medio.

El diseño y la arquitectura de su iglesia influirán más en sus visitantes que en los asistentes habituales. Cuanto más tiempo lleven asistiendo a su iglesia, menos podrán verla con los ojos de un recién llegado. No notan las marcas de lluvia en el techo, la pintura desconchada en la pared ni el agujero en la alfombra. Y para los asistentes habituales, en realidad no importa. Vienen a la iglesia por la gente, las relaciones, la comunión y el crecimiento espiritual, no por las instalaciones.

Pero para los recién llegados que no conocen a nadie, otros factores (incluidas las instalaciones) influyen en su actitud inicial y en su decisión de regresar. Si regresan, las relaciones cobran importancia y las instalaciones la pierden.

Las instalaciones también afectan la autoestima de la congregación de la misma manera que tu casa afecta tu autoestima personal. Si vives con trastos en el patio, platos sin lavar en el fregadero, ropa sucia por toda la casa y habitaciones que necesitan una mano de pintura, esto inevitablemente afectará tu autoestima. ¿Y quieres que lleguen visitas inesperadas? Probablemente no. Cuando sabes que llegarán invitados especiales, recoges la ropa, lavas las ventanas, lavas los platos y muestras tu mejor cara. ¿Por qué no adoptar la misma actitud con respecto a tus instalaciones y a los invitados especiales que vienen a visitar tu iglesia?

Si bien las buenas instalaciones no hacen que las iglesias crezcan, las instalaciones deficientes a menudo impiden que las iglesias crezcan.

Qué puedes hacer al respecto

Como sugerimos en el punto n.º 68, "La regla de la capacidad de los baños", la perspectiva de alguien externo es muy valiosa. Invita a un amigo, un invitado de fuera o un vecino a recorrer tu iglesia contigo en las próximas semanas. Sugerimos invitar a una o más mujeres, ya que ellas suelen ser más observadoras de la apariencia de una sala o edificio. El recorrido no tiene que ser necesariamente el domingo. La persona a la que invites no debe estar familiarizada con tu iglesia ni haber asistido nunca. Primero, pasa por la iglesia en coche y da una vuelta. Luego, estacionate y camina hacia el edificio, para finalmente entrar. Pídele a la persona que hable libremente sobre sus impresiones, compartiendo lo que le llama la atención, lo que le gusta y lo que no. Toma notas o usa una grabadora para asegurarte de grabar todos los comentarios. Dile que no se preocupe por herir sus sentimientos. Lo más importante es que la primera impresión sea sincera.

Sugerimos realizar este ejercicio tres veces con al menos tres personas. Así, no tomará decisiones basándose solo en las percepciones de una persona. Observe si las diferentes personas notan lo mismo. Finalmente, organice sus notas en categorías y analícelas. Al considerar los comentarios, recuerde que...

No es necesario realizar todos los cambios sugeridos. Pero sí es importante saber cómo perciben sus instalaciones los visitantes y los recién llegados. Y, si surgen problemas obvios constantemente, implemente las mejoras lo antes posible.

Aquí hay una idea interesante que aprendimos de un arquitecto cristiano. Cuanto más se parezca el interior de una iglesia a las instalaciones que la gente suele ver entre semana (luces, decoración, baños, aulas, etc.), más probable será que la instalación cause una primera impresión positiva. Por el contrario, cuanto más anticuadas sean las instalaciones, más negativa será la primera impresión. Cuando un recién llegado entra en una iglesia con más de cincuenta años de antigüedad, y lo ve, inconscientemente se preguntará si el mensaje de la iglesia está tan anticuado como sus instalaciones.

Aquí tiene una lista de verificación que usamos en nuestras consultas para evaluar las instalaciones de una iglesia. Cada elemento se califica en una escala del 1 al 7 (1 = deficiente; 7 = excelente). Quizás le sea útil al reflexionar sobre sus propias instalaciones y si representan una ventaja o una desventaja.

Edificio

Facilidad para encontrar la ubicación

Primeras impresiones desde el exterior

Primeras impresiones del interior (inmediatamente al entrar)

Impresiones después de caminar por los alrededores

Aparcamiento

Apariencia

Adecuación de espacios

Proximidad a la entrada

Señales

Indicaciones desde el área de estacionamiento hasta la entrada del edificio correspondiente

Dónde obtener información general

Indicaciones para llegar al santuario/centro de adoración

Indicaciones para llegar al salón de reuniones

Indicaciones para llegar a los baños

Indicaciones para llegar a la guardería

Vivero

Primeras impresiones al entrar

Confianza en la seguridad

Confianza en el personal de la guardería

Santuario/Centro de Adoración

Primeras impresiones al entrar

Facilidad de visibilidad

Sonido/acústica

Capacidad de vídeo

Facilidad para encontrar un asiento (durante un servicio)

Comodidad del asiento

Baños

Primeras impresiones al entrar

Impresión al entrar en la platea

Suministro adecuado de jabón y toallas.

Limpieza de fregaderos y encimeras

Los inodoros y los grifos funcionan correctamente.

Aulas

Primeras impresiones al entrar en la habitación

Instalaciones adecuadas a cada edad (tamaño y comodidad del mobiliario, etc.)

Equipo audiovisual de última generación

72 LA REGLA DEL PATIO DE RECREO

Debería haber ochenta pies cuadrados de espacio para cada niño en un patio de juegos.

Introducción

A menos que el público objetivo de su iglesia sean exclusivamente adultos y personas mayores, recomendamos un área de juegos designada para niños. Al pensar en el área de juegos de su iglesia, plantéese las tres preguntas siguientes:

¿Por qué tenemos un patio de juegos?

¿Nuestro patio de juegos fomenta el desarrollo físico y emocional?

¿Es seguro nuestro patio de juegos?

Con demasiada frecuencia, las iglesias no prestan la debida atención a su área de juegos. Pero para los padres, la prioridad que tienen los niños se les notará claramente al ver su área de juegos. Su decisión de involucrarse más en la iglesia dependerá más de las instalaciones para sus hijos que de las instalaciones para adultos.

Explicación

El propósito principal de un parque infantil es estimular el juego educativo, no solo servir como guardería para la iglesia. En segundo lugar, es proporcionar un área de juego segura para los niños. Como regla general, un parque infantil debe tener al menos ochenta pies cuadrados de espacio para cada niño que juegue con un grupo de niños, una cerca de cuatro pies de alto, dos puertas con pestillos que funcionen, rutas de acceso seguras y un suelo adecuado para absorber los impactos.

Qué puedes hacer al respecto

Lo primero es desarrollar una filosofía ministerial para el área de juegos. Determine por qué tiene un área de juegos inicialmente. ¿Es para promover el desarrollo del aprendizaje, fomentar la interacción entre compañeros o cuidar a los niños durante los servicios?

Observe otras áreas de juego públicas y privadas en su comunidad. Hable con el director de recreación de su ciudad sobre los requisitos locales que afectan a las iglesias. Observe modelos excepcionales de áreas recreativas infantiles. Investigue sobre equipos de juego y artículos en internet. Identifique los aspectos de seguridad que deben guiar el desarrollo general de su área de juegos.

A continuación, analiza tu entorno de juego actual y responde las siguientes preguntas:

¿Cuántos niños utilizan el patio de recreo al mismo tiempo?

¿Cuántos pies cuadrados ofrece su área de juegos por niño en el momento de mayor afluencia?

¿El patio de juegos está libre de peligros (rocas, concreto, madera expuesta, cables, objetos afilados)?

¿Está la superficie del área de juegos cubierta con material de impacto aprobado? (La mayoría de las lesiones en los parques infantiles se producen por caídas).

¿Hay un drenaje adecuado en el patio de juegos?

¿El área de juegos está diseñada para distribuir a los niños por grupos de edad?

¿Hay suficiente espacio entre los centros de juegos para evitar el hacinamiento?

¿Existe una valla de seguridad adecuada para separar a los niños del tráfico o de los intrusos?

¿Existe una ruta segura y protegida para entrar y salir del área de juegos?

¿Los equipos de juego móviles (sube y baja, columpios) están ubicados lejos de donde jugarían la mayoría de los niños?

Finalmente, aprovecha lo aprendido en tu estudio y empieza a hacer cambios para mejorar la seguridad de tu área de juegos. Involucra a los padres en el proceso y úsalo como una experiencia para forjar amistades. Y, como siempre, no limites tus invitaciones de ayuda solo a los miembros de la iglesia.

73 LA REGLA DE LA REUBICACIÓN

**Considere mudarse si el ministerio de su iglesia se ve afectado en su situación actual.
ubicación.**

Antes era común fundar iglesias en barrios tranquilos, lejos de las principales arterias de tráfico. El enfoque actual busca ubicar las iglesias lo más cerca posible del flujo vehicular. Las calles concurridas son mejores que los carriles tranquilos, porque si no se ve, no se siente.

Explicación

Hoy en día, algunas iglesias simplemente no pueden crecer en su ubicación actual. Si su iglesia lleva más de treinta años en el mismo lugar, es probable que el vecindario donde se fundó haya cambiado. Algunas iglesias resilientes se adaptan a los tiempos; otras no. Dado que la iglesia está compuesta por personas, no por edificios, es posible que, para seguir sirviendo a la gente con mayor eficacia, deba considerar mudarse. A menudo, las familias biológicas necesitan mudarse. A veces, las familias de la iglesia también necesitan mudarse.

Las razones para reubicar una iglesia para que pueda ministrar más eficazmente incluyen elementos como los siguientes:

Necesidad de más instalaciones y superficie

disminución de la asistencia

deseo de llegar a un nuevo público objetivo

deseo de ministrar al público objetivo actual, que se ha trasladado

deseo de crear una nueva visión

industrialización o comercialización de la comunidad

deterioro del vecindario inmediato

La iglesia promedio se reubica a 8,8 kilómetros de su ubicación anterior. La mayoría (40 %) se ubica a menos de 1,6 kilómetros, el 30 % se reubica entre 3 y 14 kilómetros, y el 30 % se reubica a 16 kilómetros o más.

La mayoría de las iglesias experimentan cierto crecimiento, tanto espiritual como numérico, poco después de mudarse. En nuestra experiencia, hemos observado lo siguiente:

El 70 por ciento de las iglesias que se reubican experimentan algún grado de crecimiento numérico

El 20 por ciento de las iglesias siguen teniendo el mismo tamaño

El 10 por ciento de las iglesias experimentan algún declive

Otros beneficios después de la reubicación incluyen los siguientes:

El desafío y las recompensas de llegar a nuevas personas

Las instalaciones más nuevas proporcionan una autoestima positiva

mayor capacidad para adaptarse al crecimiento

Nueva visión y entusiasmo entre la gente

Esperanza renovada para el ministerio futuro

mayores oportunidades para la evangelización

Curiosamente, una mudanza a menos de una milla de las instalaciones actuales resulta en el menor crecimiento posterior en asistencia y participación. Mudarse más lejos resulta en un mayor crecimiento, ya que existen nuevas oportunidades y una nueva motivación para llegar a nuevos grupos de personas. Sin embargo, hay un punto en el que alejarse demasiado de la ubicación original puede resultar problemático. Más allá de las doce o quince millas parece ser ese punto. La reubicación será más útil para estimular un nuevo crecimiento cuando la mudanza se realice entre tres y diez millas de la ubicación anterior.

Qué puedes hacer al respecto

Las iglesias que se han reubicado con éxito encontraron útiles estos pasos:

Busca la voluntad de Dios mediante la oración ferviente. No decidas mudarte solo por una corazonada o una frustración momentánea. Dios debe estar dirigiendo tu mudanza según sus propósitos eternos.

Involucre a líderes clave. Incluya a líderes formales e informales en la oración, la investigación y la exploración de opciones durante el proceso de reubicación. Su participación generará un sentido de pertenencia que será importante a largo plazo.

Entreviste a otros líderes de la iglesia que se han reubicado. Aprenda de la experiencia de otros. ¿Qué harían diferente o igual? ¿Qué les sorprendió?

Realice un estudio de viabilidad. Identifique claramente las ventajas y desventajas de una mudanza. ¿Cuáles son los costos y los beneficios? Una empresa de consultoría de instalaciones especializada en iglesias puede ser de gran ayuda.

Realice un estudio demográfico. ¿Cuál es la mejor ubicación para su iglesia, donde es más probable que prospere y crezca?

Desarrolle un plan de reubicación. Un cronograma de eventos será muy útil. Al planificar, recuerde que las cosas casi siempre tardan más de lo previsto. Comparta este cronograma con otras personas y pídale su opinión.

Estén disponibles para su gente. Muchos que han pasado años en su antigua ubicación sentirán una gran pérdida. Para ellos, el edificio no es solo madera y tejas; es un lugar sagrado. Ámenlos y apóyenlos durante la transición. Escuchen sus heridas y preocupaciones.

Busque un lugar para celebrar los servicios temporalmente. Probablemente necesitará un lugar temporal por uno o dos años. Busque un lugar de reunión lo más cerca posible de su futura ubicación permanente.

Planifique y organice. La mayoría de las decepciones en el proceso de reubicación se deben a una mala planificación. No dé nada por sentado.

Haz tu mudanza. Si es posible, hazlo en menos de un año. Cuanto más esperes, mayor será la probabilidad de que surjan problemas.

Los agentes inmobiliarios con experiencia saben que las tres principales preocupaciones para una buena vivienda son la ubicación, la ubicación y la ubicación. Lo mismo podría decirse de su iglesia.

12

Reglamento del Ministerio de Finanzas

El hombre que había recibido cinco mil libras salió de inmediato y, al negociar con esa suma, ganó otras cinco mil. De igual manera, el hombre con dos mil libras ganó otras dos mil. Pero el hombre que había recibido mil libras cavó un hoyo en la tierra y escondió el dinero de su amo.

Mateo 25:16–18 Phillips

La parábola de los talentos ofrece una maravillosa variedad de lecciones sobre cómo el Señor quiere que invirtamos nuestros recursos. Una de ellas es que el Maestro espera un retorno de la inversión de lo que nos dejó. Jesús nos dejó el Espíritu Santo como nuestra fuerza para edificar su iglesia. Cuando el Maestro regrese, esta parábola de los talentos sugiere que seremos responsables de lo que nos ha confiado. Los "talentos" que Cristo ha dado a la iglesia son personas, personas que siguen el Camino. Entonces, ¿cuál es la mejor estrategia para aumentar los talentos —las personas— que hemos recibido, para que cuando el Maestro regrese, responda: "Bien hecho, buen siervo y fiel"? La mejor estrategia es invertir las finanzas de nuestra iglesia de maneras que lleguen a nuevas personas.

Las finanzas no son la clave del éxito de una iglesia, pero la falta de ellas puede ser la causa de su fracaso. Es importante comprender y usar el dinero con cuidado. Por lo tanto, aquí hay algunas reglas generales.

Un dólar de cada diez debería gastarse en actividades de extensión comunitaria local.

Introducción

Por lo general, la cantidad de dinero asignada a evangelización y alcance representa el porcentaje más bajo del presupuesto de una iglesia. Esto es lamentable, ya que la inversión en esta categoría tiene más probabilidades de atraer nuevas personas a Cristo. Incluso desde una perspectiva puramente financiera, las nuevas personas se convierten en nuevas unidades de donación que se suman a la iglesia.

Explicación

Invertir los recursos financieros de la iglesia exige una buena administración. El objetivo de sus inversiones financieras debe ser hacer el mayor número de discípulos. Por supuesto, al igual que los diferentes siervos de la parábola de Mateo 25, las diferentes iglesias han recibido diferentes cantidades de recursos. La misión no es tanto traer la mayor cantidad posible, sino traer al Maestro más de lo que se le proporcionó originalmente.

La Regla del Presupuesto para la Evangelización establece que un dólar de cada diez (10%) del presupuesto de su iglesia debe destinarse a actividades de alcance y evangelización en su comunidad inmediata. Con esta proporción, una iglesia pequeña con un presupuesto de \$100,000 invertiría \$10,000 en actividades de alcance local. Una iglesia más grande con un presupuesto de \$1,000,000 invertiría \$100,000 en actividades de alcance a su comunidad circundante. Este dinero no se invierte en misiones en el extranjero (aunque dicha inversión también es importante para cumplir con nuestro mandato de hacer discípulos). Se invierte para alcanzar a las personas en su área de ministerio inmediata. El dinero se utiliza para cualquier actividad que construya puentes con la comunidad para que las personas fuera de...

Cristo y la iglesia pueden aprender de la esperanza, la paz y la alegría de vivir en él.

Quizás se le haya ocurrido, al leer esta regla general del 10%, que el 10% también es la cantidad que las iglesias han enseñado desde hace mucho tiempo a sus miembros como diezmo. No está de más considerar la relación entre estas dos cifras del 10% y la idea de que su iglesia también está llamada a diezmar a Dios. ¿Qué mejor manera de invertir el dinero de Dios que en la reproducción de nuevos discípulos alcanzados para la iglesia de Cristo?

Qué puedes hacer al respecto

Comience por determinar la cantidad y el porcentaje del presupuesto del año pasado que se gastó en actividades de alcance comunitario y evangelización local. Si su iglesia es como la mayoría, verá que representa menos del 1% del presupuesto. Con ese porcentaje, es fácil entender por qué la mayoría de las iglesias no crecen en conversiones.

Determine si es posible destinar el 5% de su presupuesto total a actividades de evangelización el próximo año. ¿De qué otras partidas del presupuesto podría provenir el dinero? Si no es posible asignar esa cantidad en un año, considere duplicar la cantidad de este año. Luego, añada una cantidad igual el año siguiente. Continúe aumentando su presupuesto de evangelización cada año hasta llegar al 10%.

¿Cómo gastarías el 10% del presupuesto de tu iglesia para alcanzar a tu comunidad? Las iglesias pueden gastar mucho dinero rápidamente comprando vallas publicitarias en la ciudad, enviando folletos a todos los residentes del código postal y comprando tiempo en televisión y radio para anuncios llamativos. Sin embargo, las investigaciones han demostrado claramente que tales gastos suelen ser un desperdicio casi total del dinero de Dios.

Le sugerimos que el mejor uso de sus fondos sea en actividades que fortalezcan y fomenten las relaciones entre miembros y no miembros de su comunidad. Aquí tiene algunas ideas:

Eventos de inscripción, como un festival comunitario de Halloween, una búsqueda de huevos de Pascua, un servicio religioso del Día de los Caídos, un festival del Cinco de Mayo o un seminario sobre un tema específico. Asegúrese de obtener los nombres y la información de contacto de los participantes para seguimiento posterior y para recibir invitaciones a futuros eventos.

Vías de acceso, como grupos de apoyo para padres solteros, clubes de caminatas y clubes de tareas extraescolares. Estos grupos son más pequeños y se reúnen inicialmente durante seis a diez semanas, con la posibilidad de extenderse si los participantes lo desean. El objetivo es fomentar relaciones más estrechas entre miembros y no miembros.

Personal, como director de recreación, coordinador de evangelismo/integración, director de seguimiento de visitantes. Con demasiada frecuencia, se contrata y evalúa al personal en función de los programas que ofrece a los miembros de la iglesia. Sin embargo, esta persona debe centrarse en estrategias y eventos que fomenten nuevas relaciones entre miembros y no miembros.

Instalaciones como un parque de patinaje, una cancha de fútbol y un centro de vida familiar. Las instalaciones deben utilizarse para crear relaciones, no solo para que los participantes entren y salgan de forma independiente.

Publicidad, como volantes para sus próximos eventos, franqueo, diseño y sitio web. Los folletos publicitarios se distribuyen mejor entre amigos y conocidos de los feligreses, antiguos visitantes, padres de niños de la Escuela Bíblica de Verano, etc. No los envíe al azar a una lista de contactos de la guía telefónica.

¿Te parece demasiado el 10% de tu presupuesto total? La mayoría de las iglesias en crecimiento invierten al menos esa cantidad en evangelización y alcance local. Esta inversión resulta en que la gente se acerque a Cristo y se una a la iglesia. (Al menos, debería dar resultados si el dinero se invierte bien. Si gastas tanto dinero y no ves resultados, revisa y redirige tus gastos a otras actividades de alcance).

A medida que se suman nuevas personas a la familia de la iglesia, aportan fondos adicionales a la iglesia como nuevas unidades de donación, lo que significa que su 10 por ciento para alcance el próximo año será mayor que su 10 por ciento del año pasado.

75 LA REGLA DEL SALARIO Y LOS BENEFICIOS

**Entre el 40 y el 60 por ciento del presupuesto general de una iglesia debería destinarse al personal.
salarios y beneficios.**

Introducción

Los salarios y beneficios en conjunto constituyen una de las partes más importantes del presupuesto de una iglesia. Esto incluye los salarios en efectivo de los pastores y el personal, la jubilación, el subsidio de vivienda, el seguro médico y la asistencia para la matrícula y la educación continua. Normalmente, las iglesias más grandes destinan entre el 40 % y el 50 % de su presupuesto total a salarios y beneficios. Las iglesias más pequeñas pueden destinar entre el 50 % y el 60 % de su presupuesto al personal. No es inusual encontrar iglesias muy pequeñas que destinan más del 80 % de su presupuesto al pastor. Si una iglesia destina menos del 40 % a salarios y beneficios del personal, es probable que sea una megaiglesia o que se esté aprovechando del personal al exigirle que cargue (mediante salarios y beneficios más bajos) con una hipoteca extremadamente alta o algún otro desvío de fondos.

Explicación

El investigador John C. LaRue Jr. informa en la revista Your Church[57] que el número promedio de personal ministerial según el presupuesto de la iglesia es el siguiente:

Presupuesto de la Iglesia	Jornada completa	Tiempo parcial

Menos de 50.000	0.7	0.4
50.000–100.000	0.9	0.4
100.001–150.000	1.2	0.6
150.001–200.000	1.6	0.7
200.001–300.000	1.9	0.9
300.001–500.000	2.6	0.9
500.001–1 millón	3.5	1.1
Más de 1 millón	4.8	1.5

LaRue continúa informando el porcentaje del presupuesto total gastado en el ministerio y el personal de apoyo:

Presupuesto de la Iglesia	Porcentaje del presupuesto para personal
Menos de 50.000	89%
50.000–100.000	56%
100.001–150.000	53%
150.001–200.000	51%
200.001–300.000	47%
300.001–500.000	40%
500.001–1 millón	32%
Más de 1 millón	27%

Qué puedes hacer al respecto

Primero, analice el presupuesto de su iglesia para determinar el porcentaje que se destina a salarios y beneficios del personal. Compare sus porcentajes con los mencionados anteriormente. Si no está gastando lo suficiente en personal, determine si está gastando demasiado en otras áreas del ministerio. O si está gastando demasiado en personal, ¿qué ha causado esto? ¿Está el ministerio de la iglesia sufriendo por falta de fondos en otras áreas? Finalmente, analice si, cuándo y cómo ajustar el presupuesto a los rangos sugeridos.

A continuación, determine si cuenta con suficiente personal. Con base en su presupuesto total, ¿cuánto se ajusta a la cantidad de personal habitual en comparación con el estudio de LaRue? Otra forma de evaluar la cantidad total de personal necesario es determinar la proporción de personal por asistentes al culto. Como hemos mencionado, la regla para iglesias en crecimiento es una proporción de un pastor a tiempo completo (o persona con un rol pastoral) por cada 100 a 150 miembros activos y asistentes (véase el punto 58, La regla del personal pastoral). ¿Qué proporción de personal por asistencia tiene su iglesia? ¿Tiene demasiado personal o no es suficiente? ¿Se está distribuyendo eficazmente?

Basándose en lo que descubra en su análisis, ¿qué pasos debe seguir para mejorar el apoyo financiero y el número total de personal de su iglesia en los próximos años?

76 LA REGLA DEL PRESUPUESTO MINISTERIAL

Un buen presupuesto de la iglesia tendrá una clara delimitación de las áreas del ministerio y porcentaje del presupuesto asignado a cada uno.

Introducción

A medida que las iglesias experimentan altibajos económicos, un presupuesto bien definido resulta sumamente útil. Elmer Towns, experto en el ministerio eclesiástico, recomienda que los gastos operativos de la iglesia, y su porcentaje del presupuesto general, — deben estar claramente identificados y evaluados cada año.[58] Esto, por supuesto, plantea la pregunta de cuáles son los gastos apropiados en las operaciones generales de una iglesia.

Explicación

Los gastos y porcentajes del presupuesto varían de una iglesia a otra y se ven afectados por el tamaño del edificio, la antigüedad de la iglesia, la complejidad del sistema y el perfil demográfico. Sin embargo, nuestra experiencia de las últimas tres décadas nos ha proporcionado algunas reglas generales que los administradores financieros pueden encontrar útiles, además de las reglas para la presupuestación de evangelización y personal que hemos presentado anteriormente.

Educación. Entre el 10% y el 15% del presupuesto total de una iglesia debe destinarse a ministerios educativos y apoyo a programas. Esta cantidad puede ser mayor en iglesias con un programa amplio de escuela dominical tradicional, o menor en iglesias que priorizan los grupos pequeños. Esta categoría puede incluir gastos en materiales de estudio, currículo, capacitación y materiales para maestros/líderes, y compra de equipo.

Misiones internacionales. Entre el 10% y el 15% del presupuesto de una iglesia debería destinarse a misiones internacionales. Muchas iglesias que recaudan fondos para misiones extranjeras mediante ofrendas especiales donan entre el 15% y el 20% de su presupuesto total. Algunas iglesias con gran fervor dedican entre el 40% y el 50% de su presupuesto a misiones, pero al hacerlo, pueden tener problemas para financiarlas.

ministerio local propio.

Costos fijos. Entre el 10 y el 15 por ciento del presupuesto total de una iglesia debe destinarse a costos fijos, como seguros, mantenimiento, alquiler, teléfono, impuestos y servicios públicos.

Reducción de hipotecas y deudas. Entre el 15% y el 25% del presupuesto de una iglesia debería destinarse al pago de la hipoteca y la reducción de la deuda. Idealmente, el costo del servicio de la deuda no supera el 15% del presupuesto total, pero en la economía actual, el 25% no es inusual. Si la cantidad supera el 25%, suele perjudicar la eficacia de la iglesia al reducir los fondos destinados al ministerio directo.

Qué puedes hacer al respecto

Hay muchas similitudes entre un presupuesto de iglesia y uno familiar. El proceso de elaborar ambos nos recuerda que rara vez hay suficiente dinero para hacer todo lo que deseamos. Sin embargo, un presupuesto es la mejor manera de administrar sabiamente el dinero que administramos. Cuando no hay suficiente para todos, nos obliga a priorizar. ¿Qué necesitamos tener y qué es simplemente bueno tener? ¿De qué maneras creativas podemos ahorrar dinero? ¿Cómo podemos aumentar nuestro flujo de caja para llevar a cabo un ministerio más eficaz?

Una forma de reducir costos es contratar algunos servicios internos. Si actualmente utiliza un servicio de limpieza, podría ahorrar dinero si los miembros se ofrecieran como voluntarios para limpiar el edificio. ¿Qué hay del trabajo externo, como cortar el césped, hacer jardinería o pintar? ¿Podrían los voluntarios realizar este trabajo?

Por otro lado, a veces se puede ahorrar dinero externalizando el trabajo. Si contrata a alguien para que conteste algunas llamadas entrantes, considere la posibilidad de un servicio de contestación externo cuyo asistente profesional conectará las llamadas entrantes por una tarifa reducida. También podría ser una opción un director telefónico electrónico. ¿Está siendo más eficiente con la impresión de programas y/o boletines semanales? Investigue si los costos de duplicación son menores si se realizan internamente o si se externalizan.

Instalar interruptores de luz activados por movimiento en baños, pasillos, armarios y otras habitaciones puede ahorrar cientos de dólares en un año. Programable.

Los termostatos pueden controlar eficientemente la calefacción y el aire acondicionado. Las lámparas fluorescentes compactas consumen entre un quinto y un tercio menos de energía y duran de ocho a quince veces más que las bombillas incandescentes. Solicite a su compañía local de servicios públicos que envíe un representante a inspeccionar su edificio y le sugiera cómo ahorrar en la factura.

Al planificar la construcción, contrate una buena empresa de recaudación de fondos especializada en este ámbito. Si han pasado al menos tres años desde su primer programa de recaudación de fondos, realice uno nuevo y dedique todo el dinero recaudado a saldar la deuda actual, demostrando cómo esto liberará fondos para nuevos ministerios y actividades de alcance comunitario. Considere reestructurar o refinanciar sus préstamos para reducir los pagos mensuales.

Sea conservador al comprar muebles, equipos informáticos o vehículos; al negociar contratos de arrendamiento; y al contratar personal. Recuerde: cuanto menos dinero gaste en gastos, más dinero tendrá disponible para el ministerio.

77 LA REGLA DE LOS CINCO BOLSILLOS

Concéntrese en las cinco motivaciones que tienen las personas para donar a una iglesia local.

Introducción

Una forma útil de comprender las diferentes motivaciones de las personas para donar es pensar en sus cinco áreas de influencia. Al comprender estas áreas, puede enfocar sus oportunidades de donación en una o más, brindando así a los miembros la oportunidad de contribuir a su pasión en lugar de solo a un presupuesto.

Explicación

El primer bolsillo del que la gente dona es el de las facturas. Este representa el dinero que se aporta al fondo general para ayudar a la iglesia a pagar sus facturas regulares. Los servicios públicos, la hipoteca, los salarios y el mantenimiento se pagan con este dinero. Las personas de la generación de los Constructores (nacidos antes de 1945) son más propensas que las personas más jóvenes a apoyar estos presupuestos y necesidades institucionales.

El segundo bolsillo es el de misiones. Las personas recurren a este para apoyar a misioneros y agencias misioneras que participan en la Gran Comisión en países extranjeros. Personas con experiencia directa, a menudo exmisioneros, se sienten tan motivados por las misiones en el extranjero que desean que la mayor parte de sus donaciones se destine a esta causa. El trabajo comunitario local también puede destinarse a este bolsillo.

El tercer bolsillo es el de la educación. A algunas personas les gusta apoyar universidades, colegios, seminarios y escuelas cristianas. Su compromiso con la educación las motiva a recurrir a este fondo para ayudar a pagar matrículas, becas, bibliotecas, aulas, computadoras y una gran variedad de otras iniciativas educativas.

El cuarto bolsillo es el de la beneficencia. Cuidar de los pobres y necesitados ha sido una preocupación constante de los cristianos. Jesús exigió a sus seguidores que cuidaran de quienes lo necesitaban, y algunas personas de su congregación tienen una profunda preocupación en este sentido. Recurren a fondos del bolsillo de la beneficencia para apoyar bancos de alimentos, albergues para mujeres y clínicas médicas.

El quinto sector es el de la construcción. A algunas personas les gusta donar a la construcción de edificios. Existe una sensación de permanencia en un edificio que puede trascender el paso del tiempo y las generaciones. Quienes se centran más en las tareas y en las instituciones (en lugar de en las personas) se sienten motivados a donar mayores cantidades de dinero a un fondo de construcción.

Qué puedes hacer al respecto

Compartir una necesidad y brindar una oportunidad en estas cinco áreas brinda a las personas la oportunidad de dar por deseo, no por obligación. Dar debe ser una experiencia alegre. Cuantas más oportunidades tenga la gente de dar por pasión, más probable será que su donación sea alegre.

Permitir e incluso animar a las personas a donar a múltiples fondos resulta en una mayor contribución a la misión general de la iglesia. Los asesores financieros han descubierto que el dinero que se destina a un solo fin no suele destinarse a una causa diferente. Por ejemplo, una persona que se siente realizada donando a un proyecto de construcción no donará la misma cantidad a misiones. Tampoco una persona que prefiere donar a personas necesitadas encontrará la misma alegría al donar a un programa de construcción.

Intente equilibrar las oportunidades de donación que se ofrecen a sus miembros entre estos cinco ámbitos, conectando así con todas las motivaciones que impulsan a las personas a donar a la iglesia. Si no cuenta con oportunidades de mayordomía bien equilibradas, probablemente esté perdiendo dinero que podría destinarse a un ministerio más amplio.

78 LA REGLA DE LA VISIÓN DE FINANCIAMIENTO

La gente da más para perseguir una visión que para pagar las cuentas.

Introducción

Es una verdad antigua, pero aún cierta: el dinero sigue a las grandes ideas. Si la falta de recursos financieros parece ser una condición habitual en su iglesia, es muy probable que no tenga un problema de dinero, sino un problema de visión.

Esta regla de visión se aplica a cada una de las cinco áreas descritas en el número 77, La regla de los cinco bolsillos.

Explicación

Victor Frankl, reconocido psicólogo judío y sobreviviente de un campo de concentración alemán, escribió el perspicaz libro "El hombre en busca de sentido". En él, Frankl recuerda a quienes sobrevivieron al campo y a quienes no. Si bien la mayoría no pudo elegir su destino al llegar a Auschwitz, algunos fueron mantenidos con vida para atender las necesidades del campo. Entre quienes sobrevivieron a la terrible experiencia en lugar de suicidarse en esas condiciones infernales, Frankl encontró un hilo conductor, un rasgo esencial para su supervivencia. Todos los que lo lograron tenían algo importante que hacer en el futuro. "Es una peculiaridad de la humanidad", escribió Frankl más tarde, "que solo podemos vivir mirando hacia el futuro. Esta es nuestra salvación, incluso en los momentos más difíciles de nuestra existencia". [59] Un sueño o una visión mantiene a las personas enfocadas en el futuro. Especialmente en los tiempos difíciles, un sueño es esencial. Y ya sea un individuo, una familia, una nación o una iglesia, sin una visión el pueblo perece (Prov. 29:18).

Liderar una iglesia enfocada, eficaz y en crecimiento no es fácil. De hecho, es más fácil liderar una iglesia estancada, introvertida y estancada. Pero la emoción y el desafío de perseguir una visión hacen que el camino valga la pena, y es mucho más probable que transforme vidas y forme discípulos. El New Oxford Dictionary define una visión como «una ambición, aspiración o ideal acariciado». «Es esa visión», observa Donald McGavran, uno de los misionólogos más destacados de la historia, «la que impulsa la peregrinación».[60]

Qué puedes hacer al respecto

La búsqueda de una visión requiere la existencia de una visión. Por lo tanto, la primera prioridad es identificar una visión para su iglesia. En realidad, no está buscando...

Para cualquier visión. Busca descubrir la visión única de Dios para su iglesia. Incorpore en su vida de oración la revelación de su visión a Dios, tanto para usted como para su iglesia. Su actitud y oración deben reflejar las palabras del profeta Balaam, quien anhelaba ser «uno que escucha las palabras de Dios, que ve una visión del Todopoderoso, que se postra y cuyos ojos son abiertos» (Números 24:4).

Muchos autores en el campo de los dones espirituales sugieren que existe el don espiritual de visión. Otros lo identifican como el don de fe. En cualquier caso, el don es «la capacidad especial que Dios otorga a ciertos miembros del Cuerpo de Cristo para discernir con extraordinaria confianza la voluntad y los propósitos de Dios para el futuro de su obra». [61] Hay personas en su iglesia con el don de fe o visión. ¿Sabe quiénes son? ¿Está aprovechando su don especial para ver los propósitos de Dios identificados y luego perseguidos en el futuro de su iglesia? Servir en un «equipo de ensueño», compuesto por personas con el don de fe que buscan la visión de Dios, puede ser muy inspirador. Después de la oración, aquí hay algunas preguntas para iniciar la conversación en dicho grupo sobre cómo descubrir la visión de Dios:

¿Cómo quiere Dios expresarse a través de esta iglesia en esta comunidad?

Si nuestra iglesia se incendiara, ¿la reconstruiríamos para que quedara igual? Si no, ¿qué cambiaríamos?

Si estuviéramos empezando nuestra iglesia desde cero, ¿qué haríamos diferente?

Si nuestra iglesia estuviera a la altura de las expectativas de Dios, en cinco años _____ [rellene el espacio en blanco].

O aquí tienes un enfoque diferente. Prueba esta actividad con diferentes grupos de la iglesia (clases, grupos pequeños, juntas y comités). Es una excelente actividad para un retiro de liderazgo de fin de semana.

Comience repasando las prioridades de Dios según se encuentran en las Escrituras. La Gran Comisión en Mateo 28:19-20 es un buen punto de partida. Consulte Mateo 16:18; Juan 20:21, 23; Hechos 1:8; y Efesios 4:11-16. Pida a los participantes que mencionen otros versículos o parábolas de Jesús que ilustren las prioridades de Dios.

Luego, sueñen con su iglesia. Dediquen unos minutos a que los miembros del grupo despejen sus mentes. Pidan a cada persona que, independientemente, imagine su iglesia dentro de cinco años. Pídanles que piensen en algunas o todas las siguientes áreas y que luego escriban un sueño sobre cada una:

culto

educación

evangelización

tamaño de la membresía

instalación

participación de los miembros

otro

Una vez que todos hayan terminado, recorra la sala y pida a los miembros que compartan su sueño para la primera categoría (adoración). Si alguien no tiene una declaración para esa categoría en particular, no hay problema. Después de que todos hayan terminado, analicen los elementos comunes que escucharon de los participantes y anoten algunas de esas ideas de visión. Tengan presentes los propósitos de Dios para la iglesia (como se estudió anteriormente) y asegúrense de que la declaración de visión esté relacionada.

Luego pase a la siguiente categoría y repita el proceso.

Finalmente, si las personas tienen ideas de sueños que no se mencionaron en las categorías anteriores, anímelas a compartirlas también. Conserve todas las notas de este ejercicio y de los distintos grupos que participan.

No se puede establecer un cronograma que indique cuánto tiempo tomará comprender con confianza la visión de Dios para su iglesia. Pero no se deben dar grandes pasos sin esa confianza. Cuando haya definido su visión, comience a comunicarla a la congregación. Resista la tentación de predicar un sermón sobre la visión como primer paso. En su lugar, desarrolle un plan de difusión completo.

Comience compartiendo la visión con la junta directiva de la iglesia y luego extiéndala gradualmente a toda la iglesia, expandiendo la comunicación a todos los niveles de liderazgo. Reclute y capacite a laicos respetados como "embajadores de la visión" para que visiten cada hogar de la iglesia durante un mes para comunicar la visión y buscar la opinión de cada miembro. Desarrolle letreros, pancartas, membretes, anuncios y una página web de la iglesia que comuniquen y expliquen la nueva visión. Haga referencia a la visión en los sermones a lo largo del año. Planifique al menos un año para compartir y vender completamente la visión a su congregación. Luego, cuando pida donaciones a la iglesia, vincule las donaciones con algún aspecto de la visión. Si la gente de la iglesia se apropia de la visión, el dinero no será un problema.

Las iglesias eficaces, saludables y en crecimiento creen que sus mejores días aún están por venir, porque ahí es donde está la visión.

79 LA REGLA DE REDUCCIÓN DE HIPOTECAS Y DEUDAS

Entre el 15 y el 25 por ciento del presupuesto de una iglesia debe utilizarse para pagar los hipoteca y reducir deuda.

Introducción

Contar con instalaciones adecuadas es un requisito común para el crecimiento de la iglesia en Estados Unidos. Estudios sobre iglesias en crecimiento señalan la necesidad de suficientes asientos, estacionamiento y espacio para reuniones. Para la mayoría de las congregaciones, esto implica operar con cierto nivel de endeudamiento mientras se financian los edificios de la iglesia.

Explicación

El costo de solicitar préstamos para la adquisición de terrenos y la construcción de edificios es considerable. Siempre se debe hacer hincapié en mantener el monto asignado al servicio de la deuda lo más bajo posible y el monto asignado al ministerio lo más alto posible. Idealmente, el costo del reembolso del préstamo no debería superar el 15% del presupuesto total de la iglesia. Sin embargo, en la economía actual, no es inusual ver iglesias destinando el 30% de sus ingresos simplemente al pago de hipotecas. Nuestra experiencia nos dice que si el presupuesto de una iglesia para la reducción de deuda supera el 25%, se perjudica el ministerio al desviar fondos que podrían utilizarse para un ministerio más directo.

A menudo, las iglesias lanzan campañas de recaudación de fondos para reducir el monto del préstamo y liberar fondos para el ministerio. Si el pago del préstamo supera el 25% de su presupuesto, debería considerar seriamente esta medida.

Qué puedes hacer al respecto

Para mantener el gasto en servicio de la deuda por debajo del 25% de su presupuesto total, endeúdese solo por bienes inmuebles, es decir, propiedades cuyo valor tiende a aumentar. Para todos los demás bienes, ahorre o recaude el dinero y pague al contado. En segundo lugar, recaude la mayor cantidad posible para pedir prestado la menor cantidad posible.

80 LA REGLA DE LA ESTABILIDAD FINANCIERA

**Una iglesia necesita un mínimo de veinticinco unidades de donación para ser financieramente viable.
estable e independiente.**

Introducción

Esta regla se aplica principalmente a iglesias nuevas y/o pequeñas. Sin embargo, es obvio que toda iglesia debe contar con una base financiera que le permita cubrir los gastos esenciales de un ministerio eficaz. El espacio de reunión (propio, alquilado o donado) y el salario (de tiempo completo, parcial o voluntario) son los dos elementos más importantes para las congregaciones más nuevas. Pero en algún momento, a menos que el paradigma de la iglesia cambie drásticamente respecto a la estructura tradicional de la mayoría de las iglesias actuales, la regla general es que se necesitan al menos veinticinco unidades de donación para que la iglesia sea financieramente estable.

Explicación

Se considera unidad donante a una persona, pareja o familia que aporta el 10% de sus ingresos a la iglesia. Es recomendable llevar un registro del número total de unidades donantes para medir la salud y fortaleza de la iglesia.

La regla general de al menos veinticinco unidades de donación (diezmo) se basa en el supuesto de que una iglesia desea los servicios de un pastor a tiempo completo. Normalmente, se necesita al menos esa cantidad de unidades de donación para apoyar financieramente a un pastor a tiempo completo y aún así tener suficiente dinero para financiar un programa básico de la iglesia. Por ejemplo, supongamos que cada una de las veinticinco unidades de donación dona el 10% de sus ingresos a la iglesia cada año. Supongamos también que la iglesia desea proporcionar un salario equivalente al ingreso promedio de las veinticinco unidades de donación. Finalmente, supongamos que el salario del pastor representa el 40% del presupuesto total de la iglesia. Con base en estos supuestos, un escenario presupuestario sería el siguiente:

Ingreso promedio por unidad de donación: \$60,000

Diezmo del 10 por ciento por unidad de donación: \$6,000

Número de unidades necesarias para el paquete salarial de un pastor:

10 ($10 \times \$6,000 = \$60,000$)

Número de unidades adicionales necesarias para el presupuesto del ministerio:

14 ($14 \times \$6,000 = \$84,000$)

Número total de unidades de donación necesarias para apoyar un ministerio completo: 24

Claro que este ejemplo simplificado asume que cada unidad de donación es una unidad de diezmo. Si algunas personas donan menos de \$6,000, se necesitarían más unidades de donación. Pero se puede empezar a ver cómo la masa crítica mínima para la mayoría de las iglesias es de alrededor de veinticinco unidades de diezmo. Simplemente se necesita esa cantidad de dólares para financiar un ministerio significativo y en crecimiento.

Qué puedes hacer al respecto

Investigue lo siguiente sobre su iglesia:

¿Cuántas unidades de donación tiene actualmente? Los recibos de impuestos o los informes de donaciones que se envían por correo a principios de cada año pueden ser un punto de partida para recopilar esta información. Se debe tener en cuenta la recaudación promedio de donaciones, aunque es difícil determinar de dónde provienen todos los fondos.

Determine el monto promedio donado a su iglesia por unidad de donación. Divida el total de ingresos por contribuciones entre el número total de unidades de donación para obtener una estimación funcional.

Determine cuántas unidades de donación potenciales hay en su iglesia. Para ello, compare su lista de unidades de donación con su lista de correo habitual para ver quién no ha donado a su iglesia en el último año.

Sume la cantidad de unidades de donación potenciales a la cantidad de unidades de donación actuales y multiplique el total por el monto promedio donado el año pasado por unidad de donación. Este es el ingreso potencial para su iglesia si todas las unidades de donación contribuyeran al promedio. Claro que hay muchas variables, pero cualquier cifra es mejor que operar a ciegas.

Una vez que tenga esta información básica, tendrá un mejor control de su situación financiera, cómo realizar el seguimiento de las donaciones, cómo realizar campañas de administración y proyecciones para la planificación futura.

81 LA REGLA DEL POTENCIAL DE RECAUDACIÓN DE FONDOS

Las iglesias que utilizan una campaña de recaudación de fondos bien diseñada pueden recaudar hasta tres veces sus ingresos anuales.

Introducción

Supongamos que su iglesia acaba de completar un estudio de viabilidad para una iniciativa de construcción de dos millones de dólares. Sus ingresos actuales son de quinientos mil dólares, la iglesia goza de buena salud y las donaciones de la congregación son abundantes. Pero no hay fondos disponibles para financiar el proyecto por adelantado. La congregación está dispuesta y puede apoyar una campaña de recaudación de fondos. Se encuentra ahora en una encrucijada. Las decisiones que tome de ahora en adelante tendrán un gran impacto en el futuro de su iglesia. ¿Debería lanzar una campaña de recaudación de fondos? ¿Quién debería hacerlo? ¿Cuánto puede esperar recaudar? ¿Cuáles son los riesgos? Y usted piensa: «¡Nunca nos enseñaron esto en el seminario!».

Explicación

Según la mayoría de las autoridades financieras, el endeudamiento de una iglesia para la construcción de capital no debe exceder 2,5 veces los ingresos no asignados del año anterior (fondos recibidos sin un propósito específico). Por ejemplo, si una iglesia tuvo ingresos no asignados de \$500,000 el año pasado, no sería prudente endeudarse por más de \$1,250,000.

Por lo tanto, la mayoría de las iglesias buscan recaudar la mayor cantidad de dinero posible antes de recurrir a préstamos para financiar el desarrollo de sus instalaciones. Una de las maneras de lograrlo es mediante una campaña de recaudación de fondos. En un período de tres años, una iglesia promedio puede recaudar una cantidad equivalente a sus ingresos anuales por donaciones. Las iglesias que realizan sus propias campañas tienden a obtener resultados en aproximadamente el 50% de las campañas dirigidas por profesionales. Estas iglesias se benefician al recaudar una cantidad equivalente a su presupuesto anual. Las iglesias que contratan consultores a menudo duplican o incluso triplican su presupuesto anual.

ingresos en compromisos trienales.

Qué puedes hacer al respecto

Comience recopilando información sobre la necesidad de inversión de capital y comparando los costos potenciales con las posibles opciones de financiación del proyecto. Con la información del párrafo anterior, determine cuánto dinero podría recaudar su iglesia mediante una campaña de recaudación de fondos.

Recomendamos colaborar con una organización de recaudación de fondos durante todo el proceso. Existen varias organizaciones de recaudación de fondos para iglesias que ofrecen buenas oportunidades.

Firmas nacionales. Estas organizaciones cuentan con un amplio equipo de consultores (generalmente veinte o más) con experiencia diversa en una gran cantidad de clientes en todo el país.

Empresas regionales. Estas empresas se centran en una región geográfica específica; algunas se especializan en uno o dos grupos confesionales dentro de una región.

Firmas locales. Son pequeños grupos de consultoría que se centran en un área específica, un grupo confesional o ambos.

Recursos denominacionales. Esto varía según la denominación, pero ofrece la ventaja de un conocimiento profundo de las iglesias de su denominación.

Seleccionar una empresa es sencillo. Primero, cree un comité de selección. Este se pondrá en contacto con las empresas y les solicitará información preliminar sobre ellas. Contacte con las iglesias que conozca que hayan realizado recientemente una campaña de recaudación de fondos y averigüe su experiencia. Luego, invite a varias empresas a su iglesia para entrevistas presenciales. Asegúrese de reservar suficiente tiempo para la entrevista.

Ya sea que contrate una organización profesional o lo haga usted mismo, todas las buenas campañas de recaudación de fondos deben incluir lo siguiente:

Participación. ¡Que todos tengan algo que hacer! Ningún trabajo es demasiado pequeño. Se necesitan personas para formar parte de un comité, pedir un regalo, llenar sobres y servir comida.

Tiempo. Toda campaña necesita un inicio, un desarrollo y un final predeterminados.

Dar. El don de cada uno es importante.

Información. La gente siempre tiene preguntas. ¿Por qué hacemos esto? ¿Cómo llegamos hasta aquí? ¿Cuál es el objetivo? ¿Es esto a lo que estamos llamados? Tengan respuestas listas.

Un objetivo claro. ¡Los miembros necesitan saber cuándo lo han logrado! Un buen historial ayuda a traer buenas noticias.

Entusiasmo y celebración. Cuando tienes éxito, ¡parte del propósito de Dios se cumple! Tómate un tiempo para agradecer a Dios y a quienes trabajaron tan duro.

13

Reglas del Ministerio para el Cambio

Por naturaleza, las personas se resisten al cambio. Por lo tanto, la forma en que introduzcas una nueva idea en tu iglesia influirá tanto en su aceptación (o rechazo) como en su esencia misma. No asumas que tu idea será aceptada de inmediato por sus evidentes méritos. No lo será. Las personas son alérgicas al cambio.

¿Por qué a la gente no le gusta el cambio? Aquí tienes algunas razones:

Algunas personas no sienten la necesidad de cambiar.

Mucha gente prefiere el status quo.

Algunos se aferran a intereses creados.

Algunos desconfían del liderazgo.

Muchos encuentran estresante el cambio.

Algunas cosas se han vuelto sagradas por derecho propio.

Le recomendamos que piense detenidamente en su estrategia para presentar una nueva idea antes de anunciarla. Este capítulo incluye algunas reglas generales que creemos le serán útiles para ver una idea hecha realidad.

Encuentre y trabaje con personas que estén más abiertas al cambio.

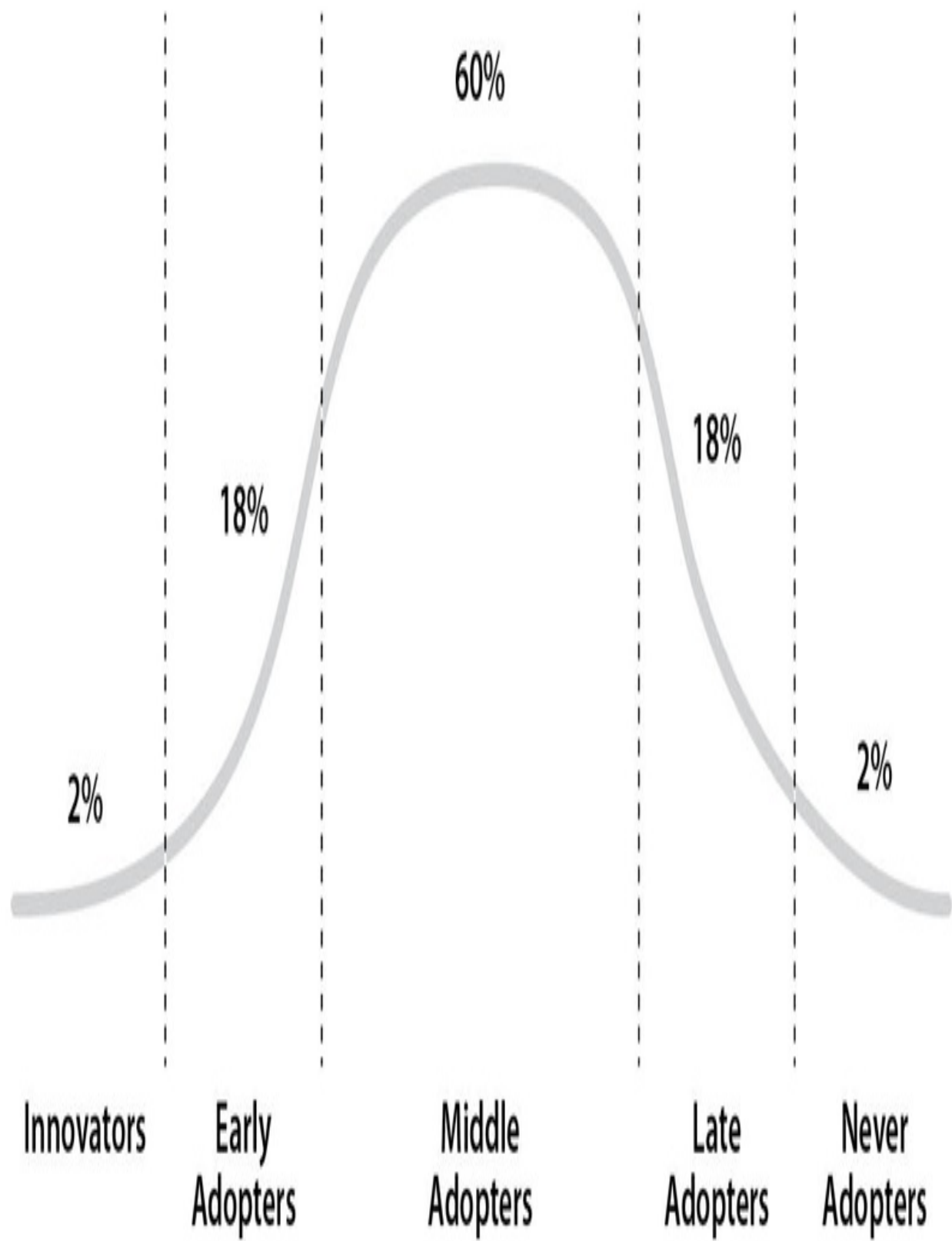
Introducción

Una de las sorpresas más desagradables para muchos recién graduados del seminario es la respuesta que reciben tras presentar su primera idea inspirada para mejorar el ministerio. Suponen que la mayoría de los miembros de la iglesia reconocerán la propuesta como la idea obviamente buena que es y la apoyarán por sus méritos. Ojalá fuera así.

Saber cómo responde la gente a una nueva idea puede ser muy útil para cualquier líder de la iglesia que quiera ver el sueño hecho realidad.

Explicación

Los estudios empresariales han examinado la difusión de la innovación y han descubierto que existen respuestas predecibles cuando un grupo de personas se enfrenta a una nueva idea. La siguiente curva de campana ilustra las cinco categorías en las que se puede esperar que se clasifiquen las personas (como una congregación):



Los innovadores son los soñadores y visionarios de su iglesia. Se entusiasman más con las metas futuras que con los logros pasados. Generalmente, no se les reconoce como líderes ni como legisladores. Muchos poseen el don espiritual de la fe (1 Corintios 12:9).

Los pioneros reconocen una buena idea en cuanto la ven. Sus opiniones suelen ser respetadas y son influyentes para impulsar a la iglesia hacia nuevas direcciones. A menudo, los pioneros reciben crédito por ideas que originalmente no eran suyas. Muchos poseen el don espiritual de sabiduría (v. 8).

Los adoptantes intermedios constituyen la mayoría de su congregación. Tienden a reaccionar a las ideas de otros en lugar de generar las suyas propias. Si bien estas personas son razonables al evaluar una nueva idea, tienden más a mantener el statu quo y se dejan influenciar más fácilmente por quienes se oponen al cambio que por quienes lo apoyan.

Los adoptantes tardíos son los últimos en una iglesia en apoyar una nueva idea. En las reuniones de la congregación y de los comités, estas personas suelen expresarse y votar en contra de los cambios propuestos. Puede que nunca reconozcan su aceptación de una nueva idea, pero eventualmente la aceptarán si la mayoría la apoya.

Los que nunca adoptan una idea nueva rara vez la aceptan. Su compromiso es con el statu quo y el pasado. Si se adopta un cambio, pueden sembrar discordia y eventualmente abandonar la iglesia si no consiguen adeptos.

Qué puedes hacer al respecto

Hay varias cosas que debes tener en cuenta cuando presentes tu próxima gran idea:

Tenga en cuenta que no todos estarán contentos. Los innovadores se enfrentan a quienes nunca adoptan la tecnología. Los primeros en adoptarla se frustran con los que la adoptan tarde. Los que adoptan la tecnología en el medio pueden incluso fomentar el desacuerdo para poder considerar adecuadamente ambas partes. A pesar de estas diferencias, es preferible expresar las opiniones desde el principio.

porque si no se expresan al principio de una discusión, ten por seguro que las escucharás más tarde (en un momento menos favorable).

Algunos miembros se irán. No piense que evitar la controversia evitará la pérdida de miembros desencantados. David DeSelm, en el video Una Iglesia para el siglo XXI, observa: "Vas a perder gente incluso si no cambias". [62] Tiene razón. Si agregas un nuevo estilo de servicio de adoración, por ejemplo, algunos incondicionales del lado derecho de la curva de campana se irán. Si no lo haces, algunos visionarios del lado izquierdo se irán. No hagas la pregunta "¿Qué podemos hacer para evitar crear personas insatisfechas que puedan irse?" porque no hay respuesta. Más bien, haz la pregunta "¿A qué personas insatisfechas preferiríamos perder, a los que nunca adoptan o a los innovadores?" Si te sirve de consuelo, ninguno de los dos grupos abandonará la vida de la iglesia cuando dejen tu congregación. Los visionarios van a iglesias más progresistas, los incondicionales a las más tradicionales. ¿A quién preferirías mantener?

La batalla es para los adoptantes intermedios. No necesitarás esforzarte mucho (si es que lo haces) para convencer a tus innovadores y adoptantes tempranos del valor de tu nueva idea. Los adoptantes tardíos no se convencerán antes de que la idea se haga realidad. Y los que nunca la adoptan nunca se convencerán. Pero si logras convencer a la mayoría de los adoptantes intermedios para que apoyen la iniciativa, la batalla está ganada. Recuerda que los adoptantes intermedios se dejan influenciar más fácilmente por los adoptantes tardíos que por los primeros. La mayoría de los adoptantes intermedios, aunque razonables, prefieren lo conocido a lo desconocido, la certeza presente a la incertidumbre del futuro. Esto no significa que los adoptantes intermedios se cierren a las nuevas ideas o no puedan contagiarse del entusiasmo de una nueva visión, sino que son personas normales, con miedos normales a lo desconocido. La mayoría de estas personas tienden a votar por el statu quo a menos que se les dé una buena razón para cambiar o se les asegure que el cambio no resultará en la pérdida de algo valioso.

Convierta a los primeros en adoptar la idea en sus aliados. Generalmente, los primeros en adoptar la idea son muy respetados en la iglesia. (A menudo, los innovadores no lo son). Sus palabras se tienen muy en cuenta y su liderazgo suele ser seguido. Haga una lista de estas personas y solicite su apoyo activo. Pídale que apoyen la nueva idea en reuniones formales y conversaciones informales. Explíqueles que sus conversaciones en los pasillos y por teléfono pueden influir en los miembros (de los primeros en adoptar la idea) más que cualquier otra cosa. Y en las reuniones de la junta directiva y del comité, hágales saber a los primeros en adoptar la idea que su apoyo podría marcar la diferencia entre la adopción o el rechazo.

Liderar una iglesia a través del proceso de cambio es uno de los grandes desafíos que enfrentan los pastores en su carrera. Quienes dominan el proceso encuentran sus años de ministerio mucho más gratificantes y enriquecedores. Finalmente, quienes no dominan el proceso de innovación concluyen que el precio del cambio no compensa los beneficios y permanecen en una iglesia estancada y, por lo general, sin crecimiento. Creemos que vale la pena dedicar tiempo a aprender y aplicar los principios del cambio exitoso.

83 LA REGLA DEL CAMBIO A CORTO PLAZO

**Presente su idea como un experimento a corto plazo en lugar de uno a largo plazo.
compromiso.**

Introducción

Es curioso cómo los humanos podemos tolerar casi cualquier cosa si sabemos que pronto terminará: donar sangre, una montaña rusa gigante, hacer ejercicio, saltar a una piscina fría. ¿Pero un compromiso a largo plazo? Bueno, ahora toca ir un poco más despacio. Las membresías en clubes de lectura han bajado. Las suscripciones a revistas son por periodos más cortos. Los contratos de alquiler con opción a compra están aumentando. Incluso la edad promedio para contraer matrimonio está subiendo. La mentalidad moderna es: mantén tus opciones abiertas. Para bien o para mal, puedes aprovechar esta mentalidad para aumentar la probabilidad de que tu nueva idea sea adoptada.

Explicación

Es natural que las personas, incluyendo a la mayoría de los miembros de la iglesia, duden sobre los cambios a largo plazo. "¿Y si la idea no funciona?", preguntan. "¿Por qué deberíamos malgastar el dinero?". Pero la mayoría estaría dispuesta a probar un experimento a corto plazo antes de comprometerse con una idea a largo plazo. Recomendamos no introducir cambios a largo plazo si puede evitarlo. Independientemente de cuál sea el cambio, cuanto más se considere que tiene implicaciones a largo plazo, menos probable será que la congregación lo adopte.

En lugar de cambios a largo plazo, introduzca nuevas ideas como experimentos a corto plazo con un inicio, un fin y una evaluación imparcial. Esto no solo aumentará la probabilidad de adopción del cambio, sino que también es mucho más seguro para quienes lo introducen. Supongamos que su gran idea fracasa (por imposible que parezca). Le conviene a usted y a quienes la impulsaron poder reducir las pérdidas lo antes posible. Y si la idea resulta exitosa, será mucho más fácil justificar la extensión del nuevo programa o actividad a largo plazo.

Otra razón para el enfoque a corto plazo es que los humanos toleramos mejor el cambio si se trata de una situación temporal. Más miembros apoyarán un cambio provisional que uno permanente. Pero, por lo general, con el tiempo, las personas descubren que la nueva forma de hacer las cosas, que antes se temía, se ha vuelto más tolerable e incluso deseable. En ese momento, el cambio a largo plazo se vuelve plausible e incluso preferible.

Qué puedes hacer al respecto

Al presentar su nueva idea, determine un período de prueba que le permita demostrar sus ventajas. Acuerde una fecha al final de dicho período para revisar y evaluar los resultados. Todas las personas afectadas por el cambio deben ser invitadas a este período de evaluación. Dependiendo de la idea en particular, de tres a cuatro meses suele ser un tiempo adecuado para el experimento.

Antes de comenzar el ensayo, documente cuidadosamente la situación actual para que, cuando la idea se revise, tenga medidas concretas con las que comparar y evaluar. Cuanto más factuales y numéricos sean los resultados,

Cuanto más se pueda describir, más objetivamente se evaluarán los resultados. Quieres poder decir: "Mira las cifras; muestran claramente lo que sucedió durante los últimos cuatro meses". No quieres limitarte a decir: "Creo que todo salió genial", mientras alguien más responde: "Bueno, yo no".

Por ejemplo, supongamos que tiene una idea para una nueva forma de dar seguimiento a los visitantes que la visitan por primera vez. Investigue y documente cuidadosamente la tasa de retorno de visitantes antes de implementar el nuevo enfoque y, a continuación, haga un seguimiento de las cifras de dicha tasa durante el periodo de prueba de cuatro meses. Su evaluación de la nueva estrategia al final del periodo de prueba debe comparar los resultados numéricos. ¿Cambió significativamente la tasa de retorno de visitantes? Cuanto más objetiva sea su evaluación, menos probable será que se deje llevar por opiniones subjetivas e inconmensurables. Si esto ocurre, los innovadores y los primeros usuarios estarán a favor, mientras que los usuarios intermedios, tardíos y los que nunca la han adoptado (véase el punto 82, La regla de los primeros usuarios) estarán en contra.

84 LA REGLA DE LOS MEDIOS PARA EL FIN

Introduzca la nueva idea como una forma de alcanzar un objetivo ya acordado.

Introducción

Una de las mejores razones para que una iglesia desarrolle y adopte una declaración de misión (o propósito) es cuando llega el momento de cambiar. Si se ha reflexionado, debatido y orado previamente sobre la declaración de misión de la iglesia, y si la congregación la ha adoptado, es más probable que los pasos de cambio posteriores reciban apoyo si se presentan como un paso hacia este propósito previamente acordado.

Explicación

¡Los precedentes determinan muchas decisiones! Una vez que ya has pasado por eso, es mucho más fácil repetirlo la próxima vez. Así, cuando tu nueva idea se convierte en una forma de lograr un objetivo ya acordado, habrá menos resistencia. El "qué" ya está decidido (en la declaración de propósito de la iglesia). Ahora solo es cuestión de "cómo". Si presentas tu nueva idea como un "cómo", será mucho más fácil que se adopte. Por ejemplo, el boletín de una iglesia en Pasadena incluía un folleto de preguntas y respuestas sobre un nuevo servicio contemporáneo que la iglesia estaba considerando. La primera pregunta decía: "¿Por qué se están estudiando dos opciones de servicio de adoración?". La respuesta fue:

Nuestra Declaración de Misión establece que nuestra intención es ofrecer un ministerio con una "diversidad de opciones". Esto significa que cualquier opción considera las necesidades de nuestra familia eclesial y las de nuestra comunidad. Tanto la experiencia como la investigación indican que un estilo de culto más contemporáneo nos permitiría tener un impacto significativo en las personas locales que actualmente no forman parte de nuestra comunidad eclesial ni de ninguna otra.[63]

Si su iglesia no tiene una declaración de propósito, sería bueno que la desarrollara. Una buena declaración de propósito define la razón de ser de la iglesia y justifica su inversión de tiempo, dinero y personal. Sin una declaración de misión o propósito, nada impide que los diversos grupos y departamentos simplemente hagan lo que quieran y desvíen los limitados recursos de la iglesia a actividades que no contribuyen a su propósito no escrito.

Qué puedes hacer al respecto

Primero, familiarícese con la declaración de propósito de su iglesia. Aprenda cuándo se creó y el proceso mediante el cual la iglesia la desarrolló y la adoptó. Encuentre la

El/los lugar(es) de la declaración de propósito que mejor apoyen la nueva idea que propondrá. Si no participó personalmente en el desarrollo y la adopción de esta declaración de propósito, hable con varias personas de la iglesia que sí lo hayan hecho. Averigüe todo lo posible sobre cómo se desarrolló y quién inició el proceso. Aprenda cómo se adoptó formalmente la declaración de propósito y cuál fue el resultado de la votación.

A continuación, redacte su recomendación inicial y cite generosamente la declaración de propósito de la iglesia. En la justificación de su nueva idea o propuesta, describa cómo la recomendación es en realidad un medio para un fin, ya acordado en la declaración de propósito de la iglesia y, por supuesto, en las Escrituras.

Si la iglesia no cuenta con una declaración de propósito, podría sugerir que crear una sería una actividad importante. A continuación, se presentan los elementos y un ejemplo de una declaración de propósito de una iglesia:

Elementos de una declaración de propósito

Comprensión bíblica. Lo que buscas lograr debe incluir las prioridades de Dios expresadas en su Palabra.

Área geográfica. La iglesia primitiva, en respuesta al mandato del Señor, comenzó en Jerusalén, luego se trasladó a Judea, luego a Samaria y finalmente a "lo último de la tierra" (Hechos 1:8). Una declaración de propósito debe definir tu Jerusalén, tu Judea y el mundo en el que estás llamado a ministrar.

Público objetivo. Una buena declaración de propósito identifica a los grupos de personas que son el enfoque de su ministerio. Ninguna iglesia puede abarcar todo para todos. ¿Quiénes son las personas específicas a las que cree que Dios le ha capacitado para alcanzar? Es decir, ¿cuáles son sus fortalezas y cómo será un buen administrador de los recursos que le han sido otorgados?

Actividades principales. Basándose en su comprensión de las Escrituras, su comunidad geográfica y los recursos que Dios le ha dado, ¿cuáles serán los medios y métodos mediante los cuales Dios usará su iglesia para su propósito?

Resultados esperados. Como resultado de las actividades anteriores, con la población objetivo que ha definido, ¿cuáles son los resultados que confía que Dios proveerá?

Una declaración de propósito de muestra

Aquí tienes un ejemplo de una declaración de propósito bien redactada de una iglesia. Observa los cinco elementos anteriores:

Creyendo que nuestra iglesia ha sido llamada por Dios para hacer discípulos, y es nuestro mayor privilegio y responsabilidad, es nuestro propósito equipar a nuestros miembros en la tarea de hacer discípulos entre nuestra familia, amigos y conocidos de negocios en Centerville y en todo el mundo.

Para lograr esto, enfocaremos nuestra adoración, nuestra predicación, nuestra enseñanza, nuestra comunión y nuestro alcance hacia motivar, capacitar y desplegar a las personas de tal manera que se logre su máximo potencial en hacer discípulos.

85 LA BUENA REGLA DE LAS MATEMÁTICAS

Presente su nueva idea como una adición, no como una sustitución.

Introducción

¿Has notado alguna vez cómo la gente en tu servicio de adoración suele sentarse en el mismo lugar domingo tras domingo, cuando cualquier asiento sería igual de bueno? Antes de sonreír con sorna a quienes actúan de forma tan habitual, pregúntate: ¿Conduzco al trabajo de la misma manera todos los días? ¿Tengo la misma rutina todos los sábados por la mañana? ¿Se sientan los miembros de mi familia en el mismo lugar alrededor de la mesa? Todos somos animales de hábitos y nos gusta la comodidad y la seguridad de lo familiar. Cuando llegue el momento de introducir una nueva idea en tu iglesia, recuerda este fenómeno, porque puede ser tu aliado o tu adversario.

Explicación

Las personas suelen resistirse a una nueva idea por miedo a perder la comodidad de lo familiar. Debido a este rasgo característico de la naturaleza humana, cualquier cambio que se perciba como una renuncia a lo conocido por lo desconocido resultará incómodo y, a menudo, encontrará resistencia.

Por otro lado, si logras convencer honestamente a los adoptantes intermedios y tardíos de tu iglesia de que la nueva idea no les hará perder lo que valoran, es más probable que su respuesta sea: "De acuerdo, adelante [siempre que no me moleste]". No buscas necesariamente el apoyo activo de todos los adoptantes intermedios o tardíos. De algunos, solo necesitas su tolerancia. Y es más probable que la consigas si el cambio no les genera problemas.

Supongamos que desea introducir un servicio religioso más contemporáneo para conectar con nuevos tipos de personas. Tiene la opción de añadir un nuevo servicio o modificar el existente. Si aplica la Regla de las Matemáticas Correctas, el mejor enfoque será añadir un nuevo servicio y asegurar a los miembros de toda la vida que su servicio actual, que ya conocen, no se verá afectado. Al elegir este enfoque,

Ha creado más opciones para más grupos de personas, evitando al mismo tiempo una posible confrontación con aquellos que conocen y aman el servicio y el estilo originales.

Qué puedes hacer al respecto

Considere qué áreas ministeriales y personas de la iglesia afectará su nueva idea. ¿Quiénes tienen más probabilidades de tener una opinión firme sobre el cambio y por qué? Piense en la pérdida que podrían sentir si se implementara la nueva idea y considere si la Regla de las Buenas Matemáticas podría aplicarse para evitar esa pérdida percibida.

El mejor momento y la mejor manera de abordar el tema del cambio con quienes se verán afectados es mediante conversaciones individuales antes de tener intercambios públicos. Comience sus conversaciones afirmando la contribución de la persona a la iglesia y su suposición de que, al igual que usted, desea que la iglesia brinde las mejores oportunidades posibles de crecimiento espiritual a todos los miembros. Continúe explicando su compromiso, que espera que compartan, de brindar las mismas oportunidades de crecimiento espiritual a otros miembros de la comunidad que aún no han sido alcanzados. Quizás pueda repasar algunos casos de quienes se han unido recientemente a la iglesia y cómo sus vidas se han visto afectadas positivamente gracias a los miembros que estuvieron dispuestos a abrir la familia de Dios a nuevos miembros.

En la conversación, enfóquese en la misión de la iglesia, ordenada por Cristo (es decir, hacer discípulos) y en la visión contradictoria de que la iglesia existe solo para servir a los miembros actuales. William Temple, arzobispo de Canterbury, dijo una vez: «La iglesia es la única organización que existe para el beneficio de quienes no son sus miembros». El pueblo de Dios está llamado a tener una visión exterior, buscando conectar a otros con Jesús y manifestar el reino de Dios en la tierra mediante obras de amor, paz y justicia.

Explique que está considerando una idea que le dará a la iglesia un mayor alcance a la comunidad, como se identifica en la declaración de propósito. Pero se da cuenta de que tienen mucha experiencia en esta iglesia, y probablemente encuentren seguridad en el ministerio y las actividades de la iglesia.

Pídales ideas (véase el punto 86, La regla de solicitar mejoras) sobre cómo se podría implementar este posible cambio sin alterar demasiado el statu quo. A veces, a la persona le resulta más fácil hablar de otros miembros de la iglesia que de sí misma, aunque su propia postura se refleje en ellos.

No intentes que las personas se comprometan en una sola reunión. Cuanto mayor sea el cambio y el impacto psicológico, más tiempo necesitarán para reflexionar. Agenda otra reunión para continuar la conversación y responder a cualquier idea o pregunta que puedan tener.

Cuando parezca que la(s) persona(s) está(n) de acuerdo, pídale(n) su continuo apoyo en reuniones públicas y privadas. Esperemos que la nueva idea sea una situación de ambas cosas, en lugar de una u otra.

86 LA REGLA DE SOLICITUD DE MEJORAS

Para obtener el apoyo de la gente para tu nueva idea, pide ayuda para mejorarla.

Introducción

Una característica de la naturaleza humana es que las buenas metas son mis metas, las malas son las tuyas. Lograr que las personas adopten una idea nueva que no es suya puede ser un desafío para cualquier líder. Pero si las personas sienten que han participado en su desarrollo, entonces se convierte en su idea y es más probable que no solo la apoyen, sino que también la defiendan. Por lo tanto, una clave importante para que una nueva idea sea adoptada es que las personas influyentes se sientan responsables de ella.

Explicación

¿Cómo se fomenta el compromiso con las metas entre los miembros? Una forma de lograrlo es distinguir entre estrategia y táctica. La estrategia es el qué; la táctica, el cómo. Como líder estratégico, debes comprender la visión de tu iglesia. Como conducto del corazón y la visión de Dios, eres quien asumirá el rol principal en la dirección de la iglesia.

Pero no dediques demasiado tiempo al "cómo" para lograrlo. Microgestionar las tácticas no solo es una mala técnica de gestión, sino que también pierdes una gran oportunidad de generar compromiso con los objetivos. Una amplia participación en el proceso resultará en un mayor nivel de apoyo a la nueva idea. ¡Y compromiso con los objetivos significa que son "buenos objetivos"! Por ejemplo, supongamos que tienes el problema de la falta de estacionamiento los domingos por la mañana, y tu estrategia es maximizar el ministerio y el alcance en tu comunidad. Un aspecto necesario para ejecutar esa estrategia es tener suficiente estacionamiento para que la gente pueda adorar. Pero en lugar de presentar tu solución de ampliar el estacionamiento, haz la pregunta táctica: "¿Cómo podríamos resolver nuestro problema de estacionamiento para que más gente pueda adorar con nosotros los domingos por la mañana?". Probablemente recibirás diversas soluciones posibles, como ofrecer servicio de valet parking, ampliar el estacionamiento, comenzar un segundo servicio o comprar un autobús. No todas las ideas son tácticamente efectivas. Pero si confías en el criterio de tus líderes, las buenas ideas surgirán. Y lo mejor de todo, habrá un alto nivel de compromiso a medida que las personas analicen el problema y contribuyan a la solución. Recuerda, la estrategia es el qué; la táctica es el cómo. Los generales se centran en la estrategia para el éxito de la misión.

Esto no significa que deba delegar todas las decisiones sobre cómo proceder a otros. Por lo general, los pastores tienen más experiencia y experiencia en enfoques tácticos que los miembros de la iglesia. Y las tácticas efectivas son parte importante de una iglesia eficaz. Por lo tanto, se trata de un equilibrio entre el proceso (deseable) de involucrar a las personas y el proceso (indeseable) de microgestionarlas.

Qué puedes hacer al respecto

Empieza con una evaluación clara y honesta del cambio que piensas proponer. ¿Se trata de una cuestión estratégica (en la que deberías participar) o táctica (que quizás prefieras dejar en manos de otros)? Por ejemplo, ¿iniciar un servicio religioso de nuevo estilo es un objetivo estratégico o táctico? Probablemente sea una preocupación táctica, siendo la cuestión estratégica llegar a nuevos grupos de personas en tu comunidad.

El mejor lugar para una discusión sobre tácticas es un grupo de cinco a ocho personas, o quizás varios grupos de este tamaño. No reúna a un grupo de veinticinco personas para discutir un tema si desea que cada una contribuya. Mejor, forme tres grupos. Antes de la discusión, designe a un secretario; o, mejor aún, grabe la reunión con la comprensión y el permiso de todos. Luego, transcriba la sesión. Esto le permitirá tener un registro de quién dijo qué, y de las diversas ideas y sugerencias que surgieron de la reunión. Finalmente, refine la transcripción para obtener un informe conciso.

Indique al grupo que distribuirá un resumen de la reunión y pídales que compartan cualquier idea adicional que se les haya ocurrido desde la reunión. Agradezca su participación e ideas, y pídales su apoyo si la nueva idea se presenta ante la iglesia.

87 LA REGLA DE LA HOMEOSTASIS

Cuanto más tiempo pase una iglesia sin crecer, más difícil será comenzar de nuevo.

crecimiento.

Introducción

La homeostasis es la tendencia de las iglesias, así como de otras organizaciones y

Organismos, para buscar estabilidad y equilibrio. La implicación práctica es que las congregaciones tienden a preferir la seguridad al riesgo, la supervivencia a la misión, la estabilidad al cambio. Cuando la homeostasis (la falta de nuevo crecimiento) se mantiene durante cinco años o más, se vuelve cada vez más difícil iniciar un nuevo patrón de crecimiento.

Explicación

Cierto nivel de estabilidad es, por supuesto, necesario para la existencia de cualquier iglesia. El cambio constante solo puede soportarse por un tiempo limitado antes de que las personas y las iglesias necesiten descansar. Por ejemplo, cuando las iglesias pasan por sucesivos programas de construcción, la gente deseará, y necesitará, un tiempo de descanso. (¡Incluso Dios descansó después de "construir" su creación!) Una campaña de recaudación de fondos es buena, una segunda está bien, pero una congregación, en busca de la paz, se resistirá a una tercera.

Sin embargo, la homeostasis prolongada no es saludable. Las iglesias están diseñadas para la misión, no para el mantenimiento. Cuando una iglesia busca la estabilidad (homeostasis), fuerzas invisibles comienzan a destruirla desde dentro:

Cada vez es más cómodo estancarse. Es como la mayoría de nosotros con el ejercicio: si paramos un rato, cada vez es más difícil retomarlo.

Una iglesia estática, por definición, no crece. Y una iglesia que no crece está en una etapa de decadencia.

La falta de un enfoque misionero crea un enfoque cada vez más egocéntrico, y el tiempo, la atención, la oración y el presupuesto de la iglesia se gastan en sí mismos.

Dependiendo de cuánto tiempo una iglesia se haya aferrado al statu quo, habrá una creciente incomodidad cuando se introduzca un cambio. Por lo tanto, puede que el cambio, simplemente por el cambio, tenga algún valor.

La mejor manera de evitar una homeostasis prolongada es perseverar y perseverar en la misión. Una misión sana mantiene a la iglesia enfocada más allá de sí misma. Solo cuando las iglesias cambian y crecen, extendiendo su misión a un mundo perdido, prosperan. «Si el grano de trigo no cae en tierra y muere, queda solo; pero si muere, da mucho fruto» (Juan 12:24).

Hemos descubierto que cuando el crecimiento de una iglesia se estanca durante más de cinco años, solo el 20 % logra recuperar su nivel anterior de crecimiento en los cinco años siguientes. No se puede conducir un coche estacionado.

Qué puedes hacer al respecto

La clave para evitar la homeostasis y el estancamiento es sentar las bases para el éxito futuro. Las siguientes ideas pueden ayudarle a pensar en cómo mantener su iglesia viva y creciendo:

Grafica la asistencia semanal y mensual al culto en tu iglesia. El mejor indicador de lo que ocurrirá en los próximos tres años es lo que ha sucedido en los últimos tres años. Extiende una línea punteada en tu gráfica para representar la continuación de la tendencia de los últimos años.

Organice un retiro anual de planificación para revisar el crecimiento de la iglesia y sus diversas áreas ministeriales (juventud, música, educación, etc.). Establezca metas de crecimiento realistas para cada área ministerial para el próximo año y luego identifique a personas o grupos dispuestos a desarrollar planes específicos para alcanzarlas.

Incentive a cada área ministerial a iniciar al menos una nueva iniciativa el próximo año (quizás incluso cancelando una función improductiva). Los ministerios y programas tienden a perder su impacto después de siete a diez años. Por lo tanto, los nuevos ministerios impulsan el progreso de la iglesia en lugar de estancarse.

Haga cambios aunque parezcan pequeños. Los líderes suelen sobreestimar lo que se puede lograr en un año y subestimar lo que se puede hacer en cinco.

Nunca subestimes el poder de los pequeños cambios. Dentro de cinco años, mirarás atrás y descubrirás que has logrado más de lo que te atreviste a soñar.

Las iglesias en crecimiento tienden a usar la planificación episódica: un proceso continuo de soñar, desarrollar estrategias, planificar y cambiar. El cambio no es algo que ocurre solo una vez al año (o cada pocos años). Con actualizaciones y cambios regulares, evitará el letargo congregacional que acompaña a la homeostasis. El mundo cambia rápidamente; su ministerio también debería hacerlo.

88 LA REGLA DEL DESCONTENTO

Para aumentar la probabilidad de adoptar una nueva idea, sembrar semillas de creatividad. descontento.

Introducción

Para muchos miembros veteranos, uno de los aspectos más atractivos de su iglesia es su previsibilidad. Todo es igual ayer, hoy y siempre. (Por supuesto, esta puede ser una de las principales razones por las que la iglesia no crece). Pero es el deseo de mantener esta estabilidad lo que lleva a algunos a resistirse al cambio. «La solución», dice Aubrey Malphurs, «es ayudar a esas personas y a sus iglesias a descubrir que no todo está bien».[64] El cambio voluntario solo ocurre cuando hay suficiente descontento con el statu quo.

Explicación

Crear y nutrir una visión es uno de los roles más importantes que un pastor puede desempeñar en una iglesia sana y en crecimiento. Al promover la aceptación de su nueva idea, comparta el ministerio más amplio que Dios desea a través de su iglesia y la mayor cantidad de personas a las que desea llegar. Señale que simplemente continuar con el rumbo actual probablemente no hará realidad tal sueño.

Existe una diferencia entre el descontento destructivo y el constructivo. El descontento destructivo es el deseo de abandonar el presente por un pasado más atractivo. El constructivo es el deseo de abandonar el presente por un futuro más atractivo. Moisés experimentó ambos al guiar a los israelitas hacia la Tierra Prometida. Durante su estancia en Egipto, probablemente pocos israelitas deseaban permanecer en la opresiva esclavitud en la que habían vivido durante generaciones. Cuando Moisés dio la orden de empacar y prepararse para partir, ¡la anticipación debió ser casi palpable!

Pero no pasó mucho tiempo antes de que su descontento constructivo fuera reemplazado por un descontento destructivo: «Toda la congregación de los hijos de Israel murmuró contra Moisés y Aarón en el desierto» (Éxodo 16:2). «¿Quién nos dará carne para comer? Nos acordamos del pescado que comíamos gratis en Egipto, de los pepinos, los melones, los puerros, las cebollas y los ajos, pero ahora se nos ha quitado el apetito. No hay nada que ver excepto este maná» (Números 11:4-6).

Obviamente, el descontento constructivo es mucho más productivo y probablemente impulse a una congregación hacia adelante con anticipación y entusiasmo. El descontento constructivo es la capacidad de ver la necesidad de mejorar y la capacidad de ver (o a veces simplemente desear) una manera de mejorar las cosas. Solo cuando las personas ven un problema se interesan en encontrar una solución.

Qué puedes hacer al respecto

El cambio es lo que se necesita para llegar de aquí a allá. El descontento creativo es el anhelo de estar allí en lugar de aquí, y el deseo de descubrir cómo llegar. Por lo tanto, le corresponde al agente de cambio crear una imagen tan atractiva del lugar que la gente esté dispuesta a irse.

Este es esencialmente el proceso de crear una visión. Aquí hay algunas pautas para comunicar una visión a su congregación:

Quiénes somos. Todo miembro de la iglesia debe comprender claramente el propósito de la gran iglesia de Cristo y cómo su congregación se relaciona con ella.

Dónde nos encontramos ahora. Es importante una descripción honesta de la situación actual de la iglesia. Los gráficos y diagramas son útiles para describir la situación actual de la iglesia.

Hacia dónde nos dirigimos. Las metas específicas personifican claramente el propósito. Un propósito sin metas es como un barco sin timón.

¿Por qué vamos allí? El objetivo principal de la iglesia es ayudar a las personas a ser como Cristo. Cristo nos dijo que fuéramos y hiciéramos discípulos. Así de simple.

Lo que la gente puede hacer. La imagen del cuerpo de Cristo es aquella en la que cada parte funciona y contribuye a la salud general del cuerpo. Así debería ser en cada iglesia local.

Cuáles serán las recompensas. Las recompensas son los beneficios espirituales y emocionales de cumplir la visión que Dios tiene para nosotros. Imagina cómo será cuando Jesús diga: «Bien hecho, buen siervo y fiel».

89 LA PRIMERA REGLA DEL LÍDER

Para introducir cambios con éxito en una iglesia, comience con los líderes.

Introducción

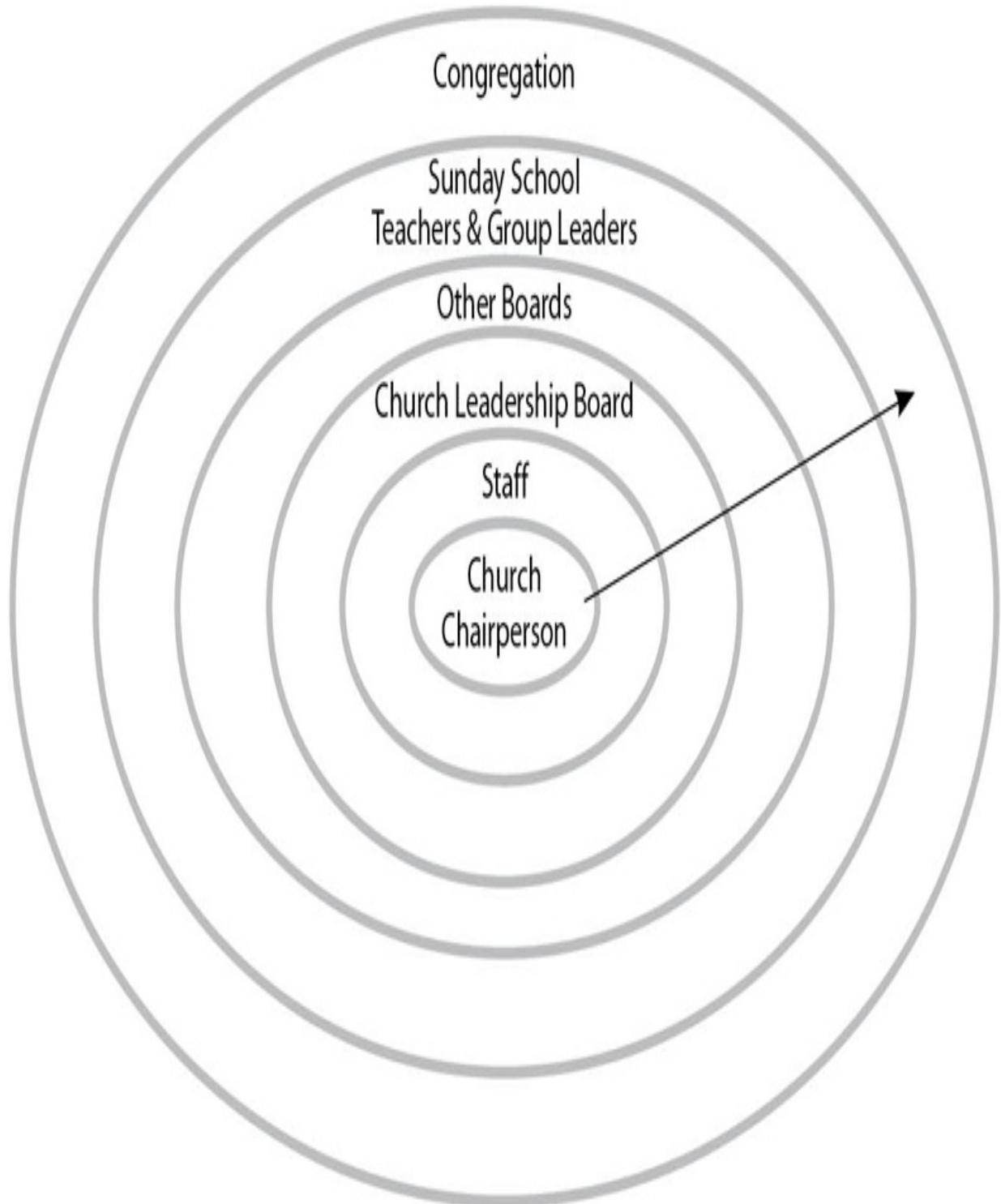
La manera más rápida de identificar líderes es mirar detrás de ellos. Si alguien los sigue, es un líder. Si nadie los sigue, no lo es. Así de simple. (Esta prueba de liderazgo también aplica a los pastores). La mejor manera de lograr que un grupo respalde una propuesta de cambio es lograr que los líderes (formales e informales) de la iglesia la respalden. Impulsar a un grupo facilita mucho el avance cuando se logra que los líderes avancen. Cuando se logra, los demás lo seguirán.

Explicación

“Un líder sabio”, observa Doug Murren, “seguirá un proceso básico de tres pasos para presentar nuevas direcciones a la iglesia: (1) explicar la idea al grupo central, (2) colaborar con los trabajadores comprometidos y (3) compartirla con toda la congregación”. [65] El diagrama en la página 231 visualiza los puntos y la secuencia apropiados para presentar una nueva idea a las personas de una iglesia.

Muchas iglesias tienen líderes informales que ejercen influencia, aunque no ocupen un cargo formal en la iglesia. Estas personas obviamente merecen atención, y en la secuencia de la ilustración, encajan entre la Junta de Liderazgo de la Iglesia y otras juntas.

Circles of Leadership



Qué puedes hacer al respecto

Amplía la tabla "Cuál es su postura" y enumera a cada persona de cada grupo de la ilustración "Círculos de liderazgo". En la segunda columna de la tabla, anota el grupo al que pertenece. A continuación, anota cuándo y dónde se le presentó la nueva idea. Finalmente, escribe cualquier comentario sobre su respuesta a la idea.

¿Dónde se sitúan?

Nombre	Grupo	Fecha	Respuesta

Mantén el cuadro actualizado mientras hablas con tus líderes sobre la nueva idea. Resume sus comentarios y respuestas y toma notas sobre el seguimiento adecuado. Esta lista te ayudará a llevar un registro de con quién has hablado y sus opiniones, con quién necesitas hablar y qué pasos debes dar para la adopción exitosa de tu gran idea.

14

Reglas del Ministerio para la Revitalización

Hay diferentes razones por las que las iglesias llegan al punto de necesitar revitalización. A veces, es el estancamiento espiritual lo que apaga la pasión por la evangelización o incluso por recibir visitantes. Otras veces, es la institucionalización, donde la prioridad de las personas, el tiempo y el dinero se ha vuelto sustancialmente egocéntrica. Puede ser una disputa, una división o un escándalo en la iglesia lo que ha desviado la atención de la iglesia de sus prioridades. Sea cual sea la razón, no es agradable estar en una iglesia que necesita renovación. Y cuanto más tiempo una iglesia necesite revitalización, menos probable parece que suceda. Me vienen a la mente las palabras de Jesús a la iglesia de Éfeso: «Pero tengo esto contra ti: que ya no amas como al principio. Recuerda, pues, cuán bajo has caído. Arrepiéntete y vive como al principio. De lo contrario, si tu corazón permanece inmutable, vendré a ti y quitaré tu candelero de su lugar» (Apocalipsis 2:4-5, Phillips).

Revitalizar una iglesia no es tan sencillo como para que unas pocas reglas de manual lo logren. La renovación congregacional ocurre cuando hay renovación espiritual entre los líderes y miembros de la iglesia. Dicha renovación, por supuesto, requiere la participación del Espíritu Santo más que cualquier otro factor.

En este capítulo, nos gustaría sugerir algunas reglas generales que pueden formar parte del complejo proceso de revitalización de la iglesia. De hecho, creemos que las ideas de este capítulo serán útiles para cualquier iglesia, independientemente de su temperatura espiritual. Por ejemplo, pocos que estudien la vida, el crecimiento y la salud de la iglesia local estarían en desacuerdo con la afirmación de William McConnell: «El proceso de revitalización comienza y termina con la oración. La parte intermedia también se apoya en la oración. La oración es el pegamento que mantiene unida a la iglesia durante este difícil proceso».[66] Por lo tanto, nuestra primera regla general se centra en la oración.

90 LA REGLA DE ORACIÓN MENSUAL

Se debe orar por cada miembro de la iglesia al menos una vez al mes.

Introducción

¿Cómo te sientes cuando alguien ora por ti o por alguien cercano? La mayoría de la gente se siente honrada, valorada, agradecida y querida. Todos los miembros y asistentes regulares de tu iglesia deberían sentir lo mismo cada mes.

Explicación

Las iglesias sanas son constantes en la oración. Consideren las palabras del apóstol Pablo a los cristianos de Éfeso: «Por esta razón, habiendo oído de su fe en el Señor Jesús y de su amor hacia todos los santos, no ceso de dar gracias por ustedes, recordándolos en mis oraciones» (Efesios 1:15-16). Observen el comentario de Pablo sobre no dejar de orar por los miembros de la iglesia de Éfeso. O consideren las palabras de Pablo a los creyentes de la iglesia de Roma: «Regocijaos en la esperanza, sed pacientes en la tribulación, constantes en la oración» (Romanos 12:12).

La oración esporádica no mantendrá (ni fortalecerá) una iglesia. Debe ser un estilo de vida continuo. Sin embargo, pocas iglesias ofrecen una manera sistemática para que los miembros integren la oración regular en su vida o en la de su congregación. Por lo general, las peticiones de oración se comparten en grupos pequeños, clases para niños o adultos, y ocasionalmente en reuniones más grandes de la iglesia. Pero este enfoque impredecible solo incluye a quienes toman la iniciativa, o tienen el coraje, de hacer públicas sus peticiones de oración. Y una vez que el evento pasa, tanto las peticiones por las que se ora como las peticiones de oración tienden a olvidarse.

¿Qué pasaría si se orara por cada miembro y familia de su iglesia y estos supieran

¿Se oraba por ellos, específicamente cada mes? ¡Cuánta energía espiritual se generaría!

Qué puedes hacer al respecto

Aquí tienes una idea que podría transformar y revitalizar tu congregación: Contacta a cada miembro/asistente cada mes y pregúntales qué preocupaciones especiales tienen por las que la iglesia podría orar. Luego, pídele a Dios cada mes por ellos. ¡Transformará tu iglesia! Aquí tienes algunas ideas sobre las consideraciones logísticas para establecer un ministerio tan poderoso:

El ministerio debe poder solicitar y recibir pedidos de oración mensuales de los miembros, presentar estos pedidos de oración a Dios y hacer un seguimiento de las respuestas a las oraciones.

Comience creando una maqueta de un folleto de tres paneles que describa este nuevo ministerio de oración. Incluya una respuesta a las preguntas tradicionales: ¿Qué? ¿Por qué? ¿Cuándo? ¿Cómo? ¿Quién? Una vez que haya descrito el ministerio de oración en un folleto, será más fácil comprender la dinámica de organizar un proceso de oración tan sistemático.

Piensa en un nombre para el ministerio de oración. Una iglesia lo llamó "Pensé que nunca lo pedirías". Un nombre creativo, pero puedes mejorarlo.

Al desarrollar su sistema de oración, considere cuestiones como estas: ¿Desea un equipo de intercesores que ore por todas las peticiones o desea invitar a un mayor número de miembros y asistentes a orar? ¿Cómo gestiona las peticiones de oración confidenciales? ¿Desea hacer un seguimiento de las peticiones de oración de las personas durante meses, así como de las respuestas a sus oraciones? ¿Desea que una persona ore por la misma familia durante meses o que una persona diferente ore cada mes? ¿Cuál es la mejor manera de invitar a los miembros a participar en el proceso? ¿Cómo se contacta a los miembros cada mes para obtener sus peticiones de oración? ¿Cómo pueden darse de baja las personas si ya no desean participar? ¿Cómo pueden inscribirse los recién llegados durante el año?

Considere un enfoque mensual sobre cómo orar al introducir el énfasis en la oración. Esto podría incluir una serie de sermones, clases bíblicas para adultos, clases para niños y grupos pequeños. Los temas podrían incluir:

diferentes tipos de oración

Cómo orar por los demás

¿Las oraciones siempre son respondidas?

¿Por qué oramos?

El grupo de trabajo debería discutir cómo gestionar el programa mes a mes. Quizás quieras hacer una prueba de tres meses con algunas personas dispuestas a ser conejillos de indias y ver qué aprendes.

Establece una fecha para el lanzamiento del programa. Recuerda que las cosas suelen tardar más de lo previsto.

En 2 Corintios 1:8-10, Pablo describe su roce con la muerte, y luego, en el versículo 11, dice: «Y ustedes nos ayudan orando por nosotros. Entonces muchos darán gracias porque Dios ha respondido con gracia a tantas oraciones» (NTV). Orar por los demás es una excelente manera de fomentar la madurez espiritual de la comunidad y de cada miembro.

91 LA REGLA DEL TIEMPO DE RENOVACIÓN

Se necesitan entre cuatro y siete años para renovar completamente una iglesia.

Introducción

Revitalizar una iglesia lleva tiempo. Si bien los pastores pueden esperar (y en casos excepcionales ha sucedido) que el Espíritu Santo inunde el edificio y transforme la iglesia en un instante, renovar una iglesia a menudo requiere ejercitar uno de los frutos del Espíritu: la paciencia. La mayoría de los líderes de la iglesia sobreestiman los resultados de revitalización que se pueden esperar en un año y subestiman lo que se puede ver en cinco. De hecho, la experiencia indica que el tiempo promedio requerido para una renovación completa de una iglesia es de cuatro a siete años.

Explicación

El tiempo necesario para revitalizar una iglesia se verá afectado por muchos asuntos:

Edad de la iglesia. Cuanto más antigua sea la iglesia, más difícil (y, por lo tanto, más largo) será el proceso de revitalización. El desafío aumenta drásticamente una vez que la iglesia supera los cincuenta años.

Duración del deterioro. Cuanto más prolongado sea el deterioro, más tardará la revitalización. Un deterioro de más de veinte años es como un cáncer que se ha extendido a los ganglios linfáticos; en ese punto, la revitalización es mucho más difícil.

Habilidades de intervención del pastor. Las características de un pastor que se necesitan para

Revitalizar una iglesia no es diferente de las características necesarias para un plantador de iglesias exitoso: ambos se esfuerzan por convertir una pequeña chispa en una llama ardiente. En nuestra lista, destacan las siguientes cualidades:

fuerte compromiso de hacer discípulos

visión clara de un mañana mejor

fuerza para iniciar

disposición a correr riesgos

emocionalmente estable

fuertes habilidades relacionales

un buen oyente

motivados por los resultados

capaz de influir en los demás

entusiasta

Capaz de centrarse en los detalles

un pensador crítico y objetivo

Suena a Superman, ¿verdad? Bueno, ¡eso es lo que se necesita!

Disposición de la congregación al cambio. La decisión de los miembros de comprometerse a revitalizar su propia iglesia —y el cambio que inevitablemente la acompañará— no es fácil. Para muchos, es como admitir un fracaso. Para todos, es un límite; la gente está a favor o en contra. Si la mayoría de la congregación no está dispuesta a cambiar, el pastor debería considerar invertir sus esfuerzos en otras áreas, ya que la mies es mucha, pero los obreros pocos (Lucas 10:2).

Capacidad de la congregación para cambiar. Las personas sinceras y bien intencionadas pueden estar dispuestas a cambiar, pero luego descubren que simplemente no pueden. «Pastor, cuando mencionó la música alta, no esperaba que estuviera tan alta. ¡Y ni siquiera sé la letra! Lo siento. Sé que este cambio es por el bien de nuestra iglesia. Pero no puedo quedarme».

Ubicación de la iglesia. Las iglesias en pueblos o ciudades más grandes tardan menos en renovarse (de cuatro a siete años). Las iglesias en pueblos o comunidades rurales más pequeñas necesitan más tiempo para una transformación completa (de diez a quince años). Esto se debe a la tasa de transitoriedad de las personas en la comunidad circundante. Cuanto más lenta sea la reubicación, más tiempo se necesita para construir una nueva visión y liderazgo en una congregación.

Qué puedes hacer al respecto

Tenga en cuenta que revitalizar una iglesia es una de las tareas más difíciles que un pastor o líder eclesiástico puede emprender. De hecho, una de las recetas más comunes para las iglesias que necesitan revitalización es simplemente cerrar la iglesia y luego comenzar una nueva. ¡Es más fácil tener un bebé que resucitar a los muertos! Si bien las iglesias que necesitan revitalización no necesariamente están todas muertas, tampoco son recién nacidas con visión, energía y un entusiasmo contagioso por la vida.

El primer requisito para liderar una iglesia en transformación es la voluntad de estar presente a largo plazo, al menos siete años. La regla general sobre el tiempo que un pastor debe permanecer en una iglesia (véase el punto n.º 62, La Regla de la Duración Pastoral) se aplica aún más a la revitalización de una iglesia.

La buena noticia es que cuanto más tiempo permanezcas en una iglesia, más personas se unirán a tu administración y más fácil será impulsarla. Quienes no tienen experiencia en la iglesia y solo tienen un pastor están mucho más abiertos al cambio y a las nuevas ideas. Y están más dispuestos a seguir al único pastor que han conocido.

Le sugerimos que encuentre al menos tres pastores que hayan liderado con éxito iglesias transformadas y que dedique tiempo a ellos. Si es posible, acompañelos durante una semana si aún están en la iglesia transformada. Hágales preguntas como: ¿Qué es lo más importante para revitalizar una iglesia? ¿Dónde y cómo empezó? ¿Cuándo empezó a ver progreso? ¿Tuvo contratiempos en el camino? ¿Cuáles fueron esos contratiempos y cómo los superó? ¿Qué haría diferente?

Hable con los nuevos miembros que se unieron a la iglesia durante la revitalización. Hágales preguntas como: ¿Cómo se enteró de la iglesia y qué le atrajo? ¿Tuvo dudas al principio? ¿Las tiene todavía? ¿Qué le sugeriría a una iglesia que quisiera revitalizarse?

Durante todo el proceso de revitalización, lleve un diario. Las experiencias que tendrá en los próximos siete años son la esencia de un gran libro, una serie de artículos o conferencias que beneficiarán a quienes le seguirán. Siempre se necesitará orientación para revitalizar las iglesias.

92 LA REGLA DE LA FUSIÓN EXITOSA

La matemática de las fusiones de iglesias es $1 + 1 = 1$.

Introducción

Estos no son los mejores tiempos para las iglesias en el mundo occidental. El número total de congregaciones está disminuyendo drásticamente. Ante esta difícil situación, algunas iglesias buscan revitalizarse fusionándose con otra. Otras se fusionan simplemente para evitar su desaparición. Cada año, en Estados Unidos, se fusionan entre mil y dos mil iglesias, aproximadamente el 50 % de todas las congregaciones protestantes. ¿Es la fusión de dos (o a veces más) iglesias una opción para la revitalización?

Explicación

¿Por qué fusionarse? Las iglesias dan diversas razones para fusionarse:

un deseo de utilizar mejor los recursos limitados

un barrio cambiante

un deseo de demostrar la unidad cristiana

una esperanza para un ministerio ampliado

una forma de abordar las necesidades de la iglesia

proximidad geográfica

perpetuar la presencia denominacional

desesperación por sobrevivir

una catástrofe o crisis en la iglesia

una iglesia débil

una necesidad de reducir gastos

Esperanza de un aumento en el número de miembros

una necesidad de más recursos financieros

pasión por los pastores especializados

escasez de pastores

Por lo general, fusionar iglesias no funciona. Consolidar dos iglesias enfermas no trae vida, simplemente prolonga la muerte. Si una iglesia con 50 fieles y otra con 150 se fusionan, tres años después la iglesia reconfigurada normalmente tendrá 150 fieles. En otras palabras, suele haber una pérdida neta al fusionar dos congregaciones. Por lo tanto, la regla general para las fusiones de iglesias es...

$1 + 1 = 1$.

Aquí hay diez razones por las que la mayoría de las fusiones de iglesias fracasan:

La fusión se motivó por razones equivocadas. Las fusiones que se producen por el deseo de sobrevivir son propensas al fracaso.

Las diferencias de tradiciones, valores, estilos, culturas, prioridades y teología se convierten en obstáculos, incluso entre iglesias de la misma denominación. Como ocurre en muchos matrimonios, las diferencias significativas no se manifiestan hasta después de la unión.

No se logró un uso eficiente de los bienes y de las instalaciones.

Las expectativas eran demasiado altas. Los sueños de mayor asistencia, más programas y mayor optimismo rara vez se cumplen.

Existe una sensación de intrusión cuando una congregación se muda al edificio de la otra iglesia. Los colonos sienten que renunciaron a demasiado, mientras que la iglesia anfitriona cedió muy poco. La iglesia anfitriona se siente con derecho a las instalaciones, mientras que los colonos parecen intrusos.

La fusión fue emocionalmente prematura. Los líderes de la iglesia suelen llevar a las congregaciones a un punto de decisión y acción antes de que uno o ambos grupos estén listos, algo similar a una boda forzada.

Los líderes carecen de las habilidades y/o experiencia únicas necesarias para fusionarse.

Existe un conflicto entre los líderes laicos de ambas iglesias. Pueden surgir desacuerdos en cuestiones más importantes como la misión, la visión, la filosofía del ministerio o simplemente en los detalles cotidianos de la vida eclesial.

Existe un desajuste organizacional en los comités, juntas y personal que no están adecuadamente alineados antes de la fusión.

Surge el síndrome de “nosotros contra ellos” y las congregaciones nunca se unen para convertirse en una sola iglesia con una sola imagen propia.

Si bien estas observaciones casi siempre se aplican a la fusión de dos iglesias “enfermas”, hay evidencia reciente que indica que otros tipos de fusiones tienen mayor potencial de éxito:

Adopción: cuando una iglesia más grande "adopta" a una iglesia más pequeña para crear una sede satélite o multisede. Actualmente, uno de cada tres campus multisede se crea mediante la fusión de iglesias.

Fusión misional, cuando dos o más iglesias saludables acuerdan formar una sola iglesia para alcanzar a más personas y tener más influencia que la que cualquiera de las dos podría lograr por separado.

Campus compartido, cuando dos o más congregaciones (casi siempre de diferentes denominaciones o identidades) poseen y utilizan conjuntamente una instalación pero continúan reuniéndose por separado.

Clúster, cuando dos o más iglesias forman una organización conjunta y cada una proporciona un ministerio especializado (por ejemplo, jóvenes, necesidades especiales, adultos mayores, solteros).

Renacimiento, cuando dos o más iglesias acuerdan cerrar y luego comenzar una iglesia completamente nueva como una sola.

Asociación, cuando dos iglesias comparten recursos, como instalaciones, vehículos y personal, pero no renuncian a sus respectivas identidades.

Qué puedes hacer al respecto

Si está considerando una fusión, utilice los puntos siguientes como lista de verificación para determinar si su futuro es sombrío o brillante.

Amerger funciona mejor cuando

La fusión está motivada por un fuerte sentido de propósito, misión y de llegar a nuevas personas.

Es con iglesias que comparten valores comunes, visión, teología, cultura corporativa y filosofía de ministerio.

El resultado es que las iglesias fusionadas se reúnen en un nuevo edificio, en una nueva ubicación, con un nuevo nombre.

Está dirigida por un solo pastor (no dos). Idealmente, se incorpora un nuevo pastor que no haya estado previamente vinculado a ninguna de las dos iglesias.

Es producto de una comunicación clara entre todas las personas involucradas.

Surge de un largo noviazgo y de actividades de cooperación graduales entre todas las iglesias involucradas.

Es entre iglesias de la misma denominación o tradiciones teológicas muy similares.

Las conversaciones iniciales sobre la fusión abordan los planes para las propiedades, los edificios y las instalaciones de la iglesia. El acuerdo prenupcial final describe claramente la disposición final de estos recursos físicos.

El acuerdo de fusión también describe el acuerdo de trabajo entre pastores, personal y líderes laicos.

La fusión da como resultado un solo personal, presupuesto, tesorero, tesorería y junta directiva.

¿Se está considerando una fusión? Si es así, preste mucha atención a estas reglas generales.

antes de decir "acepto".

93 LA REGLA DE CIERRE DE IGLESIAS

Las iglesias que enfrentan la mayor necesidad de revitalización han disminuido más del 5 por ciento en los últimos diez años y ahora tienen menos de cincuenta miembros.

Introducción

Una de las decisiones más difíciles para cualquier líder eclesiástico es cuándo cerrar una iglesia. Sin embargo, se estima que entre la mitad y el 1 o el 2 por ciento de todas las iglesias protestantes en Estados Unidos cierran cada año. Esto significa que entre tres mil y cinco mil iglesias cierran anualmente. Hay iglesias que no solo se beneficiarían de una revitalización, sino que también la necesitan con urgencia.

Explicación

Hay cuatro tipos de iglesias que tienen mayor probabilidad de cerrar.

Nuevas iglesias plantadas. Como grupo, las iglesias nuevas enfrentan un mayor riesgo de cierre que cualquier otro tipo de iglesia. Un tercio de todas las iglesias nuevas desaparecen antes de su cuarto año.[67] Obviamente, los primeros años son críticos. Si una nueva iglesia...

Si sobrevive más allá de su cuarto año (y dos tercios lo hacen), es probable que dure otros sesenta años.

Iglesias que pierden el entusiasmo. Cuando la iglesia deja de ser gratificante y se vuelve aburrida, la gente deja de asistir. Esto no significa que el rol de los líderes de la iglesia sea entretener a los feligreses. Su rol es facilitar que el proceso de seguir a Cristo sea dinámico y gratificante. La energía que impulsa a una iglesia hacia el futuro es el entusiasmo por lo que Dios puede hacer en la vida de las personas. Pero algunas iglesias simplemente han perdido ese entusiasmo.

Iglesias con una pérdida grave de asistencia. Una pérdida importante de tres cuartas partes o más de la asistencia al culto en un período de dos años es obviamente crítica. Esto puede ocurrir debido a una disputa en la iglesia, una falla de liderazgo, una catástrofe o alguna otra crisis. Tales sucesos pueden destruir la voluntad de vida de una iglesia.

Iglesias aisladas de los forasteros. Algunas iglesias, de hecho, nunca se abren a quienes las rodean. Las funda una familia y su propósito es ser una familia. Otras iglesias tienen tan poco éxito en su labor de alcance que olvidan cómo son los recién llegados. Si finalmente llega un visitante, la iglesia no recuerda qué hacer. La principal causa de muerte en las iglesias es el deterioro en la capacidad de alcanzar y asimilar a los nuevos miembros.

Qué puedes hacer al respecto

Es una lucha para los líderes de la iglesia elegir entre orar por un "milagro de revitalización" por un lado y aceptar que la iglesia ha llegado al final de su ciclo de vida. Cualquier análisis sobre si su iglesia es candidata a la revitalización debe incluir una evaluación realista de la otra alternativa. La decisión de cerrar una iglesia no debe tomarse a la ligera, pero los siguientes indicadores pueden ayudar a evaluar su potencial de revitalización:

Asistencia al culto público. Cuantas más personas se reúnan en un servicio religioso público, más festivo y atractivo será para los participantes y visitantes. Cincuenta es una buena regla general para el punto de equilibrio. Más que eso facilita un culto festivo; menos lo dificulta. Claro que las iglesias recién fundadas casi siempre tienen menos de cincuenta miembros, y crecen. Pero hay una gran diferencia entre una iglesia de veinticinco en ascenso y entusiasmada con su futuro, y una iglesia de veinticinco en decadencia y nostálgica de su pasado.

Total de unidades de donación. Como se mencionó anteriormente, generalmente se necesitan un mínimo de diez a doce unidades de donación fieles para mantener a un pastor de tiempo completo. Se requieren otras diez a doce unidades para cubrir los gastos generales de la iglesia. Por lo tanto, si su iglesia está en auge, superar las veinticinco unidades de donación es señal de un futuro prometedor. Si está en declive, bajar de veinticinco unidades de donación es una advertencia de un inminente declive.

Grupo de líderes laicos. Como regla general, una iglesia necesita un líder por cada diez miembros (de secundaria en adelante), un líder por cada seis niños de primaria y un líder por cada dos niños de preescolar o menores. Un número menor de líderes dificultará ofrecer un ministerio atractivo.

Un ministerio distintivo. Una iglesia debe tener al menos un "ministerio distintivo": un programa o actividad por el que sea reconocida en la comunidad. Algunas iglesias son conocidas por su excelente ministerio infantil, otras por su programa deportivo, otras por su beneficencia comunitaria y otras por su trabajo con personas mayores. La falta de un ministerio distintivo significa que su iglesia podría dejar de existir y nadie en la comunidad lo sabría ni le importaría. Esto significa que los únicos que se benefician de la existencia de su iglesia son sus miembros, y esta no es una buena razón para existir.

Salud espiritual de la congregación. ¿Diría que su iglesia está en paz? ¿Hay una sensación generalizada de alegría y amor? ¿O las relaciones interpersonales se caracterizan por la ira, la amargura y el resentimiento? El ADN espiritual de una iglesia es difícil de cambiar, y una iglesia que porta este gen destructivo podría no merecer la pena perpetuarse.

Antigüedad promedio de los miembros. ¿Cuánto tiempo, en promedio, llevan los miembros en su iglesia? Sume el número de años que cada persona lleva asistiendo y luego divídalo entre el número de miembros/asistentes. Si la antigüedad promedio es superior a veinte años, se trata de una iglesia que tendrá considerables dificultades para alcanzar y asimilar a nuevos miembros.

Las metas de la iglesia. ¿El enfoque de la congregación se centra en las nuevas personas o en los miembros? ¿Hablan los líderes de misión, ministerio y propósito? ¿O hablan de dinero, manutención y problemas?

Gastos presupuestarios. ¿Adónde va el dinero? ¿Se gasta en divulgación, publicidad y ministerio? ¿O acaso estos gastos son los primeros en ser recortados cuando el presupuesto es ajustado?

Rumores en la iglesia. ¿De qué se habla a puerta cerrada? ¿Es instintivamente positivo sobre Dios y su obra en la iglesia? ¿O se habla de problemas del presente y pesimismo sobre el futuro?

La decisión de cerrar una iglesia debe tomarse con cautela, conscientes de que Dios es capaz de renovar cualquier iglesia dispuesta a cambiar. Pero Dios también ha incluido la eventualidad de la muerte en su creación integral de la vida.

94 LA REGLA DE LOS OBSTÁCULOS QUE RESTRINGEN EL CRECIMIENTO

Cinco barreras comunes explican la falta de crecimiento en la mayoría de las iglesias.

Introducción

Consideremos la planta en maceta. Crecerá y florecerá en la tierra, hasta cierto punto. Pero cuando las raíces se ven limitadas en la maceta y ya no pueden retener los nutrientes suficientes, la planta, hambrienta, deja de crecer. Si la planta se trasplanta a una maceta más grande, la barrera desaparece y el crecimiento comienza de nuevo.

Lo mismo puede sucederle a una iglesia: puede estancarse y frenar su crecimiento. En este caso, la clave para la revitalización es simplemente identificar y eliminar las barreras.

Explicación

Una iglesia puede encontrarse fácilmente con uno o más obstáculos que limiten su crecimiento, ya sean internos o externos. Aquí presentamos cinco de los obstáculos más comunes que impiden que iglesias, por lo demás saludables, alcancen la salud y la vitalidad. Si su iglesia necesita revitalizarse, revise estos posibles obstáculos para ver si alguno de ellos puede ser un factor.

Obstáculo n.º 1: El pastor. Así como el pastor es una parte clave de una iglesia saludable, también puede ser una parte clave del problema. Hay tres maneras diferentes en que un pastor puede ser un obstáculo para la salud y el crecimiento de una iglesia.

iglesia:

No hay prioridad para la evangelización. Las iglesias crecen cuando priorizan alcanzar a quienes no asisten a la iglesia. Si el pastor no lo hace, la iglesia tampoco.

Sin visión de evangelización. Las iglesias en crecimiento tienen pastores que creen que Dios quiere alcanzar a los perdidos en su comunidad. Sin una visión, la gente (y la iglesia) perecerán.

Desconocimiento de la labor de alcance. Trabajar más duro no es el secreto del crecimiento; es trabajar con más inteligencia. Lamentablemente, en seminarios o escuelas bíblicas se enseña poco sobre cómo alcanzar y integrar a nuevas personas.

Obstáculo n.º 2: Los miembros de la iglesia. A menudo encontramos clérigos competentes y capacitados en iglesias que no crecen porque el problema no está en el púlpito, sino en las bancas. Los miembros de la iglesia pueden impedir que una iglesia crezca cuando hay:

No hay prioridad para la evangelización. "Claro, nuestra iglesia debería extender la mano", dicen. "¿Pero yo? Tengo tres hijos, trabajo, soy miembro del gimnasio y tengo que cortar el césped. Alguien con más tiempo debería sentirse obligado".

Una actitud egoísta. Si los miembros creen que la prioridad del pastor y de la iglesia debe ser "apacentar las ovejas", entonces el mensaje que reciben los recién llegados es: "¡Nos gusta nuestra iglesia tal como está, sin ustedes!".

Obstáculo n.º 3: Percepción de irrelevancia. Una iglesia relevante atiende los problemas y preocupaciones de la gente de su comunidad: salud, finanzas, relaciones y/o empleo. En contraste, las iglesias estancadas planifican su ministerio y programas principalmente para sus propios miembros. Como resultado, quienes no asisten a una iglesia rara vez conocen estas iglesias, y mucho menos creen que tengan algo relevante que decir.

Obstáculo n.º 4: Métodos incorrectos. Imagine a un agricultor conduciendo hacia su hermoso campo de trigo maduro con una cosechadora de maíz. La cosecha puede estar madura, pero los métodos incorrectos no darán frutos. Las iglesias también pueden estar rodeadas de un campo de cosecha maduro en su comunidad, pero los métodos incorrectos de evangelización no darán frutos.

Obstáculo n.º 5: No hay asimilación. Los nuevos miembros no se convierten automáticamente en miembros activos. Debe existir un plan intencional para integrar a los visitantes y recién llegados en una comunidad cristiana solidaria. Muchas iglesias en decadencia no cuentan con una comunidad solidaria ni con un plan de asimilación.

Dios quiere que tu iglesia crezca. La creó para crecer. A veces solo es cuestión de descubrir por qué no crece y eliminar esos obstáculos.

Qué puedes hacer al respecto

El primer obstáculo tiene que ver con el pastor, lo que significa que tendrás que analizarte honestamente. Si sospechas que podrías ser el obstáculo que impide que tu iglesia crezca, lo mejor es hablar con alguien de confianza. Comparte tus preguntas sinceras y busca su opinión sincera. ¿Te falta una prioridad personal para alcanzar a los perdidos? ¿Te falta una visión para el futuro de tu iglesia? O tal vez simplemente te falta el conocimiento para liderar una iglesia en crecimiento.

También es posible que el obstáculo que restringe el crecimiento esté en las bancas. No uses esto como una excusa fácil para no mirarte al espejo. Pero hay algunas iglesias a las que parece que ni siquiera Jesús puede ayudar, principalmente porque son egocéntricas y les gusta serlo. El pastor no suele ser la persona indicada para decirles...

La iglesia reconoce que ellos son el problema. Esta tarea se realiza mejor con un consultor externo de la iglesia. Es como si tu médico de cabecera te enviara a un especialista para determinar si existe un problema más profundo.

Bill Easum, un reconocido consultor eclesiástico, sugiere que un buen consultor/entrenador debería tener al menos cinco cosas:[68]

Un historial de haber hecho lo que él o ella enseña y recomienda.

Experiencia trabajando con una iglesia de su tamaño, el contexto de su comunidad y la orientación misionera de su iglesia.

Reconocimiento y credibilidad a través de consultas previas con iglesias, publicaciones y respaldos personales.

Habilidades de escucha, síntesis y comunicación.

La capacidad de pintar un cuadro realista sin alienar a los líderes.

Si cree que el problema es la irrelevancia (obstáculo limitante del crecimiento n.º 3), es mejor que se lo digan quienes no son miembros. Aquí tiene una idea que escuchamos recientemente de Rick Warren en la Iglesia Saddleback: Dígales a los miembros que quiere encuestar a personas de su comunidad en el trabajo, la escuela, el fútbol, el consultorio médico, en cualquier lugar. Y explíqueles que necesita su ayuda. Entregue a cada miembro cinco copias impresas de una "Encuesta de 60 segundos" e instrucciones para que las entreguen a cinco personas con las que se reúnan la semana siguiente. La encuesta debe ser anónima, dirigida a la iglesia y con franqueo pagado. Estas son las preguntas de la encuesta:

¿Cuáles cree usted que son las mayores necesidades espirituales o emocionales de las personas de nuestra comunidad hoy en día?

¿Por qué cree usted que la mayoría de la gente no asiste a la iglesia?

Si tuvieras una pregunta o un problema espiritual, ¿dónde buscarías la respuesta?

Si estuvieras buscando una familia de iglesia, ¿qué buscarías?

Ofrezca un regalo gratis a quien complete un cupón con su nombre y dirección al final de la encuesta. (Saddleback regaló una copia de "Una Vida con Propósito").

El costo de dicha encuesta incluye solo la impresión, los sellos de devolución y la donación. Los resultados le brindarán información que le ayudará a evaluar las necesidades de la comunidad y la relevancia de su ministerio. Además, involucrará a sus miembros de forma creativa.

Si llega a la conclusión de que se enfrenta a obstáculos que restringen el crecimiento como los del número 4 o el número 5, encontrará mucha ayuda en las páginas de este libro.

95 LA REGLA DE LA MORAL ALTA

Las iglesias crecen a medida que mantienen viva la esperanza.

Introducción

La actitud lo es todo. Así como las actitudes de los individuos afectan su perspectiva y comportamiento personal, las actitudes de las iglesias afectan su perspectiva y comportamiento corporativo. La actitud de una iglesia afecta la autoestima de la congregación. Influye en la probabilidad de que los miembros inviten a amigos y familiares. La actitud afecta la disposición de la iglesia a asumir riesgos. Y la actitud afecta el nivel de esperanza de la iglesia sobre el futuro. Uno de los desafíos cruciales que enfrenta una iglesia en declive es la pérdida de la esperanza, que se convierte en una profecía autocumplida. Por consiguiente, una de las principales responsabilidades de los líderes de la iglesia en tales situaciones es avivar la llama del optimismo, incluso ante grandes obstáculos y desafíos.

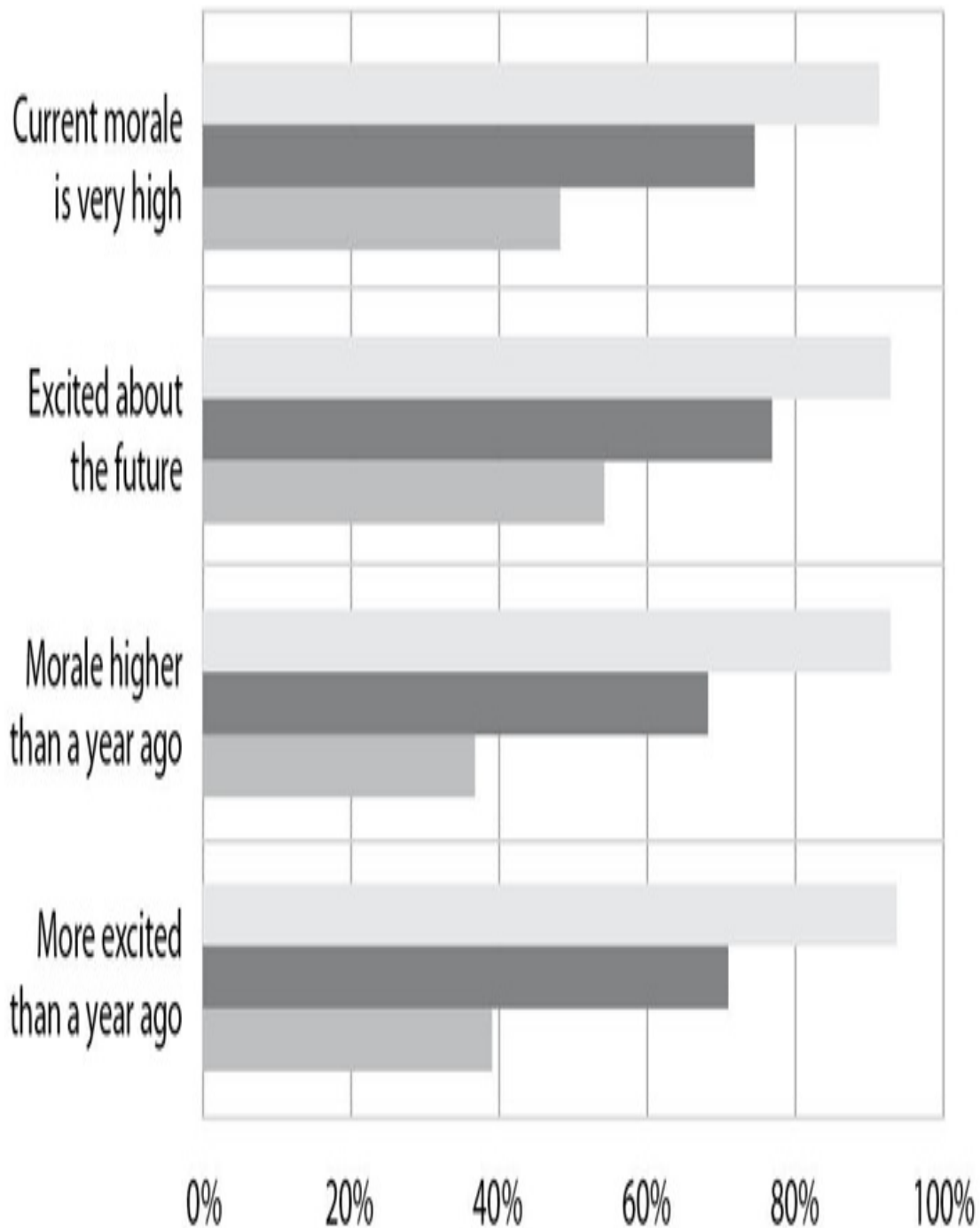
Explicación

Las iglesias sanas creen que sus mejores días aún están por venir. Las iglesias en crisis recuerdan sus mejores días del pasado. Las iglesias sanas son optimistas sobre el futuro. Las iglesias moribundas temen el futuro.

Steve Clapp preguntó a más de 250.000 miembros activos de iglesias en Norteamérica sobre su moral y entusiasmo por el futuro de su iglesia. Descubrió, como era de esperar, que existían diferencias significativas entre las iglesias con una membresía en declive y las iglesias con una membresía en aumento.[69]

Church Morale

Declining Average Growing



Una de las primeras cosas que hacemos al consultar con una iglesia es evaluar la autoestima y la esperanza de la congregación. ¿Siente la iglesia que aporta algo valioso a su comunidad? ¿Tienen las personas la expectativa de que el futuro será mejor? Es posible medir la esperanza. Pruebe lo siguiente:

Practique la escucha activa (ver #44, La regla de aprender a escuchar). La escucha activa con personas y grupos clave es una forma de evaluar el ánimo de una iglesia. Dado que los pastores pasan gran parte de su tiempo hablando, escuchar atentamente puede ser una práctica difícil. Empiece a dedicar tiempo a hacer preguntas que le permitan comprender el ánimo general o la esperanza de los líderes y miembros: ¿Qué dicen los líderes sobre su iglesia? ¿Se sienten bien con el futuro de la iglesia? ¿Se sienten bien consigo mismos? Escuche atentamente sus respuestas.

Escucha pasivamente. ¿Qué oyes decir sobre la iglesia? ¿Hay un entusiasmo esperanzador por el futuro o un silencio resignado? ¿Se quejan los líderes de que la mayoría de los miembros son apáticos y no les importa la iglesia? Cuando se presentan nuevas ideas en las reuniones de liderazgo, ¿oyes comentarios como: "Eso no funcionará aquí" o "La gente no lo apoyará"?

Escucha las quejas. Dado que no todas las quejas están relacionadas con la moral, presta especial atención a las que se centran en problemas más profundos. ¿Son los problemas financieros un tema de conversación frecuente? Por lo general, las preocupaciones que revelan una sensación general de frustración, o incluso enojo, indican baja moral y falta de esperanza. El viejo dicho de que quien sufre hiere a otros es cierto. Quienes son más críticos pueden albergar sentimientos de desesperación.

Preste atención al lenguaje no verbal. ¿Muestran las personas falta de orgullo por las instalaciones? ¿Llegan puntuales a los eventos o suelen llegar tarde? ¿Se hace relativamente poco para celebrar los logros positivos de la iglesia? ¿Es difícil reclutar trabajadores? ¿Sienten muchos que hay camarillas que excluyen a otros? ¿Hay descontento económico? Todas estas pueden ser señales no verbales de que la moral está baja.

Descifra todo lo que escuchas. Después de todo esto, determina la respuesta a la pregunta: ¿Cuál es el estado de ánimo de la iglesia?

Qué puedes hacer al respecto

La esperanza y el optimismo sobre el futuro deben comenzar con el pastor. Si el pastor tiene una actitud positiva, la gente puede contagiarse. Si el pastor no la tiene, no será contagiada. ¿Cree usted, pastor, que puede haber un nuevo día brillante para la iglesia, o solo ve problemas por delante? (El principal indicador para saber que es hora de dejar su pastorado es si ya no tiene esperanza para su iglesia). Si ve un potencial positivo para su iglesia, la siguiente pregunta es: ¿está dispuesto a buscarlo activamente? Colin Powell distingue entre optimismo pasivo y optimismo dinámico. El optimismo pasivo es simplemente una actitud de "no te preocupes, sé feliz". Los optimistas dinámicos establecen y persiguen metas e involucran a otros en la consecución de estas metas. Los optimistas pasivos esperan que la iglesia llegue a nuevas personas y crezca. Los optimistas dinámicos piden a Dios específicamente su bendición para sus nuevas iniciativas de alcance en el próximo año.

Si usted ve un futuro brillante y decide actuar en consecuencia, la palabra esperanza, como acróstico, puede brindarle algunas ideas para elevar la moral en su congregación.

H—Corazones que laten por lo que Dios desea. En el corazón de cada iglesia llena de esperanza se encuentra la vitalidad espiritual. Predique una serie sobre el futuro optimista de Dios para su iglesia. Enseñe sobre pasajes que se centren en la fe en Dios. Resalte pasajes bíblicos que ilustren cómo Dios da esperanza a su pueblo y a su iglesia. Organice una serie de sermones en grupos pequeños para procesarlos cada semana. Cuando las personas se reúnen en grupos pequeños para concentrarse, estudiar y orar juntas, con frecuencia nace un nuevo espíritu de esperanza en la congregación.

O—Define una dirección clara. Bendice el pasado, así como el futuro, recordando a la gente cómo Dios obró en tu iglesia en años anteriores y cómo Dios obrará en el futuro. Establece una visión para el futuro y comienza a alinear tu discurso, trabajo y ministerio en torno a ella. Una visión clara del futuro es la mejor manera de deshacerse de la nostalgia del pasado. Celebra los aspectos positivos de tu iglesia a medida que avanzas hacia esa nueva visión. Destaca todo lo positivo que sucede en la iglesia. Agradece regularmente a los obreros y líderes por...

trabajos que realizan. Destacan las victorias, por pequeñas que sean.

P—Liderazgo pastoral inspirador. Sea positivo. La gente observa todo lo que un pastor hace y dice. Su forma de hablar, predicar y enseñar da pistas sobre su propia moral y esperanza para el futuro. Dé un ejemplo de esperanza con su lenguaje y tono de voz. Deje de hablar de los problemas y considérelas oportunidades. No hable de los fracasos del pasado; comience a centrarse en lo que ha aprendido. Pida a sus líderes que prueben cinco cosas nuevas este año. Dígales que espera que algunos esfuerzos fracasen, pero que el fracaso es mejor que la inactividad. Ignore los fracasos y elogie los éxitos.

E—Alcance evangelístico eficaz. Desvíe la atención de su congregación de sí mismos y concéntrese en quienes están fuera de la iglesia y tienen necesidades claras. Considere reemplazar un servicio de adoración mensual con una reunión planificada para ir a la comunidad como la mano de Dios que ayuda a los necesitados. Pida a los miembros que llamen a la oficina de la iglesia durante el mes con cualquier persona que conozcan que pueda beneficiarse del "Domingo del Buen Samaritano" de su iglesia. Elabore una lista continua de personas con necesidades y nombre un grupo de trabajo para coordinar el proceso de atenderlas en el nombre de Jesús.

96 LA REGLA DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

Hay ciertos momentos en la vida de una iglesia donde la intervención es más

Probablemente provocará una revitalización.

Introducción

Una ventana de oportunidad es "un breve período de tiempo durante el cual existe una oportunidad que de otro modo sería inalcanzable. Después de que la ventana de oportunidad se cierra, la

La oportunidad deja de existir”.[70] Hay ciertos momentos en el ciclo de vida de una iglesia en los que es más probable que ocurra la revitalización. Los líderes sabios de la iglesia sabrán cuándo se abren esas ventanas de oportunidad y qué hacer cuando se abren. Para las iglesias que necesitan revitalización urgentemente, perder la ventana abierta puede significar perder la última oportunidad.

Explicación

En nuestra experiencia, ciertos eventos pueden generar oportunidades para la revitalización en una iglesia. Tenga en cuenta que ninguno de estos eventos causa revitalización, pero pueden crear un ambiente donde es más probable que ocurra.

Cambio de pastores. Como señalamos en el punto 62, La Regla de la Permanencia Pastoral, los cambios pastorales repentinos suelen reducir el potencial de crecimiento de una iglesia. Al mismo tiempo, un nuevo pastor con una nueva visión y una nueva forma de hacer las cosas, que permanezca más de siete años, puede ser la fuente de un nuevo ciclo de vida en la iglesia.

Una crisis. Puede ser la proverbial nube con un rayo de esperanza. Lo que parece el peor de los eventos puede convertirse en la chispa que enciende el fuego del avivamiento en la iglesia. Un ejemplo común es cuando el edificio de la iglesia sufre daños o destrucción graves, lo que lleva a un renacimiento. El mismo fenómeno puede ocurrir también en otras crisis de la iglesia.

Plantar una iglesia hija. Parece contradictorio que una iglesia con dificultades pueda revitalizarse plantando una nueva. ¡Sin embargo, sucede constantemente! En el proceso de organizar y establecer una nueva congregación, quienes integran la iglesia patrocinadora descubren que sus prioridades se han vuelto egocéntricas y egoístas. Por lo tanto, plantar una iglesia hija puede convertirse en la base para revitalizar la iglesia madre.

Cerrar la iglesia y luego reabrirla. He aquí otra idea aparentemente paradójica: revitalizar una iglesia cerrándola y luego reabriéndola. En realidad, hay...

Hay una sorprendente cantidad de ejemplos de este proceso en diferentes denominaciones. En tales casos, el edificio permanece, pero la antigua iglesia se abandona. Luego, al año siguiente, se contrata a un plantador de iglesias para fundar lo que, en esencia, es una nueva iglesia. Los veteranos de la iglesia anterior son invitados a formar parte de la nueva iglesia, pero no tienen mayor influencia ni autoridad que un recién llegado que se une por primera vez.

Renovación espiritual del pastor. ¡El Espíritu Santo puede renovar a un pastor tanto como a cualquier otra persona! A veces, por intervención divina, un pastor confronta sus propias deficiencias, pecaminosidad o problemas personales que obstaculizan la obra del Espíritu en la iglesia. Esta renovación del Espíritu de Dios en la vida del pastor puede extenderse a la iglesia y ser una oportunidad para la revitalización.

Renovación espiritual de los laicos. La mayoría de los avivamientos en la iglesia estadounidense han comenzado gracias a los laicos. A veces, los pastores concluyen erróneamente que la renovación espiritual de la congregación depende completamente de ellos o del orador de la siguiente reunión de avivamiento. Sin embargo, solo el Espíritu Santo es capaz de conmover los corazones y las mentes de una iglesia. Cuando esto sucede, se abre una maravillosa oportunidad. Al mismo tiempo, no son pocas las iglesias que han experimentado un avivamiento, solo para verse prácticamente igual cinco años después.

Intervención de la denominación. En ciertas iglesias afiliadas a denominaciones, la oficina regional o nacional tiene la autoridad para intervenir en una iglesia que parece haberse quedado sin fuerzas. Hay historias conmovedoras de una iglesia que estaba al borde de la muerte cuando un pastor de la denominación fue contratado para cerrarla. Pero mediante una combinación de eventos, oraciones, innovaciones y renovación de compromisos, la iglesia experimentó una transformación y hoy es un grupo de creyentes saludable y en crecimiento.

Contrate a un consultor. Hay pocas sorpresas para los especialistas que han investigado y estudiado la vida y la muerte de las iglesias. Gracias a su experiencia, los consultores pueden ver problemas y soluciones que otros en la iglesia tal vez no vean. Y, por lo general, ante la perspectiva inmediata de cerrar la iglesia, los líderes son mucho más receptivos a adoptar los cambios necesarios propuestos por un consultor experto.

Reubicar la iglesia. Algunas iglesias simplemente están en el lugar equivocado para...

El ministerio que intentan llevar a cabo y el público al que buscan llegar. Como comentamos en el punto 73, "La Regla de la Reubicación", algunas iglesias simplemente necesitan mudarse. Si bien una mudanza no garantiza la revitalización, presenta una gran oportunidad.

Iniciar un nuevo servicio de adoración. Una de las intervenciones más controlables y predecibles es iniciar un nuevo servicio de adoración para llegar a un nuevo público objetivo. Al igual que cuando una iglesia decide fundar una nueva iglesia, se generan muchas de las mismas dinámicas positivas al iniciar un nuevo servicio. Al hacerlo, los líderes de la iglesia se ven obligados a replantearse las preguntas: ¿Por qué estamos aquí? ¿Cuál es nuestro propósito? Las respuestas a estas preguntas sinceras pueden impulsar a los líderes de la iglesia a renovar su compromiso con su misión, lo que casi siempre garantiza la revitalización.

Qué puedes hacer al respecto

Esté atento a los eventos que generan oportunidades para la revitalización en su iglesia. Reconozca que representan oportunidades para un cambio radical. Si ocurren, anime a los líderes de la iglesia a verlos como oportunidades de cambio, no simplemente como desafíos que afrontar.

Fomente la conversación sobre el tema de "forma versus esencia" en su iglesia. Las formas se refieren a cómo se hacen las cosas: cuándo se reúnen, dónde se reúnen, qué hacen y cómo lo hacen. En el mejor sentido de la palabra, son rituales. Y toda iglesia los tiene. Pida a sus líderes que identifiquen las formas de su iglesia.

Luego, analicen la esencia de su iglesia. ¿Cuáles son los elementos innegociables que conforman su núcleo? Estos son el porqué de lo que hacen. Finalmente, consideren si hay cosas que deberían estar en la parte formal del libro mayor que se han trasladado a la parte esencial. Algunos ejemplos de formas que se han convertido en esencia en algunas iglesias incluyen el uso de la versión King James de la Biblia, reunirse a las 11:00 a. m. los domingos, tener reuniones de oración los miércoles por la noche, la forma en que se lleva a cabo la Santa Cena o tener clases de escuela dominical. Las formas deben ser cambiantes. La esencia debe ser constante. Tal discusión hará que la conversación pase de "cómo hacemos las cosas" a "por qué las hacemos". Si no hay...

Bueno, las respuestas actuales a las preguntas “por qué”, es hora de comenzar a hacer preguntas “si”.

Normas del Ministerio para la Demografía

La demografía se define como «las características estadísticas de los grupos de población humana (como la edad, los ingresos, la educación, etc.), utilizadas especialmente para identificar mercados».[71] Los pastores hacen bien en añadir «demógrafo» a sus muchos otros títulos y habilidades. El estudio de los grupos y subgrupos de población humana no solo es fascinante, sino que también tiene gran relevancia para la misión de Dios de hacer discípulos.

Jesús era consciente de la demografía cuando emitió su última Gran Comisión: “Vayan y hagan discípulos de todas las naciones” (Mateo 28:19). Los misionólogos señalan que la palabra naciones en las traducciones modernas de las palabras de Jesús a menudo se malinterpreta para significar estados-nación, como Gran Bretaña, India, Perú o Egipto. En realidad, el término que Jesús usó fue *panta ta ethne*. Este no se refería a países políticos, sino a “grupos de personas” individuales dentro de países y culturas. Un grupo de personas es “un grupo etnolingüístico con una identidad propia común que comparten sus diversos miembros”. [72] Los grupos de personas comparten no solo un idioma común, sino también un sentido común de identidad, historia y costumbres. Entonces, cuando Jesús nos dijo que fuéramos y hiciéramos discípulos de todas las naciones, estaba diciendo que proclamáramos el evangelio en cada segmento étnico y nivel cultural de cada sociedad.

Comprender estos segmentos de la sociedad —los grupos de personas— es el objetivo de la demografía. Aquí tienes algunas reglas generales.

97 LA REGLA DEL ÁREA MINISTERIAL

El noventa por ciento de los asistentes a la iglesia viven a veinte millas de su iglesia.

Introducción

Cada iglesia tiene un área de ministerio, definida como una distancia razonable en coche desde la iglesia. Tu área de ministerio es tu Jerusalén, como cuando Jesús dijo: «Serán mis testigos en Jerusalén, en toda Judea y Samaria, y hasta los confines de la tierra» (Hechos 1:8). Si bien estamos llamados a llevar la buena nueva más allá de nuestra comunidad inmediata, estamos llamados a comenzar con nuestra Jerusalén. La iglesia promedio tiene un área de ministerio de no más de 32 kilómetros (o 25 minutos, lo que sea menor) alrededor de su sede principal.

Explicación

¿A qué distancia viven las personas de la iglesia a la que asisten? ¿Cuál es el límite del área de ministerio de la mayoría de las iglesias? ¿Hay alguna diferencia entre la distancia que recorren los nuevos miembros y la que recorren los miembros de larga data? Para averiguarlo, Gary realizó una investigación en 740 iglesias de diversas denominaciones ubicadas en 41 estados. Me centré especialmente en personas que llevaban menos de dos años en su iglesia. Más de 1100 personas participaron en el estudio, que incluyó iglesias en localidades con una población de 10 000 o más, representando iglesias de todos los tamaños.

El estudio reveló que el 45 % de los asistentes a la iglesia vive a menos de 8 kilómetros de la iglesia a la que asiste. Otro 24 % viaja entre 9 y 16 kilómetros para llegar a su iglesia. Por lo tanto, más de dos tercios de los asistentes típicos a una iglesia viajan menos de 16 kilómetros para ir a ella. Otro 21 % vive a entre 17 y 32 kilómetros de su iglesia, lo que da un total del 90 % que viaja 32 kilómetros o menos para ir a la iglesia cada domingo. Solo el 10 % del grupo de estudio estaba dispuesto a conducir más de 32 kilómetros para ir a la iglesia cualquier domingo.

Una observación interesante del estudio fue que las personas que recientemente habían...

Los que habían entregado su vida a la fe en Cristo vivían incluso más cerca de su iglesia que aquellos con una fe más madura. El 100 % de los nuevos conversos de nuestro estudio vivían a menos de 32 kilómetros de su iglesia, y la mitad a menos de 8 kilómetros. (Del resto, el 26 % vivía entre 9,6 y 16 kilómetros, mientras que el 24 % vivía entre 17,7 y 32 kilómetros).

Se encuentran excepciones a esta regla de área de ministerio en comunidades rurales, donde las personas pueden conducir una mayor distancia hasta su iglesia, y entre algunos grupos con una marcada identidad étnica. Sin embargo, en el 90 % de las iglesias en Estados Unidos, un radio de 32 kilómetros es su área de ministerio máxima.

Qué puedes hacer al respecto

Comprender el área ministerial de su iglesia proporciona varias perspectivas estratégicas para un ministerio más fructífero. Considere las siguientes sugerencias:

Enfoque las iniciativas de alcance en los amigos y familiares de los miembros de la iglesia que viven a menos de 32 kilómetros de su iglesia. La Regla de los Amigos que No Asisten a la Iglesia (#5) indica que la receptividad evangelística será mayor entre los amigos, vecinos y familiares de los miembros de la iglesia. Dado que el 90% de sus asistentes habituales probablemente vivan a menos de 32 kilómetros, un buen número de personas en las redes sociales de sus miembros también vivirán en su área de ministerio. En cambio, es difícil para los miembros invitar a amigos y familiares a eventos que se reúnen a una distancia razonable en coche.

Enfóquese en eventos generales de alcance comunitario dentro de su área de ministerio. Si bien puede ser parte de su estrategia de "Judea y Samaria" extender su alcance más allá de su área de ministerio, tenga en cuenta que tales eventos no contribuirán directamente al crecimiento de su propia iglesia. Su objetivo en el alcance es alcanzar a las personas para Cristo y el reino y verlas participar activamente en una comunidad de creyentes. Pero también es cierto que usted tiene poco o ningún control sobre el tipo de iglesia a la que asistirán las personas fuera de su área de ministerio, si es que asisten a alguna. Al ofrecer

En los eventos de alcance comunitario dentro de tu área ministerial, facilítas que tus asistentes habituales inviten a personas de sus redes sociales. Y son estas personas las más receptivas y las que se integran con mayor facilidad a tu comunidad.

Haga seguimiento a las visitas que viven a menos de 32 kilómetros de su iglesia. Es un buen gesto enviar un correo electrónico o una carta a quienes visitan su iglesia desde fuera de su área de ministerio. Pero la mejor inversión de sus recursos limitados es en las visitas que pueden regresar y convertirse en participantes regulares. Reconozca a las visitas distantes; enfatice a las cercanas.

Anúnciese a menos de treinta kilómetros de su iglesia. La publicidad es una forma de dar a conocer el ministerio de su iglesia en su comunidad, pero anunciarse fuera de su área de ministerio no es rentable. Anunciarse en Los Angeles Times (si su iglesia está en Pasadena, California) es una mala administración, ya que llega a muchas más personas que viven fuera de su área de ministerio que dentro de ella. Sin embargo, anunciarse en el Pasadena Star News le brindará una excelente visibilidad. Lo mismo aplica para la publicidad o la transmisión en televisión por cable y radio, la compra de listas de correo o cualquier otra iniciativa de marketing directo. Manténgase dentro de su área de ministerio para obtener el menor costo y los resultados más efectivos.

Forme alianzas dentro de su área de ministerio. Las alianzas misionales con escuelas, hospitales, departamentos de parques y ayuntamientos locales pueden ser una manera eficaz de conectar con la comunidad de la iglesia y servirles. Sin embargo, los mejores resultados se obtendrán con alianzas ubicadas cerca de la sede de operaciones de su iglesia, es decir, dentro de su área de ministerio.

98 LA REGLA DEL GRUPO OBJETIVO

Las iniciativas de evangelización serán más efectivas cuando se centren en grupos de personas específicos.

Introducción

"Bienvenidos todos" se ve a menudo en los letreros frente a las iglesias. Y, por supuesto, todos son bienvenidos. Sin embargo, las iglesias que intentan llegar a todos pueden terminar sin llegar a nadie, o al menos a muy pocos. En cambio, las iglesias que experimentan un crecimiento significativo en las conversiones tienen un grupo objetivo bien definido y una estrategia bien concebida para llegar a ellos.

Explicación

La evangelización de grupos objetivo se define como "una estrategia de alcance que identifica uno o más segmentos de una comunidad circundante [grupos de personas], y luego investiga, se comunica con y construye puentes con las personas de ese grupo con el objetivo de alcanzarlos para Cristo y la iglesia".[73]

Al principio, la idea de evangelizar a personas específicas podría parecer sospechosa, incluso errónea. Pero, en realidad, la idea de proclamar el evangelio a un grupo específico de personas es un principio que se encuentra directamente en el Nuevo Testamento. Por ejemplo, cuando una mujer cananea le pidió a Jesús que sanara a su hija, él respondió que Dios le había dicho que se centrara en «la casa de Israel» (véase Mateo 15:22-28). Si bien Jesús sanó a la hija de la mujer debido a su fe, identificó públicamente el objetivo de su ministerio: los judíos. Jesús dio instrucciones similares a sus discípulos cuando los envió a proclamar el mensaje del reino: «No vayan por el camino de los gentiles ni entren en ninguna ciudad de samaritanos. Vayan más bien a las ovejas perdidas de Israel» (Mateo 10:5-6). Más tarde, mientras la primera iglesia crecía, Jesús se apareció a Ananías y le dijo que Pablo era «un instrumento escogido por mí, para llevar mi nombre ante los gentiles» (Hechos 9:15). Pedro dirigió su ministerio a los judíos (véase Gálatas 2:7).

Dirigirse a grupos específicos de personas es una estrategia de alcance particularmente importante para iglesias pequeñas con presupuesto, personal y recursos limitados. Dado que no pueden abarcar todo para todos, estas iglesias deben decidir a qué grupos de personas pueden llegar mejor. Cuanto más grande sea su iglesia, más podrá ampliar su alcance.

ministerio a través de programas, eventos e incluso servicios de adoración que se centran en grupos objetivo adicionales de personas.

Entonces, ¿cómo defines tu objetivo? Rick Warren sugiere cuatro aspectos:[74]

Geográficamente. Esto simplemente significa identificar dónde viven las personas a las que quieres llegar: tu área de ministerio. Esta es tu "estanque de pesca evangelística".

Demográficamente. ¿Qué tipo de personas viven en su área de ministerio? No se exceda con la investigación demográfica. Los únicos datos demográficos cruciales que necesita descubrir sobre las personas de su comunidad son la edad, el estado civil, los ingresos, la educación y la ocupación.

Culturalmente. Dentro de tu comunidad existen muchas subculturas, definidas por los valores, intereses, sufrimientos y miedos de sus miembros. Para llegar a cualquiera de estos grupos, necesitas descubrir cómo piensan. Cuanto más conozcas a tu público objetivo, más fácil será conectar con ellos.

Espiritualmente. ¿Qué saben ya sobre el evangelio quienes viven en tu zona objetivo? Podrías entrevistar a otros pastores de la zona para ver si hay consenso sobre el clima espiritual de tu comunidad.

Una sola iglesia no puede alcanzar a todas las personas. Por lo tanto, debería comenzar preguntándose: "¿Por qué grupos de nuestra comunidad sentimos una carga especial?". Esta pregunta expresa un humilde deseo de acompañar a grupos específicos como "misioneros", de identificarnos con su dolor y desdicha, y de estar dispuestos a comprometernos con su bienestar inmediato, así como con los asuntos que impactan su destino eterno.

Qué puedes hacer al respecto

Aquí tienes algunas ideas para ayudarte a encontrar tu público objetivo específico. Primero, concóctete a ti mismo y a tu congregación. Las iglesias y los pastores tienden a atraer a personas como ellos. Esto no se refiere tanto a nosotros como a ellos. Cuando los visitantes asisten a una actividad de la iglesia, sus primeras preguntas son: ¿Hay alguien aquí como yo? y ¿Es este un lugar donde me sentiré cómodo? Es más probable que las personas regresen y forjen relaciones con personas como ellas; es simplemente la naturaleza de cómo se relacionan las personas.

Cuanto más conozca a las personas de su iglesia, más podrá identificar grupos de personas receptivas en su comunidad. Por ejemplo, ¿cuál es su edad? ¿Cuál es el rango de edad en su congregación y la edad promedio? ¿En qué grupos de edad se concentra su iglesia? ¿Qué le gusta leer? ¿Qué leen las personas de su iglesia? ¿Qué música disfruta y qué música prefieren? ¿Cuál es su nivel educativo? ¿Cuál es el nivel educativo de sus miembros? ¿Qué tipo de personas tienden a seguir su liderazgo? Si Dios lo dirige hacia quienes son diferentes a usted y a su congregación, esté dispuesto a invertir tiempo en aprender su idioma y sus valores para que se sientan lo suficientemente cómodos como para quedarse.

Luego, necesitarás conocer mejor a las personas de tu público objetivo potencial. ¿Dónde viven? ¿Qué es importante para ellos? ¿Dónde se reúnen? ¿Cómo es una familia típica? ¿Qué aficiones tienen? ¿Cuáles son sus necesidades, dificultades y dificultades? ¿Cómo te comunicarías con ellos?

Dentro de su grupo objetivo, busque a quienes sean receptivos y estén abiertos al evangelio (ver el punto 2, La Regla de la Receptividad). En general, las personas tienden a ser más receptivas cuando atraviesan transiciones en la vida, como mudarse, enfermarse, perder el trabajo o tener otras necesidades que no suelen afrontar. Dentro de su grupo objetivo más amplio, ¿existen subgrupos con estas inquietudes que podrían ser más receptivos?

Limita tu lista a uno o dos grupos de personas. Investiga más sobre aquellos que Dios ha puesto en tu corazón. Luego, diseña un ministerio.

Diseñado específicamente para satisfacer una necesidad de tu grupo objetivo. Empieza a trabajar para alcanzar a este grupo para Cristo y tu iglesia. (Consulta el punto 4, "La Regla del Ministerio de Puertas Abiertas", para más información sobre cómo iniciar ministerios de puertas abiertas).

99 LA REGLA DE LA IDENTIDAD ÉTNICA

**Algunas iglesias serán más eficaces que otras para alcanzar a las comunidades étnicas.
grupos de población.**

Introducción

Hace varios años, Estados Unidos aceptó a más inmigrantes legales como residentes permanentes que todos los demás países del mundo juntos. Se ha dicho que Estados Unidos es un "crisol de culturas" con una gran variedad de culturas y etnias. Cuando los inmigrantes llegan, traen consigo su cultura.

Sin embargo, más que un crisol de culturas, una metáfora más precisa para la fusión de etnias en este país es la de la "olla de cocción": un recipiente común que mezcla diferentes ingredientes, cada uno con su propia identidad. Para las iglesias locales, las implicaciones de este caleidoscopio cultural son considerables. La difusión y el ministerio eficaces para grupos de personas y comunidades en transformación pueden ser un desafío realmente complejo.

Explicación

La mayoría de las iglesias tienen más de un grupo cultural o étnico dentro de su área de ministerio. Siendo realistas, ninguna iglesia puede alcanzar a todas las personas de todos los grupos étnicos. En tal contexto, entonces, ¿cómo puede una iglesia ser una mayordomía fiel e invertir sus limitados recursos para obtener la mayor cosecha?

Existen dos estrategias básicas para llegar a un grupo cultural o étnico objetivo en una comunidad. Una es el enfoque asimilacionista. Este es el método tradicional de las iglesias anglosajonas que intentan integrar a las minorías étnicas en su membresía. El otro enfoque para la difusión y el ministerio intercultural es el enfoque identificativo. Este proceso promueve el desarrollo de iglesias y misiones monoétnicas distintivas, y es un enfoque cada vez más popular y eficaz. Necesitará estudiar los grupos étnicos de su comunidad para determinar qué enfoque debería utilizar su iglesia.

El enfoque asimilacionista es más eficaz en personas con un bajo grado de conciencia étnica. Es menos eficaz en personas con un alto grado de conciencia étnica. Por otro lado, los diversos modelos de identificación son más eficaces en personas con una conciencia étnica moderada o alta. La conciencia étnica es la intensidad de la conciencia e identificación con el grupo étnico al que uno pertenece, basada en la raza, la religión o el origen nacional.

Para ayudarle a identificar la intensidad de la conciencia étnica en un grupo cultural específico y, por lo tanto, determinar el enfoque más eficaz para su iglesia, considere cada índice de la Escala de Identidad Étnica[75] a continuación. Marque con un círculo el número (del 1 al 5) que describa con mayor precisión al grupo étnico en su área de ministerio. Si la tendencia general de las respuestas se inclina hacia el lado izquierdo de la escala, el enfoque asimilacionista para llegar a este grupo étnico será generalmente más productivo. Si la mayoría de las características tienden hacia el centro o el extremo derecho de la escala, el enfoque identificacionista para llegar a este grupo étnico será más eficaz. Si la puntuación total es de 75 o superior, es probable que se necesite una nueva iglesia (o un nuevo servicio de adoración en una iglesia existente) para llegar con éxito a este grupo.

Escala de identidad étnica

Menor distancia social (actitud)	1	2	3	4	5	Mayor distancia social (actitud)
Poca discriminación racial en la comunidad	1	2	3	4	5	Persistencia de la discriminación racial
Falta de orgullo por el patrimonio nacional	1	2	3	4	5	Orgullo por el patrimonio nacional
piel clara	1	2	3	4	5	piel oscura
Zona con alto grado de mezcla racial	1	2	3	4	5	Área con bajo grado de racialización
Los matrimonios exógamos son comunes	1	2	3	4	5	Los matrimonios endogámicos son comunes
La segunda, cuarta o posterior generación del grupo étnico	1	2	3	4	5	El inmigrante o la tercera generación
Apellido anglicanizado	1	2	3	4	5	Orgullo por el nombre cultural
Movilidad social ascendente	1	2	3	4	5	Mínima movilidad social ascendente
Dispersión de la población de una región geográfica común	1	2	3	4	5	Concentración de la gente en una
Ausencia de movimientos de identidad étnica	1	2	3	4	5	Presencia de movimiento de identidad étnica
Baja conciencia del propio linaje nacional	1	2	3	4	5	Alta conciencia de la propia naturaleza
Residencia en una comunidad con menos del 15 por ciento de personas de origen étnico	1	2	3	4	5	Residencia en una comunidad de más de

Qué puedes hacer al respecto

Si considera que hay grupos étnicos en su área de ministerio, determine si se siente llamado a acercarse a uno o más de estos grupos. Identifique a quienes en su iglesia tengan un interés particular en acercarse a uno o más de estos grupos. Si hay al menos tres de estas personas, pregúnteles si estarían dispuestos a formar un grupo de trabajo exploratorio. (Si nadie en la iglesia muestra interés en ningún grupo, quizás sea mejor esperar hasta que Dios le dé a alguien el deseo).

Si tiene suficiente interés como para formar un grupo de trabajo, pídales que describan específicamente el grupo étnico y evalúen su conciencia étnica en la Escala de Identidad Étnica. A menos que el grupo de trabajo esté muy familiarizado con el grupo étnico, deben discutir cómo realizar una evaluación precisa, incluyendo entrevistas con sus miembros.

Una vez completada la Escala de Identidad Étnica, calcule el total de puntos y compare los resultados con el umbral de 75 puntos para determinar si un modelo asimilacionista o identificativo sería el más efectivo. Anime al grupo a seguir explorando las mejores maneras de acercarse a este grupo étnico utilizando la metodología adecuada.

100 LA REGLA DE LOS CUATRO

**Cada persona en una iglesia está a sólo cuatro personas de distancia de cada una de las demás.
en el mundo.**

Introducción

El networking es una palabra de moda hoy en día, pero este proceso se ha llevado a cabo durante miles de años. La mayoría de la gente concibe el networking como un proceso de búsqueda de contactos comerciales o de un nuevo empleo. Sin embargo, esa es una perspectiva limitada. El networking es en realidad un concepto muy amplio que se aplica directamente a ti y a tu iglesia.

Explicación

La regla básica es muy predecible. Para cualquier persona que quieras conocer, alguien que ya conoces conoce a alguien que conoce. Así funciona la Regla de Cuatro: si conoces a 50 personas, y cada una de ellas conoce a 50 personas más, tienes 2500 amigos de amigos. Si cada una de ellas conoce a 50 personas más, tienes 125 000 amigos de amigos de amigos. Y, si cada una de ellas conoce a otras 50, tienes más de 6 millones de amigos de amigos de amigos de amigos.

El networking es básicamente un intercambio de información entre personas. Lo importante es recordar que lo que hace que las relaciones funcionen no es lo que recibes de otra persona, sino lo que puedes darle. Y lo más importante que podemos dar a las personas es el conocimiento de Jesucristo y la oportunidad de seguirlo como su Señor. Como se puede observar en las cifras anteriores, incluso una iglesia pequeña tiene suficientes contactos para alcanzar a muchas personas con el evangelio.

Qué puedes hacer al respecto

Las investigaciones demuestran que el método más eficaz de evangelización es simplemente la conversación. Las personas en nuestras iglesias tienen muchos contactos con quienes compartir el evangelio, pero se les debe enseñar y animar a construir...

relaciones con los que no pertenecen a la iglesia.

Las relaciones se construyen conversación a conversación. Por lo tanto, los líderes de la iglesia podrían fortalecer la Regla de Cuatro en sus iglesias haciendo lo siguiente:

Pida a los miembros de la iglesia que identifiquen a sus amigos y familiares que no asisten a la iglesia. Una manera de hacerlo es pedirle a cada miembro de su iglesia que haga una lista de todos los amigos, familiares y compañeros de trabajo que conocen y que no asisten a la iglesia. Usted y los miembros de su iglesia se sorprenderán de cuántas personas ya conocen cuando se aplique la Regla de Cuatro.

Incentive a los miembros de la iglesia a orar fielmente durante un año por las personas que han incluido en su lista. Recuérdeles regularmente su compromiso de orar y oren públicamente por las listas de todos cuando sea apropiado.

Anime a los miembros a socializar con algunas de las personas de sus listas. Al pasar tiempo juntos, surgen conversaciones espontáneas que pueden abordar temas espirituales. Es en estas conversaciones espirituales donde comienza el verdadero cambio en la vida y los corazones se vuelven hacia Cristo.

Ofrezca un evento cada trimestre en el que se anime a sus miembros a traer a sus amigos o familiares que no asisten a la iglesia. Picnics, conciertos, servicios de Nochebuena, servicios de Pascua, bautizos y eventos alternativos de Halloween son excelentes oportunidades.

Capacite a sus miembros para compartir su fe. Ofrezca al menos una o dos clases o grupos pequeños cada año donde se muestre a los miembros de la iglesia cómo involucrar a sus amigos y familiares en conversaciones sobre Jesucristo. Una herramienta fácil es el esquema "sentir-sentir-encontrar" (Sé cómo te sientes. Yo me sentí igual. Entonces encontré...)

...).

Al poner todas estas cosas juntas, con el tiempo tu gente se acercará a sus amigos, quienes compartirán con sus amigos, quienes compartirán con sus amigos... La creación de redes es la manera de conectar con personas perdidas que necesitan escuchar acerca de una nueva vida en Jesucristo.

101 LA REGLA DEL AISLAMIENTO

¡La gente está perdiendo amigos y hay algo que podemos hacer al respecto!

Introducción

John Naisbitt predijo con precisión el fenómeno en 1988, utilizando la frase "alta tecnología, alto contacto".[76] Su argumento era que, a medida que el aislamiento personal debido a la alta tecnología crece en nuestra sociedad (restaurantes con servicio al coche, cajeros automáticos, compras por internet, películas descargables, etc.), es cada vez más fácil vivir sin mucha interacción humana. El resultado es un vacío cada vez mayor en el alto contacto de la interacción humana. Las redes sociales en línea son un esfuerzo absurdo de la alta tecnología por autocurarse: "Facebook es a la amistad lo que la comida rápida a la nutrición: una forma rápida de sentir que tenemos lo que necesitamos. Comparado con lo que realmente necesitamos, lo que obtenemos es insignificante".[77]

Explicación

Hace unos años, Charles conversaba con un ejecutivo de marketing de Ford Motor Company. Me preguntó: «Si la iglesia fuera un negocio, ¿qué producto venderíamos?».

"Interesante pregunta", respondí (mi comentario habitual cuando no sé la respuesta). "¿Qué opinas?"

Creo que nuestro producto serían, o deberían ser, las relaciones. Continuó: «Primero, la iglesia fortalece nuestra relación con Dios. Luego, crecemos a través de las relaciones con otros miembros de la iglesia. Finalmente, la iglesia debería ayudarnos a crecer en nuestras relaciones con quienes están fuera de ella».

Me gusta eso. ¿Qué mejor "producto" podríamos ofrecer en esta cultura cada vez más tecnológica que el contacto directo con Dios y luego con los demás? Me recuerda cómo Cristo priorizó las relaciones cuando respondió a la pregunta de cuál era el mandamiento más importante. Dijo, primero, una relación de amor con Dios, luego, relaciones de amor con quienes nos rodean.

De hecho, la mayoría de las iglesias ya tienen su producto de relaciones en los estantes. Y la mayoría de los miembros lo compran y disfrutan de sus beneficios. Para muchas personas en las iglesias hoy en día, las amistades que tienen en su comunidad cristiana son las únicas relaciones significativas que tienen. Y dado que se sabe que las relaciones contribuyen a la salud y la longevidad, quizás no sea casualidad que se haya demostrado que los cristianos son más saludables, viven más y son más felices que los no cristianos. [78] Qué triste, entonces, cuando la necesidad de nuestro producto es tan grande en el mercado no creyente y nuestra capacidad para "vender" y "entregar" nuestro producto es tan débil.

Piensen por un momento en las personas que no tienen la iglesia como parte de su vida. ¿Dónde encuentran un espacio para conectar realmente con los demás? Quizás en el trabajo, pero la mayoría de estas relaciones son superficiales. Quizás con un vecino o en un club, pero esto no es habitual. En nuestra sociedad, la gente está perdiendo amigos. De hecho, los estadounidenses están más aislados socialmente hoy que hace apenas dos décadas. Recientemente, la revista Time señaló: «La evidencia más reciente de [nuestro aislamiento social] proviene de un equipo de sociólogos de primer nivel que, tras comparar encuestas nacionales de 1985 y 2004, informan una disminución de un tercio en el número de personas con las que el estadounidense promedio puede hablar de 'asuntos importantes'».[79]

Robert Putnam, en su libro emblemático *Bowling Alone*, observa: "La fe

Las comunidades en las que las personas practican el culto en conjunto son posiblemente el depósito más importante de capital social en Estados Unidos”. [80] Continúa explicando en un capítulo entero la conexión entre la religión y las relaciones, observando cómo las personas que asisten a la iglesia tienen muchas más probabilidades de entretener en casa; asistir a reuniones de clubes; pertenecer a grupos deportivos, sociedades académicas profesionales, grupos de servicio escolar, grupos de jóvenes, clubes de servicio y clubes de aficiones o jardinería; formar parte de grupos literarios, artísticos, de debate y de estudio; unirse a fraternidades y hermandades escolares, organizaciones agrícolas, clubes políticos, grupos de nacionalidad y otros grupos diversos.

Quizás sea hora de revisar la descripción de nuestro producto. Quizás realmente nos dedicamos, o deberíamos dedicarnos, a "vender" relaciones.

Qué puedes hacer al respecto

Hay excelentes libros, videos y cursos cristianos sobre la amistad. Inicie una clase dominical para adultos para aprender más al respecto. Anime a sus grupos pequeños a explorar el tema. Es un excelente estudio para adolescentes. Ayude a los miembros a desarrollar habilidades para cultivar relaciones, no solo con amigos y familiares, sino también con nuevas personas.

Crea nuevos grupos (ver #32, La regla de los nuevos grupos). Los grupos son el mejor lugar para que florezcan nuevas relaciones. Asegúrate de abrir los grupos —y promocionarlos intencionalmente— a personas que no asisten a la iglesia.

En todos sus grupos, reconozcan que existen diferentes niveles de relaciones. Animen y capaciten a los líderes de grupo en las habilidades para ir más allá de las relaciones superficiales y cultivar relaciones más profundas entre los miembros.

La confesión es buena para el alma. También es buena para cultivar relaciones más profundas. Considere cómo esta importante dinámica de la vida cristiana puede integrarse en el ministerio de su iglesia.

La manifestación más genuina de la amistad es el amor. Jesús dijo: «Este es mi mandamiento: que se amen los unos a los otros como yo los he amado. Nadie tiene amor más grande que este: dar la vida por sus amigos» (Juan 15:12-13). Enseña a las personas de tu comunidad.

Iglesia cómo amar. (Para más reflexiones sobre el amor, véase el capítulo 7.)

Notas

Capítulo 1 Reglas ministeriales para la evangelización y el alcance

[1]. Howard Snyder, *La comunidad del rey* (Downers Grove, IL: InterVarsity, 1977), 91.

[2]. Dean R. Hogue, *Conversos, desertores y retornados: Un estudio del cambio religioso entre los católicos* (Nueva York: Pilgrim Press, 1981), 211.

[3]. “La Escala de Reajuste Social de Holmes-Rahe” se reimprime con autorización del editor de T. Holmes y R. Rahe, “La Escala de Reajuste Social”, *The Journal of Psychosomatic Research* 2, 213-218. Copyright 1966 de Elsevier Science, Inc.

[4]. Charles Arn, *Heartbeat: Cómo convertir la pasión en ministerio en su iglesia* (Longwood, FL: Xulon Press, 2011), 14.

[5]. Gary McIntosh, *Más allá de la primera visita* (Grand Rapids: Baker, 2006), 22.

[6]. “Diálogo Emergente”, *Denver Seminary* (otoño de 2004): 14.

[7]. Consulte el libro *Side Doors* de Charles Arn (Indianápolis: Wesley Publishing, 2013) para obtener una guía completa sobre cómo construir nuevas puertas laterales en su iglesia.

[8]. Flavil Yeakley, “La investigación y el crecimiento de la iglesia”, *Church Growth: America* 7, no. 1 (1989): 4.

Capítulo 2 Reglas del Ministerio para Visitantes

[9]. Andrew Sullivan, "Olvídate de la Iglesia, sigue a Jesús", Newsweek, 12 de abril de 2012, pág. 26.

Capítulo 3 Reglas del Ministerio para la Adoración

[10]. John Stott, *Entre dos mundos* (Grand Rapids: Eerdmans, 1982).

[11]. "Cómo John Piper prepara un sermón", <http://www.sermoncentral.com/pastors-preaching-articles/john-piper-how-johnpiper-prepares-a-sermon-942.asp>, 3 de junio de 2011.

[12]. Citado en Charles Arn, *How to Start a New Service* (Grand Rapids: Baker, 1997), contraportada.

[13]. James White, *Abriendo la puerta principal: Adoración y crecimiento de la iglesia* (Nashville: Convention Press, 1992), 29.

[14]. Arn, *Cómo iniciar un nuevo servicio*.

[15]. J. Howard Griffith, "Perspectivas sobre el crecimiento de la membresía a partir de un año sabático", *Net Results*, octubre de 1994, 14.

[16]. Paul Anderson, "Equilibrando tradición e innovación", en *Palabra y Adoración*, vol. 1 del *Manual de Liderazgo de Teología Práctica*, ed. general, James Berkely (Grand Rapids: Baker, 1992), 239.

[17]. James Emory White, *Predicación relevante: Lo que no te enseñaron en el seminario* (Grand Rapids: Baker, 2011), citado de: <http://www.preaching.com/resources/articles/11653970/>.

Capítulo 4 Reglas del Ministerio para Conectar y Asimilar a los Recién Llegados

[18]. Charles Arn, "El factor amistad", Church Growth: America 7, no. 3 (1989): 13.

[19]. John Chandler, "3 Minutes", RASNET, 16 de abril de 2009, www.rasnet.org.

[20]. Club de Leones, <http://www.lionsclubs.org/EN/common/pdfs/me21.pdf>.

[21]. Rick Warren, "Cómo satisfacer las cuatro necesidades más profundas de las personas", Ministry Toolbox 366 (26 de noviembre de 2008): 1-2.

Capítulo 5 Reglas del Ministerio para Grupos Pequeños

[22]. Club de recién llegados del área de Lynchburg, <http://www.lynchburgareanewcomers.com>.

[23]. Club de recién llegados de Charlottesville, <http://charlottesvillenewcomersclub.org>.

[24]. Club de recién llegados, <http://www.newcomersclub.com>.

[25]. Lyle Schaller, "Convirtiendo a los 'de afuera' en 'de adentro'", Church Growth: America 7, no. 2 (1989): 4.

Capítulo 6 Reglas Ministeriales para la Educación Cristiana

[26]. Richard Myers, "La Escuela Dominical y el Crecimiento de la Iglesia", Church Growth: America 4, no. 4 (1988): 8.

[27]. *Ibíd.*

[28]. Win Arn y Charles Arn, Crecimiento: Una nueva visión para la escuela dominical (Pasadena, CA: Church Growth Press, 1980), 108.

[29]. Véase Ken Hemphill, La teoría del bonsái del crecimiento de la iglesia (Nashville:

Broadman, 1991), para más información sobre este fenómeno.

[30]. D. Campbell Wykoff, Teoría y diseño de la educación cristiana (Filadelfia: Westminster, 1961), 22.

[31]. HW Byrne, Educación cristiana para la iglesia local (Grand Rapids: Zondervan, 1975), 56.

[32]. Carl Dudley y Lyle Schaller son dos autores que han abordado la Regla de los Cuarenta en sus escritos. Para más información, véase Carl Dudley, Making the Small Church Effective (Nashville: Abingdon, 1978).

Capítulo 7 Reglas del Ministerio para el Amor y el Cuidado

[33]. Robert Arnett, India al descubierto (Columbus, GA: Atman Press, 2006), 155.

[34]. Christian Schwartz, Una guía de ocho cualidades esenciales de las iglesias saludables (Emmelsbuell, Alemania: NCD International, 1996).

[35]. Win Arn, Carroll Nyquist y Charles Arn, ¿A quién le importa el amor? (Pasadena, CA: Church Growth Press, 1992), 118.

[36]. Dietrich Bonhoeffer, Vida en comunidad (Minneapolis: Augsburg-Fortress Press, 1996), 98.

[37]. Dennis Wiggs, "Enviar tarjetas de cumpleaños", FWBPastor.com, <http://fwbpastor.com/?p=696>.

[38]. Roger Peterson, presentación de apertura, conferencia anual de la Fellowship of Short-Term Mission Leaders (Atlanta, 11 de octubre de 2006).

[39]. Chuck Gailey y Howard Culbertson, Descubriendo Misiones (Kansas City: Beacon Hill Press, 2007), capítulo 9.

Capítulo 8 Reglas del Ministerio para la Participación Voluntaria

[40]. Lee Sparks, "El estado del ministerio voluntario", REV! (enero/febrero de 2009): 52.

[41]. Flavil Yeakley, "Crecimiento y asimilación", Church Growth: America 7, no. 2 (1997): 17.

[42]. Pam Heaton, "Toda iglesia necesita un perfilador", www.BuildingChurchLeaders.com.

[43]. Rick Warren, "Crecimiento explosivo: Libere la creatividad de su congregación", Ministry Toolbox (2 de marzo de 2005): 193.

Capítulo 10 Reglas del Ministerio para el Personal y el Liderazgo

[44]. Hendrik Kraemer, Una teología de los laicos (Filadelfia: Westminster, 1958), 52.

[45]. <http://pastoralcareinc.com/WhyPastoralCare/Statistics.php>;
<http://jmm.aaa.net.au/articles/2049.htm>.

[46]. Paul Stanley, Conexión: Las relaciones de mentoría que necesita para tener éxito en la vida (Colorado Springs: NavPress, 1992), 40.

[47]. Dr. G. Brian Jones, "Ejemplos de mentoría en la Biblia", http://www.faithmentoringandmore.com/html/articles/idea_6.htm.

[48]. George Barna, La segunda venida de la Iglesia (Nashville: Word, 1998), 5.

[49]. "Estudio muestra por qué el clero protestante cambia de trabajo: los ascensos son una causa más común que el llamado de Dios", GreyMatter Research, 7 de septiembre de 2005, http://www.greymatterresearch.com/index_files/Job_Changes.htm.

[50]. Roger Parrott, Estrategias duraderas para líderes emergentes (Colorado Springs:

David C. Cook, 2009), 19.

[51]. Rick Warren, *Una vida con propósito* (Grand Rapids: Zondervan, 2002), 17.

Capítulo 11 Reglas del Ministerio para las Instalaciones

[52]. Richard J. Krejcir, "Estadísticas sobre pastores", Instituto Schaeffer, http://www.intothyword.org/articles_view.asp?articleid=36562&columnid=.

[53]. Alice Mann, *Raising the Roof: The Pastoral-To-Program Size Transition* (Bethesda, MD: Alban Institute, 2001), 20.

[54]. Marlis McCollum, "La regla del 80%: ¿Realidad o ficción?" *Congregaciones*, Alban Institute (invierno de 2006): 1.

[55]. Walter Bruggeman, *La tierra* (Filadelfia: Fortress Press, 1977), 5.

[56]. Dudley, *Cómo hacer que la pequeña iglesia sea eficaz*, 53.

Capítulo 12 Reglas del Ministerio de Finanzas

[57]. John C. LaRue Jr., "Niveles y gastos de personal de la Iglesia", *Su Iglesia* (noviembre-diciembre de 1993): 48.

[58]. Elmer Towns, *Enciclopedia de la escuela dominical de Towns: una guía práctica para los obreros de la escuela dominical* (Wheaton: Tyndale, 1993), 95-96.

[59]. Victor Frankl, *El hombre en busca de sentido* (Boston: Beacon Press, 1959), 73.

[60]. Donald McGavran, "Cómo hacer crecer una iglesia" (Church Growth, 1979), película de 16 mm.

[61]. Charles Arn, Crecimiento: Una nueva visión para la escuela dominical (Pasadena, CA: Church Growth Press, 1991), 129.

Capítulo 13 Reglas del Ministerio para el Cambio

[62]. Una iglesia para el siglo XXI (Monrovia, CA: Church Growth, Inc., 1966), vídeo.

[63]. Primera Iglesia del Nazareno, Pasadena, CA, "Preguntas y respuestas sobre opciones múltiples de servicios de adoración", 1996.

[64]. Aubrey Malphurs, Derramar vino nuevo en odres viejos (Grand Rapids: Baker, 1993), 80.

[65]. Doug Murren, "El proceso de cambio", Worship Leader 12, no. 3 (septiembre/octubre de 1995): 30.

Capítulo 14 Reglas Ministeriales para la Revitalización

[66]. William T. McConnell, Renueva tu congregación: sanando a los enfermos, resucitando a los muertos (Columbia, SC: The Columbia Partnership, 2007), 13.

[67]. Ed Stetzer, "Estudio de supervivencia y salud de iglesias plantadas" (Centro de Investigación Misional, Junta de Misiones de América del Norte, 2007), 13.

[68]. Bill Easum, "La importancia de un consultor/entrenador eclesiástico", Religious Product News, www.religiousproductnews.com/articles/2011-Mayo/eNewsletter/La-Importancia-de-un-Consultor-Coach-de-Iglesias.htm.

[69]. Steve Clapp, "Moral congregacional y crecimiento de la iglesia", http://www.newlifeministries-nlm.org/online/nlm_report_6.htm.

[70]. <http://www.investopedia.com/terms/w/window-of->

oportunidad.asp#axzz1p8BbxiiR.

Capítulo 15 Reglas del Ministerio para la Demografía

[71]. Merriam Webster, <http://www.merriamwebster.com/dictionary/demographics>.

[72]. <http://www.globalfrontiermissions.org/unreached.html>.

[73]. Win Arn, "Evangelismo grupal: Descubriendo el secreto del crecimiento", The Win Arn Growth Report 30 (1991): 1.

[74]. Rick Warren, "Enfocándose en la evangelización", Pastor.com 254 (12 de abril de 2006): 1.

[75]. Esta escala fue adaptada de "Finding Ethnic America" de Tetsunao Yamamori en The Pastor's Church Growth Handbook, ed. Win Arn (Pasadena, CA: Church Growth Press, 1979), 182.

[76]. John Naisbitt, Megatendencias: Diez nuevas direcciones que transforman nuestras vidas (Nueva York: Warner, 1988).

[77]. Arleen Spenceley, "Facebook se hace público", Tampa Bay Times, 12 de febrero de 2012.

[78]. Para una variedad de estudios que correlacionan el cristianismo con beneficios para la salud, consulte <http://www.creationtips.com/newsclips.htm>.

[79]. Robert Putnam, "Tienes que tener amigos: Un estudio revela que los estadounidenses se sienten cada vez más solos", Time, 3 de julio de 2006, pág. 25.

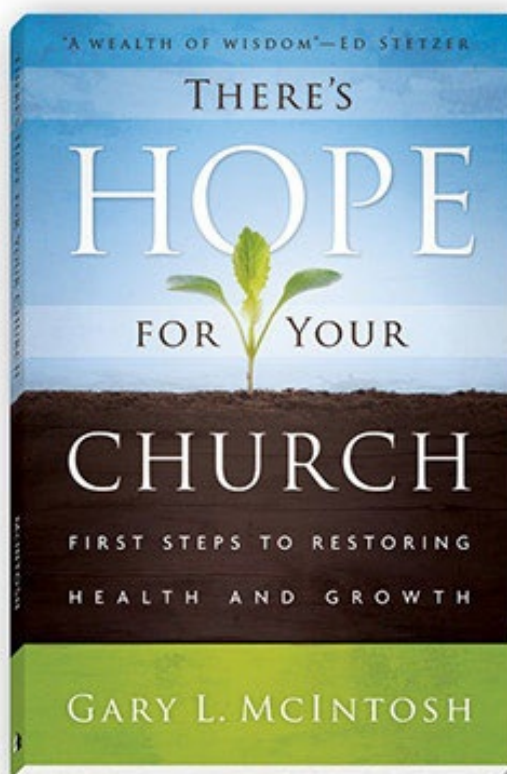
[80]. Robert D. Putnam, Bowling Alone (Nueva York: Simon and Schuster, 2000), 63.

Gary L. McIntosh (PhD, Seminario Teológico Fuller) es profesor de ministerio cristiano y liderazgo en la Escuela de Teología Talbot y presidente de la Red de Crecimiento de la Iglesia. Dirige seminarios y ha escrito veinte libros, entre ellos "Crecimiento Bíblico de la Iglesia", "Más allá de la Primera Visita" y "Lleva tu Iglesia al Siguiente Nivel". Reside en Temecula, California.

Charles Arn (Doctor en Educación, Universidad del Sur de California) es profesor de extensión y ministerio cristiano en el Seminario Wesley de la Universidad Wesleyana de Indiana y presidente de Church Growth, Inc. Cuenta con treinta y cuatro años de experiencia dirigiendo eventos de capacitación para iglesias y denominaciones en Norteamérica y el mundo. Reside en Glendora, California.

Your church's bright future STARTS NOW.

It's easy to feel discouraged by shrinking attendance and slow spiritual growth in your church. But the first step to turning things around is hope. God can and does restore churches to new life, even as he restores individuals. Church health expert Gary McIntosh offers hope by showing the first things you need to do to make a new start for your church.



There's Hope for Your Church provides a wealth of wisdom for anyone seeking to turn around a declining or plateaued church. This book gives you hope and will show you the way to revitalize your church."

—Ed Stetzer, author of
Viral Churches



BakerBooks

Relevant. Intelligent. Engaging.

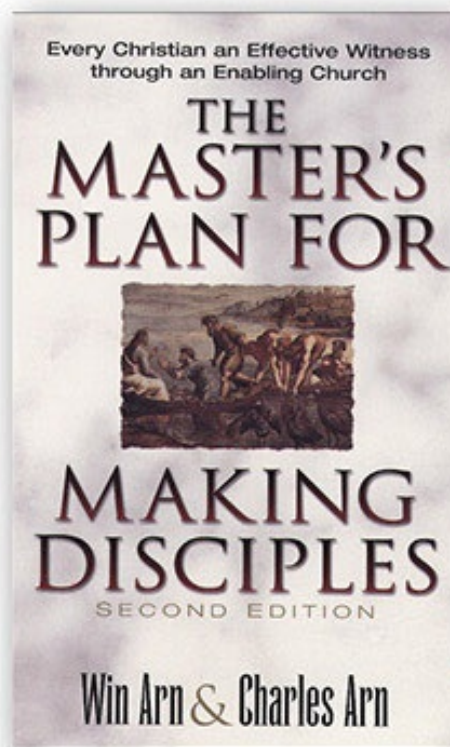
Available wherever books and ebooks are sold.

Like us on • Follow us on ReadBakerBooks • Baker Books blog: reilgent.com

A Classic Book For DISCIPLE MAKING

The Master's Plan for Making Disciples has been used by thousands of church leaders and laypeople to expand Christ's church. In the new edition of this influential work, the authors reaffirm their blueprint for effective Christian witness.

The Master's Plan contends that instead of using canned approaches to sharing the gospel, individual Christians should focus on discipling as a part of their lifestyle, sharing their faith naturally within their own network of friends and relatives.



The Master's Plan for Making Disciples was always well accepted by laypersons, and this new edition is likely to continue this tradition as an excellent resource for evangelism training. . . . A viable option for training people to make disciples.

—Strategies for
Today's Leader



BakerBooks

Relevant. Intelligent. Engaging.

Available wherever books and ebooks are sold.

Like us on • Follow us on ReadBakerBooks • Baker Books blog: reilgent.com

Does your church put out the **WELCOME** mat or the **DO NOT DISTURB** sign?

We all like to think that our church is the friendliest one in town. But do visitors see it that way? Church consultant Gary L. McIntosh invites you to take another look at your church through the eyes of a first-time guest to identify the things that might be holding them back from a second visit.

This book offers sound advice on assessing and improving the ways in which your church attracts people, welcomes them, does follow-up, and brings them into the church family. It gives suggestions for making a welcoming attitude part of the very fabric of your church.



*When it comes to congregational outreach the fundamentals are inviting, welcoming, and following up with guests. **Beyond the First Visit** is an essential training tool on how to implement these fundamentals."*

—Dr. John W. Ellas, Center for Church Growth



BakerBooks

Relevant. Intelligent. Engaging.

Available wherever books and ebooks are sold.

Like us on • Follow us on [ReadBakerBooks](#) • Baker Books blog: [reelligent.com](#)

Sitio web: www.bakerbooks.com

Descuentos por cantidad: www.direct2church.com

Twitter: [ReadBakerBooks](#)

Facebook: [BakerBooks](#)

THE ANSWERS YOU NEED TO PLAN, RUN, OR GROW YOUR CHURCH

Pastors and church leaders are constantly faced with tough questions. What size staff does the church need? How many workers are needed in the nursery this month? When is the right time to start a second worship service? How many people should we train for evangelism this year? How does seating and parking impact worship attendance?

What Every Pastor Should Know offers 101 valuable rules and time-tested wisdom to help answer real-life ministry questions. From advertising to facilities to visitation, this valuable book offers the practical help you need, just when you need it most. This comprehensive guide will become one of the most valuable books in your library.

"This book is fantastic! There is no doubt that it will be on my shelf as a reference for years to come." —**Thom S. Rainer**, president and CEO, LifeWay Christian Resources

"An incredible reference guide . . . the practical information in these pages is essential knowledge for those of us who want to lead growing, effective churches." —**Nelson Searcy**, lead pastor, The Journey Church; founder, www.ChurchLeaderInsights.com

"Every pastor should read this book." —**Elmer Towns**, cofounder, Liberty University

"Well researched, comprehensive, specific, and practical." —**Eddie Gibbs**, professor emeritus, Fuller Theological Seminary

"A wealth of insights for pastors on the day-to-day issues of leading an effective church." —**Ed Stetzer**, author, *Subversive Kingdom*

Gary L. McIntosh (PhD, Fuller Theological Seminary) is president of the Church Growth Network and professor of Christian ministry and leadership at Talbot School of Theology. He leads seminars and has written twenty books, including *Biblical Church Growth*, *Beyond the First Visit*, and *Taking Your Church to the Next Level*.

Charles Arn (EdD, University of Southern California) is professor of outreach at Wesley Seminary, Indiana Wesleyan University, and president of Church Growth, Inc. He has thirty-four years of experience in leading training events for churches and denominations throughout North America and the world.

Cover design: Tobias' Outerwear for Books | www.tobiasdesign.com

 **BakerBooks**
a division of Baker Publishing Group