



LIDERAZGO A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN



LEADERSHIP

TRAINING INTERNATIONAL

**Conviértase en
un comunicador
altamente efectivo
a nivel personal
y público**



LIDERAZGO A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN

.....

Conviértase en un comunicador

.....

Altamente efectivo

.....

A nivel personal y público

.....

VERSIÓN DEL SITIO AUTORIZADO

UN RECURSO DE LEADERSHIP TRAINING INTERNATIONAL

Conozca al equipo de redacción de éste módulo



Autor del módulo
Rev. Neal Kelley

Neal Kelley sirve como Director de apoyo al cliente para LTI. Neal Ha trabajado en la industria manufacturera como Gerente de Producción y Especialista de Mejora de Procesos. Neal también ha servido en el ministerio a tiempo completo como Pastor Asociado. Ha completado un MBA en Administración del Recurso Humano y una Maestría en Divinidad. Neal reside en Luverne, Alabama.



Editor de la serie
Rev. Kevin Hinman

Kevin Hinman es Presidente y cofundador de Leadership Training International. Kevin ha trabajado en el área empresarial y en el ministerio desde 1980 y ha viajado a más de 40 naciones en labores ministeriales. El trasfondo empresarial de Kevin incluye haberse graduado en un sistema intensivo de entrenamiento de dirección de la empresa General Electric y haber servido como especialista de entrenamiento para la tripulación aérea de la Marina de los EEUU. Kevin ha pastoreado, ha sido evangelista y ha trabajado con un ministerio sin ánimo de lucro muy importante.

Kevin posee un MA en Periodismo y un Master en Divinidades. Kevin y su esposa, Carol, tienen tres hijos



Escritor contribuyente
Dr. James Flynn

Jim Flynn is el Presidente de Timely Word Teaching Ministries. Tiene más de 30 años de experiencia pastoral, y un trasfondo empresarial como ingeniero. Jim trabaja actualmente como Profesor Asistente de Teología Práctica en la Escuela de Divinidades de la Universidad de Regent.

Jim tiene el título de ingeniería, una Licenciatura en Ministerio Cristiano y un Master en Divinidades y un Doctorado Ministerial.

Jim, su esposa Monica y sus hijos Stephen, Rachel, Heather, y Benjamin viven en Virginia Beach, Virginia.



Editor Técnico
Becky Bartels

Becky sirve en muchos de los proyectos clave de LTI y además ha sido Gerente de Entrenamiento para LTI. Becky fue maestro del Sistema Público Escolar de los EE.UU. por diez años. Ha sido coach de volleyball a nivel de secundaria y Universidad. Trabajó como consultora de desarrollo Profesional con el Sistema Escolar de Michigan. Becky también sirvió como Misionera en Jamaica donde pudo implementar un instituto de capacitación de líderes y pastores. Becky posee una Licenciatura en Matemáticas y Educación, and an MA in Education. She and her husband Bob have one daughter, Brianna, and they reside in Virginia Beach, VA.



Asistente de Investigación
James Arcieri

James Arcieri es Vice-Presidente is vice president de Mason Entrepreneurs. Tiene una licenciatura en Finanzas y Operaciones en Sisteas de la Información.

Es un miembro activo en el equipo de liderazgo de George Mason University

Soli Deo Gloria: to God alone be the glory!



© 2015 por Leadership Training International. Todos los Derechos Reservados. ISBN-10: 1-932402-24-1; ISBN-13: 978-1-932402-24-7

Este módulo está diseñado para ser usado con la Serie Fundamentos para líderes emergentes por Leadership Training International, Inc. No reproducir. Impreso en U.S.A. Portada y logos por Kerry Lammi. Todas las citas bíblicas, a menos que se indique lo contrario, están tomadas de la Santa Biblia: Nueva Versión Internacional ®. NIV ®. Copyright © 1973, 1978, 1984 Sociedad Bíblica Internacional. Usado con permiso de Zondervan Publishing House. Todos los derechos reservados.

Leadership Training International, Inc.
PO Box 9882
Chesapeake, VA 23321

1-757-673-6581 (Phone)
1-757-673-6584 (fax)
info@ltiworld.org ~ www.ltiworld.org

Serie Fundamentos para Líderes Emergentes

La serie Fundamentos para Líderes Emergentes es un recurso exhaustivo consistente en 12 módulos de formación que conducen al líder emergente por un proceso de crecimiento personal y ministerial que se inicia desde su interior

- Los Módulos Internos se centran en el crecimiento personal interno de un líder, para ayudar a asentar un fundamento que durará toda una vida.
- Los Módulos Externos se centran en el crecimiento ministerial externo de un líder, para ayudarlo a incrementar sus resultados y a dirigir a otros con efectividad.

Lugar donde se ubica este modulo en la serie FLE:

Módulos de crecimiento interno

- **El fundamento del líder** – Formar una autoimagen y un fundamento apropiados para el liderazgo..
- **La libertad del líder** - Obtener pasos para ser liberado de heridas, ataduras y hábitos de vida insanos.
- **El ejemplo del líder** - Adoptar y modelar los principios básicos de un discipulado.
- **El llamado del líder** - Descubrir su llamado y papel en el Plan Maestro de Dios.
- **El potencial del líder** - Alcanzar su potencial a través de sus dones y de su tipo de personalidad..
- **La vida equilibrada del líder** - Aumentar su capacidad de liderazgo por medio del desarrollo de una vida equilibrada.

Módulos de crecimiento externo

- **Liderazgo de alcance** – Alcanzar a los que le rodean a través de amistades dirigidas por el Espíritu.
- **Liderazgo a través de mentoría** - Encontrar y construir relaciones de mentoría efectivas.
- **Liderazgo a través de la comunicación** – Conviértase en un comunicador altamente efectivo a nivel personal y público.
- **Liderazgo de proyectos de equipo** – Aprender a dirigir proyectos y a alcanzar objetivos con un enfoque de equipo..
- **Liderazgo en equipo** – Desarrollar un enfoque diverso de liderazgo de equipo para alcanzar el éxito ministerial
- **Liderazgo eficaz** – Desarrollo de prácticas y habilidades clave para un liderazgo efectivo.

TABLA DE CONTENIDO

	<u>Pág.</u>
Introducción	
Repaso	Intro-1
Descripción de las sesiones	Intro-2
 Sesiones de enseñanza	
Sesión 1: La comunicación requiere conectarse	1-1
Sesión 2: La comunicación de uno a uno	2-1
Sesión 3: La comunicación de uno a pocos.....	3-1
Sesión 4: La comunicación de uno a muchos	4-1
Sesión 5: Preparando el mensaje: Observar	5-1
Sesión 6: Preparando el mensaje: Interpretar y aplicar	6-1
Sesión 7: Preparando el mensaje: La exposición	7-1

Introducción

Vista global

La serie Fundamentos para Líderes Emergentes:

La serie *Fundamentos para Líderes Emergentes* es un recurso exhaustivo dirigido a formadores ministeriales y a aspirantes al ministerio. La serie FLE consiste en 12 módulos de formación que llevan al líder emergente a través de un proceso de crecimiento personal y ministerial que se inicia desde su interior.

Los Módulos Internos se centran en el crecimiento personal interno de un líder para ayudarle a asentar un fundamento que durará toda una vida. Los Módulos Externos se centran en el crecimiento ministerial externo de un líder para ayudarle a incrementar sus resultados y a poder dirigir a otros con efectividad.

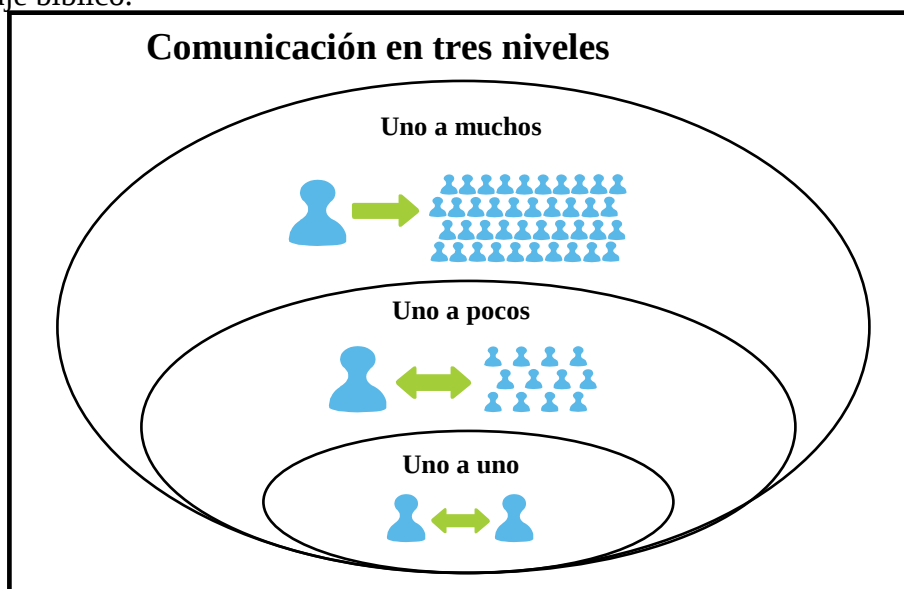
El Módulo de Liderazgo a través de la comunicación:

Este módulo se enfoca en los principios y prácticas de la comunicación a tres niveles: Uno a uno, uno a pocos y uno a muchos. También entrena a los líderes ministeriales para que preparen apropiadamente un mensaje bíblico. Las sesiones de la 1 a a 4 se enfocan en los principios y prácticas de la comunicación en tres niveles diferentes. Las sesiones de la 5 a la 7 preparan al líder ministerial para que desarrolle y exponga un mensaje bíblico.

1. La comunicación requiere conectarse.
2. Comunicación de uno a uno.
3. Comunicación de uno a pocos.
4. Comunicación de uno a muchos.
5. Preparando un mensaje: Observar.
6. Preparando un mensaje: Interpretar y aplicar.
7. Preparando un mensaje: La exposición.

El objetivo principal

El objetivo del módulo es ayudar a los líderes ministeriales a convertirse en comunicadores altamente efectivos a nivel público y personal, a la vez que comprenden como desarrollar y presentar un mensaje bíblico.



Descripción de las sesiones

Sesión	Título	Descripción
1	La comunicación requiere conectarse	Introduciremos los principios y las prácticas para conectarse. Aprendizajes: - 3 aspectos de por qué la Buena comunicación involucra conectarse. - 4 razones de por qué la gente falla en conectarse. - 5 principios que ayudan a los líderes a conectarse con los demás. - 5 prácticas que ayudan a los líderes a conectarse con otros.
2	Comunicando de uno a uno	Examinaremos los principios y prácticas de la comunicación uno a uno. Aprendizajes: - 2 razones de por qué hay poder en la comunicación de uno a uno. - 9 principios para una gran comunicación de uno a uno. - 4 pasos para practicar la escucha activa. - 4 áreas límites para proteger la comunicación de uno a uno.
3	Comunicación de uno a pocos	Examinaremos los principios y prácticas de la comunicación uno a pocos. Aprendizajes: - 3 aspectos de influencia en la comunicación de uno a pocos. - 2 características en la comunicación de uno a pocos. - 6 atributos clave del perfil de un comunicador efectivo de uno a pocos. - 6 habilidades clave para facilitar una discusión de uno a pocos.

Descripción de las sesiones

Sesión	Título	Descripción
4	Comunicando de uno a muchos	Examinamos los principios y prácticas de la comunicación de uno a muchos. Aprendizajes: - 3 aspectos acerca de superar su temor de hablar en público. - Las 6 Íes del hablar en público. - 2 principios al preparar una presentación. - 3 aspectos para manejar su tiempo en la presentación.
5	Preparando un mensaje: Observando	Exploramos el proceso vivo para observar la Palabra a la vez que preparamos un mensaje de las escrituras. Aprendizajes: - 4 fases del proceso vivo. - 4 aspectos del principio de la observación en un estudio bíblico relacionado a la escritura. - 4 aspectos del principio de la observación en un estudio bíblico hacia experiencias personales.
6	Preparando un mensaje: Interpretación y aplicación	Exploraremos el proceso vivo para interpretar y aplicar la Palabra a la vez que preparamos un mensaje de la escritura. Aprendizajes: - Utilizar el principio de la Interpretación en el estudio bíblico. - Aplicación de la Palabra para preparar un mensaje. - 4 frutos (resultados) del método de Aplicación del estudio bíblico.
7	Preparando un mensaje: Exposición	Cómo integrar el proceso vivo para preparar un mensaje y exponerlo. Aprendizajes: - tres pasos que permiten al mensaje pasar de ser internamente aplicado a ser reproducido externamente. - Los 4 pozos de la comunicación. - 5 partes del cuerpo de un mensaje bien preparado. - Las 6 Íes del hablar en público.

— Notas —

Lecciones

Sesión Una

BOSQUEJO DE LA SESIÓN

A. La Buena comunicación requiere conectarse con otros.

1. La Comunicación Efectiva es una habilidad crítica.
2. Los Buenos comunicadores se “Conectan” con las personas.
3. Los Buenos Comunicadores se conectan en tres niveles.

B. Las razones por las que las personas fallan en conectarse.

1. Inseguridad.
2. Inmadurez.
3. Egocentrismo.
4. Fallar al valorar a otros.

C. Cinco principios de conectarse.

1. Conectarse aumenta la influencia.
2. Conectarse se trata de otros.
3. Conectarse requiere energía.
4. Conectarse va más allá de las palabras.
5. Conectarse es más una habilidad que un talento natural.

D. Cinco prácticas al conectarse.

1. Conectarse sobre un terreno común.
2. No complicarse.
3. Crear una experiencia que todos disfruten.
4. Inspirar a las personas.
5. Vivir lo que se enseña.

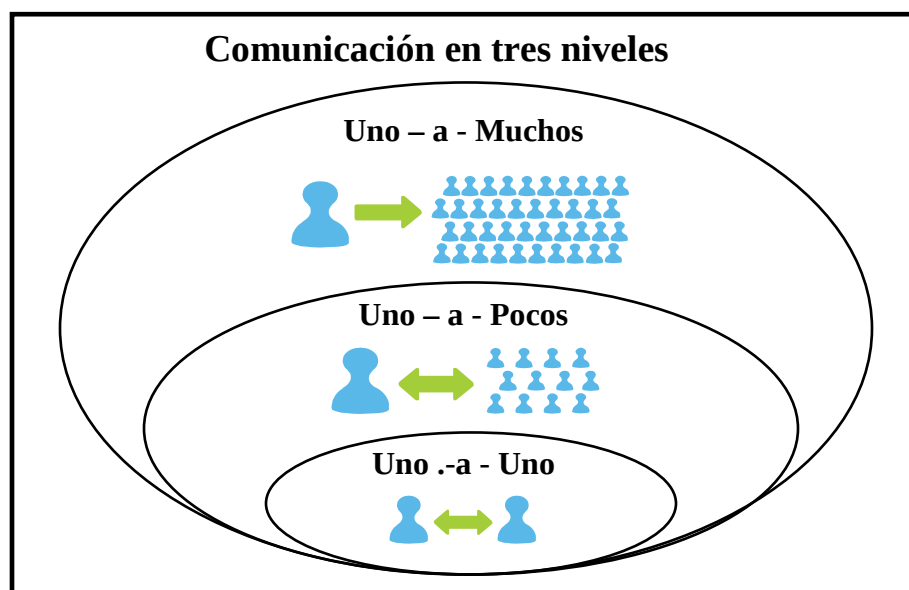
OBJETIVOS DE LA SESIÓN

Objetivo Principal:

Adquirir un mayor entendimiento de las prácticas y principios para conectarse con la audiencia para que los líderes sean mejores comunicadores y enseñen a otros a hacer lo mismo.

Objetivos de apoyo:

- A. Los participantes serán capaces de explicar por qué la buena comunicación implica conectarse con otros.
- B. Los participantes serán capaces de describir cuatro razones por las que las personas fallan en conectarse.
- C. Los participantes serán capaces de explicar los cinco principios que ayudan a los líderes a conectarse con otros.
- D. Los participantes serán capaces de explicar las cinco prácticas que ayudan a los líderes a conectarse con otros.



A. La buena comunicación implica comunicarse con otros.¹

1. La comunicación efectiva es una habilidad crítica.

- La necesidad por habilidades de buena comunicación está creciendo rápidamente.
- En la cultura de hoy, es simplemente imposible tener éxito en la vida sin comunicarse efectivamente con otros.

2. Los buenos comunicadores se “conectan” con otros.

- El fundamento de una buena comunicación es la habilidad de conectarse.
- Conectarse es la habilidad para identificarse con las personas y relacionarse con ellas de modo que su influencia sobre ellas se incrementa.

3. Los buenos comunicadores se conectan en tres niveles:

- **Uno – a – Uno** – Interactuando con otro individuo.
- **Uno - a- pocos** – Interactuando con grupos de 2 a 12 personas.
- **Uno – a muchos** – Presentando ante grupos de 12 personas o más.

Para reflexionar

El criterio principal para el avance y la promoción de los profesionales es la habilidad de comunicarse con efectividad.

Harvard Business Review

¹Los principios de esta sesión son adaptados del libro “*Todos Comunican, Pocos Conectan*” de John Maxwell.

B. Las razones por las que las personas fallan en conectarse.

1. Inseguridad.

“Pues, ¿busco ahora el favor de los hombres, o el de Dios? ¿O trato de agradar a los hombres? Pues si todavía agradara a los hombres, no sería siervo de Cristo.” Gálatas 1.10

- Cuando una persona es insegura, buscará la aprobación de otros, especialmente con las personas con quienes se comunica.
- Cuanto más busque la aprobación, estará más absorto en usted mismo y en cómo puede impresionar a otros.
- Por esta razón, la inseguridad es considerada una de las principales causas de la inmadurez y el egocentrismo.

2. Inmadurez.

“Cuando yo era niño, hablaba como niño, pensaba como niño, juzgaba como niño; más cuando ya fui hombre, dejé lo que era de niño. (1 Cor 13:11).”

- Madurez es la habilidad de ver y actuar a favor de otros.
- Las personas inmaduras no pueden ver las cosas desde otro punto de vista.
- Las personas inmaduras casi nunca consideran lo que es mejor para los demás.

3. Egocentrismo.

“Nada hagáis por contienda o por vanagloria; antes bien con humildad, estimando cada uno a los demás como superiores a sí mismos; (Fil. 2:3).”

- Las personas egocéntricas se enfocan en sí mismas, sus temas o sus propias agendas, no en las de las personas con quienes están.
- Ellos quieren halagos, retroalimentación positiva, y control y aprobación total.
- Cuando la audiencia lo nota, prefiere desconectarse.

4. Fallas en valorar a otros.

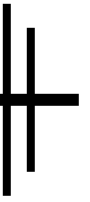
“no mirando cada uno por lo suyo propio, sino cada cual también por lo de los otros (Fil. 2:4).”

- Para agregar valor a las personas, primero debe valorarlas.
- Este problema se complementa con el egocentrismo. Uno está centrado en sí mismo y el otro no valora a los demás.
- Cuando las personas se sienten sin importancia o sin valor, se desconectan totalmente de usted.

¿Conectado o Desconectado?

Muchos fallan en conectarse con su audiencia cuando no responden a las tres preguntas básicas que se está haciendo la gente. ¡Responda afirmativamente a estas preguntas y usted se comenzará a conectar!

1. ¿De verdad te importo?
2. ¿Me puedes ayudar?
3. ¿Puedo confiar en ti?



C. Cinco principios en la conexión.

1. Conectarse aumentan la influencia.

Y dijo Faraón a José: Pues que Dios te ha hecho saber todo esto, no hay entendido ni sabio como tú.⁴⁰ Tú estarás sobre mi casa, y por tu palabra se gobernará todo mi pueblo; solamente en el trono seré yo mayor que tú. ⁴¹ Dijo además Faraón a José: He aquí yo te he puesto sobre toda la tierra de Egipto. (Gen 41:39-41)."

- Para influir sobre otros, debe primero aprender a comunicarse bien.
- Las personas que se conectan bien con otros tienen mejores relaciones, experimentan menos conflictos y logran que las cosas sean hechas.
- Usted se posiciona así mismo, para alcanzar su potencial, cuando se conecta con otros.

2. Conectarse se trata de otros.

⁵ Porque nunca usamos de palabras lisonjeras, como sabéis, ni encubrimos avaricia; Dios es testigo;⁶ ni buscamos gloria de los hombres; ni de vosotros, ni de otros, aunque podíamos seros carga como apóstoles de Cristo.⁷ Antes fuimos tiernos entre vosotros, como la nodriza que cuida con ternura a sus propios hijos." (1 Tes 2:5-7)

- La habilidad para conectarse con otros, comienza con valorar a las personas.
- Si quiere hacer una conexión con otras personas, usted no puede ser el centro de la atención.
- Si usted se preocupa genuinamente por las personas, trabajará en descubrir sus necesidades y verá las cosas desde su perspectiva.

[Ver Apéndice 1A]

3. Conectarse requiere energía.

³⁵ Levantándose muy de mañana, siendo aún muy oscuro, salió y se fue a un lugar desierto, y allí oraba.³⁶ Y le buscó Simón, y los que con él estaban;³⁷ y hallándole, le dijeron: Todos te buscan.³⁸ El les dijo: Vamos a los lugares vecinos, para que predique también allí; porque para esto he venido. (Mr 1:35-38)."

- Encuentre las formas de recargarse de tal manera que usted tenga siempre energías para atender a las personas.
- Debe tomar la iniciativa para entablar primero, las conversaciones con otros.
- Siempre estudie sus audiencias para conocerlas, antes de estar con ellas.
- ¡La paciencia requiere energía! Hable a un ritmo que los demás le sigan.
- Dele de su tiempo y de sus emociones a otros cuando se comprometa con ellas.

Punto de Reflexión

Conectarse nunca se trata de usted. Es acerca de la persona con quien usted se está comunicando. Si quiere conectarse con otros, tiene que dejarse de lado a usted mismo,

Dr. John Maxwell

4. Conectarse va más allá de las palabras.

⁵ Luego puso agua en un lebrillo, y comenzó a lavar los pies de los discípulos, y a enjugarlos con la toalla con que estaba ceñido. (Jn. 13:5).

Para conectarse con otros, su comunicación debe ir más allá de las palabras y conectarse en cuatro diferentes formas:

a. Conectarse verbalmente – Lo que las personas oyen.

- Nunca ignore el poder de las palabras, ellas tienen el poder de cambiar vidas. Las palabras edifican o destruyen.
- La manera en que decimos nuestras palabras, impacta al oyente.

b. Conectarse intelectualmente – Lo que las personas entienden.

- Debe ser capaz de hablar con competencia acerca de su tema.
- Debe transmitir credibilidad, mostrando experiencia en lo que está comunicando.

c. Conectarse Emocionalmente – Lo que las personas sienten.

- Debe ganar el corazón, ¡antes de que pueda ganar su mente!
- Las personas no siempre recordarán lo que usted dijo o hizo, pero siempre recordarán como los hizo sentir.

d. Conectarse visualmente – Lo que las personas ven.

- Vivimos en una era visual. Las personas necesitan absover mensajes a través de nuestro sentido más poderoso y directo – la vista.
- La impresion visual que usted cause le ayudará o le dañará.

La Importancia De Hacerlo Visual

- 77% de los estadounidenses ve el 90% de sus noticias por la T.V.
- 47% de los estadounidenses reciben TODAS sus noticias de la T:V:
- 15% de lo que oímos – lo recordaremos.
- 85-90% de lo que vemos – lo recordaremos

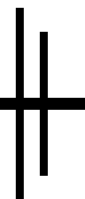
Adaptado de *Cómo Hablar Para que las Personas Escuchen* por Sonya Hamlin.

5. Conectarse es más una habilidad que un talento natural.

“...Todo es posible para el que cree (Mr. 9:23).”

- Usted puede aprender a conectarse mejor con otros, estudiando tanto a los comunicadores efectivos como a los no efectivos.
- Los grandes comunicadores buscan retroalimentación de otros grandes comunicadores para constantemente mejorar sus habilidades.
- Usted aprende a ser mejor, practicando constantemente.

[Ver Apéndice 1B]



D. Cinco Prácticas Para Conectarse.

1. Los conectores se conectan sobre un terreno común.

¹³ Respondió Jesús y le dijo: *Cualquiera que bebiere de esta agua, volverá a tener sed; ¹⁴ mas el que bebiere del agua que yo le daré, no tendrá sed jamás; sino que el agua que yo le daré será en él una fuente de agua que salte para vida eterna. (Jn. 4:13-14).*"

- Las personas están altamente interesadas en sus propias necesidades y sus metas en la vida.
- Los intereses en común que todos compartimos: necesidad de seguridad, el deseo de tener relaciones, la esperanza de alcanzar el éxito, etc.
- Los buenos comunicadores están genuinamente interesados en descubrir los intereses de otros, tanto generales como específicos.
- Cuando aprende a hablar a los intereses de otros, ellos querrán escuchar lo que usted tiene que decirles.

2. Los conectores se esfuerzan por mantener las cosas simples.

También el reino de los cielos es semejante a un mercader que busca buenas perlas, que habiendo hallado una perla preciosa, fue y vendió todo lo que tenía, y la compró. (Mt 13: 45-46)."

- La mayoría de comunicadores tiende a complicar su exposición,
- Cuando usted usa palabras complicadas su audiencia deja de escuchar.
- Cuando usas palabras sencillas, su audiencia aprende.
- Esfuércese mucho en comunicarse de manera clara, sencilla y concisa.
- Cuando hace esto, transmite a su audiencia el sentir, que se preocupas por ellos.

Consejos Para Mantener Su Comunicación Simple

- Escriba su mensaje con anticipación, asegurándose de que sus ideas sean claras.
- Afirme lo que la gente sabe, antes de enseñarles algo nuevo.
- Use un lenguaje común, que su oyente pueda entender.
- Vaya al grano rápidamente. Aprenda a decir menos
- Repita las ideas clave a menudo. La gente aprende por repetición.

3. Los conectores crean una experiencia que todos disfrutan.

"Y todo el pueblo vino temprano en la mañana para escucharle en el templo. (Lc 21:38)."

- Asuma la responsabilidad de hacer que la comunicación sea divertida e interesante.
- Debe hacer una buena primera impresión para conectarse. Los oyentes decidirán en siete segundos si quieren escucharle.
- Involucre siempre a su audiencia pidiéndole a las personas que interactúen, cuenten historias, brinden imágenes, etc.
- Los buenos comunicadores simplemente se relajan y disfrutan de su audiencia, usando el humor para crear un ambiente divertido

[Ver Apéndice 1C]

4. Los conectores inspiran a las personas.

"Cuando el pueblo oyó esto, se compungieron de corazón y dijeron a Pedro y a los otros apóstoles, ¿Hermanos, que haremos? (Hch 2:37)."

a. Las personas deben sentir su pasión por el tema que expone.

Usted no puede fabricar pasión. Debe creer genuinamente que su enseñanza puede hacer una diferencia en la vida de las personas.

b. Las personas deben saber que usted les valora.

Las personas son inspiradas cuando saben que usted les honra, por su esfuerzo para conectarse con ellas.

c. Las personas deben saber que usted tiene altas expectativas de ellas.

Generalmente hablando, las personas quieren ser desafiadas. Inspire en ellas una visión que les lleve a alcanzar la grandeza.

d. Las personas deben responder a través de la acción.

La más alta forma de inspiración es, cuando las personas actúan por su mensaje, con una acción inmediata.

"Lucharemos contra ellos en las playas"

El 4 de junio de 1940, en el contexto de Gran Bretaña frente a una inminente invasión de la Alemania nazi, Winston Churchill pronunció uno de los discursos definitorios de la Segunda Guerra Mundial. Su discurso inspiró a Gran Bretaña a la victoria.

"Seguiremos hasta el final, lucharemos en Francia, lucharemos en los mares y océanos, lucharemos con creciente confianza y fuerza creciente en el aire, defenderemos nuestra isla, cualquiera que sea el costo, pelearemos en las playas, lucharemos en los terrenos de aterrizaje, pelearemos en los campos y en las calles, lucharemos en las colinas; nunca nos rendiremos..."

Sir Winston Churchill

5. Los Conectores viven lo que ellos enseñan.

"Imiten mi ejemplo, así como yo imito el ejemplo de Cristo (1 Cor 11:1)."

Sus palabras deben ser consistentes con su estilo de vida. No debe pedirle a otros que acepten un mensaje que usted no está dispuesto a vivir.

- Evalúese a usted mismo a menudo y tenga un compañero de rendición de cuentas.
- Sea rápido en asumir la responsabilidad de sus errores pidiendo perdón y enmendando.

Punto de Reflexión

Todos los grandes predicadores, fueron antes malos predicadores

Ralph Waldo Emerson

Aplicación de grupo

Todos debemos aprender a comunicarnos en los tres niveles: uno a uno, uno a pocos y uno a muchos. Discuta sus fortalezas y debilidades relacionadas con cada nivel. ¿Qué esperas aprender tomando este módulo?

Uno a uno:

Uno a pocos:

Uno a muchos:

Preguntas de Discusión de la Sesión 1

1. Discuta las razones por las cuales las personas no se conectan. ¿Qué le ha hecho fallar y qué ha causado que otros que ha observado fallen?
2. Describa su propia experiencia con la conexión verbal, intelectual, emocional y visual. ¿Qué área (s) necesita mejorar?
3. Considere a alguien que le inspira cuando se comunican. ¿Qué es lo que hace para que se sientas inspirado? ¿Puedes hacer eso?

APENDICE 1A

Los cinco lenguajes del amor ¹

El Dr. Gary Chapman, consejero matrimonial, cristiano y autor de Los 5 lenguajes del amor, ayuda a las parejas casadas a lidiar con sus necesidades insatisfechas de amor. Debido a que el esposo y la esposa a menudo tienen diferentes estilos de comunicación, es común que el cónyuge no sienta, ni reconozca el amor que se les brinda. Él alienta a las parejas a aprender a hablar el amor en el idioma de amor primario de su cónyuge, no en el suyo propio. El amor es algo que haces por alguien más, no por ti mismo. Aunque estos lenguajes de amor, pertenecen principalmente a las relaciones matrimoniales, estos principios pueden ser útiles en todas las relaciones humanas. Así como todos tienen diferentes personalidades y gustos y disgustos, las personas también tienen diferentes lenguajes de amor. Tu lenguaje de amor es la forma en que más te sientes amado y cuidado. Los expertos han organizado estos cinco lenguajes de amor en cinco categorías fáciles de usar:

- **Palabras de Afirmación.**

Las acciones no siempre hablan más que las palabras. Si este es tu lenguaje de amor, los elogios no solicitados significan mucho para ti. Esto es cuando dices cuán agradable se ve tu pareja, o qué tan buena fue la cena. Estas palabras también construirán la autoimagen y confianza de tu pareja. Escuchar las palabras "te amo" son importantes; escuchar las razones detrás de ese amor envía a tus espíritus hacia el cielo. Los insultos pueden dejarte destrozado y no se olvidan fácilmente.

- **Tiempo de calidad.**

En la lengua vernácula de Tiempo de Calidad, nada dice "Te amo", como la atención completa e indivisa. Algunos cónyuges creen que estar juntos, hacer cosas juntos y enfocarse el uno en el otro es la mejor manera de mostrar amor. Si este es el lenguaje de amor de tu pareja, apaga el televisor de vez en cuando y preséntales una atención total. Estar allí para este tipo de persona es fundamental, pero realmente estar allí -con la TV apagada, el tenedor y el cuchillo hacia abajo, y todas las tareas domésticas y tareas en espera- hace que su pareja se sienta realmente especial y amada. Las distracciones, las fechas pospuestas o la falta de escucha pueden ser especialmente perjudiciales.

- **Recibir regalos.**

Es universal en las culturas humanas dar regalos. No tienen que ser costosos para enviar un poderoso mensaje de amor. Los cónyuges que se olvidan de un cumpleaños o aniversario o que nunca le dan regalos a alguien que realmente disfruta de la entrega de regalos se encontrarán con un cónyuge que se siente descuidado y sin amor. No confunda este lenguaje de amor con el materialismo; el receptor de los regalos se nutre del amor, la consideración y el esfuerzo detrás del regalo. Si hablas este idioma, el regalo o gesto perfecto muestra que eres conocido, que te cuidan, y que eres valorado por encima de cualquier cosa que se haya sacrificado para llevarte el obsequio. Un cumpleaños perdido, un aniversario o un regalo apresurado e irreflexivo serían desastrosos, al igual que la ausencia de gestos cotidianos.

- **Actos de servicio.**

Descubrir cómo hacer lo mejor para su cónyuge requerirá tiempo y creatividad. Estos actos de servicio como pasar la aspiradora, colgar un comedero para pájaros, plantar un jardín, etc., deben hacerse con alegría para ser percibidos como un regalo de amor. Cualquier cosa que haga para aliviar la carga de las responsabilidades que pesan sobre una persona de "Actos de Servicio" lo dirá todo. Las palabras que él o ella más quiere escuchar: "Déjame hacer eso por ti". La pereza, los compromisos rotos y hacer más trabajo para ellos, les dicen a los que tienen este idioma, que sus sentimientos no importan.

- **Toque físico.**

Este lenguaje no es todo sobre el dormitorio. Una persona cuyo idioma principal es el Toque Físico, como es lógico, muy susceptible. Abrazos, palmaditas en la espalda, tomados de la mano y toques pensativos en el brazo, el hombro o la cara: todos pueden ser formas de mostrar emoción, preocupación, cuidado y amor. A veces, simplemente acariciar la espalda de su cónyuge, tomarse de la mano o un beso en la mejilla satisfará esta necesidad. La presencia física y la accesibilidad son cruciales, mientras que la negligencia o el abuso pueden ser destructivos.

¹ Adaptado de "Los 5 lenguajes del amor" del Dr. Gary Chapman.



APENDICE 1B

Las siete leyes del maestro

Las Siete Leyes del Maestro son siete conceptos estratégicos en la enseñanza. Estas siete leyes se reducen a una cosa: ¡una pasión por comunicarse! Dios quiere usarte como su catalizador (agente de cambio), y mientras le permites transformarse y renovar tu pensamiento, estarás listo para su uso. Al adoptar las siete leyes, aprenderá a desarrollar las habilidades que lo ayudarán a convertirse en un comunicador que se conecta con cualquier audiencia.

1. La Ley del Maestro: si dejas de crecer hoy, dejas de enseñar mañana.

El maestro eficaz siempre enseña desde el desbordamiento de una vida plena. Como docente, soy principalmente un aprendiz, un estudiante entre los estudiantes. Como aprendiz perpetuo, debo seguir creciendo y cambiando. La Palabra de Dios no cambia, pero mi comprensión de ella cambia, porque soy un individuo en desarrollo. Usted ve, la enseñanza efectiva viene solo a través de una persona cambiada. Cuanto más cambias, más te conviertes en un instrumento de cambio en la vida de los demás. ¿Cómo has cambiado últimamente? ¿Qué has aprendido últimamente?

2. La Ley de la Actividad: el aprendizaje máximo es siempre el resultado de una participación máxima.

Su tarea como comunicador no es impresionar a las personas, sino impactarlas; no solo para convencerlos, sino para cambiarlos. El nombre del juego en la educación cristiana no es conocimiento, es su obediencia activa. La gran enseñanza implica grandes preguntas. La mayoría de las personas aprenden mejor cuando comunican cómo se aplica la lección a su situación y comienzan a hacer preguntas que llevarán a un cambio de pensamiento y a un cambio de comportamiento. La verdadera enseñanza no es la que da conocimiento, sino la que estimula a los estudiantes a obtenerla. (Es activo en lugar de pasivo).

3. La Ley de la Educación: la forma en que la gente aprende determina cómo se enseña.

Como un maestro efectivo, no solo debes conocer el material que estás enseñando, sino también debes conocer a aquellos a quienes deseas enseñar. Usted no está simplemente interesado en regurgitar el contenido; quieres impactar a la gente. Esto implica estimular y dirigir las actividades propias del alumno: esa es la expresión clave. Dígame al alumno nada, y no haga nada por él, que pueda aprender o hacer por sí mismo. (Dale a un hombre un pescado ...) No es importante lo que haces como profesor, sino lo que el alumno hace como resultado de lo que haces. Los buenos maestros no pueden enfocarse en lo que hacen, sino en lo que sus alumnos están haciendo.

4. La Ley de la Comunicación: Para impartir información se requiere la construcción de puentes.

La palabra raíz comunicación significa lo común o lo común. Antes de que podamos comunicarnos, debemos establecer algo en común. Y cuanto mayor es la comunidad, mayor es el potencial de comunicación. Para realmente impartir información, se requiere la construcción de puentes. Toda comunicación tiene tres componentes esenciales: pensamiento, sentimiento y acción. Si sé algo a fondo, lo siento profundamente y lo hago constantemente, tengo un gran potencial para tender puentes con el alumno que me permite impartir información verdaderamente.

APPENDIX 1B (Cont'd)

Las 7 Leyes del Maestro¹ (continuación)

5. La Ley del Corazón: Enseñar que tiene impacto no es cara a cara, sino de corazón a corazón.

Aprender significa que se está produciendo un cambio en la mente, las emociones y la voluntad. Los mejores maestros no son necesariamente las personas que tienen una alta visibilidad. Ellos son las personas que tienen un gran corazón. Se comunican como una persona total, y se comunican con la persona total de sus oyentes. Todo aprendizaje comienza en el nivel de sentimiento. Las personas aceptan lo que se sienten dispuestas a aceptar y rechazan lo que se sienten dispuestos a rechazar. Hasta que la mente haya cambiado, las emociones han cambiado y la voluntad ha cambiado, la enseñanza y el aprendizaje bíblicos no se han llevado a cabo.

6. La ley del Estímulo: la enseñanza es más efectiva cuando el alumno está motivado.

Hay dos niveles de motivación. El primero es la motivación extrínseca: la motivación del exterior. El segundo es más significativo: la motivación intrínseca, que viene desde adentro. Su tarea en toda motivación extrínseca es desencadenar una motivación intrínseca. Como docente, como motivador, desea motivar adecuadamente a las personas para que se conviertan en personas con iniciativa. Quieres que hagan lo que hacen ... no porque les preguntes o les tuerzas el brazo, sino porque han elegido hacerlo. Una de las mejores formas de activar esta opción es ayudar al alumno a tomar conciencia de su necesidad.

7. La ley de la Preparación: el proceso es más efectivo si los estudiantes y los maestros están preparados.

Esta ley enfatiza uno de los mayores problemas para los maestros: sus alumnos no están preparados para la clase. ¿Cómo resuelves este problema? Prepare a sus alumnos con anticipación para el material que presentará. Entonces, cuando empieces tu clase, ya estás desarrollando el impulso. Esta Ley de Preparación proporciona la base filosófica para la asignación de tareas. Al asignar tareas, precipitas el pensamiento, proporcionas una base desde la cual construir y desarrollas dentro de los hábitos de estudio independiente del alumno.

Su éxito en su vocación como un maestro eficaz no depende de su conocimiento de estas siete leyes ... sino de usted como persona, y lo más estratégico de su apertura al poder de Dios en su vida. La clave no es lo que haces por Dios, sino lo que le permites que haga a través de ti.

APENDICE 1C

Siete segundos para decidir sobre ti³

La investigación sugiere que su audiencia decidirá dentro de siete segundos si quieren escucharlo. Como comunicador, entiendes que tu primera impresión es crítica para conectarte con la audiencia. Pero, ¿cómo llega la audiencia a decidir si están dispuestos a escuchar? Sonya Hamlin, autora de *Como Hablar Para Que La Gente Escuche*, sugiere que la elección de su audiencia para escuchar o no depende de cómo los haga sentir.

Considere las dos siguientes listas que describen los estilos de los conferencistas. Piense cómo se siente cuando lee las palabras. ¿Qué estilo escucharía y a qué se resistirías?

Lista #1

Cálido	Honesto
Amigable	Excitante
Interesante	Experto
Organizado	Creativo
Seguro de si	Inspirador
Abierto	Auténtico
Informal	Divertido

Lista #2

Pomposo	Complejo
Invariable	Nervioso
Condescendiente	Irrelevante
Formal	Monótono
Cargado	Cerrado
Intenso	Tímido
Vago	Desconectado

1. ¿Que atrae a los Oyentes y Por Qué?:

- Expositores interesantes, entusiastas, creativos,
- Expositores seguros y expertos
- Expositores organizados
- Expositores auténticos
- Expositores inspiradores
- Expositores divertidos

(De la lista #1)

- Nos sentimos emocionados de lo que viene después
- Sentimos que podemos confiar en lo que dicen.
- Nos sentimos honrados porque nos enseñan en orden.
- Sentimos que se relacionan con nosotros.
- Nos sentimos motivados a seguir su liderazgo.
- Nos sentimos energizados y gozosos.

2. ¿Qué no atrae y Por Qué?:

- Conferencistas formales y cargados
- Expositores cerrados y tímidos:
- Expositores pomposos y arrogantes:
- Expositores sin energía e invariables:
- Expositores vagos y complicados:
- Expositores nerviosos e inseguros:

(De la lista #2)

- Nos sentimos nerviosos porque ellos parecen rígidos.
- Nos aburrimos porque no se abren con nosotros.
- Nos sentimos desvalorizados por su comportamiento.
- Nos molesta su falta de entusiasmo.
- No comprender, nos hace sentir ignorantes.
- Nos incomodan y nos hacen sentirles lástima

3. ¿Qué lecciones aprendemos?

- Las personas tomarán siete segundos para determinar si le quieren escuchar.
- La decisión de escucharle es filtrada a través de sus sentimientos.
- Debemos estar alertas de cómo nuestros diferentes comportamientos o estilos de compartir afectan a nuestra audiencia.
- ¡Debemos estar dispuestos a hacer cambios personales para que podamos causar una primera gran impresión!

³ Adaptado de *Cómo Hablar Para Que Las Personas Escuchen* de Sonya Hamlin.

—— *Notas* ——

—— *Notas* ——

Sesión Dos

BOSQUEJO DE LA LECCIÓN

A. El poder de la comunicación de uno a uno.

1. La influencia de una persona puede ser muy significativa.
2. Jesús modeló una comunicación Uno a Uno que cambió vidas

B. Principios para una gran comunicación de uno a uno.

1. Estime y valore a otros.
2. Sea genuino y sincero.
3. Sea un animador de personas.
4. Encuentre el terreno en común.
5. Comprométase plenamente.
6. Sea un oidor activo.
7. Respete el tiempo de las personas.
8. Cuídese de las distracciones.
9. Use las habilidades verbales con Sabiduría.

C. Practique la escucha activa en la comunicación de uno a uno.

1. Identifique el “Contenido de Sentimiento” que escucha han expresado.
2. Identifique el “Contenido de Pensamiento” que escucha han expresado.
3. Tentativamente resuma lo que usted ha oído y haga “eco” a ellos
4. Haga preguntas empoderadoras para clarificar y pensar.

D. Proteja sus límites en la comunicación de uno a uno.

1. Mantenga confidencialidad de lo que discute.
2. No sea presuntuoso acerca de su relación.
3. No use comportamiento, conversación o lenguaje inapropiado.
4. Cuídese de interacción impropia entre hombre y mujer.

No duplique estos materiales. Es una violación de la ley y de la ética cristiana.

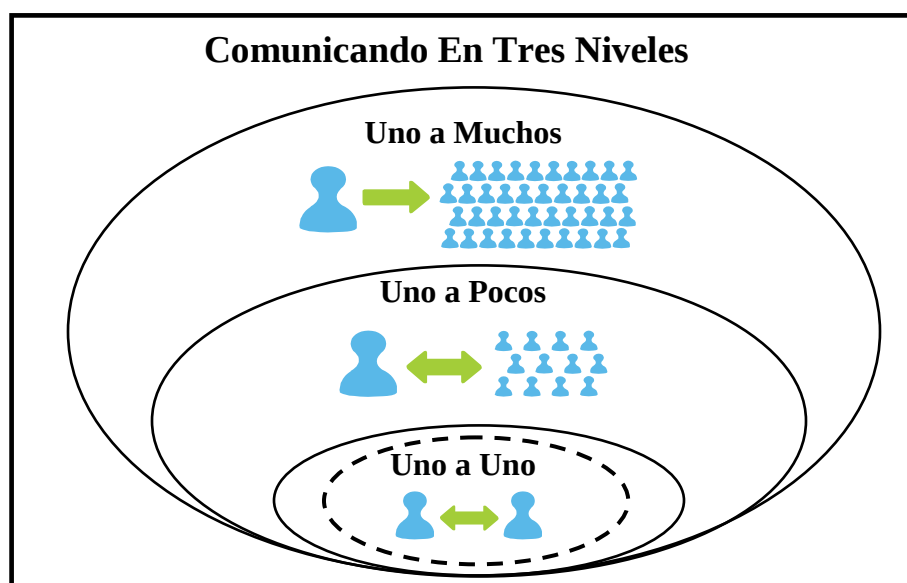
OBJETIVOS DE LA SESIÓN

Objetivo Principal:

Un mejor entendimiento de los principios y prácticas de la comunicación uno a uno, para que los líderes de ministerio puedan tener una mayor influencia y enseñen a otros a hacer lo mismo.

Objetivos Secundarios:

- A. Los participantes serán capaces de describir dos razones de por qué hay poder en la comunicación de uno a uno
- B. Los participantes serán capaces de describir los nueve principios para una gran comunicación de uno a uno.
- C. Los participantes serán capaces de explicar los cuatro pasos cuando practicamos la escucha activa durante la comunicación de uno a uno.
- D. Los participantes serán capaces de identificar cuatro áreas límites a proteger en la comunicación uno a uno



A. El poder de la comunicación de uno a uno

1. La influencia de una persona puede ser muy significativa.

“El corazón de un hombre sabio dirige su boca, y sus labios promueven la instrucción. Las palabras agradables son como un panal de miel, dulce al alma y sanidad para los huesos... Un hombre perverso promueve la disensión y el chismoso aparta a los amigos. Un hombre violento atrae a su vecino por un camino no Bueno. (Prov. 16: 23,24, y 16:28,29).”

- Todos recordamos a individuos que tuvieron un rol significativo en formar nuestros valores, metas, dirección, etc.
- La mayor parte de ese impacto tuvo lugar en conversaciones uno a uno.
- Por desgracia, hay también personas persuasivas que convencieron a otros para hacer cosas malas y de las que luego se arrepintieron.
- La mayoría de esas decisiones vinieron de una comunicación uno a uno.
- Tenemos una mayor influencia e impactamos más vidas, al mejorar nuestras habilidades de comunicación uno a uno.

2. La comunicación de uno a uno de Jesús cambiaba las vidas

“... la mujer regresó a la aldea y le dijo a su pueblo, ‘venid y ved a un hombre que me ha dicho todo lo que he hecho. ¿Podría ser éste el Cristo?’ Ellos salieron de la aldea y llegaron a él. (Jn 4:29-30).”

- Jesús transformó completamente la vida de la mujer samaritana a través de una conversación uno a uno.
- Jesús frecuentemente usaba la comunicación uno a uno para transformar vidas.
- Debemos seguir el ejemplo de Jesús, haciendo de la comunicación uno a uno, nuestra prioridad para impactar a otros.

B. Principios para una gran comunicación de uno a uno.

1. Estime y valore a los demás.

“Cada uno debe mirar, no solo por sus intereses, sino también por los de los otros. (Fil. 2:4).”

- Demuestre que usted se preocupa por las demás personas.
- Ponga las necesidades de las personas en primer lugar.
- No domine la conversación. Permita que los demás compartan igualmente.
- Invítelos a dar insumos. Pídeles su opinión.

2. Sea Genuino y Sincero.

“Mis palabras vienen de un corazón justo, mis labios hablan sinceramente lo que yo sé. (Job 33:3).”

- Las personas quieren relaciones reales y una comunicación uno a uno digna de confianza. La gente puede sentir cuando esto no está sucediendo.
- Siempre sea genuino en su comunicación. No transmita una imagen falsa ni trate de impresionar demasiado a las personas.
- Sea sincero en todo lo que dice. No de falsas impresiones ni de promesas falsas.
- Sea transparente y tenga apertura. No sea extremadamente cauteloso, cerrado o distante.

3. Anime a las personas.

“No deje que ninguna palabra insultante salga de su boca, sino solo aquella que ayuda a edificar a otros, de acuerdo a sus necesidades, para que pueda beneficiar a los que escuchan. (Ef. 4:29).”

- Anime a los demás, esto producirá influencia.
- Edifique a las personas.
- No sea negativo. En vez de eso, trate de ser positivo
- Evite el sarcasmo y el denigrar a otros para hacer humor.

4. Encuentre el terreno en común. [Ver Apéndice 2A]

“¿Andarán dos juntos si no estuvieren de acuerdo? (Amos 3:3).”

- Identifique y destaque los intereses en común entre ustedes.
- Intencionalmente encuentre los temas en los que ustedes están de acuerdo.
- Enfóquese en las cosas que comparten, especialmente al principio.

Punto de Reflexión

*El principio 101%: Encuentre el 1% en lo que están de acuerdo,
entonces invierta el 101% de su energía en ello!*

Dr. John Maxwell

5. **Comprométase Plenamente.**

“Escuchen mis hijos a la instrucción de su padre; pongan atención y adquieran entendimiento. (Prov. 4:1).”

- Ponga toda su atención a la otra persona.
- Haga contacto visual mientras habla con usted.
- La posición de su cuerpo debe ser frente a él y reflejar atención.
- Reconozca y afirme sus comentarios periódicamente.
- Aparte todo dispositivo electrónico y no permita que le distraiga de su conversación

6. **Utilice la escucha activa.**

“Mis queridos hermanos, tomen nota de esto: Todos deben ser prontos para escuchar, lentos para hablar... (Santiago 1:19).”

- Pruebe haciendo las preguntas abiertas al final y entonces quédese callado y permita que la otra persona responda completamente. Solo escuche.
- Haga eco repasando lo que usted ha entendido de lo que ellos han comunicado.
- Trate de hablar menos que las otras personas.
- Clarifique lo que ellos han tratado de decir y lo que no han tratado de decir también.

7. **Respete el tiempo de las personas.**

“Simplemente que vuestro “sí sea sí y vuestro no sea no” (Mt. 5:37).”

- Este disponible y haga tiempo para otros.
- Ponga sus citas en el calendario. No cancele con corto tiempo de anticipación.
- Este a tiempo para sus citas. Esto muestra respeto.
- Clarifique el tiempo disponible para su reunión, así cumplirán las expectativas.
- Sea sensible con el tiempo de la otra persona. Evite provocar atrasos a la otra persona.
- Si usted viola estos puntos, la gente perderá confianza en su relación con usted.

Punto de Reflexión

*“Lo que tenemos aquí es... una falla en la comunicación!”
La frase número 1, entre las 10 mejores de Hollywood de todos los
tiempos. De la película “La leyenda del indomable”*

8. Cuídese de las distracciones.

“Pero Marta estaba distraída por todas las preparaciones que debían ser hechas.... (Lucas 10:40).”

- Escoja un lugar apropiado para encontrarse.
- No tome llamadas telefónicas. Apaguen sus telefonos celulares.
- Ponga límite a otras conversaciones.
- Mantengase enfocado en la conversacion que están teniendo.

9. Use sabiamente sus habilidades verbales.

“El corazón del sabio hace prudente su boca, y añade gracia a sus labios. (Prov. 16:23).”

- Hable honesta y claramente, enfóquese en el punto.
- Hable simple y conciso. Hable de tal manera que sea fácil entender.
- Hable con un tono de voz gentil.
- Use un volumen apropiado que sea fácil de oír.

Construyendo una gran comunicación de uno a uno



Gran Comunicación
Uno a UNo

Guárdese de las
Distracciones

Use sabiamente
Habilidades verbales

Comprométase
Totalmente

Sea un Escucha
Activo

Respete el tiempo de
las personas

Estime y Valore a
otros

Sea Genuino y
Sincero

Sea un Motivador

Encuentre un terreno
en común

- La capa inferior de cuatro principios, se enfoca en las relaciones.
- La capa medular de tres principios, se enfoca en tratar a las otras personas con respeto.
- La capa más alta, de dos principios, se enfoca en sus habilidades prácticas.
- El clímax sucede cuando usted las pone todas juntas.

C. Practique la escucha activa en la comunicación de uno a uno.

“Oirá el sabio, y aumentará el saber, Y el entendido adquirirá consejo, (Prov. 1:5).”

1. Identifique el sentimiento en lo que ha oído que han expresado.

- El contenido de sentimientos usa palabras que caen en siete estados emocionales: molesto, triste, alegre, temeroso, confuso, apenado y soledad.
- Identificar el contenido emocional le ayuda a comprender la necesidad emocional subyacente detrás de la declaración.

2. Identifique el “contenido del pensamiento” que usted escucha.

- El contenido del pensamiento es usualmente expresado como ser analítico, critico o juicioso.
- Identificar el contenido del pensamiento le ayuda para entender qué es real y cómo está pensando la persona.

3. Haga un resumen provisional de lo que oye y repítalo

- Debe parafrasear lo que escucha en sus propias palabras.
- Diga lo que cree haber escuchado y pregunte si están de acuerdo.
- Si hay confusión, repita lo que escuchó de una manera diferente para proporcionar una mejor comprensión.
- Al resumir tentativamente, pondrá a su oyente a gusto y le mostrará que realmente le importa.

4. Haga preguntas de empoderamiento para pensar y aclarar.

- Haga preguntas abiertas para provocar un significado más profundo.
- Haga preguntas para obtener claridad y comprensión sobre los asuntos.
- Haga preguntas que comiencen con cómo, qué y cuándo. Pida explicaciones para aclarar declaraciones cuestionables.
- Evite hacer preguntas que requieran una respuesta de si o no.

Punto de Reflexión

La escucha activa no es solo una habilidad aprendida; Está escuchando con el corazón. Esto requiere una sensibilidad para escuchar eficazmente y una capacidad intuitiva para comprender.

¹Adaptado del libro “¡Escuchando por el amor de Dios!” de G. Sweeten, D. Ping y A. Clippard

D. Proteja sus límites en la comunicación de uno a uno

En la comunicación de uno a uno es bueno formar relaciones abiertas y de confianza; sin embargo, también es saludable proteger ciertos límites críticos en toda relación

1. Mantenga la confidencialidad de lo que discute.

“El que anda en chismes descubre el secreto; Mas el de espíritu fiel lo guarda todo. (Prov. 11:13).”

- Después de que alguien sea transparente y abra su corazón hacia usted, asegúrese de no compartir lo que se dijo, con los demás.
- Una vez traicionada la confianza, es muy difícil de recuperar.

2. No sea presuntuoso con su relación.

“Sin embargo, en su presunción subieron hacia la alta montaña, aunque ni Moisés ni el arca del pacto del Señor se mudaron del campamento ... (así fueron maltratados) (Números 14:44) ”.

- No presumas de ser amigo mas íntimo de lo que es. En realidad, toma tiempo acercarse.
- No pida favores indebidos o favores simplemente porque eres amigo.

3. Evite cualquier lenguaje, conversación o comportamiento inadecuado.

“Tampoco debe haber obscenidad, tonterías o bromas groseras, que están fuera de lugar (Ef. 5: 3)”.

- No cruce las líneas fronterizas con un lenguaje inapropiado o conversaciones groseras.
- No se entrometa demasiado en la vida privada de una persona cuando no se sienta cómodo con la discusión.
- No permitas que una amistad en crecimiento le permita deslizarse hacia conductas inapropiadas.

4. Protéjase de la interacción inapropiada hombre / mujer.

“ Pero entre ustedes no debe haber ni siquiera una insinuación de inmoralidad sexual, o de cualquier clase de impureza, o de avaricia, porque estos son inapropiados para el pueblo santo de Dios (Ef. 5:3)”

- Siempre proteja los límites emocionales, físicos y sexuales entre hombres y mujeres. Mantenga sus relaciones puras.
- Casi todos los encuentros sexuales comienzan con una conexión emocional.
- Restrinja la discusión de temas que se vuelven demasiado íntimos.
- Ponga en marcha medidas de protección. Por ejemplo: incluir a un tercero para no estar solo con una persona del sexo opuesto.

Aplicación de grupo

Evalúese a usted mismo con respecto a los nueve principios para una buena comunicación uno-a-uno. Califíquese de 1 (bajo) a 10 (alto) para cada principio, luego describa brevemente por qué cada uno es una fortaleza o debilidad.

<u>Principio</u>	<u>Nota</u>	<u>¿Por qué es una fortaleza/debilidad?</u>
1. Estimar y valorar a otros–		
2. Motivador de otros –		
3. Estar completamente comprometido–		
4. Guardarse contra distracciones –		
5. Encontrar terreno en común –		
6. Ser Genuino y Sincero –		
7. Usar la escucha activa–		
8. Usar sabiamente sus habilidades verbales –		
9. Respetar el tiempo de las personas–		

Preguntas de Discusión Sesión 2

1. ¿Cuál es su experiencia personal al ser influenciado por un individuo o ser el influenciador de otro individuo? ¿La influencia fue buena o mala? Por favor describa.
2. ¿Cuál era su concepto de “escucha activa”? ¿Ha practicado o visto a otros hacerlo? ¿Cuál es su experiencia? ¿Cuál es su concepto de escucha activa ahora?
3. ¿Le han violado sus límites? ¿Alguna vez ha sido culpable de violar los límites de otras personas? ¿Qué puede aprender de estas experiencias?

APENDICE 2A**Cultivando una mentalidad de establecer terreno en común en la comunicación de uno a uno.**

Si bien todos no comienzan con la misma capacidad de encontrar un terreno común cuando se comunican, todos pueden optar por cultivar una mentalidad en común, que los ayude a conectarse con los demás, en conversaciones uno-a-uno. Adopte las siguientes formas de pensar y crecerá en su capacidad para encontrar puntos en común con los demás:

1. **Disponibilidad – “Escojo invertir tiempo en otros”**
 - Se debe descubrir un terreno común, y eso lleva tiempo.
 - Tomarse tiempo con otros requiere intencionalidad.
2. **Escuchando -- “Escucharé para encontrar un terreno en común.”**
 - Encontrar un terreno común requiere que prestemos atención a los demás.
 - Cada vez que esté dispuesto a escuchar a los demás y descubrir cómo lo que está ofreciendo satisface sus necesidades, ha encontrado una forma de llegar a un terreno común.
3. **Preguntas– “Estaré suficientemente interesado en otros, para hacer preguntas.”**
 - Peter Drucker, el padre de la administración moderna, comentó: "Mi mayor fortaleza como consultor es ser ignorante y hacer algunas preguntas".
 - Cuando hacemos preguntas centradas en la familia, la ocupación, la recreación y el mensaje, es increíble cuánto podemos aprender y qué tan rápido podemos llegar a conocer a una persona.
4. **Reflexión: "Pienso en los demás y busco maneras de agradecerles".**
 - Piense en las necesidades de los demás y busque formas de satisfacer sus necesidades.
 - Agradezca a los demás las formas en que ayudan a satisfacer sus necesidades.
5. **Apertura: "Dejaré que las personas entren en mi vida".**
 - La comunicación se trata de la apertura de encontrar elementos en común con los demás.
 - Conectarse con otros siempre requiere que ambas partes participen y sean abiertas.
6. **Semejanza - "Me importará la gente".**
 - Roger Ailes, un ex consultor de comunicación para presidentes, dice que si las personas te quieren, te escucharán y, si no te quieren, no lo harán.
 - A las personas les gustan las personas que se parecen a ellas. Cuando los demás sepan que te importan, te escucharán.
7. **Humildad – “Pensaré menos en mí mismo para poder pensar más en los demás.”**
 - Si quieres impactar a las personas, no hables de tus éxitos, habla de tus fallas.
 - El autor y pastor Rick Warren afirma: "La humildad proviene de admitir nuestras debilidades, ser pacientes con las debilidades de los demás, estar abiertos a la corrección y pasar el reconocimiento a los demás.
8. **Adaptabilidad – “Me moveré de mi mundo al mundo de ellos.”**
 - Para mover a otros, debemos estar dispuestos a movernos a donde ellos están.
 - Debemos adaptarnos a los demás e intentar ver las cosas desde su punto de vista

¹ Adaptado del libro “Todos comunican, Pocos se conectan” por John C. Maxwell.

APENDICE 2B

Hacer Realidad La Comunicación A Través De conversaciones feroces ²

¿Qué es una "conversación feroz"? En su forma más simple, una conversación feroz, es aquella en la que salimos de detrás de nosotros mismos a la conversación y la hacemos real. Si usted es un líder, su trabajo es lograr los objetivos de la organización. ¿Cómo lo harás? En gran parte, haciendo que cada conversación que tengas sea lo más real posible. Si bien no se garantiza que ninguna conversación cambie la trayectoria de una carrera, un negocio, un matrimonio o una vida, ¡cualquier conversación puede! ¡Los Siete Principios de una Conversación Feroz pueden darle la visión para hacer que cada conversación cuente!

Principio 1: Domina el arte de hacer preguntas con valentía para descubrir la realidad.

- Las personas cambian constantemente y a menudo se olvidan de compartir los cambios en sus vidas con los demás.
- Al entablar una conversación, examine y actúe sobre lo que es la realidad, no lo que usted espera que sea la realidad.

Principio 2: Haga la conversación real siendo usted mismo.

- Una conversación irreal es costosa y engañosa.
- Sea sincero, no falso, esto incluye ser sincero consigo mismo.
- Supere el miedo a ser vulnerable; elija ser real y auténtico con su público.

Principio 3: Esté presente en la conversación, no divague.

- Nuestro trabajo, nuestras relaciones y nuestras vidas tienen éxito o fracasan una conversación a la vez.
- Comprométase e involúcrese al 100% en cada conversación que tenga, como si fuera la conversación más importante que tendrá con esa persona. En realidad podría serlo.
- Participe como si fuera importante porque lo es.

Principio 4: Enfrente su desafío más difícil hoy.

- El agotamiento se produce porque hemos estado tratando de resolver el mismo problema una y otra vez.
- Un problema identificado, es un problema resuelto.
- Identifique y confronte los obstáculos reales en su camino.

Principio 5: Obedezca a sus instintos.

- Obedecer a tus instintos requiere que escuches tu propia voz interna, en lugar de apresurarte a abrazar las voces de los demás. Si solo intentamos obtener la aprobación de los demás, podemos ignorar nuestras propias ideas.
- En las conversaciones feroces no hay lucha por la aprobación ni un intento de persuadir. En cambio, hay un intercambio de ideas en el que presta atención a sus instintos mientras invita a otros a hacer lo mismo.

Principio 6: Asuma la responsabilidad de su estela emocional.

- Como líder, no hay comentarios triviales. Todo lo que dice importa.
- Como líder, las cosas que dice pueden devastar a alguien que le pidió orientación y aprobación.
- La conversación no es sobre la relación; la conversación es la relación.

Principio 7: Deje que el silencio haga el trabajo pesado.

- Un montón de conversación puede hacer que una conversación se vacíe de significado.
- Las conversaciones memorables incluyen espacio para respirar.
- Disminuir la velocidad de una conversación permite que haya una visión en el espacio entre las palabras, lo que permite descubrir qué es lo que la conversación realmente quiere y de lo que debe tratarse.

² Adaptado de *Conversaciones Feroces: Alcanzando el Éxito en el Trabajo y en la Vida. Una Conversación A La Vez*. De Susan Scott.

APÉNDICE 2C (Continuación)

Errores más comunes en la comunicación de uno a uno

1. Dominar la conversación.

- ¡No domine la conversación! Es así de simple.
- Si hay momentos de silencio, respire profundo y espere.
- Mientras esté hablando, no está aprendiendo nada que no conocía.

2. Quitándole el problema a alguien.

- Si alguien le pide su opinión, diga: "Compartiré mis pensamientos con usted antes de que terminemos nuestra conversación, pero en este momento, sigamos explorando los suyos".
- Deben aprender a resolver sus problemas y aceptar el resultado de sus decisiones.
- Demasiado a menudo queremos ser el salvador, pero en realidad solo estamos siendo egoístas al quitarles el problema.

3. No indagando sobre sentimientos.

- Pregunte cómo se siente alguien, incluso si puede ser antinatural para usted.
- Si no consulta las emociones, notará que no hay cambios significativos como resultado de tu conversación.

4. Mensajes poco claros, coaching poco claro e instrucciones poco claras.

- Si tiene algo que agregar a un mensaje, conjunto de instrucciones o sugerencia de entrenamiento, hágalo de forma clara y concisa.
- Al solicitar algo, asegúrese de que la otra persona lo escuche y entienda. No deje nada abierto a la interpretación.

5. Cancelando la reunión.

- No lo haga, a menos que alguien fallezca
- Si dices que la reunión es importante ¿lo es de verdad? Tus acciones contarán la historia.
- La reunión debe considerarse inviolable para usted.

6. Permitir interrupciones.

- Apague su teléfono celular, su alerta por correo electrónico y presione el botón "no molestar" en su teléfono.
- No puede participar en la conversación cuando le interrumpen pitidos, zumbidos y campanas.

7. Quedando sin tiempo.

- Concluya cada conversación con claridad sobre el próximo paso más importante.
- Recuerde, la conversación no ha terminado solo porque la conversación ha terminado.

8. Asumiendo que sus habilidades de uno a uno sean efectivas.

- Debe evaluar la efectividad de su conversación pidiendo comentarios.
- Para recibir respuestas sinceras, debe ser respetuoso al manejar los comentarios.

³ Adaptado de *Conversaciones Feroces: Alcanzando el Éxito en el Trabajo y en la Vida. Una Conversación A La Vez.* De Susan Scott.

Sesión Tres

RESUMEN DE LA SESIÓN

A. Influnciar a través de una comunicación uno a uno.

1. Jesús influnció a sus discípulos de uno a pocos.
2. Los líderes influyen en otros de uno a pocos.
3. Los líderes pueden desarrollar habilidades para convertirse en comunicadores de uno a pocos.

B. Reconocer diversos rasgos en sesiones de uno a uno.

1. Los miembros del grupo tienen diversos tipos de personalidad.
2. Los miembros del grupo tienen diversos estilos de aprendizaje.

C. Perfil de un comunicador efectivo de uno a uno.

1. Conozca a cada participante individual.
2. Cuidar a los participantes.
3. Motivar a los participantes.
4. Demostrar credibilidad.
5. Discernir y responder a las necesidades de los participantes.
6. Construir unidad y trabajo en equipo.

D. Facilitar un debate en grupos pequeños.

1. Cree un entorno donde las personas quieran participar.
2. Haga preguntas efectivas.
3. Ayuda a los miembros indiferentes a contribuir.
4. Evitar que los miembros dominantes controlen.
5. Mantenga al grupo enfocado.
6. Aclare las lecciones aprendidas.

No reproduzca este material. Es una violación de la ley y de la ética cristiana.

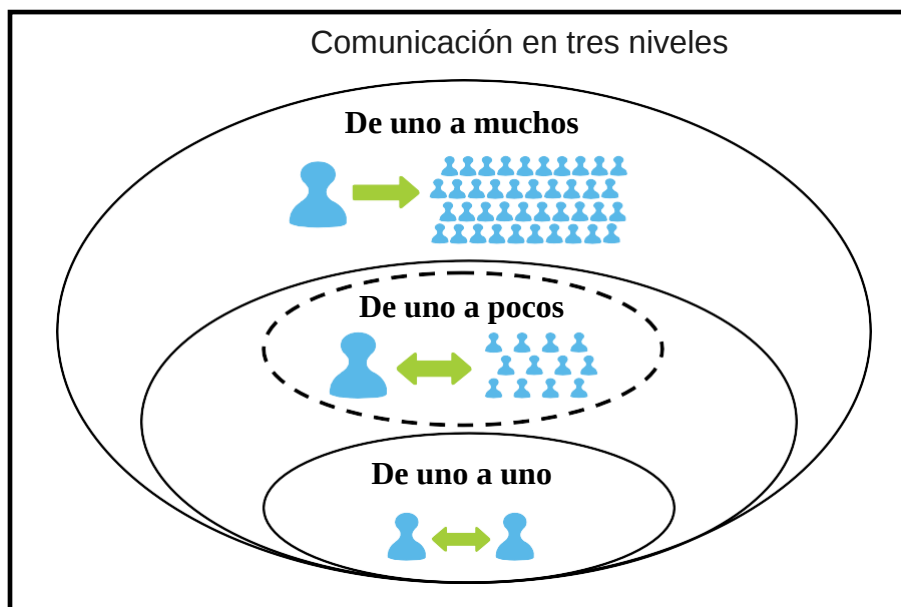
OBJETIVOS DE LA SESIÓN

Objetivo primario:

Comprender mejor los principios y las prácticas de comunicación de uno a pocos para que los líderes del ministerio puedan tener más influencia cuando se comuniquen con grupos pequeños y puedan enseñar a otros a hacer lo mismo.

Objetivos de apoyo:

- A. Los participantes podrán describir tres aspectos de cómo influir en los demás a través de la comunicación de uno a pocos.
- B. Los participantes podrán reconocer dos características en la comunicación de uno a pocos.
- C. Los participantes podrán identificar seis atributos clave del perfil de un comunicador efectivo de uno a pocos.
- D. Los participantes podrán aprender seis habilidades clave para facilitar una discusión de uno a pocos.



A. Influencia a través de una comunicación de uno a pocos.

1. Jesús influyó a sus discípulos en configuraciones de uno a pocos.

“Entonces llamando a sus doce discípulos... Estos doce envió Jesús después de instruirlos ...” (Mat 10:1, 5a)

- Jesús enfocó su tiempo y comunicación con unos pocos discípulos.
- Las vidas de los discípulos se cambiaron en pequeños grupos (Jn.13: 1-17).
- Los discípulos reprodujeron lo que aprendieron y experimentaron.

2. Los líderes influyen en otros de uno a pocos.

Lo que has oído de mí ante muchos testigos, esto encarga a hombres fieles que sean idóneos para enseñar también a otros. 2 Timoteo 2:2

- Los líderes pueden concentrarse mejor en las necesidades de los demás cuando hay una comunicación de uno a pocos.
- Los miembros de grupos pequeños son influenciados cuando interactúan con usted y otros miembros del grupo.
- Los miembros del grupo pequeño reproducirán lo que han aprendido.

3. Los líderes pueden desarrollar habilidades para convertirse en comunicadores de uno a pocos.

y cobrad ánimo, pueblo todo de la tierra, dice Jehová, y trabajad; porque yo estoy con vosotros, dice Jehová de los ejércitos. Hageo 2:4

- Como líderes, las habilidades de comunicación de uno a pocos son vitales.
- Se pueden aprender las habilidades de comunicación clave de uno a pocos.

B. Reconocer diversos rasgos en la comunicación de uno a pocos.

La dinámica de grupo hace que cada grupo sea único. Es importante conocer la dinámica de grupo y responder a las necesidades del grupo. Esto incluye reconocer diversos tipos de personalidad y estilos de aprendizaje.

1. Los miembros del grupo tienen diversos tipos de personalidad.

Hay cuatro tipos básicos de personalidad que identifican ciertos atributos de personalidad. Cuando se comunique, aprenda a motivar a cada miembro del equipo de acuerdo con su tipo de personalidad.

a. "D" - Tipo dominante.

- El tipo Dominante es directo y decisivo, tiene mucha confianza y fortaleza del ego, es un solucionador natural de problemas, es emprendedor y toma riesgos y está orientado a resultados.
- Una "D" alta está motivada cuando eres breve y va al grano, te centras en los objetivos y llegas al fondo.

b. "I" - Tipo influyente.

- El tipo de Influyente es optimista, entusiasta, hablador, persuasivo, impulsivo, inspirador y capaz de influir en los demás.
- Un alto "I" está motivado cuando brinda un ambiente amigable y permite tiempo para un diálogo informal.

c. "S" - Tipo de apoyo.

- El tipo de apoyo es predecible y constante, suave y fácil de entender, comprender y cuidar, leal y sumiso, confiable y confiable.
- Una "S" alta está motivada cuando permite el tiempo para procesar información y proporcionarles afirmación.

d. "C" - Tipo concienzudo.

- El tipo concienzudo es analítico, detallista y orientado al cronograma, perfeccionista con altos estándares, creativo y bueno como investigador.
- Una "C" alta está motivada cuando usted es preciso en su comunicación y les permite libertad para hacer preguntas.

PUNTO DE REFLEXIÓN

El módulo de potencial del líder de LTI examina los tipos de personalidad en detalle y ayuda a los líderes emergentes a relacionarse con diferentes tipos de personalidad.

2. Los miembros del grupo tienen diversos estilos de aprendizaje.

Los entrenadores profesionales a menudo se refieren a ciertos "estilos de aprendizaje". Hay tres tipos principales de estilos de aprendizaje utilizados por cualquier grupo. Un comunicador eficaz debe usar una variedad de técnicas de presentación para conectarse con cada estilo de aprendizaje. [Ver el Apéndice 3A]

a. Algunas personas aprenden a través de "ver". [Visual]

- Estas personas responden mejor a imágenes de palabras e historias descriptivas que les permiten "ver" lo que está sucediendo.
- Estos alumnos necesitan folletos, cuadros y diagramas. Las historias descriptivas y las ayudas visuales ayudan a mantener su atención. Muéstrales y lo entenderán.

b. Algunas personas aprenden a través de "escuchar". [Auditivo]

- Estas personas responden mejor escuchando conferencias o participando en discusiones. Les gusta escuchar las respuestas de los demás.
- Estos alumnos necesitan palabras que se hablen claramente. También prefieren escuchar y responder preguntas y respuestas. Prosperan en sesiones de lluvia de ideas o subgrupos que permiten una interacción alta.

c. Algunas personas aprenden a través de "hacer". [Kinestésico]

- Estas personas responden mejor a través del enfoque de "participación activa". Disfrutan participando en la acción. Tienen una necesidad de actividad y exploración.
- Estos estudiantes tienen una necesidad de actividad y exploración cuando aprenden algo nuevo. Los eventos planificados o viajes de campo les permiten experimentar la verdad en acción.

d. Grandes comunicadores se conectan con todos los estilos de aprendizaje.

- La comunicación efectiva ocurre cuando su grupo recibe la información de la mejor manera que se adapte a ellos.
- Esfuércese por satisfacer las necesidades de su audiencia comunicándose de manera que se conecte con todos los estilos de aprendizaje.

Punto de reflexión

La comunicación no se trata de ti, se trata de la audiencia y de cómo aprenden mejor. Por lo tanto, la forma en que la gente aprende debe determinar cómo se enseña.

Howard Hendricks

C. Perfil de un comunicador efectivo de uno a pocos.

Los comunicadores efectivos de uno a pocos han aprendido a desarrollar los siguientes comportamientos clave.

1. Conozca a cada participante individual.

"Comenzó una discusión entre los discípulos sobre cuál de ellos sería el mejor. Jesús, conociendo sus pensamientos, tomó a un niño pequeño y lo hizo pararse a su lado ... (Lucas 19: 46-47) "

- Dirigirse a las personas por su nombre. Tómese el tiempo necesario para recordar sus nombres.
- Aprender algo único sobre cada individuo en el grupo a través del diálogo informal.
- Reconozca rápidamente los tipos de personalidad en la habitación y trate de relacionarse con personas que son diferentes a usted.
- Reconocer que las personas aprenden de manera diferente y comunicarse utilizando técnicas que ayudan a todas las personas a aprender.

2. Cuidar a los participantes.

"Te amamos tanto que nos complacimos en compartir contigo no solo el Evangelio de Dios, sino también nuestras vidas, porque te habías hecho muy querido por nosotros (1 Tesalonicenses 2: 8)".

- Ayudar a los miembros del grupo a ser más exitosos.
- Buscar construir relaciones con los miembros del grupo.
- Preséntese a las personas antes de que comience la sesión.
- Haga preguntas para asegurarse de que las personas entiendan.
- Agradezca al grupo por la oportunidad de compartir.

3. Motivar a los participantes.

"Por lo tanto, les insto, hermanos, a la vista de la misericordia de Dios, a ofrecer sus cuerpos como sacrificios vivos, santos y agradables a Dios, este es su acto espiritual de adoración (Romanos 12: 1)".

- Aliente al grupo a sobresalir y alcanzar su potencial.
- Llegue preparado y con energía para dar al grupo.
- Ponga altas expectativas en los participantes y proporcione tareas desafiantes que hagan crecer a los miembros del grupo.

PUNTO DE REFLEXIÓN

No se trata de usted y sus habilidades. No se trata de su tema.

Todo comienza con este principio básico:

¡CONOZCA A SU PÚBLICO!

Sonya Hamlin

4. Demostrar credibilidad.

"Seguramente recuerdan, hermanos, nuestro trabajo y dificultades; trabajamos noche y día para no ser una carga para nadie mientras le predicamos el evangelio de Dios. Ustedes son testigos, y también Dios, de cuán santos, justos e irrepreensibles estábamos entre ustedes que creyeron (1 Tesalonicenses 2: 9-10)".

- Predicar con el ejemplo, modelar los principios comunicados.
- Pídales a los participantes que solo pidan lo que ellos ya han hecho o que están dispuestos a hacer junto a ellos.
- Comparta desde su vida personal para demostrar los principios aprendidos y aplicados en su vida.

5. Discernir y responder a las necesidades de los participantes.

"A última hora de la tarde, los Doce se acercaron a él y le dijeron: 'Envía a la multitud para que puedan ir a los pueblos y al campo de los alrededores y encontrar comida y alojamiento, porque estamos en un lugar remoto aquí'. Él respondió: 'Tú das algo de comer '(Lucas 9: 12-13a)".

- Ore para que Dios provea sabiduría cuando responda a las necesidades de los participantes en su grupo.
- Escuche al Espíritu Santo para discernir la dirección de las reuniones.
- Ajuste los planes si es necesario para enfocarse en ciertas necesidades.

6. Construir unidad y trabajo en equipo.

"Por lo tanto, hagamos todo lo posible para hacer lo que conduzca a la paz y a la edificación mutua (Romanos 14:19)".

- Mantenga a los participantes enfocados en el propósito de la reunión.
- De la bienvenida al intercambio de ideas de los participantes.
- Trabajar para ayudar a resolver el conflicto entre los participantes.
- Reconocer roles de grupo de apoyo y destructivos y trabajar para fomentar un ambiente de cooperación. [Vea abajo].

Roles que existen en cualquier grupo¹

Roles de apoyo:

- | | |
|-----------------------|--|
| Iniciador | - Ofrece nuevas ideas. Establece el ritmo en la discusión. |
| Alivio de la tensión: | - utiliza el humor para aliviar las situaciones tensas. |
| Alentar: | -encuentra formas de construir otras. |
| Revisor: | -ayuda a proporcionar declaraciones resumidas para el grupo. |

Roles Destructivos:

- | | |
|----------------|---|
| El detallista: | -se centra en historias o problemas irrelevantes. |
| El Dominante | - Intenta controlar las discusiones. |
| El Negativo: | - nunca está satisfecho en el grupo. |
| El Bromista: | -utiliza el humor negativo para distraer a los demás. |

¹ Adaptado de "Dirigiendo grupos pequeños que cambian la vida" por Bill Donahue.

D. Facilitar una discusión de grupo.

1. Cree un ambiente donde las personas quieran participar.

"Vamos, razonemos juntos", dice el SEÑOR (Isaías 1:18)".

- Prepare el salón para alentar la participación de grupos pequeños.
- Ayude al grupo a sentirse cómodo con usted sonriendo, siendo amigable y dirigiéndose a las personas por su nombre.
- Ayude al grupo a sentirse cómodo el uno con el otro comenzando con una dinámica rompehielos.
- Evita hablar todo el tiempo. Su papel principal como facilitador es lograr que el grupo participe en la discusión.

2. Haga preguntas efectivas.

"Cuando Jesús llegó a la región de Cesárea de Filipo, preguntó a sus discípulos: '¿Quién dice la gente que es el Hijo del Hombre?' Ellos respondieron: 'Algunos dicen Juan el Bautista; otros dicen Elías; y aún otros, Jeremías o uno de los profetas. Pero, ¿y ustedes?' ", Preguntó. '¿Quién dices que soy? (Mateo 16: 13-15) "

- Prepare preguntas de discusión grupal por adelantado.
- Haga preguntas abiertas que estimulen la discusión.
- Elabore preguntas que ayuden al miembro del grupo a dar respuestas perspicaces. Conozca las 10 "C" de Preguntas efectivas a continuación.
- Permita tiempo para que los miembros del grupo pequeño respondan a la pregunta. Si es necesario, pídale a alguien que responda.

[Ver apéndice 3B y 3C]

Las Diez "Cs" para hacer preguntas efectivas en grupos pequeños¹

- | | |
|--------------------------|---|
| • Conciso: | las buenas preguntas solo cubren una idea a la vez. |
| • Claro: | hágalo comprensible, evite sonar complicado. |
| • Completo: | asegúrese de que tengan toda la información necesaria para responder. |
| • Conectado: | evite hacer preguntas que conduzcan a salirse del tema. |
| • Conversacional: | el objetivo es facilitar una conversación. |
| • Desafiante: | Estírelos, no hay problema si guardan silencio ¡Hay que déjalos pensar! |
| • Contestable: | Tenga más de una respuesta correcta. |
| • Creativo: | haga que los miembros miren a ambos lados de un problema. |
| • Considerado: | nunca avergonzar. No sea demasiado personal. |
| • Controversial: | formule una declaración polémica y vea cómo responde el grupo. |

Use este método con moderación con discernimiento.

¹ Adaptado de Cruzada Estudiantil y Profesional Para Cristo.

3. Ayude a los miembros reacios a contribuir.

"Entonces Eliú ... dijo: " Soy joven en años, y tú eres viejo, por eso tuve miedo, sin atreverme a decirte lo que sé (Job 32: 6) ".

- Comparta lo que se espera que cada persona debe contribuir.
- Si es posible, prepare a los miembros del grupo por adelantado con el tema.
- Haga que el grupo se turne para responder, invitando a alguien que no ha compartido a ir primero.
- Mantenga contacto visual con todo el grupo y evite enfocarse en los miembros del grupo.

4. Evite que los miembros dominantes controlen.

"Como una ciudad cuyos muros están derribados, así es un hombre que carece de autocontrol (Proverbios 25:28)".

- Comparta un límite de tiempo en el que las personas deberían responder. Por ejemplo, "en dos minutos o menos, comparte tus pensamientos...".
- Si persiste un patrón de comportamiento, hable con la persona en privado.
- Interrumpa el altavoz cuando sea necesario.

Como interrumpir a los miembros dominantes.

- "María, estoy preocupado por el tiempo, por favor resume tus pensamientos en pocas palabras".
- "Gracias Jorge, voy a detenerte allí. Me gustaría escuchar a alguien que no ha compartido ".

5. Mantener al grupo enfocado.

"Cuando llegó la hora, Jesús y sus apóstoles se sentaron a la mesa. Y él les dijo: 'He deseado ansiosamente comer esta Pascua con ustedes antes de padecer' (Lc 22: 14-15) ".

- ¡Comience a tiempo y termine a tiempo!
- Asegúrese de que todos entiendan los objetivos de la reunión.
- Proporcione una agenda de reuniones que describa los temas a discutir.
- No permita que las personas se alejen del tema.
- Maneje las distracciones apropiadamente.

6. Aclare las lecciones aprendidas.

"¿Qué, entonces, diremos en respuesta a esto? Si Dios es por nosotros, ¿quién puede estar en contra de nosotros? (Romanos 8:31)

- Escuche atentamente lo que se comparte.
- Parafrasear declaraciones clave. Por ejemplo, "Entonces, lo que estás diciendo es que deberíamos apreciar a las personas que nos rodean".
- Resumir ideas clave. Por ejemplo, "Al debatir sobre este tema, hemos descubierto tres ideas para ayudarnos a aumentar los ingresos".

Aplicación de grupo

Para cada una de las habilidades de facilitación de grupo a presentadas a continuación, coloque una "F" si es una fortaleza y una "D" si es una debilidad. Analice brevemente por qué considera que cada habilidad es una fortaleza o debilidad. ¿Qué has aprendido que te ayudará a mejorar tus debilidades?

<u>Habilidad</u>	<u>Nota</u>	<u>¿Por qué es F o D?</u>
1. Crea un ambiente en el que las personas desean participar.		
2. Ask effective questions.		
3. Help reluctant members to contribute.		
4. Keep dominant members from controlling.		
5. Keep the group focused.		
6. Clarifying the lessons learned.		

Preguntas de discusión para la Sesión 3

- ¿Ha tenido dificultades para motivar a las personas con ciertos tipos de personalidad en un entorno grupal? ¿Qué harás de manera diferente para motivar a estos miembros del grupo en función de tu comprensión de la dinámica de grupo?
- ¿Cómo afecta tu propio estilo de aprendizaje personal la forma en que enseñas a otros? Discuta una forma en que puede ajustar su presentación para conectarse con diferentes estilos de aprendizaje.
- Después de considerar el perfil de un comunicador efectivo de uno a pocos, ¿qué atributo crees que es el más importante? ¿Por qué?



APÉNDICE 3A

Reconociendo y enseñando a los Ocho diferentes estilos de aprendizaje

Debemos darnos cuenta de que todos no aprenden de la misma manera. Hay al menos ocho formas diferentes en que las personas aprenden. Este apéndice describe los ocho estilos de aprendizaje, resume cómo aprenden e incluye sugerencias sobre cómo enseñar de una manera que se conecta con ellos.

Reconociendo los Ocho Estilos de Aprendizaje

Tipo de aprendizaje*	Descripción del estudiante	Cómo aprenden
1. Inteligencia (lingüística)	Estos estudiantes tienen habilidades auditivas altamente desarrolladas; disfruta leer y escribir; como juegos de palabras; tener buenos recuerdos de nombres, fechas y lugares; y prefieren hacer procesamiento de textos en la computadora.	Aprenden mejor a través de presentaciones verbales, discusiones en grupos grandes y pequeños, actividades de escritura, hojas de trabajo, juegos de palabras, narración de cuentos, debates, proyectos de investigación, lectura o lectura de conferencias.
2. Inteligencia (Lógico-Matemática)	A estos alumnos les gusta explorar patrones y relaciones, prefieren realizar actividades en orden secuencial, como resolver problemas, razonar lógicamente y experimentar para probar lo que no saben.	Aprenden mejor a través de la resolución de problemas, acertijos lógicos o juegos, categorizar, secuenciar patrones, delinear, hacer cuadros y gráficos, predecir y calcular matemáticamente.
3. Inteligencia (Espacial)	Estos estudiantes disfrutan de actividades artísticas; prefiera visualizar conceptos; bueno leyendo mapas, diagramas y diagramas; como hacer rompecabezas; y pensar con imágenes e imágenes.	Aprenden mejor visualizando conceptos a través de fotografías, videos, diapositivas, carteles, mapas y diagramas; y expresarse con forma, color y diseño en varios medios.
4. Inteligencia (Corporal Kinestésica)	Estos alumnos usan sus cuerpos de maneras únicas y habilidosas, les gusta representar cosas, prefieren el aprendizaje práctico, procesan información a través de sensaciones corporales y les gusta moverse y construir cosas.	Aprenden mejor a través de juegos, simulaciones, marionetas, movimiento, historias llenas de acción, construcción, firma, esculpir plastilina, objetos manipulables y cualquier cosa práctica.

APÉNDICE 3A (Continuación)**Reconociendo los Ocho Estilos de Aprendizaje (cont.)**

Tipo de aprendizaje*	Descripción del estudiante	Cómo aprenden
5. Inteligencia (musical)	Estos alumnos son sensibles a los sonidos en su entorno, disfrutan de la música, tienen buen ritmo, comprenden la estructura de la música, como tocar instrumentos musicales y componer canciones.	Aprenden mejor tocando instrumentos musicales, ritmos, creando canciones y coros, escuchando grabaciones, cantando en grupo, aplaudiendo y tocando, poesía y moviéndose rítmicamente.
6. Inteligencia (Interpersonal)	Estos alumnos disfrutan de actividades grupales, son estimulados por las ideas de los demás, son buenos para cooperar y colaborar, son sensibles a los sentimientos de los demás y desarrollan relaciones duraderas.	Aprenden mejor a través de discusiones grupales e intercambio de ideas, conversaciones, simulaciones, juegos de rol, entrenamiento entre pares, interacción con grupos pequeños y grandes, y mediación de conflictos.
7. Inteligencia Intrapersonal (uno mismo)	Estos estudiantes están sintonizados con su propio mundo interno; me gusta trabajar de forma independiente; mostrar confianza en sí mismo; tener opiniones fuertes; y disfruta trabajando en espacios separados y tranquilos.	Aprenden mejor a través del estudio independiente, la instrucción a su propio ritmo, proyectos individualizados, redacción de diarios, meditación, investigación guiada, lectura y tiempo privado para la reflexión.
8. Inteligencia (Naturalista)	Estos estudiantes están sintonizados con el mundo de la naturaleza, les gusta estar afuera, son sensibles a los fenómenos naturales, se sienten cómodos con los animales, como cuidar mascotas y plantas, y como las ciencias naturales.	Aprenden mejor a través de excursiones, exhibiciones de materiales naturales, visitando museos, nombrando y clasificando flora y fauna, haciendo analogías entre la naturaleza y otras realidades, y realizando experimentos.

¹Adaptado de *Teaching Today's Teacher's to Teach*, by Donald L. Griggs.

APÉNDICE 3A (Continuación)**Enseñando a los Ocho Diferentes Estilos de Aprendizaje (cont.)**

La comunicación efectiva se produce cuando su audiencia puede recibir la mejor manera de que se ajuste a ellos personalmente. Debemos dejar de ver una comunicación efectiva como simplemente presentarnos de la forma más cómoda para nosotros. Los comunicadores realmente excelentes siempre se esfuerzan por satisfacer las necesidades de su público. Para poder impactar a todas las personas, debemos aprender sobre los diversos estilos de aprendizaje y comenzar a incorporar muchos, si no todos, en nuestros métodos de comunicación. A continuación, se encuentra un resumen de las sugerencias que ayudarán al presentador a enseñar los diversos estilos de aprendizaje.

Resumen o sugerencias para enseñar a los diversos estilos de aprendizaje:

- | | |
|----------------------|---|
| 1. Palabra | – Practique hablar de forma clara y concisa, cuente historias, entregue actividades escritas, debates y haga que lean en alto. |
| 2. Número | – Use diapositivas con numeración, gráficos y estadísticas durante su presentación, haga que resuelvan problemas o que clasifiquen los puntos. |
| 3. Imagen | – Use videos, diapositivas, imágenes, cree imágenes mentales, haga que dibujen o creen diagramas y use muchos colores. |
| 4. Cuerpo | – Haga una actividad que requiera movimiento, haga una simulación o algo que les permita tocar o utilizar sus manos. |
| 5. Música | – Hable rítmicamente, use repeticiones, una rima, canción o poema, fluctúe bien su voz y use o toque algo de música. |
| 6. Gente | – Permita que haya discusión, haga preguntas, use el juego de roles y haga que participen en interacciones de grupos pequeños. |
| 7. Uno mismo | – Deje tiempo para la reflexión privada y la valoración, use ejercicios de reflexión, estudio independiente o entregue tareas individuales. |
| 8. Naturaleza | – Lleve al grupo afuera, realice una excursión, traiga la naturaleza al aula usando plantas o la naturaleza para aclarar puntos, y haga analogías entre la naturaleza y otras realidades. |

APÉNDICE 3B

Ejemplos de rompehielos efectivos

Un juego rompehielos está diseñado para "romper el hielo" al comienzo de un evento o reunión. La técnica a menudo se usa con personas que generalmente no trabajan juntas, o pueden no conocerse entre sí, o quizás necesitan vincularse rápidamente para trabajar hacia un objetivo común. Al conocerse entre sí, las personas pueden sentirse más cómodas al participar en la sesión en grupos pequeños y contribuir de manera más efectiva.

Como facilitador, el secreto de un momento exitoso para romper el hielo es hacerlo simple: diseñe el momento teniendo en cuenta los objetivos específicos y asegúrese de que sea apropiado y cómodo para todos los involucrados. A continuación, hay ejemplos de rompehielos que se pueden utilizar para iniciar una sesión de grupo pequeño.

1. Rompehielos para aprender nombres.

- Haga que los participantes se presenten uno a la vez al grupo, cada uno diciendo su nombre con un adjetivo que comience con la misma letra que el nombre. Cada persona en la cadena debe repetir todos los nombres y descripciones anteriores. Ejemplos: “Rápido Ricardo”, Listo Luis”, Poderoso Pedro”, etc., ...
- Este juego se juega con una bola de hilo. La primera persona tiene un extremo del hilo en su mano, dice su nombre y da una información sobre sí misma que cree que es inusual. Luego arroja la bola de hilo a cualquier otra persona en el círculo. La segunda persona, a su vez, sostiene el hilo, hace una auto introducción similar y arroja la pelota de nuevo. Finalmente, se forma una tela de araña con el hilo. Después de que cada uno haya terminado, la web se desentraña haciendo un retroceso. La persona que arroja la bola de lana recuerda el nombre de la persona a la que se arroja la bola de lana.

2. Rompehielos para presentar a los miembros del grupo.

- Divida el grupo en parejas. Haga que cada persona realice una entrevista de cinco minutos con su compañero, luego invierta los roles. Los socios luego se presentan al grupo.
- Divida el grupo en parejas. Pídeles que pasen dos minutos y medio hablando de sí mismos. Pregúnteles si podrían cenar con alguien, quién sería y por qué. Díales que al cabo de cinco minutos volverán juntos como grupo y se presentarán entre ellos, incluyendo el nombre de la persona y su compañero de cena.
- Pídale a cada persona que se presente y comparta lo que esperan recibir de la reunión.

3. Rompehielos para conocerse.

- Haga que los participantes se mezclen en el grupo e identifique a la persona cuya fecha de nacimiento (no el año) es la más cercana a la suya. Luego, descubre dos cosas que tienes en común con esa persona.
- Pase alrededor de un tazón de dulces a todas las personas en la sala. No les haga saber para qué son los dulces, pero díales que tomen tantos como quieran, hasta cierta cantidad (como 10). Luego, da la vuelta a la sala y, por cada dulce que una persona tome, tienen que decir una cosa sobre sí mismos. Asegúrese de que cada persona tome al menos un dulce.



APÉNDICE 3B (Continuación)

Ejemplos de rompehielos efectivos (cont.)

3. Rompehielos para conocerse (cont.)

- Pida a cada persona prepare un testimonio de 1 minuto de algo que Dios haya hecho por ellos esa semana. La referencia de las Escrituras para este juego es Apocalipsis 12:11: "Y ellos le han vencido por la sangre del Cordero, y por la palabra de su testimonio".
- Déle a cada persona o pareja la oportunidad de completar esta frase, "Sé que soy bendecido porque _____". Aliente a los invitados a decir algo que no sea "porque me despertó esta mañana".
- Muestre seis carteles diferentes, alrededor de la habitación. Cada uno con una de estas palabras: búho, avestruz, rinoceronte, camaleón, zorro o cordero. Solicite a cada participante que seleccione el letrero que mejor describa su estilo de personalidad. Divida a los participantes en grupos por la criatura elegida y haga que los miembros del grupo enumeren las cualidades de su criatura. Luego solicite que un representante de cada grupo informe los resultados al grupo grande.
- Preguntar, "si pudieras cambiar de lugar con una persona, ¿quién sería y por qué?"
- Pregunta: "Si fueras un personaje de tira cómica, ¿quién serías y por qué?"

4. Rompehielos para trabajo en equipo.

- Divida a los participantes en grupos de 3-5 personas. La tarea del grupo es encontrar 10 cosas que cada miembro del grupo tenga en común. (Una restricción que puede poner es que no está permitido enumerar características humanas obvias o comunes, es decir, bebo agua, tengo dientes o llevo calcetines). Después de un tiempo predeterminado, cada grupo dará vueltas. y compartirá su lista de elementos comunes para el resto de los participantes.
- Divida a los participantes en grupos de 2 a 4 personas y dele a cada grupo 20 vasos descartables. El grupo que construye la torre más alta al cabo de cinco minutos gana. Puede sustituir los descartables y darle a cada grupo periódicos y hacer que intenten construir la torre más alta hecha de periódicos.
- Escriba los nombres de personas famosas (o lugares) en notas post-it y coloque las notas post-it en la parte posterior de los participantes. Haga que los participantes se dirijan a diferentes personas y pídale que se hagan preguntas de sí / no para descubrir quién es su persona. La persona que descubre quiénes son primero gana..

APÉNDICE 3C

Hacer preguntas efectivas para la discusión en grupos pequeños

Muchos creen que una de las habilidades más importantes de un líder de un grupo pequeño es la capacidad de hacer las "preguntas correctas" en un momento dado, a una audiencia determinada, con un objetivo determinado. Los siguientes son tipos de preguntas que se pueden formular para estimular el debate y la participación en un entorno grupal:

1. Preguntas Abiertas.

- Una pregunta abierta es aquella que no puede responderse con una simple pregunta de sí o no y, a menudo, no tiene una sola respuesta correcta.
- Las preguntas abiertas deben usarse para generar discusiones más largas y no superficiales, promover el pensamiento crítico y, de otro modo, crear una participación intelectual.
 - ¿Qué sueños tienes?
 - ¿Qué tipo de expectativas tienes sobre tu vida?
 - ¿Cómo te haría sentir si alguien que admiras te apreciara en público?
 - ¿Dónde te gustaría verte en cinco años?
 - ¿Cuéntame sobre ti mismo que te hizo sentir genial?

2. Preguntas Cerradas.

- Una pregunta cerrada es una que puede responderse con una respuesta directa de sí o no o una respuesta objetiva breve específica. La idea es que hay una respuesta correcta.
- Las preguntas cerradas son ideales para crear una interacción de ritmo rápido entre el instructor y los miembros del grupo. Usados a un ritmo acelerado, pueden aumentar la energía del grupo y dar una sensación de urgencia al proceso. Las preguntas cerradas son menos efectivas para estimular la discusión grupal.
 - ¿Cuántas personas se verán afectadas por esta decisión?
 - ¿Estás de acuerdo con esta decisión?
 - ¿Alguna vez has sido apreciado por alguien a quien admirabas?
 - ¿Cuántas personas en la sala saben de alguien que atraviesa una crisis financiera?

3. Preguntas Aclaratorias

- Una pregunta aclaratoria es aquella que da como resultado descripciones y explicaciones adicionales del respondedor.
- Estas preguntas son ideales para ayudar al público a entender claramente una respuesta dada.
 - ¿Estas diciendo eso ...?
 - ¿Podrías explicar más sobre la situación?
 - ¿Qué quisiste decir cuando dijiste ...?
 - Entonces, ¿creo que estamos diciendo eso ...?

4. Preguntas reflexivas.

- Una pregunta reflexiva es aquella que hace que el respondedor y la audiencia piensen más profundamente sobre un problema.
- Estas preguntas son ideales para estirar y desafiar al grupo a procesar información.
 - Dijiste que eso te molesta, ¿qué crees que lleva a esa respuesta?
 - Dijiste que tenías estrés, ¿qué es lo que te resulta difícil cuando estás bajo estrés?
 - ¿Cuál crees que fue la causa de esa reacción?
 - ¿A qué te recuerda esta situación...?

2 Adaptado de Adopting the Power of Action Learning, de Michael J. Marquardt y John Peachey.

Sesión Cuatro

BOSQUEJO DE LA SESIÓN

A. Superando su miedo de hablar en público.

1. Hablar en público es una habilidad crucial para un líder.
2. La mayoría de personas tienen miedo de hablar.
3. Usted puede aprender a ser un buen expositor.

B. Utilizando las seis Íes al hablar en público.

1. Invitar.
2. Informar.
3. Investigar.
4. Ilustrar.
5. Involucrar.
6. Implementar.

C. Preparando su presentación.

1. Tome la mitad (50%) de su tiempo preparando el “Investigar”.
2. Tome la mitad (50%) de su tiempo preparando las demás Íes.

D. Manejando el tiempo durante su presentación.

1. Sea claro acerca del tiempo asignado para hablar.
2. Asegúrese que su contenido cabe dentro del tiempo asignado.
3. Utilice herramientas disponibles que le ayude a medir su tiempo.

No duplique estos materiales. Es una violación de la ley y éticas cristianas.

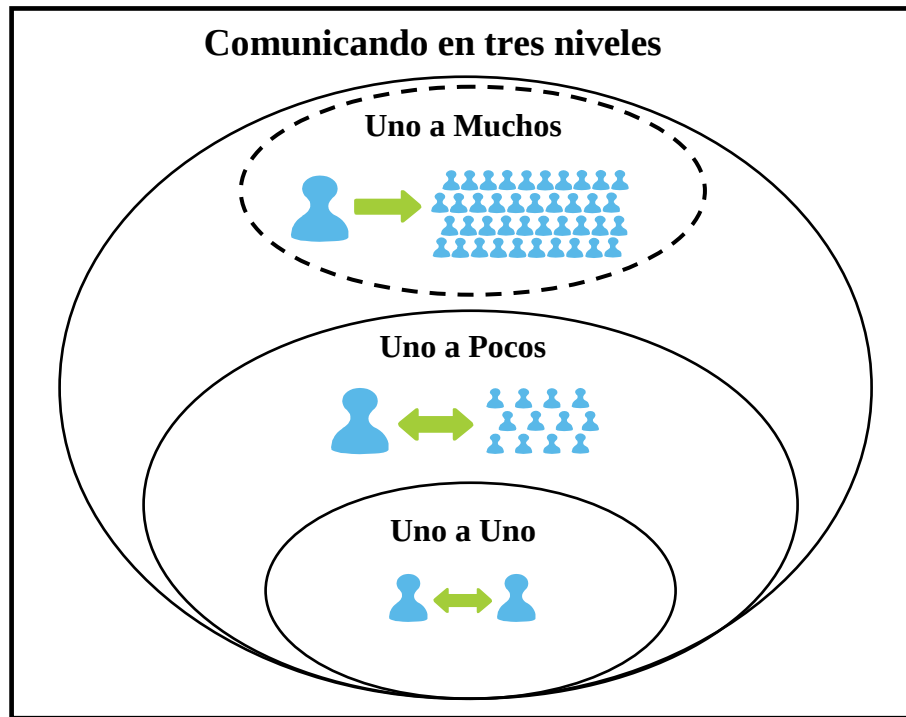
OBJETIVOS DE LA SESIÓN

Objetivo principal:

Entender de mejor manera los principios y prácticas de la comunicación de uno a muchos para que los líderes del ministerio sean mejores hablando en público y enseñen a otros a hacer lo mismo.

Objetivos de apoyo:

- A. Que los participantes puedan describir tres aspectos acerca de superar su temor de hablar en público.
- B. Que los participantes puedan describir las seis íes de hablar en público.
- C. Que los participantes puedan declarar los dos principios para preparar su presentación.
- D. Que los participantes puedan explicar los tres aspectos de cómo manejar su tiempo durante su presentación.



A. Superando su temor de hablar en público.

1. Hablar en público es una habilidad crucial para un líder.

“Entonces toda la multitud calló, y oyeron a Bernabé y a Pablo... (Hechos 15:12a).”

A través de la historia, hablar en público ha sido y continúa siendo una habilidad crucial y necesaria para aquellos que sirven en el liderazgo.

- Es crucial para líderes de organizaciones de todo tipo (negocios, política, ministerio, militar, educación, deporte, etc.)
- Actualmente, el enfoque a la tecnología electrónica hace que el hablar en público sea una habilidad aún más importante. Cuando uno dice algo públicamente, se transmite en internet para todo el mundo y para siempre.
- Se ha convertido en una habilidad más y más crucial para todos los creyentes, en este tiempo que enfrentamos oposición creciente a nuestra fe a través de los medios de comunicación, gobierno y el público en general.

Punto de Reflexión

*Si regresara de nuevo a la universidad, me concentraría en dos áreas:
aprender a escribir y aprender a hablar delante de una audiencia. Nada en
la vida es más importante que la habilidad de comunicarse efectivamente.
Gerald Ford, Antiguo Presidente de los E.E.U.U.*

2. La mayoría de personas temen el hablar en público.

“Entonces dijo Moisés a Jehová: ¡Ay, Señor! nunca he sido hombre de fácil palabra, ni antes ni desde que tú hablas con tu siervo, porque soy tardo en el habla y torpe de lengua. (Éxodo 4:10).”

Moisés, la figura principal de liderazgo del Antiguo Testamento estaba petrificado de levantarse y hablar en público.

- La mayoría de las personas, en general, temen grandemente el hablar en público.
- Puede causar estrés en las personas e incluso dolor físico y enfermedades.
- Algunas personas, debido a este temor, declinan ofertas de hablar en público. Debido a esto, ellos pierden muchas oportunidades para servir a Dios.
- Muchas otras personas, son cargadas con temor y titubean cuando aceptan hablar públicamente.

3. Usted puede aprender a hablar bien en público.

“Jehová le respondió: ¿Quién dio la boca al hombre? O ¿quién hizo al mudo y al sordo, al que ve y al ciego? ¿No soy yo, Jehová? (Ex 4:11).”

Dios ayudó a Moisés a hablar en público y él lo ayudará a usted también.

- Dios puede empoderar y transformar a alguien en un buen expositor. Él lo puede ayudar a triunfar.
- Sólo se requiere que se encuentre disponible y dispuesto a aprender.
- Usted puede aprender las habilidades necesarias para hablar en público.
- El hablar bien en público depende más en aprender las técnicas necesarias que tener el talento natural.
- Mientras más aprende las técnicas básicas relacionadas a hablar en público, más podrá superar su temor de hablar en público.

Superando su temor de hablar en público.

Esta sesión le ayudará a superar su temor de hablar en público aprendiendo las siguientes técnicas básicas:

- Cómo utilizar las seis Íes de hablar en público.
- Cómo prepara su presentación.
- Como manejar el tiempo en su presentación.

[Ver Apéndice 4A]

Punto de Reflexión

De acuerdo a una encuesta en E.E.U.U., el temor a hablar en público es el temor número uno de un americano, superando el temor de volar, temor al terrorismo y el temor a la muerte.

Seymour Segnit

B. Utilizando las seis Íes para hablar en público.

Al usar los siguientes seis principios, usted podrá transformar la manera en que habla y mejorar su efectividad.

1. Invitar.

“Entonces Pablo, puesto en pie en medio del Areópago, dijo: Atenienses, en todo observo que sois muy religiosos, porque pasando y mirando vuestros santuarios, hallé también un altar en el cual estaba esta inscripción: “Al dios no conocido”. Al que vosotros adoráis, pues, sin conocerlo, es a quien yo os anuncio. (Hechos 17:22-23a).”

Invitar



Atrape su atención.

- a. **El propósito de “Invitar”.**
El propósito de “invitar” es atrapar el interés y tomar la atención de la audiencia para que puedan introducirse a su mensaje.
- b. **La “invitación” de apóstol Pablo.**
Pablo atrapa el interés de la audiencia al comentar su fervor religioso y enfocando la atención de ellos en el altar con la inscripción “Al dios no conocido”.
- c. **Ideas para triunfar.**
Relate una historia cautivadora, muestre un video, utilice una ayuda visual, relate brevemente algo gracioso, toque música o realice una actividad.

2. Informe.

“Al que vosotros adoráis, pues, sin conocerlo, es a quien yo os anuncio. (Hechos 17:23b).”

Informar



Mapa de direcciones.

- a. **El propósito de “Informar.”**
El propósito de “informar” es entregarle a la audiencia un “mapa de direcciones” indicando el destino de su presentación. Comunique brevemente la idea central antes de empezar.
- b. **El “informar” del apóstol Pablo.**
Pablo informa a la audiencia su idea central al decirles a quién él les anunciará.
- c. **Ideas para triunfar.**
Comparta con la audiencia. “¡Hoy les compartiré seis principios que le permitirán convertirse en un comunicador excelente!”

Punto de Reflexión

Sólo cuenta con 8 segundos para hacer una primera impresión. Es por eso que debe ser efectivo.

3. **Investigue.**

“ El Dios que hizo el mundo y todas las cosas que en él hay, siendo Señor del cielo y de la tierra, no habita en templos hechos por manos humanas... por cuanto ha establecido un día en el cual juzgará al mundo con justicia, por aquel varón a quien designó, acreditándolo ante todos al haberlo levantado de los muertos. (Hechos 17:24-31).”

Investigar

Examine el contenido.

a. **El propósito de “Investigar.”**

El propósito de “investigar” es examinar los puntos principales de un tema, asegurándose que el tema sea cubierto adecuadamente.

b. **El “Investigar” del apóstol Pablo.**

¡Pablo investiga o examina los puntos principales de la doctrina Cristiana desde la creación del mundo hasta la resurrección de Cristo!

c. **Ideas para triunfar.**

Hable en un lenguaje conciso, utilice gráficos, diagramas y ayuda visual cuando sea posible. No se enrede.

4. **Ilustrar.**

“Siendo, pues, linaje de Dios, no debemos pensar que la Divinidad sea semejante a oro, o plata, o piedra, escultura de arte y de imaginación de hombres. (Hechos 17:29).”

Ilustrar

Lleve el contenido a la realidad de manera visual.

a. **El propósito de “Ilustrar”.**

El propósito de “Ilustrar” es llevar el contenido a la realidad de manera visual o en imagen mental y hacerlo aplicable a su audiencia.

b. **El “Ilustrar” del apóstol Pablo.**

Pablo comunica la idea principal que nosotros adoramos a un Dios vivo al mostrarnos que Dios no es como las imágenes hechas de oro, plata o piedra.

c. **Ideas para triunfar.**

[Ver Apéndice 4B]

Cuente historias tomadas de experiencias personales, comparta ejemplos, muestre videos, utilice fotos, entre otros. ¡Sea creativo!

Punto de Reflexión

Las ilustraciones son ventanas que permiten que la luz entre. Y para que sus oídos puedan decir “¡Sí, ya lo veo!”
Howard Hendricks

5. Involucrar.

“Pero cuando oyeron lo de la resurrección de los muertos, unos se burlaban y otros decían: «Ya te oiremos acerca de esto otra vez.» (Hechos 17:32).”

Involucrar



Haga que participen

a. El propósito de “Involucrar.”

El propósito de “Involucrar” es hacer que la audiencia participe en el proceso de comunicación.

b. El “Involucrar” del Apóstol Pablo.

Pablo involucra a la audiencia al responder sus preguntas y permitiendo que ellos participen en la discusión.

c. Ideas para Triunfar.

Realice preguntas poderosas, reproduzcan una escena, pídales que den ejemplos personales relacionados al contenido, ejecute una actividad con ellos o cualquier cosa que los haga participar.

6. Implementar.

“Pero Dios, habiendo pasado por alto los tiempos de esta ignorancia, ahora manda a todos los hombres en todo lugar, que se arrepientan.... Pero algunos de los que se le habían juntado, creyeron (Hechos 17: 30,34)”

Implementar



Un llamado a la acción y aplicación

a. El propósito de “Implementar.”

El propósito de “Implementar” es pedirle a la audiencia a actuar, a aplicar los conceptos de su presentación a sus vidas.

b. El “Implementar” del Apóstol Pablo.

Pablo les pide a las personas a aplicar su enseñanzas al decirles que se arrepientan. Como resultado, algunos creyeron y siguieron a Pablo.

c. Ideas para triunfar.

Rételos y pregúntelos, “¿Qué hará esta semana?” Asígneles una tarea a realizar de inmediato. Provea un objetivo de la lección para recordarles cómo aplicar el tema de manera rápida.

[Ver Apéndice 4C]

Una Nota: Siempre prepare un “Invitar” y “Implementar” fuerte. Sea creativo cuando vincule el “Investigar”, “Ilustrar” y el “Involucrar” al comunicar su tema.

C. Preparando su presentación

[Ver Apéndice 4D]

1. Tome la mitad (50%) de su tiempo preparando el “Investigar”.

Tome la mitad (50%) de su tiempo preparando el “Investigar” de su presentación.

- Esto incluye crear su bosquejo de enseñanza y los puntos que lo componen.
- Esto incluye cualquier tema de investigación.
- Para los módulos de LTI, esto incluye repasar los bosquejos de las sesiones.

2. Tome la mitad (50%) de su tiempo preparando las otras Íes.

Cuidadosamente piense en los componentes “Invitar”, “Informar”, “Ilustrar”, “Involucrar” y el “Implementar”.

- Primero, planea un “Invitar” fuerte que atrape a la audiencia.
- Luego, planea una acción orientada a “Implementar” para llamarlos a actuar.
- Seguido de esto, planea un fuerte “Ilustrar” para producir una conexión visual o de emoción con su grupo.
- Finalmente, considere cómo “Involucrar” a la audiencia en su presentación para que puedan experimentar su tema.

Cómo yo me prepare para hablar

por Rev. Kevin Hinman

1. Preparando el “Investigar”.

Oro y le pido a Dios que me revele el tema principal del mensaje. Le pido a Dios unción y escucho para identificar los puntos claves, los discierno.

Luego, investigo el tema. Estudio la Biblia u otros materiales.

Desarrollo el bosquejo de la presentación y clarifico los puntos principales. Reviso el bosquejo y añado sub-puntos.

2. Preparando as otras “Íes”.

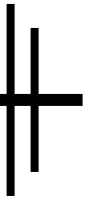
Reflexiono y propongo una Invitación al inicio y luego cómo atrapar la atención de la audiencia. Me tomo mucho tiempo en este punto y lo planeo en detalle.

Luego, planeo el Implementar para dirigir el mensaje a la aplicación. Trato de tener una herramienta visual para reforzar los temas.

Luego, dejo mis anotaciones y me voy a caminar o salgo un rato. Le pido a Dios que me enseñe maneras prácticas para ilustrar los puntos claves. Esto me puede tomar varias horas o me puede tomar días.

Propongo unas ayudas visuales, algunos eventos actuales, historias de mi propia experiencia, entre otras cosas. Las ideas gradualmente surgen para usarlas como un “Ilustrar” o “Involucrar”.

Incluyo las cinco Íes a mi bosquejo original y reviso la presentación varias veces antes de hablar. Me aseguro que cubre el tiempo asignado.



D. Manejando el tiempo en su presentación.

Debe evaluar cuánto tiempo le tomará exponer cada parte de su presentación, para poder medir de manera precisa su presentación.

1. Conozca claramente el tiempo permitido para hablar.

- Asegúrese el tiempo (en minutos) que tiene para hablar.
- Asegúrese de incluir cualquier tiempo de introducción que puede acortar su charla. (Pregúntele al anfitrión acerca de anuncios, entre otras cosas.)
- Esté completamente seguro que sabe cuándo debe terminar su presentación y no se exceda.

2. Esté seguro que el contenido de su mensaje cabe dentro del tiempo permitido.

- Asegúrese que la cantidad de contenido en su mensaje puede ser comunicado de manera clara dentro del tiempo permitido para hablar.
- Es mucho mejor hacer pocos puntos claves, que tratar de cubrir frenéticamente mucha información que no puede ser absorbida por el público.
- La mejor manera de asegurarse es practicando su mensaje de inicio a fin.

3. Utilice herramientas disponibles que le ayuden a medir su tiempo.

- Encomiéndele a alguien de confianza tomar el tiempo y pídale avisar cada 10 o 15 minutos. Pídale que le avisen cuando falten 5 minutos para terminar.
- Mande a hacer cartas laminadas (5, 10, 15 y 20 minutos) en un papel tamaño carta. Pídale a alguien sostener las cartas al fondo del salón para identificar el tiempo que tiene restante para hablar.
- Practique muchas veces para ver si puede lograr su tiempo especificado para manejar el tiempo en su presentación y concluir en el tiempo permitido.

[Ver Apéndice 4E]

Punto de Reflexión

Hasta que se compruebe que puede hablar en público, siempre debe hacer una práctica de todo su mensaje.

Aplicación de grupo

Reflexione en sus experiencias personales hablando en público. Considere cada una de las seis íes y evalúe en una nota de 1(bajo) a 10 (alto) su desempeño utlizando cada una de ellas. Describa cómo buscará mejorar.

<u>Categoría “I”</u>	<u>Puntuación</u>	<u>Maneras para Mejorar</u>
Invitar	-	
Informar	-	
Investigar	-	
Ilustrar	-	
Involucrar	-	
Implementar	-	

Preguntas de discusión para la Sesión 4

1. Discuta el momento en que experimentó temor a hablar en público.
¿Considera que su presentación salió bien o mal? ¿De qué manera esta sesión le ayudará a superar su temor?
2. Cuando tiene una presentación en público, ¿normalmente el tiempo no es suficiente o expone en el tiempo permitido? ¿cómo ha trabajado para manejar el tiempo de mejor manera?
3. ¿Qué preferiría hacer para ilustrar los puntos en su mensaje: 1) contar una historia 2) compartir un video 3) usar una ayuda visual 4) personificar a alguien? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades en esta área?

APÉNDICE 4A

Puntos claves para ayudar a superar el miedo a hablar en público ¹

Se clasifica el hablar en público como el temor #1 en los americanos. Sin embargo, debemos aceptar que el temor a hablar en público es irracional, debido a que hablar en público no amenaza la vida o un miembro del cuerpo. Aun así, muchas personas tienen terror al hablar enfrente de un grupo y harán casi cualquier cosa para evitarlo. Entendiendo las siguientes verdades le ayudará a pensar racionalmente acerca de hablar en público y avanzar con confianza a la plataforma.

1. ¡No se trata de usted!

Si cree que es acerca de usted, entonces usted está abordando el tema de hablar en público de manera equivocada. No se trata todo acerca de usted. Todo es acerca de la audiencia y el mensaje que usted comunica. Ellos no están allí para juzgarlo, ellos han llegado para entender el mensaje y no les importa mucho quien lo entrega. Ellos están allí porque quieren estar informados, enseñados, inspirados o entretenidos. Deje de pensar acerca de usted mismo y empiece a pensar en ellos. Deje de pensar como una víctima enfrente de un grupo enojado y empiece a verse como alguien que tiene algo muy importante que decir para las personas que quieren escucharlo. Cuando empieza a enfocarse en las necesidades de la audiencia y no se enfoca en sí mismo, sus nervios se irán.

2. Fracazos pasados son oportunidades de aprendizaje.

Si se enfoca sólo en sus fracasos al hablar en público, hará que pierda de vista todas las veces que ha sobresalido en algo. Dese crédito por haber aprendido algo de las experiencias, buenas o malas y por la habilidad de usar esa información para mejorar la siguiente vez. El fracaso no es una razón para rendirse. Cada fracaso que encontramos nos da una información valiosa para mejorar en el futuro.

3. No existe una presentación perfecta.

Para reconciliar con el temor de cometer errores, es mejor aceptar el hecho que los errores suceden, aún a los expositores con más habilidad. Lo que importa es lo que uno hace con los errores, no el hecho de cometerlos. Mientras más se avergüenza y patalea sobre un error, es más probable que su audiencia se dé cuenta de su incomodidad. El secreto de un magnífico expositor es cuando se da permiso a cometer errores y aprende a recuperarse rápidamente.

4. La confianza viene con la práctica.

Una clave para una presentación pulida es la práctica. Practicar reduce los errores. Usted puede darse cuenta que mientras más práctica, más confiado se convertirá. Otra clave es obtener una retroalimentación de otros. Encuentre un equipo de presentadores expertos para juzgar su presentación antes de presentarlo a una gran audiencia. Tome notas de su retroalimentación y realice ajustes a su presentación si es necesario.

¹ Adaptado de “*Reframing Three Major Fears About Public Speaking*” por Dr. Judith Pearson

APÉNDICE 4B**Comunicando con impacto a través de la narración**

Los buenos comunicadores son capaces de llevar su mensaje con impacto al utilizar el arte de la narración. La narración es una manera extremadamente poderosa de ilustrar el punto principal de su mensaje.

1. Razones por las cuales la narración es tan efectiva:**a. ¡La narración es el método que ocupó Jesús!**

El método principal que usó Jesús para comunicar los principios del reino de Dios fue contando parábolas o narraciones. Por ejemplo, Lucas 15 está compuesta de tres parábolas:

- Parábola de la oveja perdida
- Parábola de la moneda perdida
- Parábola del hijo perdido.

b. La narración hace el tema más personal y relevante para la audiencia.

- Al compartir una historia ilustrativa, el tema se convierte más personal y relevante para la audiencia.
- La audiencia se puede conectar a la situación de la historia con su situación personal.

c. La narración conecta a la audiencia con el expositor.

- Las personas son seres emocionales. Estamos motivados y forzados por emociones tanto como por la información.
- Al compartir una historia con emoción y sentimiento, la audiencia se conecta al corazón del expositor y es más probable de recibir el tema con disposición.

d. La narración comunica con la audiencia en tres niveles.

La teoría de la comunicación nos enseña que personas retienen información de acuerdo a la siguiente manera:

- Nosotros retenemos 10% de lo que escuchamos.
- Nosotros retenemos el 30% de lo que vemos,
- Nosotros retenemos el 90% de lo que experimentamos.

1) La narración hace el tema más fácil de escuchar.

La narración hace el tema más divertido o simplemente más fácil de recibir al compararse a comunicar hechos o solo decir información.

2) La narración hace el tema más “visual”.

Debido a que las personas son más propensas a ser visuales en su manera de pensar, ellos “ven” una imagen mientras el presentador cuenta su historia. Ellos se imaginan en su mente los eventos y detalles que son descritos.

3) La narración permite a la audiencia “experimentar” la historia.

La audiencia es capaz de “experimentar” o “vivir” los eventos de la historia mientras el presentador los describe. Esto produce que la audiencia absorba y aprenda a un ritmo más alto.

**APÉNDICE 4B (cont.)****Comunicando con impacto a través de la narración (Cont.)****2. Claves para contar una historia efectivamente.****a. Siempre que sea posible, utilice una historia personal.**

- Nosotros queremos que la audiencia se conecte emocionalmente con el corazón del expositor.
- Nosotros queremos que la audiencia experimente la historia con nosotros.
- Es por eso que es más efectivo cuando la historia es una historia personal del expositor.

b. Asegúrese que su historia se adapte a su tema.

- Las historias con altamente efectivas cuando son relevantes a la audiencia.
- Sin embargo, si usted cuenta una genial historia pero no es acerca del tema o del punto que usted trata de comunicar, su audiencia se confundirá y no estará impactada de la manera que quiere.

c. Piense en su historia de antemano.

- Usted debe preparar la manera en que contará su historia de antemano.
- No debería simplemente empezar a contar una historia.
- Debe ensayarla y practicarla para que sea más efectiva.

d. Sea completo pero también conciso.

- Debe compartir suficiente contenido y detalles que permitan a la audiencia experimentar la historia con usted.
- También debe ser conciso para no sobrecargarlos con más información de la que puedan procesar o los perderá en el camino.

e. Enfóquese en los detalles que son relevantes.

- Mientras cuenta su historia, comparta sólo los detalles que impulsan la historia o relatan el punto principal.
- El evento de su vida probablemente incluya muchas cosas que no son relevantes o no necesarias así que omítalas.

f. Utilice ayudas visuales cuando sea posible.

- Mientras más visual haga su historia, más efectiva será.
- Las ayudas visuales ayudan a que la audiencia “vea” su historia y la lleve a la vida.

APÉNDICE 4C

Ejemplo de un mensaje utilizando las seis Íes para hablar en público

Este mensaje es un sermón titulado “Ayudando a Crecer a Otros” basado en las escrituras de Hechos 18:24-28. El mensaje analiza cómo Priscila y Aquila ayudaron al joven Apolos a crecer y convertirse en un líder altamente efectivo del Nuevo Testamento. Se hace énfasis en aplicar los principios aprendidos a nuestras vidas cotidianas.

Ayudando a Crecer a Otros
Por Rev. Kevin Hinman

Invite
(Utilizando un
Involucrar)

¡Buenos días! Si usted es un hombre y este día que no ha alcanzado su máximo potencial y quiere crecer espiritualmente y crecer como líder y quiere hacer un impacto positivo con otros, ¡levante su mano! ¡Levante su mano en alto! Repita después de mí, ¡quiero impactar a otros! ¡Muy bien!

Invite
(Utilizando un
Involucrar)

Si usted es una mujer y este día que no ha alcanzado su máximo potencial y quiere crecer espiritualmente y crecer como una líder y quiere hacer un impacto positivo con otros, ¡levante su mano! ¡Levante su mano en alto! Repita después de mí, ¡quiero crecer! ¡Quiero impactar a otros! ¡Muy muy bien!

Informe

¡Genial! Hoy vamos a hablar acerca de Ayudar a Crecer a Otros. Vamos a ver a un líder emergente en la Biblia llamado Apolos que recibe un entrenamiento por los líderes experimentados llamados Priscila y Aquila. Apolos era inteligente, energético y dinámico pero necesitaba ayuda para desarrollarse.

Involucre

¿Cuántos de ustedes hombres se sienten identificados con eso? ¡Muéstrenme sus manos! Digan después de mí, Yo soy como Apolos, Yo necesito ayuda para desarrollarme, Luego podré convertirme en un líder.

¡No olvidemos a las mujeres! ¡Tal vez el equivalente a una mujer Apolos sería Apola! ¿Cuántos de ustedes se identifica con eso? ¡Muéstrenme sus manos! Digan después de mí, Yo soy como Apola, Yo necesito ayuda para desarrollarme, Luego podré convertirme en un líder.

Investigue

¿Algunos de ustedes se sienten como Priscila o Aquila? ¡Levante sus manos! Diga después de mí, ¡Yo soy como Priscila o Aquila! ¡Puedo ayudar a entrenar a líderes!

Ayudas Visuales:
- PowerPoint
- Boletín

Los Líderes Experimentados Ayudan a Líderes Emergentes a Crecer.
Priscila y Aquila Ayudan a Apolos a Crecer

Hechos 18:24-26

Llegó entonces a Éfeso un judío llamado Apolos, natural de Alejandría, hombre elocuente, poderoso en las Escrituras. ²⁵ Éste había sido instruido en el camino del Señor; y siendo de espíritu fervoroso, hablaba y enseñaba diligentemente lo concerniente al Señor, aunque sólo conocía el bautismo de Juan. ²⁶ Comenzó, pues, a hablar con valentía en la sinagoga; pero cuando lo oyeron Priscila y Aquila, lo tomaron aparte y le expusieron con más exactitud el camino de Dios.

APÉNDICE 4C (Cont.)**Ejemplo de un mensaje utilizando las seis íes de hablar en público (cont.)****Principios de Crecimiento:****Investigue**

1. Evalúe el potencial de ellos y sus necesidades.
 - Apolos tenía un gran potencial (como expositor/maestro)
 - Pero a Apolos le faltaba un completo entendimiento de la salvación.
 - Priscila y Aquila reconocían sus fortalezas y debilidades.
 - Los líderes evalúan lo que líderes emergentes necesitan.

Ilustre

- Historia acerca de vivir con Jack Varnon por seis meses.
- Historia acerca de accidentalmente cerrar la fábrica GE en Vermont.

Investigue

2. Establezca una relación fuerte.
 - Priscila y Aquila invitaron a Apolos a su hogar.
 - Conocieron a Apolos personalmente.
 - Los líderes se convierten en amigos con sus líderes emergentes.
 - Ellos establecen una relación fuerte y abierta.

Ilustre

- Historia acerca de pretender estar ciego
- Herramientas: bastón y lentes de sol.

Investigue

3. Gánese el derecho de hablar la verdad.
 - Priscila y Aquila se ganaron la confianza de Apolos.
 - La confianza es la clave para cualquier relación personal.
 - La confianza se construye en una dirección, pasando tiempo juntos.
 - Los líderes impactan a líderes emergentes construyendo confianza.

Ilustre

- Historia acerca de correr por seis meses después de quebrarse la espalda en un accidente de motocicletas.

Investigue

4. Expóngalos a nuevas ideas y oportunidades.
 - Priscila y Aquila compartieron de Cristo con Apolos.
 - Ellos hablaron acerca de sus áreas con problemas.
 - Ellos estimularon un cambio y crecimiento en Apolos.
 - Los líderes imparten sabiduría y habilidades a un líder emergente.

Ilustre

- Historia acerca del pastel de chocolates.
- Herramientas: pastel de chocolate.

APÉNDICE 4C (Cont.)

Investigue Los Líderes Emergentes Crecen y Salen – Priscila y Aquila Ayudan a Apolos a Salir Hechos 18:27,28

Cuando él quiso pasar a Acaya, los hermanos lo animaron y escribieron a los discípulos que lo recibieran. Al llegar allá, fue de gran provecho a los que por la gracia habían creído, ²⁸ porque con gran vehemencia refutaba públicamente a los judíos, demostrando por las Escrituras que Jesús era el Cristo.

Principios de Crecimiento:

Investigue 5. Anímelos hacia el éxito.

- Priscila y Aquila animaron a Apolos.
- Ellos creyeron en él y apoyaron su plan.
- Ellos estuvieron con él y lo animaban.
- Los líderes animan y apoyan a los líderes emergentes.

Investigue 6. Recomiéndelo a otros.

- Priscila y Aquila recomendaron a Apolo en Acava.
- Ellos abrieron puertas de oportunidad para él.
- Ellos usaron su influencia para ayudarlo a crecer.
- Los líderes ayudan a recomendar a otros líderes emergentes.

Ilustre

- Historia acerca de carta a ingeniero Gene Von Fange de GE.
- Herramienta: carta

Investigue 7. Espere resultados positivos.

- Priscila y Aquila esperaron a que Apolos tuviera éxito.
- Ellos creían lo mejor para él.
- Ellos estaban seguros acerca de su habilidad y futuro.
- Líderes tienen expectativas positivas para líderes emergentes.

Ilustre - Describiendo a dos líderes que me encuentro mentoreando.

Investigue 8. Experimentando crecimientos y resultados.

- Apolos triunfó en Acava.
- Él enseñó cómo Jesús era el Cristo (Salvador)
- Él superó el área que a él le faltaba al inicio.
- Los líderes ayudan a líderes emergentes experimentar el éxito.

Implemente **¿Cómo esto aplica a usted?**

1. ¿Se encuentra listo para ser entrenado?
2. ¿Se encuentra listo para entrenar a otros?
3. ¿Quién está listo aquí?
 - Levántese.
 - Venga al frente.
 - Permítame orar por usted.
 - Comprométase al programa de entrenamiento de líderes

APÉNDICE 4D

Consejos para mejorar su presencia en el escenario ²

1. **Preséntese físicamente descansado.**
Evite hacer el error común de preparar frenéticamente su mensaje al último momento. En cambio, prepare de antemano para poder relajarse un par de horas antes de su presentación. Recuerde, una persona cansada no es magnética, cautivante o atractiva.
2. **Coma con moderación.**
Es ideal comer un par de horas antes de hablar. Definitivamente debe tener algo en su estómago para que no gruña durante su presentación. Sin embargo, lo último que quiere hacer es comer de más. Sentirse lleno no es bueno cuando uno el nerviosismo está en su punto máximo. Si tiene que hablar después de una cena, coma con moderación y guarde su postre para después.
3. **Vístase ordenado y atractivamente.**
Los estudios revelan que cuando un presentador se encuentra arreglado, ellos sienten más confianza y experimentan un mayor auto respeto. El presentador también gana credibilidad con la audiencia cuando él o ella se encuentra arreglado apropiadamente y vestido apropiadamente.
4. **Reúna a su audiencia.**
Ninguna audiencia es influenciada fácilmente cuando se encuentra dispersa. Cuando un individuo es miembro de una audiencia compacta, él se reirá, aplaudirá y apoyará cosas que tal vez cuestione u oponga si fuese miembro de una audiencia dispersa a lo largo del salón.
5. **Sonría.**
Aun antes de hablar, usted puede estar condenado o aprobado. Por este motivo, preséntese ante su audiencia con una actitud que demuestre que se encuentra emocionado para estar con ellos. Si la audiencia observa que se encuentra interesado en ellos, ellos también se interesarán en usted.
6. **Utilice gestos naturales**
No intente hacer gestos sobre esforzados. Cuando comunique, realice gestos que vienen naturalmente. No existe una regla en específico para hacer gestos, muchos de ellos dependen de su temperamento, de su preparación, su entusiasmo, su personalidad, el tema, la audiencia y la ocasión.
7. **Mantenga contacto visual.**
Permita que sus ojos se muevan lentamente a través del salón para que su audiencia sepa que los está reconociendo individualmente. Está bien mirar abajo a sus anotaciones, pero intente mantener sus ojos en su audiencia lo más que pueda.
8. **Sea consciente de su voz.**
Observe su velocidad para prevenir habla muy rápido o muy lento. Module su voz para tener variación en su tono. Una modulación apropiada evita que la voz del presentador se convierta en un grupo de palabras aburridas.
9. **Muévase del púlpito.**
Permita que su movimiento físico asista a sus palabras. No se ate al púlpito, siéntase libre de moverse alrededor mientras habla, siempre manteniendo un buen contacto visual con la audiencia.

² Adaptado de “Presencia y Personalidad en el Escenario” por Dale Carnegie en *Hablando en Público para el Éxito*

APÉNDICE 4E**Lista de cosas que le ayudarán en su presentación**

Antes de su presentación, asegúrese que los siguientes ítems sean completados:

- ☐ Clarifique el tiempo de su llegada y el tiempo que tendrá para hablar.
- ☐ Realice preguntas para entender a su audiencia (edad, género, denominación, ¿por qué están atendiendo?, entre otros).
- ☐ Comunique con su anfitrión el tema que estará presentando.
- ☐ Comprenda el código de vestimenta para el presentador.
- ☐ Verifique que la dirección del sitio de entrenamiento sea el correcto.
- ☐ Mantenga el número de teléfono de contacto de la persona clave en caso de emergencia.
- ☐ Si es posible, visite el sitio antes y asegúrese que el ordenamiento de las mesas/sillas sea apropiado.
- ☐ Realice una prueba de la presentación Power Point. Lea todas las diapositivas para estar familiarizado con la animación.
- ☐ Entregue una copia impresa de la presentación Power Point con el especialista de audios visuales.
- ☐ Encargue al especialista de audio visuales realizar una prueba antes de su presentación de cualquier video clip que pueda utilizar.
- ☐ Realice una prueba de sonido si utilizará un micrófono.
- ☐ Asegúrese de tener un espacio adecuado en el escenario para almacenar cualquier ayuda visual que pueda utilizar.
- ☐ Si es aplicable, asegúrese de tener una pizarra, marcadores y borrador. (pruebe los marcadores)
- ☐ Si es aplicable, asegúrese de tener suficiente material para los estudiantes. (manuales, papel, entre otros)
- ☐ Asegúrese de tener sus anotaciones.
- ☐ Mantenga dulces de menta a la mano por si necesita utilizar.
- ☐ Mantenga tarjetas de presentación para compartir por si es necesario.

Sesión Cinco

BOSQUEJO DE LA SESIÓN

A. Comunicando a través de un proceso vivo.

1. Observando – Concibiendo un mensaje en su corazón.
2. Interpretando- Creciendo un mensaje en su corazón.
3. Aplicando – Madurando un mensaje en su corazón.
4. Entregando – Reproduciendo un mensaje en su corazón.

B. Observando al mundo.

1. Superando obstáculos espirituales.
2. Entre con un corazón abierto.
3. Busque los detalles – contexto y palabras.
4. Permita que la palabra lo lea a usted.

C. Observando las experiencias de la vida.

1. Observe lo que Dios está trabajando alrededor suyo.
2. Escuche lo que Dios dice alrededor suyo.
3. Integre las experiencias de la vida a su comunicación.
4. “Cuente la historia de la vida” con su comunicación.

No duplique estos materiales. Es una violación de la ley y éticas cristianas.

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

Objetivo principal:

Enseñar a los participantes el proceso vivo de observar la Palabra mientras preparan un mensaje de las escrituras.

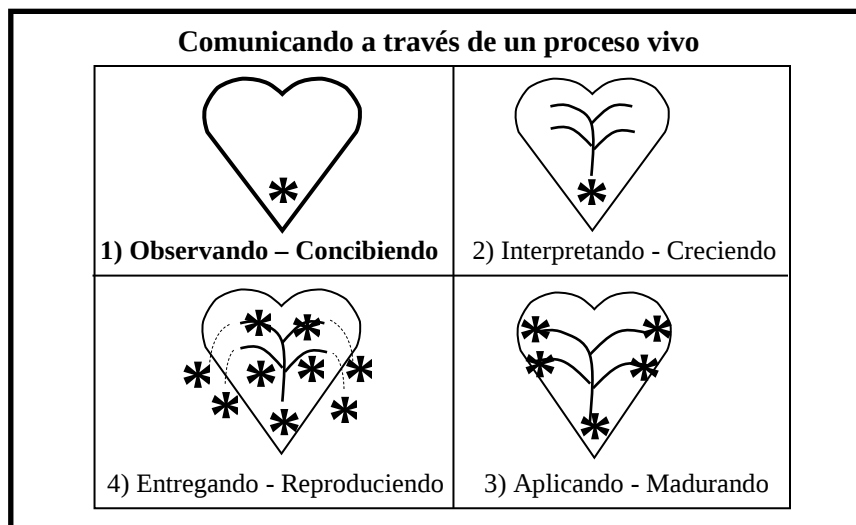
Objetivos de apoyo:

- A. Los participantes identificarán las cuatro fases del proceso vivo para preparar un mensaje.
- B. Los participantes explicarán los cuatro aspectos del principio de la observación en un estudio bíblico aplicándolo a las escrituras.
- C. Los participantes explicarán los cuatro aspectos del principio de la observación en un estudio bíblico hacia sus experiencias personales.

A. Comunicando a través de un proceso vivo.

La palabra vida de Dios es comunicada a través de un proceso vivo similar al proceso de una semilla que crece y se reproduce.

²⁶Decía además: «Así es el reino de Dios, como cuando un hombre echa semilla en la tierra. ²⁷Duerma y vele, de noche y de día, la semilla brota y crece sin que él sepa cómo, ²⁸porque de por sí lleva fruto la tierra: primero hierba, luego espiga, después grano lleno en la espiga; ²⁹y cuando el fruto está maduro, en seguida se mete la hoz, porque la siega ha llegado.» (Marcos. 4:26-29)

**1. Observando – Concibiendo un mensaje en su corazón.**

- La semilla es concebida en el vientre de la flor de la misma manera en que la palabra es concebida en el vientre del corazón. (Marcos 4:26)
- Observar la palabra se relaciona con concepción, así es como Dios hace que usted concibe su mensaje en su corazón.

2. Interpretando – Haciendo crecer un mensaje en su corazón.

- La naturaleza de la semilla es crecer en la tierra, así como la palabra empieza a crecer en nuestros corazones. (Marcos 4:27)
- Interpretar la palabra se relaciona con el crecimiento, así es como Dios hace crecer su mensaje en el corazón.

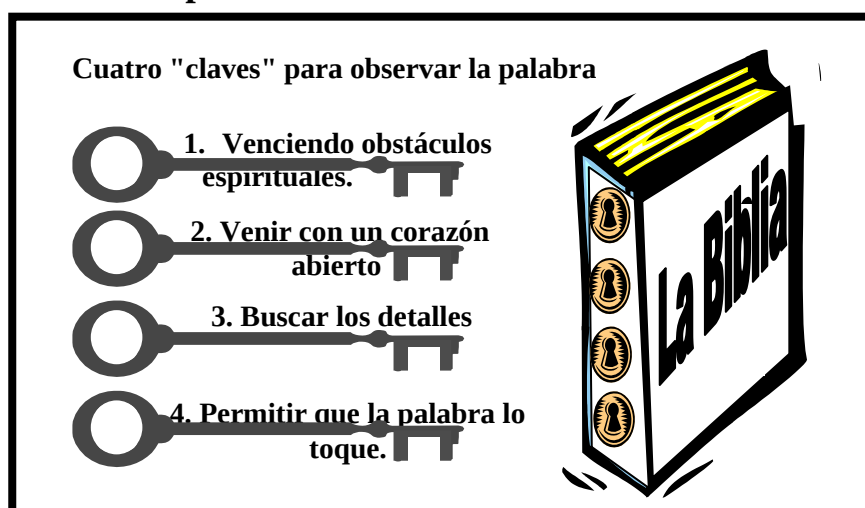
3. Aplicando – Madurando un mensaje en su corazón.

- La naturaleza de la semilla es madurar en una planta, así como la palabra de Dios es madurada en nuestros corazones. (Marcos 4:28)
- Aplicar la palabra se relaciona con madurez, así es como Dios hace madurar su mensaje en el corazón.

4. Entregando – Reproduciendo un mensaje desde su corazón.

- La naturaleza de la semilla es reproducir y esparcir semillas, así como la palabra de Dios es reproducida en la vida de un creyente. (Marcos 4:29)
- Entregar la palabra se relaciona con reproducción, así como Dios reproduce su mensaje por medio de usted hacia los demás.

B. Observando la palabra.



1. Venciendo obstáculos espirituales.

a. Ceguera espiritual.

"Oíd ahora esto, pueblo necio y sin corazón, que tiene ojos y no ve, que tiene oídos y no oye." (Jer 5:21).

- Esto puede dificultar el proceso de observar la palabra de Dios.
- Es posible "ver sin ver".

b. Falta de claridad al escuchar.

Pero hasta hoy Jehová no os ha dado corazón para entender, ni ojos para ver, ni oídos para oír. (Dt 29:4).

- Esto puede dificultar la manera de observar la palabra.
- Es posible "escuchar sin escuchar"

c. Insensibilidad de corazón.

Porque el corazón de este pueblo se ha engrosado, y con los oídos oyeron pesadamente y sus ojos han cerrado, para que no vean con los ojos y oigan con los oídos, y entiendan de corazón y se conviertan, y yo los sane. (Hch. 28:27).

- Esto puede impedir que el proceso de observación sea efectivo.
- Si el corazón se encuentra insensible, es posible no sentir lo que Dios está diciendo.

d. Dureza de corazón.

Hijo de hombre, tú habitas en medio de una casa rebelde. Tienen ojos para ver, y no ven; tienen oídos para oír, y no oyen, porque son una casa rebelde. (Eze 12:2).

- Este es aún más grave que los anteriores.
- Si su corazón es duro, usted no escuchará para oír a Dios.

2. **Venir con un corazón abierto.**

- Debe dejar su *agenda* atrás y estar abierto a la agenda que Dios tiene para usted en las escrituras.
- Debe aprender a permitir a las *escrituras hablar* por sí misma en lugar de traer sus pensamientos y hacerlos caber a la fuerza en el pasaje.
- Debe aprender a abrir su corazón a una *revelación fresca* de parte de Dios, tratando cada pasaje como si nunca lo hubiese visto antes.
- Debe buscar en los pasajes *recibir de Dios* en lugar de buscar confirmación de algo que ya creía.

3. **Buscar los detalles.** [Ver Apéndice 5A y 5B]a. **Debe observar el contexto del pasaje:**

- Entender el “panorama general” al observar los pasajes anteriores y posteriores del mensaje en análisis.
- Permita que el pasaje y los pasajes al rededor pinten una imagen en su mente.
- Observe la ubicación del pasaje en el capítulo en particular o en el libro para investigar si existe un significado de su ubicación.
- Observe la ubicación del pasaje en cuanto al testamento, si se encuentra en el Nuevo o en el antiguo testamento para investigar si existe un significado de su ubicación.

b. **Debe buscar las palabras utilizadas en el pasaje:**

- Busque cualquier palabra clave en el pasaje.
- Busque cualquier frase clave que se destaque en el pasaje.
- Busque palabras que describan el entorno en el pasaje.
- Busque palabras o frases que se repiten para dar énfasis en el pasaje.

Vistas micro y macro de un pasaje

Al observar las secciones anteriores y posteriores de un pasaje, se permite entender el contexto completo de un pasaje y le ayudará a tener una vista macro o vista general de su significado.

Al observar las palabras a detalle del pasaje le ayudará a tener una vista micro o un acercamiento de su significado.

4. **¡Permita que la palabra lo toque!**

- Debe buscar a Dios para una aplicación personal en su vida cuando lea la palabra.
- Debe leer la palabra buscando ser cambiado en el proceso de observación.
- Debe leer la palabra con un corazón que invite a Dios hablarle personalmente.
- Debe leer la palabra con un corazón propuesto a en realidad hacer lo que está leyendo. (
- You must come to the Word with a heart to actually do what you are reading about (Santiago 1:22-24).

Obstáculos para concebir (Observando)

La parábola del sembrador y su interpretación en Marcos 4:1-20 habla acerca de los obstáculos para concebir una semilla (o para observar).

Mencione tres obstáculos que lo detuvieron a la semilla a concebirse y a crecer.
¿Cómo se relaciona a observar y concebir la palabra en su corazón?

¿De qué manera se asegurará que la Palabra de Dios caiga sobre buena tierra en su corazón para poder producir una cosecha de ciento, a sesenta y a treinta por uno?

Punto de reflexión

¿Cuántas veces ha leído la palabra de Dios para comprobar un pensamiento, confirmar una creencia o justificar una acción? En cambio, debe leerla como un observador imparcial y dejar su agenda personal a un lado.

C. Observando las experiencias de la vida.

Los cielos cuentan la gloria de Dios y el firmamento anuncia la obra de sus manos. ² Un día emite palabra a otro día y una noche a otra noche declara sabiduría. ³ No hay lenguaje ni palabras ni es oída su voz. ⁴ Por toda la tierra salió su voz y hasta el extremo del mundo sus palabras (Salmos 19:1-4a).

1. Observe que Dios se encuentra trabajando alrededor de usted.

Aprenda a reconocer la presencia y el trabajo de Dios en su vida diaria.

- Reconozca que Dios ya se encontraba trabajando en su vida antes que usted se despertara en la mañana. Él ya se encontraba arreglando su día y sus experiencias. (Salmos 139:16)
- Aprenda a abrir sus ojos a ver lo que Dios ya se encuentra haciendo alrededor suyo en su vida, sus experiencias y en la vida de los demás.
- Pídale deliberadamente a Dios que le revele qué significan las circunstancias, experiencias y ocurrencias.
- Aprenda a estar “presente” en las actividades del día y ábrase a los propósitos de Dios. Evite caer en la trampa de vivir su día sin rumbo, en cambio, vívalo con Dios y meditando en lo que él está diciendo.

2. Escuche lo que Dios está diciendo alrededor suyo.

Aprenda a reconocer la voz de Dios hablando directamente hacia usted y hacia los demás a través de usted.

- Dios ya se encuentra hablando alrededor de usted cada día y su tarea más importante es tratar de escuchar lo que él está diciendo.
- Existen variedades de maneras en las que Dios habla cada día: a través de otros, a través de las circunstancias, a través de las experiencias que tenemos. Aprenda a escuchar.
- Debe pedirle deliberadamente a Dios que abra sus oídos espirituales y que revele lo que él está diciendo cada día.
- Debe cultivar un hábito de escuchar deliberadamente cada día para que su voz pueda ser escuchada.

Punto de reflexión

Dios es como un transmisor y nosotros como una radio. Si nos encontramos en la misma frecuencia, reconoceremos su transmisión continua y escucharemos su voz.

3. **Integre las experiencias de la vida en su comunicación.**

Aprenda a conectar experiencias y eventos prácticas de la vida a los principios y verdades que usted comunica en el púlpito.

- Jesús utilizó muchas experiencias de cada día en su comunicación hacia el mundo. Debe aprender a hacer lo mismo.
- Debe aprender a aplicar eventos de cada día a verdades de las escrituras. Dios ha creado el mundo alrededor de nosotros para este propósito. (Romanos 1:20)
- Debe aprender a relacionar deliberadamente las verdades al mundo alrededor de usted y a las circunstancias y experiencias de cada día para que sea palabra viva para su audiencia.
- Debe integrar deliberadamente las circunstancias y experiencias de la vida con su comunicación de la palabra. Utilice la vida como “material vivo de predicación”

4. **"Cuenta la historia de la vida" con su comunicación.**

Aprenda a compartir historias e ilustraciones de su vida personal en sus mensajes.

- Debe ser una vasija transparente y auténtica dispuesta a utilizar su vida, sus experiencias y circunstancias como ejemplo vivo para ilustrar la verdad.
- Debe desarrollar el hábito de ilustrar pasajes difíciles o verdades de las escrituras con historias y experiencias de su vida personas y experiencias.

Dios habla a través de las cosas pequeñas

¹¹ Jehová le dijo: —Sal fuera y ponte en el monte delante de Jehová. En ese momento pasaba Jehová, y un viento grande y poderoso rompía los montes y quebraba las peñas delante de Jehová; pero Jehová no estaba en el viento. Tras el viento hubo un terremoto; pero Jehová no estaba en el terremoto. ¹² Tras el terremoto hubo un fuego; pero Jehová no estaba en el fuego. Y tras el fuego se escuchó un silbo apacible y delicado. ¹³ Cuando Elías lo oyó, se cubrió el rostro con el manto, salió y se puso a la puerta de la cueva. Entonces le llegó una voz que le decía: — ¿Qué haces aquí, Elías? (1 Reyes 19:11-13).

En esta ocasión cuando Dios se le aparece y le habla a Elías, nos hace reflexionar en cómo Dios se muestra en las cosas pequeñas y no en las maneras grandes y dramáticas que esperamos. Debemos aprender a prestar atención y escuchar a las cosas pequeñas.

Aplicación de Grupo

Lea Mateo 25:14-29 en la sección de abajo, luego, responda lo siguiente:

1. Realice una lista de palabras y frases claves encontradas en el pasaje.
2. Determine el contexto mayor de este pasaje.
3. Identifique observaciones de la vida que pueden ser tomadas del pasaje y discútalos con su grupo.

Mateo 25:14-29 (RVR)

¹⁴ »El reino de los cielos es como un hombre que, yéndose lejos, llamó a sus siervos y les entregó sus bienes. ¹⁵ A uno dio cinco talentos, a otro dos y a otro uno, a cada uno conforme a su capacidad; y luego se fue lejos. ¹⁶ El que recibió cinco talentos fue y negoció con ellos, y ganó otros cinco talentos. ¹⁷ Asimismo el que recibió dos, ganó también otros dos. ¹⁸ Pero el que recibió uno hizo un hoyo en la tierra y escondió el dinero de su señor.

¹⁹ »Después de mucho tiempo regresó el señor de aquellos siervos y arregló cuentas con ellos. ²⁰ Se acercó el que había recibido cinco talentos y trajo otros cinco talentos, diciendo: “Señor, cinco talentos me entregaste; aquí tienes, he ganado otros cinco talentos sobre ellos.” ²¹ Su señor le dijo: “Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré. Entra en el gozo de tu señor.” ²² Se acercó también el que había recibido dos talentos y dijo: “Señor, dos talentos me entregaste; aquí tienes, he ganado otros dos talentos sobre ellos.” ²³ Su señor le dijo: “Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré. Entra en el gozo de tu señor.”

²⁴ Pero acercándose también el que había recibido un talento, dijo: “Señor, te conocía que eres hombre duro, que siegas donde no sembraste y recoges donde no esparciste; ²⁵ por lo cual tuve miedo, y fui y escondí tu talento en la tierra; aquí tienes lo que es tuyo.”

²⁶ Respondiendo su señor, le dijo: “Siervo malo y negligente, sabías que siego donde no sembré y que recojo donde no esparcí. ²⁷ Por tanto, debías haber dado mi dinero a los banqueros y, al venir yo, hubiera recibido lo que es mío con los intereses. ²⁸ Quitadle, pues, el talento y dadlo al que tiene diez talentos, ²⁹ porque al que tiene, le será dado y tendrá más; y al que no tiene, aun lo que tiene le será quitado. ³⁰ Y al siervo inútil echadlo en las tinieblas de afuera; allí será el lloro y el crujir de dientes.”

APÉNDICE 5A**Ejemplo de Observación**
(Romanos 12: 9-21 – Vida cristiana)**Romanos 12:9-21 dice:**

⁹ El amor sea sin fingimiento. Aborreced lo malo y seguid lo bueno. ¹⁰ Amaos los unos a los otros con amor fraternal; en cuanto a honra, prefiriéndoos los unos a los otros. ¹¹ En lo que requiere diligencia, no perezosos; fervientes en espíritu, sirviendo al Señor; ¹² gozosos en la esperanza, sufridos en la tribulación, constantes en la oración. ¹³ Compartid las necesidades de los santos y practicad la hospitalidad. ¹⁴ Bendecid a los que os persiguen; bendecid y no maldigáis. ¹⁵ Gozaos con los que se gozan; llorad con los que lloran. ¹⁶ Unánimes entre vosotros; no seáis altivos, sino asociaos con los humildes. No seáis sabios en vuestra propia opinión. ¹⁷ No paguéis a nadie mal por mal; procurad lo bueno delante de todos los hombres. ¹⁸ Si es posible, en cuanto dependa de vosotros, estad en paz con todos los hombres. ¹⁹ No os venguéis vosotros mismos, amados míos, sino dejad lugar a la ira de Dios, porque escrito está: «Mía es la venganza, yo pagaré, dice el Señor.» ²⁰ Así que, si tu enemigo tiene hambre, dale de comer; si tiene sed, dale de beber, pues haciendo esto, harás que le arda la cara de vergüenza. ²¹ No seas vencido de lo malo, sino vence con el bien el mal.

Busque los detalles – ¡Llegue con un corazón abierto dejando atrás su agenda!

Palabras claves en el pasaje:

- Aborreced.
- Seguid.
- Amaos.
- Fervientes.

Frases claves en el pasaje:

- Gozosos en la esperanza.
- Sufridos en la tribulación.
- Bendecid a los que os persiguen.
- Llorad con los que lloran.
- No paguéis a nadie mal por mal.
- No seas vencido de lo malo, sino vence con el bien el mal.

Contexto del pasaje:

Versículos: Ro 12:9-21 – Deberes de la vida cristiana
Capítulos: Ro 12 – La rectitud de Dios.
Libro: Romanos – La vida Cristiana práctica resumida para la iglesia.
Testamento: Mensaje de redención del evangelio de Cristo Jesús.

¡Permita que la palabra lo toque!

- ¿Cuánto aborrezco el mal?
- ¿Me aferro a lo que es bueno?
- ¿Cómo es mi devoción, soy ferviente?
- ¿En qué área no estoy perseverando?
- ¿Adónde debo bendecir a los que me maldicen?
- ¿Estoy venciendo activamente el mal con el bien?

APÉNDICE 5B

Observando (Concibiendo) la palabra

Mateo 8:23-27 dice:

²³ Entró él en la barca y sus discípulos lo siguieron. ²⁴ Y se levantó en el mar una tempestad tan grande que las olas cubrían la barca; pero él dormía. ²⁵ Se acercaron sus discípulos y lo despertaron, diciendo: — ¡Señor, sálvanos, que perecemos! ²⁶ Él les dijo: — ¿Por qué teméis, hombres de poca fe? Entonces, levantándose, reprendió a los vientos y al mar, y sobrevino una gran calma. ²⁷ Los hombres, maravillados, decían: — ¿Qué hombre es éste, que aun los vientos y el mar lo obedecen?

Examinación personal:

- ¿Existe opacidad en mi corazón?
- ¿Existe alguna área padeciendo ceguera espiritual?

Palabras claves en el pasaje:

- La barca.
- Gran tempestad.
- Él.
- Dormía.
- Perecemos.
- Reprendió.

Frases claves en el pasaje:

- Sus discípulos.
- Cubrían la barca.
- Pero él dormía.
- Que perecemos.
- Hombres de poca fe.
- Qué hombre es este.

Contexto del pasaje:

Versículos: Poder sobre la naturaleza (v. 23-27).

Versículos: Poder sobre la enfermedad (v. 14-17), discípulos (vv. 18-22), demonios (vv. 28-34).

Capítulo: Mateo 8 – prueba del señorío por medio de muestras de su poder

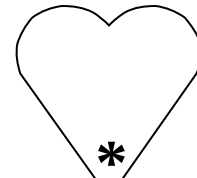
Libro: Mateo – prueba de Jesús como el Mesías judío.

Testamento: Mensaje de redención del evangelio de Cristo Jesús.

Observación de la vida:

- Palabras – poder de la palabra hablada.
- Barca – mantenerse a flote en la vida.
- Mar - el poder de Dios manifestado en la naturaleza.
- Viento y olas (tempestad) - oposición.

Observando la palabra



Observando=

Las escrituras +Experiencias
de la vida

—— *Notas* ——

Sesión Seis

BOSQUEJO DE LA SESIÓN

A. Interpretando la palabra para preparar un mensaje.

1. Permita que la palabra le lea y lo interprete.
2. Interprete la palabra con las preguntas correctas.

B. Aplicando la palabra para preparar un mensaje.

1. Interactúe con Dios.
2. Pase tiempo trabajándolo.

C. Cosechando los frutos de la aplicación.

1. Nuevas creencias.
2. Nuevos valores.
3. Nuevas actitudes.
4. Nuevas acciones.

No duplique estos materiales. Es una violación de la ley y éticas cristianas.

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

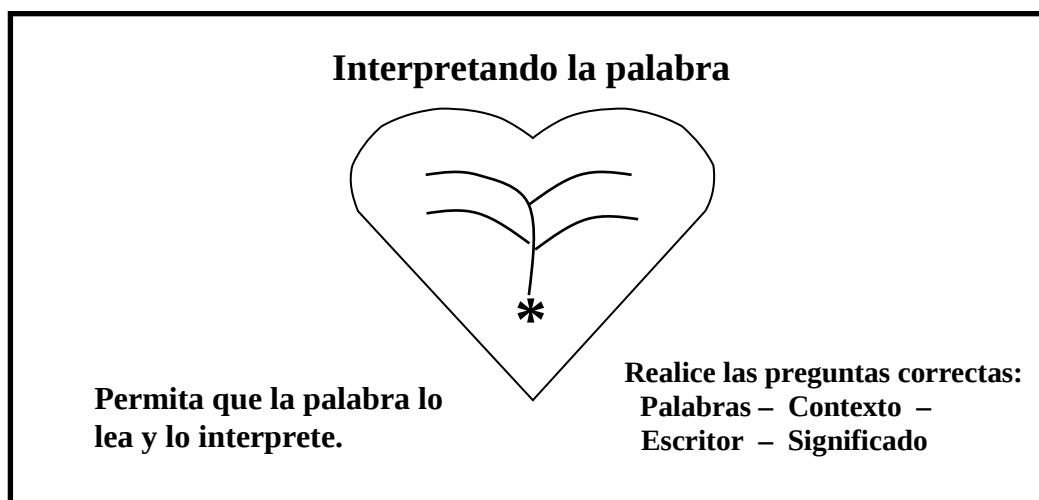
Objetivo principal:

Enseñarles a los participantes un proceso vivo de interpretación y aplicación de la palabra mientras preparan un mensaje de las escrituras.

Objetivos de apoyo:

- A. Los participantes explicarán cómo usar el principio de la interpretación de un estudio bíblico.
- B. Los participantes describirán cómo aplicar la palabra para preparar un mensaje.
- C. Los participantes describirán cuatro frutos (resultados) del método de aplicación del estudio bíblico.

A. Interpretando la palabra para preparar un mensaje.



1. Permita que la palabra lo lea y lo interprete.

a. Permita que la palabra lo lea.

¹² La palabra de Dios es viva, eficaz y más cortante que toda espada de dos filos: penetra hasta partir el alma y el espíritu, las coyunturas y los tuétanos, y discierne los pensamientos y las intenciones del corazón. ¹³ Y no hay cosa creada que no sea manifiesta en su presencia; antes bien todas las cosas están desnudas y abiertas a los ojos de aquel a quien tenemos que dar cuenta. (Hebreos 4:12, 13).

Una vez más, debe permitir que la palabra lo lea a usted y a su vida cuando lo busque para interpretar su significado.

b. Permita que la palabra lo interprete a usted.

¹ Jehová, tú me has examinado y conocido. ² Tú has conocido mi sentarme y mi levantarme. Has entendido desde lejos mis pensamientos. ³ Has escudriñado mi andar y mi reposo, y todos mis caminos te son conocidos, ⁴ pues aún no está la palabra en mi lengua y ya tú, Jehová, la sabes toda. (Salmos 139:1-4).

Debe empezar a formar el hábito de permitir que la palabra lo interprete a usted y a su vida.

- La palabra está escrita para usted y después para los demás con quien usted se comunica.
- Permita que el Espíritu Santo examine su corazón y le revele las cosas que están ocultas dentro de usted. (Salmo 139:23).
- Permita que el Espíritu Santo y la palabra de Dios determinen lo que es correcto y verdadero en su vida.
- Forme el hábito de ceder instantáneamente al mensaje y a la obra que el Espíritu Santo hace mientras Él le interpreta la palabra a su vida personal.

2. Interprete la palabra con las preguntas correctas.

[Vea Apéndice 6A y 6B]

a. Palabras en el pasaje.

El primer grupo de preguntas tienen que ver con las *palabras* en el pasaje, debe permitir que las palabras se comuniquen:

- ¿Qué *significan* las palabras?
- ¿Por qué están estas palabras en *particular* aquí?
- ¿Que *implican* estas palabras?
- ¿A quiénes *aplican* estas palabras?

b. Contexto del pasaje.

El segundo grupo de preguntas tienen que ver con el *contexto* del pasaje, permita que el contexto del pasaje comunique:

- ¿Qué dicen los versículos *alrededor* del pasaje?
(Los versículos de alrededor forman el panorama general para uno)
- ¿Qué *mensaje* quiere comunicar el capítulo en donde se encuentra el pasaje?
- ¿De qué manera *encaja* el pasaje con el propósito del libro en donde se encuentra?
- ¿Cómo se *relaciona* el pasaje al testamento en donde se encuentra ubicado? (Nuevo o Antiguo Testamento)

c. Escritor del pasaje.

El tercer grupo de preguntas tiene que ver con el *escritor* del libro en particular en donde este se ubica.

- ¿Cuál es el *estilo, hábitos, lenguaje y mensaje de vida* del escritor que se observa en la Biblia?
- ¿De qué manera está usando Dios la humanidad del escritor para aumentar el significado de las palabras dentro del pasaje de las escrituras?

d. El significado de Dios del pasaje.

El cuarto grupo de preguntas tiene que ver con lo que *Dios* le está diciendo acerca del significado del pasaje. (Juan 16:13)

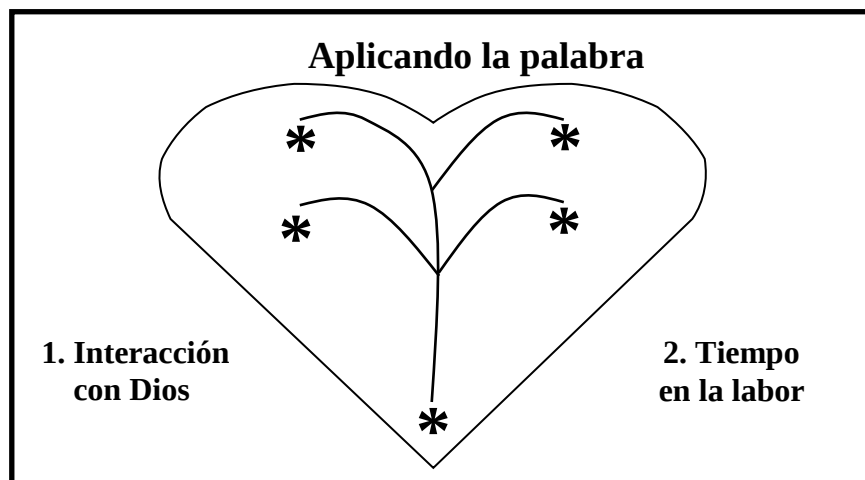
- Pregúntele a Dios: “¿Cuál es el significado del pasaje?”
- Pregúntele a Dios: “¿Qué significado tiene el pasaje para mí?”

Un ejemplo de hacer crecer la palabra en su corazón

Lea Apéndice 6A y observe cómo el fundador de LTI, Kevin Hinman, experimentó personalmente el poder de los principios relacionado a la interpretación de la palabra de Dios en su corazón en un viaje misionero en Macedonia/Yugoslavia.

Los elementos: palabra, contexto, escritor y significado de Dios, permiten que la palabra crezca y hagan un impacto de manera práctica.

B. Aplicando la palabra para preparar un mensaje.



1. Interacción con Dios.

El aplicar la palabra a su corazón está directamente relacionada con la cantidad de tiempo que pasa *interactuando con Dios*.

a. Ore con un propósito.

- Establezca el hábito de oraciones devocionales con el fin de incrementar su receptividad a lo que Dios está diciendo.
- La intimidad con Dios le permite sentir el corazón de Dios y aplicar la palabra de Dios cada día.

b. Lea con propósito.

- Establezca el hábito de la lectura devocional con el fin de incrementar su receptividad a lo que Dios está diciendo.
- La intimidad con Dios le permite mejorar su relación, entendimiento y aplicación de a palabra.

c. Medite con propósito.

- Establezca el hábito de permanecer en un pasaje de las escrituras o en un evento que considera que Dios le está hablando.
- Explore la profundidad de la palabra de Dios a través de la concentración de pasajes en particular.

d. Luche con propósito.

- Establezca el hábito de obedecer y modelar la palabra de Dios para que otros vean la palabra como usted la ve.
- Luche con los pasajes difíciles que se encuentran en las escrituras y en las experiencias de la vida.

2. **Tiempo en la labor.**

El aplicar la palabra de Dios a su corazón es un proceso, por lo tanto, toma tiempo en la labor para que el proceso ocurra. Así como en un proceso de parto normal, el tiempo en el trabajo de parto ocurre antes del nacimiento. (Juan 14:9)

a. **Esté dispuesto a invertir su tiempo.**

Debe aprender a esperar que el proceso tomará una inversión de tiempo de su parte.

b. **Planee para un proceso largo.**

Debe planear para un proceso largo para permitir que Dios madure la palabra en su corazón.

c. **Pague el precio y permita el cambio en su vida.**

Existe un costo personal a pagar para que la palabra de Dios madure en su vida. Es un cambio personal a veces radical.

d. **Permita que el Espíritu Santo trabaje.**

Si no se le permite al Espíritu Santo el tiempo para hacer su trabajo, su comunicación de la palabra será superficial y con falta de autoridad y poder.

e. **Aplice la palabra a usted mismo.**

Primero debe aprender a aplicar la palabra a usted mismo antes de aplicarla a otros. (Santiago 4:10)

- Permita que la palabra sea su espejo (Santiago 1:21-25).
- Sométase a la corrección y reprimenda de la palabra (2 Timoteo 3:16).
- Obedezcan y sométase a la palabra y su aplicación a su vida (Santiago 4:8-10).
- Comprométase a vivir fuera del mundo y convertirse en un modelo para que otros vean la palabra como usted la ve.

f. **Aplice la palabra a otros.**

En este momento puede pedirle a Dios que le ayude a aplicar la palabra a otros, luego que haya sido aplicada en usted. (Juan 21:15-18):

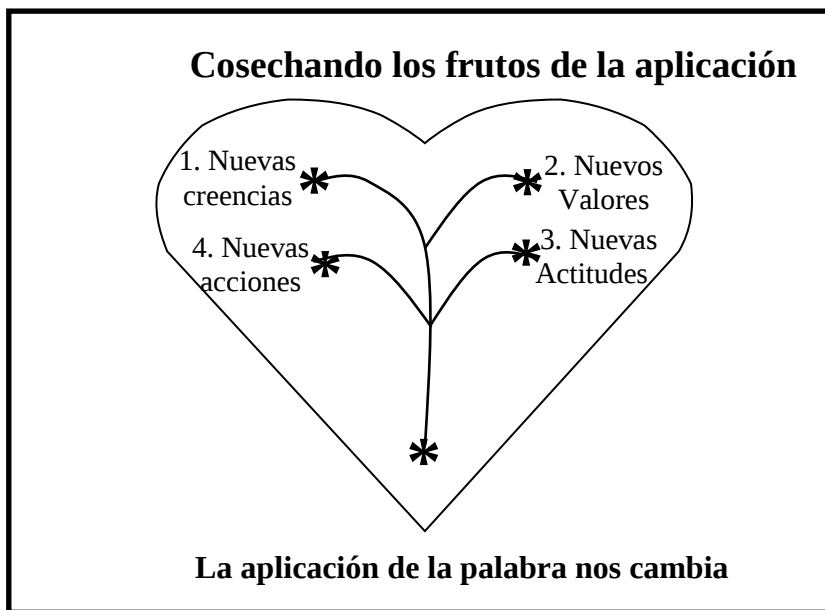
- Empiece pensando en sus necesidades reales.
- Enfóquese en situaciones o circunstancias en específico de las personas, en lugar de ser abstracto.

Punto de reflexión

Los líderes no pueden cortar el proceso de Dios sin cortar los resultados intencionados de Dios.

C. Cosechando los frutos de la aplicación.

Existen muchas áreas de la vida que pueden ser impactadas al aplicar la palabra. (Ver Apéndice 6)



1. Nuevas creencias.

El aplicar la palabra traerá nuevas creencias en su corazón.

- Permita que la palabra determine lo que usted cree que es verdad.
- Manténgase abierto a ajustar sus creencias.

2. Nuevos valores.

Debe aplicar los *nuevos valores* que surgen al aplicar la palabra en su corazón.

- Al reflexionar, la palabra penetra en nuestros corazones.
- La meditación nutre el corazón mientras obramos en ella.

3. Nuevas actitudes.

Debe aplicar las *nuevas actitudes* a su vida que afectarán la manera en que aborda las situaciones de cada día. (Efesios 4:22-24)

- Debe cultivar activamente el cambio en el “espíritu de su mente” (actitudes).
- Debe entender que las actitudes muchas veces son más importantes que los hechos.

Preparando un mensaje: interpretando y aplicando Sesión 6

Leadership Training International – Serie FLE – Versión del Sitio Autorizado

4. Nuevas acciones.

Debe aplicar las *nuevas acciones* mientras aplica la palabra a su vida. (Santiago 1:22-24)

- Debe pensar y hablar más allá y empezar a desarrollar nuevas acciones en su vida. Debe modelar las acciones que habla si espera que otros respondan a su palabra.
- Debe ir más allá de las creencias y empezar a actuar. Si es necesario, actuando solo con fe.

Aplicación de grupo

Vuelva a leer Mateo 25:14-29 en las páginas 5-9 y luego responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son algunas preguntas que puede realizar relacionadas a palabras claves, el contexto, escritor y el significado del pasaje?
2. Describa lo que este pasaje significa para usted personalmente.
3. ¿Cuáles son las nuevas creencias, actitudes y acciones que ganará como resultado de aplicar personalmente esta porción de la palabra?

Preguntas de discusión para la Sesión 6

1. ¿Alguna vez ha tenido una experiencia con la palabra en donde Dios la usó para interpretar su vida o algo que no podía entender?
2. ¿Ha conocido a alguien que interpreta consistentemente la palabra a de manera insano? ¿Qué método ocupan para la interpretación?
3. ¿De qué manera usó Dios la humanidad de algunos escritores para comunicar su palabra de manera escrita?

APÉNDICE 6A

Kevin en Macedonia

El fundador de LTI, Kevin Hinman, experimentó los principios enseñados en esta sección mientras estaba en un viaje misionero en la ubicación de la antigua Macedonia. Su equipo estaba estudiando 1 Tesalonicenses como devocional diario. El equipo había llegado para crear relaciones y compartir de Cristo. El viaje se llevó a cabo unos meses antes que la región experimentara una guerra civil.

1. Palabras (1Tes 1:5).

Pues nuestro evangelio no llegó a vosotros en palabras solamente, sino también en poder, en el Espíritu Santo y en plena certidumbre. Bien sabéis cómo nos portamos entre vosotros por amor de vosotros.

EL versículo clave revela que el evangelio vino en tres dimensiones iguales:

1) PALABRA-palabra proclamada, 2) PODER-el poder del Espíritu Santo y 3) ESTILO DE VIDA-el estilo de vida de los mensajeros.

2. Contexto (1Tesalonicenses capítulo 1).

El contexto del pasaje revela que cuando el evangelio llega a una comunidad de personas no cristianas y se experimenta en las tres dimensiones (PALABRA, PODER y ESTILO DE VIDA), una transformación puede llevarse a cabo. Las personas se pueden volver imitadores de quienes llevaron a Cristo y hasta estar dispuestos a sufrir mientras se convierten en modelos del amor y mensaje de Cristo. ¡Ellos pueden compartir el evangelio de manera tan poderosa con otros que el mensajero original ya no necesita estar allí!

3. Escritor.

El mensaje de Pablo a los Tesalonicenses fue de ánimo y triunfo en un momento difícil debido a la persecución. A través del poder y amor de Dios podemos tener victoria. Cristo regresará en gloria para establecer su Reino eterno. Debemos permanecer fieles hasta que él regrese.

4. El significado de Dios.

En medio de estas condiciones, el equipo construyó fuertes relaciones que produjeron 21 salvaciones en siete semanas. Los nuevos convertidos fueron transformados y fueron a atestiguar tenazmente en medio de la persecución. Esto fue increíble ya que fue en un área en donde es ilegal compartir el mensaje de Cristo con otros o dar literatura cristiana.

El impacto de esta experiencia fue tan grande sobre Kevin que el módulo “Liderazgo de Alcance” fue escrito por él, basado en su diario que él mantuvo en ese viaje misionero.

APÉNDICE 6B

Ejemplos de Interpretar y Aplicar (Filipenses 3:4b-14 – Sin confianza en la carne)

Filipenses 3:4-14 dice:

Si alguno piensa que tiene de qué confiar en la carne, yo más: ⁵ circuncidado al octavo día, del linaje de Israel, de la tribu de Benjamín, hebreo de hebreos; en cuanto a la Ley, fariseo; ⁶ en cuanto a celo, perseguidor de la iglesia; en cuanto a la justicia que se basa en la Ley, irreprochable. ⁷ Pero cuantas cosas eran para mí ganancia, las he estimado como pérdida por amor de Cristo. ⁸ Y ciertamente, aun estimo todas las cosas como pérdida por la excelencia del conocimiento de Cristo Jesús, mi Señor. Por amor a él lo he perdido todo y lo tengo por basura, para ganar a Cristo ⁹ y ser hallado en él, no teniendo mi propia justicia, que se basa en la Ley, sino la que se adquiere por la fe en Cristo, la justicia que procede de Dios y se basa en la fe. ¹⁰ Quiero conocerlo a él y el poder de su resurrección, y participar de sus padecimientos hasta llegar a ser semejante a él en su muerte, ¹¹ si es que en alguna manera logro llegar a la resurrección de entre los muertos. ¹² No que lo haya alcanzado ya, ni que ya sea perfecto; sino que prosigo, por ver si logro asir aquello para lo cual fui también asido por Cristo Jesús. ¹³ Hermanos, yo mismo no pretendo haberlo ya alcanzado; pero una cosa hago: olvidando ciertamente lo que queda atrás y extendiéndome a lo que está delante, ¹⁴ prosigo a la meta, al premio del supremo llamamiento de Dios en Cristo Jesús.

Palabras: ¿Cuáles palabras o frases destacan?

- Celo (v.6).
- Pérdida (v.7) – Skubala – estiércol.
- Ganancia (v.7).
- Excelencia del conocimiento (v.8).
- Conocerlo a él y el poder de su resurrección (v.10).
- Participar en su padecimiento (v.10).
- Prosigo (v.12).
- Asido (v.12).
- Olvidando lo que queda atrás (v.13).
- Prosigo (v.13).
- Premio del supremo (v.13).

Escritor: Los antecedentes rabínicos de Pablo sirven como fondo al pasaje.

Ore: Ore este pasaje en su devocional por varios días.

Lea: Permita que Dios una otros pasajes a esta verdad.

Medita: Mastique las palabras y frases en la presencia de Dios.

Luche: Creencias, valores, actitudes y acciones.

- ¿Qué considera como ganancia que debería considerar como pérdida?
- ¿Qué puedo estimar como pérdida por amor a Cristo? ¿Son mis valores correctos y se encuentran en el lugar adecuado?
- ¿Estoy participando en su padecimiento? ¿Tengo la actitud correcta en cuanto al sufrimiento? ¿Es bueno sufrir?
- ¿En qué área necesito olvidar lo que ha quedado atrás? ¿En qué área tengo que persistir hacia la meta y hacia el premio?
- ¿Tengo una actitud de perseverancia? ¿Qué actitudes en mi vida prueban o contradicen esa creencia?

APÉNDICE 6C

Interpretando (Creciendo) la palabra

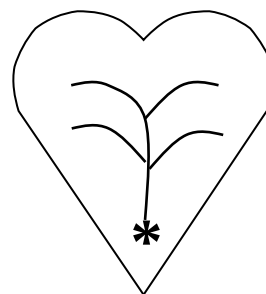
Mateo 8:23-27 dice:

²³ Entró él en la barca y sus discípulos lo siguieron. ²⁴ Y se levantó en el mar una tempestad tan grande que las olas cubrían la barca; pero él dormía. ²⁵ Se acercaron sus discípulos y lo despertaron, diciendo: — ¡Señor, sálvanos, que perecemos! ²⁶ Él les dijo: — ¿Por qué teméis, hombres de poca fe? Entonces, levantándose, reprendió a los vientos y al mar, y sobrevino una gran calma. ²⁷ Los hombres, maravillados, decían: — ¿Qué hombre es éste, que aun los vientos y el mar lo obedecen?

Interpretación:

1. Dios ya se encuentra trabajando:
 - Las pruebas son oportunidades.
 - Jesús es la barca de su vida.
 - Las tormentas pueden ser calmadas con una palabra de él.
 - Jesús está con usted y él es la solución.
2. La palabra usada para decir tormenta en el Nuevo Testamento es "seismos" – es el origen de la palabra "sismos" (terremotos). ¡Esta no fue una tormenta pequeña!
3. Contexto:
 - La palabra "mar" hace referencia probablemente al Mar de Galilea cerca de Capernaúm.
 - Este capítulo está lleno de Milagros y poder.
 - Meto representa a Jesús como el Mesías de Israel. Él comprueba que Jesús es el rey verdadero.
 - Mateo también fue un recolector de impuestos y probablemente lo conocía personalmente, note los detalles de la narración.
 - El pasaje demuestra el señorío de Jesucristo en el Nuevo Testamento.

Interpretando la palabra



Permita que la
palabra le lea y
le interprete a
usted.

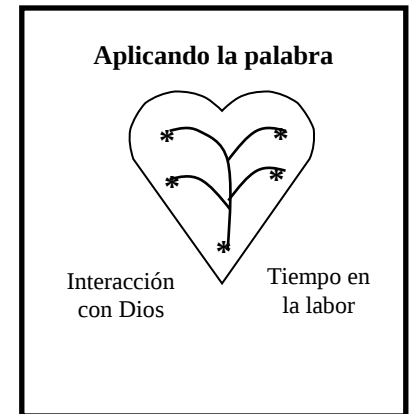
Haga preguntas
correctas:
Palabra – Contexto
Escritor – Significado

APÉNDICE 6D

Aplicando (Madurando) la palabra

Mateo 8:23-27 dice:

²³ Entró él en la barca y sus discípulos lo siguieron. ²⁴ Y se levantó en el mar una tempestad tan grande que las olas cubrían la barca; pero él dormía. ²⁵ Se acercaron sus discípulos y lo despertaron, diciendo: — ¡Señor, sálvanos, que perecemos! ²⁶ Él les dijo: — ¿Por qué teméis, hombres de poca fe? Entonces, levantándose, reprendió a los vientos y al mar, y sobrevino una gran calma. ²⁷ Los hombres, maravillados, decían: — ¿Qué hombre es éste, que aun los vientos y el mar lo obedecen?



Aplicación:

1. Creencias:
 - Jesús está conmigo a pesar de todas las tormentas que estoy pasando.
 - Jesús conoce mi situación, a pesar que parece que se encuentra “dormido”.
2. Valores:
 - Fe.
 - Perseverancia.
3. Actitudes:
 - Pare de quejarse.
 - Pare de sentirse mal por sí mismo.
 - Sea alentado.
4. Acciones:
 - Me rehúso a tener ansiedad.
 - ¡Dejaré de decir que estoy pereciendo!
 - ¡Le pediré activamente a Jesús que quite la tormenta!
 - Animaré a otros para que tengan esta actitud.

Sesión Siete

BOSQUEJO DE LA SESIÓN

A. Llevando el mensaje de lo interno a lo externo.

1. Cómo desarrollar el mensaje desde su corazón.
2. Cómo preparar el mensaje para llevarlo al público.
3. Reproducción a través de la entrega al público.

B. Sacando de los pozos de la comunicación.

1. El Pozo del estudio y la investigación.
2. El Pozo de la creatividad y la imaginación.
3. El Pozo de la naturaleza.
4. El Pozo de la experiencia (Personal y de otros).

C. Los componentes de un mensaje bien preparado.

1. Ojo (Enfoque).
2. Esqueleto (Estructura).
3. Corazón (Emoción).
4. Articulaciones (Transición).
5. Pies (Conclusión).

D. Usando las seis Íes para exponer el mensaje.

1. Invite.
2. Informe.
3. Investigue.
4. Ilustre.
5. Involucre.
6. Implemente.

No reproduzca estos materiales. Eso es una violación de la ley y de la ética cristiana.

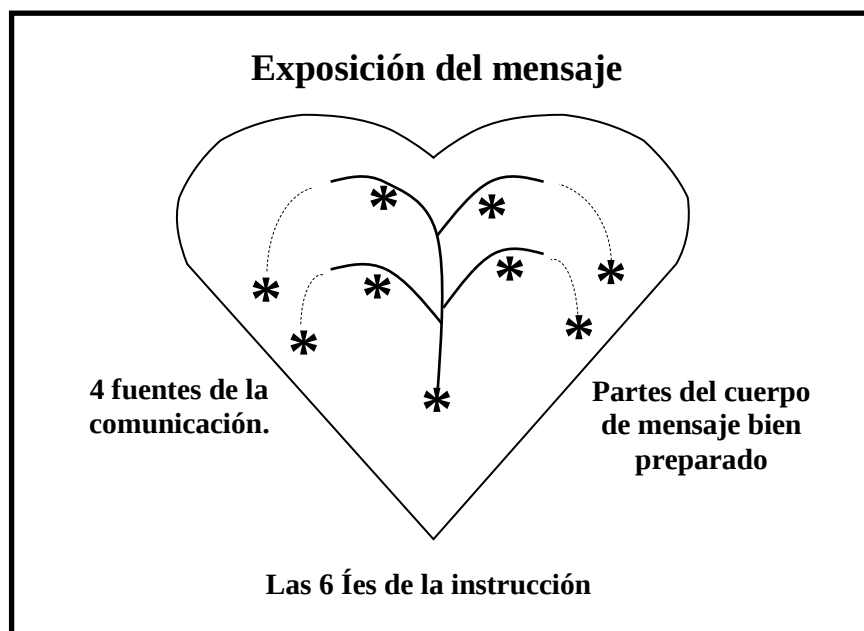
OBJETIVOS DE LA SESIÓN

Objetivo primario:

Aprender a integrar el proceso viviente de preparar un mensaje y entregarlo a otros.

Objetivos de apoyo:

- A. Los participantes describirán los tres pasos que permiten al mensaje pasar de ser internamente aplicado a ser reproducido externamente.
- B. Los participantes describirán las cuatro fuentes básicas (pozos) de comunicación para desarrollar sus mensajes.
- C. Los participantes explicarán las cinco partes del cuerpo de un mensaje bien preparado y explicarán en qué forma esto ayuda a una organización efectiva en la exposición.
- D. Los participantes aprenderán a aplicar las 6 Íes de la instrucción para la exposición del mensaje.

A. Llevando el mensaje de lo interno a lo externo**1. Desarrolle el mensaje desde su corazón.**

El proceso viviente de la preparación ha demostrado que usted no puede exponer un mensaje con efectividad hasta que ha nacido y se ha desarrollado en su corazón.

- Usted solamente puede hablar de lo que es real en su interior.
- Usted debe poseer y vivir el mensaje.

2. Preparando e mensaje para la exposición al público.

La impartición y reproducción del mensaje en los demás requiere una preparación bien pensada y estructurada.

- El proceso viviente de preparación le permite llevar la aplicación del mensaje desde un proceso interno a un evento público externo.
- El proceso de preparación es clave para el éxito del expositor.

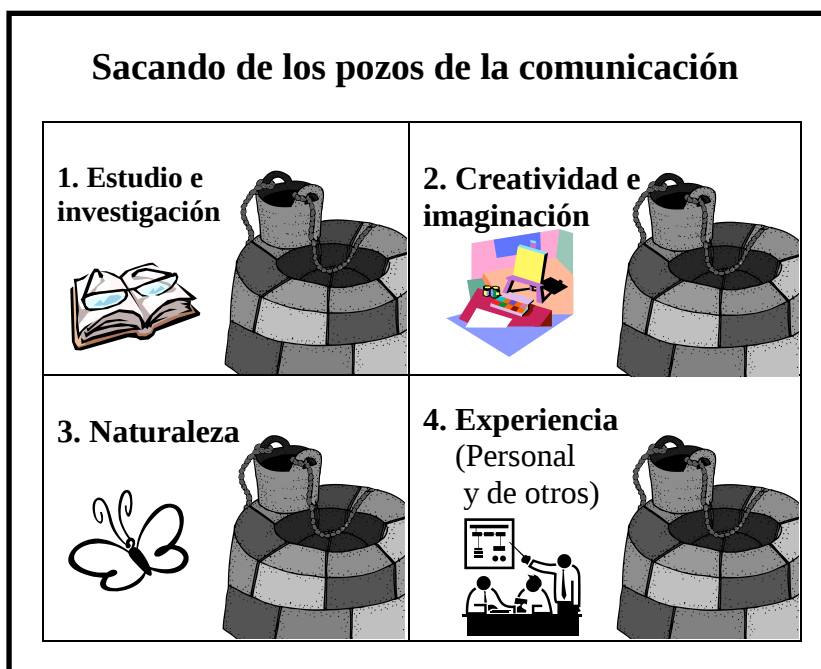
3. Reproducción por medio de una exposición pública.

Como líder ministerial, en la medida que el fruto de la aplicación se vuelve en transformación de su propia vida, así se va ir dirigiendo a a compartir los principios con los demás.

- Usted está listo para reproducir e impartir la Palabra por medio de la exposición pública de mensaje.
- Reproducción significa que el mensaje se convertirá en vida para las personas a las que se lo compartió.

B. Sacando de los pozos de la comunicación.

Hay cuatro fuentes principales o pozos de comunicación que podemos usar para preparar nuestro mensaje. [Ver Apéndices 7A & 7B]



1. El pozo del estudio y la investigación.

La preparación adecuada del mensaje requiere un estudio serio de la Palabra usando las herramientas disponibles para investigar.

- Construya partes de su mensaje en base a su estudio personal e investigación que esté relacionado con su tema y audiencia.
- Edifique sobre lo que Dios le haya dado previamente a usted o a su audiencia; las nuevas lecciones se aprenden en base a las lecciones que ya tenemos aprendidas.
- Recuerde que este no es el único pozo disponible; a menudo se abusa mucho de él.
- Esta es la parte de la preparación del mensaje que requiere que usted sea un "obrero", que interpreta rectamente la Palabra de Dios (2 Ti 2:15).



Punto de reflexión

Esfuézate por presentarte a Dios aprobado, como obrero que no tiene de qué avergonzarse y que interpreta rectamente la palabra de verdad. 2 Ti 2: 15

2. El pozo de la creatividad y la imaginación.

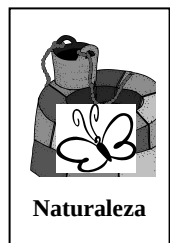
Dios nos ha dado a cada uno de nosotros una imaginación única para usar en las ilustraciones del mensaje.

- Use la creatividad que Dios le ha dado en los ejemplos e ilustraciones. Emplee varias horas en esta área.
- Imagine cuál sería el ideal al representar un principio y descríballo o muéstrelo a su audiencia.

**3. El pozo de la naturaleza.**

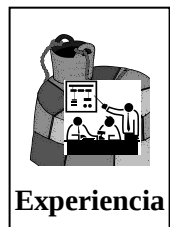
La creación está literalmente preñada de ilustraciones que toman principios espirituales abstractos y nos enseñan a qué se parecen.

- Aprenda a desarrollar el que veamos a Dios y sus atributos en la creación; Él los ha puesto ahí (Ro 1:20).
- Use la creación para ilustrar principios espirituales abstractos; esa es la esencia de las parábolas y metáforas en las Escrituras (semillas, espinos, tesoros, pescados, etc.).

**4. El pozo de la experiencia (personal y de otros).**

Aprenda a extraer de los tratos de Dios en la vida cotidiana para mejorar sus mensajes.

- Abra sus oídos y ojos espirituales para oír lo que Dios está diciendo en la vida cotidiana con las experiencias diarias.
- Vea la vida como un “texto vivo” para su enseñanza y predicación

**Un ejemplo de extraer de los pozos**

El siguiente es un ejemplo de cómo el fundador de LTI, Kevin Hincan, pudo extraer de los cuatro pozos:

1. Estudio e investigación.

Estaba estudiando el libro de 1 Tesalonicenses de forma exhaustiva, observando el capítulo uno al detalle (1 Ts 1:1-10).

2. Creatividad e imaginación.

Se imaginó 1 Ts 1:5 como si el evangelio llegara como una piedra tridimensional compuesto de Palabra, poder y estilo de vida.

3. Naturaleza.

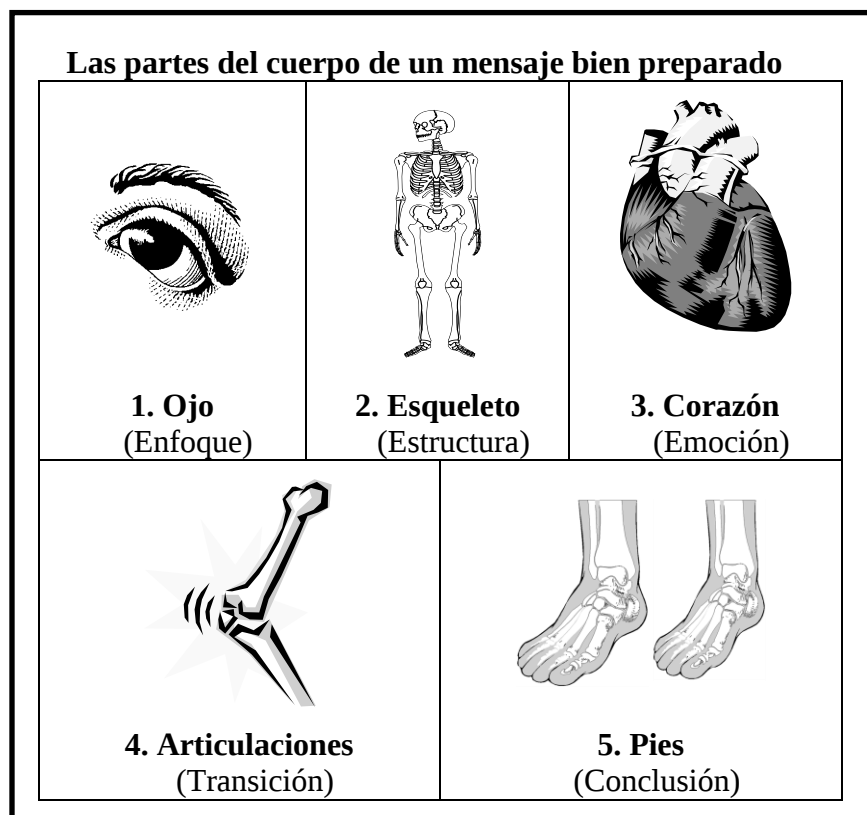
Se imaginó la comunidad no cristiana como si fuera un gran lago, donde el amor de Dios llegaba (en la forma del evangelio) como una gran piedra que era arrojada en el centro del lago. Luego el evangelio hizo unas ondas muy grandes que llegaban a las orillas.

4. Experiencia.

Su experiencia de ver a su equipo multicultural impactando Yugoslavia proporcionó un ejemplo de la vida real del impacto del evangelio.

C. Las partes del cuerpo de un mensaje bien preparado.

Hay seis componentes clave de un mensaje bien preparado que reflejan el cuerpo humano:
[Ver Apéndices 7C and 7D]



1. Ojo (Enfoque).

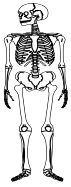
“El ojo es la lámpara del cuerpo. Por tanto, si tu visión es clara, todo tu ser disfrutará de la luz” (Mt 6:22).

Todo mensaje tiene un ojo. El ojo es el punto o el enfoque.

- Determine cuál es el propósito de Dios y el enfoque de la Palabra que va a comunicar.
- Asegúrese de que el enfoque final es Jesucristo y su sacrificio en la cruz por nuestros pecados (Col 1:18) y el cumplimiento de la gran comisión (Mt 28:18,19).
- Asegúrese de que el enfoque del mensaje sean las Escrituras en vez de una historia o experiencia personal.
- Asegúrese de que el enfoque del mensaje ministra "espíritu y vida" (Jn 6:63).

Focus



Estructura**2. Esqueleto (Estructura).**

Cada mensaje tiene un esqueleto o estructura dado por Dios.

¡Conozca las partes que compondrán su mensaje y apoyarán el enfoque!

- Entienda los puntos o partes de la enseñanza o predicación - ¿que quiere Dios que usted diga para aclarar su punto?
- Sepa qué dirección quiere Dios que tome en la enseñanza o predicación, dejando sitio también para su guía.
- Sepa dónde quiere Dios que vaya con el mensaje al final.
- Sepa lo que Dios quiere hacer en última instancia con el mensaje.

Emoción**3. Corazón (Emoción).**

"El hombre bueno, del buen tesoro de su corazón saca lo bueno; y el hombre malo, del mal tesoro de su corazón saca lo malo; porque de la abundancia del corazón habla la boca." Lucas. 6:45

Todo mensaje tiene una emoción o sentimiento que Dios tiene en mente para él: su corazón.

- Sienta el corazón de Dios para su enfoque; esto es a medida que la Palabra crece en su corazón y trabaja en ella.
- Sienta la emoción de Dios respecto a la Palabra - ¿está Él enojado, contento, intenso, suave? Solo podrá sentirlo si interactúa con Él.
- Expresa los sentimientos y emociones de Dios todo lo precisa y honestamente que pueda cuando comunica la Palabra.
- Use tanto la comunicación verbal como la no verbal cuando exprese el corazón de Dios.

Punto de reflexión

La disciplina de preparar un mensaje adecuadamente antes de querer comunicar la Palabra es en sí misma un acto espiritual de adoración.

4. Articulaciones (Transición).

"... y no asiéndose de la Cabeza, en virtud de quien todo el cuerpo, nutriéndose y uniéndose por las coyunturas y ligamentos, crece con el crecimiento que da Dios." Col. 2:19b.

Transition



Todas las partes del mensaje están ligadas; tienen articulaciones.

- Asegúrese de hacer la transición entre cada punto principal con gracia y deliberación.
- Vea el diseño general de Dios para el mensaje con anterioridad. Evite los "mensajes artríticos" con "dolor de articulaciones" debido a una pobre transición.

5. Pies (Conclusión).

" Al oír esto, se compungieron de corazón, y dijeron a Pedro y a los otros apóstoles: Varones hermanos, ¿qué haremos?" Hechos 2:37

Conclusión



Asegúrese que su mensaje tiene **pies** – Es decir una conclusión clara que comunica lo que usted quiere que la audiencia practique de modo que le conduzca al crecimiento espiritual.

- Dirija su mensaje hacia una conclusión que requiere una respuesta o acción de la audiencia. ¿Qué es lo que Dios quiere que ellos hagan?
- Trate de hacer un resumen de los puntos principales del mensaje que usted quiere que la audiencia recuerde.

Resumen de un mensaje bien preparado

1. Ojo (Enfoque).

Todo mensaje debería tener un enfoque, tema, punto principal o idea central. Asegúrese de que se pueda identificar claramente.

2. Esqueleto (Estructura).

Todo mensaje tendrá un contenido clave desarrollado por medio de sub-puntos o partes que enlazan entre sí para dar estructura al mensaje.

3. Corazón (Emoción).

Todo mensaje debe ser comunicado con pasión y tocar el corazón de la gente. La comunicación humana comienza con el corazón o en el nivel emocional o sentimental.

4. Articulaciones (Transición).

Todo mensaje requiere tanto una transición suave entre los sub-puntos como recordatorios del enfoque o punto principal

5. Pies (conclusión)

Cada mensaje tiene que llegar a una conclusión clara que enfatice la manera en que la audiencia debería de aplicar el mensaje a sus vidas.

D. Usando las 6 Íes para exponer su mensaje.

Las seis Íes del hablar en público (de la sesión 4) también aplican a la exposición del mensaje (sermón o enseñanza). Asegúrese de incorporar cada una de las siguientes Íes:

1. Invite – atrape el interés de la audiencia.

El propósito de “invitar” es atrapar el interés y tomar la atención de la audiencia para que puedan introducirse a su mensaje.

2. Informe – Que la audiencia sepa las ideas principales que expondrá.

El propósito de “informar” es entregarle a la audiencia un “mapa de direcciones” indicando el destino de su presentación. Comunique brevemente la idea central antes de empezar.

3. Investigue – Examine los detalles del tema.

El propósito de “investigar” es examinar los puntos principales de un tema, asegurándose que el tema sea cubierto adecuadamente.

4. Ilustre – que la audiencia tenga una imagen visual de las ideas más importantes.

El propósito de “Ilustrar” es llevar el contenido a la realidad de manera visual o en imagen mental y hacerlo aplicable a su audiencia.

5. Involucre – Haga participar a la audiencia.

El propósito de “involucrar” es provocar a la audiencia a que luche con el contenido y que se conecten en el proceso de comunicación.

6. Implemente – Llamado a la acción y a la aplicación.

El propósito de “Implementar” es pedirle a la audiencia a actuar, a aplicar los conceptos de su presentación a sus vidas.

Punto de reflexión

Las seis Íes del hablar en público aplican para las situaciones de uno a muchos. Por ejemplo: discursos, sermones, enseñanzas en salón de clases, presentaciones, etc.

Aplicación de grupo

Vuelva a leer Mateo 25:14-29 en la página 5-9, luego escribe su reflexión de las siguientes situaciones:

1. Utilizando las partes básicas del cuerpo de un mensaje bien preparado, construya un bosquejo de un mensaje sobre Mateo 25:14-29. (Lea los apéndices 7A & 7B para tomar ejemplo).
2. Usando las seis Íes de la instrucción discuta las ideas para desarrollar un Invitar, Ilustrar, Involucrar e Implementar. (Lea las págs.7-9).

Preguntas de discusión para la sesión 7

1. ¿Qué pozos de la comunicación encuentra más efectivos en su comunicación de la Palabra?
2. ¿Alguna vez ha escuchado un mensaje que carece de una de las partes del cuerpo de un mensaje bien preparado? ¿Alguna vez ha predicado sin tomar en cuenta alguna de estas partes?
3. ¿Cuáles son las razones por las cuales a las personas no les gusta estructurar sus mensajes?

APPENDIX 7A

Ejemplo de los pozos de comunicación



1. El pozo del estudio y la investigación.

- El Mensaje de Esteban (Hch 7:1-53).
- Pablo en Atenas (Hch 17:16-32).
- Fe y perseverancia (Heb 11)..



2. El pozo de la creatividad e imaginación.

- Diez vírgenes (Mt 25:1-13).
- La lengua, el freno y el timón (Stg 3:1-12).
- Imágenes reales (Revelación).



3. El pozo de la naturaleza.

- El trigo y la cizaña (Mt 13:24-30).
- Semilla (Mt 13:31, 32).
- Las ovejas y las cabras (Mt 25:31-46).
- La higuera (Mt 24:32-35).



4. • El Pozo de la experiencia (Personal y de otros).

- La boda de Caná (Jn 2:1-11).
- La mujer samaritana (Jn 4:1-42).
- La transfiguración (Mt 17:1-12).
- La defensa de Pablo (Hch 22:1-29).

APPENDIX 7B

Sacar de los pozos de la comunicación

(Paso 4b de 4)

Mt 8:23-27 dice:

Luego subió a la barca y sus discípulos lo siguieron. 24De repente, se levantó en el lago una tormenta tan fuerte que las olas inundaban la barca. Pero Jesús estaba dormido.

25Los discípulos fueron a despertarlo. --¡Señor –gritaron-- , sálvanos, que nos vamos a ahogar! 26—Hombres de poca fe –les contesto-- , ¿por qué tienen tanto miedo?

Entonces se levantó y reprendió a los vientos y a las olas, y todo quedó completamente tranquilo. 27Los discípulos no salían de su asombro, y decían: “¿Qué clase de hombre es éste, que hasta los vientos y las olas le obedecen!

**1. Estudio e investigación.**

- Capernaúm (8:5).
- Mar de Galilea (v. 24).
- Tormentas en el mar (v. 24).
- La gran tormenta – seísmos en el mar (v.24)

5. • Creatividad e imaginación.

- Ilustre el poder de la naturaleza (viento, olas, tormentas).
- Use herramientas audiovisuales que ilustren el poder de la naturaleza ("La tormenta perfecta" secuencia de la barca en la tormenta).
- Use el drama/presentación dramática para algunas partes del mensaje.

6. Naturaleza.

- Ro 1:20 – la naturaleza de Dios demostrada en el poder de la naturaleza.
- Ilustraciones del mar y los océanos.
- Ilustraciones de tormentas.
- Ilustraciones de barcas.

7. Experiencia.

- Su experiencia en una barca.
- Su experiencia en una tormenta.
- Su experiencia con el haber tenido poca fe.
- Su experiencia con el temor/ansiedad por su seguridad.
- La experiencia de otros en estas áreas.

APPENDIX 7C

Ejemplo de los componentes de un mensaje

Heb 12:1-3 dice:

Por tanto, también nosotros, que estamos rodeados de una multitud tan grande de testigos, despojémonos del lastre que nos estorba, en especial del pecado que nos asedia, y corramos con perseverancia la carrera que tenemos por delante. 2Fijemos la mirada en Jesús, el iniciador y perfeccionador de nuestra fe, quien por el gozo que le esperaba, soportó la cruz, menospreciando la vergüenza que ella significaba, y ahora está sentado a la derecha del trono de Dios. 3Así, pues, consideren a aquel que perseveró frente a tanta oposición por parte de los pecadores, para que no se cansen ni pierdan el ánimo

Fe perseverante**Introducción.**

- Héroes de la fe (Heb 11) – Multitud grande de testigos.
- Debe seguir sus pisadas.
- Haga lo que sea necesario para perseverar en su llamado.
- Tiene que saber y entender cómo perseverar.

Deje atrás el pecado que le asedia.

- Historia/Ilustración – Arenas movedizas y papel matamoscas.
- El poder del pecado para estorbar.
- Salomón y el pecado que le asedió (de la fama: 1 R 4:29-34 al fracaso: 1 R 11:1-13).
- Transición – Historia de Pablo: Fil 3:5-14 Jesús en mente (3:8).

Fije sus ojos en Jesús.

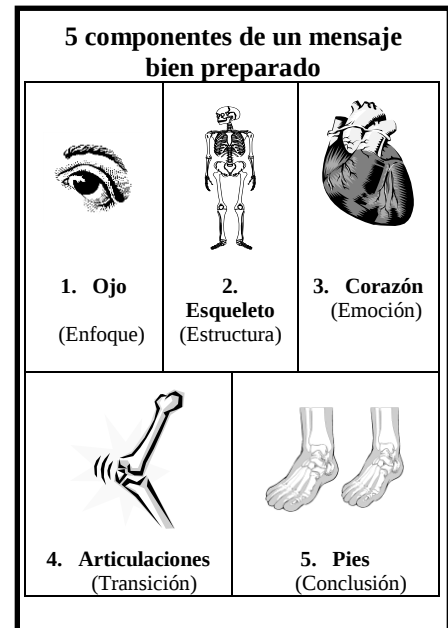
- Historia sobre el enfoque y la determinación.
- Poder de su enfoque/donde está su corazón (Mt 6:21,22).
- Jesús en mente.
- Transición – Historia sobre el enfoque (cómo su vida depende de ello).

No se desanime.

- Historia - Winston Churchill, II Guerra Mundial, “No se rinda”.
- El valor de Daniel en el foso de los leones (Dn 6:1-9).
- Debe perseverar hasta el final (Mt 24:13).
- Transición (a la invitación) – Analogía de una carrera, ganada en la última vuelta (perseverancia).

Invitación.

- Deje los pecados concretos y acepte el poder limpiador de Dios.
- Vuelva a enfocarse en Jesucristo y deje que se diluya lo demás.
- Pídale a Dios que renueve en usted un espíritu perseverante.



Lecturas sugeridas

Entre dos mundos, por John Stott; William B. Eerdmans Publishing Co., 1982.

Todos comunican, pocos conectan, por John C. Maxwell; Thomas Nelson Publishing, 2010.

Cómo hablar en público, por Dale Carnegie; Published by the Penguin Group, 2005.

Enseñando para cambiar vidas, por Howard Hendricks; Multnomah Press, 1987.

Los cinco lenguajes del amor por Gary Chapman; Moody Publishing, 2000.

Facilitation at a Glance: Your Pocket Guide to Facilitation, 2nd Edition, by Ingrid Bens; GOAL/QPC Publishing, 2008.

Fierce Conversations: Achieving Success at Work & in Life, One Conversation at a Time, by Susan Scott; The Berkley Publishing Group, 2004

How to Talk So People Listen: Connecting in Today's Workplace, by Sonya Hamlin; HarperCollins Publishers Ltd., 2006.

How to Read the Bible for All Its Worth, by Gordon D. Fee & Douglas Stuart; Zondervan Publishing House, 1993.

How to Work a Room: Your Essential Guide to Savvy Socializing, by Susan RoAne; HarperCollins Publishers Inc., 2009

Leading Life-Changing Small Groups, by Bill Donahue; Zondervan Publishing, 2002.

Methodical Bible Study, by Robert A. Traina; Zondervan Publishing House, 2002.

The Big Idea of Biblical Preaching, Connecting the Bible to People, edited by Keith Wellhite and Scott M. Gibson; Baker Books, 1998.

The Seven Deadly Sins of Small Group Ministry, by Bill Donahue, Zondervan Publishing, 2002.

The Seven Laws of the Learner, by Bruce Wilkinson; Multnomah Press, 1992.