

4

EL HÁBITO DE CONTACTAR:

Contacta regularmente a los miembros del grupo

Cuando empecé a caminar con Dios a los dieciséis años de edad, aprendí rápidamente donde podía conseguir el mejor desayuno de mi pueblo. Todos los sábados, iba a la cocina de la iglesia y disfrutaba un grandioso desayuno. Un equipo de abuelas sonrientes colocaba en la mesa panqueques, salchichas con salsa, huevos revueltos, donas, jugo de frutas y leche. ¡Y todo era absolutamente gratis! Todo lo que tenía que hacer a cambio era prometer que ayudaría con el ministerio del ómnibus de la iglesia el resto de la mañana.

En los años 1960's y 70's, el fenómeno de Ministerio de autobús se extendió a través de las iglesias evangelísticas. Muchas iglesias compraron micros usados, les dieron una mano de pintura, y los llenaron de niños de familias inconversas los domingos por las mañanas.

El éxito o fracaso del ministerio de los micros giraba alrededor del principio de contacto: es decir, si se los conectaba, ellos continuarán viniendo.

Normalmente las iglesias servían un gran desayuno a los obreros del micro los sábados por la mañana y luego los enviaban a que avisaran a los posibles pasajeros a que al día siguiente pasarían a buscarlos. Las iglesias rápidamente descubrieron que si sus miembros visitaban a los niños el sábado, esos niños podrían estar listos para asistir a la iglesia el domingo por la mañana.

También se dieron cuenta que si a los niños no se avisaba el sábado, ellos no estarían listos para subir al micro el domingo.

El principio era universal. Si se los notificaba, ellos continuarían viniendo, si no lo hacían, simplemente no venían. No les importaba si usted tenía una ruta rural o una en el centro de la ciudad. Si les avisaba, ellos continuarían viniendo. Tomó mucho tiempo y esfuerzo para avisar a cada pasajero todas las semanas. Pero muchos de los niños llegaron a conocer al Señor debido a la persistente visita semanal realizada por los ayudantes del chofer del micro.

Este principio de conexión funciona no sólo para el ministerio del micro, sino también en los grupos celulares. Si usted continúa conectándose con los miembros del grupo, ellos continuarán viniendo.

Razones para conectarnos regularmente con los miembros del GBC

La conexión ayuda a crecer al grupo.

Si alguien se agrega a la lista después de la primera visita, el facilitador muy se conectará con esa persona. Esto normalmente significa que hará una breve llamada telefónica para agradecerle su visita y preguntarle si le gustó el grupo y para invitarlo a regresar. Cuando la gente nueva se conecta con el grupo, el grupo

crece.

Descubrimos el poder de éste principio cuando recién iniciamos nuestra iglesia. Comenzamos con once personas y nos reuníamos en el sótano de mi casa. La iglesia creció a 100 en seis meses y a 200 en 18 meses. En ese proceso me acostumbré a llamar casi a cada familia todas las semanas. Dedicué algunas tardes y también la tarde del sábado para hacer estas llamadas telefónicas de cinco minutos, hasta que llegamos a 200 miembros. A partir de ese momento cinco miembros de nuestro equipo de facilitadores se dividió la tarea para realizar estas llamadas. Nosotros descubrimos que este principio de conexión hizo la diferencia.

Mis dos hijos mayores empezaron un estudio evangelístico de la Biblia en su escuela pública. Se reunían 45 minutos antes del inicio de las clases los miércoles por la mañana y lograron incorporar a más de 25 chicos en dos meses.

¿Cómo lo hicieron? Todos los martes hablaron con los chicos de la escuela y todas las noches del martes hicieron llamadas telefónicas cortas. Así descubrieron el principio del trabajo de conexión. Si ellos se conectaban con sus amigos, venían, y si no, no venían

Mi esposa Cathy empezó una célula de mujeres recientemente. El grupo creció y se multiplicó en dos grupos en unas semanas. ¿Cómo lo hizo? Simplemente realizó muchas llamadas telefónicas y se conectó con muchas mujeres fuera del círculo de la iglesia. Ella comprendió el valor del principio de la conexión.

Por mi parte, me hice cargo de un grupo el miércoles por la noche, y llegamos a 30 en pocos meses. ¿Cómo lo hicimos? Aplicamos también el principio de la conexión. Si nos conectamos, la gente viene.

Los contactos incrementan el porcentaje de la atención semanal.

He hablado en muchas iglesias a lo largo del país y muchos pastores a los que prediqué dijeron, "Nosotros tendríamos una cantidad enorme de gente si sólo todos estuvieran aquí. Pero muchos de nuestros miembros fieles se fueron." Oí decir lo mismo a muchos líderes.

Hace varios años quise hacer una demostración de este punto. Establecimos un lema que decía "yo estaré allí" . Y el objetivo era localizar a todos los miembros regulares de la iglesia. Trabajamos aproximadamente durante un mes pidiéndoles que reserven la fecha de un domingo en su calendario escribiendo la frase "yo estaré allí" y les pedimos que hagan un esfuerzo especial para asistir. Además, a cada uno le enviamos un botón grande con la inscripción "Yo estaré allí"

Esto parecía algo cursi y hasta vulgar, pero fue muy eficaz. La asistencia había aumentado aproximadamente a 750 en una semana. El domingo de "yo estaré allí" superamos los 1000. Y era sólo con los miembros regulares. Y los siguientes domingos después del "Yo estaré allí" la asistencia siempre superó los 800 asistentes.

Alguien me preguntó "¿Es realmente importante ir a un grupo?" Mi respuesta fue, "Si no tiene valor animarlos para que asistan ¿por qué lo está haciendo usted? Yo creo que los servicios de nuestra iglesia y las reuniones de las células son dignas de nuestra asistencia. Una persona se beneficiará mas yendo allí que si no lo hiciera. Por eso les contacto para que asistan.

Conectando a los miembros del grupo de manera regular éstos aumentarán el número de veces que asisten en un año. Además proporciona una forma amistosa de mostrar responsabilidad y aumenta el número de veces que Dios puede trabajar en y a través de sus vidas durante las reuniones de la célula.

Los contactos ayudan a los pastores para conocer el estado de su rebaño.

El conocimiento es esencial para la dirección eficaz. Cuanto mejor conozcas a tu gente, mejor los puede conducir. No puedes hacer que crezcan si no los conoces.

Alguien en tu grupo puede estar pasando por una situación que no se atrevería a compartir con el grupo pero lo compartirá contigo cuando te conectes con él fuera del grupo. Quedarás asombrando de la cantidad de personas que te abrirán su corazón si haces contacto con ellos por teléfono, personalmente, o por e-mail. Usa contactos regulares para conocerlos mejor y mejor. Uno de los más grandes errores que los facilitadores cometen es elegir ayudantes que no conocen bien.

La conexión comunica que la persona está siendo cuidada.

El contacto le dice que la cuidas y que tomas tu tiempo para hacer ese contacto. Dice, además, que te preocupas bastante como para averiguar el motivo de su ausencia o lo que piensa del grupo. Y por último, dice también que orarás por ellos para elevar sus peticiones y para conocerlos mejor

Sugerencias para que el contacto sea poderoso

Pregúntales.— "¿Cómo quieren que ore por ustedes?"

He descubierto que al preguntarles cómo orar por ellos resultó ser lo más valioso que yo puedo hacer por la gente. Esta pregunta simple abre las puertas de sus corazones. Esto es especialmente verdad cuando ellos se dan cuenta que estás interesado en su situación y que orarás por ellos. Las personas compartirán sus problemas más profundos y las más grandes preocupaciones contigo.

Pregúntales, "¿Qué desean que Dios haga respecto a esto?"

Yo oraba por la gente como me parecía que debía hacerlo, pero ahora les pregunto qué quieren que yo le pida a Dios. Esto es importante. Una vez una señorita me pidió que ore por su madre que estaba muy enferma. Y pensé que ella quería que Dios la sanara, pero no era eso lo que ella quería, sino que Dios se la llevara pronto porque ya había sufrido mucho.

Preguntando lo que ellos quieren que Dios haga te ayudará a llegar al mismo núcleo del problema y a identificarse con ellos al orar.

Dígales, "oremos ahora mismo" y ora por ellos en voz alta.

Yo acostumbraba decir a la gente que oraría por ellos, pero lamentablemente muchas veces me olvidaba de hacerlo. Ahora no lo dejo para más adelante, sino allí mismo, cuando terminan de decirme cual es su necesidad, junto al teléfono o en el atrio de la iglesia oro por ellos, porque he aprendido que "debo golpear mientras el hierro está caliente.

Recientemente hablé con uno de los líderes de un grupo cuyo padre de 85 años de edad esta muriendo. Cuando terminamos de hablar, oré en voz alta por él, su padre y su familia. El se conmovió hasta las lágrimas. Cuando terminamos de orar me agradeció y me dijo que estaba muy contento de ser parte de una iglesia que lo amaba.

Muchas veces me he dado cuenta que el Espíritu de Dios había irrumpido mientras oraba en voz alta por un pedido. Cientos de veces he visto a la gente secar sus lágrimas de sus mejillas cuando había concluido de orar. Una simple oración puede conducirnos maravillosamente más cerca de Dios y más cerca los unos de los otros.

Pregunta, "¿quiere usted orar?"

Si muestran cierta renuencia para orar, no los empuje. Si me dicen que no quieren orar o simplemente permanecen en silencio, usualmente les digo "Está bien.

Usted no tiene que hacerlo. Dios conoce su corazón. Quizá lo haga la próxima vez.”

Sin embargo a menudo ellos aprecian mucho la oportunidad que les damos de expresar ellos mismos su necesidad ante Dios y se muestran agradecidos. También, por añadidura, les ha despertado en su interior la necesidad de oración.

Sugerencias sobre qué se debe hablar mientras nos conectamos

Un facilitador que se conecta con sus miembros con frecuencia tiene la oportunidad de conocerlos mejor mientras les hace preguntas. La clave está en demostrar interés. Deben saber que esperas conocerlos de una manera auténtica y no deben sentir que los estás interrogando. Utiliza las siguientes sugerencias para que se animen a conversar y expresar lo que sienten.

Mas adelante podrás tener tus propias preguntas. Hasta entonces, aquí están algunas que puede utilizar:

- ¿Cómo te ha ido en esta semana?
- ¿Cómo están tus chicos?
- ¿Te gusta tu trabajo?
- En un rango de uno a diez, ¿Cuán estresante fue esta semana?
- ¿Dónde creciste?
- ¿Cómo recibiste a Cristo como Salvador?
- ¿Cuándo te bautizaste?
- ¿Qué más te gusta de nuestra iglesia?
- ¿Qué más te gusta de nuestro grupo?
- ¿Qué te gustaría que fuera diferente en tu vida de aquí a cinco o diez años?
- ¿En qué áreas en tu relación con Dios desearías crecer en este mes?
- ¿Cuáles son las cosas que sabes hacer y que todos reconocen?
- ¿Has pensado alguna vez en liderar un grupo?

El momento más importante para hacer un contacto.

Sería grandioso si puedes conectarte con todos todas las semanas, pero hay algunas veces eso no es posible. Sin embargo, también es cierto que en un determinado momento ese contacto puede tener un alto impacto y debe hacerse. El facilitador debe asegurarse de no perder esa oportunidad.

Inmediatamente después de la primera visita a tu grupo

Ésta es a menudo la clave para lograr que los visitantes regresen. Les hace saber que siempre serán bienvenidos y les da la oportunidad de hacer preguntas y aclarar cualquier confusión que podrían tener. Y también les da un empujón suave para que hagan el esfuerzo de regresar al grupo.

Semanalmente durante las primeras semanas.

Yo trato que alguien nuevo sea llamado cada semana durante el primer mes o más. Esto establece una relación con ellos y les ayuda a adquirir el hábito de asistir al grupo cada semana.

Después de una ausencia.

Llama a las personas para que sepan que se los extrañó. Si estuvieron enfermos o en algún problema, el contacto le permitirá orar por ellos. Anímalos para que no permitan que la ausencia a las reuniones se convierta en un hábito.

Después que ellos abrieron su corazón y contaron que estaban pasando por una prueba

Esto comunica que lo que ellos comparten en el grupo se toma en serio. Les dice

que lo que se discute en el grupo tiene significado en la vida diaria y les muestra que los cuidas como personas y no como números.

Después de un momento tenso en el grupo.

De vez en cuando aparecen momentos de tensión en el grupo, en especial cuando se discute acaloradamente sobre algo y casi siempre es sobre cosas pequeñas. Un contacto rápido hecho por el facilitador después de esto, lo protege y le enseña a resolver problemas en el camino. El crecimiento a través de los conflictos es la clave para profundizar las relaciones. Muchas relaciones permanecen superficiales porque el conflicto fue evitado o quedó sin resolverse. No desperdicies esta oportunidad para ahondar tu relación.

Secretos para ser utilizados en los contactos muy eficaces

- Considera que el tiempo que pasas conectándote como el más importante de su ministerio.
- Ora para que el Espíritu Santo te dirija en lo que debe decir.
- No desperdices los tiempos importantes mencionados en este capítulo.
- Ora para que Dios te muestre con quien debes conectarse esta semana.
- Debes ser positivo cuando te refieras a Dios, a tu iglesia, y a tu grupo.
- Debes mostrarte considerado con el tiempo y el horario. Si están ocupados, debes ser breve.
- Sea sensible a su estado de ánimo. Si tienen deseos de hablar, tome el tiempo para escuchar. Si no, no los empuje.
- Necesitas llevar un registro escrito para anotar tus contactos.
- Guarda el secreto de cosas que te han compartido, no las divulgues.
- Debes ser consistente. Procura que todos sean conectados regularmente.
- Si ellos han compartido una necesidad contigo, concluye la entrevista orando a favor de ellos.
- Envía a tus ayudantes y los miembros de grupo para que se conecten con otras personas. Comparte con ellos su carga.
- Debes tener un tiempo fijo cada semana para hacer sus contactos.

Dedica una hora o dos para hacer contactos en tu horario semanal y verás como eso hace la diferencia.

Plan de contactos

Mi principal tiempo para conectarme esta semana es:

Mi meta de tiempo para contactos es de _____ minutos por semana.

Llevo un registro para anotar los contactos que hago

Si: _____ No: _____

Mis principales medios para conectarme son: (teléfono, visita a la casa, e-mail, otro)

Las preguntas que con más frecuencia haré esta semana son estas:
