

3

EL HÁBITO DE INVITAR:

Invita semanalmente a personas nuevas a visitar tu grupo.

Había visto a Juan en la iglesia muchas veces. Cuando empezamos nuestra amistad durante un viaje a un camping, me di cuenta que tenía inquietudes espirituales y estuve orando por él. Una noche, lo vi en la iglesia después que había dejado a uno de sus hijos en una actividad para niños. Yo le había pedido a Dios que me diera a alguien que pueda invitar a una reunión de hombres esa semana, y sentí en mi corazón que era conducido por Dios hacia Juan. No sabía cómo él podría responder, pero de igual modo seguí adelante.

—“¡Hola Juan! ¿Que tal?”, le dije.

Él me miró y respondió: — “Bien. Eso supongo”

—“¿Sabes qué? Me estaba preguntando si estás asistiendo regularmente a un grupo”

Juan asombrado sonrió, y dijo: — “¡Qué coincidencia! porque justamente hoy estuve hablando con mi esposa durante la cena y le dije que necesitaba un ajuste espiritual.”

— “Bien,” le dije, “yo tengo un grupo de hombres que se reúne los lunes por la tarde. ¿Por qué no haces el intento?”

—“Pienso que lo haré,” dijo.

Juan visitó el grupo el lunes por la noche y durante la reunión, con los ojos llenos de lágrimas entregó su vida a Dios y los hombres que estaban allí oraron por él. A partir de entonces, no ha faltado a ninguna reunión durante ese año. Si usted los invita, ellos vendrán.

Los Facilitadores de grupos muy eficaces crecen mucho con esta disciplina. No debemos pasar por alto el hábito de invitar a personas nuevas al grupo.

Razones del PORQUÉ es esencial invitar a la gente

La gente necesita conectarse contigo antes que pueda conectarse con Dios.

Donald McGavern, que es un líder de las misiones modernas dijo: “las relaciones son los puentes de Dios.” La gente se conecta con Dios haciendo una conexión primero con las personas de la familia de Dios.

Algunos estudios nacionales muy serios muestran que el 80-90 por ciento de aquellos que visitan una iglesia y los que reciben a Cristo, ambos lo hacen porque fueron invitados por un pariente o un amigo

Si tu grupo no tiene ningún invitado, jamás crecerá.

Tu grupo no podrá crecer a menos que consigas y retengas a los invitados. Esto

puede parecer ridículamente obvio, pero la verdad que esta verdad no siempre se tiene en cuenta. No podrá crecer si ninguna persona nueva visita tu grupo. Si aumenta el número de invitados, aumentarás el nivel de crecimiento. Si aumentas la proporción de retención, aumentarás también la proporción de crecimiento. Y si aumentas a ambos, harás crecer y multiplicar a tus grupos exponencialmente.

¿Por qué algunos grupos crecen y otros no lo hacen? ¿Por qué algunos facilitadores pueden hacer crecer de forma consistente sus grupos y otros no? La respuesta descansa a menudo en la invitación. Los facilitadores con sus grupos si permanentemente invitan a nuevas personas, indudablemente crecerán. Aquellos que no lo hacen, quedarán estancados.

De vez en cuando charlo con los facilitadores cuyos grupos no están creciendo. Ellos actúan como si las nuevas personas que visitan su grupo hubieran caído del espacio exterior o las han dejado caer de una nube. Parece que piensan que contar con nuevas personas es un asunto del destino o un trabajo místico del Espíritu. Si bien es cierto que en raras ocasiones el Espíritu Santo puede guiar a alguno de manera sobrenatural para que asista a un grupo sin que nadie lo invite, pero esto quizá ocurra con uno de cada mil invitados. Las otras 999 veces si la gente asiste a un grupo es porque fueron invitados.

Ver personas nuevas en un grupo es el resultado de algo muy práctico: Antes que las visitas vengan, ellas necesitan ser invitadas. Así de simple. La gente no viene a un grupo por arte de magia. Alguien debe tomar la iniciativa para pedirles que vengan.

Cada vez que he puesto en práctica el hábito de invitar cada semana a alguien, el grupo ha crecido. Cada vez que no he invitado responsablemente a alguien a venir, el grupo no ha crecido.

Si los invitas, ellos vendrán.

Algunos facilitadores no invitan a la gente "porque ellos tal vez no vengan.". Cuando me dicen esto, yo siempre les pregunto: "Si usted los invita, ¿qué es la peor cosa que les podría pasar?"

Y generalmente responden, "Que ellos no vengan"

Entonces les contesto, "Si ellos de todas formas no vienen, ¿usted ha perdido algo con eso? Al menos lo ha intentado.

Me gusta decir, "Si usted los invita, hay posibilidades que vengan." De hecho, es emocionante saber que si usted los invita, ellos vendrán. Probablemente no vendrán todos o no vengan inmediatamente, pero algunos sí vendrán.

Según Richard Price y Pat Springer, *"Experimentados líderes de grupo se han dado cuenta que hace falta invitar personalmente a 25 personas para que vengan 15. De los 15 generalmente solo de 8 a 10 mostrarán interés y de éstos solo cinco a siete asistirán regularmente por un mes o dos"*

¡Esto significa que puedes iniciar y establecer a un grupo nuevo de diez a catorce miembros por un año invitando a una persona cada semana! Un facilitador sabio intentará invitar a una nueva persona por semana y animará a que los miembros de su grupo que también hagan lo mismo.

Si invitas a muchas personas, algunos vendrán. Cada vez que inicio un nuevo grupo pregunto de dos a cinco veces acerca de la cantidad de gente que esperamos tener en la primera reunión.

Algunos preguntan "¿Dónde puedo encontrar personas para invitar?" Hay cinco clases

de buenas personas que podríamos invitar:

- . *Familia.*
- . *Amigos.*
- . *Compañeros de trabajo o de estudio.*
- . *Vecinos.*
- . *Contactos de la iglesia.* (Aquí podría incluirse a los miembros de la iglesia que no asisten a ningún grupo y también a la gente nueva que esporádicamente asiste a los cultos del domingo)

Invitar para detener la declinación

Las iglesias en Estados Unidos pierden anualmente un 10% de su membresía. De la misma manera un grupo celular también pierde gente. Por lo tanto, sin invitados el grupo no solo dejará de crecer, sino también disminuirá

Causas del porqué la gente desaparece:

- . *Se retiran.*
- . *Son trasladados a otro lugar del país*
- . *Se van a otra iglesia de la ciudad.*
- . *Se van a otro grupo o a otro ministerio fuera de su iglesia.*
- . *Se convierten en facilitadores o líderes de los nuevos grupos.*

El crecimiento numérico contribuye al entusiasmo y al compromiso.

Las personas responden positivamente al progreso y negativamente a las pérdidas. Los grupos que continuamente añaden nuevas personas tienen un gran nivel de entusiasmo y un compromiso alto. Sus miembros se sienten orgullosos ser parte del un grupo que la gente quiere visitar.

El plan “no tan secreto” para invitar a personas nuevas

Yo trabajo con el staff de la iglesia con otros 20 cristianos. Mi esposa es ama de casa y nosotros pasamos la mayoría del tiempo libre haciendo algunas cosas con nuestros tres chicos. Por consiguiente, somos muy conscientes que debemos construir intencionalmente nuevas relaciones con las personas que no van a la iglesia, o no ocurrirá absolutamente nada. Descubrimos que la manera más fácil de construir esas relaciones es conectándonos con los padres de los amigos de nuestros hijos. Utilizando este sistema podemos nombrar a casi una docena de familias con las que nos hemos contactado en los deportes o en la escuela y las que han respondido a nuestra invitación de conocer a Cristo y asistir a la iglesia. Este es un camino para alcanzar el mundo y construir relaciones para la eternidad.

La invitación ayuda a que la gente sienta que es parte del grupo

La invitación ayuda a la gente a sentir que el grupo le pertenece. Ellos cambian su forma de referirse al grupo y en lugar de decir “el grupo” o “su grupo” dicen “mi grupo” o “nuestro grupo” y eso lo hacen a partir del momento que comienzan a invitar a otras personas. Éste es un factor muy importante que les ayuda a considerar al grupo como propio y, no solo eso, sino que incrementa su compromiso y el nivel de participación de sus integrantes, incluso aumenta su preocupación por el grupo. El facilitador sabio motivará a sus miembros a que inviten a otros a “su” grupo.

Errores que hay que evitar cuando se invita

El error de no saturar esa actividad con oración.

Dios sabe el “qué, cuándo, dónde, y cómo” de una invitación eficaz. La oración nos ayuda a cooperar con lo que Él está haciendo.

El error de no sacar un “sí”.

Una vez alguien ha dicho “No” a una invitación, puede ser más fácil para él decir “No” a la próxima invitación. Por eso es tan valioso conseguir que la persona diga “Sí” y continúe diciendo “Sí.” Si es posible, intente construir un puente con “Síes” hasta que sea un asistente permanente del grupo.

Por ejemplo, algunos invitan a la gente a un grupo antes que la persona esté lista para decir “Sí”. Pero la misma persona puede estar lista para decir “Si” si nos ocupamos de asegurarle que sus niños serán cuidados y atendidos muy bien durante el tiempo de la reunión. Una secuencia progresiva de “Síes” podría seguir este orden: “Sí” para una cena con ellos; “Si” para llevar a sus niños a una actividad especial en la iglesia; “Si” para ver los fuegos artificiales en una fiesta patria; “Si” para un concierto musical durante la Pascua, o para una actividad el “Día del Amigo” o para la Navidad. Finalmente, ellos estarán listos para decir “Si” para asistir a su grupo. Obviamente, la gente es diferente en cada lugar y también son diferentes las opciones que la iglesia puede ofrecer para lograr una secuencia progresiva de “Síes”. La meta es lograr que alguien diga si una vez, y partir de este punto.

Permítame decirle que no cometa el error de considerar el “No” como algo personal en su contra. Demasiado a menudo nos sentimos heridos y nos alejamos pensando que nos rechazaron. En lugar de pensar de ese modo debemos verlos como personas que necesitan afecto y cuidado.

El error de rendirse demasiado pronto.

Muy a menudo, si invitamos a alguien una vez, y él nos dice “No” ya no lo invitamos de nuevo. Ocurre también con mucha frecuencia que cuando invitamos a alguien y nos dice “Si” y no viene, tampoco lo volvemos a invitar. Demasiado a menudo somos culpables de perder el interés muy fácilmente en una persona.

La persistencia hace la diferencia. Encontré a mucha gente que se ha negado a venir a la primera invitación y luego han respondido a la tercera o cuarta, siempre y cuando haya tenido el cuidado de cultivar mi amistad con ellos.

Conocí a Tomás durante varios años. Él no había mostrado mucho interés de asistir a la iglesia. Sin embargo, les había permitido a sus niños asistir a nuestra Escuela Bíblica de Vacaciones. En esos años gané su confianza y planté la semilla. Hasta que durante el Día del Amigo lo invité a la iglesia; y él me respondió que el domingo lo dedicaba para

esquiar con su familia. Seguí esperando hasta que el tiempo se puso muy frío para que pudiera salir a esquiar y lo volví a invitar. Esa vez me dijo “Si” que él podría ir, pero nunca apareció. Yo seguí construyendo mi amistad con él. No mucho tiempo después, me dijo que su esposa le había pedido el divorcio. Esta vez él me preguntó si podía ir porque estaba considerando en serio la invitación. Dios había cambiado maravillosamente su vida. Y me alegro por no haberme rendido.

El error de no tener en cuenta el principio de “inténtalo seis veces”.

Los vendedores de casas nos dicen que les toma aproximadamente seis sólidas entrevistas para fijar su nombre en las mentes de los probables clientes. Yo también descubrí que un facilitador de grupo necesita aproximadamente seis contactos para fijar su grupo en la mente de sus miembros potenciales. Usted debe ayudar a la gente a pensar “Cuando me decida ir a un grupo, quiero ir a ese grupo.

Algunas personas al intentar atraer personas a su grupo se sienten fracasados cuando sus invitados no aparecen. No es un fracaso, quizá sea el primer paso en la dirección correcta.

El error de no orar para aprovechar las oportunidades.

Yo estaba en un juego de béisbol mirando a mi hijo de catorce años de cerca. Había planeado invitar a alguien para el Día del Amigo a la iglesia la próxima semana, pero no había tenido la oportunidad de hacerlo. Le pedí a Dios que me guiara a alguien. Y allí estaba una madre solitaria cuyo hijo estaba en el mismo equipo que el mío, y anteriormente le había enseñado a mi hijo cómo tirar la pelota. Mientras caminaba en dirección a ella, sentí el impulso de Dios de invitarla y en un instante ya le estaba hablando sobre el Día del Amigo y preguntándole si le gustaría venir. Me respondió que vivía cerca de la iglesia y que su hijo ya había asistido, que le gustaba mucho y que probablemente iría en esta ocasión.

Durante el juego siguiente, le hablé más acerca del Día del Amigo. Ella me dijo que ya lo había conversado con su hijo y que intentarían ir.

La siguiente semana vinieron. Mas tarde ella me dijo: “Yo vine por mi hijo, pero debo confesar que me encantó” Después de esto volvieron a asistir cada semana y tres meses mas tarde no solamente fueron salvos, sino que se hicieron miembros de la iglesia y también miembros de un grupo celular

El error de no vencer tres veces.

Probablemente la razón más grande por qué fallamos en la invitación es porque no hemos entendido el principio que hace falta “tres victorias para ganar un alma” Para ganar la guerra, debe primeramente ganar estas tres batallas.

Las tres victorias para ganar un alma:

Debes ganarlos para ti mismo.

Debes ganarlos para tu grupo o para la iglesia.

Debes ganarlos para Cristo.

La invitación no resulta eficaz si primero no las ganamos para nosotros mismos. Si ellos no te conocen o no saben como eres, no visitarán su grupo. Si no hemos ganado su confianza no tendrán ningún deseo de venir y siempre pondrán excusas.

Pero una vez que los hemos ganado para nosotros, muchas cosas buenas comienzan a ocurrir y sabremos cómo, qué y cuando invitarlos. Más aun, desearán que los invitemos porque verán lo que el grupo hizo en nuestras vidas

Y a partir de entonces, podremos ganarlos para nuestro grupo o para nuestra iglesia.

Y desde allí podremos ganarlos para Cristo. He descubierto que con aquellos que gané las tres batallas son la gente que se ha unido a Dios y han permanecido en el grupo.

El error de ser el único que invita

La invitación es más fácil cuando se realiza por medio de un equipo de personas, apoyado por una iglesia o grupo sano. No trates de hacer todo solo. Es muy efectivo cuando la persona se pone en contacto con más de una persona, tanto en el grupo como en la iglesia.

El error de no tener en cuenta el tiempo oportuno del alma.

Las personas tienen circunstancias o un tiempo especial cuando sus almas están más abiertas al evangelio. La mayoría de los adultos viene a Cristo, o regresa a Cristo, durante una de estas circunstancias:

- . *La muerte de un ser amado.*
- . *Cambio de barrio, ciudad, trabajo, o escuela.*
- . *Divorcio.*
- . *Matrimonio.*
- . *Problema familiar.*
- . *Enfermedad grave.*
- . *Nacimiento de un niño.*

El facilitador sabio será sensible a estos estados del alma y amorosamente utilizará estos tiempos para acercarse a las personas con la esperanza que respondan positivamente a su invitación.

Tita llegó a un grupo a principios de los 90 y tuvo un encuentro con Cristo. Ella fue motivada a traer al grupo a algunos de sus amigos católicos y algunos vecinos. Uno de ellos fue Lorena. Lorena vino una o dos veces pero prefirió continuar su vida como católica. En cambio Tita se unió a nuestra iglesia y creció en Cristo.

Más adelante, Lorena se divorció y se descubrió que tenía cáncer. En su desesperación clamó a Dios y encontró el poder que necesitaba en su camino. Ella comenzó a venir a nuestra iglesia y se unió a un grupo de mujeres que Tita estaba atendiendo. Dios las puso juntas para que fuese llevada a Cristo durante los tiempos oscuros de su alma. Actualmente Lorena es miembro de nuestra iglesia y está preparándose para liderar un grupo.

El error de utilizar métodos impropios de presión.

Hace unos años atrás, había notado un fenómeno interesante cuando salí a comprar un automóvil. Cuanto mejor era el auto, menos era la presión del vendedor. No lo atacan cuando usted se dirige al lote. Le dan todo el tiempo para que pueda inspeccionar el auto por si mismo y para pensar. Cuando el vendedor sabe que el auto es bueno, que el precio es justo y vendible, no le tuerce el brazo para hacer un trato. Simple y confiadamente describe su producto

El facilitador también debe tener la misma confianza en su grupo. El sabe que será una bendición maravillosa todo aquel que se acerque. No tuerce brazos; simplemente describe a su grupo, habla de oraciones contestadas, vidas cambiadas, y las amistades sinceras. Jamás utiliza métodos inapropiados de presión.

Sugerencias sobre qué decir y cuándo decirlo

Comentarios que despertarán interés.

- Tenemos un grupo hermoso.
- Dios está contestando nuestras oraciones.
- En nuestro grupo realmente nos amamos.
- Creo que te sentirás a gusto.
- Algunos de nuestros miembros tienen un buen sentido de humor y otros con un gran corazón.

Declaraciones para plantar la semilla

- Le gustará.
- Te sentirás bien.
- Nos alegrarás cuando te veamos cruzando la puerta.

Preguntas que atrapan

- ¿Tiene un grupo con el cual te reúnes para estudiar la Biblia?
- Nuestro grupo se reúne en tal lugar en tal tiempo ¿Porque no vienes?
- Déjame invitarte personalmente a venir. Nos gustaría mucho tenerte con nosotros.
- ¿No te parece que tendrías que venir?
- ¿Quieres que te pase a buscar?

Declaraciones que muestran el poder del grupo.

- Oraremos por [la abuela, trabajo, operación, hijo, etc.]
- Cuando alguien nos visita una vez quiere regresar.
- Una vez que se enganchan en nuestro grupo, no quieren salir más

Respuestas a sus preocupaciones:

- No tienes que saber nada de la Biblia para venir.
- No tienes que leer en voz alta a menos que quieras hacerlo.
- No tienes que orar en público a menos que quieras.
- No tienes que cantar a menos que te guste hacerlo.
- Puedes ir vestido como quieres
- Puedes llevar a tus chicos (ellos se reunirán en otra habitación y tendrán su propia historia) Mis niños estarán también. A ellos realmente les gusta.
- Si vienes y no te interesa, aceptaremos tu decisión.
- No importa si llegas un poco tarde, igualmente serás bienvenido.

Diagrama de invitación personal

Mi tiempo de invitación _____

Mi cantidad de tiempo semanal es _____ minutos

Gente que yo puedo invitar:

- Familia: _____
- Amigos: _____
- Vecinos: _____
- Compañeros de trabajo o estudio:

- Miembros de mi iglesia que no asisten a ningún grupo:

- Visitas que llegaron el domingo a la iglesia.

- La persona en la cual quiero enfocarme esta semana es:

- Mi plan es _____

