

Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales



Manual del Alumno

[Versión Internacional]
[PROHIBIDA SU DISTRIBUCIÓN]

Autor: Mickey Booth
Campus Crusade for Christ

Copyright © 2004, 2005, 2006, 2007, 2009, 2013 Mickey Booth
Revisión Enero 2013

Propósito de este manual

Este es el manual de capacitación en el DDSM básico para todos los alumnos de todos los Tiempos Concentrados del DDSM que se lleven a cabo afuera de los Estados Unidos. Será culturalmente adaptado a cada país en el Paso 2 de ese país.

Esta (Versión Internacional) o la adaptación cultural de cada país es la utilizada por todos los alumnos en los Pasos 1, 2, 3 y todos los “Siguietes Tiempos Concentrados” llevados a cabo afuera de los Estados Unidos.

En el Paso 2 de cualquier país, la (Versión Internacional) estará culturalmente adaptada para su país en específico. En ese punto las palabras (Versión Internacional) deberían ser eliminadas y debería ser re-titulado con el nombre de ese país en el título [por ejemplo, Tiempo Concentrado del DDSM Manual del Alumno – Versión México].

En el Paso 3 y todos los “Siguietes Tiempos Concentrados” en el futuro se utiliza la versión internacional culturalmente adaptada para ese país.

Cuando Coaches del DDSM lideran un Paso 1 en su “Base de entrenamiento del DDSM” en su Área de Asuntos”, utilizarán la (Versión Internacional) que ha sido culturalmente adaptada para ese país.

Acerca de los Derechos de Reproducción

Este manual no tiene derechos de reproducción para que el autor no se beneficie de éste en ninguna manera, sino para que el proceso de discipulado, por el cual fue creado, sea seguido fielmente. Este manual fue diseñado para ser utilizado únicamente con el método de aprendizaje de Discipulado y Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales (DDSM). El éxito de este método no se encuentra en el manual en sí, sino en el proceso de discipulado y en la destreza y experiencia del que lo realiza. Queremos que el manual sea utilizado únicamente como herramienta para ayudar a aquellos que están siendo discipulados y de ninguna manera para reemplazar el proceso del discipulado en sí.

Acerca del Autor

Michael Booth (Mickey) nació y fue criado en Longview, Texas en 1941. Él se graduó de la Universidad de Baylor con un Título universitario y una Maestría en Psicología. Él también se graduó del Seminario Teológico Bautista de Nueva Orleans en donde recibió su Maestría en Teología.

Mickey conoció a su esposa Judy cuando eran estudiantes en la Universidad de Baylor y contrajeron matrimonio un año después en 1964. Ellos viven en Roanoke, Virginia, en los Estados Unidos cerca de sus 3 hijos y cinco nietos.

Mickey y Judy se unieron a Vida Para Colombia para Cristo en 1970. Desde entonces, Mickey ha servido por 12 años como Director de Universitario; 3 años como el Director Asociado de Proyectos de Verano en los Estados Unidos; 5 años viviendo en Austria como el Director de Proyectos Stint y de Verano para el Área de Asuntos del Este de Europa; y 11 años desarrollando el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales (DDSM) y sirviendo como el Coach del DDSM para el Área de Asuntos del Este de Europa. En el 2003 él y Judy comenzaron el Proyecto del DDSM discipulando a otros dos coordinadores de cada Área de Asuntos para ser los Coaches del DDSM para sus respectivas áreas, y así multiplicando el DDSM alrededor del mundo.

Contenido

<u>Los Fundamentos del Método que Funciona</u>	8
<u>La Importancia de una Actitud Bíblica Correcta Acerca del DDSM</u>	9
<u>El Camino de la Fe Versus el Camino de la Zona de Comodidad</u>	12
<u>El Enfoque Apropiado</u>	16
<u>Los No-Negociables de un DDSM Efectivo</u>	18
<u>Las Cinco Cosas Principales que se Necesitan para Levantar Muchas Finanzas</u>	20
<u>Guía de Oración del DDSM</u>	22
<u>Ore a través de estos versículos:</u>	23
<u>Cómo Desarrollar a sus Socios Ministeriales Rápidamente</u>	27
<u>Un Método Paso-a-Paso del DDSM que Funciona</u>	32
<u>Cómo Obtener Contactos Más Rápido</u>	42
<u>La Estrategia del Discipulado en Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales</u>	51
<u>21 Principios del DDSM</u>	55
<u>Estableciendo La Cita</u>	57
<u>Detalles a Recordar al Momento de Llamar</u>	58
<u>Por qué Utilizar Textos Modelo en el DDSM</u>	62
<u>Texto Modelo: “Llamando para Hacer Citas”</u>	64
<u>Diagrama de Flujo del “Texto Modelo: Llamando para hacer citas”</u>	66
<u>Texto Modelo: “Llamando para Hacer Citas Con Amigos”</u>	67
<u>Texto Modelo: “Llamando de Nuevo para Hacer Citas”</u>	68
<u>Texto Modelo: “Llamando Para Saber Su Decisión de Inversión”</u>	70
<u>Texto Modelo:</u>	72
<u>Pidiendo Contactos: La Mejor Manera</u>	73
<u>Criticando Apropiadamente a Otros Durante el Tiempo de Llamadas</u>	75
<u>Texto Modelo para Enviar un Mensaje de Texto Recordando a su futuro Socio Ministerial de Su Cita y de Su llamada para conocer la Decisión.</u>	76
<u>La Cita</u>	78
<u>La Cita: Viendo al Contacto</u>	79
<u>Nuestra Política Financiera</u>	83
<u>Las Necesidades Financieras de Nuestro Equipo</u>	84
<u>El Fólder para Regalar</u>	85
<u>El Factor Principal en una Cita:Tener un Cierre Apropiado</u>	86
<u>El Flujo de una Cita</u>	89
<u>La Lógica detrás del “Flujo de una Cita”</u>	91
<u>Ejemplo para la Carpeta de Presentación</u>	94
<u>Cómo Manejar las Respuestas del Potencial Socio Ministerial al momento del Cierre</u>	97
<u>Modelar, Observar y Criticar: Las Claves para Aprender a Cómo Ser Efectivo en el DDSM</u>	99
<u>Tabla de Modelado del DDSM</u>	104
<u>Tabla de Modelado del DDSM</u>	105
<u>“Lo que Aprendí al Modelar/Observar y Criticar Llamadas”</u>	106
<u>“Lo que Aprendí al Modelar / Observar y Criticar Citas”</u>	109
<u>La Importancia de Llevar Estadísticas</u>	112
<u>Por Qué Es Tan Importante Llevar Estadísticas al Realizar el DDSM.</u>	113
<u>Tabla Semanal del DDSM</u>	116
<u>Resumen de Estadísticas Acumulativas Para Los Alumnos</u>	119

<u>Posibles Causas y Soluciones para</u>	121
<u>Manteniendo Sus Finanzas</u>	128
<u>Desarrollando un Plan de Mantenimiento del Sostenimiento</u>	129
<u>Plan de Mantenimiento del Sostenimiento (Ejemplo)</u>	136
<u>Cómo Escribir Buenas Cartas de Oración</u>	138
<u>Texto Modelo: Llamando para Hacer Citas de Mantenimiento</u>	143
<u>Texto Modelo: Sólo Llamada de Mantenimiento</u>	144
<u>Texto Modelo: Llamando para Recuperar Apoyo</u>	146
<u>Qué Hacer en una Cita de Mantenimiento</u>	148
<u>Registro de Llamadas y Citas de Mantenimiento</u>	150
<u>Contenido de la Nota de Agradecimiento</u>	152
<u>Carta para Recordarles que Inicien Su Apoyo</u>	153
<u>Carta para Recordar el Apoyo Anual o Bianual</u>	154
<u>Qué Hacer si las Personas Olvidan Enviar o Depositar sus Inversiones Mensuales</u>	155
<u>Carta para Pedir un Incremento</u>	158
<u>Carta para Pedir una Inversión Especial</u>	161
<u>Cómo Ayudar a Sus Socios Ministeriales a Ser Más Fieles</u>	164
<u>Modelo de "El Pacto"</u>	167
<u>Mi Pacto y Compromiso</u>	167
<u>Apéndice</u>	168
<u>Cómo Caminar en el Espíritu [Notas del Alumno]</u>	169
<u>Los Gigantes en Nuestras Vidas</u>	173
<u>Una Tierra Llena de Gigantes</u>	174
<u>Una Decisión Clara</u>	175
<u>Una Fe Extrema</u>	176
<u>Por Qué Podemos Escoger la Fe y No el Temor</u>	177
<u>Venciendo el Temor</u>	178
<u>Contrastes de Fe</u>	179
<u>La Mentalidad de Reino</u>	180
<u>21 Principios del DDSM</u>	181
<u>Es Esencial que los Coordinadores Tengan sus Finanzas Sanas</u>	187
<u>Preguntas de Reflexión para "Es Esencial que los Coordinadores Tengan Finanzas Sanas"</u>	190
<u>Actitud</u>	191
<u>Bases Bíblicas y Actitud para el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales</u>	192
<u>Pasos para el Éxito en los Tiempos de DDSM de los Coordinadores Nacionales</u>	209
<u>Última Página de la Carpeta de Presentación para la Cita</u>	210
<u>Diseño de la Tarjeta de Contactos</u>	211
<u>Otras Personas que Pueden estar Interesadas</u>	214
<u>Plan de Mantenimiento de las Finanzas (Una hoja de trabajo)</u>	215
<u>Cosas que Debe Tratar de Evitar Durante el DDSM</u>	217
<u>Ideas sobre cómo Manejar una Presentación Ante una Escuela Dominical</u>	220
<u>Involucrando a los Estudiantes a Escribir Cartas Postales a sus Socios Ministeriales</u>	222
<u>Cartas: Cuando Usarlas y Qué Adjuntar con Ellas</u>	225
<u>Carta de Información Con una Llamada de Seguimiento</u>	227
<u>¿Qué es un Socio Ministerial?</u>	229
<u>Varias Ideas para el DDSM</u>	230
<u>Cómo Funciona el Sistema de Recordatorios para los Socios Ministeriales de Vida Para Colombia Para Cristo</u>	234

<u>Cómo las Finanzas de Nuestro Equipo son Manejadas por Vida Para Colombia para Cristo</u>	235
<u>Ideas Sobre Cómo las Personas que no Hablan Inglés Pueden comunicarse más fácilmente con Socios Ministeriales de los EEUU</u>	237
<u>Algunos Tips que te Pueden Ayudar Cuando Preguntes por Contactos</u>	241
<u>Algunas Pistas Útiles al Llamar por Teléfono y Pedir Contactos</u>	243
<u>La Base Bíblica del Dar</u>	245
<u>Levantamiento de Finanzas con Amistades</u>	246
<u>Una Carta Abierta para los Pastores de Quienes Levantan Finanzas</u>	249
<u>Muestra de la Carta de Oración del Fólder para Regalar</u>	252
<u>Muestras de Cartas de Oración</u>	254
<u>Organización del Escritorio al Momento de Llamar para Hacer Citas</u>	257
<u>Explicación de la Organización del Escritorio al Momento de Llamar para Hacer Citas</u>	258

Los Fundamentos del Método que Funciona

La Importancia de una Actitud Bíblica Correcta Acerca del DDSM

LA META DEL MENSAJE:

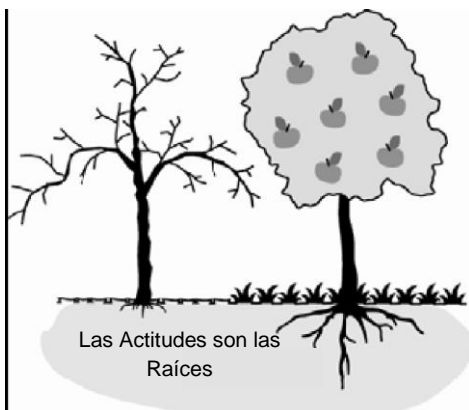
La meta de esta sesión es ayudarle a desarrollar la actitud bíblica “correcta” acerca del Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje, usted podrá:

- I. Entender la importancia de tener una actitud correcta.
- II. Diferenciar entre una actitud “correcta” e “incorrecta”.
- III. Aprender tres maneras para mejorar su actitud en cuanto al DDSM.

I. Entender la importancia de tener una actitud correcta.



La actitud es el factor más importante que afecta su éxito en el DDSM. Todo lo que haga, o piense o sienta se verá afectado por la actitud que tenga. Si su actitud es incorrecta, todos sus juicios y razonamientos acerca de cómo levantar las finanzas también lo serán, porque estarán afectados por esta actitud incorrecta. No importa que tanto estudie acerca de cómo hacer las cosas “en la forma correcta” (por ejemplo, cómo pedir contactos apropiadamente), inevitablemente lo hará en la forma incorrecta dependiendo del grado en que su actitud esté fuera de la base bíblica. Si su actitud es equivocada no disfrutará el levantamiento de finanzas o no se sentirá muy cómodo al hacerlo.

II. Diferenciar entre una actitud “correcta” e “incorrecta”

¿Qué es lo que quiero decir con “actitud correcta” y “actitud incorrecta” acerca del Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales? Simplemente esto, una actitud incorrecta extrema es creer que usted, al levantar finanzas, es una especie de limosnero de primera clase parado en la calle sosteniendo una taza para recibir las limosnas. Una actitud correcta se encuentra en el otro extremo del espectro de esta “mentalidad de limosnero.” Es creer que usted es un hijo del Rey del universo quien le ha llamado para ser Su embajador a tiempo completo. Usted les está dando a unas pocas personas selectas,

que Dios ha puesto en su camino, el privilegio de ser parte de este ministerio que es usado por Dios para cambiar vidas. Usted tiene el privilegio de ayudarles a hacer tesoros en el cielo donde esto tendrá un valor eterno. ¿Qué es lo que pueden hacer ellos con su dinero? Si no gastarlo, desperdiciarlo, o invertirlo ¡y ésta es una forma de invertirlo en algo eterno! Al final, todos ellos verán y sabrán que su inversión en Vida Para Colombia fue una de las mejores inversiones que jamás hayan hecho. Algunos tendrán aun la oportunidad de verlo de inmediato.

Usted necesita hacer todo lo que sea posible para dirigir su actitud hacia la actitud bíblica. Mientras más se acerque en tener esta actitud bíblica en su sistema de creencias, lo siguiente será verdad en su vida: tendrá más gozo en el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales. Sus ideas acerca de que cosas funcionarán tendrán éxito. Todo lo que haga, diga y piense acerca del Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales será correcto y demostrará su confianza en Dios. La razón por la que hay tantas malas ideas acerca de cómo levantar finanzas es porque hay muchas personas con malas actitudes al respecto. Las actitudes son como las raíces de un árbol frutal. Si las raíces son malas; el fruto también lo será.

III. Aprender tres maneras para mejorar su actitud en cuanto al DDSM.

1. Tome su Medicina de la Actitud – Escuche los Mensajes de la Actitud

Hay varias cosas que pueden ayudar a cambiar su actitud acerca del DDSM, pero quiero mencionar la que considero que es de lejos la principal. Esta es escuchar una y otra vez la verdad acerca de usted y del Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales. Esta verdad viene de la Palabra de Dios. El lugar más claro y más positivo donde yo he escuchado explicado esto, está en los dos mensajes de Loren Lillestrand titulados: “Bases Bíblicas y Filosofía de las Finanzas” y “Actitud y Motivación sobre las Finanzas”. Necesita escuchar estos mensajes una y otra vez. Una semana antes de comenzar su tiempo de Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales, escúchelos mínimo dos veces. Entonces, durante su tiempo de Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales, escúchelos constantemente cuando vaya y regrese de sus citas. Esto significa que estará escuchando ambos mensajes al menos una vez al día. Si tiene un día en el que no tenga citas, escuche los mensajes al menos una vez durante ese día. Esto es lo que la Biblia llama “renovar nuestro entendimiento.” Esto es desprogramar todas las actitudes incorrectas y no-bíblicas y programar las actitudes correctas y bíblicas. Estos dos mensajes pueden ser descargados en línea en www.DMPDCCC.org.

2. Haga el DDSM como grupo

También, hacer Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales como grupo, y tener tiempos para compartir juntos es una herramienta poderosa para mejorar su actitud sobre las finanzas. Cuando compartimos lo que Dios está haciendo, las mentiras que Satanás pone en nuestra mente, las cuales nos guían a tener actitudes negativas hacia las finanzas, son destruidas. Nosotros estamos buscando la bendición que será realidad en la vida de los socios ministeriales potenciales. No hay ninguna duda que Dios va a proveer para nuestras necesidades, pero Él también quiere que otros sean bendecidos a través de sus contribuciones. Así que, permanezca enfocado en lo que la

Palabra de Dios dice al respecto, no en las mentiras y temores que Satanás pone en nuestro corazón.

3. Planifique dar generosamente a otros en necesidad

La tercer cosa que puede ayudar a cambiar su actitud es que usted sea un dador alegre. Es muy difícil sentirse como un limosnero cuando acostumbra a dar generosamente a otros.

PUNTOS DE ACCIÓN:

- Escuchar los Mensajes de la Actitud **diariamente**.
- Aprender los unos de los otros haciendo el DDSM como grupo.
- Dar generosamente a otros en necesidad.

El Camino de la Fe Versus el Camino de la Zona de Comodidad

LA META DEL MENSAJE:

La meta de esta sesión es ayudarlo a salir del camino de la zona de comodidad y entrar en el camino de la fe sobre el levantamiento de finanzas / DDSM.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje, usted podrá:

- I. Entender la diferencia entre el camino de la zona de comodidad y el camino de la fe del DDSM.
- II. Aprender de registros bíblicos la diferencia entre una mentalidad de zona de comodidad y una mentalidad de fe.
- III. Ver algunos ejemplos de cómo los coordinadores usan el camino de la zona de comodidad en el DDSM.

I. Entender la diferencia entre el camino de la zona de comodidad y el camino de la fe.

¿Cuál es el camino de la zona de comodidad y el camino de la fe en el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales? El camino de la zona de comodidad es el camino que le hace sentir cómodo y confiado. Esto significa que nos dejamos guiar por nuestras emociones y esto evita que tengamos una verdadera fe en Dios.

La mayoría de nosotros queremos permanecer en nuestra zona de comodidad. Nos esforzamos para permanecer allí. A veces la única forma en la que salimos de esta zona y caminamos por fe es cuando no tenemos otra opción. El camino de la fe nunca será cómodo. Asusta. Requiere que nos arriesguemos a creer en Dios (lo cual realmente no es ningún riesgo, pero nosotros sentimos que sí es). El camino de la fe es representado por Pedro saliendo de la barca. (Nosotros no podemos hacer ambas cosas o permanecemos en la barca o nos atrevemos a caminar sobre las aguas). Es movernos hacia la tierra prometida aun cuando sabemos que hay gigantes allá. El camino de la fe es cuestión de largo plazo. Es estar dispuesto a sufrir un dolor a corto plazo por una recompensa a largo plazo. El camino de la zona de comodidad es pensar a corto plazo. Solo se preocupa por lo que me hace sentir mejor ahora mismo.

II. Aprender de registros bíblicos la diferencia entre la mentalidad de la zona de comodidad y la mentalidad de la zona de la fe.

John Ortberg usa una historia de la vida de Pedro que nos ayuda a entender la diferencia entre una mentalidad de la zona de comodidad y una mentalidad de caminar por fe. Veamos lo que cuenta la historia. “Enseguida Jesús hizo que los discípulos subieran a la barca y se le adelantaran al otro lado mientras él despedía a la multitud. Después de despedir a la gente, subió a la montaña para orar a solas. Al anochecer, estaba allí él solo, y la barca ya estaba bastante lejos de la tierra, zarandeada por las olas, porque el viento le era contrario.

En la madrugada, Jesús se acercó a ellos caminando sobre el mar. Cuando los discípulos lo vieron caminando sobre el agua, quedaron aterrados. — ¡Es un fantasma! — gritaron de miedo.

Pero Jesús les dijo enseguida: “¡Cálmense! Soy yo. No tengan miedo.”

“Señor, si eres tú —respondió Pedro —mándame que vaya a ti sobre el agua.”

“Ven” —dijo Jesús.

Pedro bajó de la barca y caminó sobre el agua en dirección a Jesús. Pero al sentir el viento fuerte, tuvo miedo y comenzó a hundirse. Entonces gritó: ¡Señor, Sálvame!

Enseguida Jesús le tendió la mano y, sujetándolo, lo reprendió: ¡Hombre de poca fe! ¿Por qué dudaste? Cuando ellos subieron a la barca, se calmó el viento.” Mateo 14:22-32

Para todos los discípulos, permanecer en la barca fue continuar con la mentalidad de la zona de comodidad. Solo uno entre 12 estuvo dispuesto a salir de su zona de comodidad y caminar sobre el mar. Pero Pedro quería algo mejor. Para nosotros el día de hoy, nuestra barca podría ser representada por muchas cosas, pero generalmente es cualquier cosa que nos haga sentir confiados y seguros sin la necesidad de depender de Dios. Es cualquier cosa en la que usted confía, especialmente durante tiempos difíciles y de tormenta. Su barca es cualquier cosa en la que se sienten tan cómodos que no quiere salir de allí, aun y cuando eso le impida dar un paso de fe hacia Jesús.

Un área de la vida en la cual muchos misioneros se desaniman para seguir confiando valerosamente en Dios es en el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales. Y es por eso que tenemos toda clase de argumentos para permanecer en nuestras zonas de comodidad. (Nuestras barcas)

Debemos darnos cuenta de esto y ver que nuestro deseo de permanecer en la barca (nuestra zona de comodidad) nos está impidiendo vivir un verdadero discipulado (vivir por fe) ¡No es posible que hagamos ambas cosas!

Un evento registrado en el Antiguo Testamento que me gusta mucho es cuando la nación de Israel cruza el río Jordán para dirigirse a la tierra prometida después de años de vagar por el desierto. De la misma forma en que Dios pidió a los sacerdotes que cargaban el arca del pacto, que caminaran en las aguas del río Jordán antes de que Él partiera en dos las aguas; Él nos pide también dar ese paso de fe. Dar este paso de fe puede asustarnos, pero ¿Cuál es el resultado? Esto hará que nosotros podamos encarar nuestros temores sin que éstos tengan la última palabra. La fe derrota al temor. Esto significa que puede descubrir el increíble llamado de Dios para su vida. Y, lo mejor de todo, significa que experimentará el poder de Dios en su vida para hacer algo que nunca hubiera podido hacer en sus propias fuerzas. Es sólo entonces cuando podrá realmente decir “lo que estoy experimentando tiene que ser Dios en acción.”

John Ortberg, en su libro “Si quiere caminar sobre el agua tiene que salir de la barca” da razones de por qué debe salir de la barca (fuera de su zona de comodidad). La principal razón es que Jesús no está en la barca. Caminando sobre las aguas es donde se encuentra Jesús.

Más que el escuchar una gran conferencia, o el leer un gran libro, Dios usa las situaciones del mundo real para desarrollar nuestra habilidad de confiar en Él. Nuestra tendencia es buscar un mundo de comodidad. Queremos construir vidas manejables con algo de seguridad y predictibilidad para mantener la ilusión de que estamos en control.

Pero Jesús le dijo a Pedro “Ven”. Este fue su llamado para dejar la zona de comodidad de la barca. El llamado para dejar nuestra barca involucra crisis, oportunidades, fracasos, encarar nuestros temores, y siempre el llamado a una tarea que parece ser demasiado grande para nosotros. Pero esta es la forma en la que crecemos en nuestra fe. Esto es el camino de la fe.

Preferimos permanecer en nuestra zona de comodidad a causa del temor. Solamente la fe en Dios nos quitará el temor y nos dará la valentía para salir de nuestra zona de comodidad. El temor es el enemigo. La fe es la victoria.

III. Ejemplos de cómo los coordinadores usan el camino de la zona de comodidad en el DDSM.

Aquí están algunas cosas que hacemos en un intento de permanecer en nuestra zona de comodidad en el DDSM:

1. No planeamos un horario para hacer llamadas o si lo hacemos no lo seguimos. (No es cómodo dejar de hacer otras actividades y empezar a llamar para hacer citas)
2. No leer el texto modelo para hacer citas (Leerlo no se siente natural, así que no es cómodo)
3. No preguntamos por una decisión en la cita (No es tan cómodo como decir te llamaré luego)
4. No queremos preguntar a todos por una cantidad desafiante (no es cómodo establecer la cantidad o hacerlo cuando pensamos que es una cantidad grande)
5. No le preguntamos a todos por contactos o no preguntamos por muchos contactos o no preguntamos por contactos en otra área fuera de su iglesia (No es cómodo preguntar por alguien más)
6. Sólo le pedimos a nuestros amigos o conocidos que sean nuestros socios ministeriales (Es mucho más cómodo que llamar a extraños obtenidos a través de referencias)
7. No QUEREMOS que el Coach de Finanzas vaya a esta cita conmigo porque es un amigo especial y tal vez ellos no lo entiendan.

Debemos tomar una decisión y compromiso claro ahora. Debemos comprometernos delante de Dios que dejaremos de hacer Desarrollo de Equipos de Soporte Misionero por el camino de la zona de comodidad, y empezar hoy mismo, lo haremos por el camino de la fe. Recuerde, “sin fe es imposible agradar a Dios” (Hebreos 11:6) y “... y todo lo que no proviene de fe es pecado, es pecado” (Romanos 14:23c)

PUNTOS DE ACCIÓN:

- Determine operar siempre en el camino de la fe.
- Esté dispuesto a creerle a Dios en su palabra y tomar riesgos.
- Esté dispuesto a valerosamente confiar en Dios en el DDSM.

El Enfoque Apropiado

[La prioridad sobre lo que deberíamos enfocarnos durante un tiempo de Desarrollo de Equipos de Soporte Misionero]



LA META DEL MENSAJE: La meta de esta sesión es ayudarle a entender la prioridad de cuáles son las cosas que deberíamos estar enfocándonos durante el DDSM.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje, usted podrá:

- I. Conocer las cuatro áreas posibles en las cuales nos podemos enfocar y el orden de prioridad de cada una de ellas.
- II. Entender algunas de las cosas que podemos hacer para mantener este enfoque sobre estas prioridades.

I. Cuatro áreas posibles en las cuales podemos enfocarnos, y cuales deberían de ser su orden en prioridad.

1. Nuestra primera prioridad de enfoque debe ser en cómo Dios está trabajando y cómo Él está siendo fiel hacia con nosotros y hacia el crecimiento de nuestro carácter en Él. Necesitamos buscar lo que Él está tratando de enseñarnos a través de nuestras experiencias en el DDSM.
2. Nuestra segunda prioridad de enfoque debe ser aprender a ser el mejor Coach de Finanzas posible.
3. Nuestra tercera prioridad de enfoque debe ser que personalmente seamos bien entrenados en el DDSM. [Esto es diferente a ser un buen coach de finanzas. Uno

puede ser bueno para el Desarrollo de Equipos de Soporte Misionero para uno mismo, y aun así no ser bueno para entrenar a otros en esto.]

4. Nuestra última prioridad de enfoque debe ser el dinero que levantamos.

Es muy importante que mantengamos estas prioridades en orden. Mientras más nos enfocamos en el número 1 (Lo que Dios quiere enseñarme) más podremos ver que las otras tres cosas llegan también. “Busquen primeramente el reino de Dios y su justicia, y todas estas cosas les serán añadidas.” Usualmente obtendrá el vagón en el que se enfoque, más los vagones que vienen por detrás. Pero no obtendrá los vagones que están por delante del que se enfoque. También, cualquiera que sea el vagón en el que se enfoque, los que vienen por detrás llegarán a ser más grandes.

II. ¿Cuáles son algunas cosas que podemos hacer para mantener estas prioridades debidamente enfocadas?

1. Oración: Siga pidiéndole a Dios que mantenga sus ojos espirituales abiertos para observar lo que Él está haciendo por usted y que lo que está viendo suceder sería imposible sin Él.
2. Sea enseñable a lo que Él está tratando de hacer en su vida y carácter.
3. Acompañe a cada uno de los demás a sus citas para observar y criticar. Haga la crítica apropiadamente. [Esto también es practicar para ser un coach de finanzas.]
4. Observe y critique a cada uno de los demás durante el tiempo de llamadas. Tómese un par de minutos para compartir con otros acerca de lo que ha aprendido y observado. Ayúdense a ver como pueden mejorar y ser enseñables. [Esto también es practicar para ser un Coach de finanzas.]
5. Concéntrese en mejorar continuamente todo lo que esté haciendo aquí. Si aun no es tan organizado como debería serlo, trabaje en esa área. Si aun no es tan natural como debería serlo al leer los textos modelos o en las citas, trabaje en esas áreas.
6. Manténgase escuchando los Mensajes de la Actitud cada día en el camino a sus citas. Esto mejorará su actitud y mejorar su actitud es siempre una necesidad. (Un buen coach de finanzas siempre está mejorando su actitud.)

PUNTOS DE ACCION:

- Enfóquese en Dios y en lo que Él le está enseñando.
- Aprendan los unos de los otros.
- Continúe escuchando los Mensajes de la Actitud diariamente.

Los No-Negociables de un DDSM Efectivo

META DEL MENSAJE: La meta de esta sesión es ayudarle a tener un mejor entendimiento acerca de los no-negociables del DDSM.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje usted podrá:

- I. Entender claramente los no-negociables del DDSM.
- II. Observar algunos de los “por qué” detrás de estos no-negociables.

1. Determine que hará el DDSM por el “camino de la fe” y no por el “camino de la zona de comodidad”. No determine lo que hará mediante su zona de comodidad, sino simplemente haga lo que funcione mejor aun si no se siente cómodo al respecto. Después confíe en Dios por los resultados.
2. Determine ser organizado y eficiente. Utilice su caja de tarjetas de contacto y su agenda apropiadamente.
3. Planee una estrategia de conjunto y decida que trabajará duro en el DDSM.
4. Mantenga su actitud en: mejorando continuamente, escuchando los Mensajes de la Actitud diariamente durante el DDSM.
5. Confíe sólo en Dios que le dará la victoria y demuéstrelo orando diariamente por las personas por nombre: ore por contactos clave, citas ya establecidas, llamadas para saber sobre la decisión de apoyarle, y alábele por sus nuevos socios ministeriales. Recuerde, “El caballo se alista para el día de la batalla; mas Jehová es el que da la victoria.” Proverbios 21:31 Reclame a las personas por fe y espere resultados. Trátelos desde el principio (cuando los llame por teléfono) como si ellos ya estuvieran en su equipo.
6. Planee tiempos específicos para llamar para hacer citas y fielmente apéguese a su agenda, haga llamadas un mínimo de 12 horas a la semana o hasta que hayas hecho 18 citas esa semana. Lea el texto modelo: “Llamando para hacer citas” naturalmente y con entusiasmo.
7. Pida contactos a todas las personas que llame en el tiempo apropiado. Memorice frases claves acerca de esto. Recuerde obtener de ellos los contactos a través de una **lista** y siempre pregunte por uno o dos contactos de otra iglesia (haga **redes de contactos**).

Permita que cada persona a la que llame sepa que usted necesita que ellos les den muchos contactos (no sólo tres o cuatro).

8. Siempre asegure el siguiente paso con una persona tan pronto como sea posible y sea específico. (No use vagas generalidades). Trate de obtener su decisión dentro de los siguientes 1 o 2 días después de la cita. Recuerde “mantener siempre la posesión del balón” y mantener el siguiente paso bajo su control.
9. Memorice y siempre utilice la frase de transición a su carpeta de presentación. “La principal razón por la que quería reunirme con usted (Juan) el día de hoy es para poder compartir con usted más acerca de la gran necesidad de Cristo en (_____ nombre de su país) hoy en día, como el Señor está usando a VPC para satisfacer esa necesidad, y hacerle saber cómo puede ayudarnos.”
10. Haga un cierre muy claro. Memorice y siempre diga la parte verbal y lea la parte financiera. Desafíe a todos claramente a unirse a tu equipo con una cantidad desafiante.
11. Enfóquese en lo que Dios quiere enseñarle y no en el dinero.

PUNTOS DE ACCION:

- Mantenga estos no-negociables firmemente fijados en su mente revisándolos semanalmente.
- Determine hacer el DDSM aplicando estos no-negociables.
- Aprenda a utilizar estos no-negociables en el poder del Espíritu Santo.

Las Cinco Cosas Principales que se Necesitan para Levantar Muchas Finanzas

META DEL MENSAJE: La meta de esta sesión es ayudarlo a entender las 5 cosas principales que se necesitan para levantar muchas finanzas.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje, usted podrá:

- I. Desarrollar una gran actitud con respecto al DDSM.
- II. Aprender el balance entre “Trabajo” y “Fe”.
- III. Entender el uso efectivo de los tiempos de llamadas.
- IV. Hacer el cierre de la cita apropiadamente.
- V. Aprender el arte de pedir contactos.

I. Tenga una gran Actitud acerca del DDSM.

(Esto incluye confiar en Dios para hacerlo) [La clave para ello es escuchar diariamente los Mensajes de la Actitud o leyendo la transcripción de su mensaje titulado “Bases Bíblicas y la Filosofía de las Finanzas” y “Actitudes y Motivaciones sobre las Finanzas”. También orar diariamente a Dios con la “Guía de Oración del DDSM”.]

II. Balance entre ser disciplinado para trabajar duro y confiar en Dios que Él dará la victoria.

“El caballo se alista para el día de la batalla; mas Jehová es el que da la victoria.” Proverbios 21:31

III. Uso efectivo del tiempo de llamadas.

Lea el texto modelo “Llamando para Hacer Citas” bien. Esto significa que leerá con entusiasmo, naturalidad y con la inflexión de voz correcta, así incrementará su credibilidad a un máximo número de personas. Lea el texto modelo de la conversación a un mínimo de 6 personas en promedio por noche. También utilice formas de ahorrar tiempo durante su tiempo de hacer llamadas. (Es decir, ¡sea organizado!)

IV. Haciendo el cierre de la cita apropiadamente.

Diga la parte memorizada y lea efectivamente la “Política Financiera de Vida Para Colombia” y las “Necesidades Financieras de Nuestro Equipo” las cuales preguntan por una cantidad desafiante. La “Política Financiera de Vida Para Colombia” y “Las Necesidades Financieras de Nuestro Equipo” son llamadas el “Cierre Leído”.

V. Aprendiendo y practicando el arte de pedir contactos y obteniendo muchos de ellos.

[Obténgalos de una lista, haga redes de contactos preguntando por uno o dos contactos que no sean de su iglesia. Memorice frases claves de “Pidiendo contactos: la mejor manera”].

Cualquiera puede levantar sostenimiento si se le da el suficiente tiempo. Así que, si a usted no le importa cuánto tiempo le tomará o que tanto o que tan poco lo disfrute, entonces ninguna cosa que haga funcionará (es decir, una mala actitud, ser indisciplinado, no tener un plan claro de acción, inclusive no confiar realmente en que Dios dará la victoria.)

Pero, si usted quiere obtener el sostenimiento que necesita lo más pronto posible y disfrutar el proceso, entonces necesita darse cuenta que: el éxito en el DDSM es mayormente cuestión de tener y mantener una actitud bíblica positiva al respecto y confiar en Dios para que le dé la victoria.

Esto también involucra una voluntad y disciplina para trabajar duro con un plan claro de acción.

Además, debe entender y practicar el arte de hacer redes de contactos.

PUNTOS DE ACCION:

- Practique leer el texto modelo: “Llamando para hacer citas” con naturalidad y entusiasmo.
- Aprenda a hacer el cierre de la cita apropiadamente.
- Memorice frases clave del artículo “Pidiendo contactos: la mejor manera”.
- Enumere las 5 cosas principales en una tarjeta y llévela siempre con usted. Léala por 30 segundos todos los días.
 1. Tenga una gran actitud – Escuche los Mensajes de la Actitud diariamente.
 2. Mantenga el balance de trabajar duro y confiar en Dios por la Victoria (Prov. 21:31).
 3. Utilice los tiempos de llamadas efectivamente. (Sea disciplinado y organizado. Lea los textos modelo con naturalidad y con entusiasmo.)
 4. Haga el cierre de la cita apropiadamente. (Lea el “Cierre Leído” pidiendo una cantidad desafiante y ESPERE por la respuesta.)
 5. Aprenda y practique el arte de pedir contactos (Recuerde las **Listas** y las **Redes** de contactos.)

Guía de Oración del DDSM

META DEL MENSAJE: La meta de esta sesión es ayudarle a entender a cómo utilizar la Guía de oración durante los Tiempos de llamadas y durante sus tiempos a solas de oración.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje, usted podrá:

- I. Entender cómo utilizar la Guía de Oración durante los tiempos de llamada.
- II. Saber cómo utilizar la Guía de Oración durante su tiempo a solas de oración.

Comuníquese con Dios antes de Comunicarse con el pueblo de Dios

[NOTA: Puede utilizar esta guía también como fuente de buenos versículos para estudiar durante su Tiempo a Solas mientras realiza el DDSM]

Justo antes de llamar para hacer citas de finanzas:

Lea estos versículos o comentarios uno a la vez, y ore acerca de cada uno como el Señor le guíe.

- Lleve estos versos delante del Señor reclamándolos para sí mismo por fe.
- Después de orar a través de toda esta guía, o parte de ella, no olvide orar por cada persona por nombre
- Primero ore por todos los que están en la hoja del “Registro de Citas Establecidas”, incluyendo a aquellos a quienes llamará para saber su decisión, no olvidando el agradecerle a Dios por todos sus nuevos socios ministeriales por nombre.
- Después ore por cada nombre de los 15 – 20 contactos que tenga de más alta prioridad.
- Finalmente, ore por todos los demás a los que estará llamando de nuevo durante este tiempo de llamadas (es decir, llamando de nuevo para pedir contactos, llamando de nuevo para concretar las citas, etc.)

Ore a través de estos versículos:

1. **“El caballo se alista para el día de la batalla; mas Jehová es el que da la victoria.” Proverbios 21:31.**

Podemos hacer que el caballo esté listo para la batalla, pero la victoria la da el Señor.

Señor, dame la fuerza para trabajar duro “alitando el caballo”, pero mantenme enfocado en el hecho de que sólo tú das la victoria.

2. **“Si Jehová no edificare la casa, en vano trabajan los que la edifican. Si Jehová no guardare la ciudad, en vano vela la guardia.” Salmos 127:1**

Nuestro trabajo es en vano a menos que Dios lo bendiga.

Dios ayúdame a confiar en Ti más que en mi fuerza y en mis habilidades.

3. **“Fiel es el que os llama, el cual también lo hará.” 1 Tesalonicenses 5:24.**

Recuerde quien es usted, quien le ha llamado, y para qué ha sido llamado.

Señor, te agradezco por haberme llamado a este ministerio y te agradezco por tu fidelidad en mi vida.

4. **Recuerde a quien le pertenecen todas las cosas.**

“Porque del Señor es la tierra y su plenitud” I Corintios 10:26.

Él ha creado todo y todo le pertenece.

Señor, reconozco tu soberanía y que todo te pertenece a Ti

5. **Recuerde cuán grande es el privilegio que tienen los socios de invertir en el Reino.**

“...acumulen un tesoro inagotable en el cielo, donde no hay ladrón que aceche ni polilla que destruya” Lucas 12:33.

Nosotros les estamos dando a muchas personas el privilegio de experimentar la bendición de invertir en el Reino de Dios.

Señor, te doy gracias por ayudarme a dar a mucha gente el privilegio de invertir en tu Reino.

6. **“Doy gracias a mi Dios cada vez que me acuerdo de ustedes” Filipenses 1:3.**

El dinero no es la única meta. Estamos buscando involucrar gente en un ministerio completo y desarrollar relaciones personales con ellas. Usted debe empezar a desarrollar estas relaciones desde la primera llamada que les haga. Cada llamada puede ser el inicio de una relación. De hecho, las personas son la meta. El dinero es sólo el último vagón del tren.

7. **Realice cada llamada, cada cita y cada llamada para decisión o para contactos como si la gente ya estuviera en su equipo. Se podría decir que ya están en él.** Así que empiece a construir relaciones personales con ellos desde ahora. Busque conocerlos, interésese en ellos.

Señor oro que puedas ayudarme a establecer una buena relación con las personas que conozca y que haga de cada cita una oportunidad para construir relaciones con ellas. Ayúdame a no darle importancia al dinero, sino a las personas.

8. **“Pues Dios es quien produce en ustedes tanto el querer como el hacer para que se cumpla su buena voluntad.” Filipenses 2:13**

9. **ESPERE RESULTADOS.** La gente hace lo que usted espera que ellos hagan. Puede hacer esto poniéndolo realmente en las manos de Dios. Deje los resultados a Dios y espere que Él los convenza.

Señor ayúdame a depender de ti completamente y dejarte los resultados a ti. Prepara el corazón de la gente antes que nosotros los llamemos o conozcamos.

10. **“Pero el Señor es fiel y Él los fortalecerá y los protegerá del maligno” 2 Tesalonicenses 3:3**

Si usted pone su fe en Él, Él le dará estabilidad y protección. Puede experimentar Su presencia y guianza a donde quiera que usted vaya.

Señor gracias por tu protección, presencia y dirección. Ayúdame a confiar y poner mi fe en ti.

11. **“Por nada estéis afanosos, sino sean conocidas vuestras peticiones delante de Dios en toda oración y ruego, con acción de gracias. Y la paz de Dios, que sobrepasa todo entendimiento, guardará vuestros corazones y vuestros pensamientos en Cristo Jesús.” Filipenses 4:6 y 7.**

Señor ayúdame a no preocuparme por nada, sino a orar y presentarte mis necesidades y así poder experimentar esa paz que sobre pasa todo entendimiento.

12.

“Sé fuerte, Sé valiente. No temas delante de ellos porque el Señor tu Dios estará contigo. Él no te dejará ni te abandonará.” II Crónicas 20:17.

Señor, te doy gracias por la hermosa promesa de tu presencia con nosotros. Ayúdame a ser valiente y a estar firme.

13. **“...No te dejará, ni te desamparará.” Deuteronomio 31:6**

Señor ayúdame a reclamar Tu promesa que nunca me dejarás ni desampararás.

14. **“Pon en manos del Señor todas tus obras, y tus proyectos se cumplirán.” Prov. 16:3**

El Señor ya ha suplido nuestras necesidades. Es solo cuestión de tiempo antes de que la realidad terrenal se encuentre con la realidad divina.

Simplemente debo ser fiel llamando para hacer citas e ir a ellas y confiar en Ti por los resultados. No debo preocuparme por los resultados. Tú te encargarás de ellos.

Yo oro por citas con personas que se unirán a nuestro equipo y darán generosamente; sin embargo, le doy gracias a Dios por cada cita, cada llamada, porque cada una tiene un propósito.

15.

“Si obedecen a mis mandamientos, permanecerán en mi amor, así como yo he obedecido los mandamientos de mi Padre y permanezco en su amor. Les he dicho esto para que tengan mi gozo y así su gozo sea completo.” Juan 15:10-11

Conforme a mi obediencia de salir a desarrollar mi equipo de socios, puedo esperar una experiencia llena de gozo y alegría. Cuando el enemigo robe mi gozo, pido a Dios que me revele algún pecado que no haya confesado.

Señor, ayúdame a ser obediente en desarrollar mi equipo de socios y llena mi corazón con gozo. Límpiame de todo pecado y hazme limpio. Lléname ahora con tu Espíritu Santo.

16.

“Hermanos míos, considérense muy dichosos cuando tengan que enfrentarse con diversas pruebas, pues ya saben que la prueba de su fe produce constancia. Y la constancia debe llevar a feliz término la obra, para que sean perfectos e íntegros, sin que les falte nada.” Santiago 1:2-4

¡Somos amonestados a regocijarnos en nuestros problemas! ¿Por qué? Si enfrentamos nuestros problemas dirigidos por el poder del Espíritu Santo (a diferencia de huir de ellos) desarrollaremos esos recursos sin precio que llamamos paciencia y fortaleza de carácter. Señor, gracias por moldear mi carácter y hacerme íntegro a través de todas las dificultades y tentaciones que enfrento.

17. **“Todo lo puedo en Cristo que me fortalece”. Filipenses 4:13**

A través del día puedo depender de Dios o de mí mismo. Si lo hago dependiendo de mí, puedo alcanzar mi meta, pero no mis deseos verdaderos. Si lo hago dependiendo de Dios mis deseos verdaderos serán alcanzados, aunque mi meta no sea alcanzada porque es Dios quien da los resultados deseados.

Dios ayúdame a no depender de mí mismo y a ser fortalecido por Tu poder para cumplir Tu ministerio.

18.

“Mi siervo eres tú; te escogí, y no te deseché. No temas porque yo estoy contigo; no desmayes porque yo soy tu Dios que te esfuerzo; siempre te ayudaré, siempre te sustentaré con la diestra de mi justicia. He aquí que todos los que se enojan contra tí serán avergonzados y confundidos; serán como nada y perecerán los que contiendan contigo. Buscarás a los que tienen contienda contigo y no los hallarás; serán como nada, y como cosa que no es, aquellos que te hacen la guerra. Porque yo Jehová soy tu Dios, quien te sostiene por tu mano derecha, y te dice: No temas, yo te ayudo.” Isaías 41:9-13.

Señor, gracias por sostenerme en Tu mano derecha.

19. **“Así que, somos embajadores en nombre de Cristo” II Corintios 5:20.**

Nosotros deberíamos tener el “brillo del embajador”. Debemos entender quienes somos (realeza, quienes un día gobernarán ángeles, bendecidos con bendiciones espirituales, santos y libres de culpa ante Dios, aquellos a quienes se les ha dado toda autoridad para alcanzar al mundo)

20. **“Aprovechando bien el tiempo, porque los días son malos” Efesios 5:16.**

Dese cuenta de la urgencia del tiempo en el que vivimos. La gente está abierta al Evangelio como nunca antes. Muchos expertos están de acuerdo en que la civilización parece moverse hacia un clímax. No existe un llamado superior que servir a Dios a tiempo completo. ¿Qué trabajo más significativo podríamos tener que él afectar vidas por una eternidad mientras servimos a nuestro Rey?

Señor, gracias por el privilegio de servirte a Ti Ayúdame a utilizar cada oportunidad para sacar a la gente de las tinieblas a Tú luz.

21. **“Pues mío es el mundo y todo lo que contiene.” Salmos 50:12.**

Todo le pertenece al Señor. Por lo tanto él puede proveer todas nuestras necesidades.

Señor, gracias porque tú puedes proveer de todas mis necesidades porque todo te pertenece a Ti

22.

El Señor afirma los pasos del hombre cuando le agrada su modo de vivir; podrá tropezar, pero no caerá, porque el Señor lo sostiene de la mano. He sido joven y ahora soy viejo, pero nunca he visto justos en la miseria, ni que sus hijos mendiguen pan. Prestan siempre con generosidad; sus hijos son una bendición.” Salmos 37: 23-26.

Confíe más en cómo trabaja Dios que en nuestros planes o métodos. Sea flexible a la guianza del Señor.

Señor, ayúdame a confiar en tí, más que en mis planes o métodos. Ayúdame a experimentar tu guianza.

23.

“Si a alguno de ustedes le falta sabiduría, pídasela a Dios, y Él se la dará, pues Dios da a todos generosamente sin menospreciar a nadie.” Santiago 1:5

Señor, dame de Tú sabiduría cuando hable con la gente y presente nuestro ministerio.

24. **“¡Yo les devolveré las cosechas que las langostas comieron!” Joel 2:25.**

Dios puede, y lo hará si se lo pedimos, regresarnos los días de esfuerzos infructuosos.

Señor, ayúdame a no pensar en los fracasos del pasado, si no a confiar en tí para las grandes cosas que vienen por delante.

25.

“No con ejército, ni con fuerza, sino con mi Espíritu, dice el Señor de los Ejércitos.” Zacarías 4:6

Señor, lléname de tu fuerza. Dame de Tu gozo. Permíteme estar entusiasmado mientras hago las llamadas de esta noche dándoles a mis hermanos la oportunidad de hacer una gran inversión en tu Reino.

Señor, no me preocuparé acerca de mi tiempo de llamar o de las citas. Sin embargo, estaré alerta y llamando en el poder y la llenura de tu Espíritu y viendo como tú consolidas los resultados.

26. **“Busqué a Jehová, y él me oyó, Y me libró de todos mis temores” Salmo 34:4**

Gracias Señor por librarme de todos mis temores.

27.

“El caballo se alista para el día de la batalla; mas Jehová es el que da la victoria.” Prov. 21:31

Ayúdame a enfocarme en tí más que en las llamadas telefónicas o en lo que alguna persona decida. Ayúdame a ser fiel en “hacer que el caballo esté listo para la batalla” y confiar solamente en Ti para ganar la batalla. Señor confío solamente en Ti para hacer eso ahora.

[Nota: Esta guía de oración fue desarrollada de los mensajes “Bases Bíblicas y Filosofía del Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales” y “Actitudes y Motivaciones sobre las Finanzas.”]

PUNTOS DE ACCIÓN:

- Utilice la Guía de Oración justamente antes de su Tiempo de Llamadas.
- Utilice la Guía de Oración durante su Tiempo a Solas de Oración.

Cómo Desarrollar a sus Socios Ministeriales Rápidamente

[Entendiendo Metas y Deseos]

META DEL MENSAJE: La meta de esta sesión es ayudarle a saber cómo levantar finanzas rápidamente. Entendiendo la diferencia entre metas y deseos es la clave principal para ayudarle a balancear el trabajo y la fe apropiadamente al alcanzar su meta de sostenimiento.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje, usted podrá:

- I. Entender la diferencia entre Deseos y Metas.
- II. Saber qué esperar en su país.
- III. Entender por qué la mayoría de coordinadores no obtienen este tipo de resultados.
- IV. Saber cómo hacer que estos resultados sucedan.
- V. Saber cuáles serán sus resultados al cumplir estas metas.

Si a usted no le interesa cuanto tiempo le tome levantar su sostenimiento, entonces no necesita esto, porque dándose suficiente tiempo, eventualmente levantará todas sus finanzas. Considere la siguiente ilustración: Si usted va de pesca y no se preocupa por cuantos kilos de pescado atrape o que tanto tiempo le lleve hacerlo, entonces no necesita ser un buen pescador, porque casi cualquier cosa que haga le llevará a obtener la cantidad correcta de pescado tarde o temprano. Pero si a usted le preocupa, entonces es muy útil saber cómo pescar bien. Necesita saber algo acerca del tipo de lago en el que estará pescando, el tipo de peces que hay en ese lago y la mejor manera de pescarlos. También es útil saber cómo mantener a los peces que ya ha pescado. Alguno podría brincar fuera del bote si no eres cuidadoso.

I. ¿Quién es Responsable de qué? (Entendiendo las metas y los deseos)

En el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales es importante entender la diferencia entre **metas** y **deseos**. Proverbios 21:31, nuestro verso del DDSM, se refiere a las metas y los deseos. Dice así, “El caballo se alista para el día de la batalla; mas Jehová es el que da la victoria.” “Tener listo el caballo” se refiere a nuestras metas. Es ser siempre obediente a lo que Dios quiere que hagamos aun cuando no tengamos ganas de hacerlo. “Mas Jehová es el que

da la victoria.” Se refiere a nuestros deseos. Es confiar en Dios que usa nuestra obediencia para darnos la victoria.

1.- Una meta, es algo que involucra **sólo nuestra voluntad**; Por lo tanto, sólo nuestra falta de motivación o disciplina puede alejarnos de alcanzarla. Es nuestra responsabilidad. Nosotros realizamos esta parte, “El caballo se alista para el día de la batalla.”

2.- Un deseo, por otro lado, es algo que involucra la voluntad de otra persona. [Por ejemplo levantar \$2,000 mensuales en 6 semanas es un deseo no una meta, porque la voluntad de otras personas está involucrada. (Lo que ellos decidan hacer esta fuera de nuestro control) Esta es la responsabilidad de Dios. Nosotros oramos. “Mas Jehová es el que da la victoria.”

META

[Solo su voluntad la controla]
Es su responsabilidad
Así que, trabaje en estas cosas

DESEO

[La voluntad de otra persona lo controla]
Es responsabilidad de Dios
Así que, ore por estas cosas

Las finanzas que necesita, aun usando el peor de los métodos, pueden ser levantadas eventualmente, dándole suficiente tiempo. La pregunta es, ¿quiere alcanzar el soporte financiero que **desea** levantar en 6 meses o en 6 semanas?

Comprender la diferencia entre una meta y un deseo puede ayudarle de tres maneras:

1. Será consiente de que aunque las metas y los deseos son diferentes, estos están relacionados, de modo que al establecer sus metas más altas incrementará la probabilidad de alcanzar sus deseos. Por ejemplo, si pide más citas con personas (meta) esto incrementará la probabilidad de tener más citas en el futuro (deseo).
2. Si un deseo (algo que no puedo controlar) no se alcanza, no tengo por qué sentirme mal o culpable asumiendo que he logrado mi meta (algo que puedo controlar). Por ejemplo, si logro mi meta fui un éxito, aunque mi deseo no haya sido alcanzado.
3. Pero también, si no alcanzo mi deseo, no puedo justificarme de no haberlo logrado si no alcancé mi meta. Por ejemplo, si llamo a menos personas para pedir citas (meta) entonces puedo esperar igualmente menos número de citas (deseo).

II. ¿Qué puedo esperar en mi país?

No es posible, ni siquiera útil, dar estadísticas de diferentes países aquí. Sin embargo, diré que he encontrado una gran similitud entre las estadísticas de todos los países de los que sé que sus coordinadores están apropiadamente entrenados. [Por supuesto la cantidad promedio, en dólares, difiere grandemente de un país a otro basado en la economía. Pero, pienso que esa misma economía determina proporcionalmente la cantidad que usted necesita levantar si es un

coordinador nacional trabajando en su país. De hecho, los coordinadores de cualquier país necesitan cerca de 80 a 120 socios ministeriales de su propio país para tener su sostenimiento completo. Así que, para hacerlo simple, Solo le compartiré algunas de las estadísticas que he encontrado que son reales en cualquier coordinador disciplinado y entrenado apropiadamente en el DDSM en los Estados Unidos. Por supuesto, estas estadísticas pueden variar cerca de un 20 por ciento hacia arriba o hacia abajo dependiendo de las condiciones económicas y de la parte exacta del país, y las siguientes estadísticas son conservadoras: Estas estadísticas le darán una idea aproximada de lo que será real en su país (con la excepción de la cantidad promedio dada, como ya se mencionó.)

1. Se logra concretar una cita por cada hora de llamadas telefónicas

(Si usted consistentemente hace llamadas por un espacio de 16 horas a la semana, en promedio obtendrá una cita por hora, por lo tanto tendrá en promedio 16 citas por semana) Dije sí usted hace llamadas 16 horas a la semana. La mayoría de los coordinadores no hace esto, porque “se quedan sin contactos para llamar” [Lea el artículo titulado “como obtener contactos más rápido de lo que los usará”]

2. 50% de esas citas hechas llegarán a ser socios ministeriales mensuales.

(Así que 16 citas por semana equivalen a 8 nuevos socios por semana.)

3. Si desafía a todos los que entreviste con \$100 dólares mensuales promediará \$50 dólares mensuales por cada nuevo socio ministerial.

(Así que, 8 nuevos socios ministeriales por semana de \$50 dólares cada uno = \$400 dólares levantados por cada semana de DDSM.) [Lea el artículo titulado “El Factor Principal en una cita: Tener Un Cierre Apropiado”]

III. Entonces, ¿por qué la mayoría de los coordinadores no obtienen este tipo de resultados?

¿Entonces por qué, la mayoría de los coordinadores de EUA no promedian consistentemente \$400 dólares mensuales cada semana en su tiempo de DDSM? (¿O coordinadores de otros países cantidades equivalentes estadísticamente?) Esto es debido a 5 problemas que enfrentan, los cuales son:

1. Una actitud equivocada acerca del DDSM.
2. No hacen redes efectivas para tener un fuerte “lago” de contactos, por lo tanto “se quedan sin contactos”.
3. No invierten de 12 – 16 horas por semana en llamadas para hacer citas, en tiempos programados para hacer llamadas
4. No preguntan a todos claramente por una cantidad desafiante en el cierre. En el 2013 esta cantidad debería ser \$150 dólares mensuales. (una cantidad mayor para el 5% de mejor posición económica)
5. No confían realmente en que Dios trabaja a través de ellos al levantar las finanzas. Los primeros 4 provienen de no “tener el caballo listo” debido a que se piensa desde la zona de comodidad en vez de pensar con fe. Irónicamente, el número 5 se origina de “tener el caballo listo” en vez de confiar en que “Jehová es el que da la victoria.”

IV. Cómo Hacer para que Estos Resultados Sucedan (es decir, cuales metas puedo tener para incrementar la probabilidad de que el sostenimiento deseado sea levantado así de rápido.)

Las metas y los deseos trabajan juntos (es decir, cómo se relacionan entre sí.):
Asumamos que su deseo es levantar \$2,000 mensuales tan pronto como sea posible.
Pregúntese: ¿Qué metas (las cosas sobre las que yo tengo control) debo establecer para traer más pronto a la realidad este deseo (sobre lo que yo no tengo control)?

Entonces, ¿cuáles son las 5 metas (cosas que sólo involucran su voluntad) que resolverán los 5 problemas que usted encara y que por lo tanto le traerá el sostenimiento que necesita y desea más rápidamente? **(Recuerde que estas son metas; por lo tanto, sólo su falta de motivación y/o disciplina puede evitar que las alcance, porque para alcanzarlas ninguna otra voluntad está involucrada sino sólo la suya.)**

1. **Escucha los Mensajes de la Actitud cada día.** (Un mensaje de audio de Loren Lillestrand obtenida de su Coach del DDSM o en línea en www.dmpdccc.org. Una transcripción de estos mensajes está en el apéndice de este manual.) Puede escucharlo en su automóvil o en el transporte público mientras llega a sus citas de finanzas, mientras se cepilla los dientes, mientras come el desayuno o a cualquier hora.
2. **Tenga su Tiempo a Solas (Devocional personal) cada día.** Diariamente encomienda al Señor tu tiempo de DDSM (es decir, aquellos con los que tendrá citas, su tiempo de llamadas, etc.) Revise los pasajes contenidos en la “Guía de Oración del DDSM”. Léalos de esta guía y escriba de 20-25 de estos versos y citas que sean más significativos para usted, y repácelos diariamente durante su tiempo de devocional. Pídale al Señor cada día que los haga parte de su verdadera actitud hacia el DDSM. También, haga una lista de aquellos con los que tendrá citas, aquellos a los que llamará para saber su decisión y aquellos a los que llamará para pedirles contactos. Ore por ellos por nombre, que el Señor les mueva a querer ayudar y a ser parte de su equipo de soporte misionero.
3. **Pida contactos a todas las personas.** (“Todas” significa: aquellos que no le dieron una cita; aquellos que le dieron una cita pero no estarán en su equipo de socios; y aquellos que decidieron ser parte de su equipo de socios). A pesar que el 75% de sus contactos vendrán probablemente de aquellos que lo apoyan, algunos excelentes contactos también vienen de aquellos que no lo apoyan. (Redes de contactos: La mayoría de las personas dan contactos de gente que asiste a su iglesia; por lo tanto, después de que una persona parece haberle dado todos los contactos que puede, siempre pregúntele por dos o más contactos por fuera de su iglesia (preferiblemente aquellos que van a otra iglesia) Esto es muy importante porque le abre nuevas áreas para obtener más contactos. (Lea “Como obtener contactos más rápidamente de lo que los utiliza”)
4. **Pase de 12-16 horas por semana en el teléfono en las horas en donde la mayoría de personas están disponibles en casa para hacer citas con sus contactos.** Este tiempo debe ser planeado y programado y no debe programar citas durante su tiempo de llamadas.

5. Pida a todos con los que tenga una cita una cantidad desafiante (\$100 mensuales o más) por supuesto, este monto tendrá que ser incrementado a cada cuantos años según la inflación.

V. ¿Cuáles serán sus resultados al llevar a cabo estas metas?

1. Su fe en Dios crecerá y estará listo para creer que Él ya tiene sus finanzas completamente levantadas. “Es sólo cuestión de tiempo antes que la realidad humana se encuentre con la realidad divina.”
2. Su gozo será total. De hecho comenzará a disfrutar su tiempo de DDSM.
3. La cantidad de finanzas que desee y necesite levantar será provista rápidamente. (Ejemplo: En EU, los \$2000 dólares mensuales divididos entre \$50 dólares por cada nuevo socio ministerial = 40 nuevos socios ministeriales que necesita. Divida estos 40 nuevos socios que necesita entre los 8 nuevos socios que obtendrá por semana si llama 16 horas por semana = se necesitan 5 semanas para levantar su deseo de \$2000 dólares mensuales.) [Por cierto; durante este mismo tiempo usted puedes obtener una cantidad adicional de \$6,000 dólares como donativos únicos de estos nuevos socios ministeriales y personas que sólo den apoyos especiales. (En promedio 3 veces la cantidad que necesita levantar como apoyo mensual.)]

PUNTOS DE ACCIÓN:

- Mantenga el entendimiento apropiado de la diferencia entre Meta y Deseo claramente en su mente.
- Establezca Metas entendiendo que en estas solamente está involucrada su voluntad y por eso solo la falta de motivación o disciplina de parte suya pueden alejarlo de alcanzar esas metas.
- Ore por sus Deseos entendiendo que la voluntad de otras personas estarán involucradas y por eso nada de lo que usted haga le garantizará ningún resultado certero.

Un Método Paso-a-Paso del DDSM que Funciona

[Para el Tiempo Concentrado]

[Este artículo está escrito para darle una breve descripción general y el flujo del método utilizado.]

META DEL MENSAJE: La meta de esta sesión es darle una descripción general y flujo del método utilizado.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje, usted podrá:

- I. Aprender a cómo prepararse para hacer el DDSM.
- II. Entender los seis pasos involucrados en el DDSM.
- III. Conocer algunas ideas importantes del DDSM.

Existen muchas razones por las cuales las finanzas normalmente son levantadas tan lentamente. Todas ellas, sin embargo, pueden ser vencidas confiando en el Señor, manteniendo la actitud apropiada, y trabajando duro en las cosas correctas. Todas estas cosas serán discutidas en este método de DDSM de seis pasos que funcionará para usted también, si usted se disciplina en trabajar duro y confía en el Señor para que Él le de los resultados deseados.

El método no se encuentra enteramente en dichos pasos, sino más bien se complementa con la actitud con la cual son consistentemente llevados a cabo. Los 6 pasos son:

1. Llamar a los contactos para hacer citas.
2. Enviar carta de recordatorio de cita.
3. Ir a la cita.
4. Enviar carta de recordatorio sobre llamada para saber decisión.
5. Llamar para saber la decisión.
6. Enviar una tarjeta de agradecimiento.

Obviamente, en algunos casos, no todos los pasos son necesarios. A veces puede que solo necesite hacer el paso 1 y 3; es decir, llamar a los contactos para hacer citas e ir a las citas.

Sin embargo, aun antes de empezar con los 6 pasos, necesita estar preparado.

1. Preparándose para hacer el DDSM.

A. Reúna todos sus materiales.

Necesita comprar, reproducir y desarrollar las siguientes cosas:

1. Una caja para archivar tarjetas de contactos de 3 x 5 pulgadas.
2. Separadores en blanco de 3 x 5 pulgadas para tu caja de contactos.
3. Tarjetas de contactos en blanco.
4. Una pequeña libreta para programar sus citas.

5. Gráficos Semanales del DDSM
6. “Nuestra Política Financiera” escrita en una hoja separada.
7. “Las Necesidades Financieras de Nuestro Equipo” en una hoja separada.
8. “Carta de Recordatorio de la Cita.”
9. “Carta de Recordatorio sobre llamada para Saber su Decisión”
10. “Tarjetas de Agradecimiento.”
11. “Texto Modelo: Llamando para hacer citas.”
12. “Texto Modelo: Llamando de nuevo para hacer citas”
13. “Texto Modelo: Llamando para saber su decisión.”
14. “Texto Modelo: Llamando de nuevo para pedir contactos.”
15. Carpeta de presentación para ir a las citas.
16. Hoja con las mejores fotos de la Carpeta de Presentación.
17. Imán con tu fotografía para que oren por ti. (Una buena foto tuya o con tu familia si estás casado.)
18. Folleto con Información General de Vida Para Colombia. (Si hay alguno disponible.)
19. “Presentándole a “(Su nombre)” (Su bosquejo biográfico).
20. Ejemplo de carta de oración. (Este ejemplo de carta de oración debe contener comentarios breves de aproximadamente 5 – 8 personas que compartan como Vida Para Colombia ha ministrado sus vidas y que agradezcan a las personas que invierten en este ministerio. Es mucho mejor si añade fotos de las personas que hacen sus comentarios. **Éste es un elemento muy importante y debe ser bien hecho.**

B. Obtenga contactos y escríbalos en las tarjetas de contactos

Lea “Cómo obtener contactos más rápidamente de lo que los utiliza” en este manual. Coloque sus tarjetas de contactos en la caja donde las archivará.

C. Planee su estrategia del DDSM.

Lea “Estrategia del Discipulado en Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales” en este manual.

D. Planee su agenda y prepare su libreta para programar sus citas.

En el margen izquierdo de cada página, enliste cada posible hora para sus citas con lápiz. (Sugiero establecer las citas con una diferencia de 1 ½ a 1 ¾ de hora entre cada una de ellas, dependiendo de su medio de transporte y del tamaño de la ciudad en donde esté levantando su sostenimiento, por ejemplo: de lunes a viernes, 9:00, 11:00, 1:00, 4:30; Sábados, 9:30, 11:30, 13:30, 15:30 y 17:30; domingos, 14:00 y 16:00.) [Nota que las potenciales citas a la hora de la comida son más largas porque pueden ser en las casas de las personas.]

Planee sus metas y sus deseos en la “Tabla Semanal de DDSM” en la columna titulada “Metas y deseos semanales.” Determine cuantas horas para llamar por teléfono necesita hacer cada semana para alcanzar el nivel de finanzas que desee. (En Europa del Este se debería establecer de 2 a 3 citas por cada hora que uno llama. En los Estados Unidos se establece una cita por cada hora al teléfono.) (Trate de ver todos los pasos restantes como una progresión natural que fluye de este tiempo de llamar. [Por ejemplo, llamar de 19:00 –

22:00 de lunes a jueves = 12 horas = 12 citas = 6 nuevos socios ministeriales = 6 x 75 dólares mensuales en promedio por socio ministerial = \$450 dólares mensuales por cada semana de levantamiento de finanzas] recomiendo llamar al esposo por las noches a su casa. Esto es porque es usualmente más fácil encontrarlos en su casa a esas horas. Yo quiero sentarme a hacer mis llamadas sólo una vez por día, así que planeo mi agenda para llamar de lunes a jueves de 19:00 – 22:00. El punto aquí es hacer un plan razonable, basado en que es lo que funcione mejor en su situación, y entonces seguir fielmente ese plan.)

E. Prepara tus separadores de 3x5 pulgadas para tu caja de contactos:

Necesita etiquetar un separador por cada una de las siguientes 14 áreas que necesita poner en su caja de contactos. Sugiero asignar un código de colores asignando un color para el #1-4, un color diferente para el #5-7, otro color para el #8-11, y un cuarto color para los #12-14:

1. Contactos.
2. Contactos: No están hasta.
3. Contactos: Sólo Números de Oficina.
4. Contactos: a Investigar.
5. Llamar de nuevo: Cita.
6. Llamar de nuevo: Decisión.
7. Llamar de nuevo: Contactos.
8. Citas Establecidas.
9. Llamé / No cita.
10. Cita / No Apoyó.
11. Nuevos socios ministeriales.
12. Llamar de nuevo en un año. [Trate de discernir si realmente quieren o no.]
13. Pude Haber Conocido (PHC) [Ver explicación en la parte de abajo]
14. En Lista de Alguien Más (ELAM) [Ver explicación en la parte de abajo]

“Pude Haber Conocido” (PHC) significa que son personas con las que pudo haber hecho una cita, pero no fue posible encontrar un tiempo en el que coincidieran ambos en sus agendas. Esto usualmente sucede cerca del final de su tiempo de finanzas cuando sólo le quedan unos pocos días para poder conocerlos y ellos salen de viaje por varios días.

“En Lista de Alguien Más” (ELAM) significa que este contacto está en la lista de contactos que otro coordinador contactó recientemente. [Si varios coordinadores están levantando finanzas en la misma ciudad al mismo tiempo, mantenemos una lista de todos los nuevos socios ministeriales para que ellos no sean llamados de nuevo por alguien más muy pronto después de haber sido contactados.

F. Desarrolle su Carpeta de Presentación.

Debe colocar comentarios debajo de cada fotografía de su carpeta para que le ayude a contar la historia. Una buena forma de dividir su Carpeta de Presentación en secciones es: 1. La Necesidad, 2. Ganando, 3. Edificando, 4. Capacitando, 5. Enviando. Trate de obtener muy buenas fotos. Los acercamientos comunican mucho. A la gente le gusta ver rostros. Debería tratar de contar más que sólo sobre

el ministerio, pero les ayudará si les da un panorama amplio de Vida Para Colombia Internacional. Lea “La última página de la Carpeta de Presentación.” Siempre utilícela como la última página de su Carpeta de Presentación.

2. Entienda los Seis Pasos en el DDSM

A. Paso 1. Llame a los Contactos para hacer Citas.

Antes de llamar: Hojee los 10 – 15 contactos más importantes y mientras ora por ellos crea en su corazón por medio de la fe que ellos ya están en su equipo.

Tenga a la mano su “Texto Modelo: “Llamando para hacer Citas.” Lea este texto modelo con voz audible hasta que pueda hacerlo con plena naturalidad y entusiasmo (es decir, no enfascado). Mírelo como el guión a seguir, trate básicamente de apegarse a él, pero sobre todo, sea natural.

Mientras habla, sea positivo y entusiasta. –Léalo como si la persona con la que habla es el único contacto que tuviera, y está esperando una respuesta positiva.

Mientras hace las llamadas, si no puede contactarlos, coloca las tarjetas de esos contactos en las siguientes tres categorías:

1. “Ocupado.”
2. “No contestan.”
3. “No se encuentra.” (Significa que alguien más contestó, pero la persona con la que quiere hablar no está.) En esta tarjeta anote con lápiz la hora a la que sugirieron llamar de nuevo. Vuelva a llamar a las personas de la sección “Ocupado” dentro de 15 – 20 minutos. Vuelva a llamar a las personas de la sección “No contestan” dentro de 30 minutos a 1 hora dependiendo de qué tan tarde es.

Si usted está llamando a una pareja de esposos, siempre hable con el esposo, a menos que sea un no creyente. Si la esposa contesta, lea lo que hay que decir a las esposas en el “Texto Modelo: Llamando para hacer Citas.” Si está llamando de nuevo a la oficina para establecer la hora de la cita y la secretaria contesta, lea lo que hay que decir a las secretarias en el “Texto Modelo: Llamando para hacer Citas.”

Una vez que tenga al contacto al teléfono, simplemente lea el “Texto Modelo: Llamando de nuevo para hacer citas.” Siempre intente hacer las citas de cada día una después de la otra sin espacios entre ellas para ahorrar tiempo manejando. (Usted puede hacerlo sugiriéndoles sus mejores horas para hacer citas.)

Después de que la cita haya quedado establecida y usted ya tiene toda la información necesaria (como dirección, nombre de la empresa, cómo puede llegar allá, etc.) regístrela en su Agenda de citas y archive la tarjeta del contacto en orden cronológico detrás del separador “Citas Establecidas” que está en su caja de contactos.

Mientras esté llamando, archive apropiadamente todas las tarjetas. También haga una lista de todas las llamadas que tenga pendientes como “Llamar de nuevo: Cita.”, “Llamar de nuevo: Decisión.”, “Llamar de nuevo: Contactos” en la parte de abajo de la página para cada día en su agenda de citas como un recordatorio que ese es el día en el que ellos están suponiendo que les hablará de nuevo.

IMPORTANTE: Para poder darle un buen seguimiento a cada uno, para que “no se vayan a escapar a través de grietas” mantenga un registro separado de cada persona con la que haga una cita. Enliste su nombre, fecha de la cita, anote cuando ya se haya completado la cita, su respuesta, cantidad con la que le apoyará, número de contactos que le dio y anote cuando envíe la tarjeta de agradecimiento. Esto lo puede hacer a través de la Hoja de “Registro de Citas Establecidas” que puede encontrar en este manual.

B. Paso 2. Envíe Carta de Recordatorio de Cita.

En su país puede que el sistema postal no sea lo suficientemente rápido o confiable para que valga la pena hacer esto. También, puede ser que sea algo muy inusual en su país y esto no sea lo más apropiado. Necesita determinar si sería algo tanto posible como positivo. Hombres de negocios en los Estados Unidos de Norte América usualmente lo agradecen y se quedan impresionados por ello.

Algunas citas serán hechas el día siguiente, así que obviamente no podrá tener tiempo para hacerles llegar la carta, pero si la cita queda establecida con dos días o más de anticipación (por ejemplo, usted llama el lunes para una cita el miércoles) trate de hacerles llegar una carta. Investigue acerca de los horarios de entrega en la oficina postal más cercana a usted. (En los Estados Unidos, a veces si una carta llega a la oficina postal a eso de las 11 p.m., será entregada en ese mismo pueblo al día siguiente (y por lo regular el correo de oficinas se entrega por las mañanas)). La idea aquí es que si hay tiempo para hacerles llegar la carta antes de la cita debería ser hecho. Esto logra mucho más que tan sólo recordarles de la cita. También da una buena impresión para el hombre de negocios promedio, y le hace saber que usted es organizado y que esto es algo serio e importante. En países en donde el servicio postal es lento y no confiable, puede utilizar el correo electrónico para llevar esto a cabo.

C. Paso 3. Ir a la Cita

En el camino a la cita manténgase escuchando los Mensajes de la Actitud. También recuerde repetir el “Flujo de la Cita” el cual está en este manual y que siempre debe llevar consigo cuando vaya a una cita.

Trata de llegar 5 minutos antes a cada cita [Para hacer esto, todas las citas del día siguiente deberían ser visualizadas en un mapa la noche anterior. Resuelva cuál será la hora más tarde en la que deba terminar una cita para poder estar 5 minutos antes a la siguiente]

Antes de reunirse con la persona en cada cita, ore y confíe en el Señor. Recuérdese que “El éxito en el DDSM es simplemente compartir el ministerio de VPC en el poder del Espíritu Santo, dejándole los resultados a Dios.” Pida a Dios que Su Espíritu Santo lo controle en todo lo que haga o diga y agradézcale a Dios que Él haga esto a través de usted. Recuerde que usted le está dando a su contacto una gran oportunidad al permitirle ser una parte vital de un ministerio que está ayudando a cambiar el mundo.

Si la cita es en su oficina y ellos tienen una secretaria, vaya inmediatamente con la secretaria y diga, “Soy (____), de Vida para Colombia. Tengo una cita con (Juan González) a las (9:45)” Cuando se reúna con él, salúdele con la mano fírmemente y preséntese diciendo, “(Sr./Dr.)(González), soy (____) de Vida Para Colombia, es un placer conocerle.” Entonces siga el formato en “La Cita: Viendo al Contacto”. Después de leer “Las Necesidades Financieras de

Nuestro Equipo”, la cual es la última cosa que debe hacer en el cierre, haga una pausa y **espere** su respuesta.

- 1. Si él dice “Sí”:** Usted dice, “¡Excelente (Juan) estamos muy contentos de tenerlo [a usted y a (el nombre de su esposa, si es casado)] en nuestro equipo!
(Ahora repase con él cada cosa de la siguiente lista)
 - a. La dirección correcta para enviar la carta de oración. “Permítame asegurarme que tengo su dirección correcta para enviarle nuestra carta de oración.”
 - b. Fecha de Aniversario. “Planeamos un tiempo especial de oración por cada uno de nuestros socios ministeriales en su (fecha de aniversario / cumpleaños) ¿Cuándo es (su aniversario / su cumpleaños)? [Utilice cumpleaños si es soltero, divorciado o viudo]
 - c. Nombres correctos. “Permítame asegurarme que escribí sus nombres / su nombre correctamente.”
 - d. Después de tomar su primer donativo. “Yo registraré y depositaré por usted esta primera inversión.” Encuentre cual es el mejor sistema posible que asegurará que la mayoría de los nuevos socios ministeriales puedan dar fielmente y a tiempo cada uno de sus donativos mensuales. Explíqueles cómo es que ese sistema funciona mejor.
 - e. Obtenga una fotografía de ellos. Diga: “Tenemos un álbum en donde colocamos las fotos de nuestros socios, este álbum lo usamos para orar por el equipo que hace posible que sirvamos a Dios de tiempo completo. Si no tiene ningún inconveniente me gustaría tener una fotografía suya (de ustedes) en nuestro álbum. [Yo también hago esto si ellos van a orar acerca de unirse a nuestro equipo. Aquí estoy siendo positivo creyendo que muy probablemente ellos decidirán unirse a nosotros.]
 - f. Contactos. “(Juan) Como uno de mis socios ministeriales, hay otra forma muy importante con la que puede ayudarnos desde hoy. Mientras estoy aquí (si se encuentra en otra ciudad levantando sostenimiento) o mientras estoy tomando este tiempo estoy contactando algunas personas quienes puedan tener interés en saber más acerca de nuestro ministerio y estoy seguro que hay muchas personas en tu iglesia que agradecerían la oportunidad de ser parte de un equipo como éste. Si pudiera pensar en algunos de ellos para que les pueda llamar y ver (cuál es su interés al respecto / si ellos quisieran reunirse conmigo para ver lo que Dios está haciendo en nuestro ministerio) sería una gran ayuda para nosotros, y podríamos darles al menos la oportunidad en caso de que ellos quisieran saber más al respecto... [Tal vez algunas personas de tu clase de escuela dominical... He encontrado que la mayoría de las personas a las que llamamos están interesadas en saber más acerca de esto] [Haga una pausa para su respuesta]
-
- 2. Si él dice “No”.** Usted dice: “(Juan), realmente aprecio que se haya tomado este tiempo para reunirse conmigo y considerar esto. Pero hay otra forma muy importante con la que puede ayudarnos desde hoy. (Mientras estoy aquí). Estoy contactando algunas personas quienes puedan tener interés en saber más acerca de nuestro ministerio y estoy seguro que hay muchas personas en su iglesia que podrían agradecer la oportunidad de ser parte de un equipo como éste. Si pudiera pensar en algunos de ellos para que les pueda llamar y ver (cuál es su interés al respecto / si ellos quisieran reunirse conmigo para ver lo que Dios está haciendo en nuestro ministerio) sería una gran ayuda para nosotros, y podríamos darles al menos la oportunidad, en caso de que ellos quisieran saber más al respecto mientras estoy aquí... [Tal vez algunas personas de su clase de escuela dominical... He encontrado que la mayoría de

las personas a las que llamamos están interesadas en saber más acerca de esto]”
[Haga una pausa para su respuesta]

- 3. Si él indica que necesita un poco de tiempo para pensarlo y / o quiere platicarlo con su esposa y orar al respecto**, inmediatamente diga, “Claro que sí (Juan)... hoy es lunes; ¿Podría llamarlo la noche del miércoles (2 días después) para conocer su respuesta? ¿Crees que sería suficiente tiempo para que usted y (Mary) su esposa platiquen y oren al respecto? [Cuando él le diga “sí”, entonces saque una tarjeta o su agenda y tome nota de cuándo debe hablarle, así él verá que usted está tomando esto con seriedad.]

Cuando esté listo para retirarse, extienda su mano y tomándole firmemente despídase de él diciendo: “(Juan) reunirme y platicar con usted fue muy bueno.” Si es apropiado diga: “Podemos tomar un breve momento para orar antes de que me vaya” Después de orar, si su respuesta fue “Sí” diga: “Espero conocerle (a usted y a Mary, su esposa) mucho mejor y ser más amigos.” Si su respuesta fue “No” diga: “Gracias de nuevo por tomarse el tiempo de escuchar más acerca de nuestro ministerio.” Si su respuesta fue, “llámame para saber mi respuesta” diga: “Estaré esperando hablar con usted de nuevo este (Miércoles)”

D. Paso 4. Envíe Carta de Recordatorio sobre llamar para saber decisión.

Coloque la “Carta de Recordatorio sobre llamar para saber decisión” en el correo a todos aquellos que quisieron un par de días para pensarlo. Asegúrese de colocarlo en el correo lo suficientemente temprano para que les llegue la carta antes de su llamada para saber su decisión, el cual usualmente será el mismo día de su cita. Lo ideal es que la carta les llegue el día de la cita, o aun mejor, el día anterior de su llamada para saber su decisión. [En algunos países a causa del sistema postal que es lento o de algunos factores culturales, esta carta tal vez no sea posible o lo mejor para nuestros propósitos.]

E. Paso 5. Llame para saber su decisión.

Mantenga un registro en su agenda de citas anotando en el día correspondiente que ese día en particular debe llamar para saber las decisiones de sus citas anteriores. Antes de llamar, ore por cada persona que tiene que hacer una decisión. Ore que pueda ser positivo y entusiasta. Ore para que ellos decidan unirse a su equipo con una generosa inversión.

Llámeles y lea el “Texto Modelo: Llamando para saber su Decisión” en una forma positiva y entusiasta. Una buena hora para llamar es en la noche después de la cena. (Puede hacer esto como parte de su tiempo regular para llamar para hacer citas.) Lea el texto modelo para saber que debe decir si ellos deciden apoyarle o si deciden no hacerlo. Si aun no han decidido, establezca otro tiempo para llamarles de nuevo dentro de 2 días. Si ellos deciden apoyarle, puede decidir ir personalmente a recoger su primera inversión para pedirles contactos.

Aun más importante es que si ellos deciden apoyarle o no, les pida contactos en una forma positiva y correcta.

F. Paso 4. Envíe una tarjeta de agradecimiento.

Trate de enviarla tan pronto como sea posible después de conocer su decisión. Asegúrese de mantener un registro de esto en la hoja del “Registro de Citas Establecidas” así sabrá a quienes ya les has enviado una. Esta tarjeta de agradecimiento es una parte importante en el mantenimiento de su sostenimiento y puede también servir como un recordatorio para ellos de hacerle su primer depósito mensual. [No vaya a poner su carta de oración ni ninguna otra cosa junto con esta tarjeta de agradecimiento. Usted quiere que, agradecerles su apoyo, sea la única razón de enviarles la tarjeta] (Puede enviarla por un servicio de mensajería local, en casi todas las ciudades hay empresas que se dedican a hacer estos envíos a un precio accesible).

3. Ideas Importantes del DDSM.

1. Cuando vaya a sus citas vístase limpio y elegante.
2. Relájese y disfrute, deje que el Espíritu Santo sea el que convenza.
3. Utilice la palabra “Invertir”, no “donar” o “apoyar”.
4. Trabaje Duro y espere resultados –“De acuerdo a tu fe, te será hecho.”
5. Enfatique la idea de “Equipo de Soporte Misionero” (Ellos son una parte de un equipo juntamente con usted para alcanzar a la gente para Cristo.)
6. No tema pedir una cantidad definida y desafiante. “Los planes pequeños no inflaman los corazones de los hombres.” Ellos aprecian tener una idea de cuánto está esperando.
7. No le pida a la gente que invierta sólo un año, ni menciones una cantidad de tiempo, sino asuma que será para siempre. Si ellos te preguntan por cuánto tiempo es el compromiso para apoyarte, diles: “Yo no les pido a las personas que hagan un compromiso por un tiempo definido. El Señor los guía a unirse a nuestro equipo y Él puede guiarlos a salir de él; pero yo asumo que las mismas razones que usó Dios para guiarlos a nuestro equipo, los guiarán a permanecer en él. Nosotros esperamos que conforme reciba nuestras cartas de oración y vea lo que Dios está haciendo en nuestro ministerio, su compromiso hacia Dios, el ministerio y con nosotros como misioneros aumente cada vez más.”
8. Desarrolle el arte de hacer redes de contactos y consistentemente practíquelo, independientemente de cuantos contactos tenga o piense que va a necesitar.
9. Nunca se canse de trabajar para mejorar su actitud. Escuche los Mensajes de la Actitud cada día mientras va en camino para estar en sus citas o cuando regrese de ellas.
10. Desarrolle la siguiente lista de personas y ore por ellas en su tiempo devocional: las encontrará en su “Registro de Citas Establecidas”
 - a) Con las que va a tener citas.
 - b) A las que llamará de nuevo para saber su decisión.
 - c) A las que llamará de nuevo para que te den contactos.
 - d) Agradecerle por los Nuevos Socios Ministeriales.
11. Lea frecuentemente estos versículos en sus tiempos devocionales y medite en sus verdades: Salmos 23:1, 37:7, 46:10, 56:11, 96, Proverbios 3:1-12, Jeremías 32:27, 33:3,

Isaías 40:29-31, 41:13, I Tesalonicenses 5:18, II Corintios 9:8, Mateo 12: 28-30, Lucas 1:37, Romanos 5:3, 8:28-38, Filipenses 4:11-12, Hebreos 13:5, I Juan 5:14-15.

4. Puntos Finales a Enfatizar.

LAS SIGUIENTES COSAS SON LAS MÁS IMPORTANTES QUE DEBE RECORDAR, VUELVA A LEER ESTA SECCIÓN CADA DÍA DURANTE SU TIEMPO DEVOCIONAL.

- Tenga un tiempo especial para orar por las personas (Citas, Decisiones, Contactos)
- Escuche cada día los Mensajes de la Actitud.
- Invierta de 10 – 15 horas por semana llamando para hacer citas durante tiempos programados para hacer llamadas. [Nota: la cantidad de tiempo que necesite programar varía de país en país. El punto aquí es que debe programar suficiente tiempo para hacer llamadas para así promediar consistentemente de 10 a 15 citas por semana.]
- Siempre lea el “Texto Modelo para hacer Citas” y la hoja “Necesidades Financieras de Nuestro Equipo” que es la parte del cierre que se imprimió en una hoja separada y que guardó en un protector de hojas. Léalo con naturalidad y entusiasmo.
- Después de leer la hoja “Necesidades Financieras de Nuestro Equipo”, ESPERE por su respuesta.
- Pida a todos la cantidad de (\$100 mensuales) (Puede pedir más si él es de clase alta y está interesado y piensa que \$100 mensuales no es una cantidad que lo desafíe o \$50 si es de clase media baja.) Esta cantidad puede ir incrementándose conforme aumenta la inflación. (El punto principal es invitar a la gente a unirse a su equipo con una cantidad desafiante.)
- **Pida contactos a todos**, no sólo a aquellos que se unieron a su equipo y no sólo cuando piense que necesita algunos contactos más. [Recuerde, llévelos a que revisen una lista y déjeles saber que necesita que le den muchos (15 o más), y siempre haga redes de contactos preguntando por 1 o 2 más de otras iglesias.

RECUERDE LAS 4 LEYES DEL DISCIPULADO EN EL DESARROLLO DE SOCIOS MINISTERIALES:

Ley 1. Dios le ama y tiene todo su sostenimiento levantado.

Ley 2. Tenga un método, pero recuerde que el éxito en el levantamiento de finanzas es simplemente compartir el ministerio de Vida Para Colombia en el poder del Espíritu Santo y dejarle los resultados a Dios.

Ley 3. Pida una cantidad específica y desafiante en el cierre de la cita y espere la respuesta.

Ley 4. Mantenga la actitud correcta acerca del DDSM y enfóquese en lo que Dios quiere enseñarle en vez de enfocarse en el dinero.

LA CANTIDAD DE FINANZAS LEVANTADAS CADA SEMANA ESTARÁ EN PROPORCION DIRECTA A LA FE QUE TENGA EN QUE EL SEÑOR LO HARÁ; ASÍ QUE NO CONFÍE EN UN MÉTODO O EN SU HABILIDAD, SINO EN EL SEÑOR.

Recuerde: “El caballo se alista para el día de la batalla; mas Jehová es el que da la victoria.”
Proverbios 21:31

PUNTOS DE ACCIÓN:

- Estar preparado al tener todo su material del DDSM listo.
- Estar familiarizado con los seis pasos del DDSM.
- Ponga en práctica las ideas del DDSM.

Cómo Obtener Contactos Más Rápido De Lo Que Los Utiliza

[Para el Tiempo Concentrado]

META DEL MENSAJE: La meta de esta sesión es ayudarle a entender cómo obtener contactos más rápido de lo que los utiliza. De esta manera nunca se le agotarán los contactos.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje, usted podrá:

- I. Entender la importancia de su actitud en cuanto a pedir contactos
- II. Darse cuenta que tan valioso es un contacto para usted.
- III. Conocer y practicar el “arte” de pedir contactos. [Especialmente la importancia de Listas y Redes de Contactos.]
- IV. Saber cómo obtener contactos frescos para un tiempo de DDSM venidero.

Uno de los mayores problemas que los coordinadores encaran durante el tiempo de levantamiento de finanzas es “Quedarse Sin Contactos”. Si seguimos apropiadamente el método, esto casi nunca debería suceder. Si está usando los contactos más rápido de lo que está obteniendo contactos nuevos, sin embargo, esto desde luego le sucederá en algún momento. El secreto, entonces, es obtener contactos más rápido de lo que los utilizará. Si usted hace esto, mientras más tiempo esté haciendo DDSM, más contactos llegará a tener. Al finalizar su tiempo de DDSM usted debería tener muchos más contactos que con los que haya iniciado. Esos contactos pueden ser usados en futuros tiempos de DDSM. Su deseo, por lo tanto, debería ser obtener nuevos contactos más rápido de lo que los usa. En este punto hay 3 cosas que son muy importantes que afectarán ya sea lo hagan o no:

- A. Su actitud acerca de pedir contactos.
- B. El darse cuenta que tan valioso es un contacto.
- C. Conocer y practicar el “arte” de pedir contactos. (Cómo pedir contactos de tal manera que obtendrá la mayor cantidad posible de cada persona a la que se lo pidas.)

I. Su Actitud Acerca de Pedir Contactos.

Su actitud acerca de pedir contactos es el factor más importante que afecta el que la gente le dé o no contactos y el número de contactos que ellos le darán.

Si su actitud mental acerca del DDSM es algo como esto: “Odio levantar finanzas. Me siento como una especie de limosnero de primera clase”, entonces su actitud mental acerca de pedir contactos será algo como esto: “Usted no quisiera darme el nombre de sus amigos, ¿verdad?, ¿O me los daría para que pueda ir a limosnearles también?”

La actitud bíblica correcta dice por el contrario, “Soy un embajador de Jesucristo, quién me llamó a reunir y guiar a este equipo de socios y estoy muy entusiasmado de darles a tantos como me sea posible el privilegio y la oportunidad de ser parte de lo que Dios está haciendo. Estoy muy contento de que juntos podamos estar acumulando tesoros en el cielo.” Su actitud comunica sin palabras y la persona a la que le pida contactos hará exactamente cualquier cosa que su actitud esté comunicando. Usted hará que ellos le den muchos o pocos contactos de acuerdo a la actitud que realmente tenga al pedirselos. Si su actitud es correcta, estará diciendo muchas cosas de la mejor forma, pero si es incorrecta les pedirá de tal forma que las personas no quieran darle contactos.

Normalmente las personas quieren ayudarle a usted y a su ministerio; especialmente aquellos que ya son sus socios ministeriales. Estos nuevos socios ya le han demostrado que creen en lo que está haciendo. ¡Porque ellos ya están con usted! Necesita darse cuenta que **usted les está ayudando al permitirles darle contactos (les está llamando a que sean la parte más grande de su ministerio.)** Ahora mismo ellos pueden servir como parte de su equipo ayudando a darles a otros una oportunidad de estar en el equipo también. Si el estar en su equipo es un privilegio (¡y lo es!), La mayoría de sus nuevos socios ministeriales se darán cuenta de este privilegio. La mayoría quiere darle a sus amigos y conocidos la oportunidad de tener este privilegio también. Por lo tanto, su actitud debe ser, “Estoy dándole a mis nuevos socios ministeriales la posibilidad de que hagan a sus amigos un favor al darles la oportunidad de escuchar y tal vez unirse a nuestro (suyo y mío) equipo de socios.”

Al proveerle contactos, sus socios ministeriales y otros están ayudando a sus amigos a crecer en el Señor y almacenar tesoros en el cielo. Solo hay tres cosas que la gente puede hacer con su dinero; gastarlo, desperdiciarlo o invertirlo. Y solo hay dos tipos de inversiones: temporales o eternas. Nosotros estamos dando a nuestros socios ministeriales (y a cualquiera a los que le pedimos contactos, aun si no son socios) la posibilidad de ayudar a que sus amigos hagan una inversión eterna.

II. El Darte Cuenta que tan Valioso es un Contacto.

En la mayoría de los países se necesitan cuatro contactos para tener un nuevo socio ministerial. Por lo tanto cada contacto vale $\frac{1}{4}$ de socio ministerial (o $\frac{1}{4}$ de la cantidad promedio que te da un socio).

Por ejemplo, vamos a decir que en los EUA su promedio es \$72 dólares/ mes por socio ministerial. Como se necesitan cuatro contactos para tener un socio ministerial, cada contacto que le den equivale aproximadamente a \$18 dólares/mes (\$72 dólares/mes dividido entre 4= \$18 dólares/mes) Continuando con este mismo ejemplo: Digamos que tiene un nuevo socio ministerial el día de hoy y él invierte \$100 dólares mensuales y además le da dos contactos. La realidad es que él le ha dado \$136 dólares por mes (\$100 dólares/mes en efectivo y 2x\$18 dólares/mes en contactos = \$36 dólares/mes en contactos) Ahora, digamos que en lugar de eso él le dio sólo \$75 dólares mensuales pero 14 contactos. Lo que él le ha dado realmente son \$327 dólares/mes (\$75 dólares/mes en efectivo y 14x\$18 dólares/mes en contactos = \$252 dólares/mes en contactos).

Mantener firmemente esta realidad en su mente debería motivarle a obtener el máximo número posible de contactos de cada persona con la que hable. Y no estoy hablando solamente de

socios ministeriales. Digamos por ejemplo, que llama a un contacto y él no le puede dar una cita, pero si él le dio un contacto, entonces él le habrá dado \$19 dólares/mes en promedio a través de ese contacto. Así que, ¡vamos a obtener el mayor número de contactos que podamos de cada persona con la que hablemos!

III. El “Arte” de Pedir Contactos.

A. Cuando pedir contactos

En la mayoría de los casos, particularmente cuando está aprendiendo o cuando tiene menos de 75 contactos, simplemente es mejor pedir contactos al final de la cita. Para algunas personas, sin embargo, es mejor pedirlos hasta que haya completado el proceso del DDSM con una persona. Algunos Socios Ministeriales Potenciales estarán más dispuestos a darle muchos contactos más hasta que sean Socios Ministeriales, que lo que estarían dispuestos a darle antes de tomar esta decisión.

1. Para aquellos que no le dan una cita, pídale contactos.
2. Para aquellos que le dieron una cita, pídale hacia el final de la entrevista.

Una ilustración que puede ayudarle a entender la urgencia de obtener contactos en el inicio de su tiempo de DDSM es la siguiente: Imagine el total de sus contactos como un lago. Cada contacto representa cierta cantidad de litros de agua en el lago. Usted necesita que su lago esté siempre ahí para que pueda proveer de alimento (pescados) para su familia. Cada día después de que llama para hacer citas, es como si dejará que muchos litros de agua salieran de su lago y éste se haga más pequeño cada día. Si usted empieza con menos de 50 contactos le tomará pocos días antes de que el lago se seque y no pueda pescar más allí. Por lo tanto debe empezar abasteciendo rápidamente agua en el lago a través de una nueva corriente para ayudar a llenarlo. Esta nueva corriente de agua son los contactos que usted está generando. El problema es éste; la mayor parte del agua de estas nuevas corrientes viene de socios ministeriales y se toman algunos días para obtener nuevos socios ministeriales y por ende obtener contactos de ellos (el tiempo para obtener una cita, ir a ella, llamar de nuevo para saber su decisión, pedirle contactos y probablemente llamarle de nuevo para obtener esos contactos.) Mientras tanto usted está utilizando más y más de su “Lago de Contactos”.

Podría tomar de 8-10 días de su tiempo de DDSM antes de que finalmente empiece a tener socios ministeriales quienes le darán a su vez contactos, y para ese tiempo su lago ya está casi seco. Esto hace que lo más importante al inicio de su tiempo de DDSM sea mantener una vigilancia cercana de su lago y trabajar duro en obtener citas rápidamente (citas para mañana, no para 4 días después). También es importante obtener su decisión rápidamente y por lo tanto también contactos. En algunos casos, si su lago está a punto de secarse, usted necesitará empezar a pedir contactos antes de que los potenciales socios ministeriales hagan su decisión para que pueda tener los contactos más pronto.

Por esta razón es preferible, a menos que comience con un gran número de contactos (es decir, unos 75 contactos), **el simplemente comenzar su Tiempo Concentrado del DDSM pidiendo contactos mientras está en sus citas** sin importar si el Socio Ministerial diga que “Sí” o le pide que lo llame más tarde para saber su decisión.

La verdad, para muchas personas, pueda que sea mejor el siempre pedir contactos mientras está en la cita. Una ventaja de hacerlo de esta manera es que usted está en persona

con el Socio Ministerial Potencial que es lo opuesto a estarlos pidiendo por teléfono y usualmente darán más contactos cuando este es el caso. También puede fácilmente utilizar su hoja de “Otras personas que pueden estar interesadas” que es una muy buena herramienta para ayudar a las personas ver cuántos contactos usted quiere que ellos den. Lo que se pretende es que usted pida específicamente por 15-20 contactos, pero la hoja de “Otras personas que pueden estar interesadas” le ayudará a enfatizar este punto. También es probable que algunos Socios Ministeriales Potenciales estén dispuestos a dar más contactos cuando lo que usted ha compartido con ellos está fresco en sus mentes.

B. Cómo presentar tu necesidad de contactos

1. Qué no decir:

“(Señor Ávila) yo realmente necesito algunos contactos y estaba esperando que tal vez usted pudieras ayudarme”

2. Qué decir:

Si su actitud es la correcta estará dispuesto a decir lo más apropiado en cada situación, pero si yo tuviera que darle una forma de decirlo sería la siguiente. Así que le sugiero que memorice esta forma de decirlo y entonces desarrolle el arte de pedir contactos y mejore en su actitud para que lo digas en diferentes formas que sean las mejores para diferentes personas y situaciones.

“(Como uno de mis socios ministeriales) (Juan) hay otra manera muy importante en que usted puede ayudarme ahora mismo. Estoy seguro que conoce a otras personas que comparten nuestro deseo de alcanzar el mundo para Cristo. Así, que he estado orando para que me pueda sugerir alrededor de 15 personas a los que les pueda llamar para platicarles de esta oportunidad.

Ésta sería una gran ayuda para mí, y ellos también agradecerán la oportunidad de saber acerca de esto (mientras estoy aquí) ¡Estoy seguro que algunas personas de su iglesia les gustaría saber! Así que por qué no revisamos una lista, juntos y ver a quién Dios le pone en su mente. ¿Tiene una lista de su clase de escuela dominical o un directorio personal por ejemplo? [Sugiero memorizar esta manera de decirlo.]

[Saque su bolígrafo y la hoja de “Otras personas que pueden estar interesadas” para escribir mientras haces esta pregunta.] [También Vea: “Pidiendo Contactos: La mejor manera” en este manual.]

C. Obteniendo el mayor número posible de contactos de cada persona.

La clave aquí es llevarlos a que vean una “Lista” (ésta podría ser el directorio de la iglesia, integrantes de la escuela dominical, los miembros de su grupo de estudio, la lista del grupo de Gedeones si es que él está allí, lista de empresarios asociados, libreta de direcciones personales) La gente usualmente le dará de 2 a 4 contactos si ellos sólo piensan en los nombres que se les vienen a la mente. Estas mismas personas pensarán en 15 a 20 personas si hace que ellos lean una lista de algún tipo y en actitud de oración buscan a través de ella.

Usted necesita ser muy sensible aquí. Nunca les dé la posibilidad de hacer un comentario negativo como: “bueno creo que son todos en los que puedo pensar”. En lugar de eso, trate de anticiparse a lo que ellos dirán y haga comentarios apropiados. (Aquí es donde aprender el arte

de obtener contactos es importante. Usted aprenderá a ponerse en sus zapatos y poder anticiparse a su respuesta real mucho mejor después de practicar esto algunas veces.)

Si él hace una pausa muy larga, puede decir: “¿a quién más cree que debería llamar?, Como le dije, la mayoría de las personas aprecian tener al menos la oportunidad de saber más acerca de esto. ¿Qué piensa de los que están en su clase de escuela dominical, grupo pequeño o célula?” (La mayoría de los cristianos conocen mejor a miembros de su escuela dominical y creen que podrían estar interesados)

Mientras él le da contactos, ocasionalmente pregúntele algo para mantenerlo en el mismo canal. Al mismo tiempo no exagere ni interrumpa su pensamiento. Cuando él le dé un nombre puede decir algo como “¿está también en su clase de escuela dominical?” Esto le ayudará a mantenerlo hablando, y hará la situación un poco más conversacional.

Cuando parece que él está empezando a agotar los nombres de alguna área, sugiértele otra. Puede decir, “si ellos son todos los de su escuela dominical ¿qué piensa acerca de los diáconos o maestros de otros grupos de escuela dominical?; ellos generalmente son personas comprometidas y pueden conocer a otros” o “¿Qué tal los empleados de su iglesia, amigos cristianos o algunos empresarios cristianos?”

Haz comentarios positivos a lo largo de su conversación, tales como “es difícil saber quién podría estar realmente interesado, pero he encontrado que todos agradecen tener al menos la oportunidad de saber acerca de esto” o “a la mayoría de las personas les agrada tener al menos la oportunidad de saber acerca de esto y sólo tomará un minuto de mi tiempo y del suyo ver si ellos quieren reunirse conmigo” o “es increíble la cantidad de personas que les interesa saber sobre esto, aun aquellos que ni se imagina”

Si una persona ha empezado a darte nombres sin la ayuda de una lista y se está empezando a quedar sin ideas, debe decir: “estaba pensando si tiene alguna clase de agenda telefónica o alguna lista de nombres como el directorio de la iglesia o su agenda de direcciones por ejemplo. Me he dado cuenta que a otros de mis socios les ha ayudado para pensar en nombres de personas que de otra forma hubieran olvidado completamente”. Si él le dice que su agenda la tiene en otro lugar, pregúntele si puede ir más tarde a su casa y echarle un vistazo junto con él. (Seguramente valdrá la pena invertir tu tiempo al hacer esto).

[Nota: la gente hace lo que usted espera que ellos hagan. Si usted espera que le den muchos contactos, ellos probablemente se los darán. Si espera pocos, probablemente obtendrá pocos. Si usted no espera ninguno probablemente ellos no le darán ni uno solo. Así que recuerde tener la actitud correcta y confíe en que el Señor trabajará a través de sus socios y algunos otros para llegar a aquellos que Él quiere que usted vea. Recuerde que Él está dirigiendo todo el proceso].

D. Obtenga unos cuantos contactos más hacia el final del tiempo de pedir contactos (Es especialmente importante el que haga aquí redes de contactos.)

1. Obtenga 1 o 2 contactos más de la misma iglesia:

Una vez que esté seguro de que le han dado todos los contactos que pueden, aun puede obtener 1 o 2 más diciendo “¿Cuál es el nombre de su maestro de escuela dominical? Tal vez puedo llamarle y ver si él conoce a otros de la clase o de la iglesia que pudieran estar interesados.” O puede decir “¿Cuáles son los

nombres de algunos de los maestros de escuela dominical? Ellos probablemente conocen a algunos de sus alumnos a quienes podría ser bueno contactar.

2. La importancia de hacer redes de contactos en muchas iglesias:

Usted está haciendo redes de contactos apropiadamente cuando siempre está pidiendo a las personas que le den contactos, no solo de su iglesia, sino de otras iglesias, aun si ellos no conocen bien a esas personas. La mayoría de los coordinadores no practican apropiadamente el hacer redes de contactos, y como resultado de esto la mayoría obtiene contactos solo de 3 o 4 iglesias y pronto se quedan sin contactos. Esto pasará aun si los coordinadores son buenos para encontrar personas que les den muchos contactos. La razón es que eventualmente estarás obteniendo los mismos contactos que ya le dieron antes y eso se vuelve en un círculo vicioso. Alguien puede darle 15 contactos, pero ya tienes a la mayoría de ellos.

Para dar una ilustración relacionado con la pesca, imagine a alguien pescando en una muy pequeña parte del lago. Un pescador que sólo pesca en una estrecha caleta que está en un extremo del lago pronto atrapará a todos los peces hambrientos que están allí. Él puede concluir erróneamente diciendo que el lago se ha quedado sin peces y decide mudarse a otro lago. Esto pasa cuando los coordinadores con frecuencia se trasladan a otra ciudad para levantar finanzas allá. ¿Por qué dejaron la ciudad en la que estaban? Porque ellos concluyeron erróneamente que ya no había suficientes contactos en su ciudad. La verdad es que su ciudad probablemente está con abundancia de otros contactos, pero no hicieron redes de contactos de una forma apropiada. El trasladarse de una ciudad a otra no sólo hace que pierdas tiempo e ímpetu, sino que hace que él darle el debido mantenimiento en el futuro a todos sus socios ministeriales sea mucho más difícil porque los tienes esparcidos en diferentes ciudades.

A menos que el hacer redes de contactos sea el centro de su estrategia para obtener más contactos, probablemente nunca obtendrá contactos más rápido de lo que los utilice, porque eventualmente le darán los contactos que otros ya le habían dado antes.

Explique la Necesidad de hacer Redes de Contactos con sus Socios Ministeriales.

Si una persona le ha dado todos los nombres que puede de su iglesia, debes decirle, "Sabe (Juan), realmente agradezco que me haya sugerido a todas estas personas. Es curioso cómo es que esto funciona a veces. Normalmente las personas piensan primero en personas de su misma iglesia, y así después de algunos días que obtengo nombres de una misma iglesia, de alguna forma o de otra, me vuelven a dar los mismos nombres que ya tenía, así que el tiempo del que disponía para levantar mi sostenimiento se me acaba sin muchos resultados. Por lo que es mejor si obtengo nombres de personas de otras iglesias. Por esta razón, yo estaba pensando que pudiera sugerirme 1 o 2 personas de otra iglesia, posiblemente alguien que conozca que asiste a otra iglesia o a través de su trabajo. De hecho, no importa si ellos no están interesados o no pueden apoyar, porque ellos pueden conocer a otros cristianos

que si pueden estar interesados y apoyar e inclusive que formen parte de otra área o iglesia que de otra forma me sería difícil conocer.”

Cuando obtenga un contacto que es de una iglesia “nueva” asegúrese de anotar en la tarjeta de contacto a que iglesia va y cuál es la relación que tiene con la persona que se lo dio como contacto.

Indicadores de la Tarjeta de Contactos:

Cuando obtenga un contacto de una iglesia “nueva”, asegúrese de anotar en la tarjeta de contacto a qué iglesia asiste y cómo conocen a la persona quien nos dio este contacto.

E. Como manejar algunas de las cosas más difíciles que la gente dice:

Existen 3 Tipos de Personas

Antes que nada permítame decirte que habrá un pequeño porcentaje de personas que no le darán ningún contacto. No importa que le diga ni como se lo diga, en sus mentes ellos ya tomaron una decisión.

Hay un gran porcentaje de personas de personas que no tendrán ningún problema para darle contactos si ellos saben que es lo que está haciendo y están convencidos de que te acercarás a ellos en una forma en la que sus amigos no se sientan presionados. Ellos responderán de una manera positiva al pedirles contactos.

Probablemente el más grande porcentaje de personas se encuentran con algunas dudas para sugerirles a otros, pero ellos cambiarán su forma de pensar más fácilmente una vez que se hayan dado cuenta que sus amigos no se ofenderán por eso, sino que, de hecho, frecuentemente agradecen la oportunidad que se les da, de ayudar a extender el Reino de Dios. Ellos necesitan darse cuenta que el no sugerir a sus amigos es, de hecho, tomar la decisión por sus amigos. El grupo de en medio es el que puede irse de un lado o el otro mayormente basado en su actitud acerca de ello y cómo usted los ha tratado.

A continuación hay algunas cosas que las personas pueden decir y que les debes responder:

1. “Llamaré a mis amigos y le haré saber quién está interesado.”
Usted puede contestar, “(Juan) muchas gracias por su disposición para ayudarme con todo esto. Pero sabe, muchos están interesados en ayudar la expansión del Reino de Dios y saber más acerca de esto, así que realmente no es necesario. Aun si ellos no pueden involucrarse, casi siempre conocen a otras personas que si podrán. Esta es, de hecho, la forma en la que Dios nos guía a aquellos que Él quiere que estén en nuestro Equipo de Soporte Misionero.”
2. “Veré si mi clase de Escuela Dominical (o Grupo de Estudio) quiere apoyarle como grupo.”
Usted puede contestar, “Gracias por ofrecerse a ayudarme con todo esto (Juan), pero hemos descubierto que eso con frecuencia no funciona muy bien. Es más complicado, involucrar cosas como recolectar las inversiones de cada uno cada

mes, ver quién haría el depósito y luego existe la posibilidad de que los miembros del grupo cambien, etc. Hemos encontrado que es mucho mejor y más personal si cada persona en la clase tiene la posibilidad de decidir por ellos mismos si ellos quisieran unirse a un equipo como éste. De esta forma puedo llamarles y contarles acerca de lo que estoy haciendo. Si ellos quieren reunirse conmigo para escuchar más al respecto, ¡Excelente!, Y si no, no hay problema. Esta es la forma en la que Dios nos guía a aquellos que Él quiere que estén en nuestro equipo. Nosotros sólo queremos contar con aquellos que Dios quiere en nuestro Equipo de Soporte Misionero”

3. “¿Por qué no viene a hablarle a mi clase de Escuela Dominical?”

Usted puede contestar, “Gracias (Juan) Eso sería genial. Pero hay sólo un par de formas que hemos encontrado que al hacer esto nos podría ayudar. La primera podría ser que tú y yo lleguemos unos 10 minutos antes y me presentes tantas personas como puedas mientras ellos van llegando. Entonces, podría hablar de 5 a 10 minutos dando un breve panorama de nuestro ministerio. Ni tú ni yo mencionamos acerca nuestra necesidad de socios ministeriales. Al hacer esto, sencillamente haremos que me conozcan a mí y al ministerio. Algo muy importante aquí es que terminando la clase me pueda dar una lista de las personas que asistieron ese día. Entonces le pone un asterisco a la tercera parte de las personas que creas que podrían estar más interesadas en mi ministerio. Yo podría llamarles después para ver a quienes les gustaría saber más al respecto.”

“Otra forma en que esto podría funcionar bien sería si...” Aquí explíquele otra forma que encuentre en el artículo titulado “Ideas de Cómo Manejar el Hablarle a una Clase de Escuela Dominical” que está también en este manual.

IV. Obteniendo Contactos Frescos para un Futuro Tiempo de DDSM.

Aun si tiene muchos contactos que le “sobraron” de su anterior tiempo de finanzas, querrá reunir algunos más “frescos” para su próximo tiempo de finanzas. La mejor forma de hacer esto es a través de sus socios ministeriales. Recuerde, las personas siempre están conociendo a otras personas, y ellos probablemente no le han dado a todas las personas que podrían en el pasado. El Señor puede ayudarles a pensar en otros, y Él los usará para guiarle a aquellos que Él quiere que estén en su Equipo de Soporte Misionero. Recuerde, Él es el único que tiene el plan maestro. ¡Usted tiene el privilegio de descubrir cuál es!

Primero, anote en su lista de oración que El Señor les ayude a sus socios a que le den de 10 a 12 contactos para cuando usted les hable. Empiece orando por esto cada día de la semana antes de que llame a alguno de sus socios.

Usted puede, entonces, escribirles una carta explicando brevemente lo mucho que necesitas su ayuda con esto y decirles que les estará contactando en un cierto día para que le compartan los nombres de todas las personas en las que han pensado. En la carta escriba, “He estado orando que el Señor ayude a cada uno de mis socios ministeriales para que puedan pensar en 10 a 12 nombres de personas para mí.” Y agradéceles el que hagan esto por usted. También pídales en la carta que oren con usted acerca de esto.

Sin embargo, **una mejor forma** es obtener contactos mientras tiene su tiempo de DDSM. Comience su tiempo de DDSM con 3 días de mantenimiento de sostenimiento con sus mejores

8-12 Socios Ministeriales en por lo menos 6 iglesias diferentes. Después continúe su DDSM mezclando citas de levantamiento y mantenimiento cada día. Durante las visitas a sus socios ministeriales en su tiempo de mantenimiento y después de haber compartido y orado juntos, déjeles saber su urgente necesidad de tener más contactos. Puede decirles, “He estado orando que el Señor le ayude a pensar en otras posibles personas que puedan estar en nuestro equipo de soporte misionero, de 5 a 10 nos ayudaría mucho.”

Cuando llame o vaya a una cita de mantenimiento, use las ideas de “El Arte de Pedir Contactos” que está en el punto C mencionado anteriormente, para obtener más nombres si los necesita.

Escriba una nota de agradecimiento a cada uno, después de obtener de ellos los nombres de más contactos, dejándoles ver la importante función que están haciendo como miembros de su Equipo de Soporte Misionero.

V. Resumen.

Para obtener contactos más rápido de lo que los usa:

1. Mejore su actitud al pedir contactos.
2. Mantenga en mente lo valioso que es cada contacto traducido en finanzas mensuales.
3. Aprenda y practique continuamente el arte de obtener muchos contactos.
 - a. Sepa cuándo debe pedirlos.
 - b. Sepa qué decir cuando los pida.
 - c. Obtenga personas de una lista y sepa cómo mantenerlos dándole más contactos.
 - d. Obtenga unos pocos contactos que estén más motivados para estar en su equipo pidiéndole a su socio que les llame para decirle que les estará llamando pronto.
 - e. Manténgase haciendo redes de contactos y siempre tratando de obtener 1 o 2 contactos más que estén en una iglesia diferente.
 - f. Sepa cómo manejar las situaciones difíciles.
 - g. Siempre intente obtener más contactos frescos antes de tener un tiempo de DDSM.

PUNTOS DE ACCIÓN:

1. Mejore su actitud acerca de pedir contactos escuchando los Mensajes de la Actitud diariamente.
2. Tenga en mente cuánto realmente vale cada contacto traducido en sostenimiento mensual.
3. Aprenda y practique continuamente el arte de obtener muchos contactos (Siempre piense en “Listas” y “Redes de Contactos”).
4. Siempre trate de obtener más contactos frescos antes de un tiempo de DDSM venidero.

La Estrategia del Discipulado en Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales

[Para el Tiempo Concentrado]

MENTA DEL MENSAJE: La meta de esta sesión es ayudarle a desarrollar una estrategia específica para un tiempo de DDSM.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje usted podrá:

- I. Saber cuáles son las cosas que debe considerar cuando trabaje en su estrategia del DDSM.
- II. Saber cómo hacer su estrategia del DDSM.

Como en la mayoría de otros grandes esfuerzos, el DDSM funcionará mucho mejor para usted si desarrolla una estrategia específica antes de iniciar; y si la va modificando mientras avanza para ser más efectivo.

LAS SIGUIENTES COSAS DEBERÍAN SER CONSIDERADAS CUANDO TRABAJE EN SU ESTRATEGIA:

1. Haga una lista de todas las iglesias evangélicas en la ciudad donde estará haciendo el DDSM. Entonces pregúntese, ¿Cuáles son las personas que quiero alcanzar para invitarlos a formar parte de mi Equipo de Soporte Misionero? (¿Qué iglesias o grupo de personas asisten a ellas?).

Por ejemplo, si hay una iglesia evangélica en la ciudad en donde estoy levantando finanzas en la cual tengo unos pocos socios ministeriales, entonces debo enfocarme allí para obtener más contactos. Así que, parte de mi estrategia podría ser que la primera noche que estoy en la ciudad llamo a 1 o 2 de mis mejores socios en esa iglesia y hago citas de mantenimiento tan pronto como sea posible con ellos. Entonces selecciono de 3 a 6 iglesias donde quiero obtener contactos desde el principio. Así que selecciono 1 o 2 socios ministeriales de cada una de esas iglesias y les llamo también esa primera noche. Trato de hacer esas citas con mis socios en los siguientes 2 a 3 días. En esas 8 a 12 citas de mantenimiento, les pido desde luego que le echen un vistazo a una lista de su iglesia para que me sugieran a aquellos a los cuales les podría dar la oportunidad, mientras estoy en la ciudad, de invitarlos a nuestro Equipo de Soporte Misionero.

Esta parte de la estrategia tiene 2 razones: No sólo me permite tener muchos contactos (un promedio de 5 por cada cita de mantenimiento = 30 a 60 contactos

frescos) sino también que son justo los contactos que yo quiero (Pues trabajé en redes de contactos, y los tengo en las 3 a 6 iglesias principales en las cuales quiero consolidarme)

2. Otra parte de mi estrategia es mezclar citas de levantamiento de finanzas con citas de mantenimiento. Mi estrategia y deseo es sólo hacer llamadas a socios para las primeras 2 noches de llamar y establezco de 5 a 7 citas por cada noche que llamé para los siguientes 2 a 3 días. En estas citas les pediré muchos contactos (15-20 a cada uno utilizando la hoja "Otras personas que pueden estar interesadas"). Para la tercera noche de llamar tengo cerca de 40 a 60 nuevos contactos para empezar a llamar para hacer citas.

Entonces, hacia el final de mi tiempo para llamar de cada noche, si sólo tengo 3 o menos citas para el día siguiente, puedo rápidamente llamar a algunos socios quienes sé que usualmente se reunirían conmigo en cualquier tiempo y así podría llenar esos espacios vacíos para citas del día siguiente.

3. Otra parte de mi estrategia es permanecer en una ciudad para hacer mi DDSM, en lugar de ir de una ciudad a otra donde tengo socios. Esto es porque para ir de una ciudad a otra no sólo gasto tiempo para viajar, sino que en cada nueva ciudad tengo que reconstruir el ímpetu que ya había alcanzado en la otra ciudad. Es mejor permanecer en un solo lugar y mantener el ímpetu allí. La principal razón por la que los coordinadores se mueven de una ciudad a otra durante su tiempo de DDSM es porque ellos no han aprendido cómo obtener contactos más rápido de lo que los usan. Ellos equivocadamente asumen que no hay muchas personas interesadas en la ciudad en la que están. (La mayoría de los coordinadores no podrían dejar una ciudad en la cual tienen muchos contactos y donde estuvieran continuamente obteniendo más contactos más rápido de lo que ellos podrían entrevistarlos.)

Así que mi estrategia es escoger la ciudad con el mejor potencial para el DDSM. Esta podría ser un lugar en donde: a) el mayor porcentaje de las personas entrevistadas responden positivamente, b) donde el ingreso per cápita sea el más alto, c) donde hay una mayoría de cristianos evangélicos y, d) donde yo tenga muchos buenos socios ministeriales que me den más contactos para empezar. (Obviamente, éste es el ideal al que trato de apegarme lo más posible.)

En las otras ciudades donde tengo muchos buenos socios puedo escoger sólo llamarles para darles mantenimiento usando el teléfono en lugar de ir allá. [En ciertas situaciones cuando llamo a socios en otras ciudades, puedo tener una estrategia usando cartas también. (Mientras hablo con mis socios por teléfono puedo preguntarles si ellos podrían hablarle a 4 o 5 amigos en los siguientes 7 días platicándoles de nosotros, cómo es que ellos forman parte de nuestro Equipo de Soporte Misionero y viendo si ellos estarían interesados les pueden decir que nosotros podemos escribirles directamente a ellos. Puedo entonces escribirles y enviarles la "Carta para Enviar Información" (Léela en este manual) Entonces puedo darle seguimiento a cada carta a través de una llamada telefónica unos pocos días después para conocer su respuesta. [La carta toma el lugar de la cita y la llamada es como la que está en "Llamar de nuevo para saber la decisión".]

Puede haber muchas otras cosas que pudieran ser parte de la estrategia. El punto es que su estrategia le dé el mejor juego de posibles alternativas para tener éxito en lugar de sólo empezar su tiempo de finanzas sin ninguna dirección.

I. **Cómo Hacer su Estrategia de DDSM.**

Primero establezca cuáles son sus deseos en cuanto a sus finanzas (cosas fuera de su control) Segundo, enfóquese en un deseo a la vez y establezca las metas (cosas que sólo dependen de usted) que incrementarán la probabilidad de que este deseo se cumpla.

El siguiente es un ejemplo de cómo desarrollar una estrategia:

A. Lista de mis Deseos. (Cosas fuera de mi control):

1. La cantidad de tiempo que dispongo es de enero 3 al 30 (28 días o 4 semanas); así que deseo tener 12 citas por semana = 6 nuevos socios por semana. Estos 6 nuevos socios = 6 x \$50 mensuales en promedio por cada nuevo socio = \$300 mensuales por cada semana que levanto finanzas. Así que, en 4 semanas deseo que pueda levantar \$1200 mensuales. (4 semanas x \$300 mensuales por cada semana = \$1200 mensuales en un mes de levantar finanzas) **[¿Cómo hacer esto? Ver mis metas relacionadas en el punto B, Números 1 al 3 abajo.]**
2. Obtener contactos en muchas iglesias tan pronto como me sea posible. **[¿Cómo hacer esto? Ver mis metas relacionadas en el punto B, Números 4 y 5 abajo.]**
3. Obtener al menos una relación de contactos de 1.1 para que no me quede sin contactos. **[¿Cómo hacer esto? Ver mis metas relacionadas en el punto B, Números 6 y 7 abajo.]**

B. Lista de mis Metas. (Cosas que sólo dependen de mí y que incrementarán la posibilidad de que cada deseo en el punto A sea cumplido):

1. Permanecer en (Ciudad), para no perder tiempo reconstruyendo mi ímpetu y para que pueda obtener un promedio de \$300 mensuales por semana que levante finanzas. (Un mayor porcentaje de cristianos con buena economía viven en esta ciudad.)
2. Planear 10 horas por semana de mi agenda para llamar para hacer citas y seguir fielmente mi agenda. Llamar junto con otros coordinadores para que ambos podamos ser motivados y responsables. Siempre llamar en las mejores horas para encontrar a los contactos.
3. Escuchar los Mensajes de la Actitud (o leer la transcripción de sus mensajes) diariamente para que mi actitud acerca del DDSM mejore cada vez más y para estar creyendo realmente en que Dios hará esto.
4. Siempre pedir por al menos 1 o 2 contactos de otras iglesias para que pueda hacer redes de contactos externas en muchas áreas y no quedarme en un círculo vicioso. (Obtener los mismos contactos una y otra vez de las mismas 2 o 3 iglesias)

5. Hacer una lista de las iglesias claves y lugares donde los cristianos se reúnen y empezar a orar por contactos en esos sitios para que Dios me bendiga con muchos contactos.
6. Pedir muchos contactos y pedirles que por favor vayan a una lista para que ellos sepan que realmente necesito su ayuda para obtener muchos nombres. Usa la hoja de “Otros quienes pueden estar interesados.”
7. Practicar el pedir contactos una y otra vez para tener la habilidad de hacerlo correctamente y Dios pueda usarme mejor para completar su obra.
[mantente leyendo “Pidiendo Contactos: La Mejor Manera” en este manual

PUNTOS DE ACCIÓN:

- Declare sus deseos en cuanto a su sostenimiento y ore por ellos.
- Declare sus metas en cuanto su sostenimiento y trabaje en ellas.

21 Principios del DDSM

META DEL MENSAJE: La meta de esta sesión es ayudarle a entender los principios universales que están detrás de todas las enseñanzas del DDSM. Conocer estos principios le ayudará a entender por qué hacemos lo que hacemos en el DDSM y le ayudará a internalizar el DDSM

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

Para el final de este mensaje, usted podrá:

- I. Conocer los 21 principios del DDSM.
- II. Entender la importancia de estos principios.
- III. Aprender a cómo utilizar estos 21 principios durante la capacitación del DDSM.

Los Principios del DDSM son como los cimientos de un edificio. Cualquier otra cosa se construye arriba de ellos. Estos principios son universalmente verdaderos. Las formas específicas en que los principios son expresados, sin embargo, pueden diferir en diferentes culturas o circunstancias.

Necesitamos entender lo siguiente en cuanto a los principios y sus formas:

1. El principio es lo que cuenta, pero debe ser aplicado en la forma más apropiada para los mejores resultados en cada país.
2. Usted quiere la forma más apropiada, sea la que sea, que llene mejor el principio en su país.
3. No debe asumir que la mejor forma debiera ser diferente que aquella que ha trabajado bien en otros países. A menos que, obviamente, no sea una que funcione en su país o la experiencia pruebe que es inoperante, usted debe intentarlo. (Por ejemplo: no asuma “esta forma no funcionará en mi cultura.” Su pensamiento aquí puede ser cuestión de personalidades diferentes más que una diferencia cultural real.) Vea los “21 Principios del DDSM” en el Apéndice de este manual para ver formas que son usadas en México.

Principio 1: Trabaje duro en su sostenimiento. “El caballo está listo para el día de la batalla... “Dese cuenta que el DDSM inicia por contactar a los contactos.

Principio 2: Confíe completamente que Dios le dará la victoria. “... Mas el Señor es el que da la victoria”

Principio 3: Mantenga una buena actitud acerca del DDSM y siempre busque mejorar.

Principio 4: Desarrolle una estrategia que le permitirá trabajar más inteligentemente, no con más desgaste.

Principio 5: Sea organizado de tal forma que no desperdicie tiempo.

Principio 6: Tenga un plan y sea disciplinado en la forma en que usa su tiempo.

Principio 7: Mantenga el control en todo el tiempo.

Principio 8: Trabaje bien el hacer redes de contactos para que pueda obtener todas las referencias posibles de una persona.

Principio 9: Planee tener un horario para hacer llamadas para comunicarse con sus contactos y hacer citas.

Principio 10: Comuníquese con sus contactos de la forma más simple y rápida posible para hacer una cita.

Principio 11: Haga el mayor número de citas en el tiempo que tenga para ello.

Principio 12: Deje una primera buena impresión y obtenga credibilidad y aceptación.

Principio 13: Una vez que una cita queda establecida, haga todo lo que pueda para asegurarse que se lleve a cabo.

Principio 14: Durante la cita comuníquese tan claramente como sea posible y con un énfasis en darles visión y construir relaciones de amistad con ellos.

Principio 15: En el cierre de la entrevista sea muy claro y específico acerca de lo que usted quiere que hagan ellos.

Principio 16: Desafíelos a invertir en su Equipo con una cantidad desafiante. Recuerde, “Los planes pequeños no inflaman las mentes de los hombres”

Principio 17: Sea específico y trate de no dejar cabos sueltos en todos los aspectos.

Principio 18: Obtenga su decisión lo más pronto posible. De el seguimiento fielmente y con prontitud para obtener una decisión.

Principio 19: Haga que sea lo más fácil posible para la persona el dar; y mantenga control sobre el primer donativo.

Principio 20: Agradézcales pronto.

Principio 21: Manténgase en contacto con ellos de manera regular, continuamente impártales visión, construya buenas relaciones con ellos y compártales emocionantes historias de guerra.

PUNTOS DE ACCIÓN:

- Esté muy familiarizado con los 21 Principios y entienda por qué funcionan.
- Aprenda a utilizar estos Principios efectivamente en el DDSM (es decir, vea cómo se relacionan con lo que usted hace.)

- Aplique las formas culturalmente adaptadas de estos principios para mejores resultados.

Estableciendo La Cita

(Textos Modelo)

Detalles a Recordar al Momento de Llamar

[Para el Tiempo Concentrado]

[Incluye estableciendo citas, obteniendo contactos, cómo archivar apropiadamente y obteniendo nuevos socios ministeriales]

A continuación encontrará muchos detalles. Puede recordarlos si simplemente entiende “Los 21 principios del DDSM.”

I. Cuando Establezca las Citas.

Trate de no hacer citas más que en su oficina o su casa. Hacer citas en restaurantes es más difícil, y las que se hacen en iglesias pueden ser un verdadero problema.

Cuando la gente diga, “Estoy trabajando durante el día.” Usted diga “Sí, puedo llegar a su oficina por unos cuantos minutos.” Cuando ellos digan, “No puedo reunirme con usted durante el día.” Usted diga, “Que tal un desayuno temprano antes de ir al trabajo o un almuerzo juntos.”

Haga citas con un grupo de personas (como hablar a un grupo de Escuela Dominical) sólo bajo condiciones específicas. Si no lo hace correctamente usualmente no se le saca provecho. Puede ser mejor para tu contacto si sólo le da las 10 personas de mayor prioridad en su clase para que les llames y hagas citas individuales. Sin embargo, si él quiere que se reúna con el grupo, explíquele como es que funcionan mejor y asegúrese de que él esté de acuerdo en hacerlo de esa manera. Aquí está la forma en que esto funciona:

- (1) Obtenga las personas que estén interesadas y anote sus nombres en una lista de la clase (lee el artículo en este manual titulado: “Ideas de Cómo Manejar el Hablar a una Clase de Escuela Dominical”).
- (2) Déjele saber que usted esperas reunirse con él después de la clase para que él le dé una lista de la clase y que marque a la tercera parte que más interés podría tener, de todos aquellos que asistieron poniéndoles un asterisco.

A. Mientras esté aun en el teléfono obtenga la siguiente información acerca de la cita.

Consiga exactamente el sitio en donde se reunirán (esperando que sea en su oficina.) Si él quiere comer con usted en algún lado, pídale si puede pasar por su oficina primero y entonces ir a algún lugar cercano. {Si él insiste en reunirse en un restaurante, dígame cómo es usted y el color de su carpeta de presentación que estará llevando.

1. Obtén la dirección (con el número de su oficina, piso en el que está, si es necesario), Nombre de la empresa donde trabaja (pídale que se la deletree si es difícil) y el número telefónico de su oficina con extensión. (Puede conseguir el

teléfono llamando a la operadora si tienes el nombre de la empresa y la dirección.)

2. Pida que le dé indicaciones de cómo llegar y escríbalas en el reverso de la tarjeta del contacto.

B. Cosas que debe evitar al llamar para hacer citas

1. **Evite llamar de nuevo para obtener la dirección correcta del lugar en donde se encontrarán.** – Pida por la dirección correcta cuando se establezca la cita y obtenga todas las orientaciones posibles para que pueda encontrar dicho lugar.
2. **Evite llamar de nuevo para confirmar el lugar de reunión.** – Decida específicamente y exactamente el lugar en donde se reunirán. Trate que sea en su oficina o en su hogar.
3. **Evite llamar de nuevo para confirmar la hora de la cita.** Si ellos le sugieren llamar de nuevo para confirmar la hora, diga, “Si usted cree que este no es un buen tiempo para reunirnos, podríamos establecer una hora que sea más probable que funcione y después confiemos en Dios para que de hecho funcione.”
4. **Evite llamar de nuevo para pedir contactos si la persona no ha dado una cita.** – Pida contactos hasta entonces.
5. **Evite llamar de nuevo por cualquier cosa de ser posible.**
Llamar de nuevo gasta mucho tiempo y mantiene la situación vaga hasta que se establezca todo. A menos que exista una buena razón para llamar de nuevo por qué pasar por todo ese problema. Si usted tiene que llamar de nuevo, establezca una hora específica para hacerlo en la que él o ella puedan ser contactados.

C. Haga los registros apropiados justo después de que se haya establecido la cita.

1. Registre la cita en su agenda de citas.
2. Anote el nombre en la hoja: “Registro de Citas Establecidas”
3. Marque una cita hecha en la “Tabla Semanal del DDSM.”
4. Anote el día de la cita, la fecha, la hora y si en es “oficina”, “casa” o “neutral” en la sección de arriba de la tarjeta de contacto.
5. Archive la tarjeta de contacto por fecha de la cita bajo la división “Citas Establecidas” en su caja de tarjetas de contactos.

II. Cuando Obtenga Contactos.

- A. **Coloque un letrero pequeño en forma de “casita” sobre su escritorio que le recuerde pedirle a todos por contactos.** (es decir, Aquellos que no le dieron una cita, aquellos que les está llamando de nuevo para saber su decisión y a nuevos socios ministeriales.)
- B. **Información a obtener de todos los contactos que le den.**

Tan pronto como pueda obtener sus nombres, o nombre con su número de teléfono (no el número telefónico de su oficina) confirme si el número es de su casa, de la oficina, o es el móvil (celular).

Después que ellos le han dado todos los nombres que pueden, trate de obtener la siguiente información:

- Nombre (confirme cómo se escriben sus apellidos, si no está seguro) Asegúrese de saber cómo se pronuncia su nombre.
- Celular/Teléfono de su casa (confirme que éste sea el número de su celular/casa y repítaselo de nuevo para no equivocarse al anotarlo [si ellos no saben el número del celular o de la casa y no pueden buscarlo para usted, es especialmente importante obtener otra información, cualquier cosa que le pueda ayudar a localizar el número del celular o de la casa, especialmente como su iglesia, su nombre completo (con apellidos), dirección, nombre de la empresa donde trabaja, etc.]
- Cómo es que lo conoce [¿Están en la misma iglesia?, ¿En la misma clase de escuela dominical?, ¿A través del trabajo?, ¿Son amigos?]
- Trabajo [de ser posible encuentra cuál es su puesto dentro de la empresa, como presidente de la compañía, contador, gerente, etc.]

C. Después de que haya colgado.

- I. Anota el código de prioridad en las tarjetas de los nuevos contactos tan pronto como se los den.
- II. Dibuje una bandera (☐), un indicador a un lado del código de prioridad. Si éste es de una nueva iglesia o una iglesia donde tiene uno o dos contactos.
- III. Anote el nombre de la persona que se lo refirió.
- IV. Asegúrese de escribir todos los contactos con letra clara (que pueda leer los nombres y los números.)

III. Guardando y Archivando Buenos Registros de Contactos.

- A. Escriba claramente (especialmente el nombre y número telefónico.) Sea cuidadoso en anotar siempre el número telefónico en el lugar apropiado, si es de su casa o de su oficina.
- B. Si descubre que un número está equivocado, escriba “# equivocado” a un lado de él y colóquelo en la sección de “contactos para investigar” en su caja de contactos.
- C. Si la persona dice “ahora no, pero llámame en un año” trata de determinar que tan seria es su propuesta y clasifíquelos. No quiere muchos contactos en esta sección que sólo le hagan perder tiempo de nuevo un año después. Apunte notas aclaratorias acerca de lo que ellos dijeron y que tan serios cree que fueron. Muchos de esos deberían ir en la sección “Llamé-No Cita”.
- D. No apunte a nadie en su lista para carta de oración a menos que se hagan socios ministeriales. La única excepción es si usted tiene una cita con ellos y ellos le dicen que quieren ser socios y que lo serán a partir de cierto mes, pero ellos simplemente no pueden empezar a apoyarle hoy por una razón específica. Entontes pregúnteles el mes en que ellos empezarán a apoyarle para que les envíe un recordatorio y los ponga en su lista de cartas de oración. Llamaremos a estas personas “Miembros Asociados de Nuestro Equipo de Soporte Misionero.”

IV. Cuando Tenga un Nuevo Socio.

Asegúrese de obtener esta información adicional acerca de ellos si aun no la tiene.

1. El nombre de la esposa.
2. Nombre de la empresa y número telefónico de su oficina.
3. Nombre de su iglesia (denominación)
4. Dirección y teléfono de su casa.
5. Revisar que tiene escrito correctamente sus nombres completos (si su título es Dr. o Sr.)
6. Nombres de sus hijos y edades.
7. Su fecha de aniversario [usted necesita esto sólo si espera enviarles una tarjeta de aniversario cada año. Ésta es una buena forma de dar mantenimiento y es fácil de hacer cuando hace todas las tarjetas de su socio una sola vez al año y las envías durante ese mismo año.]

Por qué Utilizar Textos Modelo en el DDSM

Tal vez la forma más simple de contestar esta pregunta a los coordinadores de Vida Para Colombia es haciéndoles otra pregunta, “¿Por qué usamos el Texto Modelo de las 4 leyes cuando compartimos nuestra fe?” De hecho, las razones son las mismas.

1. Los Textos Modelo son una forma de poner por escrito las mejores palabras para decir en diferentes situaciones. Ellos nos ayudan a ser claros en la mejor forma de decir algo brevemente y entonces nos apegamos a ellos hasta que descubrimos algo mejor. Obviamente hay buenas, muy buenas y mejores formas de comunicar cualquier cosa que tratemos de decir. Si sólo pedimos a nuestros coordinadores que digan lo que sea que les parezca lo mejor para alguna situación, obtendremos muchas variedades y calidades de comunicación. Pero si nos mantenemos trabajando en descubrir que formas obtienen los mejores resultados que deseamos y entonces enseñamos a las personas a utilizar esa forma, más coordinadores obtendrán los resultados deseados con más frecuencia.

2. Los Textos Modelo son especialmente útiles cuando hay situaciones donde mayormente estamos fuera de nuestra zona de comodidad (como cuando compartimos de Cristo o para la mayoría de las personas cuando levantamos finanzas.) Si no leemos un Texto Modelo estaremos tentados a ser arrastrados hacia nuestra zona de comodidad y trataremos de suavizar nuestras conversaciones a diferencia de lo que realmente es lo mejor que debemos decir. Esto es especialmente verdadero cuando nuestra actitud hacia las finanzas no es la adecuada.

3. Los Textos Modelo están escritos de la forma en que una persona con una gran actitud hacia el levantamiento de finanzas podría decirlo. Si nuestra actitud realmente no es la adecuada, entonces llegará a ser mejor mientras leemos las cosas de la forma en que se dirían cuando tenemos una buena actitud. Si continuamente leemos los textos entusiastamente, llegaremos a ser coordinadores entusiastas.

4. Los Textos Modelo son una buena forma de hacer mejoras conforme decimos las cosas. Los Textos Modelo que tenemos ahora han sido desarrollados a través de trabajar con cientos de coordinadores por más de 15 años y manteniendo estadísticas exactas de qué es lo que funciona y qué es lo que no funciona. A través de todos estos años hemos hecho muchas mejoras a estos textos y continuaremos haciéndolo. El punto aquí es, tenemos algunos Textos Modelo con los cuales vamos a empezar y si es posible, los mejoraremos. Queremos hacer lo que funciona mejor y no lo que nos haga sentir mejor.

5. ¿Por qué parece tan incómodo usar los Textos Modelo cuando empezamos? ¿Por qué a veces pensamos, “No parece que soy natural mientras lo leo” o “No me siento como si fuera yo cuando lo leo?” Esto es debido a que no estamos familiarizados con ellos, realmente sólo los estamos leyendo. Usted tiene que leerlo una y otra vez hasta que llegue a ser parte de sí, cambiando su actitud frente al DDSM (hasta que sea totalmente suyo).

También tiene que estar diciéndolo realmente de corazón, con naturalidad y entusiasmo. La mayoría de nosotros ha tenido la experiencia de conversar con un vendedor por teléfono, quien suena como un robot y usted sabe de antemano que él sólo está leyendo lo que tiene que decir. Casi está seguro que él difícilmente sabe la frase que va a decir después. Esto nos puede quitar las ganas de hacerlo y darnos temor de que lleguemos a parecernos a ellos. De hecho, usted parecerá uno de ellos a menos que repase suficientes veces sus textos hasta estar listo para decirlo casi sin leer. Cuando usted pueda decirlo de corazón sin que tengas que leerlo completamente, estás listo para hacer llamadas.

6. Otro punto para tener en mente acerca de los Textos Modelo, es que el Texto Modelo es sólo una pequeña parte de lo que va a decirle a la persona. Así que tendrá mucho tiempo para ser completamente “usted mismo”... el Texto Modelo es sólo el inicio de la conversación. La llamada promedio durará aproximadamente 12 minutos, pero sólo el primer minuto es el Texto Modelo.

7. Cuando leemos un Texto Modelo o hacemos una entrevista o cualquier cosa que hagamos de la misma forma una y otra vez, existe el peligro que es conocido como “fatiga de presentación” que es lo que sucede cuando la persona dice un Texto Modelo a diferentes personas y psicológicamente se cansa de escucharse a sí mismo decir la misma cosa una y otra vez por lo que empieza a sentirse como una clase de robot. Él empieza a pensar que suena como un robot en los oídos de la persona que lo está escuchando por lo tanto está tentado a hacer algunos cambios. [Desde luego que la persona que lo está escuchando está oyéndolo por primera vez, es totalmente nuevo para ellos.]

Cuando los vendedores son entrenados a vender cierto producto son enseñados que otros antes que ellos estuvieron aprendiendo lo que funciona mejor a través de años de experiencia. Ellos son prevenidos acerca de la fatiga de la presentación. Típicamente, mientras ellos practican los textos ellos mejoran cada vez más y más y las ventas empiezan a subir. Entonces la “fatiga de la presentación” los golpea y cuando ellos caen en ella, empiezan a cambiar lo que ellos dicen y las ventas inevitablemente empiezan a caer.

Si usted tiene una buena forma de decirlo, ¿por qué cambiarlo? Si piensa que tiene una buena forma de decir algo, entonces ¿por qué no cambiarlo para mejorarlo y entonces decirlo de la mejor forma? Esto es lo que es un Texto Modelo. Simplemente lo que la experiencia ha enseñado que es la mejor forma que hemos descubierto para decir algo.

Texto Modelo: “Llamando para Hacer Citas”

[Para el Tiempo Concentrado]

Antes de llamar:

Recuerde que no se debe concentrar en sus necesidades (el dinero), en vez de esto concéntrese en las necesidades de sus futuros Socios Ministeriales. Así que llame siendo sensible a sus necesidades. ¿Cuáles son sus necesidades? Servir a Dios en el Ejército de La Gran Comisión. Esto les da dos cosas que necesitan más: significado y valor propio. También les ayuda a cumplir el gran propósito para el cual han sido creados

Ore por sus primeros 1-15 contactos por nombre pidiéndolos por fe como si ya estuvieran en su equipo. Repita el Texto Modelo 3 veces en voz alta antes de comenzar un tiempo de llamadas.

Cuando lea el Texto Modelo: Trate de sonar como si estuviera hablando con alguien, no sólo leyendo como un robot. Así que, sea real. Suene amistoso. ¡¡¡Hable con entusiasmo!!! ¡Sonría! (Por ejemplo, cuando pregunte, “¿Ha escuchado alguna vez acerca de Vida Para Colombia?”, si ellos dicen algo como, “Ah sí, mi hijo está involucrado con ellos en la universidad.” Usted debe responder a eso en una manera positiva y emocionada, como, “Eso es maravilloso, ¡me imagino que está muy orgulloso de su hijo!”

“Hola, ¿(nombre completo del contacto)? [Breve pausa] (Nombre del contacto), mi nombre es (su nombre completo) y (nombre de quien lo refiere) (de su iglesia) me sugirió que le contactara. [Breve pausa] ¿Tienes unos minutos?” [Pausa].

“(Nombre del contacto) yo trabajo con (Vida Para Colombia), ¿Ha escuchado hablar de ella?”

[Si “no” ha escuchado]: Diga, Bueno, “(Vida para Colombia) es una rama evangelística del cuerpo de Cristo con un énfasis en alcanzar (estudiantes universitarios, deportistas y la comunidad) para Cristo y discipularlos para que ganen y ayuden a otros en su crecimiento espiritual.”

[Si “sí” ha escuchado]: Diga, “¿Cómo es que ha escuchado acerca de Vida Para Colombia?”

“Bueno, estoy contactando a unas cuantas personas aquí en (nombre de la ciudad en la que se encuentra) para compartir con ellas algunas de las cosas emocionantes que Dios está haciendo a través de nuestro ministerio. Y quiero explicarles cómo pueden ser parte de ello.

“Estaba esperando que pudiéramos reunirnos por unos cuantos minutos para que pueda contarle más acerca de (Vida Para Colombia). También quisiera que usted considerara en INVERTIR en el ministerio a través de lo que nosotros llamamos Equipo de Soporte Misionero. Éste es el mismo equipo en el que (nombre de quien lo refirió) está.

Este Equipo de Soporte Misionero está conformado por personas como usted. Es como tener a su propio misionero personal justo aquí en (nombre de su país).

“Así que estaba pensando cuando podríamos reunirnos por unos cuantos minutos dentro de los próximos días y hablar al respecto. ¿Estaría bien si nos podemos reunir en alguna hora el _____?”

Si la Esposa contesta el teléfono:

“Hola, ¿se encuentra (nombre del contacto)?”

Si la respuesta de la esposa es: “¿de parte de quién?” o “no, él no se encuentra.”

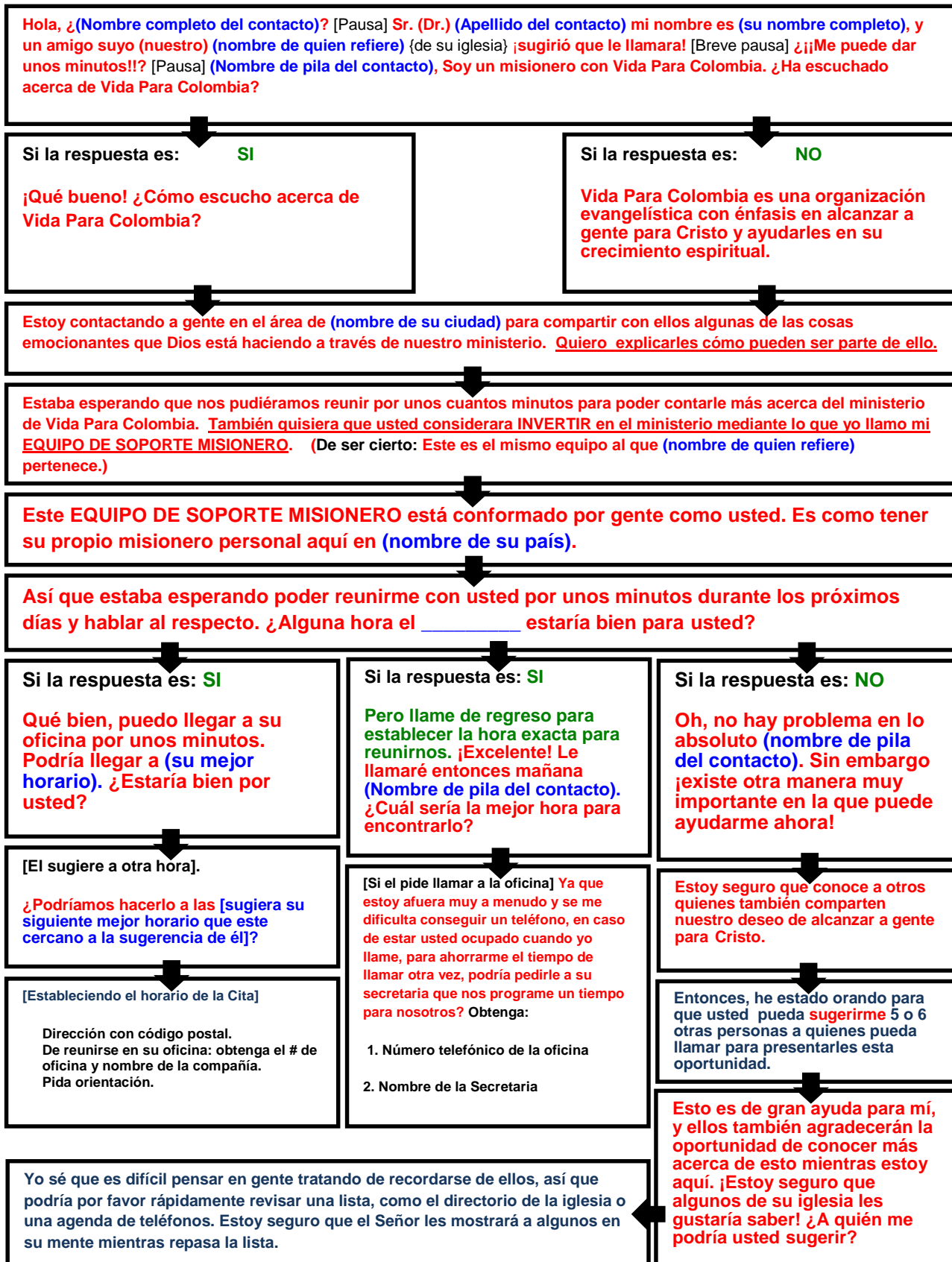
Usted responde: “Habla (Su nombre completo) y (nombre completo de quien lo refiere) (de su iglesia) me sugirió que le llamara. ¿Cuál sería una buena hora para llamar de nuevo para localizarlo?”

Si ella no está segura usted responde: “Bueno, ¿hasta qué hora de la noche puedo llamarle de nuevo sin molestar a nadie?”

Si la respuesta de la esposa es: “¿Puedo tomar el mensaje?” o “¿Le digo que le devuelva la llamada?”

Usted responde: “Claro que sí. Podría decirle que le habló (____ su nombre) Misionero de Vida Para Colombia en (lugar donde usted está) y que trataré de llamarle un poco más tarde. ¿A qué hora me sugiere que vuelva a llamar?”

Diagrama de Flujo del “Texto Modelo: Llamando para hacer citas”



Texto Modelo: “Llamando para Hacer Citas Con Amigos”

[Para el Tiempo Concentrado]

[Para hacer citas con personas que usted ya conoce]

“Hola, ¿(Juan)? [Pausa] Hola Juan, habla (su nombre de pila) ¿Cómo has estado?”

[Si ellos saben que trabaja con Vida Para Colombia, Diga]: “Como ya sabes, soy misionero con (Vida Para Colombia en su país).”

[Si ellos NO saben que trabaja con Vida Para Colombia, Diga]: “¿Sabías que soy misionero con Vida Para Colombia?”

“¿Estas familiarizado con (el nombre de Vida Para Colombia en su país)?”

[Si no conocen de Vida Para Colombia, diga lo siguiente]: “(Vida para Colombia) es una rama evangelística del cuerpo de Cristo con un énfasis en alcanzar (estudiantes universitarios, deportistas y la comunidad) para Cristo y discipularlos para que ganen y ayuden a otros en su crecimiento espiritual.”

[Si ya conocen Vida Para Colombia, diga lo siguiente]: “¿De dónde los escuchaste la primera vez?”

“Durante esta semana estaré tratando de reunirme con algunos de mis amigos para compartir con ellos algunas de las cosas emocionantes que Dios está haciendo a través de nuestro ministerio y explicarles como pueden ser parte de ello.”

“Estaba esperando que pudiéramos reunirnos por unos minutos, así podría compartirte un poco más acerca de Vida Para Colombia e invitarte a que consideres **INVERTIR** en el ministerio a través de lo que nosotros llamamos nuestro Equipo de Soporte Misionero. (Éste es el mismo equipo en el que [otro amigo mutuo] está.)

Este Equipo de Soporte Misionero está formado por personas como tú y esto es como adoptar a un misionero que sirva a Dios en (el nombre de su país).

“Así que estaba pensando cuando podríamos reunirnos por unos minutos y hablar de esto. ¿Te parece bien en algún horario el día _____?”

Texto Modelo: “Llamando de Nuevo para Hacer Citas”

[Para el Tiempo Concentrado]

[Practique este Texto Modelo hasta que suene completamente natural. Mírelo más como una guía, trate de apegarse a él, pero sobre todo sea natural.] [Antes de llamar: Ore por ellos, ore con fe como si ya fueran parte de su equipo] [Mientras habla, sea positivo y entusiasta –Léalo a cada persona como si fuera su único contacto.]

Si ellos dijeron, “llámame de nuevo para establecer una cita.”

“Hola ¿(nombre del contacto)? Habla (su nombre completo) de (Vida Para Colombia en su país). Hablamos el otro día por teléfono y me pidió que le llamara (esta noche/ allí en su oficina) para ver cuando podemos establecer un tiempo para reunirnos.”

Si ellos dijeron, “llámame de nuevo para ver si quiero tener una cita.”

“Hola ¿(nombre del contacto)? Habla (su nombre completo) de (Vida Para Colombia en su país). Hablamos el otro día y me pidió que le llamara (esta noche/ allí en su oficina) para ver si podemos establecer un tiempo para reunirnos.”

SU RESPUESTA ES “SI”

“Excelente, Yo puedo llegar a su oficina por unos minutos. ¿Estaría bien en algún horario el día de mañana?” (Después sugiera una hora en específico).

SU RESPUESTA ES “He decidido que no quiero reunirme”

“Bueno, no hay ningún problema (nombre del contacto). Pero existe otra forma muy importante en la que podría ayudarme. Aun estoy contactando a algunas personas quienes podrían tener interés en saber más acerca de nuestro ministerio y creo que muchas personas tanto de su iglesia como de otras fuentes, agradecerían esta oportunidad. Esta sería una gran ayuda para mí, y esto también les dará a ellos la oportunidad de saber más acerca de esto. Ésta es una de esas situaciones donde todos ganan. Estoy descubriendo que casi todos a los que llamo agradecen la oportunidad de saber acerca de esto. Nos podrías ayudar tanto a ellos como a mí si pudiera revisar alguna lista de nombres. Tal vez una agenda telefónica podría ayudarle a pensar en algunos amigos y conocidos suyos.” [Pausa esperando respuesta].

Si la Esposa contesta el teléfono:

“Hola, buenas (tardes, noches) ¿se encuentra (nombre del contacto)?”

Si la respuesta de la esposa es: “¿De parte de quién?” o “no, él no se encuentra.”

Usted responde: “Habla (su nombre completo); y (nombre de quien refiere) me sugirió que le llamara el día de hoy. ¿Cuál sería una buena hora para llamar de nuevo para localizarlo?”

Si ella no está segura a qué hora regresará, usted responde: “Bueno, ¿hasta qué hora de la noche puedo llamarle de nuevo sin molestar a nadie?”

Si la esposa responde: “¿Puedo tomar el mensaje?” o “¿Le digo que le devuelva la llamada?”

Usted responde: “Claro que sí. Podría decirle que le habló (_____su nombre) Misionero de Vida Para Colombia en (lugar donde usted está) y que trataré de llamarle un poco más tarde. ¿A qué hora me sugiere que vuelva a llamar? ”

Texto Modelo: “Llamando Para Saber Su Decisión de Inversión”

[Para el Tiempo Concentrado]

“Hola, ¿(*nombre del contacto*)?, Habla (*su nombre completo*) de (*Vida Para Colombia en su país*). ¿Cómo estuvo su día? ¡Le estoy llamando para saber a qué le ha guiado el Señor en cuanto invertir como miembro de nuestro Equipo de Soporte Misionero!”

[Si ellos ya le dijeron que estarán en su equipo, pero aun no le han dicho con cuanto le apoyarán, puede decir:]

“Le estoy llamando para ver si han decidido algo más específico acerca de su inversión como miembros de nuestro Equipo de Soporte Misionero.”

SU RESPUESTA ES: “SÍ”

“¡Excelente (*nombre del contacto*)!, ¡estamos muy contentos de tenerle (a usted y a [el nombre de su esposa]) en nuestro Equipo de Soporte Misionero como socios ministeriales!”

[Ahora repase cada uno de los siguientes elementos con él.]

Lista de Comprobación de Nuevos Socios Ministeriales:

1. Su dirección correcta para enviarle la Carta de Oración.
2. Fecha de aniversario. “Planeo un tiempo especial de oración por cada uno de mis socios ministeriales en su (fecha de aniversario / cumpleaños). ¿Cuándo es (el aniversario de ustedes / su cumpleaños)?”
3. Corroborar que tiene bien escritos sus nombres.
4. Obtener su primera inversión mensual. “¿Podría realizar su primera inversión mensual haciendo un depósito a nuestra cuenta en los próximos 2 días?”
5. **¡Obtenga Contactos!** “(*nombre del contacto*), como uno de nuestros socios ministeriales hay otra forma muy importante en la que me podría ayudar ahora mismo. Aun estoy contactando a algunas personas quienes podrían tener interés en saber más acerca de nuestro ministerio y creo que muchas personas tanto de su iglesia como de otras fuentes, agradecerían esta oportunidad. Ésta sería una gran ayuda para mí, y también les dará a ellos la oportunidad de saber más acerca de esto. Ésta es una de esas situaciones donde todos ganan. Estoy descubriendo que casi todos a los que llamo agradecen la oportunidad de saber acerca de esto. Nos podría ayudar tanto a ellos como a mí si revisa alguna lista de nombres. Tal vez una agenda telefónica podría ayudarle a pensar en algunos amigos y conocidos.” [Pausa esperando respuesta].

“(*nombre del contacto*), me dio mucho gusto conocerle y me gustaría profundizar mi amistad con usted y con [nombre de su esposa].”

SU RESPUESTA ES: “Disculpe, pero aun no he decidido”

“No hay ningún problema (nombre del contacto); te llamaré de nuevo este (miércoles) [Dígale un día que sea 2 días después de esa llamada] por la noche, ¿Está bien para usted?”

SU RESPUESTA ES: “No”

“Bueno, no hay ningún problema (*nombre del contacto*). Pero, hay otra forma muy importante en la que podría ayudarme. Aun estoy contactando a algunas personas quienes podrían tener interés en saber más acerca de nuestro ministerio y creo que muchas personas tanto de su iglesia como de otras fuentes, agradecerían esta oportunidad. Ésta sería una gran ayuda para mí, y también les dará a ellos la oportunidad de saber más acerca de esto. Ésta es una de esas situaciones donde todos ganan. Estoy descubriendo que casi todos a los que llamo agradecen la oportunidad de saber acerca de esto. Nos podría ayudar tanto a ellos como a mí si revisa alguna lista de nombres. Tal vez una agenda telefónica podría ayudarle a pensar en algunos amigos y conocidos.” [Pausa esperando respuesta].

Texto Modelo:

“Llamando de Nuevo Para Pedir Contactos”

“Hola ¿(*nombre del contacto*)? Habla (*su nombre completo*) de (Vida Para Colombia en su país). ¿Cómo estuvo su día?... Me pidió que le llamara de nuevo (*esta noche/ este día*) para sugerirme nombres de algunas personas que piensa, agradecerían la oportunidad de saber más acerca del ministerio de nuestro equipo.

Su respuesta: “Sí”

“¡Qué bien!, entonces ¿podría leerme sus nombres y números telefónicos por favor?”

Después de obtener sus nombres y números telefónicos, pregunte por:

1. La iglesia a la que asisten los contactos.
2. Cómo los conoce (amigos, vecinos, trabajan juntos, van a la misma iglesia).
3. A qué se dedican los contactos.

Si le da 12 o más contactos: Trate de que ponga los contactos en orden de prioridad por usted.

“En caso que no tenga tiempo de llamar a todos, si usted estuviera en mi lugar ¿quiénes serían el 1/3 que debería llamar primero? (ellos responden)... En caso pueda llamar a 2/3 de la lista, ¿quiénes serían el último 1/3 que debería llamar de último?”

“¡Agradezco mucho esto (*nombre del contacto*)! ¡Sé que el Señor realmente usará la ayuda que me está dando para añadir más personas a nuestro Equipo de Soporte Misionero!”

Redes de Contactos: Pregunte si todos los nombres que ellos les han dado están en su iglesia. Si lo están, entonces pregunte por uno o dos más que no asistan a su iglesia. [Por ejemplo, “¡Muchas gracias Juan! Estoy seguro que Dios utilizará su ayuda para reclutar a otros que necesitamos en nuestro equipo. Por cierto, ¿todas estas personas asisten a su iglesia? (Si la respuesta es afirmativa, lo cual es el caso más frecuente, continúe.) Siempre les pido a todos que por favor me den uno o dos nombres de otras personas que no asistan a su iglesia. Esta es la única manera en que aquellos que se encuentran en otras iglesias también puedan tener la oportunidad de conocer acerca de esto. Puede que no los conozca bien, pero ese no es problema en lo absoluto. Lo principal es que ellos conocerán a otros en su iglesia que usted no conoce. Esta es la manera en que Dios nos llevará a aquellos que Él quiere en nuestro equipo.”]

SU RESPUESTA: “Todavía no estoy listo”

“Bueno, no hay problema (*nombre del contacto*) le llamaré mañana en la noche para que me los pueda dar. ¿Estará mañana en la noche? [Pausa]... ¡Excelente! (*nombre del contacto*) Realmente agradezco mucho su ayuda en esto. ¡Espero hablar con usted mañana!”

Pidiendo Contactos: La Mejor Manera

[Repita las palabras o frases subrayadas/en negrilla muchas veces hasta que se recuerde de ellas cuando las necesite.]

Es muy difícil dar una redacción exacta que sea la mejor para cada situación, o inclusive para la mayoría de situaciones. Algunas de las cosas sobre cómo pedir contactos pueden ser aprendidas, pero también es un arte que solamente aprenderá a mejorar a través de la práctica y concentración.

También, es importante pedirle a Dios que le ayude a escuchar a los que se les está pidiendo y ser sensibles a que decir exactamente y cómo decirlo.

Si estuviera obligado, sin embargo, a darles unas cuantas maneras para pedir, serían las siguientes. Si usted repite estas una y otra vez, encontrará varias oraciones de las cuales usted recordará en el tiempo propicio mientras pide contactos.

A. Esta es mi primera opción de cómo pedir.

“(Como uno de mis Socios Ministeriales) (John), existe otra forma muy importante en la que me puedes ayudar ahora mismo. Estoy seguro que conoces a algunos otros que comparten nuestro deseo de alcanzar al mundo para Cristo. Así que he estado orando para que tú me puedas sugerir alrededor de unas 10 a 12 personas más a las que les pueda compartir acerca de esta oportunidad.”

Esto sería de gran ayuda para mí, y ellos también agradecerán la oportunidad de conocer más acerca esto (mientras estoy aquí). ¡Estoy seguro de que algunos miembros de tu iglesia les gustaría saber! Así que, ¿A quién tienes en mente? La mejor manera de hacer esto es echándole un vistazo a una lista. ¿Tienes una lista de tu clase de Escuela Dominical o un directorio personal por ejemplo?” [Sugiero que memorice esta manera de decirlo.]

[Saque su bolígrafo y la hoja “Otras personas que pueden estar interesadas” para escribir mientras hace esta pregunta.]

Si su respuesta es: “No puedo pensar en ningún nombre en este momento.”

Diga, “Sé que puede ser difícil de pensar en personas, por eso es útil echarle un vistazo a una lista de algún tipo. Estoy seguro que el Señor pondrá a algunas personas en tu mente mientras la repasas. ¿Tienes alguna agenda telefónica personal o lista en tu teléfono celular que puedas ver por ejemplo?”*

B. Aquí hay unas cuantas buenas maneras más de pedir.

1. “Escucha (John), existe otra manera muy importante en la que me puedes ayudar [mientras estoy aquí].

Todavía estoy contactando a personas que puedan tener un interés en conocer más acerca de nuestro ministerio y estoy seguro que hay muchas personas de tu iglesia y otras fuentes que agradecerían esta oportunidad de ser parte de un equipo misionero como este.

Esta es una gran ayuda para nuestro equipo, y también les da la oportunidad a ellos de conocer más al respecto. ¡Es una de esas situaciones ganar-ganar! Estoy descubriendo que casi a todos a quienes he llamado agradecen el conocer acerca de esta oportunidad.

Les ayudaría a ellos y a mí también si tan sólo pudieras echarle un vistazo a una lista de nombres y **ver a quién te pone Dios en la mente**. ¿Tienes una agenda telefónica personal o lista de teléfono celular por ejemplo?”

2. “(John), existe otra muy importante manera en la que me puedes ayudar ahora. Estoy seguro que conoces a otros quienes puede que también compartan nuestro deseo de alcanzar al mundo para Cristo. Al menos quieres darles la oportunidad de que conozcan al respecto.

De esta manera, aunque no puedan ayudar financieramente, ellos podrían estar involucrados a través del apoyo de la oración o conozcan a alguien más. Esta sería la mejor manera en la que podrías ayudar a nuestro equipo ahora (como Socio Ministerial). Así que, ¿en quién podrías pensar? Estoy seguro que algunos en tu iglesia o clase de Escuela Dominical estarían muy agradecidos por la oportunidad.”

3. “Como uno de mis Socios Ministeriales (John) **existe otra manera muy importante en la que puedes ayudar a nuestro equipo ahora mismo**. Necesito contactar a más personas que puedan tener interés en conocer más acerca de nuestro Equipo de Misiones y **estoy seguro que hay muchas personas en tu iglesia que agradecerían esta oportunidad** de ser parte de un equipo como este. ¡Esta es una de esas situaciones ganar-ganar! Esto sería de gran ayuda para mí, y al menos les da la oportunidad a ellos en caso quisieran saber más acerca al respecto. Será de beneficio tanto para ellos como para mí, si tan sólo pudieras revisar una lista. Tal vez una agenda telefónica personal o una lista de teléfono celular te podrían ayudar a pensar en algunas personas... Me he dado cuenta de que casi a todos a los que he llamado responden agradecidos por haberles dado la oportunidad de conocer acerca de nuestro equipo.” [Pausa para esperar respuesta]

C. A continuación un ejercicio para realizar ahora mismo

Tome 6 minutos ahora mismo y repita las siguientes seis frases tantas veces como pueda (pase un minuto en cada frase.):

1. Existe otra manera muy importante en la que puedes ayudar a nuestro equipo ahora mismo.
2. Estoy seguro que mucha gente en tu iglesia agradecería esta oportunidad.
3. He estado orando para que puedas darme de 15-20 nombres ahora mismo.
4. Así que, ¿en quién puedes pensar? ¡La mejor manera es revisando una lista!
5. Ellos también agradecerán esta oportunidad.
6. ¡Esta sería una gran ayuda para nuestro equipo!

Criticando Apropiadamente a Otros Durante el Tiempo de Llamadas

[Esto debe estar pegado con cinta adhesiva a cada escritorio de llamadas.]

Cuando esté observando, sea un observador activo. Ponga atención e incluso tome notas para que pueda hacer un mejor trabajo al criticar. En cualquier manera que pueda, sea de aliento al modelador. (Es decir, si no están siendo naturales o entusiastas en el teléfono levante el rótulo en forma de casita que les recuerde de serlo.)

A. Criticando al modelador después de cada Tiempo de Llamadas [5 minutos]

1. El observador comparte 3 cosas que el modelador hizo bien. [2 minutos]
2. El observador le pregunta al modelador, “¿Qué cosa pudo usted haber hecho de manera diferente, que en términos generales, hubiese logrado el mayor impacto positivo?” [1 minuto y 1/2]
3. Entonces el observador le comenta al modelador la cosa que él cree, que de haber sido hecha de manera diferente, hubiese logrado, en términos generales, el mayor impacto positivo. [1 minuto y 1/2]

B. Realizando la crítica escrita al finalizar la noche de llamadas [10 minutos]

1. El Observador y el Modelador sacan las hojas de “Lo que he aprendido al modelar, observar y criticar”. En el espacio correspondiente en estas hojas escriben de 1-3 cosas que aprendieron de esta noche de llamadas. (Éstas son cosas que quiere asegurarse de recordar, por lo que las pone por escrito.) [6 minutos]
2. El Observador y Modelador entonces comparten entre sí lo que escribieron. [4 minutos]
3. Llene su “Tabla de modelado del DDSM”.

Texto Modelo para Enviar un Mensaje de Texto Recordando a su futuro Socio Ministerial de Su Cita y de Su Llamada para conocer la Decisión.

A. Recuérdele a la persona de la Cita

Aunque idealmente no es una buena idea llamar al socio potencial para recordarle la cita (porque por alguna razón la pueden atrasar o cancelar, y ciertamente no queremos que eso pase con frecuencia), aproximadamente el 30 por ciento de ellos pueden olvidar que tenían una cita con usted. Esto es especialmente cierto si:

1. La fecha de la cita se programa con tres o más días de anterioridad.
2. Está en un país donde el servicio de correo hace que sea imposible enviar una Carta para Recordar la Cita.
3. La persona no está acostumbrada a establecer citas específicas para reunirse con otros.
4. El Socio Ministerial potencial le ha pedido que le recuerde la cita establecida.

Usted debe enviar el mensaje de texto lo más cerca posible a la fecha de la cita. El mejor horario para enviarlo es entre las 12 y las 4 de la tarde un día antes. Esto es porque, en caso de que lo llamen para cambiar la hora de la cita, tendrá todavía tiempo esa tarde, durante su tiempo de llamadas, para asignar una nueva cita en ese espacio que queda de la cita cancelada.

Texto Modelo para Recordar su Cita:

“¡Saludo! Este mensaje es para confirmar que iré a su oficina mañana, Lunes 9 a las 10.00 am como habíamos acordado. Tim Mwangi, Vida Para Colombia”

Nota: Este mensaje es concreto y tiene un tono de negocios, pero es amistoso. Por favor note: En el caso de que el Socio potencial no tenga un teléfono celular y usted considera que él o ella necesita recordar la cita que tiene con usted, entonces usted simplemente debe llamar al teléfono fijo.

B. “Para Saber Su Decisión de Inversión”

Idealmente es bueno recordar a su Socio potencial sobre la llamada para saber la decisión de inversión. Esto es para que ellos puedan tener su decisión lista para cuando usted los llame para conocer su respuesta. Este mensaje debe ser enviado un día antes de que usted haga la llamada.

Texto Modelo “Para Saber Su Decisión de Inversión”

“Hola, lo llamaré mañana Martes en la tarde para saber a qué le ha guiado el Señor en cuanto invertir como miembro de nuestro Equipo de Soporte Misionero. Estamos orando por usted ¡Gracias! Tim y Mary”

Nota: Este mensaje es también concreto pero un poco más amistoso porque hasta este punto usted ya se ha reunido con la persona.

La Cita

La Cita: Viendo al Contacto

[Para el Tiempo Concentrado]
[Esta es una hoja expandida del “Flujo de una Cita”]

A. Introducción (5-10 minutos)

La primera cosa que quiere es construir una relación de amistad y comunicación con ellos. Después de estrechar su mano firmemente y presentarse, pregúntele acerca de él y su familia. Descubra si su contacto tiene algún trasfondo en común con Vida Para Colombia, si es que lo tiene. Averigüe acerca de su familia, trabajo, etc. Ahora, en un periodo de 3 a 5 minutos cuénteles acerca de usted. A la vez que menciona su familia entregue el imán que servirá para recordarle que ore por usted. Platíquele su testimonio brevemente. (Cómo llegó a ser cristiano y cómo Dios le llamó a ser misionero con Vida Para Colombia.)

B. Transición a la Carpeta de Presentación (2 minutos)

Después de que se han presentado diga las siguientes 2 frases memorizadas.
“(Juan), la principal razón por la que quería reunirme con usted el día de hoy es para poder contarle acerca de:

La gran necesidad de Cristo en (su país) hoy en día,
Compartirle cómo el Señor está usando a Vida Para Colombia para suplir esta necesidad, y decirle cómo usted puede ayudar.
La forma más rápida y entretenida para hacer esto es a través del uso de esta carpeta.”

C. Muéstrales la Carpeta de Presentación (15-20 minutos)

Mientras se empieza a pasar pregúntele si puede mover su silla para ponerla al lado de la de él, para que pueda ver mejor las fotografías.

Comparta su carpeta con entusiasmo. Asegúrese de incluir 1 o 2 “historias de guerra” en los momentos apropiados. [Una historia de guerra es una emocionante historia de su ministerio.] Estas historias de guerra serán recordadas más que cualquier otra cosa y causarán un gran impacto. A través de estas historias ellos podrán ver lo que su ministerio está haciendo realmente en las vidas de las personas.

Después de la última página de la carpeta, la cual menciona al “Equipo de Soporte Misionero”, cierre la carpeta y hágale la siguiente pregunta memorizada:

“(Juan), hasta este punto, ¿Tiene alguna pregunta?... ¿Algo que haya venido a su mente mientras mirábamos las fotos?” [Pausa esperando su respuesta] Si él tiene alguna pregunta trate de contestarla sin usar muchas palabras. La gente normalmente no está buscando respuestas detalladas. Ahora nos moveremos hacia el cierre.

D. El Cierre (10-12 minutos)

El cierre tiene 2 partes. Está el “cierre verbal” y el “cierre leído”.

Diga la siguiente frase memorizada: “A menos de que tenga alguna pregunta, permítame compartir con usted como puede ayudar [a alcanzar a nuestros futuros líderes para Cristo.]”

1. El Cierre Verbal

El Cierre verbal no necesita memorizarlo, pero debería incluir lo siguiente.

(Las partes entre corchetes no son tan cruciales):

“Bueno (Juan), a menos que tenga alguna pregunta, permítame compartirle cómo puede ayudar. La última página de la carpeta hace referencia a nuestra necesidad de un Equipo de Soporte Misionero. Este Equipo de Soporte Misionero está formado por personas como usted. Personas que ven la necesidad y quieren hacer algo para ayudar. [Creemos que la principal razón por la que Vida Para Colombia ha sido muy efectiva en alcanzar a los estudiantes universitarios es porque cada misionero (universitario) como yo, tiene un equipo de personas como usted que están orando específicamente por su trabajo.] **Cada Socio Ministerial ayuda en 2 formas diferentes e importantes, financieramente y a través de la oración.**

La forma en que la parte de la oración funciona es a través de las cartas de oración. Yo estaré enviándole una cada mes. Cada carta incluye 3 o 4 peticiones de oración actualizadas, junto a un breve resumen de lo que ha estado sucediendo en nuestro ministerio durante las últimas semanas. [De esta forma no sólo verá las peticiones por las cuales necesitamos de sus oraciones, sino cómo el Señor ha estado contestando sus oraciones de semanas anteriores y cómo sus inversiones están cosechando resultados en forma de vidas cambiadas de (estudiantes / personas).]

Aquí está un ejemplo de una carta de oración que le traje para que pueda ver lo que quiero decir. Me gustaría que lea esta carta en particular porque contiene algunas notas de agradecimiento de (estudiantes) para los Socios Ministeriales. Leer estas notas de agradecimiento le ayudará a ver el ministerio desde una perspectiva (estudiantil). **Así que, por favor tómese unos momentos para leerla.**”

Al momento de decir la última frase, saque la carta de oración de su fólder para regalar. No se la entregue antes de este punto. (Es decir, hable de ella mientras la sostiene, pero no la entregue hasta que usted diga esta última frase.) La carta debe contener de 4 – 6 notas breves de agradecimiento de estudiantes / personas de su ministerio en su país.

Cada nota cuenta brevemente como Dios ha usado a Vida Para Colombia en sus vidas y terminan agradeciéndoles a los Socios Ministeriales. Espere pacientemente a que ellos la lean. No los mire fijamente mientras leen. En este momento usted debe estar sacando las hojas del cierre leído y dándole un rápido repaso. Cuando él termine de leer, muévase hacia la parte financiera como sigue. Esto es a lo que nos referiremos como el “Cierre Leído”.

2. El Cierre Leído

El cierre leído contiene 2 hojas para leer: “Nuestra Política Financiera” y “Necesidades Financieras de Nuestro Equipo de Soporte Misionero”.

Diga las siguientes 2 frases de memoria: **“Bueno, ésta es la forma en que la parte de la oración funciona. La mejor forma para explicar la parte financiera es simplemente leyéndole unos párrafos de la “Política Financiera de Vida Para Colombia.”**

[Ahora **lea** la hoja titulada “Nuestra Política Financiera” (incluida en este manual) la cual tendrá también en un protector de hojas en una de las bolsas de su carpeta de presentación. Mientras lee mire frecuentemente a su contacto para mantener un contacto visual. Entonces diga la siguiente frase memorizada.]

“Para explicarle las necesidades específicas y actuales de mi Equipo de Soporte Misionero, permítame leerle este párrafo que escribí al respecto.”

[Ahora **lea** la hoja titulada “Necesidades Financieras de Nuestro Equipo de Soporte Misionero” (incluida en este manual) la cual también tendrá en un protector de hojas. Mientras lee mira frecuentemente a su contacto para mantener un contacto visual.]

Después de leer las “Necesidades Financieras de Nuestro Equipo de Soporte Misionero” **espere** su respuesta. **NO DIGA NADA HASTA QUE ÉL LE RESPONDA PRIMERO.** Esto puede parecer un tiempo muy largo para usted, pero no lo será. Estará tentado a decir algo, pero **NO LO HAGA.** El balón está en su lado de la cancha.

Si ellos dicen, “Necesito algo de tiempo para orar al respecto.” Mantenga usted el control al dar rápidamente la siguiente respuesta:

“Desde luego, ¡claro que sí (Juan)!, vamos a ver, hoy es (lunes), le llamaré el (martes) por la noche para ver como el Señor le ha guiado. ¿Le dará suficiente tiempo para orar y platicarlo con (su esposa)?” [Pausa para su respuesta] “Excelente, ¡entonces le llamaré de nuevo el (martes) por la noche!”

Saque el Fólder para Regalar y quite los elementos restantes en él. Rápidamente enséñele lo que el fólder contiene en ½ minuto.

Manejando su decisión

Si ellos se unen a su equipo:

Estrecha su mano y dígame que está muy contento de tenerlo(s) en su Equipo de Soporte Misionero como Socios Ministeriales. Entonces obtenga o confirme la siguiente información:

- Su dirección de correo y asegúrese de escribir correctamente tanto su nombre como la dirección, para enviarle su carta de oración. (Incluya los nombres de esposo y esposa.)
- Anote la fecha de su aniversario / cumpleaños (así podrá enviarle una tarjeta en esa fecha especial cada año.)
- Que firmen la Hoja de “Mi Pacto y Compromiso con el Señor”. (Usted necesita decidir cual cree que será mejor en su cultura.) (Manual del Alumno, sección de Mantenimiento de las Finanzas).
- Toma una fotografía de ellos para su “Álbum del Equipo de Soporte Misionero”.
- Pídale CONTACTOS (Saque la hoja “Otras personas que pueden estar interesadas” mientras les pregunta.)

Si ellos dicen que necesitan tiempo para hablar con su cónyuge y orar al respecto:

Inmediatamente diga: “Desde luego, ¡claro que sí (Juan)!, vamos a ver, hoy es (lunes), lo llamaré el (martes) por la noche para ver como el Señor le ha guiado. ¿Le dará suficiente tiempo para orar y platicarlo con (su esposa)?”

E. Obtenga Contactos (10-15 minutos)

Los contactos deben ser pedidos durante la cita.

F. Ore [Si es Apropiado]

Debería orar con ellos antes de salir, sólo si es apropiado. Cuando está en su casa o en su oficina privada siempre es apropiado. Cuando está en un lugar público puede no ser apropiado. La razón de esto es que no querrá hacer algo que pueda hacerlo sentir incómodo. Puede simplemente decir “**Puedo tomar un momento para orar con usted antes de irme**”. Ore brevemente agradeciéndole a Dios por el privilegio de reunirse con su contacto que Dios le bendiga en su familia y en su trabajo.

Cuando se levante estreche su mano firmemente, sonría y dígame, “**Fue muy agradable reunirme con usted (Juan). ¡Estaré esperando hablar con usted de nuevo este (miércoles) por la noche!**”

G. Tome una foto de la persona o familia antes de partir (2 minutos)

Nuestra Política Financiera

[Para el Tiempo Concentrado]

[NOTA: Imprima esta hoja y póngala dentro de un protector de hojas plástico y en la parte trasera de la Carpeta de Presentación.]

Vida Para Colombia opera financieramente como una organización misionera de fe. Por lo que es la responsabilidad y privilegio de cada miembro del cuerpo de misioneros encontrar socios ministeriales que inviertan en su Equipo de Soporte Misionero.

Todos los misioneros de Vida Para Colombia levantan su sostenimiento financiero para su ministerio a través de personas como usted. Hemos encontrado que la mayoría de los cristianos prefieren invertir de esta forma más que en un fondo general o en un proyecto. Estas inversiones personales en los ministerios de nuestros misioneros dan una gran satisfacción y una sensación de hacer un ministerio mucho más directo a través de aquellos en quienes están invirtiendo.

Las Necesidades Financieras de Nuestro Equipo

[Para el Tiempo Concentrado]

[NOTA: Imprima esta hoja y póngala dentro de un protector de hojas plástico y en la parte trasera de la Carpeta de Presentación.]

Es la política de Vida Para Colombia para Cristo que cada miembro del cuerpo de misioneros encuentre Socios Ministeriales que inviertan en su Equipo de Soporte Misionero. De esta forma, cada inversionista del equipo tiene a su propio misionero en el campo.

Ahora, nosotros tenemos una necesidad de \$2,000 mensuales adicionales para cubrir nuestro salario y gastos ministeriales en nuestro campo misionero. Para poder levantar esta cantidad tan pronto como sea posible para poder continuar en nuestro ministerio, estamos buscando **alrededor** de (20) personas que inviertan **alrededor** de \$100 mensuales. Esto es manejado a través del uso de nuestras tarjetas de depósito bancarias. [Entrégueles una tarjeta de depósito bancario con su nombre y número de cuenta.] Está marcada con nuestro nombre y número de cuenta para que lo único que tenga que hacer sea llenar el resto.

Desde luego, nosotros necesitamos saber tan pronto como sea posible quienes estarán uniéndose a nuestro Equipo de Soporte Misionero como socios ministeriales y la cantidad que ellos decidan invertir y para hacerlo más fácil para usted y para mí, yo puedo aceptar su primera inversión el día de hoy, registrarla y depositarla en el banco por usted.

El Fólter para Regalar

[Para el Tiempo Concentrado]

I. ¿Por qué tener un Fólter para Regalar?

1. Le da al contacto algo que compartir con su cónyuge y familia.
2. Les ayudará a recordar las cosas principales que usted quiere que recuerden.
3. Es un recordatorio físico de que les llamará para conocer su decisión.
4. Da una muy buena impresión de que es una persona eficiente y organizada.

II. ¿Qué es lo que debe incluir?

- A. Cosas que necesitará tener a la mano durante la Cita. (Estas deberían estar en la bolsa izquierda del Fólter. Necesita poner estos 4 elementos en su lugar correspondiente en la bolsa de enfrente o de atrás de su Carpeta de Presentación justo antes de tu cita.)
1. El imán con su fotografía. (Bolsa de enfrente - para darle cuando se está presentando.)
 2. El Folleto de las 4 Leyes. (Bolsa de enfrente - se lo dará cuando le muestre una foto de alguien compartiendo las 4 leyes.)
 3. Carta de Oración con comentarios de estudiantes. (Bolsa trasera - se la dará durante el cierre verbal cuando menciones la carta de oración y le pida que lea las notas de agradecimiento.)
 4. Un ejemplo de una Tarjeta de Depósito. (Bolsa trasera - Se la entrega cuando la mencione durante el cierre.)
- B. Cosas que les mostrarás al final de la Cita. (Estas deberían estar en la bolsa derecha del Fólter para regalar – al final de la cita, saque estos elementos y repáselos con ellos rápidamente.)
1. Tu testimonio escrito
 2. Política Financiera de Vida Para Colombia.
 3. Las Necesidades Financieras de Nuestro Equipo.
 4. Hoja de Mejores Fotografías.
 5. Folleto de Vida Para Colombia y/o Resumen del Ministerio.
 6. Mapa de la Región/País. – [opcional].

El Factor Principal en una Cita: Tener un Cierre Apropiado

[Para el Tiempo Concentrado]

Haga el “Cierre” apropiadamente usando tanto la parte verbal como la leída, en la cual pedirá una cantidad desafiante.

Este cierre apropiado es el elemento más importante que debes hacer en una cita.

Una de las razones por las que hay un cierre leído es que le servirá como un salvavidas contra su tentación de decir algo que esté más en línea con su zona de comodidad personal en ese momento.

Otra importante razón es que pide una cantidad desafiante. Es mucho mejor pedir una sola cantidad específica, que darles a elegir entre cantidades como \$30, \$50 o \$100 al mes. Cuando da a elegir rangos como éstos, la mayoría de los potenciales Socios Ministeriales se enfocarán en la cantidad menor solamente. El promedio obtenido por un coordinador que da este tipo de elecciones será ligeramente mayor que el obtenido por otro coordinador que sólo pide la cantidad menor.

Dese cuenta que la forma en que se redactó el cierre no dice: “...estamos buscando 25 personas que inviertan \$100 mensuales.” Sino que en lugar de eso dice: “...estamos buscando alrededor de 25 personas que inviertan alrededor de \$100 mensuales.” Esta palabra “alrededor” hace una gran diferencia en lo que estamos comunicando. Además, más adelante dice: “...y la cantidad que ellos estén dispuestos invertir.” Una vez más comunica claramente que esto es flexible. Es muy claro para el potencial Socio Ministerial que usted está esperando personas que den cerca de \$100 mensuales, pero que ellos están en la libertad de darle lo que sea que Dios les guíe a dar, y sea más o menos de esa cantidad. Así que, a pesar que está pidiendo una cantidad específica, también les está dejando saber, de una forma sutil, que es flexible, y que ellos tienen que decidir con qué cantidad apoyarán. Sin embargo, esto les desafiará a dar más de lo que podrían haber decidido de la otra forma. Los potenciales Socios Ministeriales también necesitan ser desafiados a salir de sus zonas de comodidad.

Esa cantidad desafiante que pida es un elemento muy importante en el DDSM. Para ayudarle a ver esto, asuma que 2 diferentes coordinadores tienen que levantar la misma cantidad en la misma ciudad y ambos promedian 20 citas por semana y ambos tienen un promedio de 50% de respuestas positivas en sus citas, pero uno tiene un promedio de \$80 mensuales y el otro promedia \$40 mensuales. Obviamente se puede ver cuál de los 2 levantará sus finanzas en la mitad del tiempo. Este factor de la cantidad promedio que un Socio Ministerial da, hace una gran diferencia en cuanto al tiempo que toma el levantar finanzas.

El otro factor, el cual no es tan obvio, es que los Socios Ministeriales quienes no dan una cantidad desafiante a diferencia de los que dan una cantidad desafiante, no estarán tan comprometidos con usted y tarde o temprano saldrán de su equipo. Jesús dijo, “donde está tu tesoro ahí también estará tu corazón.” Mientras más invierte una persona en algo, mayor será su compromiso hacia eso. Yo he encontrado que aquellos quienes me apoyan con las

cantidades más fuertes permanecen conmigo mucho más tiempo. (Nuestro mayor inversionista, quien da \$500 dólares mensuales ha estado con nosotros por más de 30 años y es una persona que yo nunca había conocido hasta el día de la cita de finanzas que tuve con él.)

No sólo ellos van a invertir en usted sus finanzas, sino que una gran inversión financiera los moverá a invertir grandemente a través de sus oraciones y es aquí donde se gana la verdadera batalla en su ministerio. Donde está su tesoro, ahí estará también su corazón.

Algunos podrán preguntarse, “¿qué es una cantidad desafiante?” ésta es una gran pregunta, porque lo que es desafiante para una persona no lo es para otra. Así que es casi imposible establecer una cantidad diferente que podría ser desafiante para cada persona, usted necesita determinar una cantidad desafiante para la mayoría de las personas que verá. Puede establecer una cantidad mayor para aquellos que considera que están entre el 10% de las personas con mejor posición económica.

Cómo determinar cuál debería ser esa cantidad desafiante (es decir, la “Cantidad Estándar”):

Primero tendrá que calcularla al azar. Calcule lo que usted piensa podría ser una cantidad desafiante para la mayoría de las personas con las que se estará reuniendo. Calcule el rango más alto. **Si usted simplemente sigue estos 3 pasos a continuación, usted podrá llegar con un mejor cálculo de cuál debería ser esa “Cantidad Estándar a Pedir”:**

- A. **Primero, averigüe cuál es la cantidad total por mes que una pareja de esposos sin hijos necesita.** (Al decir “Cantidad total”, me refiero al salario **completo** y **todos** los gastos reembolsables, además del cargo de los beneficios de VPC y el 10% de depreciación (desgaste)).
- B. **Divida el total que ahora tiene entre 65.** Ésta es la “Cantidad Estándar a Pedir” bruta.
- C. Para obtener su “Cantidad Estándar a Pedir”, **redondee esta “Cantidad Estándar a Pedir” bruta al número redondo más cercano.** Usualmente es mejor redondear al número mayor más cercano que al menor más cercano.
[NOTA: Esto le da la “Cantidad Estándar a Pedir” a pedir en ciudades grandes. Si usted está haciendo su DDSM en pueblos más pequeños o ciudades más pequeñas, usted necesitará reducir esta “Cantidad Estándar a Pedir” de un 25% a un 35%, dependiendo de qué tan pequeña es la ciudad o pueblo.]

Eso tomará alrededor de 50 citas de finanzas con personas que no son conocidas para tener una prueba válida justa de ya sea o no este fue un buen cálculo. Así que tenga 50 citas en donde usted les pida a todos su “Cantidad Estándar a Pedir”. Si su promedio es menor que el 50% de su “Cantidad Estándar a Pedir”, probablemente calculó demasiado alto y debería pedir una cantidad menor.

Por el otro lado, si su promedio es más del 80% de su “Cantidad Estándar a Pedir”, probablemente calculó demasiado bajo, y debería pedir una cantidad mayor. Si su promedio está entre el 50% y el 80% de su “Cantidad Estándar a Pedir” entonces probablemente esté pidiendo la cantidad correcta. También recuerde, que aun si usted tiene una Cantidad Desafiante apropiada el día de hoy, en unos cuantos años, dependiendo del ritmo de la inflación, ya no será desafiante. Así que, tenga cuidado con ese aspecto. Una vez esté

consiguiendo un promedio que se acerca al 80% o más de su “Cantidad Estándar a Pedir”, es tiempo de incrementar su “Cantidad Estándar a Pedir”.

Si a usted le parece que su “Cantidad Estándar a Pedir” es una cantidad demasiado grande para pedir. Puede ser que esté pensando con la mentalidad de su zona de comodidad, pero entonces, es allí exactamente donde Dios quiere que estemos. Aunque es una cantidad desafiante para algunos, lo cual es bueno, no será tan desafiante para otros. También, recuerde que los pequeños desafíos no inflaman las mentes de los hombres.

Entonces, esta se convierte en su “Cantidad Estándar a Pedir”. Para personas más adineradas, quienes encajan con cierto criterio específico, (por ejemplo, un doctor, un abogado, el dueño de una compañía, etc.) usted debería pedir el doble de su “Cantidad Estándar a Pedir”. Para personas menos adineradas que encajan un cierto criterio específico diferente (por ejemplo, una viuda, un estudiante, etc.) usted debería pedir la mitad de su “Cantidad Estándar a Pedir”.

Después de leer el cierre NO haga ningún comentario que pueda indicar una cantidad menor, como por ejemplo, “algunas personas dan menos” o “tal vez tú no puedas apoyar con esa cantidad y no hay problema.” Sólo diga lo que está escrito y deje a Dios manejar el resto de la situación.

Esto no asustará a las personas ni hará que ninguno de ellos se una a tu equipo. Aproximadamente el 50% de los que verá ingresarán en su Equipo de Soporte Misionero si les pide alrededor de \$100 mensuales o les dice algo como “estoy buscando a algunas personas que inviertan \$30, \$50 o \$100 mensuales, etc.” Esta forma de pedir a todos una cantidad desafiante, sin embargo incrementará sus donativos promedio más allá de lo que la mayoría de los coordinadores está recibiendo. (El hacer esto solamente podría reducir por la mitad el tiempo que necesita para levantar sus finanzas)

Esto no sólo significa que le tomará menos tiempo para levantar sus finanzas, sino que debido a que ahora usted tiene su sostenimiento completo con menos Socios Ministeriales, puede hacer un mejor trabajo para mantener sus finanzas.

El Flujo de una Cita

[Siempre lleve consigo a las citas esta herramienta para modelar, observar y criticar.]

Cómo criticar apropiadamente una cita de finanzas

- A. **Antes de la cita:** El Modelador dice el “Flujo” en 3 minutos y después repite una versión más corta en 1 minuto (La versión corta es únicamente las partes subrayadas). Cada Observador entonces repite la versión de 1 minuto. Revise la información en la tarjeta del contacto. Oren juntos por la persona con la que tiene la cita por nombre.
- B. **Durante la cita:** Cada observador debe tomar notas mentales sobre las 3 mejores cosas sobre la cita y el elemento principal, que de haber sido hecho de una mejor manera, hubiese logrado, en términos generales el mayor impacto en la cita.
- C. **Después de la cita:** Cada Observador comparte con el Modelador 3 de las cosas que según ellos hicieron mejor. Entonces un observador pregunta, “¿Qué cosa pudo usted haber hecho de manera diferente, que en términos generales, hubiese logrado el mayor impacto positivo?” Si el Modelador no menciona el elemento principal, el Observador lo menciona. El Modelador entonces rápidamente demuestra esa parte de la cita nuevamente, esta vez correctamente. Después el/los Observador(es) y el Modelador escribirán en las hojas de “Lo que he aprendido al modelar, observar y criticar” de 1-3 de las mejores cosas que han aprendido de esta experiencia y después comparten la principal que anotaron. Después llenarán su “Gráfico de modelado del DDSM”. Finalmente, oran, agradeciendo a Dios.

El Flujo de la Cita

I. **Introducción: (5-10 Minutos)**

Pregunte acerca de ellos [Familia, trabajo, etc.]

Cuente acerca de usted [Familia (obsequie el imán (con amigos, espere hasta después de haber dado la Carta de Oración como recordatorio para orar por usted.)) Cuente su testimonio de salvación.

II. **Transición a la Carpeta de Presentación (1 Minuto)**

“La principal razón por la que quería reunirme con usted el día de hoy (John) era para que pudiera.... Contarle más acerca de esta gran necesidad de Cristo en (___ nombre de su país) hoy en día, Compartirle como el Señor está usando a VPC para ayudar a suplir esa necesidad, y hacerle saber como usted puede ayudar.”

“La forma más rápida y fácil de hacerlo es mostrándole mi carpeta de presentación”

III. **Carpeta de Presentación (15-30 Minutos)**

Al compartir la carpeta de presentación cuente por lo menos 1-2 “historias de guerra”. (Obsequie el folleto de “Las Cuatro Leyes Espirituales” cuando enseñe la fotografía en donde está compartiéndolas.) En la página sobre su llamado comparta brevemente su testimonio de su llamado a ser coordinador.

Después de la última página, en donde menciona al “Equipo Misionero”, cierre la Carpeta de Presentación y pregunte: “¿Tiene alguna pregunta hasta el momento acerca de nuestro ministerio?”

IV. **Cierre (10-12 Minutos)**

Diga, “A menos que tenga otra pregunta, déjeme compartirle cómo nos puede ayudar.”

- “El Equipo Misionero que le mencioné anteriormente está formado por lo que nosotros llamamos Socios Ministeriales”.
- Cada Socio Ministerial ayuda en dos formas financieramente y a través de la Oración.
- La manera en que la parte de la oración funciona es la siguiente..... [aquí dé el ejemplo de la Carta de Oración de los Comentarios de los Estudiantes]. Diga, “Por favor tómese un minuto y lea unas cuantas de estas notas de agradecimiento de los estudiantes. Le ayudará a ver el ministerio desde la perspectiva del estudiante.”
- “La mejor manera para explicar la parte financiera es simplemente leyéndole un par de párrafos de nuestra política financiera.” [Lea la hoja de la Política Financiera]
- “Esta siguiente parte que escribí explica la necesidad financiera actual de mi equipo.” [Lea la hoja de sus necesidades actuales y cuando se mencione la promesa de fe (o tarjeta de depósito) muéstrela; y después ESPERE su respuesta.] [Después de su respuesta – entregue y explique el fólder para regalar]

V. **Pida contactos (10-20 Minutos)**

Pida contactos durante la cita. 1) Hay otra forma muy importante en la que usted puede apoyar a nuestro equipo en este momento. 2) Estoy seguro de que muchas personas de su Iglesia apreciarían esta oportunidad. 3) Estoy orando para que el Señor traiga a su mente 15-20 personas con las que yo pueda hablar. 4) ¡Esto es una gran ayuda para nuestro equipo! 5) Podemos mirar una lista (por ejemplo, en su celular) y ver si Dios le trae a alguien a su mente.

VI. **Ore [Si es apropiado] (1 Minuto)**

Si se encuentra en una situación privada como en una casa o una oficina privada, siempre debería consultar si usted puede orar con ellos antes de irse.

VII. Tome una fotografía de la persona o de la familia justo antes de partir.

La Lógica detrás del “Flujo de una Cita”

[Conocer esto le ayudará a aprendérselo y recordarlo]

Le ayudará a aprenderse el “Flujo de la Cita” y a recordarse de él durante la cita si primero entiende la lógica de cómo fluye.

Introducción

Es lógico iniciar la entrevista presentándose. Necesita que ambos se conozcan un poco y empezar a construir una relación de comunicación.

Pregunte acerca de ellos. – Siempre inicie con ellos. Esté más interesado en ellos que en hablar acerca de usted.

Cuénteles acerca de usted. – Usted tiene el segundo turno. **Deles el imán con su fotografía.**
– Es lógico que cuando esté hablando de usted les dé una fotografía suya o de su familia.

Transición a la Carpeta de Presentación

Después de haberse presentado y conocerse más necesita ir al grano por el cual le está visitando. Usted compartirá esto usando una Carpeta de Presentación para mantenerse enfocado y les ayudará a ellos a ponerle atención. Para poder moverse de las presentaciones (introducción) a la Carpeta de Presentación necesita una frase de Transición clara. Esta frase no sólo le permite iniciar con su Carpeta de Presentación sino que también le sirve para decirle al Potencial Socio Ministerial el marco de lo que le estará compartiendo.

Es fácil memorizar esta frase porque todo lo que necesita recordar es que hay una “razón” por la que hizo esta cita, por lo tanto, inicie con “La principal razón...” Si usted olvida esto, sólo piense “¿Por qué estoy aquí?”. Usted está allí por una razón.

Entonces, da los 3 puntos siguientes: **1. Comparta acerca de la Necesidad; 2. Diga cómo Dios está usando a Vida Para Colombia para suplir esta necesidad; 3. Comparta como pueden ellos ayudar** (“Suplir esa necesidad” está implícito). Los primeros dos puntos serán cubiertos en la Carpeta de Presentación. El Tercer Punto es el **Cierre**.

4. “La manera más fácil y rápida de explicarle es mostrándole mi carpeta de presentación”

Desde esta sencilla frase de transición, el Potencial Socio Ministerial puede ver desde el inicio exactamente que usted estará encabezando éste tiempo y que culminará al decirle cómo puede ayudar.

Carpeta de Presentación

Cuente 1-2 historias de Guerra – Sólo recuerde las parábolas de Jesús (historias). Las personas recordarán esas historias más que cualquier otra cosa que diga.

Entréguele las 4 Leyes – Recordará hacerlo cuando vea la fotografía de alguien compartiendo las 4 Leyes en su Carpeta de Presentación.

Testimonio- En la página sobre su llamado comparta brevemente su testimonio de su llamado a ser coordinador.

¿Hasta este punto, tiene alguna pregunta? – Ha terminado su Carpeta de Presentación. Es lógico en este punto ver si él entiende o quiere más información. Esto permite que hable un poco más y hace que esto sea más conversacional antes de que vaya al **Cierre**. Esto es una clase de transición hacia el Cierre. Frecuentemente la pregunta que tienen es “¿Cómo puedo ayudar?” (La respuesta a esta pregunta es el Cierre).

Cierre

A menos de que tenga otra pregunta entonces, permítame compartirle cómo puede ayudar. – Esto es aun una más clara transición hacia el Cierre. Fluye lógicamente porque salta

de la pregunta previa hacia “Cómo puede ayudar”, lo cuál es el tercer punto del entorno que usted dibujó en su mente al decirles la frase de transición a la Carpeta de Presentación.

Ahora, para iniciar el Cierre, regrese a la última página de su Carpeta de Presentación.

(Regrese al punto donde preguntó si ellos tenían alguna pregunta.)

Esta última página finaliza con las palabras “Equipo de Soporte Misionero”, así que usted dice “El Equipo de Soporte Misionero que le mencioné está formado por personas a las que llamamos Socios Ministeriales.” Ahora ya se ha movido desde la última página de la Carpeta de Presentación hasta las palabras “Socios Ministeriales”. Se ha movido de la idea más general de un “Equipo de Soporte Misionero” a la idea más particular de “Socios Ministeriales”. Esto es lo que quiere que ellos entiendan. Así que, ahora que ha mencionado “Socios Ministeriales” fluye lógicamente para usted el explicar qué es un “Socio Ministerial”. Para hacer esto muévase hacia cómo ayuda un “Socio Ministerial” (Su tercer punto de nuevo). Así que usted dice, “**Cada Socio Ministerial ayuda en dos formas diferentes, tanto Financieramente como en Oración**”.

La siguiente cosa lógica que hacer es explicar más acerca de la Oración y de las Finanzas. Inicie con la parte de la Oración porque quiere terminar con la parte Financiera. Así que usted dice, “La forma en que la parte de la Oración funciona es...” Entonces explica las Cartas de Oración y ahora el tiempo lógico para que le dé el ejemplo de la Carta de Oración para que lo lean. Usted sabe que esto es una parte crucial del Cierre y usted quiere que la lea. Por lo tanto, a la vez que saca la Carta para dársela dice: “Por favor, tómese unos minutos para leer los comentarios de algunos estudiantes.”

Ahora, después de explicar la parte de la Oración, lógicamente se podrá mover hacia la parte Financiera, así que usted dice “La mejor forma de explicarle cómo funciona la parte Financiera es...” Está empezando lo que llamamos el “Cierre Leído”. Queremos leer la parte Financiera para estar seguros de que lo haremos de la mejor forma cada ocasión.

Explicando esta parte Financiera es el momento donde somos tentados a hablar de más y no queremos darnos esta opción. Así que, lo lógico a hacer es explicar la parte Financiera en forma leída.

¿Qué es lo que lee? – “Nuestra Política Financiera”(lo general) y después la hoja de sus “Necesidades Actuales” (lo específico). Cuando saque la hoja de sus Necesidades Actuales mencione la Tarjeta de Depósito, ésta es su pista para que se las muestre.

Después de terminar de leer la hoja de sus Necesidades Actuales, es obvio que ahora es su tiempo para responder. Así que, necesita **ESPERAR** y permitir que el Espíritu Santo haga Su trabajo. Usted no dice nada hasta que ellos le hayan respondido.

El Fólder para Regalar es un recordatorio en sí mismo de que ahora se los va a dar.

Después de darles el Fólder para Regalar, el paso lógico es pedirles **Contactos** y entonces **orar** si la situación lo permite.

Contactos

Pida contactos durante la cita.

1. Hay otra forma muy importante en la que usted puede apoyar a nuestro equipo en este momento.
2. Estoy seguro de que muchas personas de su iglesia apreciarían esta oportunidad.
3. Estoy orando para que el Señor traiga a su mente 15-20 personas con las que yo pueda hablar.
4. ¡Esto es una gran ayuda para nuestro equipo!
5. Podemos mirar una lista (por ejemplo, en su celular) y ver si Dios le trae a alguien a su mente.

Ore [Si es apropiado]

Ore antes de que se vaya si están en una situación privada, casa u oficina.

Toma una fotografía para que pueda recordar cómo es esa persona y para que la coloque en su Álbum de Fotografías de su Equipo de Soporte Misionero cuando se hagan Socios Ministeriales.

Punto de Acción: Ahora que entiende la lógica detrás del flujo, vea si puede memorizar el flujo en 10 minutos.

Ejemplo para la Carpeta de Presentación

Esto es solamente un ejemplo para poder darle una idea del tipo de cosas que pueden ser dichas en cada página de una Carpeta de Presentación. Es un ejemplo de una Carpeta de Presentación utilizado en las Filipinas. No se debería memorizar ningún “Ejemplo para la Carpeta de Presentación”. A un lado de cada página de la Carpeta de Presentación se encuentra una frase o dos de una idea de lo que podría decir al principio cuando usted voltee hacia esa página en particular. Normalmente, se comparte algo más largo en cada página de lo que se describe a continuación. Su objetivo general es que cuando usted comparta la Carpeta lo haga de corazón.



Vida Para Colombia para Cristo es un movimiento a nivel mundial que está presente en casi 200 países. Estamos comprometidos con el cumplimiento de la Gran Comisión como se describe en Mateo 28:18-20.



VPC en las Filipinas comenzó en 1965. Tenemos ministerios en 13 regiones. 20% de nuestros 171 misioneros están asignados en ministerios en el exterior.



Nuestro mundo está lleno de problemas – Terrorismo, Guerras, Odio, Desastres Naturales, Pobreza, etc. Esta generación siente que tiene poca esperanza.



Nosotros sabemos que la verdadera esperanza se encuentra en el Señor Jesucristo. Y es a Él a quien nosotros queremos proclamar. Los jóvenes de hoy son una parte muy estratégica para alcanzar al mundo. Ellos son el Porcentaje Poderoso porque aunque ellos solamente son el 1% de la población mundial, ellos serán los futuros líderes. VPC esta enfocada particularmente en alcanzarlos a ellos.



Estos son nuestros líderes mundiales. VPC fue fundada por el Dr. Bill Bright, quien ya descansa en paz. Quien lleva el yelmo del liderazgo es el Dr. Steve Douglass, el actual presidente de VPC. George Ninan es el Vicepresidente para el Sur de Asia y el Sudeste Asiático. Dr. Tom Roxas, un filipino, es el Director para el Sudeste Asiático. Y Boc Laurico es el Director Nacional para las Filipinas.



Vida Para Colombia trabaja lado a lado con el cuerpo de Cristo.



VPC tiene diferentes tipos de ministerios. Tenemos a 54 Coordinadores a tiempo completo en las universidades para alcanzar a 2.5 millones de estudiantes a lo largo de la Nación.

Esta es una fotografía de misioneros de VPC en las Filipinas.



Nuestra estrategia involucra el evangelismo – ambos, evangelismo personal y en grupos pequeños – Aquí tiene una copia de las Cuatro Leyes Espirituales, una herramienta que utilizamos para compartir el Evangelio. También llevamos a cabo eventos creativos evangelísticos.

Aquellos que son ganados para el Señor son cuidados a través de grupos de discipulado. Estas son las herramientas que utilizamos en nuestros Estudios Bíblicos.



Después los capacitamos dentro de las instalaciones universitarias a través del Centro de Entrenamiento Nueva Vida y seguimientos que realizamos fuera de la Universidad a través de Institutos de Entrenamiento en Liderazgo.

Luego, los enviamos afuera para ganar, construir, entrenar y enviar a otros. Esta es la Operación Jabes, un tiempo misionero de corto plazo que realizamos en Quezon cuando fue devastado por derrumbes.



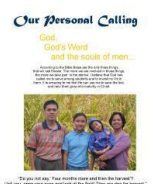
Otro de los ministerios que tenemos es el Ministerio Comunitario que busca alcanzar a los líderes existentes en el mundo corporativo. Nosotros compartimos el Evangelio, llevamos a cabo los grupos de discipulado, los capacitamos y los enviamos a sus colegas en sus oficinas.



También tenemos el Ministerio de Saturación que busca llenar el país con el Evangelio a través del uso de los medios de comunicación masiva. Por la Gracia de Dios más del 80% de los Barangays (aldeas) han visto la Película Jesús en su propio dialecto. Mucho esfuerzo se está empleando ahora en alcanzar las áreas remotas y a los Musulmanes. Estos esfuerzos han resultado en la plantación de muchas iglesias en el país.



Tenemos muchos otros ministerios que buscan alcanzar los diferentes sectores de la sociedad tales como los atletas, médicos, profesionales, ejecutivos y muchos otros. VPC tiene también un seminario que capacita a gente de Asia para el ministerio a tiempo completo.



Nos hemos sometido al llamado de Dios para servirle a tiempo completo como misioneros de Vida para Colombia porque creemos que pocas cosas son las que permanecen – Dios, la Palabra de Dios, y las Almas de los Hombres. Queremos que nuestras vidas tengan significado.

*In order to reach
Philippines
we need a*

mission team

Pero no podemos hacerlo solos. Para poder alcanzar a las Filipinas para Cristo, necesitamos un Equipo de Soporte Misionero.

Cómo Manejar las Respuestas del Potencial Socio Ministerial al momento del Cierre

Respuesta # 1: “Vamos a darle \$30 por mes”

Diga: (Sonría) “¡Qué bueno Juan! ¡Bienvenido a mi Equipo de Soporte Misionero! ¡Estamos orgullosos de tenerle a usted y a María como Socios Ministeriales!”

Respuesta # 2: “Vamos a darle \$30.”

Diga: (Sonría) “¡Muchas Gracias! Entonces, ¿invertirán \$30 por mes?”

Responden: ¡Sí!

Diga: (Sonría) “¡Qué bueno Juan! ¡Bienvenido a mi Equipo de Soporte Misionero! ¡Estamos orgullosos de tenerle a usted y a María como Socios Ministeriales!”

Respuesta # 3: “Vamos a darle \$30”

Diga: (Sonría) “¡Muchas Gracias! Entonces, ¿invertirán \$30 por mes?”

“No: van a ser \$1000 anuales” (O por semestre, o por trimestre, etc.)

Diga: (Sonría) “¡Qué bueno Juan! ¡Bienvenido a mi Equipo de Soporte Misionero! ¡Estamos orgullosos de tenerle a usted y a María como Socios Ministeriales!”

Respuesta # 4: “Me gustaría apoyarles y les enviaré un cheque pronto”

Diga: (Sonría) “¡Oh, Gracias Juan!, Pero, ya que nosotros necesitamos saber tan pronto como sea posible quienes estarán uniéndose a nuestro equipo y cuanto invertirán, ¿Sería posible saber ahora cuál será la cantidad que ustedes invertirán mensualmente?”

Respuesta # 5: “No puedo tomar una decisión ahora, me gustaría orar al respecto O Me gustaría platicarlo con mi esposa.”

Diga: (Sonría) “¡Está bien Juan! Aprecio que considere orar respecto a esta decisión. Yo también estaré orando por ustedes. Vamos a ver... Hoy es (lunes). Si le llamo el miércoles en la noche, ¿les dará suficiente tiempo a usted y a (Mary) para orar y ver a qué los está guiando el Señor?”

**Respuesta # 6: “Lo siento, pero ya estoy apoyando a otros misioneros
O
No, lo siento no puedo comprometerme a apoyarle”**

Diga: (Sonría) “No hay problema, Juan. Hay otra forma muy importante en que puede ayudarme. Estoy seguro que conoce a otras personas que les gustaría escuchar acerca de nuestro ministerio y que agradecerían la oportunidad de ser parte de un Equipo de Soporte Misionero. Ésta es la mejor forma en que usted me puede ayudar ahora mismo. Así que ¿podrías por favor revisar una lista ahora y darme los nombres de 10 a 12 personas?”

Respuesta # 7: “Me gustaría apoyarle pero no puedo ahora mismo. Tal vez podría en unos 3-6 meses.”

Diga: (Sonría) “¡Muy bien Juan, muchas gracias! Bienvenido a mi equipo, nos sentimos contentos que usted y su esposa se unan a nuestro equipo como Socios Ministeriales. Veamos... Es Agosto. Tres meses a partir de ahora sería en Noviembre. ¿Cree que podrían empezar a invertir en nuestro ministerio en esa fecha?

“Sí, creo que sí. O Si esta bien”

Diga: (Sonría) “¡Muy bien! Entonces le enviaré una carta de recordatorio en el mes de Noviembre. ¿Está bien?

Nota: Cuando el prospecto a Socio Ministerial responda positivamente, de ser posible, recoja su primera inversión allí mismo. Puede decir “Puedo aceptar su primera inversión el día de hoy, registrarla y depositarla en el Banco por usted.”

Si él no está listo para darle su primera inversión, díglele “¿Cuándo piensa que pudiera venir y recoger su primera inversión? Veamos... hoy es (lunes). ¿Puedo venir el miércoles a las (hora específica)?

Modelar, Observar y Criticar: Las Claves para Aprender a Cómo Ser Efectivo en el DDSM

[Para el Tiempo Concentrado]

¿Qué es Modelar, Observar y Criticar?

La primera “D” del DDSM significa “Discipulado,” Modelar, Observar y Criticar son unas de las maneras principales para hacer el discipulado más efectivo.

Cuando Modelamos a la persona que estamos discipulando, estamos intentando demostrar en situaciones de la vida real cómo hacer algo de la manera más eficaz. Obviamente para hacer un buen trabajo aquí, necesita estar listo. También necesita recordarle de lo que quiere que él esté observando y cómo observar de manera eficaz.

Cuando Observamos a la persona que estamos discipulando, estamos intentando ser un observador activo. Un observador activo no solo ve lo que el modelo está haciendo, pero está pensando un pasó más adelante de él y está observando si lo que está haciendo es correcto o funciona bien. Un observador activo se involucra y toma nota para después hacer un mejor proceso de Criticar.

Cuando Criticamos a la persona que estamos discipulando, estamos intentando ayudarlo para que cada vez mejore lo que hace. Para ayudarlo a mejorar debemos compartir las cosas que hizo mejor y las cosas que, si se hacen de forma distinta, lograrán optimizar los resultados en general. Note que usted no solamente está compartiendo las cosas buenas, sino que también las que necesitan mejorar para optimizar los resultados. Debe decirle a la persona al menos 3 cosas que hizo bien por cada una que debe mejorar. El discípulo debe tomar apuntes sobre la crítica para no olvidarla fácilmente.

La mayoría de los entrenamientos para el Desarrollo de Socios Ministeriales son simplemente enseñados en un salón de clases sin la parte del discipulado (por ejemplo, sin Modelar, Observar y Criticar). Si se Modela, Observa y Critica normalmente se hace una o dos veces. Sin embargo, como equipo de Vida Para Colombia, conocemos ciertamente la importancia del Modelar, Observar y Criticar constantemente en situaciones de la vida real especialmente cuando se trata de enseñar evangelismo y discipulado. Entonces, ¿por qué con frecuencia asumimos que el Desarrollo de Socios Ministeriales puede ser efectivamente aprendido sin éstas importantes herramientas de aprendizaje?

¿Cómo podemos Modelar, Observar y Criticar con un mínimo esfuerzo?

Necesitamos hacer el DDSM en grupos de 4 – 35 coordinadores. Los coordinadores se dividen en grupos pequeños con un Coach de Finanzas que esté discipulando de 4-6 alumnos. Un Coach de Finanzas es un coordinador quien ha estado involucrado en el Modelado, Observación y Critica y ha aprendido a entrenar a otros coordinadores con esas herramientas. Él es también alguien con una muy buena actitud acerca del DDSM. Un alumno es alguien que

está tomando el DDSM por primera vez y probablemente nunca ha observado a alguien modelar el hacer llamadas y tener citas de finanzas.

Necesitamos multiplicar nuestros coordinadores que pueden servir como Coaches de Finanzas. Debemos empezar con los pocos Coaches de Finanzas que tenemos, y entonces, cuando ellos entrenen apropiadamente a otros que a su vez entrenarán a otros, podremos tener coordinadores que no sólo serán expertos en el DDSM para ellos mismos, sino que serán efectivos entrenando a otros.

Cada alumno en el grupo debe observar y criticar al Coach de Finanzas tanto haciendo llamadas para hacer citas como teniendo una cita. El Coach de Finanzas también debe observar y criticar a cada alumno haciendo llamadas y teniendo una cita. Cada alumno debe también observar y criticar a los otros 5 alumnos y modelar a los otros 5 alumnos.

¿Cuál es una forma sencilla de alinear estas citas para Modelar, Observar y Criticar?

Desde luego, el Coach de Finanzas y todos los alumnos deben tener la misma agenda de espacios vacíos para citas. (El mismo número de citas por día que ellos quieran tener con los potenciales Socios Ministeriales) Los alumnos pueden tener 2 espacios posibles por día durante la Fase 1 del Tiempo Concentrado y 3 espacios por día durante la Fase 2.

El Coach de Finanzas es quien alinea todas estas citas con cada uno de los demás en la reunión del grupo pequeño que se llevará a cabo durante la reunión principal de cada día. Él está manteniendo un registro de quién ha modelado a quienes en su grupo en la “Tabla de Modelado, Observación y Crítica.” El Coach de Finanzas trata de ver en ella que todos tengan oportunidades cada día de ir con otros a las citas.

Si ellos no pueden viajar juntos a la cita, entonces necesitarán asegurarse cuidadosamente de que cada uno tenga la información escrita incluyendo el nombre del potencial Socio Ministerial y la dirección del lugar en donde se llevará a cabo la cita, así como las instrucciones de cómo llegar, junto con el número telefónico. Ellos deben planear reunirse allí 15 minutos antes para poder orar juntos y repasar el “Flujo de una Cita” antes de la entrevista. (Es decir, oren juntos y repasen el “Flujo de la Cita” antes de entrar a la entrevista). Vea la parte superior de la hoja del “Flujo de una Cita” para revisar una lista de todo lo que debe hacer **antes** y **durante** de la cita.

Si por alguna razón llegan apresurados a la cita, deberán decir al menos el Flujo de la Cita en 1 minuto (las palabras subrayadas) y tener 1 minuto de oración antes de entrar.

Planee su tiempo para que pueda reunirse por otros 15 minutos después de la cita para hacer apropiadamente la crítica. Otra vez vea la parte superior de la hoja del “Flujo de una Cita” para revisar una lista de todo lo que debe de hacer **después** de la cita.

¿Cuál es el orden de prioridad para formar parejas para ir a las citas?

En términos generales, nadie debería estar en una cita mientras otra persona no está en una, porque esto sería una oportunidad perdida para modelar, observar y criticar.

1. La **primera prioridad** para cada alumno es ver a su Coach de Finanzas modelar una cita.
2. La **segunda prioridad** es que cada alumno modele y sea observado por su Coach de Finanzas. (Algunas veces el alumno necesitará hacerlo un par de veces. Los

Coaches de Finanzas no deberían dejar a un alumno a menos que el alumno haya hecho un buen trabajo de modelado).

3. La tercera prioridad es que cada alumno modele, observe y critique a las otras diferentes personas de su grupo. [Es mejor modelar, observar y criticar a diferentes personas en cada ocasión que modelar, observar y criticar a la misma persona en 2 ocasiones].

¿Cómo Modelar, Observar y Criticar una cita apropiadamente?

1. Antes de la Cita.

- a. La persona que tiene la cita (Modelador) dice el “Flujo de una Cita” (Lee el artículo que lleva este nombre para saber que decir) en 3 minutos. Sólo el Observador está viendo la hoja del “Flujo de una Cita” para asegurarse de que el Modelador está haciendo cada parte correctamente de memoria. Cuando el Modelador termine el Flujo en 3 minutos, el Observador le dice si lo hizo bien o si omitió algo. El Modelador entonces repite una versión corta del Flujo en 1 minuto (la versión corta son las partes subrayadas solamente) De nuevo el Observador está leyendo la hoja y corrige cualquier error cometido.
- b. Cada Observador repite entonces la versión corta del Flujo en 1 minuto. El Modelador y otro Observador están viendo la hoja del “Flujo de una Cita” y corrigen al Observador si éste se equivocó en algo.
- c. Una vez hecho lo anterior, el Modelador revisa la Tarjeta del Contacto: El nombre del contacto, iglesia a la que asiste, el nombre de quien lo refirió, etc.
- d. Entonces oran juntos por cada uno por nombre: Por el Socio Ministerial potencial, por el Modelador y por el Observador(es).

2. Durante la Cita.

- a. El Modelador está confiando en que el Señor va a dar la victoria y estará alerta y motivado para dar lo mejor de sí durante la cita.
- b. Cada Observador está activamente tomando notas mentales o escritas de las 3 mejores cosas que fueron hechas por el Modelador (las cosas que el Modelador querrá asegurarse de continuar haciendo en futuras citas) y qué cosa pudo haber hecho de manera diferente, que en términos generales, hubiese logrado el mayor impacto positivo.

3. Después de la Cita.

- a. Cada Observador dice al Modelador las 3 mejores cosas que hizo.
- b. Un Observador pregunta entonces al Modelador, “¿Qué cosa pudo usted haber hecho de manera diferente, que en términos generales, hubiese logrado el mayor impacto positivo?” El Modelador responde.
- c. Cada Observador entonces comparte la principal cosa que ellos piensan hubiese logrado el mayor impacto positivo de ser hecha de manera diferente.
- d. El Modelador entonces rápidamente selecciona una parte de la cita que desea practicar nuevamente, esta vez haciéndola de manera correcta.
- e. Cada uno (El Modelador y el Observador(es)) anotan en sus hojas “Lo que Aprendí al Modelar / Observar y Criticar durante las Citas” las 1 – 3 cosas más importantes que aprendieron de esta experiencia que ellos no querrán olvidar. (Anota tanto las mejores cosas realizadas como aquellas en las que se necesita mejorar).
- f. Todos llenan sus Tablas de Modelado del DDSM.
- g. Oren por el Socio Ministerial potencial por nombre para que llegue a ser un Socio Ministerial con una inversión muy generosa y que dé muchos contactos si

todavía no los ha dado. [Si ellos dijeron “Sí” entonces agradézcanle al Señor y oren que ellos sean fieles y que el Modelador también sea fiel en dar el debido mantenimiento.]

¿Cómo podemos Modelar, Observar y Criticar las llamadas para hacer citas apropiadamente?

Durante el tiempo normal de hacer llamadas invierta 30 minutos observando y 5 minutos criticando al menos a 5 otros alumnos. Asegúrese de que cada alumno observe y critique a los demás.

Para observar apropiadamente, trate de no decir mucho. Sólo ponga atención y escuche cuidadosamente. Después de una llamada, puede hacer alguna pregunta si está confundido acerca de algo que el otro alumno dijo o hizo. Haga anotaciones escritas de 3 cosas buenas que haya observado y de 1 cosa que piensa que el otro alumno (Modelador) pudo haber hecho mejor y hubiera representado una mejora general en la efectividad de su tiempo de hacer llamadas. Las principales cosas que el Observador debe buscar son: ¿Leyó el Modelador el Texto Modelo completamente o empezaron diciendo cualquier cosa que los hacía sentir mejor y no finalizaron todas sus partes? ¿Leyó el Modelador el Texto Modelo con naturalidad? ¿Lo leyó con entusiasmo? ¿Sonrieron cuando lo leían?

El Observador entonces dice al Modelador las 3 mejores cosas que hizo. Entonces le pregunta: “¿qué es lo que podría haber hecho diferente que hubiera mejorado su tiempo de llamadas?” Si el Modelador no menciona la principal, entonces el Observador la menciona. Ambos anotan en sus hojas de “Lo que Aprendí al Modelar / Observar y Criticar durante el Tiempo de Llamadas” las 1 – 3 cosas más importantes que aprendieron de esta experiencia que no querrán olvidar (Anote tanto las mejores cosas realizadas como aquellas en las que se necesita mejorar). Después comparten lo que escribieron, después márkuelos en su “Tabla de Modelado del DDSM”.

Mantén un registro de qué has aprendido durante las experiencias de Modelar / Observar y Criticar.

Usted debe tener un registro escrito de las principales cosas que aprendió durante sus experiencias de Modelar / Observar y Criticar. Haga esto en las hojas de “Lo que Aprendí al Modelar / Observar y Criticar”. Este registro escrito es muy importante. Debe darse cuenta que usted no ha Modelado, Observado y Criticado apropiadamente hasta que ambos hayan llenado su parte en las hojas “Lo que Aprendí al Modelar / Observar y Criticar”. Esto deberá ser hecho inmediatamente después de cada cita y después de cada observación al tiempo de hacer llamadas.

Guarde este registro y repáselo justo antes del tiempo de DDSM del próximo año. Al hacer esto, usted será recordado de las cosas principales que Dios le enseñó a través de sus experiencias y por ende no tendrá que cometer los mismos errores.

Tabla de Modelado del DDSM

[Cada Alumno necesita tener y usar una copia de esta tabla para mantener un registro de a quienes han modelado y observado. Su meta debería ser modelar y observar a su Coach de Finanzas y por lo menos a otros 5 alumnos. Coaches de Finanzas utilizan la misma tabla como tabla maestra para reflejar todas las tablas de sus alumnos.]

Registro de Modelado de Citas y Llamadas									
(Coach de Finanzas a los Alumnos y los Alumnos entre sí)									
Citas									
Nombres de Coordinadores que Están Modelando una Cita.	Coach de	Alumno	Alumno	Alumno	Alumno	Alumno	Alumno	Alumno	Alumno
	Finanzas	# 1	# 2	# 3	# 4	# 5	# 6	# 7	# 8
Coach de Finanzas del:	NA								
Alumno # 1:		NA							
Alumno # 2:			NA						
Alumno # 3:				NA					
Alumno # 4:					NA				
Alumno # 5:						NA			
Alumno # 6:							NA		
Alumno # 7:								NA	
Alumno # 8:									NA
Alumno # 9:									
Alumno # 10:									
Alumno # 11:									

Aquí, usted debería guardar un registro de no solamente que alumnos usted ha modelado tanto en llamadas como en citas, pero también a quienes usted ha observado y criticado en ambas situaciones. La Columna es para el Observador y la Fila para el Modelador.

- Cómo Preparar su Tabla:** Asumiendo que Ud. es el Alumno #1, Ud. pone su nombre al lado de "Alumno #1" en ambos, la columna y la fila de tanto la sección de "Citas" como "Llamando para hacer Citas". Después, en ambas páginas, resalte la columna y fila que tienen su nombre. Esta área resaltada es el área en donde Ud. va a ser marcado. Después, en ambas páginas, llene el nombre de su Coach de Finanzas y los nombres de los otros alumnos que tienen el mismo Coach de Finanzas que Ud.
- Ejemplo de Cómo Marcar su Tabla:** Asumiendo que Ud. es el Alumno #1, cuando Ud. modela una cita al Alumno #2, ponga una "X" en la columna del "Alumno #2" de la fila del Alumno #1 en la sección de la "Cita" de la tabla. Cuando Ud. observe una cita modelada por el Alumno #2, ponga una X en la columna del Alumno #1 de la fila del Alumno #2 en la sección de la "Cita" de la tabla.
 - Cuando Ud. los observe modelando la cita, Ud. debe observar que tan bien siguieron la hoja del "Flujo de una Cita". Especialmente deben leer el cierre, pidiendo una cantidad desafiante específica y esperar por la respuesta del Socio Ministerial prospecto.
 - Cuando Ud. los observe llamando, Ud. debe observarlos leer el Texto Modelo "Llamando para hacer citas" de manera natural, con entusiasmo y sonriendo a un Socio Ministerial potencial.

Tabla de Modelado del DDSM

[Cada Alumno necesita tener y usar una copia de esta tabla para mantener un registro de a quienes han modelado y observado. Su meta debería ser modelar y observar a su Coach de Finanzas y por lo menos a otros 5 alumnos. Coaches de Finanzas utilizan la misma tabla como tabla maestra para reflejar todas las tablas de sus alumnos.]

Registro de Modelado de Citas y Llamadas									
(Coach de Finanzas a los Alumnos y los Alumnos entre sí)									
Llamando para Hacer Citas									
Nombres de Coordinadores que están modelando una llamada.	Coach de Finanzas	Alumno # 1	Alumno # 2	Alumno # 3	Alumno # 4	Alumno # 5	Alumno # 6	Alumno # 7	Alumno # 8
Coach de Finanzas del:	NA								
Alumno # 1:		NA							
Alumno # 2:			NA						
Alumno # 3:				NA					
Alumno # 4:					NA				
Alumno # 5:						NA			
Alumno # 6:							NA		
Alumno # 7:								NA	
Alumno # 8:									NA
Alumno # 9:									
Alumno # 10:									
Alumno # 11:									

El Coach de Finanzas guarda una tabla maestra de todas las tablas de sus alumnos

combinadas en una sola. Cuando el Coach de Finanzas (Columna-Observador) observe a un alumno (Fila-Modelador), pero a ellos no les va muy bien, entonces solo ponga la mitad de la “X” (es decir, “/”) en el cuadro. Esto indica que ellos fueron de hecho observados, pero necesitan ser observados nuevamente antes de que puedan ser marcados totalmente en esa área. Cuando los observe la segunda vez, complete la “X”.

“Lo que Aprendí al Modelar/Observar y Criticar Llamadas”

El propósito de estas hojas es ayudarle a recordar lo que usted ha aprendido al Modelar, Observar y Criticar.

Al final del Tiempo Concentrado, usted debe agregar estas hojas (es decir, las que le proveerán a usted para que escriba sobre ellas) dentro de su Manual del Alumno. Estas se convertirán en parte de su manual. Serán las cosas más importantes que usted aprendió de esta capacitación. (Es decir, ¿Qué fue lo que Dios le enseñó a usted de manera única y particular?)

[Después de Modelar, Observar y Criticar las Llamadas, escriba 1-3 cosas que usted aprendió en los espacios provistos en estas hojas.]

A. Lo que aprendí de _____ (Mi Coach de Finanzas):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la llamada y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé las llamadas y le critiqué:

B. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la llamada y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé sus llamadas y le critiqué:

C. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la llamada y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé sus llamadas y le critiqué:

D. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la llamada y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé sus llamadas y le critiqué:

E. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la llamada y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé sus llamadas y le critiqué:

F. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la llamada y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé sus llamadas y le critiqué:

**“Lo que Aprendí al Modelar / Observar y
Criticar Citas”**

El propósito de estas hojas es ayudarle a recordar lo que usted ha aprendido al Modelar, Observar y Criticar.

Al final del Tiempo Concentrado, usted debe agregar estas hojas (es decir, las que le proveerán a usted para que escriba sobre ellas) dentro de su Manual del Alumno. Estas se convertirán en parte de su manual. Serán las cosas más importantes que usted aprendió de esta capacitación. (Es decir, ¿Qué fue lo que Dios le enseñó a usted de manera única y particular?)

[Después de Modelar, Observar y Criticar las llamadas, escriba 1-3 cosas que usted aprendió en los espacios provistos en estas hojas.]

A. Lo que aprendí de _____ (Mi Coach de Finanzas):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la cita y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé la cita y le critiqué:

B. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la cita y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé su cita y le critiqué:

C. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la cita y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé su cita y le critiqué:

D. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la cita y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé su cita y le critiqué:

E. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la cita y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé su cita y le critiqué:

F. Lo que aprendí de _____ (alumno en mi grupo):

1. Lo que aprendí cuando yo modelé la cita y fui observado y criticado por él:

2. Lo que aprendí cuando yo observé su cita y le critiqué:

La Importancia de Llevar Estadísticas

Por Qué Es Tan Importante Llevar Estadísticas al Realizar el DDSM.

Si no lleva estadísticas de lo que está haciendo durante su tiempo de DDSM, sólo estará sin saber que decir y adivinando con respecto a sus problemas de finanzas en particular. Usted será como un doctor que no usa instrumentos que le ayuden a determinar qué es lo que anda mal con su paciente. No tiene una manera segura de saber cómo mejorar en el DDSM o de estimar siquiera cuánto le tomará levantar el sostenimiento que usted necesita. Incluso su Estrategia de Finanzas será más un trabajo a tientas de lo que debiera ser.

A. ¿Cuáles son las 6 estadísticas de diagnóstico que le ayudarán a tener éxito?

Estadísticas de diagnóstico son las estadísticas que más fácilmente le ayudarán a ver sus fortalezas y debilidades en particular en el DDSM. Las seis estadísticas de diagnóstico son:

1. El número promedio de horas-hombre de llamadas telefónicas para pedir una cita por semana.
2. El número promedio de personas a quienes les pides una cita de finanzas por semana.
3. El % de personas a quienes pidió una cita de finanzas y se la dieron.
4. El % de aquellos con los que se entrevistó y que se unen a su equipo como Socios Ministeriales mensuales.
5. El monto promedio mensual con el que se comprometen sus Socios Ministeriales a dar.
6. Su Relación de contactos (El número de contactos que ha usado, comparado a los nuevos contactos que ha generado de esos que ya utilizó).

B. ¿Cómo puedes saber lo cuál sería una “buena” estadística?

Las estadísticas no nos sirven de mucho, sin embargo, sin estadísticas modelo para poder compararlas. ¿Si el 50% de aquellos a quienes les pide una cita se la conceden, es esto “bueno” o “malo”? Por ejemplo, un doctor no podrá saber que su temperatura de 40° es alta, sin también saber que la temperatura normal de un humano es de 37 grados, así que está 3 grados arriba de lo normal. Estas estadísticas normales pueden ser mejor obtenidas promediando las estadísticas de varios coordinadores bien entrenados. He encontrado que en las situaciones más comunes, en los Estados Unidos de América aproximadamente un 45% le darán una cita (asumiendo que les han sido referidos o que los conoce); 55% serán parte de su equipo como Socios Ministeriales mensuales.

Debería seguir incrementando el monto de lo que pide en su cierre hasta que obtengas un promedio de alrededor del 50-75% de ese monto. (Si está obteniendo menos, podría estar pidiendo demasiado, y si estás obteniendo más del 75% tal vez está pidiendo muy poco).

Obviamente si su Relación de Contactos es menor a 1, eventualmente te quedarás sin contactos, y si es mayor a uno, debería estar incrementando su número de contactos conforme avance. Si puede trabajar en el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales a tiempo completo, debería poner cuántas horas al teléfono por semana le tome hacer 18-20 citas semanales.

C. Algunas formas en las que le ayudarán el llevar estadísticas:

1. **Las estadísticas le darán los datos que necesita para poder ver en donde descansan sus problemas principales en el Desarrollo de Equipos de Soporte Misionero, así podrá saber dónde buscar las soluciones.**

Por ejemplo, si el 65% de los que llama le dan una cita, pero sólo 25% de ellos se convierten en socios mensuales, entonces su problema claramente NO es la manera en que pide la cita, sino algo que está haciendo o dejando de hacer durante la cita. Necesita ver el artículo titulado

“Posibles Causas y Soluciones para un Diagnóstico Bajo de Estadísticas” para ayudarle a analizar el problema y determinar las posibles soluciones. Su Coach de Finanzas estará haciendo esto con usted en la Fase 2 en “Citas de Estadísticas” individuales.

2. Las estadísticas le motivarán porque podrá ver que de hecho está progresando mucho antes que el dinero sea prometido.

Por ejemplo, vamos a decir que ha estado en el DDSM por 10 días y todavía nadie se ha comprometido a dar. Esta información por sí sola podría desanimarle. Pero si a pesar de eso, de acuerdo a sus estadísticas, ha establecido 30 citas, y ya ha realizado 10 de ellas y han sido positivas, aunque tal vez le darán una respuesta en un par de días. El año pasado 50% de los que entrevistó, se unieron a tu equipo mensual con un promedio de \$75 por mes cada uno. Esto significa que probablemente 15 de esos con quienes se entrevistó, se integrarán a su equipo mensual con un promedio de \$75 al mes cada uno. Esto significa que, aunque sólo haya asistido a las citas que ya tenía establecidas, si obtiene respuestas de cada persona, probablemente habrá levantado ($15 \times \$75$) \$1,125 al mes. Así que está progresando. Sólo toma un poco de tiempo para ver el dinero en promesas.

3. Las estadísticas le ayudarán a determinar cuánto tiempo necesitará para levantar su monto deseado de sostenimiento y podrá planear de acuerdo a ello.

Una vez que ha llevado estadísticas durante su tiempo de DDSM, sabrás lo que Dios está haciendo a través de usted en este punto como desarrollo de un efectivo levantador de finanzas. Debería planear sobre esas mismas estadísticas, considerando que contienen algo de verdad la próxima vez que levante su sostenimiento. Por ejemplo: supongamos que necesita levantar \$1,500 mensuales. La última vez el 50% de aquellos con quienes se entrevistó se convirtieron en sus socios mensuales con un promedio de \$75 cada uno. Sabe que necesitará 20 nuevos socios ministeriales y también que necesitará hacer 40 citas de finanzas. Si llamando 15 horas por semana, normalmente establece 15 citas por semana, entonces sabrá que debes establecer todas esas 40 citas que necesita en 3 semanas. Esto, por supuesto, asume que usted sabe cómo hacer redes de contactos lo suficientemente bien como para obtener un “1” o más en su relación de contactos lo cual le permitirá nunca agotarse de contactos.

4. Las estadísticas también le ayudarán a ser un mejor Coach de Finanzas para otros coordinadores.

Si alguien va con el doctor y le dice “doctor, estoy enfermo, por favor dígame que me pasa”. El doctor primero querrá reunir algunos datos que le ayuden a descubrir su problema. Le tomará la temperatura, presión arterial, etc. Y le hará algunas preguntas para dar su diagnóstico. Si quiere ayudar a otros coordinadores con su sostenimiento, pero no le dan datos importantes acerca de su rendimiento, excepto “he estado trabajando en eso por 6 semanas y sólo he levantado “X” cantidad por mes.” Entonces realmente no les puede ayudar más de lo que un doctor puede ayudar a un paciente sin los datos que necesita.

Llevar estadísticas es muy fácil si llena las tablas adecuadas para registrarlas. He incluido todo lo que necesita en este manual. Le tomará menos de una hora por semana si sólo adquiere el hábito de llevarlas y registrarlas conforme avance. Éste es un muy pequeño precio que pagar por un gran tiempo ahorrado que le producirá el descubrir sus debilidades en el DDSM y las soluciones, y por ende se convertirá cada vez mejor y mejor en el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales.

Tabla Semanal del DDSM

ÁREA	GUÍAS	Metas o Deseos Semanales	ACTUAL Circule números al progresar en cada área											
<u># de Llamadas Hechas</u> (Número de veces que Marcó el teléfono.) (Intente		Mi <u>META</u> por la cual	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
			13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
			25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
			37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
			49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
			61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72

los que están en “ocupado” cada 15-20 minutos. Intente los que están en “No Contestan” Cada 30-60 minutos Dependiendo que tan tarde sea.	50-100	trabajar:	73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204
*# de Citas Pedidas	20-40	Mi Deseo por el cual orar	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48
# de Citas Establecidas	10-20	Mi Deseo por el cual orar	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36

SEMANA # _____ NOMBRE _____

* “# Citas Pedidas” no se deben tomar literalmente. Existen algunas ocasiones en donde usted pide una cita pero no circule un número aquí porque el proceso no ha sido completado. Solamente circule un número en esta sección si usted ha pedido una cita y ellos han dicho “No” o “Sí” Y se estableció una hora para dicha cita. (Es decir, si usted pidió una cita y ellos dijeron “Sí” pero la hora de la cita no está establecida aun, entonces esta llamada todavía está “En Progreso”. No circule nada hasta que la hora haya sido establecida.)

Registro de Citas Establecidas [Úselo también como su lista de oración y de acción]

No.	Personas con las que he establecido una cita	Fecha de la Cita	Apoyo Mensual (Sí / No)	Cantidad de Apoyo Mensual	Cantidad de Donativos únicos	Fecha en que harán su primera inversión	Fecha en que les llamaré para confirmar su primer Inversión	Le pedí contactos (Sí / No)	No. de contactos dados
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									

Cada persona con la establezcas una cita debe estar aquí y debes darle el seguimiento hasta que su primera inversión

Resumen de Estadísticas Acumulativas Para Los Alumnos

[Para que los alumnos lo llenen y se lo entreguen cada semana a su coach de finanzas.
El último acumulado tomado en la semana final del Tiempo Concentrado debe ser
entregado al director local de Tiempo Concentrado]

NOMBRE: _____

Semana # _____

1	2	3	4	5	6a	6b	7
# de horas llamando para hacer citas.	# de personas a quienes pedimos una cita.	# de personas que nos dieron una cita.	# de decisiones Si/No hasta ahora	# de decisiones Sí hasta ahora	Total de apoyo mensual prometido	Promedio de apoyo mensual prometido	Relación de contactos

Cómo calcular las estadísticas para cada columna de la tabla anterior:

Nota: Esposo y Esposa son un equipo, sus estadísticas deben estar combinadas en una sola forma.

Columna 1: Número de horas que efectivamente estuvo usando el teléfono. No cuente el tiempo que observa a otros usar el teléfono.

Columna 2: Cuente sólo a aquellos a quienes les pidió una cita leyendo el Texto Modelo y que dijeron "Sí" o "No" para entrevistarse. Si dijeron "Sí" pero todavía no establecieron una fecha y hora para la entrevista, entonces no los cuente hasta que la hayan establecido.

Columna 3: Éstos son los de la columna 2 que dijeron "Sí" y le dieron una cita.

Columna 4: Éstos son los de la columna 3 que ya decidieron o no apoyarle mensualmente. "Sí" significa que también establecieron el monto mensual que le darán. Si todavía no fijaron el monto, entonces, todavía no han completado su decisión, así que no los cuente aquí hasta que lo hagan. Si no van a decidir el monto muy pronto, entonces haga un estimado moderado del monto y cuéntelos aquí.

Columna 5: Éstos son los de la columna 4 que dijeron "Sí" al apoyo mensual. Si te dijeron que "Sí", pero te darán un donativo único, no apoyo mensual, no los cuentes aquí. Digamos que su respuesta fue "No" al apoyo mensual.

Columna 6a: El apoyo mensual total prometido por todos los de la columna 5 (de todos aquellos que dijeron "Sí" al apoyo mensual).

Columna 6b: Ésta es la columna 6a, dividida por la columna 5.

Columna 7: Este dato se consigue dividiendo la cantidad de "Contactos Nuevos" entre la cantidad de "Contactos Usados". Los "Contactos Nuevos" se consiguen haciendo una lista de sus Contactos Generados Recientemente que consiguió con los contactos que usó. (Es decir, no cuente los contactos que consiguió al llamar a antiguos Socios Ministeriales para que le dieran más contactos después del Tiempo Concentrado, ya que estos contactos no serán

generados de los contactos que utilizo desde que inició el Tiempo Concentrado.)

Los "Contactos Utilizados" se consiguen al contar el número de contactos que se encuentran detrás de los siguientes separadores: Llamar de Nuevo para Saber Decisión, Llamar de Nuevo Obtener Contactos, Llamada para Establecer la Cita: Sin Cita, Cita: Sin Apoyo y Nuevos Socios Ministeriales.

Posibles Causas y Soluciones para Bajas Estadísticas de Diagnóstico

[NOTA: Utilice esta tabla para determinar sus fortalezas y debilidades o las de alguien más en el DDSM y encontrar soluciones para mejorar.]

Hay seis estadísticas a las que nos referimos como “Estadísticas de Diagnóstico”. Éstas son las estadísticas con las cuales uno puede descubrir sus fortalezas y debilidades particulares en el desarrollo de finanzas. Son a un Coach de Finanzas lo que los signos vitales son a un médico. Con estas Estadísticas de Diagnóstico usted puede diagnosticar cual es el problema específico. Solo así, usted estará listo y será capaz de encontrar una solución.

El propósito de esta tabla:

Ayudar a los Coaches de Finanzas a descubrir las posibles causas y soluciones para bajas Estadísticas de Diagnóstico en la hoja de Resumen de Estadísticas Acumulativas de sus Alumnos. Si no mantiene estadísticas ni utiliza esta tabla, un Coach de Finanzas no tiene una manera objetiva de descubrir por qué su alumno está teniendo problemas con el DDSM. Cuando una persona está levantando finanzas lentamente, será porque una o más de estas seis Estadísticas de Diagnóstico está baja. A través de los datos que aparecen en el Resumen de Estadísticas Acumulativas, el Coach de Finanzas puede ver cuál estadística está baja. Entonces, usando esta tabla y discutiéndolo con el alumno, pueden descubrir qué es lo que ha causado estas bajas estadísticas y qué hacer para mejorarlo. Cuando ninguna de las seis estadísticas de diagnóstico estén bajas, el adiestrando va a levantar sus finanzas muy rápido.

Una estadística es “baja” cuando está 15% o más abajo de lo que se considera bueno para esa estadística. “Bueno” es el equivalente al promedio que un coordinador bien entrenado, con las actitudes correctas en las finanzas y que trabaja duro en ellas, está obteniendo en sus estadísticas en esa área. Esos puntos de referencia de “buenas estadísticas” deberían establecerse en tu país en el primer Tiempo Concentrado, pero también podría ser establecido por un Coach de Finanzas bien entrenado en un futuro Tiempo Concentrado.

Hasta que no tenga éstos puntos de referencia establecidos en su país, aquí hay una ligera idea de lo que podría significar “bueno” para cada una de las 6 Estadísticas de Diagnóstico. Está basado en lo que ha sido encontrado como “bueno” en los 51 países donde ya hemos llevado a cabo el DDSM.

1. Horas al teléfono: 6-8 por semana.
2. # de gente a quien le pides una cita: 20-30 por semana.
3. % de los que les pides una cita y se la dan: 50-70 %
4. % de decisiones positivas para apoyo mensual: 50-75%
5. Promedio de dinero por mes de donantes mensuales: el equivalente a \$10-\$55 USD / mes en promedio, dependiendo del país.
6. Relación de contactos (entre los que has usado y nuevos contactos): Éste **debe** alcanzar un mínimo de “1” o finalmente se quedará sin contactos. Cuando alguien obtiene menos que “1” en la relación de contactos, usualmente se debe a que no han logrado todavía la

actitud correcta y/o la habilidad de hacer redes de contactos apropiadamente. Raras veces, donde realmente no hay suficientes cristianos en el país, entonces, por supuesto no importa cuán bueno seas, no puedes obtener lo que no hay.

Cómo usar esta tabla para ayudar a sus alumnos a mejorar en sus áreas débiles en el DDSM:

Primero: Observe las estadísticas acumulativas de sus alumnos hasta este punto. ¿Cuál de las 6 estadísticas de diagnóstico están bajas?

Segundo: Observe debajo de cada una de esas áreas en el cuadro anterior para ver qué podría estar causando que estas estadísticas sean bajas y cuáles son las posibles soluciones para ello.

Tercero: Discuta esto con su alumno. Observe lo que piensan que podría ser la principal de las causas enumeradas. También podría ser algo que ni siquiera esté en la lista.

Cuarto: Deles de 1-3 puntos de acción específicos basados en las soluciones que deben llevar a cabo la siguiente semana.

I. Causas y soluciones de tener un Bajo # de Horas por Semana Llamando para buscar Citas.

Posibles causas

- **Actitudes incorrectas, o falta de disciplina en el levantamiento DDSM**

Solución: Escuche diariamente el CD de los Mensajes de la Actitud. Ore por entusiasmo hacia esta oportunidad de ayudar a otros para ser parte de tu ministerio. Ora por disciplina. Luego comienza a moverte, confiando en Dios para los resultados.

- **Falta de contactos a quienes llamar**

Solución: Lea “Cómo obtener contactos más rápidamente de lo que los utiliza” y “Pidiendo Contactos: La Mejor Manera” (en este manual) y memorice las frases clave. Haga citas con Socios Ministeriales clave y pídale buscar en una lista de personas y seleccionar contactos para usted.

(Ver también Causas y Soluciones en “baja relación de contactos” más adelante).

- **Miedo (Ni siquiera puede levantar su dedo para marcar los números en el teléfono).**

Solución: Establezca tiempos especiales para sentarse al teléfono y marcar; y después haga un compromiso con Dios de apegarse a esa agenda. Contactar gente y pedirles una cita es la única parte del DDSM que es una meta más que un deseo. Nadie podrá detenerle para alcanzarla. Inmediatamente antes de llamar, ore por valor. Recuérdese a sí mismo que está haciéndoles un gran favor al darles esta oportunidad de ser parte de un ministerio que cambia al mundo.

- **Programar otras cosas “buenas” durante las mejores horas para llamar**
Solución: Prepare su horario semanal para incluir “X” número de horas al teléfono por semana. Asegúrese de respetar esta parte de su agenda, y que sea su más alta prioridad.

II. Causas y Soluciones de tener un Bajo número de Citas Solicitadas

Posibles Causas

- **Llamar a mala hora del día**
Solución: La mejor hora para encontrar a un hombre de negocios es en su casa después de la cena, así que haz llamadas de 7 a 10 p.m.
- **Tener dificultades para encontrar a ciertos esposos en la casa**
Solución: Preguntar a su esposa su número de teléfono de la oficina y tratar de llamarlo a ese lugar. También preguntarle cuando es la mejor hora para encontrarlo en su casa. Preguntar a su secretaria cuando es la mejor hora para encontrarlo en la oficina.
- **Fallar en orar a Dios para pedirle que te ayude a encontrar a los contactos.**
Solución: Ore por personas específicas que han sido difíciles de localizar.
- **No ser organizado o no trabajar duro durante el tiempo de hacer llamadas.**
Solución: Organícese (la caja de tarjetas de contactos, agenda, etc.) y no malgaste su tiempo durante las llamadas. Siga marcando.
- **No tener números telefónicos recientes.**
Solución: Llame a las personas que le dieron esos números e investigue los números actuales.

III. Causas y Soluciones de tener un Bajo Porcentaje de Personas que le dan Citas de todos los que les pediste.

Posibles Causas

- **No orar y no esperar citas Divinas.**
Solución: Empiece orando por citas Divinas y espera que Dios te las dé.
- **No leer el “Texto Modelo: Llamando para hacer citas” en el teléfono.**
Solución: Empiece leyendo el “Texto Modelo”. Recuerde, después de 100 veces, le sonará monótono, pero a ellos no, a menos que sólo se esté dejando llevar por las emociones. No caigas en la fatiga de la presentación.
- **No leerlo naturalmente, con entusiasmo y sonriendo.**
Solución: Practique leyéndolo naturalmente, con entusiasmo y sonriendo 10

veces a un amigo. Pídale a Dios que le haga sonar con entusiasmo y naturalidad.

- **No mencionar a la persona que lo recomendó.**
Solución: Dígale el nombre de quien se lo recomendó claramente en las dos primeras oraciones.

IV. Causas y Soluciones de tener un Bajo Porcentaje de Nuevos Socios Ministeriales de aquellos que te dieron una Cita y han tomado una Decisión.

Posible Causas

- **No orar diariamente por aquellos con los que has tenido una cita.**
Solución: Ore por aquellos con los que ha tenido una cita para integrarse en su equipo. No deje de orar hasta que obtenga una decisión clara, ya sea un “sí” o un “no”.
- **No pedir específicamente por un compromiso financiero o tiempo para llamar para saber la decisión.**
Solución: Haga el cierre apropiadamente. Realice ambas partes, la verbal y la de lectura y espere la respuesta. Si ellos necesitan tiempo para tomar una decisión, establezca un tiempo específico para llamarlos y usa el Texto Modelo: “Llamando de nuevo para saber Decisión”.
- **Presentación poco clara.**
Solución: Practique su presentación, trabaje en las transiciones y en las oraciones. Ensaye con uno o dos amigos y pregúnteles cómo lo puedes hacer más claro.
- **Presentación poco entusiasta.**
Solución: Ore por entusiasmo justo antes de cada cita. Pídale a Dios que le ayude a darse cuenta que tan importante papel están desempeñando sus Socios Ministeriales. Si es un nuevo coordinador, tal vez necesite saber los resultados del ministerio al que está ingresando.
- **No darles un buen Fólder para Regalar.**
Solución: Hacer y regalar un fólder de buen calidad para regalar para cada persona que vea. No escatime, piense que tan importante es dar una buena imagen de nuestro ministerio y que bien vale la pena invertir en sus posibles Socios Ministeriales.
- **Cuando les enseñas la hoja de “Necesidades Ministeriales Especiales”, da la impresión de que si no pueden dar una cantidad mensual, pueden dar un donativo único.**
Solución: Lea los comentarios abajo de la hoja de las “Necesidades Ministeriales Especiales”. Deje la impresión de que está buscando Socios

Ministeriales mensuales y que esos socios pueden dar un donativo especial ahora.

- **No darles un seguimiento prontamente para conseguir su decisión.**

Solución: Si la persona no dice “Sí” en la cita, pero dice que necesita algún tiempo para orar y hablar con su esposa, etc., dile que lo va a llamar en 2 días para saber su respuesta. (ej. “Vamos a ver... hoy es lunes. Si le llamo el miércoles en la noche, ¿tendrá tiempo suficiente para orar y ver si el Señor le está guiando a hacer esto?”.) También, tome notas cuidadosamente en su agenda de esas llamadas y sea fiel en hacerlas en el tiempo justo.

- **No fue claro en decir que estás buscando socios mensuales.**

Solución: Claramente pida socios mensuales. De nuevo, leer el cierre resolverá este problema.

V. Causas y Soluciones de tener un Bajo Promedio de Apoyo Mensual en promesas dadas por los Socios Ministeriales.

Posibles Causas

- **No establecer una cantidad mensual definida y desafiante de apoyo mensual, así que la gente se compromete con las cantidades más bajas.**

Soluciones: En sus citas, lea el cierre “Política Financiera de Vida Para Colombia” y “Necesidades Financieras de Nuestro Equipo” (en este manual). Recuerde, a la gente le gustan los desafíos y necesitan tener una idea de cuánto es la cantidad mensual que está buscando. Si les da un cierre que es vago, ellos tenderán a irse a la cantidad más baja, lo que no es un desafío. Si dice que está buscando mucha gente para que den una cantidad y otros tantos para que den otra cantidad, ellos siempre se irán por la cantidad más baja.

- **“Contaminar” tus contactos con gente de muy bajos ingresos.**

Solución: Recuerde, generalmente hablando, personas de buena posición económica, conocen a otras personas de buena posición económica; personas pobres, conocen a otras personas pobres. Por lo tanto, si obtiene muchos contactos de personas muy pobres, probablemente necesite darles un código de prioridad bajo. Tenga en mente que algunas iglesias tienden a atraer a gente de bajos recursos o a gente de buena posición económica. Si tiene muchos contactos de gente pobre, entonces deles prioridad baja. Ore que pueda obtener más contactos y no tengas que usar éstos. Trate de mantenerse llamando para hacer citas en grupos de personas de buena posición económica. Recuerde que lo que quiere es levantar su sostenimiento en el menor tiempo posible.

- **No orar por que tus socios den abundantemente y alegremente.**

Solución: Ore diariamente por todos aquellos que no han hecho una decisión para que no sólo den sino que den abundante y alegremente.

VI. Causas y Soluciones de tener una Baja Relación de Contactos

Posibles causas

- **No tiene una muy buena actitud sobre el DDSM. (Ej. Si se ve a sí mismo como un limosnero de clase alta, entonces se le hará difícil pedirle a la gente que le dejen ir a pedir limosna a sus amigos).**
Solución: Escuche el CD del “Mensaje de la Actitud” una vez más orando y agradeciendo a Dios por las verdades que están ahí, mientras lo escuchas. Toma notas mientras escuchas el mensaje.
- **No está pidiendo a otros que le den contactos, incluyendo a aquellos que no le dan citas.**
Solución: Si olvida pedir contactos después de platicar con el contacto, levante el teléfono y llámeles otra vez para pedirles contactos.
- **Está olvidando pedir a todos que vean una lista de personas.**
Solución: Normalmente, si la gente no ve una lista, ellos pensarán en 3 o 4 nombres a lo mucho, pero si les pide que vean una lista de personas, ellos podrán pensar en más de 3 o 4. Siempre pida a la gente mirar una lista, como su agenda telefónica, para ayudarlos a pensar en contactos, no sólo “los que le vengan a la cabeza en ese momento”.
- **No les dice realmente cuántos contactos necesitas.**
Solución: No sólo diga que necesitas contactos, sino diga que necesita que le den tantos como sean posibles, al menos 12. La mayoría de la gente conoce otros 12 o más cristianos. Llama de nuevo a las personas si se le olvidó pedirles contactos. Especialmente a los nuevos o viejos socios ministeriales. Ellos son la fuente del 70% de los contactos.
- **No les está pidiendo contactos que no asistan a su iglesia. (No hacer una red de contactos apropiadamente)**
Solución: Es de suma importancia hacer redes de contactos. Si le dan sólo personas de su iglesia, siempre pida uno o dos más que no estén en su iglesia. Éste es un principio importante de hacer redes de contactos.
- **No está pidiendo correctamente y con entusiasmo.**
Solución: Lea con entusiasmo el artículo “Pidiendo Contactos: La Mejor Manera” 15 veces. Trate de memorizar una oración clave del artículo como; “Démosle esta oportunidad a tanta gente como podamos”.
- **No está volviendo a llamar a aquellos que le han dado muchos contactos en el pasado o que le han dicho: “Llámeme si necesita más contactos”.**
Solución: No tema llamar a aquellos que ya le han dado contactos y pedirles más. Siempre, llámelos si le dicen, “llámeme de nuevo si necesita más.” Cuando alguien le diga esto, anótalo en su tarjeta y en su agenda para llamarlo en unos días.
- **No está orando mucho sobre esto y confiando en la respuesta de Dios.**
Solución:
Ore:
 - a. Pídale a Dios sobre esto y que le dé muchos contactos.
 - b. Pídale que Él esté hablando a través de usted a sus corazones cuando les pida contactos a las personas.

- c. Pídale que trabaje en los corazones de las personas y que haga que le quieran dar muchos contactos.
- d. Pídale que le dé ahora 2 o 3 personas que vean una lista de nombres y que le den muchos contactos (de 12 a 20).

Revise de nuevo el artículo “Cómo Obtener Contactos Más Rápídamente de lo que los Utiliza” en este manual y escriba 3 cosas específicas que vas a empezar a hacer.

Manteniendo Sus Finanzas

(Es más fácil que volverlas a levantar)

Desarrollando un Plan de Mantenimiento del Sostenimiento

[Incluye diferencias del mantenimiento con socios americanos y socios nacionales]

[Para el Tiempo Concentrado]

El mantenimiento del sostenimiento es una obligación para poder mantener a sus Socios Ministeriales. No es lógico ni correcto llevar a cabo el DDSM, y después no poner ni el más mínimo esfuerzo, en comparación, a lo que toma mantenerlo, y esperar que los socios sigan apoyando. No mantener a sus Socios Ministeriales resultará en la pérdida de ese apoyo y desmotivará a aquellos que lo levantaron.

Un plan de mantenimiento debe ser hecho tan simple como sea posible, con un mínimo esfuerzo de parte de los coordinadores para llevarlo a cabo. Sin embargo, este plan debe incluir lo que sea necesario para mantener a los socios ministeriales.

1. Informar regularmente a los socios para que estén orando efectivamente.
2. Motivar a seguir invirtiendo financieramente en el ministerio.
3. Informar con una visión en crecimiento y entendimiento del ministerio.
4. Comunicar emoción de que sean parte de esto.

¿Por qué hacer un buen trabajo de Mantenimiento del Sostenimiento?

1. Mejorará su equipo de oración, lo que mejorará sus resultados ministeriales.
2. Siempre debe “trabajar con calidad, no con cantidad.” Por cada hora que no trabaje en el mantenimiento de su apoyo mensual, a la larga, se verá forzado a trabajar al menos cuatro horas en el DDSM más adelante. ¡¿Cuál prefiere hacer?!
3. Es un ministerio el cultivar a sus Socios Ministeriales y ellos lo merecen.

Además, debe hacer dos cosas:

1. Desarrollar un Plan de Mantenimiento del Sostenimiento.
2. Seguir su Plan de Mantenimiento del Sostenimiento.

I. Desarrollando un Plan de Mantenimiento del Sostenimiento

Como cualquier otra cosa, sin un plan probablemente logrará muy poco. (Buenas intenciones no bastan para hacer un buen trabajo). “El que fracasa al planear, planea fracasar”.

A. Qué incluir en su Plan de Mantenimiento del Sostenimiento:

Planee pasar de 2 a 3 horas una vez al año haciendo un plan de acción anual. El plan debe incluir 5 puntos: [Ver “Plan de Mantenimiento del Sosténimiento (Un ejemplo)” en este manual].

1. ¿Cuándo hará su siguiente **Carta para pedir un aumento en el apoyo**, y la siguiente **Carta de Donativo especial**? (ambas en este manual) Hágalas con un año de diferencia. (ej. una cada dos años).
2. ¿Cuándo será su próximo tiempo de **Levantamiento/ Mantenimiento de finanzas**? (Para **apoyo local** lo debe hacer una vez cada año) Para socios extranjeros, las visitas pueden no ser posibles, pero de ser posibles; es recomendable hacerlo una vez cada 2 o 3 años. No puede ir esos países en cualquier momento, así que por lo menos, como sustituto, realice **llamadas de mantenimiento** a aquellos que le dan \$50 al mes o más.
3. Escriba un **Plan de Cartas de Oración** que incluya la fecha en que cada carta debe ser enviada. (Ej. cada mes), y decida el tema de cada carta. Cree una carpeta donde archive cada carta con la fecha en la que la va a enviar (o envió).
4. Planee fechas para enviar **Cartas para Recordar el Apoyo Anual** a quienes lo dan cada año. También, no se le olvide hacer una lista de las fechas para enviar las **Cartas para Recordarles que Inicien su Apoyo** a aquellos que van a empezar a apoyarle en una fecha futura. (Ambas están en este manual)
5. Decida la fecha de cada mes en la que revisará su reporte de Donativos y envíe **Cartas para Recuperar el Apoyo** a cualquiera que no ha dado su donativo en tres meses. (Está en este manual. Sin embargo, sería bueno esperar 2 meses en vez de 3 para los socios nacionales).

Inmediatamente después de hacer su plan, necesita marcar todas estas fechas en su calendario. (Si sólo tiene una hoja de su plan, se le olvidará cuando llegue el momento de hacerlo).

B. Temas sugeridos para las 8 cartas de oración en el año:

He visto que las siguientes cartas de oración son las que los socios disfrutaban más. Note que muchas de ellas son de testimonios o lo que otros dicen sobre su ministerio en contraste a lo que usted pueda decir de él.

1. **Una Carta de Oración Personal** (Yo uso muchas fotos de mi familia y lo llamo “Nuestro Álbum Familiar”.)
2. **Dos** Cartas de Oración de “Testimonios” con fotos (2-3 cartas. Una tercera parte de la hoja de testimonios por Carta de oración está bien). La información puede ser obtenida de una sola vez pidiendo a 12 estudiantes (o personas), 6 chicos y 6 chicas que traigan su testimonio a la reunión semanal y estén listos para que les tomen una foto. Esa noche, tome dos fotos de cada uno (fotos tomadas de cerca) y recoja los testimonios. Puede utilizar los 6 mejores testimonios, usando el testimonio de un chico y una chica por cada carta. Un buen momento para hacer esto es en abril, cuando los estudiantes tienen más cosas para compartir acerca del año. Entonces, envíe las tres cartas en mayo, septiembre y febrero (A mis socios les encantan estas entre todas las demás).

3. Dos Cartas de Oración sobre algún Congreso o Capacitación. (ejemplo: Congreso Estudiantil, Proyectos de Verano, Congreso de Coordinadores).
4. Una Carta de “Voces de Gozo” (ejemplo: testimonios de 3 a 5 líneas de 6 a 8 personas. No necesita incluir las fotos de todos. Se recomienda poner una foto al principio).
5. Una Carta de Oración sobre Evangelismo (personal o masivo); muestre una foto de cerca de alguien que esté compartiendo las 4 leyes.
6. Una Tarjeta de Navidad (Escriba a mano una nota de 2 a 3 oraciones).
7. Una postal de sus estudiantes. [Ver “Postales para socios escritas por estudiantes” en este manual para detalles]. Toma poco tiempo si se hace correctamente y los socios estarán muy impresionados]. Puede utilizarlas después de un proyecto de verano con postales de la ciudad donde estuviste.

De hecho, puede repetir este plan cada año con buenos resultados. Sus socios no lo verán como repetitivo. Sin embargo, es bueno agregar ocasionalmente una nueva idea. Revise las cartas de otros coordinadores para obtener ideas. Cree un archivo para guardar las mejores cartas de oración de otras personas para ideas futuras.

II. Seguir su Plan de Mantenimiento

Hacer solamente el plan, obviamente no hará el trabajo a menos que el plan se siga. **Debe** estar determinado a seguir su plan diligente y fielmente. Esta diligencia empieza desde que marca las fechas en su agenda para seguir el plan hasta el día que hace el plan. De la misma forma que hace su plan, debe planear un día específico para hacer lo planeado. Después, revise su plan, punto por punto, y transfíralo a su calendario mensual para que recuerde hacerlo y darse el tiempo para hacerlo.

Esto es una meta, no sólo un deseo, porque sólo su disposición y disciplina están implicadas. Nadie más que usted es responsable de este trabajo. No culpe a otros si no se realiza. (Ej., decir, “pero mi director de universidad no me da tiempo para eso”). Si usted ve que no tiene el tiempo para hacerlo, es probablemente porque no planificó bien su tiempo o porque no es lo suficientemente disciplinado para seguir su plan.

Mantenimiento o Seguimiento son los detalles de lo que debes hacer para mantener apropiadamente su apoyo. Yo los he puesto en dos grupos: (A). Cinco cosas necesarias para mantener el nivel de apoyo que tiene y (B). 3 cosas necesarias adicionales para motivar a los socios a que den extra o incrementen su donativo.

A. Las cinco cosas necesarias para mantener su nivel de apoyo actual:

1. **Haga una visita una vez al mes por los primeros 3 meses después que las personas se convierten en Socios Ministeriales**

Esto es especialmente importante con aquellos Socios Ministeriales que conocemos por primera vez, a través de terceros.

Propósito: El propósito de estas reuniones es desarrollar una relación personal cercana con el socio ministerial dentro de los primeros tres meses. Conózcalos y ayúdeles a que nos conozca a nosotros. Nuestra meta es saber más de ellos y que ellos sepan más de nosotros (convertirnos en amigos). Como resultado, la tasa de retiro de socios ministeriales será muy baja.

Dónde: Trate de realizar estas reuniones en sus propios hogares.

Qué hacer: Durante estas reuniones mensuales con los socios ministeriales.

- a. Pregúnteles sobre su vida y cuénteles de la suya (si están casados, trate de reunirse con ambos. Si usted también está casado (a) trate de que se reúnan los cuatro de ustedes).
- b. Ore por y con ellos. Eso realmente ayuda a la unidad.
- c. Desarrolle visión y ayúdeles a apropiarse del ministerio que ahora tienen debido a que son parte de su equipo. Continúe enfatizando el concepto de misión de equipo. Tome el tiempo de actualizar a los socios ministeriales sobre lo que el equipo está haciendo.
- d. Explique cómo dar de manera bíblica y otros tópicos importantes.
- e. Para más ideas (**ver, Manual del Alumno, sección de Mantenimiento de Apoyo, ¿"Qué hacer en la cita de mantenimiento?"**)

Puede ser buena idea hacerles saber al inicio que usted quiere reunirse con ellos una vez al mes por tres meses para conocerse mejor y para que ellos puedan entender mejor el nuevo ministerio que tienen junto con usted. Después de estas primeras tres visitas, llámelos y visítelos en seis meses. Después de eso debería visitarlos por lo menos una vez al año (La frecuencia muchas veces depende de las diferencias culturales).

2. Enviar una Buena Carta de Oración a cada socio cada mes.

[Ver artículo en este manual titulado **"Cómo Escribir Buenas Cartas de Oración"** para detalles de cómo escribir una buena Carta de Oración].

Debe hacerse un plan para el año sobre la comunicación que tendrá con los socios. Es ideal que una de esas comunicaciones sea una postal de un estudiante agradeciendo al socio por su apoyo al ministerio. Una de esas cartas de oración debe ser una carta personal suya. (Una breve carta a mano agradeciendo su participación el ministerio)

Todas las cartas de Oración:

- (1). Deben tener fotos de buena calidad y resolución, incluya tomas de cerca que ayuden a contar la historia del ministerio.
- (2). Deben ser cortas (No más largas que un lado de la hoja)
- (3). Ver. **"Cómo Escribir Buenas Cartas de Oración"** para otras cosas que se deben hacer. (Está en este manual)

{Acerca de los socios extranjeros, ellos probablemente reciben muchísimo correo cada mes. Si sus cartas no sobresalen de alguna manera entre toda su correspondencia, no serán leídas. La

mejor manera de hacerlas sobresalir es usar una estampilla de su propio país. (Sé que esto cuesta más, pero lo vale en términos de mantener a sus socios. Si usted quiere dar un paso más allá, escriba la dirección a mano. Sé que es mucho trabajo, pero esto comunica un sentido de “relación” en contraste con lo “no personal” de las etiquetas hechas en computadora. Si usted hace eso, sus cartas se destacarán entre las demás que lleguen, y por lo tanto, es más probable que las lean).

3. Realice una visita o llamada anual

Para socios en su país Creo que sería bueno planear un plan de visita cada año, al menos para sus 60 mejores socios. {Cuando alguien tiene más de 60 socios, se hace difícil visitarlos a todos y tener suficientes citas para DDSM, así que puede visitar a los 60 que dan más y llamar a los otros. Entonces, para el siguiente año, trate de visitar a aquellos que no vio el año anterior o utilice algún otro sistema que considere mejor}.

Para socios extranjeros: Si tiene otros 30 socios en otro país, considere visitarlos cada 2 o 3 años y tal vez, levantar apoyo adicional también. Debe llamar a cada socio que invierte en usted \$500 mensuales (o más) al menos cada año que no vaya a visitarlo (O a la mitad de sus mejores socios [Ver los artículos titulados “**Qué hacer en una Cita de Mantenimiento**”, y “**Texto Modelo: Solo Llamada de Mantenimiento**” para los detalles de qué incluir en una buena cita y en una llamada de mantenimiento]. Está en este manual.

4. Enviar una “Carta de Recuperar Apoyo” a las personas apropiadas en el momento apropiado (Está en este manual)

- a. Revise su Reporte de Donativos cada mes o revise su cuenta de EU en Internet y marque a todos aquellos que no le hayan enviado su donativo por 3 meses. (Tal vez 2 meses para socios nacionales).
- b. **Para cualquier socio Americano que pueda tener:** Mande una Carta de Recuperar Apoyo a todos aquellos que tiene marcados y un sobre de Vida Para Colombia para que ellos puedan responder (la que va dirigida a la Oficina Internacional de Vida Para Colombia en Orlando. Asegúrese que ha escrito correctamente su nombre y su número de cuenta dentro del sobre. Envíelo en un sobre de color con una estampilla de su país (eso asegura que sea leído). Mencione que realmente necesita de su ayuda y que apreciaría mucho que le enviaran lo que no dieron en los meses en que dejaron de dar. La primera vez que dejen de dar por 3 meses consecutivos, adjunte el artículo “Cómo Vida Para Colombia Maneja las Finanzas”. (No espere una respuesta si la carta no está escrita a mano)
- c. **Para socios Nacionales:** Envíe (a todos los que marcó) la Carta de Recordatorio y una Tarjeta de Depósito Bancaria con el número de Referencia de ese inversionista. Haga lo más fácil posible el que ellos den su donativo de nuevo. Mencione que realmente necesita de su ayuda y que apreciaría que le dieran lo que les faltó dar en los últimos 3 meses. La primera vez que dejen de dar por 2 meses consecutivos, adjunte el artículo “Cómo Vida Para Colombia maneja las Finanzas”.

5. Envíe la “Carta para Recordar el Apoyo Anual” a las personas apropiadas en el momento apropiado. (En este manual)

Si olvida hacer esto, es probable que ellos olviden apoyarle el próximo año.

- d. Haga una lista de todos los que le dan anual y mensualmente y la cantidad que le van a dar.

- e. **Para Socios Extranjeros:** coloque una nota en el calendario para enviar una “Carta Anual de Recordatorio” a sus socios en el mes apropiado. En ese mes marcado, envíe la carta en un sobre membretado de Vida Para Colombia de su país en donde estén su nombre y número de cuenta para que ellos respondan. Hágalo en un sobre de color con una estampilla de su país (esto asegura que sea leído).
- f. **Para socios Nacionales:** Ponga una nota en el calendario para enviar una “Carta para Recordar el Apoyo Anual” a sus socios en el mes apropiado. En ese mes marcado, envíe la carta y una Tarjeta de Depósito Bancaria con el número de Referencia de ese inversionista. Haga lo más fácil posible que ellos den su donativo anual.

Estas cinco cosas son las mínimas que deben hacerse para mantener el sostenimiento. Las llamadas al extranjero son especialmente importantes cuando no sean posibles visitas personales donde una relación está siendo construida con el socio.

B. Las 3 cosas adicionales que son necesarias para hacer que su apoyo aumente:

1. **Pida aumentos o un donativo anual especial cada año (Uno un año y el otro al año siguiente).**

Una vez al año pide un aumento en el donativo mensual o un regalo especial. [Haga esto alternadamente, uno por año] {Una vez cada dos años, desafíalos a incrementar su apoyo mensual, en el siguiente año, desafíalos a dar un donativo especial} [Esto será mucho más probable que rinda fruto cuando hayas hecho fielmente sus Cartas de Oración y llamadas]. Si no has escrito al menos fielmente sus cartas de oración, entonces quizás no deberías pedir un aumento ni un regalo especial. {Ver artículos en este manual titulado “**Carta para Pedir un Incremento**” y “**Carta para Pedir un Donativo Especial**”}.

2. **Envíe una “Carta para Recordarles que Inicien su Apoyo” a las personas apropiadas en el momento apropiado.**

- a. Haga una lista de todo aquél que le haya dicho que empezaría a apoyarte en algún momento en el futuro.
- b. Coloque una nota en su calendario para que mandes una “Carta para Recordarles que Inicien su Apoyo” en el mes apropiado.
- c. **Para socios Extranjeros:** En el tiempo marcado en su calendario, envíe la Carta para invitarlos a empezar enviar sus donativos y un sobre membretado de Vida Para Colombia con su nombre y su número de cuenta bien escritos para que ellos respondan. Hazlo en un sobre de color con una estampilla de su país. (Esto asegura que sea leído)
- d. **Para socios Nacionales:** En el tiempo marcado en su calendario, envíe la Carta para invitarlos a empezar a enviar sus donativos y una Tarjeta de Depósito Bancaria con el número de Referencia de ese inversionista. Haga que sea lo más fácil posible para que ellos empiecen a dar su donativo.

3. **Para cualquier socios americano que pueda tener: Haga una llamada de 3 minutos una vez al año a aquellos que le han apoyado fielmente con \$100 USD aun si has ido a los Estados Unidos a verlos.**

Esto puede ser hecho solamente por coordinadores que hablan bien el inglés. {Si el socio no se encuentra, deje un mensaje en su contestadora y simplemente diga lo mucho que lo aprecia y pídale que oren sobre algún tema}. Sería buena idea tener lo que va a decir por escrito, en caso de que deje el mensaje en la contestadora.

Asegúrate de revisar la diferencia horaria en cada área que vayas a llamar. (En los Estados Unidos hay 4 zonas con horarios diferentes) [El mejor tiempo para llamar y encontrar a la persona es: 21:30-22:15 de lunes a jueves; de 20:30 a 21:15 el sábado y de 17:00 a 22:15 el domingo. Mientras más tarde, mejor]

Sé que es mucho trabajo y que algunas veces, estará llamando por las noches, pero llamar solamente una vez al año a los que le apoyan con \$100 USD o más no es mucho pedir. También vale la pena el costo de hacerlo.

Si no responde la máquina contestadora y no los encuentra, escriba una carta personal de una hoja y envíeselas.

Plan de Mantenimiento del Sosténimiento (Ejemplo)

Para: Febrero 1, 2003 – Octubre 15, 2004

RECORDATORIO: Planifique cuándo realizar lo siguiente:

1. Cada mes: envíe una **Carta de Oración**. 2. Cada tres meses – Revise su Reporte de Donativos y envíe **“Cartas para Recuperar Apoyo”** a aquellos que no le han dado donativos en 3 meses o más. 3. Dos veces al año: Envíe cuando sea necesario **“Cartas para Recordar el Apoyo Anual”**. 4. Cada año: Hacer **visitas de mantenimiento** un año y **llamadas de mantenimiento o postales el siguiente año más un regalo**. 5. Cada año, haga uno u otro pero no ambos: **“Carta para pedir un Incremento”** y **“Carta para pedir una Inversión Especial”** (Alternarlas con un año de diferencia.)

Fecha para	Enumere lo que va a hacer: (ejemplo: Enviar Carta de Oración, Carta de Recordatorio, de Mantenimiento, etc.	Observaciones
Enviar cartas	Llamadas a los socios más fuertes, etc. [Si envía Carta de Oración, anote el tema aquí]	
Feb. 1, '03	Carta: "Orar por Obreros- la gran necesidad"	
Mar. 15, '03	Carta: "Álbum Familiar" Personal sobre la Familia (muchas fotos)	
Mar. 25-28	Llamadas de Mantenimiento a los 40 socios que aporten más	
May 1, '03	Carta: Testimonios de uno o dos estudiantes con fotos de ellos	
Jun 15, '03	Carta: Evangelización con la película Jesús (buenas fotos)	
Jun 30, '03	Carta para Pedir un Incremento: Última hecha, hace 2 años	
Jun 30, '03	Carta para Recordarles el apoyo anual. Francisco Sánchez, José Lara.	
Ago. 1, '03	Carta: Discipulado de grupos pequeños (buenas fotos)	
Sep. 15, '03	Carta: Comentarios de estudiantes (notas breves de agradecimiento)	
Nov. 1, '03	Carta: Testimonios de 1 o 2 estudiantes con fotos de ellos	
Dic. 3, '03	Carta para Recordar el apoyo anual. Samuel García	
Dic. 15, '03	Tarjeta de Navidad {Escrita a mano y una foto de la familia}	
Feb. 1, '04	Carta del Congreso (buenas fotos)	
Feb. 20, '04	Enviar un regalo: A los 50 socios que aporten más	
Mar. 15, '04	Carta: Comentarios de estudiantes (con notas breves de agradecimiento de los estudiantes)	
May 1, '04	Carta: "Álbum Familiar" Personal sobre la Familia (muchas fotos)	
Jun 1-25	Llamadas de Mantenimiento a todos los que sea posible	
Jun 1, '04	Carta para Recordar el apoyo anual. Martha Díaz, Alfonso Pineda	
Jul 1, '04	Carta para Pedir una Inversión Especial: Escrita a mano. Última hecha, hace 2 años	
Jul 15, '04	Carta: Postal de estudiantes de Proyectos de Verano {ver cómo hacerlo}	
Sep. 1, '04	Carta: Testimonios de 1 o 2 estudiantes con fotos de ellos	
Oct. 1, '04	Carta para Recordar el apoyo anual. Lety Campos, Roberto Villa.	
Oct. 15, '04	Carta: Una donde alguien esté compartiendo en la Universidad (fotos con evangelización individual)	

Notas sobre las Cartas de Oración:

- Coloque su foto (tomada de cerca) en una esquina de todas sus cartas, para que todas las cartas tengan al menos una foto suya. Necesita estar a la vista de las personas.
- Revise la hoja de cómo escribir Cartas de Oración antes de escribir cada carta.

Cómo Escribir Buenas Cartas de Oración

[Lista de cartas de Oración]

Introducción:

Piense en su Carta de oración como un reporte para un buen amigo.

Cuente historias.

Obtenga ideas de otras Cartas de Oración.

El propósito es escribir una carta de oración que la gente lea, así que propóngase hacer un buen trabajo.

Las metas de las cartas de Oración

- (1.) Expresar gratitud.
- (2.) Contar sobre su ministerio para que la gente sepa en qué está invirtiendo su dinero.
- (3.) Que la gente sepa sus peticiones de oración y cómo orar por usted.
- (4.) Que sus inversionistas sientan que son parte del ministerio junto con usted.
- (5.) Expandir su visión.

Cosas a recordar cuando haga sus Cartas de Oración

Revise esta lista antes de escribir su carta; luego, revise su carta en relación a cada punto para asegurarse de haber seguido todos los pasos. {Puede sólo revisar los puntos en negrillas para una revisión rápida}.

1. **Entréguele su carta al Señor.** Como con cualquier proyecto, comience entregándoselo al Señor. Pídale que su mensaje sea el mensaje de Él. Pida poder organizarlo de tal manera que sea bien recibido. Pida que los corazones de sus lectores estén abiertos a lo que Dios quiere decirles a través de la carta.
2. **Considere la imagen e impresión de su carta.** La gente está muy ocupada y recibe mucho correo cada día. Por esta razón, la mayoría abre rápidamente la carta y le da una vista rápida para ver si la va a leer o no. ¿Cómo decidir lo que quiere leer? Por la primera impresión.

Lo siguiente, son puntos importantes para recordar:

- **El tamaño de su carta** – no más larga que una página (2 en ocasiones especiales).
- **Estilo** – Los espacios en blanco entre los párrafos y los márgenes son buenos – no trate de que todo quepa a la fuerza en una página. Los tipos de letra deben ser fácil de leer (no muy grandes o muy pequeños), y no debería utilizar más de tres tipos de letra diferente en la misma página. Yo recomiendo el tamaño de letra entre 12 y 14.

- **Legibilidad** – estos deben ser cortos; de lo contrario, será difícil que la lean. Utilice tipos de letras que sean fáciles de leer. Si utiliza color, asegúrese que no sea una distracción. Letras oscuras sobre un fondo oscuro son difíciles de leer.

Dos extremos que debes evitar:

- (1). Que todo esté con el mismo tipo de letra. Luce aburrido.
- (2). Que le encante trabajar en su computadora y trate de crear 25 diferentes marcos y diseños. También, que le ponga 18 tipos de letra y no puedas escoger solamente dos. A lo más, utilice 2 tipos diferente de letra en toda su carta.

Es importante que se pregunte: ¿Esta carta puede ser leída fácilmente por cualquier persona?, ¿Cuánto tiempo voy a ahorrar si me siento tentado a usar cada una de las opciones de mi súper computadora?

Si realmente no está familiarizado con el manejo de las computadoras, ¿qué tal esta opción? Busque a alguno de sus amigos que tenga computadora y que esté de acuerdo en transcribir su carta y hacerle un diseño simple. Aun si tiene que pagarle a alguien para que lo haga, al final saldrá ganando. Los lectores que se aburren no oran mucho, y si ellos no están motivados a orar ni a leer su carta, tarde o temprano todos ellos perderán interés en apoyarle financieramente también.

El sobre: Coloque siempre la misma foto tuya o de su familia en una esquina superior de su carta. Una pulgada o pulgada y media es un buen tamaño. Este es un toque personal que les recuerda quién es usted y qué hace.

3. Utilice fotos siempre. “Es mejor verlo una vez que oírlo cien veces” (Proverbio ruso). Desafortunadamente, lo siguiente es verdad: algunas personas nunca leerán sus cartas; sólo las hojearán. Pero definitivamente ellos notarán las fotos y leerán las notas al pie de ellas. Así que, todas sus fotos deberán tener emocionantes y atractivos títulos. ¡¡Esto será lo único con lo que ellos se quedarán!! Tome nota de sus propios hábitos. ¿Qué es lo primero que ve cuando lee un periódico? Nuestros ojos primero van a las fotos y luego a las notas al pie de ellas. ¡¡Utilice siempre fotos para contar su historia!!!

- Planifique con anticipación cuándo necesita tomar fotos con su cámara. –Tenga su cámara lista.
- No utilice una mala fotografía. Si está fuera de foco, o si las personas se ven muy lejos, o si la foto no comunica su intención, no la utilice. Es mejor no tener fotografías que tener malas fotografías.
- ¡La gente quiere ver caras! Sus fotos necesitan ser recortadas para eliminar el espacio innecesario. ¿Quién quiere ver una lámpara o un ventilador en el techo o un grupo muy grande de personas donde no se distinguen sus caras?
- De 2 a 4 fotos es lo ideal para una carta de una página. Utilice oraciones completas para los pies de foto.

4. Mantenga un solo tema en toda su carta. No saltes de tema en tema.

- Sus lectores le entenderán a usted y a su ministerio de mejor forma si desarrolla un solo tema por carta.

- Utilice frases de transición entre diferentes tópicos. No ponga títulos simples a los párrafos tales como: "**Vida Personal**", "**Ministerio**", etc. Puede mencionar brevemente otros momentos de su vida o de su ministerio en sus peticiones de oración.
- No utilice sus Cartas de Oración para escribir sermones a sus socios. Tal vez podemos ministrar a algunos en ocasiones, pero no debe predicar en cada carta (o en cada tercera carta). Por otro lado, si está contando una historia sobre alguien en su ministerio y Dios le enseñó una importante lección, adelante, compártala. No será un sermón sino parte de su ministerio.
- **Escriba en primera persona...la mayor parte del tiempo.** Para la mayoría de las cartas, aunque ciertamente no para todas, el escribir en primera persona ayuda al lector a tener una conexión con el escritor y su familia. Cuente sus historias desde su propio punto de vista. Las partes de su carta que presenten información técnica (un presupuesto, por ejemplo), deben ser escritas en el estilo de un reporte periodístico.

5. El inicio y el final de su carta son importantes.

- **Diseñe un logo como encabezado para todas sus cartas.** Así, sus socios le asociarán inmediatamente con la carta.
- **El Saludo.** Es mejor colocar el nombre de las personas en el saludo. Si no lo incluye, es mejor utilizar el singular (Ej., "Querido amigo", o "Querido socio ministerial").
- **El Inicio** – Debe sonar un poco "misterioso" al principio de su carta. Esto es para enganchar la curiosidad de su lector y hacerlos que quieran averiguar lo que pasa. Puede ser una frase o una pregunta atractiva. **Este es probablemente el elemento crucial de su carta.** Esto último determinará si su carta será o no leída. Esto tomará tiempo de su parte. Observe lo que está pasando a su alrededor y lo que le llame la atención. Lo más probable es que si algo llama su atención y le asombra, eso será de atención para otros también.
- **Evite disculparse al inicio de su carta** con frases como, "Ha sido un largo tiempo desde la última vez que les escribimos". Si siente la necesidad de disculparse con sus socios, encuentra cómo hacerlo con algunos de manera específica (algunos nombres vendrán a su mente) y agrégueles una nota escrita a mano a ellos.
- **El Final** – **Siempre finalice con frases que enfatizen su respeto y gratitud con las personas que están leyendo su carta.** Sus socios son una parte VITAL de lo que está haciendo. Ellos son tan responsables por el trabajo que Dios está haciendo como tú. No cierre la carta sin reconocer esto.

Aquí hay un par de ejemplos: "**Sigamos animados y continuemos trabajando en lo que Dios nos ha llamado a hacer juntos**", "**Junto contigo en el campo de misiones.**" La gente nunca se cansa de escuchar esto.

• **Firma sus cartas personalmente, siempre.** Está bien si la carta tiene su nombre escrito a computadora al final, pero debe poner su firma personal también. Sin embargo, es mejor no escribir a mano los nombres de sus socios en el encabezado. Su carta no lucirá pulcra. Al inicio

puede utilizar frases como “Apreciado Amigo”, “Apreciados socios ministeriales”, pero es mejor si en el saludo inicial incluye sus nombres, como “Apreciados Julio y Rosy”, esto hace que cada carta sea personalizada.

6. El Cuerpo de la Carta

- **Cuente historias.** A menudo, en nuestras cartas, explicamos algunas cosas que pasaron pero no las ilustramos. Sus lectores recordarán las historias. Ellos recordarán el tema de sus cartas sólo por una historia interesante que contó y no por los detalles de las nuevas estrategias de evangelismo. Sus historias deben crear imágenes visuales en las mentes de los lectores. Revise los siguientes 2 párrafos.

"Estábamos en la costa del Mar Negro pero el clima no era nada bueno. Durante 3 días, la lluvia caía sin cesar. Si nos vieras ahora, no podrías creer que estuvimos 10 días en la playa de Crimea. Pero no estábamos ahí para broncearnos. Fuimos para contarle a la gente sobre Jesús así que este clima no nos iba a desanimar aun si era bueno para nuestro propósito. Una chica con la que hablé en uno de los hoteles me dijo: - Aquí es muy aburrido. No tenemos mucho que hacer. Está aburrido y lloviendo. Es bueno tenerlos aquí. Todo mundo habla sobre ustedes y los libros que han regalado. Algunos están empezando a leerlos. - Él puede usar incluso el aburrimiento y la lluvia para Su Gloria."

"Nuestro proyecto de verano fue en las costas del Mar Negro. A pesar del clima lluvioso fuimos a testificar cada día y 20 personas recibieron a Cristo. Dimos muchos libros y la gente mostró un genuino interés. Vimos muchas bendiciones de parte de Dios. Él puede usar la lluvia para Su Gloria."

¿Cuál de estos pasajes le hace recrear imágenes en su mente?

- **No dé información muy detallada.** La gente simplemente quiere saber la idea general de lo que pasó. Muchos hechos y detalles pueden ser devastadores, o hacer lenta la comprensión de los lectores.

"En Samara, por primera vez en nuestras vidas, vimos el Gran Volga. El más valiente de nosotros fue a nadar. Dios nos mandó una gran ayuda, un estudiante cristiano del ministerio en Samara, Lyosha. Él nos dio comida y hospedaje, y fue a dejarnos al aeropuerto".

Es mejor no usar un número específico la segunda vez, sino relacionar ese número con el primero. No así "...60 estudiantes regresaron sus tarjetas de contacto (23 de ellos recibieron a Cristo) sino, "...60 estudiantes regresaron sus tarjetas de comentarios y un tercio de ellos recibieron a Cristo."

- **Evite palabras innecesarias y extrañas.** Thomas Jefferson dijo una vez: "El máspreciado de todos los talentos es el de no usar dos palabras que expresen lo que puede expresar una." Entre mejor sea el escritor, menos palabras utilizará.

7. Consejos de Redacción

- **Utilice verbos que impliquen acción.** Por ejemplo, No diga "Había 60 estudiantes en nuestro pequeño salón". Mejor, "Sesenta estudiantes llenaron nuestro pequeño salón."

¿Qué imágenes vinieron a su mente cuando leyó las dos variantes de esta oración?

- **Evite usar modismos.** "Estuvimos preparando una "bomba" en las universidades y funcionó". ¿Qué tal si entre sus socios hay alguien mayor o muy serio que se tome esto literalmente?
- **¡Revise que su carta no tenga horrores gramaticales!** 📧 Esto es muy importante y requiere de toda su atención. Use la opción para revisar la gramática en su computadora pero aun después, lea su carta varias veces y pídale a alguien que la lea. Un error ocasional es entendible pero si hay más de un error, es obvio que el autor no tuvo la delicadeza de revisar su carta.
- **Hable en singular en sus saludos y cuando se refiera a sus lectores.** Recuerde, sólo una carta será leída por una persona a la vez. Use saludos como: "Apreciado Carlos", "Mi querido amigo/a", "Mi compañero en la obra," etc. Pero no escriba "Apreciados socios". Un saludo en plural la hará más impersonal. Si habla en plural, escriba los nombres de sus inversionistas: "Apreciados Alex y Laura".
- **Evite generalidades, use datos. Por ejemplo:** "Recientemente" - ¿Cuándo exactamente?, Hace una semana, en 1954, el año pasado.
"Mucho ha pasado " - ¿Qué ha pasado exactamente?
"Tuvimos un grandioso tiempo" - ¿Qué lo hace grandioso?

8. **¡Sea positivo!** Nadie quiere escuchar mucha información con un toque negativo. Para eso ellos sólo necesitan leer el periódico. Recuerde, Dios le está usando poderosamente aun si no ve que alguien reciba a Cristo ese mes. Usted está llevando a cabo un impacto eterno en la vida de la gente, independientemente que lo sienta así o no.

Esté consciente de qué tan vitales son sus cartas para establecer un apoyo constante y fiel, así como para aumentar el apoyo de los miembros de su equipo. Sólo sus mejores amigos permanecerán con usted sin importar lo que suceda.

Recientemente leí una frase interesante: "Sus socios estarán agradecidos si ellos no tienen que orar por gracia para soportar el leer su carta"

Haga un Plan de Cartas de Oración para Todo el Año

Esto debe incluir la fecha en que va a enviar sus cartas, el tema principal de la carta y la fecha en que necesite empezar a trabajar en ella.

Debe estar pensando constantemente en adelantarse y ser organizado para tener las fotos que necesita incluir en sus cartas. Haga un folder en su computadora para cada carta, para colocar ahí todo lo que necesita en él y un folder que contenga todas sus cartas de oración del año.

Hacer buenas cartas de oración no es fácil pero definitivamente vale la pena el esfuerzo. Hacer la carta de oración fielmente cada mes es más fácil que levantar finanzas nuevas cuando su sostenimiento ha disminuido drásticamente. Practique sus habilidades de expresión escrita. Piense en sus cartas por varios días. Tómese el tiempo de descubrir lo que sería más interesante de compartir y lo que llamaría la atención de la gente, y déjelo fluir.

Texto Modelo: Llamando para Hacer Citas de Mantenimiento

[Para el Tiempo Concentrado]

[Debería tratar de realizar una visita personal con cada socio ministerial una vez al año. Si usted tiene más de 50 socios ministeriales, entonces por lo menos trate de visitar a los mejores 50 y llame a los demás].

“¡Hola (Alejandro), Soy (Carlos de la Garza) de Vida Para Colombia!, ¿Cómo estás? (¿Y Laura y los niños?)

Vine a su ciudad por unos días y me encantaría poder verlos. Traigo (un pequeño regalo para ustedes y) algunas fotografías, pensé que ustedes disfrutarían el verlas y ver también cómo el Señor te está usando junto con todo nuestro Equipo de Soporte Misionero.

¿Tienes algunos minutos, tal vez mañana o pasado mañana para que pueda pasar por tu (oficina / casa) por unos minutos? ¡Me encantaría poder verte!

Si ellos NO pueden hacer una Cita.

“Bueno, ya que no podemos tener este tiempo, permíteme compartir rápidamente una de las formas en que el Señor te ha usado en nuestro Equipo de Soporte Misionero este año.”

(Vaya al **“Texto Modelo: Sólo Llamada de Mantenimiento”** y sígalo como si sólo hubiera planeado llamarles)

Si sólo le contesta el buzón de voz, deje un mensaje parecido al siguiente:

“¡Hola (Alejandro), Soy (Carlos de la Garza) de Vida Para Colombia!

Vinimos a su ciudad por unos días y me encantaría poder verlos mientras estamos aquí.

Pensé que te gustaría escuchar de algunas de las emocionantes cosas que el Señor ha estado haciendo a través de ti este año, como parte de nuestro Equipo de Soporte Misionero.

Si tiene algunos minutos, por favor llámame al (Número Telefónico). Si no estoy cuando llames, por favor deja un mensaje para saber cuando podríamos vernos.

¡Martha y yo les queremos mucho y les apreciamos y esperamos poder hablar con ustedes después!”

Texto Modelo: Sólo Llamada de Mantenimiento

(No es para hacer una Cita de Mantenimiento, sino sólo para una conversación telefónica)

[Para el Tiempo Concentrado]

Metas de la Llamada:

1. Relacionarse con ellos. Saber más de ellos y mostrar interés en sus vidas. NO hable mucho, deje que ellos lo hagan.
2. Construir Visión. Que ellos entiendan cómo Dios les está usando (que entiendan el ministerio y que se vean como una parte vital de ello).
3. Que sepan que les amamos y les apreciamos.
4. Obtener Contactos (¿?) Pídalos si realmente los necesita y están en esa misma ciudad. Si no los necesita, no se los pida. Espere otro momento cuando pueda tener una cita con ellos.

A. Personal.

“¡Hola (Alejandro), Soy (Carlos de la Garza) de Vida Para Colombia!, ¿Cómo estás? (¿Y Laura y los niños?) {Pausa}

Te estoy llamando de (La ciudad donde estés). Estaba pensando en ustedes y quise llamarles para ver cómo están y compartirles de primera mano lo que Dios está haciendo a través de ustedes en nuestro ministerio. {O} No podremos ir (a su ciudad) este año, así que no podremos verles personalmente, así que quise llamarles para ver cómo están y compartirles de primera mano lo que Dios está haciendo en nuestro ministerio.

{Ejemplo de un Párrafo Personal}

“Nuestra hija Keren ya ha crecido bastante ya casi cumple 4 años, es muy traviesa, platicadora y sociable y súper cariñosa con nosotros y con su hermanita. Ana Estefanía también ha crecido, en los últimos meses le han estado saliendo sus dientecitos y ahora cuando se ríe nos muestra su colección de nuevos dientes.

¡Cuéntame cómo están sus niños! ¿Cómo están Laurita, Jaziel y Samuelito? {Pausa}

Iglesia: ¿Cómo están las cosas por su iglesia?, ¿Qué proyectos tienen? {Pausa}

Si No tiene: (1) La fecha de su aniversario. Diga, “Estamos orando por ustedes regularmente, pero quisiéramos tener un tiempo especial de oración en su aniversario. ¿Cuál es la fecha de su aniversario?” (2) Su Fotografía. Di, “Tenemos un foto álbum que hice de nuestro Equipo de Soporte Misionero y nos gustaría tener una foto de ustedes en él. ¿Crees que tengas una foto de su familia que puedas enviarme?” {Dele su dirección postal o correo electrónico, según prefiera}

B. Comparta acerca del Ministerio:

{Ejemplo de historias de su ministerio}

Congreso: “En las pasadas vacaciones de Semana Santa tuvimos el Congreso Nacional Estudiantil de nuestro ministerio. De nuestra ciudad llevamos un autobús con estudiantes. Para algunos de ellos era su primer congreso. Durante este tiempo pudimos ver como Dios tocó la vida de muchos de ellos, 2 de nuestros estudiantes tomaron la decisión de invertir un año de sus vidas al terminar sus estudios y ser Misioneros de Corto Plazo con Vida Para Colombia. Dios está contestando nuestras oraciones de enviar más obreros al campo de cosecha. Otros pudieron compartir de Cristo en una tarde que salieron a evangelizar, algunos todavía tenían temor pero Dios les cambió su forma de pensar, más de 100 personas recibieron al Señor en ese día a través de los estudiantes de nuestro ministerio.”

Vidas Transformadas: “Me gustaría compartirte lo que Dios está haciendo en la vida de uno de nuestros estudiantes líderes, Iván es un muchacho de temperamento introvertido pero desde que llegó a Cristo hemos visto muchas transformaciones en su carácter. Cada vez vemos que está tomando desafíos mayores y se está atreviendo a salir de su área de confianza personal y confiar más en el Señor. Los últimos meses ha estado compartiendo decididamente su fe en Cristo y está discipulando a otros...”

C. Cierre.

“(Alejandro), todas estas cosas están sucediendo debido a sus oraciones y fieles inversiones. (Martha) y yo sólo queríamos que supieran lo mucho que les queremos y les apreciamos a ti y a (Laura).

Oración:

1. ¿Puedo darte un par de peticiones de oración? {Pausa}, Oren por favor que Dios nos de sabiduría para balancear las crecientes demandas de nuestro ministerio con nuestra familia y por la salud de Martha, quien ha tenido algunos problemas severos con sus alergias.
2. También me gustaría renovar mi diario de oración, ¿Tiene alguna petición por la cual te gustaría que orásemos? {Pausa}
3. {Ora con él} permíteme tomar un momento para orar por ti antes de colgar. “Señor, gracias por (Alejandro) y (Laura), gracias por su fidelidad y amistad con nosotros. También gracias por la gran cosecha espiritual que nos has dado este año. (Ora por sus peticiones de oración), te pedimos que nos des sabiduría como padres y que bendigas nuestras familias con su amor, te pido que sigas multiplicando los frutos de este ministerio al que nos has llamado a (Alejandro) y a mí. En el nombre de Jesús. Amén.” Bueno, Alejandro, fue un placer platicar contigo, les queremos mucho, ¡hasta luego!

Si contesta un buzón de voz:

Si sólo le contesta el buzón de voz, querrá solamente dejar un mensaje. Si nunca los pudo localizar y platicar con ellos, al menos ellos sabrán que lo intentó.

“¡Hola (Alejandro) y (Laura)! Soy (Carlos de la Garza) desde (la ciudad en la que estás). Estaba pensando en ustedes y quise llamarles para saber como están y compartir con ustedes lo que Dios está haciendo en el ministerio a través de ustedes y de nosotros.

Queremos agradecerles por todo su apoyo a nuestra familia y ministerio. Hablaremos con ustedes en otra ocasión. Hasta Luego.”

Texto Modelo: Llamando para Recuperar Apoyo

[Nota: Este Texto es para hacer una llamada de seguimiento a aquellos que han olvidado depositar su inversión en 3 meses o más, aquellos que dejaron de apoyar después de 1 o 2 meses de hacerlo, o que nunca llegó su inversión]

A. Antes de levantar el teléfono su actitud debería ser la siguiente; así que repítalo en voz alta incluyendo su nombre:

1. ¡(Juanito Pérez) quiere ser mi Socio Ministerial!
2. Algo sucedió que (Juanito) no se dio cuenta, o
3. (Juanito) ha perdido el sobre y/o no sabe que hacer al respecto, o
4. (Juanito) ha estado tan ocupado que se le ha olvidado o lo dejó para después.

B. Qué decir:

[Nota: La parte en [] cambia dependiendo de la situación que usted tenga. Hable con entusiasmo y una sonrisa en el rostro.

“Hola Juanito, habla Mickey Booth ¡¡ (de Vida para Colombia)!! ¡¿Cómo está?! [Viajamos a la India el viernes y estaremos fuera por casi un mes] así que pensé en llamar [antes de salir] y hacerle saber que no hemos recibido nada en nuestra cuenta bajo su nombre [desde Mayo pasado]. ¿Me debería preocupar por eso o debería revisar con las oficinas centrales de Vida Para Colombia?”

C. Preguntas que hacer si ellos ya lo enviaron, para poder rastrearlo:

1. Aproximadamente, ¿en qué fecha fue enviado?
2. ¿Fue enviado bajo su nombre o el nombre de alguna empresa?
3. ¿Cuál fue el medio de pago, cheque, en línea, cómo?

D. Preguntas que hacer si aun no lo han enviado:

1. ¿Tiene usted el sobre que necesita para enviarlo directamente a Vida Para Colombia y está nuestro nombre y número de cuenta en él?
2. ¿Desea hacerlo por transferencia bancaria o tarjeta de crédito cada mes para que le sea más fácil?
3. ¿Podría usted enviarlo dentro de los próximos 3 o 4 días?

Después diga: “Realmente necesitamos su ayuda más que nunca (Juanito). ¿Sería posible que usted hiciera las inversiones faltantes al equipo de nuestro ministerio? {Pausa} ¡Genial! ¡Muchas gracias por poder hacerlo! [Le enviaré el sobre que necesita el día de mañana. Le explicaré que debe de hacer en la carta.]”

Muestre agradecimiento

“Es gracias a ustedes y su fidelidad que estas grandes cosas están sucediendo en nuestro ministerio (Juanito) y yo quiero que sepa cuánto le amamos a usted y a (Mariíta).”

Comparta una petición de oración

Después pregunte, “¿Existe algo por lo que quisiera que estuviéramos orando por usted?” Después de que le compartan su petición de oración diga, “¿Por qué no nos tomamos un minuto para orar antes de irme?” Después de una oración corta recordando su petición, si es

que la tuvieran, diga, “Bueno, gracias otra vez (Juanito) y por favor recuerde cuánto agradecemos lo que usted y (Mariíta) están haciendo para alcanzar al mundo para Cristo. ¡Los amamos! Nos vemos más tarde. ¡Adiós!”

Aquí está otra forma de hacerlo:

“¡Hola (Juanito), Soy (Mickey Booth) de Vida Para Colombia!, ¿Cómo estás? (¿Y Mariíta y los niños?)

Estoy aquí en (la ciudad donde estés) y quería llamarte para compartirti de primera mano como Dios te está usando en el ministerio a través de sus oraciones e inversiones (en este último año)

Sabes, muchos de los estudiantes que han recibido a Cristo han estado siendo entrenados para compartir del Señor y ya estamos viendo a muchos de nuestros discípulos ir a proyectos misioneros de verano y algunos que se están graduando están siendo llamados por Dios para unirse a Vida Para Colombia como Misioneros de Tiempo Completo.

Algo que me ha entusiasmado es... (Comparte una historia de guerra)

“(Juanito) Estuve viendo nuestro registro de inversiones de (los últimos meses), y me di cuenta que tu nombre no aparecía (en los últimos 3 meses), así que pensé que podría revisar contigo y preguntarte si has tenido algún problema o si tal vez ha habido algún error de alguna clase. {Pausa}

Realmente necesitamos su ayuda más que nunca (Juanito). ¿Podría ser posible para ti que recuperaras sus inversiones de esos meses para suplir algunas de las necesidades que tenemos en nuestro ministerio? {Pausa} ¡Excelente!, ¿tiene a la mano la tarjeta de depósito que te di para que deposites sus inversiones?

Muestra Aprecio. “(Juanito), todas estas cosas están sucediendo debido a sus oraciones e inversiones. (Judy) y yo queremos que sepan lo mucho que les queremos y les apreciamos a ti y a (Mariíta)”

Comparta una petición de oración y pregúntele “¿Tienes alguna petición por la cual te gustaría que orásemos?” Después de su petición de oración, diga: “Permíteme un momento antes de despedirme para orar por ti.” Después de una breve oración en la que haya orado por ellos y su petición, si es que tenían alguna, dígame: “Bueno, gracias de nuevo (Alejandro) y por favor recuerden lo mucho que les apreciamos a ti (y a Laura) y lo que están haciendo para alcanzar el mundo para Cristo. ¡Les amamos mucho, hasta luego! Adiós.”

Qué Hacer en una Cita de Mantenimiento

[Para el Tiempo Concentrado]

A. Objetivos de la Cita.

1. **Relacionarse con ellos.** Saber más de ellos y mostrar interés en sus vidas. NO hable mucho, deje que ellos lo hagan.
2. **Construir Visión.** Que ellos entiendan la forma en que Dios les está usando (Que entiendan el ministerio que están teniendo y se vean como una parte vital de ello.)
3. **Que sepan que les amamos y les apreciamos.**
4. **Obtener Contactos**

B. Que hacer en la Cita.

1. **Darles un regalo.**
[Algunas ideas son: darles un plato que manden hacer para sus socios o una taza en que les digan “Ustedes son muy amados” o algo por el estilo, un CD con música cristiana, el libro “Más que un Carpintero”. Si estás en algún proyecto en otro país o ciudad, tráeles algo muy típico de ese lugar, alguna artesanía, dulce, etc.]
2. **Pregúnteles acerca de ellos.**
3. **Cuénteles algo personal** acerca de su vida. (Su testimonio si aun no se los ha compartido)
4. **Cuénteles acerca del Ministerio.** Incluya 1 o 2 historias de guerra.
5. **Muestre aprecio.** “(Alejandro), todas estas cosas están sucediendo debido a sus oraciones y fieles inversiones. (Martha) y yo sólo queríamos que supieran lo mucho que les queremos y les apreciamos a ti y a (Laura).
6. Comparta 1 o 2 **peticiones de oración**, y después pregunte: “¿Tiene alguna petición por la cuál te gustaría que orásemos?”, después de su petición de oración di: “Permíteme un momento para orar por ti.” Haga una breve oración recordando su petición si es que tenía alguna.
7. **Pida Contactos.** Esto es muy importante (los hace sentir más que son parte de su equipo cuando ayudan a otros a estar en su Equipo de Soporte Misionero al darte contactos).
8. **Cierre.** Diga algo como: “Martha y yo les agradecemos mucho (Alejandro), por ser parte de nuestro Equipo de Soporte Misionero. Recuerden lo mucho que nosotros y nuestros discípulos apreciamos lo que ustedes están haciendo para ayudar a alcanzar el mundo para Cristo. Espero verlos de nuevo la próxima vez que venga a (esta ciudad).

C. Más sobre relacionarse con ellos

1. Hacer relaciones es la clave principal para mantener tu Equipo de Soporte Misionero. Para relacionarse apropiadamente es muy importante que usted disfrute cada cita con sus Socios Ministeriales. El disfrutar es una señal de que usted está siendo genuino y está conectándose con ellos.
2. Ellos necesitan sentir que son amados, apreciados e importantes. Más que cualquier otra cosa, esto crea una relación cercana con ellos
3. Debe estar entusiasmado en llamarlos y verlos. Cuando llame y esté en la cita piense en un buen amigo que le agrade mucho y así mismo trate a su Socio Ministerial como si él fuera uno.
4. Cuando vaya a la cita trátelo como si fuera uno de sus mejores amigos y grandes donantes de su Equipo Misionero.
5. En muchos países una buena manera de mantener nuevos Socios Ministeriales es haciendo relaciones con ellos. Recomendamos que usted se reúna con ellos por una hora una vez al mes durante los primeros tres meses. Cuando se conviertan en socios ministeriales diga algo así, “Estoy muy feliz de que usted haya decidido unirse a mi equipo. Juan, para poder alcanzar nuestro país para Cristo ¡me gustaría conocerlo mejor! Estaba pensando que nos reuniéramos una vez al mes durante los siguientes tres meses para conocernos un poco mejor. Cada vez le puedo dar una llamada para establecer una cita de acuerdo a su tiempo disponible. ¿Le gustaría?” Deje que la persona responda. Y después diga, “Después de vernos durante tres meses, espero que nos veamos una vez al año para darle un informe inmediato de cómo Dios lo está utilizando a usted en nuestro ministerio juntos” ¡Estoy muy emocionado de poder trabajar juntos y tener la oportunidad de conocerlo mejor!”

Registro de Llamadas y Citas de Mantenimiento

Personas a las que veré en Citas				
#	Nombre	Fecha de la Cita	Ya lo vi	Comentarios
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
Personas a las que SOLO llamaré				
#	Nombre		Llamé	Comentarios [Anote aquí si dejaron de apoyar por algún mes] Después de la llamada anote la razón por la que no depositaron y si ellos restituirán las inversiones o empezarán de nuevo.
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				

12				
13				

Contenido de la Nota de Agradecimiento

[Escrita a mano en una tarjeta de agradecimiento]

9 de mayo del 2006

Apreciados (Juan y María),

¡Estamos muy contentos de tenerles en nuestro Equipo de Soporte Misionero como Socios Ministeriales con Vida Para Colombia al decidir invertir \$1000 mensuales!

Muchas gracias por ayudar al darnos esta oportunidad de invertir nuestras vidas en (el ministerio hacia los estudiantes universitarios). Nos consideramos un equipo con ustedes y sus misioneros en (las universidades de _____).

Por favor oren junto a nosotros para que el resto de nuestras necesidades financieras sean suplidas muy pronto y que podamos regresar a nuestra asignación.

Sus oraciones son la parte más importante de este ministerio.
Les amamos y apreciamos,
(Su nombre y el de su cónyuge)

Carta para Recordarles que Inicien Su Apoyo

[Para aquellos que quieren estar en su Equipo de Soporte Misionero como Socios Ministeriales, pero que están esperando una fecha específica en el futuro para iniciar su apoyo financiero]

A. Para Socios Ministeriales en su País. (Es decir, Socios Ministeriales Nacionales)

Apreciado (Jeremy),

Cuando estuve en su oficina el pasado mes de (noviembre) usted hizo una promesa de apoyarnos con \$100 USD mensuales como parte de nuestro Equipo de Soporte Misionero. Usted mencionó que comenzaría esto en (Marzo del 2003), y me pidió que le enviara una carta recordándoselo.

Estamos muy orgullosos de tenerle a usted y a (Laura) en nuestro equipo como Socios Ministeriales. Muchas Gracias por su corazón generoso que nos ayudará a continuar en el ministerio de alcanzar y discipular (estudiantes universitarios) para Cristo. ¡Sin ustedes, no podríamos continuar con nuestro ministerio!

Ustedes ya han estado recibiendo una carta de oración de mi parte aproximadamente cada 6 semanas. En esas cartas les estamos compartiendo las emocionantes cosas que el Señor está haciendo a través de su ministerio con nosotros. También les hemos estado compartiendo algunas peticiones de oración para que ustedes nos estén apoyando también a través de sus oraciones.

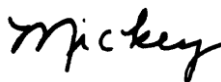
Adjunto a esta carta (un sobre de inversión/ una transferencia bancaria) un formulario que usted puede utilizar para su primera inversión mensual. Algunas partes de dicho formulario ya se encuentran llenas.

Si usted desea dar estas inversiones de alguna otra manera por favor llámeme al 800-523-5555.

Por favor lea la hoja adjunta que lleva por título “Cómo Nuestras Finanzas son Administradas por VPC”.

Si tiene alguna pregunta, puede llamarme o enviarme un correo electrónico a (cccbooths@aol.com).

Su misionero personal,



(Mickey Booth)

Carta para Recordar el Apoyo Anual o Bianual

[Escrita para Socios Ministeriales de los EEUU, ajustes obvios deberán ser hechos para Socios Ministeriales Nacionales.]

(Esta carta es para aquellos que le apoyan cada año o cada 2 años. Debe adjuntarles el sobre marcado con el nombre y número de su cuenta. Sin esta carta una persona deberá guardar el sobre que VPC le dio de regreso hace un año con su última inversión; así que esto no solamente le recuerda y le ayuda a ver que todavía se necesita de su apoyo, sino también le da los medios para poder hacerlo.)

6/4/03

Apreciado (Gene),

[Inicie con un breve párrafo personal y una historia de guerra, además, agradézcales por estar en su equipo]

Ya que está haciendo su inversión en nuestro ministerio anualmente, pensé que le parecería bien un recordatorio y un sobre para realizar su inversión durante estas fechas.

Su inversión anual es de (\$1200 USD) por año. En (Junio del 2002) nos envió (\$1000 USD) para el año (2002). Así que (Junio del 2003) es la fecha de su inversión para este año. Estamos muy agradecidos con usted y queremos que sepa que no podríamos hacerlo sin usted.

Adjunto a esta carta encontrará un sobre que puede utilizar, e irá directamente a la cuenta del ministerio en (_____ el nombre de su país). De ser posible, por favor trate de hacer esto posible dentro de los próximos días, ya que nuestra cuenta se está vaciando. Por favor recuerde hacer su cheque a nombre de "Vida Para Colombia".

Quiero aprovechar esta oportunidad para agradecerle de nuevo por ser nuestro Socio Ministerial aquí en (_____ el nombre de su país). Somos sus misioneros personales. No podríamos hacerlo sin usted... verdaderamente somos socios.

Actualmente los costos para mantener un matrimonio en el ministerio de tiempo completo aquí en (_____ su ciudad) es de \$900 USD mensuales y estamos alcanzando y discipulando a miles de (estudiantes universitarios, los líderes futuros de nuestros países), para Cristo.

Espero que esté disfrutando las cartas de oración que le hemos enviado y que ellas le hayan ayudado a ver la maravillosa forma en que el Señor le está usando aquí.

Juntos en el cumplimiento de la Gran Comisión en esta Generación,

(Marius Kwapisz)

[Añada su dirección postal y su correo electrónico en esta parte]

Qué Hacer si las Personas Olvidan Enviar o Depositar sus Inversiones Mensuales

[Incluye un ejemplo de carta para inversionistas que olvidan dar su apoyo]

A. Cuando inversionistas de los EUA olvidan su apoyo.

Si una persona olvida enviar su inversión 3 veces seguidas (o 3 meses si es mensual), usted debe asumir que ellos perdieron el sobre que la oficina les envía para la siguiente inversión. No asuma que ellos perdieron interés o que ya no quieren apoyarle. Deberá escribirles una carta inmediatamente.

La carta deberá ser corta, y escrita muy legiblemente a mano en un tipo de papel agradable como el que usa para escribirle a un amigo muy cercano. Las cartas deberán ser firmadas por la persona que entrevistó originalmente al Socio Ministerial (No estoy diciendo que este mismo coordinador firme físicamente la carta, sino que su nombre sea el que se use para firmar la carta) así el Socio Ministerial tendrá más claro de que se trata todo esto.

Deberá escribir la dirección de su Socio Ministerial a mano y estamparla a mano con estampillas de su país (no utilice una máquina para imprimir sello postal) y enviarla desde su país. Si el Socio Ministerial está casado, anote en el destinatario que la carta es para ambos (Dave y Carol Hollandsworth, Don y Diane Kees, etc.)

Deberá adjuntar un sobre impreso de respuesta con la dirección de nuestra oficina en Orlando y con el nombre apropiado de la cuenta y su respectivo número de cuenta en la parte de adentro. El punto de todo esto es que usted está haciendo que sea tan sencillo como sea posible para esa persona.

También puede enviar junto a la carta una pequeña nota hecha en computadora que diga, "Si en el futuro pierde el sobre para enviar su donativo, puede simplemente utilizar cualquier otro sobre y poner en el Destinatario: Campus Crusade for Christ; P.O. Box 62822; Orlando, Florida 32862. Y sólo debe incluir una nota diciendo que el cheque es para la cuenta # _____ "y aquí anote el nombre de la cuenta". Por favor, anote esta dirección y el número de cuenta en su agenda de direcciones personales. (Puede adjuntar esta nota impresa al sobre en el que envía tu apoyo)"

Mantenga un registro de a quienes envía estas cartas y de cuándo se las envió, y asegúrese de darles el seguimiento para ver si el dinero entra a su cuenta dentro del siguiente mes. Si no, y si es una cantidad considerable para usted (si su apoyo es de \$50 dólares mensuales o más), debe hablar por teléfono con ellos con respecto al apoyo que han olvidado.

A continuación, la carta que recomiendo:

Apreciados Larry y Betty,

Esperamos en Dios que estén muy bien. El ministerio ha tenido un gran inicio este semestre. Los coordinadores mexicanos de Vida Para Colombia no podemos decirte lo mucho que, junto con muchos estudiantes, apreciamos su participación en el ministerio con nosotros. Pienso que debería hacerte saber que en la revisión mas reciente de nuestro reporte de donativos nos muestra que su última inversión fue en (**Diciembre**). Esto sucede usualmente cuando un socio ministerial no ha recibido un sobre o ha perdido el que le envió la oficina de Vida Para Colombia en EU. Por favor usa el sobre que estoy enviándote junto a esta carta, y recuerda hacer su cheque a nombre de "Campus Crusade for Christ". Gracias de nuevo por ser Socios Ministeriales en nuestro equipo. Estamos viendo las vidas de muchos estudiantes, cambiadas para Su Gloria. ¡Queremos que sepas lo mucho que te amamos y te apreciamos!

En el amor de Cristo,

(Su nombre)

PD. Si pudiera reponer los meses en los cuales no recibimos el apoyo estaríamos muy agradecidos, realmente lo necesitamos mucho.

A continuación está una forma que puede ser usada si la persona olvida enviar su donativo en dos ocasiones seguidas (o dos meses si es mensual). Es más fácil, pero no tan buena como la forma descrita anteriormente donde se envía una carta por separado.

[Esta puede ser una nota escrita a mano (es lo mejor) o hecha en computadora, que usted envía junto con el sobre de respuesta a alguien que olvida enviar su apoyo por dos meses seguidos. Puede enviarlas junto con su carta de oración.]

Qué decir en esta nota:

Apreciados _____ y _____, (use sus nombres de pila)

¡Oh-oh! ¿Ha habido un error? Cada mes recibimos una lista de cada uno de los inversionistas de nuestro ministerio. Posiblemente debido a un error contable o a que no ha recibido a tiempo el sobre para que envíe su apoyo, su inversión no ha aparecido en nuestro reporte más reciente. Si ha enviado su inversión y ha habido un error de nuestra parte, por favor déjenos saberlo para que podamos corregirlo directamente a través de nuestras oficinas.

Sin embargo, si perdió el sobre para enviar su inversión o simplemente olvidó enviar el cheque; enviando \$_____ se pondrá al corriente en sus inversiones a la fecha de hoy, ya que su inversión es de \$_____ por mes. Nuestros registros muestran que su última inversión la recibimos en (mes y año)_____. Adjunto a esta carta le enviamos un sobre para su conveniencia.

¡Usted es una parte muy importante de nuestro equipo! Agradecemos grandemente su deseo de ser parte de nuestro equipo para alcanzar (estudiantes universitarios) para Cristo. Como misioneros de Vida Para Colombia, nosotros dependemos de inversiones como las tuyas para mantener a nuestro ministerio y familia. Gracias por escoger invertir en nuestras vidas y ministerio.

En Cristo,

(Su nombre)

Este recordatorio es adjuntado al sobre de respuesta.

B. Cuando los inversionistas nacionales olvidan su apoyo.

Si una persona olvida dos veces seguidas depositar su apoyo, debe asumir que hay que tomar acción inmediata. No asuma que ellos han perdido interés o que ya no quieren apoyarle. Debe escribirles una carta o llamarles inmediatamente:

1- Si usted les llama:

Lea el artículo titulado “Texto Modelo: Llamando para Recuperar Apoyo”

2- Si usted les escribe:

La carta deberá ser corta y deberá ser escrita a mano con letra legible y en un tipo de papel agradable como el que usa cuando le escribe a un amigo muy cercano. Debe ser lo más personal posible.

En los sobres deberá escribir la dirección a mano y utilizar una estampilla normal (no utilice una máquina para imprimir sellos postales.)

Deberá incluir en el sobre cualquier cosa que sea necesaria para hacerle al inversionista lo más sencillo posible el reiniciar su apoyo (tal vez podría ser una nueva tarjeta de depósito si es que la extravió).

Mantenga un registro de a quienes les ha enviado estas cartas y de cuando las envió. Asegúrese de darles seguimiento para ver si el dinero ingresa el siguiente mes. Si no es así, deberá llamarles por teléfono y tratar de averiguar qué está causando este problema.

A continuación, la carta que recomiendo:

Apreciados Larry y Betty,

Esperamos en Dios que estén muy bien. El ministerio ha tenido un gran inicio este semestre. No podemos decirle lo mucho que, junto con muchos estudiantes, agradecemos su participación en el ministerio con nosotros.

[Inserte aquí un párrafo personal o una “historia de guerra”.]

Pensé que debería hacerle saber que en la revisión más reciente de nuestro reporte de donativos muestra que su última inversión fue en (**Diciembre**). Esto normalmente sucede cuando un Socio Ministerial ha estado muy ocupado o simplemente ha olvidado depositar su inversión mensual. Por favor utilice la tarjeta de depósito que estoy adjuntando junto a esta carta. Nuevamente, muchas gracias por ser socios ministeriales en nuestro equipo. Estamos viendo las vidas de muchos (estudiantes) cambiados para Su Gloria. ¡Queremos que sepan lo mucho que les amamos y les apreciamos!

En el amor de Cristo,
(Su nombre)

PD. Si pudiera reponer los meses en los cuales no recibimos su apoyo estaríamos muy agradecidos, realmente lo necesitamos.

Carta para Pedir un Incremento

[Lo siguiente está escrito para los posibles Socios Ministeriales de EEUU que usted tenga. Ajustes obvios tendrán que ser llevados a cabo para sus Socios Ministeriales Nacionales.]

A. Explicación de la Carta para Pedir un Incremento.

La forma más sencilla de obtener más apoyo:

La Carta para Pedir un Incremento es una de las formas más fáciles de levantar finanzas adicionales, porque no necesita nuevos contactos o citas adicionales del DDSM. Esta es una carta en la cual simplemente les pide a sus actuales Socios Ministeriales que incrementen su inversión mensual.

La mejor forma de obtener más apoyo:

De hecho, una cantidad que haya levantado a través de incrementos es mucho mejor que la misma cantidad de finanzas que haya levantado a través de nuevos inversionistas. La razón es porque no sólo no tiene nuevos Socios Ministeriales que cultivar y mantener, sino que sus actuales Socios Ministeriales, que incrementaron sus inversiones, están aun más comprometidos con usted. Hay una relación directa entre la cantidad que una persona está dando y su nivel de compromiso. Por lo tanto, cuando un Socio Ministerial incrementa su inversión, están más dispuestos a permanecer en su equipo por mucho más tiempo. “En donde está su tesoro, allí estará también su corazón.”

Usted debe haber trabajado bien su mantenimiento anterior para que funcione:

Para que la Carta para Pedir un Incremento sea efectiva, necesita haber estado cultivando muy bien a sus Socios Ministeriales (cartas de oración bien hechas y enviadas fielmente, llamadas telefónicas y visitas, etc.). También debe ser muy personal en la forma que hace la carta. Evite por completo cualquier clase de “producción en masa” de este tipo de cartas. Debe ser escrita a mano en un papel que tenga un bonito diseño, y en el sobre escriba a mano el nombre y dirección de la persona a quien se la envía, y envíela con estampillas de su país. Debe facilitarle a sus Socios Ministeriales el dar una respuesta a su petición. El que ellos le den una respuesta es muy importante porque en el momento que ellos le comuniquen su decisión, ese será el momento en el que un compromiso real ha sido hecho.

Debe obtener una respuesta rápida:

La forma más fácil que conozco para que ellos le den su respuesta es una tarjeta postal de respuesta la cual ya tiene su dirección y tiene la estampilla para que ellos se la envíen de vuelta a su país. (Para que la envíe con sus respectivas estampillas requerirá que tenga estampillas del país donde vive su Socio para que una tarjeta postal vaya de ese país al suyo. Deberá pensar primero en tener a alguien en ese país que le compre las estampillas y se las mande) Esto no será barato para usted, pero la inversión pagará muy bien. Otra forma más moderna es a través del correo electrónico. Usted puede utilizar los principios en este artículo y obtener la respuesta más rápido a través del Internet.

No les envíe la nota de Incremento a todos sus socios ministeriales:

No envíe la Carta para Pedir un Incremento a todos sus Socios. Necesita echarle un vistazo a su lista de inversionistas y quitar de ella a aquellos que no deben recibirla (retire de la lista a aquellos que apenas están empezando a invertir en usted y a aquellos que están dando

más allá de sus fuerzas. También retire a aquellos que han incrementado su donativo por su propia voluntad en los últimos 18 meses y a aquellos que recientemente han tenido problemas financieros o han perdido su trabajo, etc.)

La Tarjeta Postal de Respuesta (si decide hacerlo vía correo) es una tarjeta del tamaño de una postal que usted mismo hace. Deberá ser hecha en computadora y si es posible impresa en una cartulina de color.

Deberá decir algo como lo siguiente:

“Queridos Mickey y Judy,

¡Gracias por permitirnos conocer acerca de su necesidad!

_____ Quiero incrementar mi inversión a \$_____ mensual.

_____ No puedo incrementar mi inversión en este momento.

_____ Estaré orando para que esta necesidad sea suplida.

En el Amor de Cristo, _____.”
(Favor de escribir su nombre)

Note que hay un lugar para que ellos firmen la Tarjeta Postal, para que pueda saber quién se la envía.

El mejor momento para enviar la Carta para Pedir un Incremento es uno o dos meses después de que les haya hecho una visita de mantenimiento o uno o dos meses después de que les haya enviado un regalo o de que les haya llamado por teléfono para saludarles.

B. La Carta para Pedir un Incremento (Contenido).

Apreciados (John y Sue),

Fue muy bueno haber estado con ustedes recientemente en nuestro viaje a (Puebla), y compartir con ustedes de primera mano lo que Dios está haciendo en nuestro ministerio a través de ustedes. Realmente disfruté el tener este tiempo personal con ustedes y conocerles mejor como familia.

(Judy y yo) queremos agradecerles de nuevo el que nos den la oportunidad de servir a nuestro Señor junto a ustedes. Nos emociona cada vez que nos detenemos a pensar acerca de lo que Él ha hecho y lo que está haciendo a través de nuestro Equipo de Soporte Misionero.

Recientemente tuve un tiempo para contactar a unos pocos prospectos a Socios Ministeriales, y la mayoría de ellos se unieron a nuestro equipo; pero nuestras necesidades financieras actuales aun no están completamente suplidas, y no podemos tomarnos ahora otro tiempo para encontrar a algunos socios más.

Actualmente aun necesitamos que otros \$3250 mensuales ingresen a la cuenta de nuestro equipo ministerial. Mientras estábamos orando al respecto, el Señor puso una impresión en

nuestro corazón de que compartiéramos esta necesidad con algunos de nuestros Socios Ministeriales para ver si ellos pudieran incrementar su inversión mensual para ayudar a suplir esta necesidad. Mientras oramos acerca de a quien escribirles, sus nombres vinieron a nuestra mente. Así que queríamos dejarles saber de nuestra necesidad y pedirles que por favor oren acerca de esto. Para poder saber más rápidamente cómo el Señor está contestando nuestra oración, ¿Podrían enviarnos por favor lo más pronto posible la tarjeta postal de respuesta que enviamos junto a esta carta?

Muchísimas gracias por su amor y fidelidad para con nosotros. ¡Les amamos y les apreciamos mucho!

*We love you,
Mickey & Judy*

P.D. Muchas gracias por su pronta respuesta y por favor oren para que esta necesidad sea suplida muy pronto.

[Para los Socios Ministeriales Nacionales] una llamada de seguimiento podría ser un poco mejor; esto desde luego tomará más tiempo. Si decide hacer una llamada para dar el seguimiento deberá mencionar en la carta que les estará llamando una cierta noche (la cual deberá ser después de 2 o 3 días que usted crea que ellos recibieron su carta) para conocer su respuesta y entonces no es necesario que utilice una tarjeta postal de respuesta.]

Carta para Pedir una Inversión Especial

[Escrito para los Socios Ministeriales de los EEUU que pueda tener, ajustes obvios deberán llevarse a cabo para sus Socios Ministeriales Nacionales.]

[Puede hacerla anualmente si es que no hizo una Carta para Pedir un Incremento. Pero es mucho mejor hacer una Carta para Pedir una Inversión Especial un año y una Carta para Pedir un Incremento el siguiente, etc. Cuando haga su plan de mantenimiento anual (vea “Plan para el Mantenimiento del Apoyo (Una Hoja de Trabajo)”), elija en qué fechas y por cuál necesidad especial les estará escribiendo esta carta.]

Seleccione bien que es lo que pedirá:

¡Seleccionar el motivo correcto para pedir una inversión especial es muy importante! Hay muchas cosas por las cuales puede pedir un apoyo especial, pero las mejores son: Los gastos de un Proyecto de Verano, la compra de un carro, los gastos por la llegada de un nuevo bebé, capacitaciones para desarrollar un mejor ministerio y el Congreso Nacional para recibir enseñanza y entrenamiento especial.

Obteniendo su respuesta

[Puede hacer esta carta para pedir una inversión especial con o sin llamada telefónica de seguimiento. Es mucho mejor con la llamada de seguimiento, pero es mucho más trabajo y pudiera ser bueno para sus Socios Ministeriales Nacionales, y aun así, probablemente sólo querrá hacer estas llamadas a los 30 o 40 Socios que cree que estarían dispuestos a apoyarle o que están en capacidad de darle una generosa cantidad.]

Al igual que la Carta para Pedir un Incremento, la Carta para Pedir una Inversión Especial es efectiva sólo si es hecha en una forma muy personal. Esto significa “No producción en Masa”.

A quién enviarle la carta de inversión especial:

La Carta para Pedir una Inversión Especial deberá ser enviada a toda la lista de su correo, aun a aquellos que nunca han invertido en su ministerio. Algunos que nunca han invertido o que decidieron darle un generoso apoyo una sola vez pueden desear dar para esta necesidad especial. [Mire su lista de correo y retire de ella sólo a aquellos que Dios le diga que no debe enviarles la carta.]

La Carta contiene 3 cosas:

1. Una carta corta escrita a mano en un papel con un diseño bonito que presenta la necesidad.
2. Una carta más larga, escrita en computadora, que explica la necesidad.

Si la envía a inversionistas de los EUA, adicionalmente debe incluir:

3. El Sobre de Respuesta con la dirección de las Oficinas Internacionales en Orlando.

¿Por qué tener tanto una carta escrita a mano como una escrita en computadora?

La razón de utilizar 2 cartas, una escrita a mano y una escrita en computadora es la siguiente: La carta escrita a mano tiene un efecto mucho más personal y hace que el Socio Ministerial esté más dispuesto a leerla. En ella se les pide por favor que lean la carta escrita en computadora para conocer los detalles; ellos estarán más dispuestos a leerla después de empezar a leer la primera. Teniendo la carta escrita en computadora para explicar la

necesidad, su tiempo total de escritura a mano es reducido en cerca del 80% y a través de una carta escrita así será mucho más fácil para ellos volver a leerla.

1. La Carta escrita a mano que presenta la necesidad:

Esta es la parte que hace que todo lo demás funcione. Sin esta, casi ninguna de las otras será leída y tomada en cuenta. Haga esta carta en un papel con un bonito diseño. Esto le da una apariencia muy personal y hará que ellos la lean. Deberá escribir, también en el sobre, la dirección del destinatario a mano y enviarlo por correo desde su país. En esta nota debe pedirles que lean la carta más larga para que sepan los detalles. {Si piensa hacer el seguimiento con una llamada telefónica, necesitará mencionarlo en una Post-Data en el final de la nota escrita a mano en la cual le diría que les llamará en una noche específica para ver cómo el Señor les ha guiado respecto a esta necesidad.}

Haciendo la carta escrita a mano de la manera sencilla:

Puede ahorrar mucho tiempo si la escriben con un marcador evitando escribir el nombre después de la palabra “Apreciado”. Después usted puede imprimir las notas y escribir a mano el nombre de cada persona. Sin embargo, el producto final debe verse totalmente escrito a mano. Puede darle esa apariencia utilizando el mismo marcador para escribir los nombres y llevándose el marcador a la oficina de impresión. Pida copias de la impresora (claras y oscuras) hasta que usted pueda escribir el nombre sin que parezca que acaba de ser escrito. Después, cuando el tono está calibrado, puede imprimir todas las copias. Después, incluya el nombre de las personas después de “Apreciable” utilizando el mismo marcador. Si no parece escrito a mano, no lo utilice.

Ejemplo de nota escrita a mano para presentar la necesidad:

“Apreciado _____,

Ha surgido una oportunidad muy importante y especial para los miembros de nuestro Equipo de Soporte Misionero que sabemos que le gustaría escuchar y ser parte de esto. Cuando estábamos platicando y viendo si estábamos considerando asistir a este proyecto misionero, Mickey me dijo, “Judy, esto está hecho a tu medida, con tu título universitario en enfermería,” y verdaderamente si hace que esto sea especial para mí. Se llama “Operación Impulso del Cuidado”. El pensar en la oportunidad de suplir ambas necesidades tanto la física como la espiritual del pueblo ruso y compartir el amor de Jesús personalmente con cada uno de los pacientes y sus familiares en su primer día de Navidad en 70 años es increíble y yo respondí con todo mi corazón. Pero para poder suplir su necesidad de salvación, necesito de su ayuda. ¡POR FAVOR!, lea la carta impresa para que se entere de los detalles.

Les amo y les aprecio mucho, _____”

2. La Carta más larga escrita en computadora, que da los detalles de la necesidad:

Aquí deberá contar acerca de la necesidad con algunos detalles pero hágala en una sola página e incluya la cantidad total que necesitará. Cerca del final, escriba: “Necesitamos \$_____ para cubrir nuestros costos. Después de que le pregunte a Dios con que parte le gustaría a Él que participe, haga por favor su cheque a nombre de “Vida Para Colombia para Cristo” para propósitos de su reporte de declaración de impuestos. Por favor utilice el sobre adjunto para enviarlo por correo a la cuenta de Vida Para Colombia de nuestro equipo tan pronto como sea posible. Desde luego que le mantendremos informados de todo el progreso que obtengamos.” Finalice con un breve agradecimiento por ser Socios Ministeriales con usted.

3. El Sobre de Respuesta (Sólo para Inversionistas en los EUA):

Este sobre lo puede obtener de "Campus Crusade for Christ". Ya tienen la dirección de las Oficinas de Vida Para Colombia en Orlando y no necesitan estampillas si son enviados dentro de los EUA. En caso de que no tenga sobres, usted puede imprimir los propios utilizando la siguiente dirección:

Campus Crusade for Christ
PO Box 628222
Orlando, FL 32862 – 8222

Incluya también una nota que diga lo siguiente:

I prefer that my contribution be used for the ministry of su nombre
Account Number (su número de cuenta en los EUA)

(Please make your checks payable to Campus Crusade for Christ)

[Para Socios Ministeriales Nacionales] deberá reemplazar este sobre con un número de cuenta bancario o lo que funcione mejor en su país y que sea la forma más fácil para el donante de hacerle llegar su inversión especial].

Cómo Ayudar a Sus Socios Ministeriales a Ser Más Fieles

[Para países donde los Socios Ministeriales no son tan fieles a pesar de que los coordinadores están siendo fieles con ellos al darles un mantenimiento apropiado.]

Desde luego tiene que hacer las cosas que se enseñaron en la sección de mantenimiento de este manual, Manual del Alumno. Es especialmente importante que usted sea fiel al enviar sus Cartas de Oración mensualmente y bien hechas y llamar y/o visitar a sus inversionistas al menos una vez al año. Si usted no es fiel, no espere que ellos lo sean.

Como también mencioné en este manual, debe darle un rápido seguimiento a aquellos que hayan olvidado depositar su inversión dos meses consecutivos con una carta. Después con una llamada si aun no hay respuesta. Para poder hacer esto a tiempo, la Oficina de Vida Para Colombia en su Área de Asuntos necesita enviarle el Reporte de Donativos en ese mes respectivo. Si la Oficina Nacional no le envía este reporte, contáctelos para ver cuál es el problema y si se puede corregir lo antes posible. Si sus inversionistas olvidan depositarle, no asuma que ellos lo hacen conscientemente. Muy frecuentemente, ellos simplemente olvidan ir al banco a realizar su depósito o perdieron su tarjeta de depósito bancaria.

En este artículo, sin embargo, quiero compartirle acerca de cómo iniciar con un nuevo Socio Ministerial de tal forma que se incrementen las posibilidades de que sean más fieles. Para esto, necesita hacer lo siguiente:

1. Utilice una forma especial para Nuevos Inversionistas para que ellos firmen tan pronto le comunicaron su decisión de ser un Socio Ministerial. Yo llamo a esta forma “Mi Pacto y Compromiso”. Esta forma necesita verse tan oficial como sea posible. Tal vez sea bueno que tenga un sello dorado en él y el logotipo de Vida Para Colombia sobre ese sello. Hay un lugar para que ellos y usted firmen solemnemente en este pacto. Cada uno debe quedarse con una copia. La idea es comunicar la oficialidad y seriedad de este pacto. [Observe el Modelo de la Hoja de Mi Pacto y Compromiso después de esta sección].

2. Enfatice el hecho de que ellos pueden preguntar en el Banco si este puede hacer una transferencia mensual de su cuenta mediante un sistema de transferencia bancaria o transferencia mediante tarjeta de crédito. (La transferencia bancaria funciona mejor.) Aquellos que utilicen este sistema obviamente no faltarán a ningún donativo. Si VPC en su Área de Asuntos no está lista para hacer este tipo de procedimiento, asegúrese que este problema se corrija lo más pronto posible.

3. Envíe la Nota de Agradecimiento tan pronto como obtenga su decisión

4. Siga el Plan para hacer relaciones durante los primeros 3 meses.

Hacer relaciones es la clave para mantener sus Socios Ministeriales. Si usted se conecta bien con ellos, muy pocos abandonaran su equipo de Soporte Misionero.

La mayoría de sus Socios Ministeriales son personas que usted no conoce aun muy bien. Usted y su socio necesitan conocerse uno a uno lo más pronto posible. Esto no puede esperar hasta su visita

anual un año después. En menos de un año ellos podrán abandonar su equipo si usted no se relaciona con ellos pronto.

Usted puede hacer esto utilizando el Plan para Hacer Relaciones los Primeros Tres Meses. Este plan consiste en que usted se reúna con ellos por 1-2 horas una vez al mes durante los primeros tres meses después de que se han unido al equipo. El propósito de estas reuniones es que se conozcan mejor.

Claro que esto toma mucho tiempo. Sin embargo, toma menos tiempo que el necesario para remplazar a un socio que abandona su equipo. También es una forma de ejercer el ministerio con sus vidas. A medida de que usted los conozca mejor podrá orar por ellos y ministrar sus vidas ¡Necesitamos ver el DDSM como un ministerio!

Cómo preparar estas tres reuniones:

En el momento que ellos decidan ser parte de su equipo, diga: “Estoy muy feliz de que usted haya decido unirse a mi equipo. Juan, para poder alcanzar nuestro país para Cristo ¡me gustaría conocerlo mejor! Estaba pensando que nos reuniéramos una vez al mes durante los siguientes tres meses para conocernos un poco mejor. Cada vez le puedo dar una llamada para establecer una cita de acuerdo a su tiempo disponible. ¿Cuándo podríamos vernos?” (Si el Socio Ministerial es casado y su cónyuge no está presente sugiera que le gustaría reunirse con los dos).

Cómo hacer una buena visita:

Es muy importante que usted disfrute cada reunión con ellos. Debe estar entusiasmado en llamarlos y verlos. Piense que cada cita es una cita divina. Cuando llame y esté en la cita piense en un buen amigo que le agrade mucho y así mismo trate a su Socio Ministerial como si él fuera uno.

a. Cuando se reúnan por primera vez en la casa u oficina del Socio Ministerial: Cuando esté en el lugar note algo que pueda ayudarle a generar una pregunta para conocer a la persona más. (Por ejemplo, note los cuadros en las paredes o imágenes en las mesas. Note decoraciones inusuales sobre las que sea apropiado preguntar.) Pregunte de una forma amigable no como si fuera un detective.

b. La conversación debe proceder lenta y nunca deber parecer apresurada. ¡Sonría mucho! ¡Mantenga contacto visual!

c. Principalmente escuche con atención. Su meta es conocerlos y relacionarse con ellos lo más que pueda. De respuesta a sus preguntas, ideas y comentarios. Esté más interesado usted en ellos que ellos en usted. Tome nota de las cosas más importantes que usted aprendió sobre ellos y repáselas antes de su próxima visita, así podrá hacer preguntas sobre un conocimiento previo. Si pregunta lo mismo demostrará que usted no está interesado.

d. Si visita una casa incluya a los hijos e interactúe con ellos. (La gente le encanta cuando uno ama a sus hijos).

e. Siempre pregunte si hay una petición de oración y escríbala en ese mismo momento. Asegúrese de orar con ellos y orar por las peticiones antes de terminar la visita.

f. Después de la primera visita haga un seguimiento de 1-2 días con una nota que exprese cómo usted disfrutó de la reunión.

5. Poco después de un Tiempo Concentrado (mucho mejor si se hace la siguiente semana) lleve a cabo una “Reunión de Mantenimiento para Socios Ministeriales”. Este es simplemente un tiempo para reunir a todos sus Socios Ministeriales para tener un tiempo para “construir visión”. Tenga testimonios de 3 a 5 personas alcanzadas para Cristo, etc., muestre un video o una presentación de Power Point para construir visión y ayudarles a ver el cuadro completo de lo que es Vida Para Colombia. Expréseles aprecio.

Después haga esto una vez cada año o dos años. Esto desarrolla un sentido de pertenencia hacia algo grande. Cuando ellos ven a otros más en el equipo se convencen de que esto es algo bueno. Es una buena idea hacer esta reunión con todo el equipo de coordinadores para así tener un evento más grande y no desgastar tiempo en los preparativos. (Por ejemplo, combinar el trabajo da una visión y un momentum más grande y también los coordinadores pueden distribuir el trabajo de los preparativos).

6. Involúcrelos en algo del ministerio tan pronto como pueda. Esto puede ser difícil, pero si puede lograrlo, ellos no querrán dejar de invertir en usted ni dejarán de orar por usted y su ministerio.

Modelo de “El Pacto”

Ponga esto en una hoja completa con un marco con diseño agradable y que parezca muy oficial. Mientras más “oficial” parezca, mucho mejor.

Mi Pacto y Compromiso

Creo firmemente que Dios me ha llamado a unirme al Equipo de Soporte Misionero de _____.

Él me está guiando a invertir fielmente \$ _____ mensualmente en el Equipo de Soporte Misionero y a orar fielmente por las necesidades de _____ cada vez que reciba una de sus cartas de oración.

De la misma forma _____ se compromete a estar involucrado(a) plenamente en extender el Reino de Dios en _____.

Firman:

Socio Ministerial

Y

Misionero de Vida Para Colombia



Monterrey, Nuevo León, México a 24 de agosto del 2006

Cómo utilizar “Mi Pacto y Compromiso”

Cuándo utilizarlo: Utilícelo en países donde la gente no es normalmente fiel a sus compromisos de largo plazo.

Quién lo recibe: “Mi Pacto y Compromiso” es para ser entregado a cada socio ministerial.

Cuándo darlo: Si el socio ministerial decide en la cita estar en su equipo misionero y decide la cantidad que van a invertir, entonces llene la forma y entréguesela de una vez. Obviamente, usted debe tener algunas formas consigo en todas sus citas. Si el socio ministerial decide hasta después de la cita, entonces entréguesela en su primera cita de mantenimiento, la cual debería ser no después de dos meses a partir de la fecha en que han decidido ser parte de su equipo.

Detalles: Usted debe firmarlo y fecharlo con la fecha cuando las personas se convierten en sus socios ministeriales. Si usted cree que es una buena idea en su país, y que ellos lo apreciarán y lo guardarán, puede enmarcarlo antes de entregárselo.

Apéndice

Cómo Caminar en el Espíritu [Notas del Alumno]

LA META DEL MENSAJE:

El propósito de esta sesión es comunicar cómo caminar en el Espíritu como una experiencia de momento-a-momento.

PUNTOS PRINCIPALES DE ESTA SESIÓN:

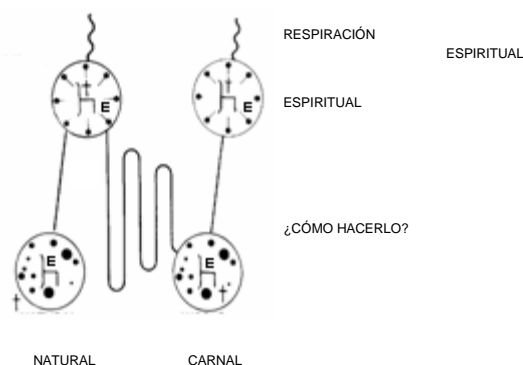
- I. Entender cómo ser lleno del Espíritu.
- II. Entender qué puede usted hacer para prepararse ante el conflicto espiritual.
- III. Entender sus derechos como hijo de Dios.
- IV. Entender qué significa vivir por fe.

I. Introducción

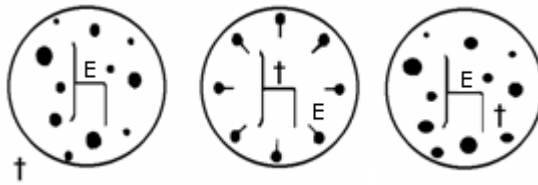
- A. Todos pueden experimentar una vida llena, abundante, con propósito, y fructífera en Cristo. (Juan 14:12-14)
- B. La vida cristiana no es compleja ni difícil, pero es una paradoja.
 1. Es tan sencillo que tropecemos a causa de su simplicidad.
 2. Es tan difícil, porque es una vida sobrenatural que solamente Cristo puede vivir.
- C. El secreto de la vida cristiana es caminar en el poder del Espíritu Santo y por tanto permitir que el Señor Jesús viva Su vida abundante dentro y a través de nosotros en todo Su poder de resurrección (Hechos 4:13).
- D. Las enseñanzas de nuestro Señor son sencillas y entendibles.

II. Asegúrese Que Esté Lleno Del Espíritu Santo

- A. En Efesios 5:18 se nos manda a que seamos llenos con el Espíritu, que significa ser _____ por el Espíritu Santo.



- B. _____ es la clave para apropiarse de la provisión espiritual de Dios para nosotros momento a momento.



Natural

Espiritual

Carnal

- C. Practicar la “Respiración Espiritual” nos permite detener esta experiencia de altos y bajos emocionales y disfrutar de la vida abundante cristiana que Jesús prometió (Juan 10:10).
1. Exhale al confesar sus pecados (estar de acuerdo con Dios con respecto a ellos) (1 Juan 1:9).
 - a. Reconozca (estar de acuerdo con Dios) que la desobediencia es un pecado.
 - b. Reconozca (estar de acuerdo con Dios) que Cristo ya nos ha perdonado a causa de Su muerte en la cruz, y del derramamiento de Su sangre por nuestros pecados.
 - c. Arrepiéntase (cambie su actitud hacia el pecado) y experimente un cambio en su conducta a través del poder del Espíritu Santo.
 2. Inhale al apropiarse de la llenura del Espíritu de Dios por fe.
 - a. Su mandamiento, y por ende Su voluntad, es que seamos llenos con el Espíritu (Efesios 5:18)
 - b. Su promesa es que Él siempre concede nuestras peticiones cuando oramos de acuerdo a Su voluntad (1 Juan 5:14, 15).
- D. Debemos _____ al Espíritu Santo que nos llene y empodere en la autoridad de Su mandamiento y promesa.
- Somos llenos con el Espíritu Santo por un acto de fe, no por pedir que Él nos llene – de la misma manera nos convertimos en cristianos, por fe (Efesios 2:8,9) y no porque le pidiéramos a Cristo que llegara a nuestras vidas.
- E. Si somos creyentes, ya _____ en nosotros el Espíritu Santo (1 Corintios 3:16).
- F. Un cristiano espiritual se convierte en una persona carnal, cuando desarrolla una actitud incrédula (Romanos 14:23b).
- G. No deberíamos dejar que el pecado se _____ en nuestras vidas (1 Juan 2:1, 2).
- H. Si usted se da cuenta de un área de su vida (una actitud o una acción) que no está agradando al Señor, aunque esté caminando con Él y sinceramente deseando agradarle a Él, simplemente agradezca a Dios que Él ha perdonado sus pecados – pasado, presente, y futuro – basándose en la muerte de Cristo y en el derramamiento

de Su sangre en la cruz. Reclame Su amor y perdón por la _____ y continúe teniendo comunión con Él.

- I. No busque, ni dependa de sus _____.



III. Esté Preparado para el Conflicto Espiritual

- A. Aunque debemos estar preparados para el conflicto espiritual, también debemos recordar que la batalla no es nuestra, sino _____ (2 Crónicas 20:15).
- B. Tres fuerzas se levantan en guerra en contra del creyente:
1. El mundo (1 Juan 2:15-17).
Juan 16:33, "Estas cosas os he hablado para que en mí tengáis paz. En el mundo tendréis aflicción; pero confiad, yo he vencido al mundo."
 2. La carne (Gálatas 5:17).
 - a. La tentación (la impresión inicial para hacer algo contrario a la voluntad de Dios) no es pecado en sí.
 - b. El conflicto se resuelve mientras continuamente nos sometemos al control del Espíritu (Gálatas 5:16).
- A. El diablo (1 Pedro 5:8).

IV. Conozca Sus Recursos como Hijo(a) de Dios

- A. Es imposible saber y experimentar nuestros recursos en Cristo sin pasar tiempo con el Señor, quien es la fuente de nuestras _____. (Efesios 1:3).
- B. Somos capaces de vivir la vida cristiana únicamente a través de la fuerza de Jesucristo quien nos da poder a través de Su _____ (Romanos 8:5).
- C. Mientras entendemos y nos acercamos a nuestros recursos en Cristo, se nos da poder por el Espíritu Santo para ser los _____, que Él nos manda a ser (Juan 15:8).
- D. Al someternos a Cristo no nos convertimos en sus títeres (Gálatas 3:11).
Dios no nos obliga a **obedecerle**. Pero entre más entendemos nuestros recursos en Cristo, más desearemos hacer Su voluntad.

V. Viva por Fe. (Gálatas 3:11).

- A. Nosotros no vivimos por la _____; vivimos por fe (2 Corintios 5:7)

- B. El objeto de nuestra fe es _____.
- C. Dios nos manda a echar todas nuestras _____ sobre Él (1 Pedro 5:7).
Los cristianos tienen problemas, pero están instruidos a libremente echarlos sobre el Señor.
- D. El poder de resurrección de Cristo está disponible para todos los cristianos para ayudar a cumplir la _____.
- E. Desde el momento en que despertamos en la mañana hasta el momento en el que nos acostamos en la noche deberíamos _____ con Dios, confiando y agradeciéndole por cada circunstancia de nuestras vidas.

Los Gigantes en Nuestras Vidas

[Notas del Alumno]

- I. Introducción: Definición de Gigantes: Todo aquello que cause _____ en nuestros corazones.

- II. Montando el Escenario (I Samuel 17).
 - A. El Desafío. Este era un gigante _____.
 - B. La oferta del rey.
 - C. La respuesta del Pueblo. v. 11 y 24
 - D. La respuesta de David.
 1. Credenciales de David. Dios lo había _____ para este día.
 - a. David era únicamente un _____.
 - b. David sabía quién le había dado el poder.
 2. Preparaciones de David. Proverbios 21:31
 3. La confianza de David. La _____ es del Señor.
 4. Los resultados de ver cómo Dios vence.

- III. La diferencia.
 - A. Todos vieron las mismas circunstancias.
 - B. La diferencia fue su _____.
 1. Hebreos 12:2
 2. ¿En quién nos estamos enfocando?

Preguntas de Reflexión.

1. En estos momentos, ¿Cuáles son los gigantes en su vida?
2. ¿Cómo le ha estado preparando Dios para este tiempo de entrenamiento en particular? (¿Cómo ha preparado su caballo para la batalla?)
3. ¿En dónde ha estado poniendo su mirada? (en los gigantes o en Dios)
4. Pase un tiempo buscando al Señor y pidiéndole que le dé “ojos de fe”.

Una Tierra Llena de Gigantes

[Notas del Alumno]

- I. Introducción.
 - A. Repaso: Estamos aprendiendo a vencer el temor. El paso número uno en el proceso es mantener sus ojos _____ en _____. Esto tendrá que hacerse una y otra vez.
 - B. Lea Números 13:16 para terminar el capítulo. Aquí tenemos una tierra de gigantes.
- II. La Comisión
- III. El Reporte de la Mayoría (Núm. 14:1-4)
 - A. Cuando nos enfocamos en los gigantes, nos sentimos como _____.
 - B. El Reporte de la Mayoría resultó en 2 cosas. Siempre suceden cuando se rinde ante el _____.
 - 1. Llanto
 - 2. Queja
- IV. Reporte Alterno (Núm. 14:5-9)
 - A. Temor o enfoque. Podemos enfocarnos en el _____ de Dios o en los _____.
 - B. Nuestra decisión
 - 1. Verso 11 lo deja claro.
 - 2. Verso 9 lo deja muy simple, _____ o _____.
 - 3. Deuteronomio 30:19 muestra que la decisión es entre vida y _____.
- V. ¿Las _____ son una decisión?
 - A. A veces nuestras emociones nos abruma.
 - B. Los sentimientos le siguen a los _____.
- VI. Conclusión
 - A. Enfocarse en el problema trae _____ y _____.
 - B. Enfocarse en Dios, trae _____ y _____.

Preguntas de Reflexión

- 1. ¿Cuándo los problemas surgen, tiende a dejarse llevar por el temor o volverse a Dios, el que resuelve los problemas? Pase tiempo pidiéndole a Dios que le dé Su enfoque.
- 2. ¿La queja es parte de su respuesta normal? ¿Qué indica esto en su vida?
- 3. ¿Cuál es el “casete” que escucha en su mente? Pídale al Dios del universo que borre todo pensamiento erróneo.

Una Decisión Clara

[Notas del Alumno]

I. Introducción: Repaso.

- A. Mantenga sus ojos puestos en _____.
- B. Dese cuenta que tiene una _____ de obedecer o rebelarse.
- C. Escoja tener fe en Dios y Su poder y no en las _____.
 - 1. Actitud.
 - 2. Los casetes en nuestra mente.

II. ¿Qué es fe?

- A. Hebreos 11:1. Esta es la definición de fe en la Biblia.
- B. ¿Quiénes están en el Salón de la Fama de la Fe?
 - 1. Gigantes Espirituales
 - 2. Otros – estas son personas con quien podemos _____.
 - 3. ¿Recibieron ellos la promesa?

III. Nuestro caminar en la fe debe parecerse a una carrera. Ya que estamos en una carrera debemos:

- A. Deshacernos de todo lo que nos _____.
- B. Ser disciplinado.
- C. Fortalecer nuestros brazos y piernas.
- D. Allanar caminos _____ para ayudar _____.
- E. Decidir por qué corremos la carrera.
 - 1. Recompensa personal
 - 2. Beneficios físicos.

IV. Hebreos 11:6.

- A. Podemos _____ a Dios.
- B. Buscarlo a Él y no la recompensa.

Preguntas de Reflexión.

- 1. ¿Qué le está estorbando en la carrera de la fe y cómo puede deshacerse de ello?
- 2. ¿Qué pasos de fe puede tomar con el fin de ejercitar sus músculos espirituales?
- 3. ¿Qué puede hacer para allanar sendas para usted mismo y otros más débiles que usted?
- 4. ¿De qué manera busca diligentemente a Dios?

Una Fe Extrema

[Notas del Alumno]

I. Habacuc Capítulos del 1-3.

Gálatas 3:11, Romanos 1:17, Hebreos 10:38-39 (El justo por la fe vivirá)

A. Capítulo 1:2-4 Su 1^{era} queja: ¿Por qué injusticia?

En vez de justicia deberíamos estar clamando por la misericordia de Dios.

Versículo 5- Dios da una respuesta a su queja – “Tengo una respuesta impresionante”

B. Su 2^{da} queja: pido justicia, y tú traes calamidad.

Capítulo 2 respuesta de Dios: Su visión estará allí en el tiempo designado. Tenga fe en Él.

C. Debemos llegar al punto en donde podamos ver las siguientes cosas:

¿No es esto de Jehová de los ejércitos? (v.13) Dios es soberano.

La tierra será llena del conocimiento y la gloria del Señor. Dios es omnisciente y todo poderoso.

No busque una respuesta en otros lugares. (v.20) Dios es Santo.

II. Habacuc Capítulo 3 – Oración de Habacuc en respuesta a Dios.

A. Estuvo sobrecogido en asombro delante de Dios.

B. Finalmente pide misericordia.

C. Los caminos de Dios son eternos. (“Puede que no entendamos Sus caminos, pero podemos confiar en quién es Él.”) Oswald Chambers.

D. Dios es el liberador. (V.13)

Sus fuertes afirmaciones de fe en 3:17-18.

Reflexión:

Haga una lista de las cosas que está enfrentando en este momento. (Si no tiene gozo, dígame eso a Dios también y pídale que le de la habilidad de regocijarse. Dios puede dar gozo en medio del sufrimiento).

“Aunque...

...aun así, me regocijaré en el SEÑOR.

Por Qué Podemos Escoger la Fe y No el Temor

[Notas del Alumno]

I. Introducción: Josué 1:5-9 nos dice las _____ para escoger la fe.

A. v. 5 Dios está con nosotros.

B. v. 6 Dios tiene _____.

C. v. 7 _____ trae éxito.

D. v. 8 Memorice y _____.

E. v.9 Dios así lo manda.

II. El reporte alterno _____ – Josué 2:9-11.

III. Cruzando el Jordán—Josué 3.

A. La parte de Dios – Él promete hacer una _____.

B. La parte del Pueblo.

1. Para tomar pasos de fe tiene que _____ los pies.

2. Haga un monumento conmemorativo.

a. ¿Por qué? – somos gente _____. Dios quiere recordárnoslo.

b. ¿Cómo? (escoja piedras de en medio, esta es la parte más_____).

Preguntas de Reflexión

1. ¿Qué pasos de fe está tomando en su vida en este momento?

2. ¿Qué está haciendo que no puede ser logrado separado del poder de Dios en tu vida?

3. ¿En qué área de su vida necesita tomar el riesgo de dar un paso adelante en fe y mojarse los pies?

Venciendo el Temor

[Notas del Alumno]

- I. Introducción: 2 Reyes 6:8-17.
- II. ¿Por qué estaba el sirviente temeroso?
 - A. Había una gran _____ que venía hacia ellos.
 - B. Ellos estaban totalmente _____.
 - C. El mandamiento más común en la Biblia es, “_____.”
- III. Debemos entender el temor.
 - A. Definición del temor: Es un llanto interno de _____.
 - B. Dos tipos de temores.
 1. Bueno
 2. Malo
- IV. Costos de vivir bajo temor
 - A. Pérdida de _____.
 - B. Pérdida de destino, perdiendo quién Dios le ha _____ ser.
 - C. Pérdida de gozo
 - D. Pérdida de intimidad auténtica. El temor y el _____ van de la mano.
 - E. Pérdida de _____ a Dios.
- V. Pasos que debemos tomar cuando tengamos temor.
 - A. Orar
 - B. Enfocarnos en lo _____.

Preguntas para reflexionar

- 1.- ¿Cuál gran fuerza está viniendo en su contra en su vida ahora mismo?
- 2.- ¿Qué circunstancias están causando que se sienta rodeado?
- 3.- ¿Cuáles son sus pérdidas, personalmente, por estar viviendo en temor en vez de fe?
- 4.- ¿Cuál es el siguiente paso que debe tomar para tener su mente puesta en Jesús?

Contrastes de Fe

[Notas del Alumno]

I. Introducción—El Nuevo Testamento nos da 2 retratos de fe.

Estos retratos serán un _____ y nos presentarán un _____.
¿Cuál retrato _____ para nosotros mismos?

II. Primer retrato—Lucas 7:1-10. Este es un retrato de una fe _____.

A. La fe del centurión tenía las siguientes características:

1. Un _____ lleno de _____. v. 2
2. _____. v. 6
3. Un entendimiento de la _____. v. 8
4. Una creencia de que Jesús tenía _____. v. 7b

III. Segundo retrato – Marcos 6:45-52 – Un retrato de _____.

A. La vida de los discípulos tenían las siguientes características:

1. _____ compasión por otros. Ejemplos: niños y los hambrientos.
2. _____.
3. _____ entendimiento de la autoridad.
4. No podían ver la autoridad de _____.

IV. Nuestra _____.

A. ¿Hemos visto a Dios obrar, aun hacer _____, y aun así no creemos?

B. ¿Escogeremos tener una fe _____?

Preguntas para reflexionar.

1. ¿En qué área de su vida tiene un corazón duro?
2. ¿Tiene un problema con el orgullo? ¿En qué áreas de su vida debe trabajar con la humildad?
3. ¿Siente que estás viviendo bajo la sumisión de la autoridad de Jesús en cada área de su vida?
4. ¿Cuándo las cosas van mal, a dónde recurre primero?

La Mentalidad de Reino

[Notas del Alumno]

- I. Introducción: Una prueba – Juan 6:5-7.
- II. Mentalidad de Reino ⑦ debe moverse en la dirección de la Sabiduría. Ver Santiago 3:13-18 y 4:6-10.
- A. _____ Continúo y _____.
- B. Escoja _____. Santiago 4:6-7, dice _____ a Dios.
- C. Resista al _____. v. 7
- D. Acérquese a _____. Ejemplo de _____. Ex.3:1-3.
1. Ocupado.
 2. _____ Dios habló.
 3. Dejar ir nuestro _____.
- III. La Meta.
- A. Rom. 8:29
- B. Rom. 12:2
1. _____ para el crecimiento espiritual.
 - a. Estudio bíblico y oración – mentalidad de _____ o _____.
 - b. ¿Cuáles son los _____ de Dios?
 - c. Practicando la _____ de Dios?
 2. Nuestra _____.
 - a. _____ parte.
 - b. _____ parte.
 - c. Dios quiere usar _____ nuestras vidas.

Reflexión:

Para cerrar vamos a tomar unos minutos para orar en silencio juntos. Vamos a pedirle a Dios que nos dé ojos para ver Su presencia en nuestras vidas. Pídale que le dé Su sabiduría para ver todas las partes de nuestra vida como herramientas en Sus manos para ser como la imagen de Jesucristo. Pídale que le dé la mentalidad del Reino.

21 Principios del DDSM

[Para la adaptación cultural]

Los principios del DDSM son como los cimientos de un edificio. Todo lo demás se construye encima de ellos. Estos principios son universalmente verdaderos. Sin embargo, las maneras específicas en la que los principios son expresados (es decir, sus formas) pueden diferir en diferentes culturas o circunstancias.

Necesitamos entender lo siguiente en cuanto a los principios y sus formas:

1. **El principio es lo que cuenta, pero debe ser aplicado en la forma más apropiada para los mejores resultados en cada país.**
2. **Se desea la forma más apropiada, sea la que sea, que llene mejor el principio en su país.**
3. **No debe asumir que la mejor forma debiera ser diferente que aquella que ha funcionado bien en otros países. A menos que, obviamente, no sea una que funcione en su país o la experiencia pruebe que es inoperante, debería intentarlo. [Es decir, no asuma simplemente diciendo: “Esta forma no funcionará en mi cultura. “Su pensamiento aquí podría ser más una cuestión de una diferencia de personalidad que de una diferencia cultural.]**

Ahora, vea cada principio que se mostrará a continuación. Note la forma sugerida que cumple bien con el principio en los Estados Unidos de América. Pregunte, “¿Es obvio que esta forma no funcionará en mi país, o realmente la experiencia ha probado que sería inoperante?” De serlo, entonces trate de sugerir una forma para su país que sí funcione. Después pruebe esa forma para asegurarse que está en lo correcto. (No asuma que, sea lo que sea, que usted está haciendo actualmente es necesariamente la mejor forma. Puede que sólo este más en línea con su propia zona de comodidad personal, pero no realmente más efectivo. Haga una lluvia de ideas con otros acerca de esto. La mayoría de las cosas pueden ser mejoradas.)

Principio 1: Trabaje duro en levantar finanzas. “el caballo se alista para el día de la batalla...” Dese cuenta que el DDSM inicia al contactar a los contactos.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Haga el trabajo necesario para estar bien organizado antes de empezar a llamar.
- b. Invierta un mínimo de 12 horas a la semana en el teléfono estableciendo citas.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 2: Confíe completamente que Dios le dará la victoria. “... mas el Señor es el que da la victoria.”

Forma en E.E.U.U.:

- a. Antes de su tiempo de hacer llamadas, invierta 30 minutos para preparar su corazón, orando al Señor a través de la “Guía de Oración del DDSM”.
- b. Tenga un tiempo a solas de devocional diario usando la “Guía de Oración del DDSM” y ore por las personas por nombre. (es decir, contactos, aquellos a los que volverá a llamar para saber su decisión, etc.)

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 3: Mantenga una buena actitud acerca del DDSM y siempre busque mejorarla.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Escucha los Mensajes de la Actitud diariamente mientras va de camino a sus citas.
- b. Tenga su tiempo a solas de devocional usando las Escrituras de la “Guía de Oración del DDSM.”
- c. Tiempos de compartir.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 4: Desarrolle una estrategia que le permitirá trabajar más inteligentemente, no con más desgaste.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Piense cuidadosamente que áreas de contactos desea alcanzar. [es decir, que iglesias, que clase de personas (por edades, capacidad de dar, etc.)]
- b. Llame primero a personas de nuevas iglesias para abrir nuevos campos de contactos. (Es decir, trabaje desarrollando redes de contactos.)
- c. Ponga sus contactos en orden de prioridad, dele a cada uno un código de prioridad.
- d. Llame primero a los contactos de prioridad “A”, recuerda que personas comprometidas y de buena posición económica conocen a otras personas comprometidas y de buena posición económica.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 5: Sea organizado de tal forma que no desperdicie tiempo.

Forma en E.E.U.U.:

Guarde las tarjetas de los contactos en una caja para tarjetas con separadores para todas las posibilidades y todos los elementos que necesite en una caja para llamadas o caja para citas.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 6: Tenga un plan y sea disciplinado en la forma en que utiliza su tiempo.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Utilice una agenda y decida cuando quiere sus citas y trabaje en obtenerlas en esos horarios.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 7: Mantenga el control en todo tiempo.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Anticipe lo que ellos dirán o harán después y hágalo antes que ellos. (Por ejemplo, él dice “Necesito orar con mi esposa al respecto.” Usted debe inmediatamente estar listo para decir, “Perfecto, entonces le llamaré este miércoles para ver cómo El Señor les está guiando. ¿Les dará esto suficiente tiempo para que usted y Betty oren y hablen al respecto?”)
- b. Obtenga los horarios de las citas cuando usted lo sugiera.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 8: Trabaje bien el hacer redes de contactos de tal manera que pueda obtener todas las referencias posibles de una persona.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Revise frases claves como: “la mayoría de las personas al menos agradecen la oportunidad de saber acerca de esto de modo que ellos mismos puedan decidir.”
- b. Mantenga una lista de todos aquellos que han dado contactos en el pasado. (Ellos probablemente conocerán a más personas en el futuro).
- c. Lleve a las personas a buscar en una lista de nombres con el fin de ayudarlos a recordar.
- d. Siempre pregunte por uno o dos más que no asistan a su iglesia. (Es decir, hacer redes de contactos).

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 9: Planee tener un horario para hacer llamadas para comunicarse con sus contactos y hacer citas.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Haga llamadas telefónicas consistentemente de lunes a jueves de 7 – 10 p.m.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 10: Comuníquese con sus contactos de la forma más simple y rápida posible para hacer una cita.

Forma en E.E.U.U.:

Utilice el teléfono para comunicarse con ellos por las noches en sus casas.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 11: Haga el mayor número de citas en el tiempo que tiene para el Tiempo Concentrado.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Reúnase con los prospectos en sus oficinas durante el día.
- b. Utilice los fines de semana para reunirse con matrimonios en sus hogares si ellos así lo solicitan.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 12: Deje una primera buena impresión y gane credibilidad y aceptación.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Utilice Textos Modelo para decir las cosas de la mejor forma posible la primera vez que les llame.
- b. Gane credibilidad y aceptación mencionando cerca del principio de su intervención a la persona que sugirió que le llamara.
- c. Use traje formal y luzca bien para la cita.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 13: Una vez que la cita queda establecida, haga todo lo posible para asegurarse de que se lleve a cabo.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Envíe una carta de recordatorio de cita.
- b. Sea puntual y sepa la hora y el lugar exacto de la reunión.
- c. Evite dejar citas para después de un tiempo considerablemente largo, ya que esto incrementará la probabilidad de ser cancelada.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 14: Durante la cita comuníquese tan claro como sea posible y con un énfasis en darles visión y construir relaciones de amistad con ellos.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Sea amigable y exprese interés en ellos.
- b. Utilice la Carpeta de Presentación y sea claro en su presentación utilizando historias de guerra.
- c. Entrégueles un fólder para regalar bien preparado para que recuerden los puntos clave y/o lo compartan con su cónyuge.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 15: En el cierre de la entrevista, sea claro y específico acerca de lo que usted quiere que ellos hagan.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Lea el cierre e incluya una copia del mismo como parte del fólder para regalar.
- b. Pida por una cantidad específica y desafiante.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 16: Desafíelos a dar una cantidad desafiante. Recuerde, “Los planes pequeños no inflaman los corazones de los hombres”.

Forma en E.E.U.U.:

Válido desde el año 2003 pida por lo menos \$100/mes (es decir, sin mencionar rangos, ni cantidades menores a \$100/mes. Con personas más pudientes que ganan más de \$100,000/año como doctores, abogados, pilotos aviadores, presidentes y vice presidentes de compañías y dueños de compañías, considere pedir \$150/mes.)

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 17: Sea específico y deje concluido tanto como sea posible en todo aspecto.

Forma en E.E.U.U.:

No use vagas generalidades, por el contrario siempre mencione horarios y lugares específicos. (Por ejemplo, “Lo llamaré el miércoles en la noche para ver como El Señor le está guiando acerca de esto.” O “Estaré en su oficina a las 3:15 este viernes. Espero verlo hasta entonces.”)

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 18: Obtenga su decisión lo más pronto posible. De el seguimiento fielmente y con prontitud para obtener una decisión.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Durante el cierre, pida la decisión para ese mismo momento.
- b. Si ellos dicen que necesitan tiempo para orar y pensar al respecto o hablarlo con su esposa, pregunte si puede llamarlos en un par de días para ver como el Señor les está guiando (mencione el día en el que los llamará.)
- c. Envíeles una “Carta Recordatorio de Llamada para Saber su Decisión”.

Forma en _____ (si necesita ser diferente)

Principio 19: Facilite tanto como sea posible para que la persona pueda dar; y mantenga control sobre la primer inversión.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Envíeles un sobre pre-estampado con su dirección para la primera inversión.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 20: Agradéceles pronto.

Forma en E.E.U.U :

- Envíeles una tarjeta de agradecimiento dentro de los primeros 3 días después de que dijeron “Sí”.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Principio 21: Manténgase en contacto con ellos y continúe impartiendoles visión, construya buenas relaciones con ellos y compártales emocionantes historias de guerra.

Forma en E.E.U.U.:

- a. Envíe una buena carta de oración cada 6 semanas.
- b. Hágales una visita personal y un regalo cada otro año.
- c. Llámelos por teléfono todos los años que no los visite.
- d. Invíteles a unirse con usted en alguna oportunidad ministerial.
- e. De ser posible, vaya a la iglesia y/o tenga algún tiempo de comida con ellos.

Forma en _____ (si necesita ser diferente):

Es Esencial que los Coordinadores Tengan sus Finanzas Sanas

Por Dave Beeler

Tener finanzas sanas es esencial para que un coordinador sea efectivo en su ministerio. El estado de las finanzas de un coordinador tiene un profundo efecto en:

- Nuestra visión de Dios
- Nuestra auto imagen
- Nuestra visión y pasión en general
- Nuestra “*apropiación*” del ministerio
- Nuestra habilidad para reclutar líderes
- Nuestra habilidad de ver nuestra misión cumplida

A. Nuestra Visión de Dios

Levantar finanzas es principalmente un paso de fe, al creer que Dios suple nuestras necesidades de manera que podamos llevar a cabo el llamado que Él nos ha dado. Nuestro enfoque durante el desarrollo de soporte financiero efectivo debe ser en Dios y no en el dinero. Es un camino de fe. Está lleno de cosas inesperadas. Es un tiempo para ver a Dios en acción. Cuando tenemos las perspectivas y prácticas correctas “experimentamos a Dios”. Lo vemos proveer, encontramos creyentes comprometidos, los vemos responder en fe y convertirse en socios o inversionistas; respondemos en humildad a la generosidad de Dios. Nuestro llamado al ministerio es renovado y profundizado. Experimentamos a Dios de maneras muy personales, que quizás no veríamos de otro modo. Nuestra perspectiva de Dios madura y nuestra confianza en Él crece.

B. Nuestra auto imagen

Las auto imágenes incorrectas se rompen con perspectivas y prácticas efectivas del DDSM. No estamos limosneando – estamos dando a otros una oportunidad de conocer más a Dios a través del dar, a través de tener su “propio misionero”, a través de escuchar historias emocionantes de vidas cambiadas, acumulando para ellos mismos tesoros en el cielo. ¡El DDSM no se trata de nosotros! Se trata de nuestro enfoque en Dios y de bendecir a otros con una oportunidad de dar.

A medida que demos pasos de fe, le creamos a Dios, nos enfoquemos en Él y lo veamos proveer; nos vemos a nosotros mismos como:

Llamados por Dios.

Confirmados y afirmados por Dios.

Humildes –al pensar que otros invertirán en nuestra vida y ministerio.

Emocionados –Dios está proveyendo nuestras necesidades de maneras muy personales.

Todas las anteriores y otras más tienen un profundo impacto en cómo nos vemos a nosotros mismos y nuestro entusiasmo por el ministerio.

C. Nuestra visión y pasión en general

Es muy difícil enfocarnos si carecemos de soporte financiero. Esto afecta nuestra visión y pasión. Nos distrae de nuestras responsabilidades. Nos pone presión en las finanzas, ya sea que seamos solteros o casados. Si somos casados, tener finanzas pobres puede causar estrés y roces entre los esposos. Todo esto agota energía emocional y espiritual de nuestras vidas. Podemos tratar de esconder esta realidad por un tiempo pero eventualmente subirá a la superficie y nos alcanzará. Si la situación continúa por un periodo largo de tiempo, empezamos a cuestionar nuestro llamado y la presencia de Dios en nuestro ministerio. Esto afecta negativamente nuestra pasión y visión. Podemos cuestionar el amor y preocupación de Dios por nosotros. Esto nos golpea en el corazón de nuestro ser y nos agota.

D. Nuestra “*apropiación*” del ministerio

En mis 28 años de vida ministerial como coordinador, con 20 años fuera de los Estados Unidos he visto este principio en acción. Cuando completé mis finanzas como nuevo coordinador, “me adueñé” del ministerio. El tener finanzas completas construye convicción y apropiación. Construye un sentido de misión y confirmación de Dios. Y ahora, cada vez que necesito levantar finanzas adicionales voy a través de la prueba de creerle a Dios, confiando en Él para encontrar nuevos socios, pidiéndole valentía e iniciativa, luchando con las dudas y la falta de acción. Todo esto construye mi “apropiación” personal de mi llamado a la Gran Comisión de Dios. Esto lo hace real.

He visto otros coordinadores (que han sido subsidiados por Vida Para Colombia) cambiar drásticamente cuando levantan el 100% de sus finanzas. De repente el ministerio es “suyo”. No dependen de la organización para sus finanzas personales. Han visto personalmente a Dios suplir sus necesidades. Han experimentado a Dios supliendo sus necesidades. Esto construye convicción y construye apropiación y construye responsabilidad personal. Contrarresta el comportamiento pasivo y pasivo-agresivo el cual atrofia el liderazgo espiritual y la iniciativa.

E. Nuestra habilidad para reclutar líderes

Si como coordinadores estamos batallando financieramente, no estamos motivados. Si no estamos motivados, no tenemos gozo y no estamos entusiasmados por el llamado de Dios en nuestras vidas y nuestra misión. Si no tenemos gozo ni entusiasmo, no somos atractivos. Si no somos atractivos, ¡no reclutamos líderes!

Coordinadores Potenciales nos ven y no nos ven felices. Nos escuchan quejarnos del estado de nuestro soporte financiero y de nuestras luchas financieras. Ven nuestra incapacidad de tener lo mínimo necesario para ministrar a otros. (Entretenimiento para otros, comidas, materiales, etc.) Nada de esto es atractivo. Nada de esto los motiva a unirse a nosotros.

Hemos hablado con coordinadores que titubean reclutar debido a su falta de soporte financiero. Son inhibidos para desafiar a otros a ser coordinadores cuando ellos mismos están batallando financieramente.

F. Nuestra habilidad de ver nuestra misión cumplida

Si tomas en cuenta todas las cosas anteriormente mencionadas, un pobre soporte financiero en un coordinador tiene un efecto definido, directo y perjudicial en nuestra habilidad para cumplir nuestra misión. Así que, desde mi punto de vista, la perspectiva y prácticas sanas del coordinador para el DDSM son absolutamente esenciales para nuestra experiencia como coordinadores y nuestra habilidad de obedecer el llamado de Dios de ir y hacer discípulos de todas las naciones.

El DDSM del coordinador es una actividad del “cuadrante 2”. Es absolutamente esencial pero no urgente. Podemos perderla. Pensamos “Puedo sobrevivir este mes”. “Puedo vivir con la cantidad subsidiada”.

Pero al final, un soporte financiero pobre en los coordinadores erosiona nuestra perspectiva de Dios y nuestra auto-imagen. Nos roba nuestra visión y pasión. No atraemos a los demás. No nos adueñamos completamente del ministerio y de nuestras vidas. “Enterramos nuestro talento”.

Juntos, confiemos en Dios por un “rompimiento” en nuestra manera de pensar y actitudes hacia el DDSM.

Preguntas de Reflexión para "Es Esencial que los Coordinadores Tengan Finanzas Sanas"

A. Nuestra Visión de Dios

1. ¿Cree que Dios quiere suplir todas sus necesidades financieras para que pueda cumplir con su llamado?
2. ¿Qué ayuda?; ¿Qué obstaculiza?

B. Nuestra auto-imagen

1. ¿En qué lado de la balanza se encuentra la mayor parte del tiempo? (vea póster de limosnero/en una misión).

C. Nuestra visión y pasión en general

1. ¿Cómo le está yendo?
2. ¿Sabe que Dios le ama y está preocupado por cada detalle de su vida?

D. Nuestra “apropiación” del ministerio

1. ¿En dónde se encuentra en este proceso de tener el 100% de su sostenimiento?
2. ¿Qué piensa que podría cambiar más drásticamente (en su vida) si estuviera al 100% de su sostenimiento?

E. Nuestra habilidad para reclutar líderes

1. ¿Está entusiasmado con el llamado de Dios para su vida?
2. ¿Es usted un cristiano “contagioso”? (Entendiendo que está muy motivado por lo que hace y quiere involucrar a otros en el ministerio)

F. Nuestra habilidad de ver nuestra misión cumplida

1. ¿En qué cuadrante está colocando el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales?

I Urgente Esencial	II No Urgente Esencial
III Urgente No Esencial	IV No Urgente No Esencial

2. ¿Está siendo cumplida nuestra Misión?

Actitud

Por Charles Swindoll

“Entre más tiempo vivo, más me doy cuenta del impacto de la actitud en la vida.

Actitud, para mí, es más importante que los hechos. Es más importante que el pasado, que la educación, que el dinero, que las circunstancias, que los fracasos, que los éxitos, que lo que las otras personas piensen, digan o hagan. Es más importante que la apariencia, don o destreza. La actitud construirá o destruirá una compañía... una iglesia... un hogar.

Lo extraordinario de esto es que tenemos una decisión diaria con respecto a la actitud a la cual nos aferremos para ese día. No podemos cambiar nuestro pasado. No podemos cambiar el hecho de que la gente actuará de cierta manera. No podemos cambiar lo inevitable. Lo único que sí podemos hacer es jugarnos la única jugada que tenemos, y esa es nuestra actitud.

Estoy convencido de que la vida es un 10 por ciento lo que me sucede a mí y el otro 90 por ciento es el cómo reacciono a lo que me sucede. Ocurre de la misma manera con usted... ¡Estamos al mando de nuestras Actitudes!”

Bases Bíblicas y Actitud para el Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales

[Transcripción editada de los “Mensajes de la Actitud”]

Medicina de la Actitud

Cuando no tenga la oportunidad de escuchar los “Mensajes de la Actitud” en un determinado día, lea las transcripciones de los audios. También es bueno mirar la transcripción mientras escucha los mensajes.

Mensaje #1: BASE BÍBLICA Y FILOSOFÍA del SOSTENIMIENTO

En esta sesión estaremos hablando acerca de cómo Vida Para Colombia (VPC) es financiada. ¿Es éste un método bíblico?, ¿por qué usamos este método?, ¿cuáles son los beneficios para mis Socios Ministeriales y para mí? Después, hablaremos acerca del llamado de Dios, el carácter de Dios y las promesas de Dios.

Primero, ¿cómo VPC y sus coordinadores son financiados? Nosotros tomamos la iniciativa de acercarnos a la personas y presentar nuestro ministerio en una forma clara. Les explicamos nuestras necesidades financieras y les pedimos directamente (sin rodeos) invertir en nuestro trabajo.

¿Es bíblico este método de generar sostenimiento?, la respuesta es un abrumador “Sí”. A través de la historia Dios ha mandado que sus trabajadores de tiempo completo estén libres para llevar a cabo de tiempo completo el trabajo cristiano. En Números 18:21 y 35:1-8 leemos acerca de los israelitas dando una décima parte de sus ingresos, o un diezmo, para el sostenimiento de los hijos de Leví quienes eran trabajadores a tiempo completo de Dios. Encontramos en Levítico 27:30, “Un diezmo de todo el producto de la tierra es del Señor”. Esto era la ley; no sólo algo que la gente hacía si ellos se sentían bien al respecto. Una décima parte de todas las cosas pertenecía al Señor y era para sustentar a los trabajadores de Dios. La primera parte de Malaquías 3:10 (VKJ) dice, “traigan todo el diezmo al almacén para que pueda haber comida en mi casa (o con los obreros de Dios)...” Dios tiene la intención de que nuestras necesidades sean suplidas.

Las enseñanzas del Nuevo Testamento también son claras. En el capítulo 4 de Filipenses Pablo le dice a la Iglesia en Filipo que Dios es honrado porque ellos están sosteniendo a Pablo. Ellos estaban invirtiendo en él financieramente.

Pablo escribe a los Corintios, “de igual manera, el Señor ha mandado que aquellos que predicán el Evangelio que vivan del Evangelio” 1 Cor. 9:14. En 1 Corintios 8 y 9 hay un regaño a los corintios por no sostener a los obreros de Dios.

Aun Jesús y sus discípulos fueron sostenidos financieramente por sus amigos. 1 Timoteo 5:18 dice, “El obrero es digno de su salario.” Usted debe comprender que como un obrero, usted es digno de su salario. Sus padres pueden decir, “¿por qué no dejas Vida Para Colombia y buscas un trabajo de verdad?” ¡Pero eso no tiene sentido! Usted comprobará que estar como

coordinador en Vida Para Colombia es definitivamente un trabajo. El obrero es digno de su salario.

Dios no sólo nos ha mandado a depender de otros para nuestro sostenimiento financiero, sino que hay una muy fuerte enseñanza bíblica para nosotros, sobre tomar la iniciativa de buscar nuestro sostenimiento. Nehemías es un ejemplo de esto. Cuando él regresó a reconstruir Jerusalén, tomó la iniciativa de acercarse a un rey pagano quien financió toda la operación. Todo pertenece a Dios, sin importar que esté bajo la mayordomía de un no cristiano o de un cristiano. Él usará a quien quiera que Él desee para llevar a cabo Su plan.

En 2 Corintios leemos que Pablo envió una delegación para motivar a los corintios a dar. Ellos habían pactado dar algo de dinero y ellos aun no lo habían dado. Pablo quería motivarlos a dar. “Sé que está de más que les hable de ayudar a otros. Siempre están ansiosos de ayudar, y he tenido el orgullo de decir a los hermanos de Macedonia que hace un año ustedes ya estaban listos a enviar una ofrenda. Y es más: fue el entusiasmo de ustedes la chispa que prendió en los demás el deseo de ayudar. Si les envió estos hermanos es para asegurarme de que ya están listos para mandar el donativo, como he dicho que lo estarían. No quiero que a última hora me hagan quedar mal. Me daría mucha pena – y a ustedes también – que algunos macedonios fueran conmigo y encontraran que todavía ni siquiera han recogido la ofrenda. Así que pedí a estos hermanos que fueran primero y se cercioraran de que el donativo prometido ya esté listo. Deseo que éste sea de verdad un donativo voluntario. Ahora bien, el que siembra escasamente, también cosechará escasamente; y el que siembra generosamente, también generosamente cosechará.” 2 Corintios 9:1-6. (BAD)

Pablo claramente tomó la iniciativa de ayudar a estas personas a hacer lo que ellos sabían que querían hacer: invertir en la obra de Dios.

¿Por qué usamos este método en nuestro movimiento? Porque este método permite un rápido crecimiento. Vida Para Colombia desde sus inicios ha crecido a un ritmo fenomenal, lo cual sería imposible, si tuviéramos que constantemente desarrollar los fondos desde un nivel central. Ahora los esfuerzos para levantar fondos desde ese nivel central pueden ser utilizados directamente hacia las necesidades de desarrollar nuevos materiales y estrategias.

Además, este método ayudará a erradicar a quienes no son sinceros en su llamado a Cristo, al movimiento, a ser parte de los coordinadores o a estar comprometidos a ver vidas cambiadas por Cristo. Esto no significa que a la primera señal de problemas financieros nosotros debamos decir, “Dios no me ha llamado a este ministerio.” No es así, Dios puede darte, a través de estas situaciones, algunas oportunidades para esperar en Él y aprender paciencia. Sin embargo, es una manera de permitir un control incorporado.

A. ¿Cuáles son los beneficios para usted, el trabajador?

1. Su relación con Dios será enriquecida. Cada vez que trabajo en desarrollar mi Equipo de Soporte Misionero estoy muy entusiasmado pero también listo para comprender lo que Dios quiere de mí. Siempre espero este tiempo con alegría porque mi relación con el Señor durante el levantamiento de finanzas es enriquecida. Cuando levanto finanzas no tengo más remedio que agarrarme de Él y puedo verlo trabajando en formas poderosas.

Será dirigido a la Palabra y a la oración como nunca antes. Yo sé que si voy a hacer esto durante todo el día necesito leer la Palabra de Dios. Empezará a entender lo que significa orar sin cesar.

2. La Biblia dice, “todo lo que no proviene de fe, es pecado” Romanos 14:23. Dios quiere que confiemos en Él. En el mundo del siglo 21 todos nosotros queremos estar financieramente seguros: un buen salario, seguros de vida y de gastos médicos, plan de retiro, cuenta de ahorros. Sin embargo, Dios no quiere que nuestra seguridad esté en nuestros recursos financieros. Él quiere que tenga amplios recursos financieros pero también quiere que su seguridad esté en Él. Usted aprenderá a confiar en Dios. Y esto no terminará cuando su Equipo de Soporte Misionero sea desarrollado y se presente a su asignación. Dios le mostrará como caminar con Él.

Su fe será fortalecida conforme vea que Dios completa su meta. ¡Esto puede parecer imposible para usted pero verá a Dios hacerlo! Su familia y sus amigos se asombrarán del maravilloso carácter de Dios a causa de lo que Él hace por usted.

3. Yo creo que el tiempo de Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales frecuentemente le prepara para las cercanas y demandantes relaciones interpersonales que son parte de ser coordinador. Nosotros trabajamos como una familia y si tiene hermanos y hermanas, usted sabe cómo es una familia. Algunas veces nosotros nos molestamos unos con otros y a pesar de que nos amamos hay momentos tensos. Usted tiene algunas actitudes y hábitos en las cuales Dios trabajará durante su tiempo de levantar sostenimiento. Llegará a ser una persona más amable, sus relaciones con otras personas serán más agradables como resultado del tiempo que invirtió en desarrollar a su Equipo de Soporte Misionero.

4. Este método de Desarrollar un Equipo de Soporte Misionero construye una base de oración en la cual se sostendrá su ministerio. Su corazón está donde invierte su dinero. Por lo tanto, las personas que han invertido en Jane y en mí oran por nosotros y están preocupados acerca de nosotros. Yo creo que el éxito y el fruto que Dios nos ha dado en nuestro ministerio son debido a que nuestro Equipo de Soporte Misionero está orando por nosotros.

5. Usted podrá ministrar a personas que de otro modo no serían expuestas a un estilo dinámico de vida cristiana. Muchos hombres de negocios quienes invierten en nuestro ministerio nunca antes habían sido expuestos a un cristiano lleno del Espíritu; alguien que está motivado por la persona de Jesucristo. Muchos han venido a Cristo, se hacen coordinadores o han sido personalmente bendecidos debido a que están invirtiendo en nosotros. Esto provee una oportunidad para conocer y ministrar a estas personas. Muchos ejecutivos y líderes son personas solitarias. Ellos son considerados por algunos como inaccesibles y por lo tanto sus necesidades de relaciones profundas no son suplidas. Dios proveerá oportunidades para que usted conozca y ministre a estas personas así como ellas le ministrarán a usted.

6. Uno de los más grandes beneficios es que le animará a ser responsable. No hay excusa para la mediocridad. Ya que nosotros debemos rendir cuentas a nuestro Equipo de Soporte Misionero y necesitamos mantenerlos informados, no nos atrevemos a ser perezosos en nuestro trabajo.

B. ¿Cuáles son algunos beneficios para sus inversionistas?

1. Les permite personalizar sus donativos. Mucha gente da a grandes organizaciones y no tienen idea de cómo es usado su dinero. Cuando ellos nos dan, ven los resultados y esto les permite personalizar sus donativos.

2. Ellos son parte de mi trabajo. Dios les recompensará con bendición. “Traigan todo el diezmo al almacén para que pueda haber comida en mi casa. Pruébenme en esto dice el Señor todopoderoso, y vean si no les abriré las ventanas del cielo y derramaré tantas bendiciones que no tendrán espacio suficiente para ello.” Malaquías 3:10 (VKJ). No puede ganarle a Dios en el dar. Es absolutamente imposible. Mientras ellos, nuestros inversionistas, dan más, Dios les dará a ellos más en una forma multiplicada.

Pablo escribió a los Filipenses que él no buscó una ofrenda para él mismo sino que buscó la ganancia que Dios le regresa al que da, porque Dios bendice al dador generoso. “no es que busque dádivas, si no que busco fruto que abunde en vuestra cuenta y mi Dios pues suplirá todo lo que os falta conforme a sus riquezas en gloria en Cristo Jesús”. Filipenses 4:17, 19.

Jesús deja bien claro que Él promete bendecir en proporción a su generosidad. “Den, y se les dará: se les echará en el regazo una medida llena, apretada, sacudida y desbordante. Porque con la medida que midan a otros, se les medirá a ustedes.” Lucas 6:38. (NVI)

3. El último beneficio para nuestro Equipo de Socios es que algunos de ellos llegarán a ser cristianos, llegarán a entender y vivir vidas llenas del Espíritu o llegarán a ser siervos cristianos de tiempo completo. Después de jugar racquetball con un miembro de mi Equipo de Soporte Misionero él dijo: “conozco a un hombre que tiene miedo de morir. Fue a un psicólogo pero no le ayudó. Fue con una trabajadora social y le dijo que era culpa de sus papás, así que salió de ahí y se emborrachó. Luego fue con un sacerdote y éste le dijo que hablará con su esposa al respecto y que todo estaría bien. El hombre aun no encontraba ayuda”.

Yo le pregunté, “Alex, ¿ese hombre eres tú?” y él dijo, “sí”. Le dije, “tú deberías tener miedo de morir, si no conoces a Jesús.” Luego empecé a compartir el Evangelio con él y pasé tiempo esa semana ayudándole a crecer en su nueva relación con Cristo.

Recientemente lo vi y tuvimos un gran tiempo de compañerismo. Él ha empezado a amar y disfrutar a su familia y a sus hijos. Dios está haciendo grandes cosas en su vida que quizás no hubieran sucedido si nuestro método de levantar sostenimiento fuera diferente.

Dios te usará durante tu tiempo de levantar sostenimiento en maneras que nunca te has imaginado.

C. El llamado de Dios

“Y nadie toma para sí esta honra, sino el que es llamado por Dios, como lo fue Aarón. Así tampoco Cristo se glorificó a sí mismo haciéndose sumo sacerdote, sino el que le dijo: tú eres mi Hijo yo te he engendrado hoy.” Hebreos 5:4,5.

Si Jesucristo tenía que ser llamado por Dios para realizar Su obra, ¿cuánto más nosotros necesitamos asegurarnos de nuestro llamado al servicio cristiano de tiempo completo? Es muy importante que esté seguro que ha sido llamado a tiempo completo a la hora de levantar sostenimiento.

En 1 Samuel vemos que Saúl había sido llamado por Dios para ser el rey. A las mujeres les gustaría este rey. Él era alto, moreno y guapo. Y a los hombres les agradaría su tipo. Era realmente un hombre entre los hombres. Saúl fue y Dios lo bendijo. Hubo victoria, bendición y abundancia pero luego Saúl empezó a distraerse por ahí. Eventualmente llegó a ser tan desobediente que Dios revocó su llamado. “Saúl ya no serás más rey. He escogido a alguien más.” Y Dios llamó a David. Por meses Saúl trató de matar a David y tenía paranoia al pensar que todos estaban en su contra. Finalmente tuvo una muerte terrible en el campo de batalla junto a sus hijos.

¿Quién le llamó a usted?, ¿está como coordinador sólo para hacer algo después de graduarse de la universidad?, Quizás sus amigos están ingresando como coordinadores y por eso usted también. A lo mejor sus papás piensan que sería muy bueno que esté en el servicio cristiano. O quizás su campo de trabajo está cerrado así que decidió ser coordinador en Vida Para Colombia por un tiempo. A lo mejor fue por miedo de seguir intentado algo más. ¿O fue Dios quien le llamó?

No estoy diciendo que no estoy contento de tener amigos aquí. No estoy diciendo que mis padres no estén entusiasmados acerca de mi involucramiento. O que no me beneficie del compañerismo y la enseñanza. Pero Dios debe ser el autor de mi llamado. Si no está seguro, necesita estarlo antes de quedarse aquí. Vaya a solas con Dios y pregúntele, “¿Me ha llamado a esto?”, Cuando esté seguro de que Él le ha llamado entonces manténgase firme. Lea las Escrituras. Cuando Dios nos llama Él proveerá abundantemente para nuestras necesidades. Veamos a:

Moisés – Dios lo llamó a guiar a los israelitas a salir de Egipto.

Josué – Él guió a los israelitas a entrar en la tierra prometida.

David – Fue un joven pastor que llegó a ser rey.

¡Otro ejemplo es usted! No importa cuál es su posición. Dios puede usar a cualquiera que Él llame.

“Fiel es el que os llama, el cual también lo hará” 1 Tesalonicenses 5:24. Cuando yo miro mis necesidades financieras yo no tengo que decir, “si llego a tener el dinero”. Si yo sé que el Señor me ha llamado, yo debería decir, “cuando el dinero llegue.” Dios le bendecirá y proveerá para todas sus necesidades, todo lo necesario para tener un ministerio con impacto eterno.

D. El carácter de Dios

Dios es omnisciente, todo lo sabe. Él conoce todas sus necesidades; aun algunas que usted no conoce. Algunas que piensa que Él no sabe, debido a la manera en que Él las trata. Él conoce las necesidades de su potencial Equipo de Soporte Misionero. Él sabe como usted puede ayudar a suplir esas necesidades si ellos invierten en usted y llegan a involucrarse con usted. Él conoce sus debilidades y fortalezas. Él conoce sus buenas y sus malas actitudes. Dios le conoce tan bien que Él puede hacer que su tiempo de Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales sea justo lo que necesite.

Dios es omnipotente, todo poderoso. Si Dios quiere, puede tomar su ciudad y voltearla de cabeza como una alcancía y sacudirla hasta que todo el dinero caiga y todo su sostenimiento misionero sea levantado. Si Él quiere puede guiar a alguien a llamarle hoy y decirle: “no lo conozco pero Dios me ha estado imprimiendo su nombre en mi mente y me gustaría cubrir su sostenimiento mensual completo. ¿Está bien? ¡Dios puede hacer eso!

En Jeremías 32:27 y en Génesis 18:14 hay una pregunta retórica, “¿hay algo demasiado difícil para mí?” desde luego que no Dios. Pero tú no conoces a mis padres. Pero no sabes que tan difícil es levantar sostenimiento en mi ciudad. Pero yo no crecí en un familia cristiana. Vengo del club de ateos de la ciudad y no conozco a muchos cristianos. O lo que sea. Dios dice: “¡siéntate y cálmate, nada es demasiado difícil para mí!”

“Oro para que vayan comprendiendo lo increíblemente inmenso que es el poder de Dios con que Dios ayuda a los que creen en Él, poder que levantó a Cristo de entre los muertos y lo sentó a la derecha del Altísimo”. Efesios 1:19, 20 VBAD.

¿Piensa que alguno de sus problemas es más difícil que levantar a alguien de entre los muertos? Dios puede tomar cuidado de sus necesidades. Él es todo poderoso.

Los recursos de Dios son infinitos. En otras palabras Él es rico, rico, rico, rico. “Todos los animales del campo y del bosque me pertenecen, ¡El ganado de mil colinas y todas las aves de los montes! Si tuviera hambre, no te lo diría; porque mío es el mundo y todo lo que en él hay.” Salmos 50:10-12 VBAD. Todo, todo le pertenece a nuestro Dios.

Dios no puede mentir. Tito 1:2 y el libro de Hebreos tocan este punto claramente. Dios no dice mentiras. Uno de mis versículos favoritos es Números 23:19, “Dios no es hombre para que mienta, ni hijo de hombre para que se arrepienta. ¿Hablará y no actuará? ¿Prometerá y no cumplirá?” Éste es un buen verso para memorizar cuando levantamos sostenimiento.

¿Ha dicho Dios que haría algo y no lo hace? ¿No ha cumplido Dios alguna promesa que Él hizo? Nunca. ¿Ha hablado Dios y no hará algo?

E. Las Promesas de Dios.

Él nos dará el poder para hacer el trabajo. “Fiel es el que os llama el cual también lo hará.” 1 Tesalonicenses 5:24. Recuerde que es un Dios todopoderoso, que todo lo sabe, infinitamente rico, que no puede mentir, quien le dio esta promesa. “Si yo te he llamado, yo lo haré. Yo lo traeré a la realidad.”

“Si alguno de ustedes tiene falta de sabiduría pídale a Dios, el cual da a todos abundantemente y sin reproche y le será dada.” Santiago 1:5. En ocasiones dirás: “¿Dios que voy a hacer ahora?, ya no tengo más contactos”. Usted puede estar diciéndose esto ahora mismo, “no sé a quién voy a llamar ahora” o a lo mejor al llamar por una respuesta a la gente que ya entrevistó le dirán: “no sé, ya estoy apoyando” o “no quiero invertir en esto”. Cada día puede preguntarle a Dios: “¿qué hago ahora Señor? Yo lo hago. Y me encanta saber que Dios no está cansado de mí, ni me dice: “Lillestrand, ya fue suficiente, me has estado molestando todo el día sobre qué hacer.” No, Él quiere que yo venga a Él una y otra vez.

“Porque Dios es el que produce en vosotros así el querer como el hacer, para que se cumpla su buena voluntad.” Filipenses 2:13. Dios está trabajando en su vida para hacerlo, en otras palabras para darle el deseo de hacer Su voluntad. La primera cosa que necesita es el deseo de tener su Equipo de Soporte Misionero completo, de hacerlo bien y de disfrutar haciéndolo. ¡No sólo Dios le dará el deseo si no que Él también lo hará! Dios trabajará para Su buena voluntad.

“Si obedecen mis mandamientos, permanecerán en mi amor, así como yo he obedecido los mandamientos de mi Padre y permanezco en Su amor. Les he dicho esto para que tengan mi gozo y así su gozo sea completo” Juan 15:10-11. Algunos de ustedes probablemente estén pensando: “si sólo pudiera tener gozo al menos durante mi tiempo de levantar sostenimiento.” Dios quiere darle un tiempo lleno de gozo. Nosotros no tenemos que esperar a que nuestro Equipo de Sostenimiento Misionero esté completo para tener gozo. Nosotros no tenemos que esperar hasta que el entrenamiento para ser coordinador haya acabado para que podamos tener gozo. Nosotros no tenemos que esperar por nada. Independientemente de nuestras circunstancias Dios puede darnos gozo si somos obedientes. Si Dios le llamó para ser coordinador Él también le ha llamado a desarrollar su equipo de socios. Usted puede decir, “Dios, tú me has llamado a desarrollar mi Equipo de Soporte Misionero. Yo estoy siendo obediente. ¡Dame gozo! ¡Tú lo prometiste!” Dios le dará gozo. Él quiere que usted se lo pida.

Dios nos protegerá de las mentiras del enemigo que roban nuestro gozo. Satanás dirá: “¿Quién te crees que eres para trabajar en un ministerio cristiano? Tú no eres suficientemente bueno para esto. Ellos no querrán hablar contigo. Tú no eres nadie. Dios seguramente no te ha pedido que hagas esto, ¿verdad? Tu eres un limosnero, busca un trabajo.” Una y otra vez el enemigo viene con sus mentiras. Me sorprende que nosotros digamos, “Tienes razón, Él no quiere hablar conmigo. No soy demasiado bueno para esto.” ¡Desde luego no eres suficientemente bueno para esto! Nadie lo es. Por eso fue necesario el sacrificio de la cruz. Pero si Dios le ha llamado, puede estar seguro que es digno de hacer esto por su gracia y no tiene porque escuchar las mentiras del enemigo. Cuando esas mentiras vengan a usted sólo necesita decir, “Dios protégame de estas mentiras. Mantenlas lejos de mi mente.” Recuerde que estamos en una batalla espiritual.

Dios no permitirá que cualquier cosa pase a menos que sea para nuestro bien. “Ahora bien, sabemos que Dios dispone todas las cosas para el bien de quienes lo aman, los que han sido llamados de acuerdo con su propósito.” Romanos 8:28 NVI. No importa lo que suceda; Si hay buenos días o si hay malos días; Dios los usará para su bien. Yo estaba levantando sostenimiento en mi ciudad. Hubo días grandiosos que no podía creer lo que estaba sucediendo. Luego hubo días donde no pasó nada. Y dije, “Dios, no hay nada que tú permitas que pase que no sea para mi bien, porque me amas.”

Dios no nos fallará ni nos desampará. Puede parecer que está sólo en ese tiempo, solo usted y el Señor, pero puede saber que Dios no le abandonará. Él le dará una aplastante victoria.

Dios contestará nuestras peticiones de oración. Lucas 11 habla acerca de llamar, buscar y pedir, y Dios promete conceder nuestras peticiones. Frecuentemente no las tenemos porque no se las pedimos. Nosotros tenemos que atrevernos a pedirle a Dios.

“Mis andares y descansos los conoces; todos mis caminos te son familiares. No me llega aun la palabra a la lengua cuando tú, Señor, ya la sabes toda. Tu protección me envuelve por completo; me cubres con la palma de tu mano.” Salmos 139:3-5 NVI. Algunos de ustedes trabajarán como locos, y terminarán todos cansados e irritables. Si este es su caso necesita desacelerar y descansar. Pero algunos otros necesitan un empujón para salir de la estática de no hacer nada y mantenerse en movimiento. Esto depende de su personalidad, pero Dios quiere que se tome un tiempo apropiado para descansar.

Cuando voy camino a una cita con un prospecto a estar en mi equipo de socios, recuerdo que Dios estuvo ahí antes que yo. Cuando concluyo el tiempo no tengo nada de qué preocuparme, porque sé quién va a estar ahí: Mi Señor. Él va delante y por detrás de mí y pone su mano de bendición sobre mi cabeza. Aun ahora que usted está sentado aquí, y aun sin que piense en su equipo de socios, Dios está trabajando en las vidas de las personas. Él las está preparando para que cuando usted le presente el ministerio ellos digan, “¡Esto es fantástico! Yo quiero ser parte de esto.” Dios está trabajando en este preciso instante.

Dios no quiere que tengamos sólo lo suficiente para vivir de día en día. Él quiere que tengamos en abundancia. “Poderoso es Dios para compensarles con creces y de tal manera que no sólo tengan para satisfacer las necesidades propias sino también para dar con alegría a los demás.” 2 Corintios 9:8 BAD. Dios quiere que usted tenga en abundancia para que pueda ser generoso con otros.

“Los pasos de los buenos son guiados por el Señor, Él se deleita en cada paso que dan.” Salmo 37:23 BAD. Cuando se levantó hoy en la mañana Dios estaba motivado, se deleitaba en verlo. Él se deleita en cada paso que da. “Si caen, no es para muerte, porque el Señor los sostiene con su mano.” Versículo 24. Usted caerá pero no será una caída fatal.

“Fui joven y ahora estoy viejo, y en todos mis años jamás vi que el Señor abandonara al hombre que lo ama; tampoco he visto a los hijos de los justos pasar hambre. Por el contrario, los justos pueden ser generosos dando obsequios y préstamos al prójimo, y sus hijos son una bendición.” Versículos 25-26. Dios le dirigirá y proveerá para usted y su familia, de tal modo que pueda ser generoso con otros.

Mensaje 2: MOTIVACIONES Y ACTITUDES ACERCA DE LAS FINANZAS

He encontrado que la mayoría de los problemas financieros tienen su raíz en la actitud. No están relacionados en primera instancia con la personalidad, el trasfondo o la habilidad sino mayormente con la actitud. Nosotros podemos elegir creer o actuar de acuerdo a lo que Dios dice o creer en las mentiras de enemigo. Nuestra actitud y nuestra perspectiva de los problemas determinarán que tanto disfrutaremos nuestro tiempo de Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales.

A. Actitudes correctas

Actitud correcta #1

Nosotros debemos tener el “brillo de un embajador”. “Así que somos embajadores de Cristo” 2 Corintios 5:20a. Una gran cantidad de porciones de la Escritura hablan acerca de lo que significa ser un embajador de Cristo. Nosotros representamos al Dios del universo. Somos hijos del Rey del universo. No deberíamos vivir como pobres en nuestra actitud mental, si no como realeza; ¡qué privilegio! Un día nosotros juzgaremos ángeles (1 Corintios 6:3). Cada bendición espiritual está disponible para nosotros. Toda autoridad; todo lo que necesitamos para alcanzar el mundo para Cristo nos ha sido dado a nosotros.

Conforme nos damos cuenta de esto, nuestra actitud debería ser de entusiasmo, auto-confianza, deberíamos tener una sana auto-imagen y brillo (irradiando al Señor Jesús). Conforme usted empieza a entender quién es, entonces usted empezará a brillar. Como creyentes deberíamos brillar, conforme caminamos con el Señor.

Uno de los miembros de mi equipo de socios tiene una firma de consultoría de ingenieros. Estuve en su ciudad la semana pasada y fui a verlo. Cuando llegué él me dijo: “Vaya que me encanta que vengas a verme. Espero con expectación nuestros encuentros cada año porque eres una de las pocas cosas positivas a las que estoy expuesto. Hay muchos problemas en el mundo y es bueno tenerte hablándome de la solución.” Ése es el “brillo del embajador” que debemos irradiar.

Cuando hable con la gente, no sea tímido diciendo: “usted no querría apoyarme, ¿verdad?” Tampoco sea agresivo ni arrogante, más bien puede tener la seguridad en el Señor con un brillo y una presencia acerca de usted que irradiará de la fuente que es Cristo.

Actitud correcta #2

Continuamente recuérdese a sí mismo que todo le pertenece al Señor. En el Salmo 50:12b dice, “pues mío es el mundo, y todo lo que contiene”. Así que no tendré temor de pedirle a Dios lo que ya es de Él. Él puede decidir no darnos algo pero podemos pedirle con seguridad lo que ya le pertenece a Él.

Algunas veces Dios me guía a hablar con cierta persona pero yo realmente no tengo ganas de hacerlo. Yo puedo pensar: “es muy intimidante.” O “creo que no estaría interesado.” O “no se

ve muy espiritual; a lo mejor ni es cristiano.” Luego Dios me dice; “Es mi asunto con quien tienes que hablar. Conforme yo te doy los nombres, necesitas ser fiel en llamarles y tratar de obtener una cita con ellos. Y si no puedes obtener una cita entonces cree que yo no quiero que los visites. El mundo es mío y todo lo que hay en él.”

Actitud correcta #3

Nuestra actitud debe reflejar la urgencia del tiempo en que vivimos. Aun los expertos seculares sienten que la civilización se está moviendo a una especie de clímax. Parece que la gente está más abierta al Evangelio como nunca antes. Sin embargo, la historia nos dice que esta variedad de “aperturas” (disposición de escuchar el evangelio) no será para siempre. Ahora mientras la puerta está abierta, debemos pasar a través de ella. Ahora es el tiempo.

“Mi alimento,” dice Jesús, “es hacer la voluntad del que me envió y terminar su obra.” ¿No dicen ustedes; “faltan cuatro meses para la cosecha?” yo les digo; ¡Abran los ojos y miren los campos sembrados! Ya la cosecha está madura;” Juan 4:34-35 NVI.

Vastos campos de almas humanas están maduros y listos para cosechar. Ahora es el tiempo de ir. Vivimos en un tiempo de urgencia. Nunca antes la necesidad ha sido tan grande. Verdaderamente la gente está como ovejas sin pastor. Mateo 9:36-37 dice que cuando Jesús vio a las multitudes, “tuvo compasión de ellas porque estaban agobiadas y desamparadas, como ovejas sin pastor.” Después les dijo a sus discípulos, “La cosecha es abundante, pero son pocos los obreros.”

¿Qué fue lo que vio Jesús? Él vio a la gente sin ayuda. ¿Crees que toda la gente de esas multitudes era gente de bajos ingresos económicos? No. Estoy seguro que Jesús era el fenómeno más grande que Israel había tenido. Toda clase de gente estaba asombrada por lo que Él estaba haciendo: la multitud de religiosos, la gente del gobierno, los militares. Jesús interactuó con toda esa gente. Cuando Dios ve a la gente, Él los ve como ovejas sin pastor, con necesidades significativas. Edmund Burke dijo: “Todo lo que el diablo requiere para triunfar es hombres buenos que no hacen nada.” El tiempo es urgente, y necesitamos movernos rápidamente.

Actitud correcta #4

No hay un llamado más alto que servir al Señor en el ministerio de tiempo completo. No quiere decir que sea inferior a tener un trabajo con un salario de un millón de dólares al año. Conforme vemos en el pasaje de Jesús mirando a la multitud, Él dijo en Mateo 9:38, “Pídanle por tanto, al Señor de la cosecha que envíe obreros a su campo.”

¿Cuál es el recurso más importante hoy en día en el mundo cristiano? ¿Dinero? no, ¿tecnología? no. El recurso más importante es la gente, gente llena del Espíritu Santo con voluntad para sacrificarse y comprometerse a una vida de servicio al Señor Jesús y dispuesta a pagar el precio de cumplir la Gran Comisión. Este es el recurso más importante y que no tiene precio que necesitamos hoy en día.

Recuerde que no hay otro llamado más alto que pueda tener. No hay un trabajo más significativo que pueda impactar la vida de las personas para la eternidad, no es solamente una solución a corto plazo. Cuando Jane y yo nos graduamos de la universidad había muchas posibilidades de trabajo. Jane y yo miramos a nuestro mundo alrededor y no pudimos pensar en un llamado más alto, nada que fuera más digno de nuestra total lealtad que derramar nuestras vidas para suplir las necesidades de otros a través de la persona de Jesucristo. En el proceso hemos sido bendecidos abundantemente. No hay un llamado más alto.

Actitud correcta #5

Es un privilegio para la gente el invertir en nosotros. Recientemente un coordinador me dijo que sentía que debía darle una explicación a un socio potencial porque estaba indeciso acerca de invertir en él. Yo pienso que debemos darle a la gente una explicación sobre ciertas áreas de nuestro ministerio, si ellos la piden. Pero no pienso que deberíamos tener en nuestro equipo a alguien que no está entusiasmado de ser parte de nuestro Equipo de Soporte Misionero. Personalmente le he dicho a la gente que apoya de mala gana, “Jane y yo no queremos que seas parte de nuestro equipo de socios si somos una carga para ti. Nosotros sólo queremos gente que considere un privilegio y una bendición ser parte de nuestro ministerio.”

Yo creo que la gente responderá a eso. Esto no significa que ellos deban estar tan emocionados como nosotros lo estamos. A menudo toma tiempo para que ellos se emocionen más y más con nuestro ministerio. Nosotros debemos tener la actitud de que no hay un lugar más efectivo para el socio en el cual pueda invertir su dinero.

Dios está usando a Vida Para Colombia en una forma, en que nosotros, los coordinadores, no somos dignos de ser usados. Estamos viendo resultados asombrosos debido a nuestro énfasis en el señorío de Jesucristo, el ministerio del Espíritu Santo, el uso de estrategias de capacitación, evangelismo y discipulado y la construcción de relaciones de amistad. Nuestros socios tienen el privilegio de ser parte de este esfuerzo en equipo.

A Dios sea la gloria; no a los coordinadores de Vida Para Colombia. Si nosotros empezamos a tomar la gloria, Dios rápidamente nos humillará. Sin embargo podemos hablar con confianza con la gente debido a que éste es un buen lugar para que ellos inviertan su dinero. Muchos de nosotros hemos dejado algunas oportunidades lucrativas para estar en el servicio de Cristo e invertir nuestras vidas en una renovación espiritual. Ciertamente los socios tienen una parte importante en la provisión de Dios para nuestro ministerio.

Una razón por la que invierten en nosotros y puede ser vista como un privilegio es que el socio puede ver y tener una parte significativa en ver como la gente viene a Cristo y literalmente cambiar el curso de la historia. Jane y yo tenemos la actitud de que nosotros somos como la punta de un iceberg. Nosotros somos la parte visible pero debajo de nosotros está nuestro Equipo de Soporte Misionero. No fue la punta del iceberg lo que destruyó al Titanic, ¿o sí lo fue? Fue la parte escondida debajo del agua que lo hizo. Ésta es la razón por la cual tomamos tiempo con nuestro equipo de soporte misionero cada año, porque nosotros creemos que ellos son la parte más significativa de nuestro ministerio. Algunos no ven lo que los socios están haciendo y no les dan el debido reconocimiento, pero sus oraciones e inversiones sacrificiales son una parte muy importante de nuestro éxito. Yo siento que es una bendición para mis socios cuando yo regreso con ellos y les comparto cómo Dios les está usando en nuestro ministerio. Invertir en nuestro ministerio es un privilegio para ellos.

Dios les bendecirá por sus inversiones. El dar provocará una bendición multiplicada. Yo les podría contar historias de personas que han sido bendecidas por Dios debido a su involucramiento con nuestro ministerio: hijos e hijas regresan a la fe cristiana y algunos más han recibido a Cristo.

Actitud correcta # 6

Debemos tener una confianza y seguridad silenciosa en el carácter de Dios, Sus promesas y Su llamado. Necesitamos dar a entender a nuestros prospectos a socios que confiamos en que Dios tendrá cuidado de nuestras necesidades pero que queremos ver si Dios les está llamando a ellos a tener una parte en nuestro ministerio.

Yo tuve una cita con un hombre de negocios y le compartí acerca de nuestro ministerio y necesidades. Él dijo, “Bueno, yo ya tengo muchos compromisos financieros” y estaba indeciso para invertir en nosotros. Yo le dije, “Escúchame Mel, el Dios del universo nos ha llamado para hacer esto y Él nos proveerá para nuestras necesidades con o sin ti. Nosotros deseáramos mucho el que fueras parte de nuestro equipo, pero no lo deseamos si esto podría ser una carga para ti. Si Dios quiere que tú seas parte de nuestro Equipo de Soporte Misionero, sería maravilloso. Pero si Dios no te llama a ser parte de nuestro equipo, no te preocupes si nuestras necesidades son suplidas, porque Dios las suplirá.”

Él se sentó en su silla y dijo, “¡Ésta es una actitud diferente!” “Bueno, le dije, “ésta es la actitud bíblica.” “Sí”, me contestó, “pienso que estás en lo correcto.” Entonces le dije, “piensa acerca de esto, pero no inviertas en nosotros si piensas que esto podría ser una carga para ti.” Unos pocos días después tuve su primer y muy generoso cheque y he recibido su cheque regularmente desde entonces.

Nosotros debemos dar a entender esta clase de actitud; no una de arrogancia sino una de completa calma y seguridad en el Dios que le llamó a Su obra. Si nosotros entendemos el carácter de Dios, podemos tener esta seguridad.

Actitud correcta # 7

Espere resultados. Recuerde que Dios desea proveer para nuestras familias y para nuestras necesidades y bendecirnos abundantemente. Muchos de nosotros vivimos esperando más a que Dios nos golpee en la cabeza, a que Él sea amoroso y bondadoso.

Yo estaba pensando en esto una noche mientras viajaba en avión. “Dios, yo espero que tú seas amoroso y benigno” Yo tenía algo de trabajo que hacer, pero en la primera parte de mi vuelo me senté a un lado de algunos cristianos llenos del Espíritu. Tuve un maravilloso tiempo de compañerismo con ellos, pero no pude terminar todo mi trabajo.

Luego me subí a mi siguiente vuelo en Denver y pensé, “Con toda esta gente alrededor de mí no me imagino como podré terminar todo mi trabajo.” Justo antes de que el avión despegara un hombre se me acercó y me preguntó: “¿podrías cambiar tu lugar por el mío? Vengo en la sección de primera clase pero conozco a la dama que está sentada junto a ti, y me gustaría

platicar con ella en el camino hacia Ontario.” Yo le contesté, “bueno, normalmente no hago esto, pero supongo que puedo hacer una excepción.” Así que me cambié a la sección de primera clase y aun tuve toda la fila para mí. Pasé tiempo con el Señor, me preparé para la conferencia que iba a dar y hasta escribí una carta a mis padres. Necesitamos contar con que Dios será amoroso y benigno con nosotros.

Actitud correcta # 8

Confía en Dios y no en tus planes y métodos. Se flexible y sensible al Señor. Ten control sobre tus planes, ten buenos métodos, procura ser excelente, sé claro en tus presentaciones, pero recuerda en dónde está tu confianza. Confía en el Señor Jesucristo. Tú puedes tener todos tus planes bien organizados y trata de seguirlos. Sin embargo, si Dios te muestra alguna variación se sensible a Su liderazgo.

B. Actitudes Incorrectas.

Las actitudes incorrectas son una causa de fracaso. ¿Cómo debemos lidiar con ellas?

Actitud incorrecta #1

El dinero es la meta principal. Empezamos a ver el dinero como un fin en sí mismo. Creo que esa es una de las razones por las cuales hay conflicto cuando varios coordinadores están levantando finanzas en la misma ciudad. Usted llama a uno de los tres contactos que tiene y se da cuenta que Sam, otro coordinador, ya le llamó, así que usted piensa: “Esa rata, mejor me apuro a llamar a los otros dos contactos que tengo antes que él los llame también.”

Hemos olvidado que antes que nada estamos buscando gente para involucrarlos en el ministerio y desarrollar relaciones de amistad con ellos. Nosotros podemos ayudar a suplir las tres grandes necesidades del ser humano: ser necesitado, amado y apreciado. Podemos proveerles amor y aprecio y además nosotros realmente los necesitamos a ellos. Dios proveerá. Solo necesitamos ir amablemente y hablar con la gente acerca de nuestras necesidades.

Recuerde que Dios quiere que nos sometamos los unos a los otros. Contrariamente a la creencia popular, nosotros somos guardas de nuestros hermanos. Piense en Abraham y Lot en el Antiguo Testamento. Abraham se sometió a Lot y le permitió escoger el valle fértil mientras que él se fue a las montañas. En ese hermoso y exuberante valle Lot terminó envuelto con las ciudades de Sodoma y Gomorra. Dios prosperó a Abraham aun cuando parecía que él se había quedado con la peor parte. Algunas veces cuando está en una ciudad con otros coordinadores puede sentirse como que le ha tocado la peor parte pero sométase a sus hermanos y hermanas y Dios le bendecirá.

Actitud incorrecta #2

Una imagen de una persona apenada. Por ejemplo, “No te quiero molestar, pero tú no quieres invertir en mí, ¿o sí?” Esta actitud es básicamente un problema con nuestra auto-imagen y con la falta de audacia. Necesita recordar quién es, quién le llamó, que tipo de temperamento tiene, quien es su Padre y que recursos están disponibles para usted. Después necesita mantener audacia.

Hechos 4:5-21 nos da un ejemplo hermoso de cómo Dios construye y usa la audacia. Esto viene como resultado de ser lleno del Espíritu Santo, pasar tiempo de calidad con Dios y de un apropiado entendimiento de quienes somos nosotros. Muchos de nosotros tenemos una auto-imagen en Cristo que es más baja de la que debe ser. No estoy hablando acerca de la clase de auto-imagen que el mundo maneja sino de una quieta, santa y humilde confianza debida a quien somos en el Señor. La oración nos da audacia.

Actitud incorrecta # 3

Una imagen errónea de la estructura de nuestro salario y reembolsos. Hay una filosofía que se está infiltrando a una gran cantidad de organizaciones cristianas así como a los cristianos en general:

“Para poder ser espiritual usted debe ganar un bajo salario.” Por alguna razón pensamos que somos espirituales al tener un salario incompleto, no tener reembolsos y decorar nuestras casas con muebles y objetos de segunda. Me doy cuenta de que podemos darles a algunos de ustedes solteros un millón de dólares, y todavía decorarían su casa con cajones. Pero la mayoría de nosotros queremos vivir como seres humanos que somos.

¿Cuál es la solución? Necesitamos darnos cuenta que hombres santos y llenos del Espíritu pasaron muchas horas buscando la voluntad de Dios respecto a nuestra estructura de salarios y reembolsos. Éste ha sido establecido al mínimo necesario para impactar apropiadamente a todo el mundo con un avivamiento espiritual al cual Dios nos ha llamado. Esto incluye casas en las cuales podamos desafiar hombres laicos de influencia y a pastores. Esto incluye vestirse de tal forma que refleje a su Padre y su obra.

Algunas veces olvidamos que teniendo poco dinero podemos hacernos tan materialistas como teniendo mucho. ¿Puede imaginarse que tan exitosa sería la Coca Cola si todos sus ejecutivos manejaran carros viejos y destartalados? ¿Y qué de pasar 3 horas visitando todas las tiendas de descuento para tratar de ahorrar 50 centavos en una pasta de dientes? Esto no tiene sentido.

Dios nos ha llamado a diferentes funciones y trabajos en la vida. Nosotros no deberíamos de sentirnos culpables desafiando a alguien que gana menos que nosotros.

Otra solución es darnos cuenta de que estamos llamando a Dios mentiroso. Él quiere que nosotros tengamos en abundancia de tal modo que seamos generosos con otros. Algunas veces encuentro que los coordinadores son un poco tacaños cuando dan; tanto con sus diezmos como en su generosidad con otra gente (dejándoles usar su carro, compartiendo su casa, pagando la cuenta de otros). Si siembra escasamente, escasamente cosechará.

La Biblia enseña que aquel que no provee para su familia es peor que un incrédulo. Cuando nos unimos a Vida Para Colombia había unas familias donde el esposo no estaba siendo responsable de levantar su sostenimiento completo o de administrar el dinero adecuadamente. Esto crea una atmósfera de inestabilidad financiera en el hogar. Un hombre que había sido coordinador por 6 años fue con el Dr. Bright con lágrimas en sus ojos y le dijo, “No me había dado cuenta que no tener un salario completo y reembolsos estaba teniendo un trágico impacto en mi ministerio y familia. Dios nos ha bendecido mucho desde que yo he tomado mi responsabilidad seriamente y trabajado duro en mis finanzas. Si tú no me lo hubieras mostrado, no me hubiera dado cuenta. Ahora soy mucho más efectivo y mi familia vive más contenta.” Recuerde que nuestra meta debería ser la integridad financiera delante del Señor. Los que son solteros deberían también desarrollar buenos hábitos financieros en sus vidas. Esto es un testimonio positivo.

Aquellos que están en nuestro equipo de socios ministeriales glorifican a Dios debido a que Él nos permite vivir a Jane y a mí con un salario adecuado. La hermosa casa y las cosas que Dios nos ha dado son un testimonio de Su poder y generosidad.

Proyectando una imagen perdedora realmente hiere a su equipo de socios ministeriales y a su ministerio. Esta actitud grita, “Estoy tan necesitado, tu deberías ayudarme. Mira los agujeros en mis zapatos.” Pero yo le pregunto: ¿Con qué clase de gente quiere hacer negocios? ¿Con gente negativa que se queja por lo mal que vive? O ¿le gustaría relacionarse con personas entusiastas, positivas y llenas de gozo? Si alguien debería ser entusiasta y lleno de gozo, ese es el cristiano.

Actitud incorrecta # 4

Un complejo de inferioridad. Siente que usted no es igual al rico y exitoso posible socio. La solución es recordar quién es usted. Usted es hijo(a) del Rey. Dios le ha llamado a servirle. Recuerde que Dios bendecirá al posible socio ministerial. Apoyarle es una buena inversión.

Actitud incorrecta #5

Considerarse a sí mismo sólo como otra causa digna de apoyar, como la cruz roja o asociaciones de beneficencia. Cuando se considera así empieza a pensar, “solo estoy molestando a esta persona.” Y probablemente lo harías si éste fuera el caso.

¿Cuál es la solución? Recuerde que no somos “simplemente otra causa digna.” El Dios del universo nos ha llamado. No estamos lidiando con problemas superficiales sino con la raíz del problema del hombre... su problema espiritual. Si usted puede suplir las necesidades espirituales del hombre, el resto vendrá. Nuestra solución es eterna por naturaleza y no solo temporal.

El inversionista será bendecido por su involucramiento. El no buscar que él se involucre sería robarle la posibilidad de dicha bendición.

Actitud incorrecta #6

La que yo llamo la “*melancolía de la comparación*.” Esto ocurre cuando un coordinador ha levantado \$450 de soporte mensual en cuatro semanas y usted sólo ha levantado \$100 en el mismo tiempo. Empieza a preguntarse, “¿que tengo de malo? A lo mejor debería cambiar mi peinado o algo más.”

La solución es recordar que a Dios no le preocupa el tiempo. Él está trabajando desde y para la eternidad. Su preocupación principal por usted son sus necesidades, y Él va a tomar el tiempo que sea necesario para ocuparse de sus necesidades. No se preocupe por el otro coordinador; solo sea fiel y trabaje duro. Esto no significa que deberíamos estar contentos con la mediocridad o que no deberíamos ser persistentes con Dios para que nos bendiga. Algunas veces nosotros tenemos la siguiente actitud; “Estoy levantando una pequeña cantidad cada semana y así algún día tendré mi sostenimiento completo.” Esta actitud no es correcta tampoco.

Yo le he dicho a Dios. “Esto es ridículo, yo no me hice coordinador sólo para levantar finanzas, por mucho que ame a mi equipo.” Dios nos ha enseñado a ser persistentes y honestos con Él. Trabaje tan duro como pueda y no se preocupe por compararse con otros.

C. Los problemas en perspectiva

Efesios 5:20 NVI dice, “... dando siempre gracias a Dios el Padre por todo, en el nombre de nuestro Señor Jesucristo.” Mientras levanta sus finanzas aprenda a dar gracias por todo, aun por los días malos, por la gente que no llega a las citas, la gente que dice, “tu ministerio es demasiado liberal” o “tu ministerio es muy conservador.” Alguna vez alguien le hará pasar un mal rato.

No se preocupe tratando de defender su trabajo en el ministerio. Sólo dígle a la gente lo que usted está haciendo y que ellos decidan si quieren ser parte. Es como compartir de Cristo con alguien; cuando el fruto está maduro sólo necesita cosecharlo. No tiene que arrancarlo del árbol a la fuerza si todavía está verde. Es lo mismo cuando levantamos finanzas.

¿Cuáles son algunas de las razones por las cuales dar gracias? Según 1 Tesalonicenses 5:18, deberíamos dar gracias porque es la voluntad de Dios, sé lo suficiente acerca del carácter de Dios, que si algo es su voluntad, yo quiero obedecerlo.

Pablo nos dice en Filipenses 4:6-7 que cuando damos gracias, Dios nos da paz. Habrá ocasiones cuando sienta que estás en apuros y sin paz. Conforme le dé gracias a Dios Él le traerá de Su paz.

Romanos 8:28 NVI dice, “Ahora bien, sabemos que Dios dispone todas las cosas para el bien de quienes lo aman, los que han sido llamados de acuerdo con su propósito.” ¿Por qué no habríamos de gozarnos en todas las cosas? Nosotros no deberíamos tratar siempre de entender que es lo que está pasando en nuestra vida, sino regocijarnos en que Dios está dirigiendo nuestros caminos (dar gracias por lo bueno y por lo malo).

Santiago 1:2-4 destaca que la prueba de nuestra fe desarrolla fortaleza en el carácter. ¿Necesitamos más paciencia? ¡Definitivamente! Vivimos en una sociedad impaciente.

Tenemos café instantáneo y puré de papa instantáneo. Pero Dios quiere que desarrollemos nuestro carácter, lo cual incluye paciencia.

Los problemas nos dan fortaleza en nuestro carácter. Nos enseñan cómo ser líderes, cómo levantarnos sin importar lo que la multitud diga, cómo ponernos de pie y ser nosotros mismos. Romanos 5:3-5 dice, “sino también en nuestros sufrimientos, porque sabemos que el sufrimiento produce perseverancia; la perseverancia, entereza de carácter, la entereza de carácter, esperanza. Y esta esperanza no nos defrauda, porque Dios ha derramado su amor en nuestro corazón por el Espíritu Santo que nos ha dado.” No importa lo que suceda, podemos tener gozo porque sabemos cuánto nos ama Dios y sentimos la presencia de Su Espíritu Santo en nosotros.

Muchas veces no sabrá como una situación puede trabajar para su beneficio pero puede estar seguro que así lo hará. En 1971, en mi segundo año como coordinador, nos mudamos a Minnesota para ser el director universitario del ministerio allá. Me sentía inadecuado para el trabajo y nuestro nivel de sostenimiento estaba muy bajo. Jane estaba embarazada de nuestro primer bebé y enferma y además teníamos problemas con nuestro carro. Todo era un desastre pero le dimos gracias a Dios por fe, no porque sintiéramos hacerlo. Debido a nuestra necesidad de más finanzas fui a otra ciudad para levantar sostenimiento. Alex llegó a ser cristiano debido a ese viaje de finanzas. Un amigo coordinador quien había estado teniendo problemas crónicos con su sostenimiento vino conmigo para levantar el sostenimiento que le faltaba y para aprender otro método para levantar finanzas. Dios nos bendijo en ese tiempo y nos mostró como esto trabajó para nuestro bien.

D. Oración

Cuando Jane y yo éramos nuevos coordinadores yo leí este versículo, “Por esto les digo: **crean que ya han recibido** lo que estén pidiendo en oración, y lo obtendrán.” Marcos 11:24 NVI. No crea que tendrá sus finanzas sino crea que ya las tiene. Cada mañana Jane y yo doblamos nuestras rodillas y oramos, “gracias Dios porque las finanzas que necesitamos tú ya las tienes. Están ahí.” Es sólo cuestión de tiempo antes que la realidad humana se encuentre con la realidad divina, usted necesita clamar a Dios hasta que sea una realidad. Dios opera fuera del tiempo. Él ha cuidado de tus finanzas.

Sea honesto con Dios. Muy a menudo tratamos de decirle a Dios lo que pensamos que Él quiere escuchar. Dios sabe lo que hay en nuestro corazón y nosotros deberíamos decírselo. Al principio yo puse como meta 12 días para levantar nuestras finanzas. Recuerdo haberle clamado a Dios, “Yo proclamaba cada mañana que tu proveerías nuestras finanzas en 12 días, ahora todo lo que tenemos es la mitad. ¿Por qué nos haces esto? ¿Nos has llamado a este ministerio o no?” Después tuve que confesar, “Dios perdóname. Que equivocado el pensar que yo debo ponerte un límite de tiempo. Yo no puse los fundamentos de la tierra ni llené los océanos con agua.”

Creo que Dios quiere que expresemos nuestros sentimientos. Él no quiere que nosotros digamos por fuera que todo está bien y que por dentro nos sintamos resentidos.

Niégate a trabajar sin gozo. Cuando el gozo se le acabe, doble sus rodillas y dígame a Dios, “Tú dijiste que si yo te era obediente, tú me darías gozo. ¿Hay algún pecado que quieres que te confiese? Si hay algo, Dios se lo señalará. Cuando hemos confesado o si no hay algo que Él

traiga a nuestra mente, entonces decimos, “Dios, dame gozo. Tu prometiste que lo harías.” Dios les bendecirá con gozo.

Ore cada día como si ya hubiera alcanzado su meta de soporte financiero, domine el método y las herramientas de levantamiento de finanzas y no deje esta parte de su ministerio de último. Pagará un precio muy alto si posterga el tener su sostenimiento completo. Ésta es una de las cosas más importantes y estratégicas que usted hará mientras esté aquí. Será tentado a no estar en una mejor posición financiera pero no caiga en esta tentación. Tenga comunión con Dios diariamente. Recuerde que el tener éxito en desarrollar su equipo de soporte misionero es simplemente compartir nuestras necesidades en el poder del Espíritu Santo, dejándole los resultados a Dios.

Pasos para el Éxito en los Tiempos de DDSM de los Coordinadores Nacionales

Paso 1- “Entrenar a Coaches Nacionales de Finanzas” en la Base de Entrenamiento del Área de Asuntos:

Este es un tiempo de entrenamiento/ levantamiento de finanzas donde unos pocos coordinadores nacionales son discipulados personalmente en esta área por sus Entrenadores del DDSM. La experiencia que adquieren en el Paso 1 los habilita para convertirse en un Coach Nacional de Finanzas para su país.

Paso 2- “La adaptación cultural del Tiempo Concentrado” en cada País

Respectivo: Su Entrenador del DDSM, los Coaches Nacionales de Finanzas y otros coordinadores en el Tiempo Concentrado hacen la adaptación cultural del método para cada país. Ellos hacen esto en el contexto y con la ayuda de muchos coordinadores nacionales que están haciendo el DDSM en su país bajo el marco de un Tiempo Concentrado del DDSM.

Paso 3- “Tiempo Concentrado de Todos los Coordinadores Nacionales” en cada País Respectivo:

Todos los coordinadores, nuevos y antiguos, son entonces entrenados con el método culturalmente adaptado y traducido para cada país en el contexto del DDSM con un modelado por parte de los Coaches de Finanzas quienes fueron desarrollados en el Paso 2. La enseñanza, dirección y modelado son ahora realizados completamente por Coordinadores Nacionales.

Tiempos Concentrados que siguen funcionando en cada País Respectivo:

El DDSM en la Fase 2: Siga el “Horario de la Fase 2” de los Tiempos Concentrados para completar todo el soporte al 100 por ciento dentro de los 18 meses después de finalizar Paso 3 en el país. El DDSM en la Fase 3: Después, anualmente haga Tiempos Concentrados del DDSM en Desarrollo para mantener el soporte al 100 por ciento de los coordinadores. Así los coordinadores seguirán manteniendo su equipo y levantando finanzas cada año bajo el contexto del Tiempo Concentrado, modelando, creando una atmosfera de desafío, transparencia, amor y ayuda mutua.

Los Sigüientes Tiempos Concentrados del DDSM - “Entrenamiento del DDSM para Nuevos Coordinadores” en cada país Respectivo

Todos los nuevos coordinadores son entrenados conforme van ingresando como coordinadores con el método culturalmente adaptado y traducido para cada país en el contexto del DDSM con los Coaches de Finanzas modelando el método. A esto se le llama “Entrenamiento del DDSM para Nuevos Coordinadores”.

Última Página de la Carpeta de Presentación para la Cita

**Para poder alcanzar nuestra
misión de alcanzar a estos
futuros líderes de (Nombre de
su país) para Cristo,
lo que más necesitamos es un**

Equipo de Soporte Misionero

**Es difícil estar sólo en el campo de la cosecha
de Dios.**

Diseño de la Tarjeta de Contactos

Código de Prioridad: _____ ¿Nueva Iglesia? ____	Citas Hechas: Día ____ Fecha: ____ ____/____ Hora: ____ ____ Lugar: ____ ____	Llamar de Nuevo para: Cita/ Decisión/Contactos Fecha a llamar: ____/____
Nombre: _____ () Dirección: _____ _____ Casa: () _____ Of: () _____ Cel: () _____ Secre: _____ Ref. por: _____ (¿SM?): S/N Cómo lo conoce: _____ Iglesia: _____ Ocupación: _____		
Después de Decisión: Hijos: _____ () _____ () _____ () Aniv.: ____/____; Monto Mensual _____; Monto especial _____; Pot. Inc _____ Pregunté por Contactos: <u>S</u> / <u>N</u> ; No. de Contactos dados ____; Pot. Cont. _____		

Explicación de la tarjeta de contacto:

Está dividido en 3 secciones: La parte superior es mayormente para la información concerniente a la cita y la llamada, la parte de en medio es la información general sobre el contacto, y la parte de abajo es para la información de quien se hace socio ministerial.

A. La Parte superior de la Tarjeta:

Esta sección es para que se use después de que haya contactado a la persona. Las excepciones aquí son el “Código de Prioridad” e “¿Iglesia nueva?” los cuales deben ser llenados cuando consigas el contacto.

1. Código de Prioridad: Cada contacto debe tener un Código de Prioridad (A, B, o C). Esto es una suposición subjetiva suya sobre cómo es el contacto. Está basado en sus suposiciones sobre el corazón y la posibilidad que el contacto tenga para dar. Una persona con un gran corazón y una gran posibilidad para dar puede tener un código de prioridad “A”. Esto no es muy importante si anda bajo en contactos, pero una vez que aprenda a cómo obtener contactos más rápido de lo que los llame, su lista de

contactos estará incrementándose siempre, y se volverá importante saber quiénes son los más importantes para llamarlos.

2. ¿Nueva Iglesia?: Esta es otra información que le ayudará a saber a quién llamar primero y también le ayuda a saber que tan importante es para ellos conseguirte contactos. Poner “Nueva Iglesia” significa que éste es uno de muy pocos (1-3) contactos que tienes en esa iglesia. Ya que es una “Nueva Iglesia” (Una iglesia es nueva en términos de que acaba de empezar a conseguir contactos ahí) querrá llamar a estas personas desde el principio de su levantamiento de finanzas para empezar una red en diferentes lugares desde el principio. También, debe hacer un poco de trabajo extra para obtener contactos de esta persona. No obtener contactos de ellos podría significar que las puertas ahora están cerradas a todas las personas de esa iglesia.

3. Citas Hechas: Una vez que concrete una cita, ponga el “día” (Lun, Mar, etc.), “fecha”, “hora” y “lugar” (por ejemplo, simplemente “oficina”, “casa” o “cafetería”). Los detalles del lugar y la dirección (de cómo llegar) se pueden poner al reverso de la tarjeta.

4. Llamar de nuevo: Utilice esta área de la tarjeta cuando necesite regresarles la llamada. Encierre la razón para la llamada. (“Llamarlos para hacer cita”, “saber decisión”, “obtener contactos”) luego anote el día para “hacer la llamada”. También anote la información en su agenda el día en que va a realizar la llamada pero es importante también tenerlo en la tarjeta de contacto en caso de que pierda o ponga su agenda en otro lugar.

B. La Parte de en Medio de la Tarjeta:

Esta sección es para la información que obtenga cuando le den el contacto. La parte esencial es, por supuesto, el nombre del contacto, su número de teléfono y nombre de la persona que le dio este contacto.

1. Nombre y Dirección: La línea del nombre es para el nombre de la persona con quien quiere hablar cuando llame por teléfono para hacer una cita. Usualmente, se empieza por el nombre y apellido del esposo. El () después del nombre es para el nombre de la esposa.

2. Casa, Of. y Cel.: Esto es para los números de teléfono. “Casa” es para el teléfono de la casa, la “Of.” es para el teléfono de la oficina, y “Cel.” es para el teléfono celular.

3. Secre.: Esto es para “secretaria”. Puede ser importante obtener primero su nombre cuando el contacto le diga que llame a su oficina para concertar la hora de una cita. Puede decir: “Cuando le llame, si no está usted o está ocupado todo el tiempo, ¿Puede su secretaria concertar la cita por usted?”

4. Ref. por: Es para escribir el nombre de la persona que le recomendó a ese contacto. El (¿SM?) (S / N) después del nombre (¿la persona que le dio ese contacto es su socio ministerial o no?) si es un socio, encierre la “S” Debe mencionar esto cuando esté leyendo el “Texto Modelo: Llamando para Hacer una Cita.”

5. Cómo lo conoce: Aquí le dice cómo lo conoce la persona que le dio sus datos. (Iglesia, Escuela Dominical, trabajo, amigo, vecino, su hijo) En el “Texto Modelo: Llamando para Hacer una Cita.”, incluya lo que dice la tarjeta sobre de donde los conoce la persona que le dio el contacto.

6. Iglesia: La iglesia a la que asiste el contacto. Esto es importante para saber que tan bueno sea este contacto y saber su potencial para dar más contactos. También ayuda con la red de contactos.

7. Ocupación: Aquí anote la posición y/o compañía para la que el contacto trabaja. Su posición (Presidente, administrador) y tipo de trabajo (doctor, piloto comercial, carpintero) es lo más importante porque le da una pista de su ingreso y le ayudará a saber la cantidad con la que lo puede desafiar. Recuerda también, que la gente de buena posición económica conoce a gente de buena posición también, así que ellos probablemente pueden darle más contactos de su misma condición económica.

C. La Parte Inferior de la Tarjeta:

Esta sección es para la información que quiera tener de una persona una vez que se convierte en Socio Ministerial.

- 1. Hijos:** Anote los nombres de los hijos en esta parte. Ponga su edad en los paréntesis.
- 2. Aniv:** Fecha de Aniversario. Sabiendo esto, puede mandarles una tarjeta de aniversario cada año. Es un detalle muy personal y ayuda en el cultivo de la relación.
- 3. Monto Mensual:** "Cantidad de la Inversión Mensual"
- 4. Monto Especial:** Cantidad de "Inversión Especial"
- 5. Pot. Inc:** Abreviación para "Potencial para Incremento". (¿Cuál es el corazón de esta persona y su posibilidad para aumentar su apoyo en el futuro? Esta información puede ser muy valiosa para las cartas "para pedir un incremento" en el futuro.
- 6. ¿Pregunté por contactos?:** Aquí puede marcar si les pidió o no más contactos. "S" para sí y "N" para No
- 7. No. De Contactos dados:** Para anotar el número de contactos que le dieron.
- 8. Pot .Cont.:** Para "Potencial para Contactos" (¿Cuál es la posibilidad de que ellos sean una fuente de más contactos en el futuro?, ¿Conocen ellos muchas gente?, ¿Son amigables y buenos en conocer gente?, ¿Se emocionaron al darle contactos?, ¿Le dijeron "Dime si necesitas más contactos")?

Otras Personas que Pueden estar Interesadas

[Cualquier persona está bien. Les da a ellos la oportunidad de decidir por sí mismos.]

Nombre	Teléfono de su Casa o Celular
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____
5. _____	_____
6. _____	_____
7. _____	_____
8. _____	_____
9. _____	_____
10. _____	_____
11. _____	_____
12. _____	_____
13. _____	_____
14. _____	_____
15. _____	_____
16. _____	_____
17. _____	_____
18. _____	_____
19. _____	_____
20. _____	_____

Plan de Mantenimiento de las Finanzas

(Una hoja de trabajo)

De: _____ **a** _____ (de qué fecha a qué fecha)

RECORDATORIO: Planee cuándo hacer las siguientes cosas:

1. Cada 6 semanas: Envíe una **Carta de Oración**.
2. Trimestralmente: Revise el Reporte de Inversiones y envíe "**Cartas de Recordatorio**" a aquellos que no le han dado su inversión en 3 meses o más.
3. Dos veces al año:- Envíe las "**Cartas Anuales de Recordatorio**" necesarias.
4. Cada año: Haga **Visitas de Mantenimiento** y **llamadas de mantenimiento o postales más un regalo**.
5. Cada año haga una o la otra, no ambas: "**Carta de incremento**" y "**Carta de necesidades especiales**" (Altérnalas con diferencia de un año aproximadamente.)

[illegible]

Nota sobre las Cartas de Oración:

1. Ponga su foto (de primer plano) en la esquina superior derecha de todas sus cartas, así todas las cartas tendrán por lo menos una foto suya. Debe mantenerse familiar ante tus socios.
2. Revise la hoja de “Cómo Escribir Buenas Cartas de Oración” antes de escribir su carta.

Cosas que Debe Tratar de Evitar Durante el DDSM

1. Mandar información a una persona que no desea una cita.

A veces una persona a la que llama para una cita le puede decir, “En vez de tener una cita contigo, ¿me puedes mandar el material sobre tu ministerio?”

Es importante que sepa que sólo 1 de cada 10 personas se hará Socio Ministerial a través de este medio, y esto ocurre sólo si le dice que le estará llamando para ver si tiene preguntas después de leer el material y ver si Dios los está guiando a convertirse en Socios Ministeriales. También, los materiales deben ser muy buenos y bien ensamblados además de incluir una carta diciéndoles cuando es que les llamará para saber su decisión. Aquéllos que se hagan Socios Ministeriales, probablemente, no invertirán tanto como si se hubieran encontrado con usted personalmente.

Recuerde también, la mayoría de la gente tiene el tiempo suficiente para reunirse con usted por 30 minutos, si quisieran. Puede sugerir comer juntos, un desayuno rápido antes del trabajo, domingo en la tarde o sábado para probar esto.

Yo trato de evitar mandar información a menos que no pueda reunirme con la persona por mi agenda o si él vive en una ciudad diferente a donde yo estoy haciendo mi DDSM y es imposible reunirme con él personalmente. Si decide mandar información, la manera en que lo haga es importante. [Para ver cómo hacer esto, vea el artículo en este manual titulado “Carta de Información Con una Llamada de Seguimiento”].

2. Responder positivamente a alguien que dice “Mi grupo (clase de escuela dominical, etc.) te apoyaremos como grupo”

¡Esto casi nunca funciona!, ¿Por qué? Primero, porque la gente en un grupo se muda o cambia de grupo. También, esto está lleno de situaciones como, ¿Cómo se recolectará el dinero cada mes?, ¿Quién lo va juntar?, ¿Qué tal si, a la reunión del grupo, alguien no está, cómo se recolectará su dinero?, ¿Quién irá a depositar al Banco?, ¿A quién le va a llegar la Carta de Oración?, ¿Todos en el grupo la van a ver?, y muchas otras cosas. Aun en situaciones donde este tipo de apoyo sí funcione al principio, a menudo, decae después de unos pocos meses.

Es mucho mejor si simplemente le dice a la persona que sugiera esto, que realmente la mejor manera de ayudarle es dándole los nombres de aquellas personas en el grupo, para que pueda ver si se puede reunir con ellos y luego, después de saber de qué se trata, quien quiera hacerlo, lo pueda hacer y los que no quieran, no se sientan obligados a hacerlo. De esta manera, cada uno puede tomar su propia decisión. Obtendrá mucho más individualmente, que del grupo, y se ahorrará todos los problemas que con ello implica. Recuerde, “El reto de todos, es el reto de nadie”, así que, reúnanse con las personas que puedan tomar su propia decisión y con quien se pueda reunir y construir una relación.

3. Una cita con un pastor o un obrero cristiano de tiempo completo.

La mayoría de los obreros cristianos le darán una cita muy fácilmente. No importa que diga en el teléfono, ellos pensarán que la cita es porque ellos trabajan como obreros cristianos de tiempo completo y no simplemente porque son cristianos a quienes usted quiere desafiar personalmente a invertir. Usualmente, estas citas no rendirán fruto, o a lo mucho, le dirán que le pueden llenar una forma para ir ante el Comité de Misiones para que le apoyen. Llenar esta forma puede tomar una hora o más y luego hay una oportunidad muy pequeña de que sea considerado para siquiera ver al comité a menos que la gente le conozca personalmente. Si puede verlos, probablemente pasarán unas semanas antes de que se puedan reunir con usted en la siguiente reunión del Comité de Misiones. Luego, habrá una posibilidad muy pequeña, de que sea considerado en su presupuesto a menos que estén interesados especialmente en el lugar en donde tenga su ministerio o le conozcan personalmente. La gente de su iglesia o aquellos que conocen de más tiempo, tienen prioridad antes que usted. Además, el proceso toma mucho tiempo el cuál podría ser usado en ver a personas de la iglesia individualmente, a quienes puede ver mucho más pronto y hacer una decisión al momento.

No, no haga citas con pastores, a menos que sea su propio pastor o una situación muy única.

4. Dejar que su actitud negativa determine lo que piensa o haga.

[Es decir, cambiar el cierre a uno un poco más suave porque siente como que “Ellos no están del todo interesados” o no pedirles contactos porque “no se ven muy amigables”]

Lo que hemos desarrollado en esta capacitación del DDSM, viene de actitudes Bíblicas positivas sobre el desarrollo del apoyo y las experiencias de muchos coordinadores en un largo periodo de tiempo. Ha sido ampliamente comprobado con estadísticas precisas para determinar los resultados. No hay una fórmula creada sobre lo que va a funcionar. Si hacer o decir algo en la manera sugerida no lo siente como correcto o apropiado, es probablemente más el resultado de su mala actitud que el hecho de que realmente haya surgido una manera que funcione mejor en esta situación. Si sólo está racionalizando para quedarse en su propia zona de comodidad.

5. Las mejores citas que puede obtener son:

1. Con la esposa y/o esposo en la oficina o en el hogar, no en un restaurante, iglesia o algún otro lugar neutral, porque hay más probabilidad de que no se reúnan. A ellos se les puede olvidar o hacer tarde. El lugar exacto para reunirse puede ser malentendido. (Si se debe reunir con alguien en un lugar neutral, averigüe si puede ir a su casa u oficina primero y de ahí irse juntos al lugar neutral. Si no es posible, entonces asegúrese de que ambos tengan claro el lugar de reunión y díganse cómo lucirán para que se puedan reconocer.

2. Con matrimonios de 30-65 años. Éste es el grupo que usualmente tiene el ingreso más alto para invertir y quienes están más estables para continuar con su compromiso.

3. Con personas de buena posición económica que tienen un corazón para el cumplimiento de la Gran Comisión. El corazón y la capacidad de dar es la mejor combinación para un Socio Ministerial. Ya que todos estamos limitados en nuestro tiempo de Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales, necesitamos pasar la mayor parte de este tiempo con este tipo de personas.

Así que, si la mayoría de sus contactos son de diferente tipo que éstos, debe trabajar duro en su red de contactos para conseguir otros que se ajusten a este criterio. Esto se hace mejor si pregunta al final de su cita por una o dos personas más que no sean necesariamente de su círculo social. No importa si ellos no conocen a estas personas, porque el contacto conocerá a otros de su mismo círculo de influencia.

Ideas sobre cómo Manejar una Presentación Ante una Escuela Dominical

Por Laci Kaczynski

Yo asistía a las clases de escuela dominical cada domingo antes de ir a la iglesia. Llegué a la conclusión de que no había nada que hacer en esas mañanas. De todas maneras, voy a la Iglesia. Pensaba que podía hacer que ese tiempo fuera útil. He aquí lo que hice. La mayoría de las veces, me invitaban las personas que se unían a mi equipo. Me daban 10 minutos para compartir. Básicamente les daba una explicación breve y general enfatizando las partes más visionarias de nuestro movimiento (compartir el evangelio en los salones, etc.), y luego, comparto de un evento que está por venir, lo cual les da una idea precisa de lo que hacemos. Después, hablo con ellos brevemente de mi propósito de venir a los Estados Unidos.

Digo algo como: “Estoy aquí para invitarlos al campo de misiones en Hungría. Necesito un equipo para que trabajemos juntos para alcanzar a los húngaros para Cristo. Yo iría a compartir el Evangelio con una persona, otro oraría por esa cita, y otro podría estar dando las finanzas para hacer posible esa cita. Para que cuando se convierta a Cristo, los 3 nos llenemos de gozo, ¡porque fue el esfuerzo unido lo que llevó el Evangelio a esa persona! Necesitamos a los 3 tipos de personas en nuestro equipo, si uno falla, no alcanzaremos a los Húngaros. Así que si estás interesado en saber más de este equipo, por favor, firma la hoja que se va a pasar durante tu clase. ¡Oh, una cosa más! ¡Siempre uso algo chistoso para hacerlos reír!” Eso hace que nos acerquemos a ellos de una forma rápida.

En la hoja, ellos escriben sus nombres, números de teléfono y correos electrónicos. He visto que aquellos que no contestan el teléfono, si les mando un correo electrónico, de seguro van a leerlo y a responderlo. Había un chico al que siempre llamaba pero nunca lo encontraba. Le mandé un correo electrónico. Me contestó. Le pedí el número de su celular y así lo pude localizar. Así que tanto el teléfono como los correos electrónicos, me dieron más de una opción para contactarlo.

En esos domingos pude juntar 5 nombres. En promedio, 4 de 5 se hicieron Socios Ministeriales. Viene siendo un 80%. Con las estadísticas que usamos antes, 5 contactos me dieron 2.5 citas y, 1.25 se hacían un Socio Ministerial. Eso es un 25%. Así que puedes ver la

efectividad de esta idea sin agregar mucho esfuerzo a mi semana. Es sólo un domingo en la mañana en que iría a la iglesia de todas maneras.

Además, no tengo que tener muchas citas y llamadas para alcanzar mi meta. La llamada se convierte en algo más fácil porque la gente ya sabe de qué se trata. La cita es mucha más fácil porque también ya saben. Así que vi muy útil agregar esta idea a las cosas básicas que hacemos. Claro que no deberíamos dejar de hacer llamadas y citas en esa semana de lo que hacemos normalmente, pero agregar estos contactos de seguro brinda más finanzas en una manera efectiva.

Involucrando a los Estudiantes a Escribir Cartas Postales a sus Socios Ministeriales

A. Dar lo siguiente a estudiantes seleccionados:

La siguiente carta que explica lo que quiere de ellos.

5 Cartas Postales.

Nombres y direcciones de 5 de sus socios ministeriales. Deles su nombre de pila también.

B. Dígle a los estudiantes que recogerá las postales ese mismo día más tarde.

C. Usted será quien pondrá los timbres postales y mandará las cartas. Esto asegura que sean hechas en el tiempo indicado.

Querido Estudiante de Vida Estudiantil,

Gracias por ayudarme a compartir y agradecer a aquellos que han dado y orado para que este ministerio sea un éxito. Esas personas son algunos de nuestros amigos que saben de ti y de este proyecto a través de nosotros. Ellos nos apoyan financieramente y oran por nuestro ministerio. Los llamamos Socios Ministeriales.

Te he dado unos cuantos nombres y direcciones para escribir una postal. Por favor escríbeles tan pronto como sea posible y dámelas a mí. (Quiero mandarlas todas al mismo tiempo)

Llama a las personas por sus nombres. Ejemplo: “Queridos Alex y Laura”.

Por favor, escribe lo más claro que puedas.

Puedes decir lo que quieras pero, **necesitas incluir estas 3 cosas:**

Empieza presentándote: tu nombre y que estás en el proyecto de verano en el que (Carlos) está dando la enseñanza bíblica. (De esta manera, ellos sabrán de donde escuchaste de ellos).

Diles de qué manera Dios ha trabajado a través de ti; y de qué manera Dios ha trabajado en ti.

Agradéceles por la función que tienen como Socios Ministeriales.

A continuación, hay un buen ejemplo de una postal. Si se ajusta a ti, puedes solo copiarla o cambiarle un poco

Queridos José Luis y Bety,

Mi nombre es Patricia. Soy una estudiante universitaria Mexicana en el proyecto misionero en el que Carlos está enseñando. Estoy en un equipo aquí mostrando la película Jesús en algunos pueblos de México y he visto a muchos venir a Cristo. Me convertí en cristiana a través de Vida Estudiantil. Dios está usando este proyecto para ayudarme a ver cómo Dios puede usarme para alcanzar este mundo para Él.

¡Gracias por la parte que está jugando en mi vida y la vida de muchos otros!

En el amor de Cristo,

Patty

Primero escribe lo que vas a decir en un papel para que veas cómo va a ir en la postal, Después simplemente cópiala una y otra vez. Por favor, no escribas algo diferente para cada persona.

Gracias de nuevo por tu ayuda. Significará mucho para quienes lo reciban. Esto te tomará como 30 minutos así que por favor, dame las postales en la reunión de la tarde.

Juntos en la Gran Comisión,

Carlos

Cartas: Cuando Usarlas y Qué Adjuntar con Ellas

[Para el Tiempo Concentrado]

1. Carta de Recordatorio de Cita: Trate de enviar a todos con quienes tenga una cita. Debe llegar a su destino por lo menos un día antes de la cita (lo ideal es que llegue 3 días antes de la cita.)

Qué incluir en la carta: (1) La Carta de Recordatorio de Cita. (2) El folleto general de Vida Para Colombia. [Si su sistema postal es lento tal vez no quiera utilizar esto.]

2. Carta de Recordatorio sobre Llamada para saber Decisión: Enviar a todos quienes están en el proceso de tomar una decisión si puede hacérselas llegar antes de que planee hacer la llamada para saber decisión.

Qué incluir en la carta: (1) La Carta de Recordatorio para saber Decisión.

[Si su sistema postal es lento tal vez no quiera utilizar esto.]

3. Tarjeta de Agradecimiento: Envíela a todos sus nuevos socios el día después de que le digan que le van apoyar.

Qué incluir en la carta: (1) Nota de agradecimiento escrita a mano en una Tarjeta de Agradecimiento.

4. Enviar Carta de Información: No la mande a menos que sea necesario. No la mande a todos los que la pidan, sino a los que quieran una cita pero sea imposible dársela. Deben estar dispuestos a recibir la información, leerla y a que les llame para preguntas y respuestas.

Qué incluir en la carta: (1) Mandar la Carta de Información. (2) El imán con fotografía. (3) Carta de oración con comentarios de estudiantes. (4) Hoja con las mejores fotos de su Carpeta de Presentación. (5) Panorama del Ministerio. (6) ¿Qué es un socio ministerial? (7) “Necesidades Financieras de Nuestro Equipo” que es parte del Fólder para Regalar. (8) Tarjeta de depósito bancaria con el número de cuenta del ministerio y su clave de depósito en blanco (si deciden apoyarle les hablará para darles su clave de depósito).

5. Carta de Recordatorio para que Inicien su Apoyo: A todos los que van a empezar a dar en el futuro (por ejemplo, no en el mismo mes que los vio en una cita de mantenimiento). Envíelas al principio del primer mes en el que van a dar.

Qué incluir en la carta: (1) la Carta de Recordatorio para que Inicien su Apoyo. (2) La hoja “La Manera en que Vida Para Colombia Maneja las Finanzas de Nuestro Equipo de Soporte Misionero”. (3) Tarjeta de depósito bancaria con el número de cuenta del ministerio y su clave personal de depósito [Número de Referencia].

6. Carta para Recuperar Apoyo: Envíela a los que no le hayan mandado sus donativos por 3 meses o más consecutivos. Debe estar escrita a mano.

Qué incluir en la carta: (1) La Carta para Recuperar Apoyo. (2) Tarjeta de depósito bancaria con el número de cuenta del ministerio y su clave de donante. (3) La hoja “La Manera en que Vida Para Colombia Maneja las Finanzas de Nuestro Equipo de Soporte Misionero”.

7. Carta para Recordarles su Apoyo Anual: Envíela a los que le den anual o bianualmente al inicio del mes en que le apoyan o a finales del mes anterior. Debe estar escrita a mano.

Qué incluir en la carta: (1) Carta para Recordarles su Apoyo Anual. (2) Tarjeta de depósito bancaria con el número de cuenta del ministerio y su clave de donante.

8. Carta para Pedir un Incremento: Escríbala cada dos años a menos que sepa que no pueden aumentar su donativo o que le aumentaron en los últimos 18 meses. Debe estar escrita a mano.

Qué incluir en la carta: (1) Carta para Pedir un Incremento. (2) La tarjeta de respuesta (si se hace de esta manera o puede decirles que les llamará para saber su decisión). (3) Una foto reciente de usted o de su familia sería bueno.

9. Carta para pedir una Inversión Especial: Escríbala cada dos años en el año en el que no envió su Carta de Incremento. Envíela a todos.

Qué incluir en la carta: (1) Carta a mano en hoja con diseño. (2) Carta impresa para pedir una inversión especial. (3) Tarjeta de depósito bancaria con el número de cuenta del ministerio y su clave de donante.

Carta de Información Con una Llamada de Seguimiento

I. Qué hacer cuando la persona le sugiere solamente mandarles el material y/o le digan que no tienen tiempo para una cita.

A. Si ellos dicen que no tienen tiempo para una cita: Sugiera comer juntos o desayunar antes del trabajo, domingo en la tarde, o un sábado.

B. Si aun dicen "Sólo envíeme algo de información."

Qué decir si insisten en decir que no tienen tiempo para una cita y que sólo mande el material, diga:

"Bueno, (Juan), la única posibilidad para mí entonces, es trabajar en reunir las mejores cosas que pueda para ti. Puedes ver el material y te llamaré en unos días para ver si tienes algunas preguntas y ver si Dios te está guiando en lo que respecta a esta oportunidad. Haré mi mejor esfuerzo para mandártelo (Juan) en un día o dos y te llamo un par de días después de que lo recibas.

***Elementos a incluir en la carta que irá en la portada**

1. Disfruté hablando con usted por teléfono ayer.
2. Lamento que la cita no se pudiera hacer. Espero que este material que me pidió sea entendible.
3. Creo que lo más útil es el ejemplo de la Carta de Oración que contiene comentarios y testimonios de agradecimiento de nuestros estudiantes a los Socios Ministeriales. Le ayudará a entender nuestro ministerio desde el punto de vista de estudiante. La hoja "Qué es un Socio Ministerial" le dirá cómo puede ayudar y la otra en color (amarillo) "Necesidades Financieras de Nuestro Equipo" dice mis necesidades actuales específicas.
4. Espero ansioso el poder hablar con usted de nuevo el (día) para ver si tiene algunas preguntas y saber si Dios le está guiando a ser parte de mi Equipo de Soporte Misionero como un Socio Ministerial.

II. Si tiene un muy buen contacto en un lugar que está fuera del área en donde usted está haciendo el DDSM:

Llame a la persona y utilice el "Texto Modelo para Hacer Citas" Modifíquela para que en vez de hacer una cita, le pida si puede mandar una información sobre usted y su ministerio y después llamarlo para ver si tienen preguntas y si el Señor los está guiando a unirse a su ministerio.

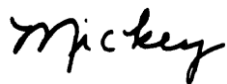
La carta que iría en la portada luce algo así:

Querido (Fernando),

Disfruté mucho el hablar con usted por teléfono anoche. Realmente aprecio que se tome el tiempo de saber más del ministerio de Vida Estudiantil. Adjunto, la información que me pidió. Confío en que le ayudará a entender un poco más sobre el trabajo que (Vida Estudiantil) está haciendo en (Albania).

Le estaré llamando el (Martes 3 de Febrero) por la tarde, para ver si tiene algunas preguntas y ver si el Señor le está guiando a ser nuestro Socio Ministerial.

Tu hermano en Cristo,

A handwritten signature in black ink that reads "Mickey". The script is cursive and fluid.

Mickey Booth

III. Lo siguiente son algunas cosas que adjuntar con la carta:

Carta de Comentarios de estudiantes (Éste es el elemento más importante).

Hoja con las Mejores Fotos de su carpeta de presentación. (El segundo más importante).

“¿Qué es un socio ministerial?” (En este manual) No olvide hacer los cambios en todos los espacios subrayados. El nombre en el texto de la última oración, debe ser el suyo).

Una idea general o panorama del ministerio en su país.

Ministerio Mundial de Vida Para Colombia (folleto general de VPC).

¿Qué es un Socio Ministerial?

[Para el Tiempo Concentrado]

Como puede ver en los otros materiales adjuntos, Vida Para Colombia es una organización muy activa y efectiva. Creemos que la principal razón por la que Vida Para Colombia ha sido tan exitosa en alcanzar a estudiantes con el Evangelio es porque cada coordinador tiene un equipo fiel directamente involucrado en el trabajo. Ellos son “Socios Ministeriales”, cada Socio Ministerial está involucrado en dos maneras: financieramente y en oración.

La manera en que la oración funciona es a través de las Cartas de Oración que envío cada mes. En este mismo sobre hay un ejemplo de la Carta de Oración. Esta es un breve reporte de lo que está sucediendo en el ministerio. En estas cartas, incluimos de 3 a 4 peticiones de oración. De esta manera, puede ver cuáles son las peticiones de oración actuales, cómo el Señor ha estado respondiendo sus oraciones y cómo su inversión está generando resultados en vidas cambiadas.

Muchos de nuestros amigos están interesados en conocer cómo Vida Para Colombia maneja sus finanzas. Todos los misioneros comparten la misma escala de salarios y está basada en la situación familiar de cada uno (solteros, casados con o sin hijos). Además, todos servimos bajo la misma política financiera y vivimos bajo la escala de salarios que nos corresponde.

De acuerdo a las políticas de Vida Para Colombia en (México), cada misionero (coordinador) encuentra sus propios socios ministeriales para su equipo. Todas las finanzas levantadas van directamente a mi cuenta en la Sede de Vida Para Colombia y son usadas sólo para pagar mi salario y rembolsar mis gastos ministeriales.

Juan, me gustaría que orara seriamente sobre unirse a nuestro Equipo de Soporte Misionero apoyando el ministerio aquí en (México). Aprecio su tiempo e interés en nuestro trabajo y espero ansiosamente hablar con usted muy pronto.

Tuyo para alcanzar la Gran Comisión,

Varias Ideas para el DDSM

A. Contactos

1. 75% de los contactos vienen de nuevos Socios Ministeriales, así que el secreto es obtener un promedio de 8 a 10 contactos de cada nuevo Socio Ministerial (No un promedio de 3 a 5). Para obtener de 8 a 10 debe pedir un número específico (de 15 a 20 nombres).
2. Pocas personas “No dan contactos”. Con esas personas debe darse cuenta que nada de lo que haga hará que ellos le den contactos.
3. Algunas personas le sugerirán darle contactos aun antes de que se los pida. Si usted dice “sí, gracias” y toma los contactos que le den, sólo podrá obtener un promedio de 3 a 4 contactos. Estas mismas personas le darán un promedio de 12 si usted les pide de 15 a 20 nombres y les pide que vean una lista de algún tipo (como su agenda telefónica por ejemplo).
4. Es importante que diga a todos sus socios ministeriales que necesita una lista de 10 a 15 nombres de personas. Pídales que vean una lista de nombres.
5. Siempre, siempre, siempre pida contactos. Pida una buena cantidad. Siempre diga, “¿En quién más puede pensar?” y no diga “¿Puede pensar en alguien más?” Su actitud asegurará que ellos se los den.
6. Siempre mencione tanto al esposo como a la esposa como referencias, no importa si es uno el que sugirió al contacto. Si el esposo sugirió a un amigo de la iglesia, mencione tanto al esposo como a la esposa como referencias. Así que no olvide darle a sus contactos el nombre de la esposa también. (Esto no aplica si el esposo o la esposa le sugieren a un amigo o compañero del trabajo).
7. La Gente tiende a darle contactos más fácilmente mientras más fuerte sea su relación con ellos. Muchos coordinadores pueden hacer citas con sus amigos y entonces sus amigos les darán contactos con quienes harán citas (los amigos de sus amigos), pero esto se detiene normalmente aquí. (Pienso que la principal razón por la que esto se detiene aquí es que no les piden contactos a los amigos de sus amigos, o no los piden con la actitud apropiada. Si ellos lo hicieran, pienso que podrían obtener contactos de los amigos de sus amigos, especialmente si ellos ya son Socios Ministeriales).
8. ¿Qué tan importante es la relación del contacto con el que le dio la referencia? Es muy importante obtener el “¿Cómo lo conoce?” y anotarlo en la parte correspondiente de la Tarjeta de Contacto.

B. En General

1. No se preocupe por los resultados de éste tiempo de DDSM. Los resultados son responsabilidad de Dios. Sólo sea fiel en hacer que sus necesidades sean conocidas. Confíe en Dios por la victoria (los resultados).
2. Enfóquese en el aspecto del “Equipo”. Los potenciales Socios Ministeriales no están siendo desafiados a darle a usted o a su salario, en vez de eso a ser la base de un Equipo de Soporte Misionero del cual ellos serán parte.
3. No haga las cosas mecánicamente. – Ponga su corazón y su alma en esto. Haga de esto un ejercicio de confianza en Dios y de bendecir a otros quienes pueden formar parte de esto. – Esto es Ministerio.

C. Socios Ministeriales

1. Trate a los Socios como a buenos amigos. Pretenda ser un amigo cercano aun cuando los está conociendo.
2. Cuando las personas no le dan una cita, ellos NO le están rechazando a usted ni a Jesús. Ellos usualmente no pueden tener este tiempo (o piensan que no pueden) por sus agendas o porque no tienen recursos financieros. [Algunas veces necesitará clarificarles que esto no tomará mucho tiempo.]

D. Actitud.

1. Siempre recuerde que usted no depende de ningún hombre de negocios. Sólo depende del Señor. Él proveerá a través de quien Él quiera y en el lugar que Él quiera.
2. Cualquier día de mi vida que sea un día efectivo, productivo, gozoso y exitoso debe ser un día en el cual voy con el Señor y pongo todo en Sus manos desde el inicio del día y me mantengo viéndolo a Él y confiando en que cualquier cosa que suceda, Él está en control.
3. Siempre crea que cada contacto y cada cita le es dada por Dios y lo que necesita hacer es dar lo mejor de sí y creer lo mejor acerca de esa persona, pero siempre recuerde en donde debe estar su confianza. Ésta siempre debe estar en que el Señor le usará en sus vidas. “La victoria descansa en el Señor”.

E. Llamando para Hacer Citas.

1. Antes de llamar a cada persona, clame por ellos. Confirme en su corazón que Dios tiene una específica razón para que usted les llame. Es probable que se unan a su equipo como Socios Ministeriales o que le den contactos. Anímese con la oportunidad que tenga de ayudarles a hacer lo que Dios quiere que ellos hagan.
2. Al llamar para hacer citas, siempre sea positivo y agradezca a aquellos que han apoyado a Vida Para Colombia en el pasado o que están apoyando a otros ahora.
3. Siempre mencione que la persona que le dio su nombre es un Socio Ministerial si es que sí lo es.
4. Al leer los Textos Modelo, sea casual y aléjese de la inflexible formalidad. Sea cálido y amistoso.

F. Una nueva Forma de Leer el Texto Modelo para Hacer Citas. (Es más personal)

Hola, ¿Juan?... Juan, mi nombre es Carlos de la Garza y unos amigos mutuos, Alejandro y Laura Reyes (usa ambos nombres si están casados) me sugirieron que tratara de contactarte mientras estoy aquí en (Monterrey). [Estuve en su casa hace un par de días... comí con ellos... Visité a Alejandro en su oficina... etc.] (Ellos/él) pensaron que podrías estar interesado en escuchar [lo que estoy haciendo... acerca del Equipo de Soporte Misionero que estoy formando]. Juan, yo trabajo con estudiantes universitarios a través de una organización llamada Vida Para Colombia para Cristo. ¿Has escuchado acerca de Vida Para Colombia?

O:

Hola, ¿Juan?... Juan, Soy amigo de ____(referencia)____. Mi nombre es _____, y me reuní hace algunos días con ____(referencia)____ y él (ella o ellos) me sugirieron que te contactara mientras estoy en _____. Juan, yo trabajo con estudiantes universitarios...

Cómo Funciona el Sistema de Recordatorios para los Socios Ministeriales de Vida Para Colombia Para Cristo

Vida Para Colombia en los EEUU ofrece un “Sistema de Recordatorios” que usted puede utilizar si es que tiene Socios Ministeriales en los EEUU. No es automático. Usted debe hacerles saber que quiere utilizarlo y decir exactamente a quién de sus Socios Ministeriales quiere agregar en él. Cuando usted pone a un Socio Ministerial en dicho sistema, usted debe especificar si son dadores mensuales, trimestrales, bianuales o anuales.

Los donantes dentro del sistema recibirán una carta de recordatorio dos semanas después de que debieron enviarlo según su última donación. (Por ejemplo, Si ellos están ingresados como donante “Mensual”, entonces 1 mes y dos semanas después de su última donación ellos recibirán un recordatorio si es que aun no se ha recibido su siguiente donativo. En caso de ser un donador “Anual”, entonces 1 año y 2 semanas después de su última donación recibirán un recordatorio, si es que aun no se ha recibido su siguiente donativo.) Una vez ellos hayan recibido esta carta de recordatorio no recibirán ninguna otra a menos que envíen su donativo nuevamente. (Es decir, el nuevo donativo reiniciará el sistema otra vez.)

Creo que es una buena idea utilizar este sistema solo como un refuerzo. Sin embargo, no lo utilice como un reemplazo de la “Carta de Recordatorio Anual” personal o “Recuperando el Apoyo” que también es personal. Un sistema de envío masivo por parte de VPC no se acerca al impacto que una carta personal suya logrará.

Cómo las Finanzas de Nuestro Equipo son Manejadas por Vida Para Colombia para Cristo

[Utilizar para adjuntar en la primera carta para recuperar apoyo]
[Para el Tiempo Concentrado]

Simplemente ponga “Cómo las Finanzas de Nuestro Equipo son Manejadas por Vida Para Colombia” en una hoja, y diga lo siguiente, dependiendo si usted la está enviando a un Socio Ministerial en los EEUU o a un Socio Ministerial Nacional.

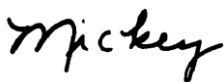
A. Para Socios Ministeriales en los EEUU

Ya que usted está en nuestro equipo como Socio Ministerial, pensé que sería útil que usted supiera exactamente cómo nuestras finanzas son manejadas por Vida Para Colombia. Es importante saber que VPC no le envía a usted un sobre para que usted utilice al hacer su inversión cada mes de manera automática. En vez, ellos simplemente responden cada vez que usted envía su inversión enviándole un recibo por esa inversión acompañado de otro sobre para que lo utilice el próximo mes. Por lo tanto, es extremadamente importante, que nuestros socios ministeriales guarden dicho sobre en un lugar seguro y se recuerden de hacerlo cada mes.

Nuestro equipo es nuestra única fuente de ingreso para el ministerio y confío en que si a usted se le olvidó dar su inversión un mes por cualquier razón, tratará de reponerlo en la inversión del siguiente mes. Todos los recursos financieros que se necesitan para dirigir el ministerio son dados por nuestro equipo. Esto incluye todos los gastos directos del ministerio tales como evangelismo y materiales de seguimiento, estudios bíblicos y Biblias, costo de conferencias de capacitación en discipulado y los salarios de nuestros coordinadores. Todos los fondos que usted envía son controlados por Vida Para Colombia y se van a la cuenta de nuestro equipo. Si se recauda más de lo presupuestado en cualquier mes, esto no incrementa el salario de los coordinadores, sino será depositado en la cuenta de nuestro equipo para uso posterior. Por el otro lado, si cualquiera de nuestros socios ministeriales falla al mandar su inversión un mes, puede que no tengamos lo suficiente en nuestra cuenta para pagar los salarios de los coordinadores, y dichos coordinadores recibirán por ende, un cheque parcial de pago para ese mes y/o el ministerio podría sufrir de alguna manera. Por lo tanto, estamos contando con la fidelidad de nuestro equipo tanto para nuestro sustento como para la operación total de nuestro equipo, (su) ministerio.

Espero que esto le haya ayudado a entender un poco mejor acerca de cómo son manejadas nuestras finanzas por Vida Para Colombia. Creemos que nuestro equipo de socios ministeriales y sus fieles oraciones por el ministerio son el ingrediente esencial en lo que Dios está haciendo a través del ministerio de nuestro equipo alrededor del mundo hoy en día. Gracias por ser un socio ministerial con nosotros. ¡Lo aprecio y le agradezco mucho!

Con amor en Cristo,



Mickey Booth

“Pero os ruego, hermanos, en nombre del Señor Jesucristo y por el amor que el Espíritu Santo ha puesto en vuestro corazón, que me ayudéis teniéndome presente delante de Dios en vuestras oraciones.” Romanos 15:30 (Castilian)

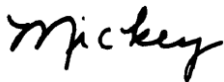
B. Para Socios Ministeriales Nacionales

Ya que usted está en nuestro equipo como Socio Ministerial, pensé que sería útil que usted supiera exactamente cómo nuestras finanzas son manejadas por (Vida Para Colombia en su país). La VPC tiene una cuenta especial específicamente para mí y mi Equipo Misionero. Todo lo que usted da, va directamente a esa cuenta para ser utilizada en el pago de nuestro salario y reembolso de gastos ministeriales.

Nuestro equipo es nuestra única fuente de ingreso para el ministerio y confío en que si a usted se le olvidó dar su inversión un mes por cualquier razón, tratará de reponerlo en la inversión del siguiente mes. Todos los recursos financieros que se necesitan para dirigir el ministerio son dados por nuestro equipo. Esto incluye todos los gastos directos del ministerio tales como evangelismo y materiales de seguimiento, estudios bíblicos y Biblias, costo de conferencias de capacitación en discipulado y los salarios de nuestros coordinadores. Todos los fondos que usted envía son controlados por Vida Para Colombia y se van a la cuenta de nuestro equipo. Si se recauda más de lo presupuestado en cualquier mes, esto no incrementa el salario de los coordinadores, sino será depositado en la cuenta de nuestro equipo para uso posterior. Por el otro lado, si cualquiera de nuestros socios ministeriales falla al mandar su inversión un mes, puede que no tengamos lo suficiente en nuestra cuenta para pagar los salarios de los coordinadores, y dichos coordinadores recibirán por ende, un cheque parcial de pago para ese mes y/o el ministerio podría sufrir de alguna manera. Por lo tanto, estamos contando con la fidelidad de nuestro equipo tanto para nuestro sustento como para la operación total de nuestro equipo (su) ministerio.

Espero que esto le haya ayudado a entender un poco mejor acerca de cómo son manejadas nuestras finanzas por Vida Para Colombia. Creemos que nuestro equipo de socios ministeriales y sus fieles oraciones por el ministerio son el ingrediente esencial en lo que Dios está haciendo a través del ministerio de nuestro equipo alrededor del mundo hoy en día. Gracias por ser un socio ministerial con nosotros. ¡Lo aprecio y le agradezco mucho!

Con amor en Cristo,



Mickey Booth

“Pero os ruego, hermanos, en nombre del Señor Jesucristo y por el amor que el Espíritu Santo ha puesto en vuestro corazón, que me ayudéis teniéndome presente delante de Dios en vuestras oraciones.” Romanos 15:30 (Castilian)

Ideas Sobre Cómo las Personas que no Hablan Inglés Pueden comunicarse más fácilmente con Socios Ministeriales de los EEUU

Y

Algunos pensamientos sobre Coordinadores Nacionales Haciendo DDSM en los EEUU

Por Gabor Gresz

A. Ideas para ayudar a aquellos que no hablan inglés a escribir cartas de oración y hacer llamadas telefónicas desde su país a los EEUU.

1. El país debería tener un boletín informativo común que esté escrito en inglés para que cualquier coordinador pueda utilizarlo y personalizarlo con poco esfuerzo. Si alguien que vaya a ser responsable por todo esto logra hacer el contenido principal del boletín y el coordinador que no habla inglés agrega un párrafo a dicho boletín que sea personal, agradeciéndole, etc. Creo que sería más fácil para esa persona.
2. Tarjetas Postales Personalizadas. El coordinador que no habla inglés le pide a alguien a que traduzca de 5-7 oraciones a una tarjeta postal, y después el copia a mano a otras tarjetas postales para cada Socio Ministerial.
3. Los coordinadores que si hablan inglés deberían llevar sus cartas de oración en inglés a alguien que las reúne, para que los coordinadores que no hablan inglés puedan tener un fondo común de boletines informativos en inglés. Sólo le tendrían que agregar cosas personales a dicha carta.
4. Además de enviar mis cartas a través del correo normal, utilizo mucho el correo electrónico. Es muy sencillo escribir unos cuantos pensamientos a Socios Ministeriales individuales de esta manera. Quien sea que utilice el correo electrónico para comunicar cosas con Socios Ministeriales podría enviar una copia de dicho correo a los coordinadores que no hablan inglés para que puedan utilizar partes de dicho correo. El correo electrónico hace posible que comunique peticiones de oración de manera urgente y precisa, para que puedan estar más involucrados en la oración. Cuando están más involucrados en la oración entonces crecen en su sentido de pertenencia. Cuando crecen en este sentido, harán más sacrificios para apoyar.
5. Yo envío correos electrónicos personalizados a algunos de mis Socios Ministeriales y les he pedido que me ayuden a encontrar nuevos Socios Ministeriales, porque los necesitamos. En ese correo enfatizo el impacto que ya han tenido en el ministerio a

causa de su inversión para mi sostenimiento. También menciono que, ya que conozco que es una bendición para ellos el ser parte de esto, estoy seguro que ellos quieren que sus amigos sean parte de esto también. Específicamente les he pedido que busquen nuevos Socios Ministeriales para mí. ¡¡A causa de ese correo yo recibo \$350 en apoyo mensual!! Mis Socios Ministeriales levantaron eso de otras personas y no tuve que viajar para lograrlo. Yo creo que una de las razones por las cuales ellos lo hicieron fue porque estaban involucrados en la oración. Ellos experimentaron cómo Dios respondió algunas de sus oraciones de manera significativa en nuestro ministerio o en nuestra vida personal. Después contacté a esos nuevos Socios Ministeriales, después que la persona que me los refirió me dijo que podía hacerlo. Estuve en buena comunicación con aquellos quienes organizaron esto y les pedí que me dijeran cuando debería contactar a estos nuevos Socios Ministeriales por primera vez. De esta manera ellos hablarían con estos nuevos Socios Ministeriales, ellos les llevaron mis cartas y obtuvieron permiso de ellos para darme sus direcciones.

6. Yo le pedí a uno de mis Socios Ministeriales personales a que apoyaran a otros coordinadores nacionales, también. Él estuvo de acuerdo, así que ahora él empezó a apoyar a otros dos coordinadores nacionales además de mi persona. Yo ayudé a dos húngaros a conectarse con este socio. Esta también puede ser una manera de ayudar a los coordinadores que no hablan inglés. Pedir a nuestros Socios Ministeriales si Dios los guía a apoyar a alguien más en nuestro ministerio.
7. Llamadas telefónicas: Cada 4 meses llamo a mis primeros 5-10 Socios Ministeriales en los Estados Unidos desde Hungría. Ellos se asombran por el hecho que los llame desde el extranjero.

B. Ideas de mi experiencia en los Estados Unidos levantando finanzas

1. El impartir visión es muy importante. Cuando yo hago mi presentación ellos deben sentir que es significativo. Yo quiero que ellos sientan que ellos pueden hacer un impacto al unirse a mi equipo. “Usted puede hacer la diferencia en mi país.” Siempre explico la situación histórica inusual en la que nos encontramos.
2. Claramente describa la necesidad.
3. Explique cosas acerca del ambiente en el que nos encontramos. Ellos están interesados sobre la cultura, el país, la cristiandad en el país. Así que trato de darles un panorama general acerca del ambiente en el que nos encontramos.
4. Las reuniones de grupos pequeños me funcionaron bien, también. También disfruto las citas individuales, pero personalmente me inspiro más cuando estoy enfrente de un grupo de 3-6 personas. Comparto el desafío con ellos y después les paso una tarjeta de 3x5 para que ellos puedan escribir su decisión y después me la regresan a mí. Pido que cada uno coloque en dicha tarjeta su nombre y número telefónico y que pongan ya sea un “Si” y el monto mensual o un “No” o un “Llamarme para saber decisión”. Después puedo llamarlos de regreso para obtener su decisión y obtener más referencias.

5. Cuando estoy en los Estados Unidos no paso más de una semana con una familia. Aunque es incómodo moverse de casa 4 veces al mes, es muy beneficioso. Escojo a las mejores 4 familias de Socios Ministeriales para quedarme con ellos. De esta manera puedo pasar tiempo personal con ellos, fortalecer su compromiso y también obtener buenas referencias de ellos. Hasta ahora, al hacer esto, cada familia invitó a sus amigos para la cena para que se reunieran conmigo. De esta manera sin ningún esfuerzo pude reunirme con por lo menos de 15-20 personas. Si me hubiera quedado solamente con una familia durante todo ese tiempo, entonces solamente hubiera podido reunirme con 4 o 5 personas que ellos invitaron a su casa.

C. Cosas que se deben evitar

1. Falta de administración. Yo perdí a un Socio Ministerial que iba a invertir \$100/mes a causa de que olvidé poner su dirección en mi lista de correos. En ese entonces no recibía reportes financieros así que nunca supe cuando el dejó de apoyar al país.
2. No vea a sus Socios Ministeriales como dólares. No queremos únicamente su dinero, sino su involucramiento con nosotros, también. Si su involucramiento y sentido de pertenencia creces, entonces también crecerá su ánimo de dar. Si ellos sienten que nosotros solamente los buscamos para obtener dinero de ellos entonces no harán nada por nosotros.
3. Falta de apreciación. Es algo muy malo cuando no mostramos nuestro agradecimiento.
4. No juegue el papel de juez. Para los europeos del este es muy fácil juzgar el estilo de vida de los estadounidenses. Mejor ni lo intente.

Algunos Tips que te Pueden Ayudar Cuando Preguntes por Contactos

Por Doug Kidd

[NOTA: el hecho de que un hombre de negocios cristiano haya escrito esto, no Mickey o su entrenador del DDSM, o ningún otro coordinador es lo que lo hace importante.]

1. Está tratando de ser lo más efectivo que puede en alcanzar el mundo para Cristo. Para hacer esto, la forma más adecuada y probada para obtener contactos para hacer crecer su ministerio y continuar haciéndolo posible es a través de contactos personales (Referencias).
2. Al preguntar por los nombres de otros contactos, está dando a otros la oportunidad de ser usados en alcanzar el mundo para Cristo junto con usted.
3. A todas las personas les gusta sentirse que son necesitadas. Cuando pide contactos a alguien, le está diciendo “necesito su ayuda” para encontrar nuevos Socios Ministeriales para mi ministerio. Cuando pide la ayuda de alguien, esto les hace sentirse necesitados y que pueden ser de mucha ayuda. ¡Éste es el cuerpo de Cristo funcionando!
4. Una presentación habilidosa o pedir contactos en la forma apropiada frecuentemente resultará en más contactos para su ministerio que una presentación pobre. [Obviamente Dios es el que está en control, pero aun Pablo y Jesús estaban bien enseñados en cómo manejar con efectividad los dilemas que enfrentaban día con día].
5. Aunque a muchas personas les gusta ayudar a otros, algunas veces ayudarles a pensar en nombres como cuando les dice que vean una lista de algún tipo o haciéndoles preguntas, puede guiarlos a pensar en más posibles nombres de contactos.
6. Muchas veces cuando pida contactos, lo que diga no es tan importante como la forma en que lo diga. [Mientras más tengas una correcta actitud acerca del DDSM, más frecuentemente pedirá contactos de la forma correcta.] Sea usted mismo, no siempre va a pedir contactos de la misma forma. Encuentra una forma correcta de decir las cosas y que le haga sentirse usted mismo y siempre recuerde mientras pida contactos, que esto es lo que Dios le está pidiendo hacer en este momento. Ponga su alma y su corazón en sus esfuerzos para hacer la voluntad de Dios y podrá ser sorprendido por las reacciones motivadoras que obtendrá de la gente. ¡El entusiasmo es contagioso!
7. No se desanime si alguien no le da contactos. Eso no significa necesariamente que ellos no tengan una buena relación con Dios. Sólo diríjase a la siguiente oportunidad para compartir tu ministerio con alguien más. Mantenga en mente que Dios está en control y que está trabajando en todo de acuerdo a Su tiempo y a las cosas que Él quiere enseñarle.
8. Ayude a aquellos que le están dando contactos a entender que ninguno puede saber quién está realmente dispuesto y deseará ser un Socio Ministerial. Así que, debemos darles a tantas personas como sea posible esta oportunidad para poder ver como Dios trabajará. No podemos ni debemos tratar de decidir por ellos. Si es que ellos están interesados o no y dispuestos o no, a involucrarse en la Gran Comisión es una decisión personal.

9. Tenga la actitud de que ésta es una oportunidad para la gente, no algo que les molestará.
10. Mantenga en mente que es la voluntad de Dios que nosotros demos esta oportunidad a tantas personas como sea posible y entonces sólo deje los resultados en Sus manos y permita que Él trabaje en sus corazones.

Algunas Pistas Útiles al Llamar por Teléfono y Pedir Contactos

Por Doug Kidd

Siempre recuerde que Dios está en control de la situación. Como Pablo dice, “Todo lo puedo en Cristo que me fortalece”. Aun cuando no se sienta confiado en el teléfono, puede estar seguro de que:

1. Dios está en control.
2. Vida Para Colombia es una tremenda organización que está alcanzando a cientos de miles para Cristo en todo el mundo.
3. Dios le está usando para Sus propósitos.
4. Dios ha bendecido a muchas personas para estar dispuestas a compartir sus recursos para su causa. [¡Qué es Su causa!]. Con todos los puntos de arriba siendo ciertos, realmente no es su trabajo decidir quién va a dar recursos financieros, sólo póngase en frente de tantas personas como le sea posible, y deles una presentación de calidad explicándoles como es que está ayudando a alcanzar el mundo para Cristo, lo cual está bien representado por las fotografías, rostros y nombres de personas que están en su Carpeta de Presentación que muestra a los potenciales Socios Ministeriales.
5. Practique, practique y practique su presentación. Lo más fácil es entender lo que está diciendo, y mientras más claro se comunique, a más personas tendrá la oportunidad de ver.
6. Algunas veces, no será lo que diga, sino la forma en que lo diga. ¿Hay un significado detrás de lo que dice? ¿Realmente cree en lo que está haciendo?
7. Una sugerencia útil, mírese en un espejo mientras está hablando por teléfono. La gente al otro lado de la línea puede escuchar que está sonriendo. ¡Sonría frecuentemente!
8. Recuerde la razón por la que está llamando. Si está convencido que Dios le tiene exactamente donde Él quiere que esté, en el lugar correcto y en el tiempo correcto, entonces cuando esté en el teléfono usted sabe que Él está en control de la conversación.
9. Si se pone nervioso, ore antes de hacer una llamada telefónica, y permita que el Espíritu Santo haga Su trabajo.

Si la gente le dice “No” en el teléfono o en persona.

- No le están diciendo que no es importante.
- No significa que no les agrada.
- Recuerde que ese “no” es un paso más cerca de un “sí”.
- Si ellos dicen “no” no significa que ellos están siendo desobedientes a Dios.
- No significa que la siguiente persona le dirá que “no”.
- Aun si recibe varios “no” durante 3 días seguidos, lo que es importante recordar es que está en el lugar que Dios quiere que esté.
- Está bien evaluar su presentación al teléfono para ver si está siendo lo suficientemente efectivo para establecer una cita. No se extienda hablando de una cita que “pudo haber logrado, pero no se dio.” Recuerde que servimos a un Dios que usó a un hombre que fue tragado por una ballena, un hombre que tartamudeaba, otro que se emborrachó, otro que cometió asesinato y adulterio, y aun traición. Si usted se lo permite, Dios permitirá que sea usado.

Cuando esté al teléfono

- Siempre sea usted mismo.
- Trate de encontrar como mínimo un punto de contacto si le es posible.
- El punto de contacto 1 es usualmente el nombre de la persona que le dio la referencia.
- El punto de contacto 2 puede ser “Estuve en su iglesia el otro día..., realmente disfruté mi tiempo en Monterrey..., Carlos de la Garza me comentó que te conoce desde que estabas en la universidad..., entonces diriges la alabanza en tu iglesia, a mí me gusta mucho alabar a Dios...” o lo que sea.
- Siempre use inflexiones de voz. No use una voz monótona. Practique su presentación, grábela y escúchese a usted mismo. ¿Suenan amistoso? ¿Le gustaría reunirse con usted si usted fuera el que contestara su propia llamada?
- ¿Puede la persona al otro lado de la línea decir que usted tiene pasión acerca de lo que está haciendo? ¿Hay convicción en su voz?
- Permita que la conversación tenga lugar. El ritmo es muy importante. No muy rápido, no muy lento. Deje que la persona reaccione cuando mencione el nombre de la referencia. Pausas inconvenientes no son buenas al teléfono. Permita que la conversación fluya naturalmente. Si va a decir una broma, permita el tiempo para que haya una respuesta. Si su audiencia se ríe, está bien reírse con ellos.

Cuando está pidiendo referencias

- Nunca tema pedir nombres, aun si la persona con la que se está reuniendo no se unirá a su equipo. Ellos pueden conocer a otros que Dios quiere que usted conozca.
- Dele ayudas para refrescar su memoria: pídale que vea una lista de personas de la iglesia, nombres de compañeros de su grupo de estudio, vecinos que sean cristianos, parientes, doctores, dentistas, ejecutivos, etc.
- Obtenga algo de información de cada persona: lo que hacen, donde trabajan, cuántos hijos tienen, si están involucrados en la iglesia. Esto le ayudará para conectarse mejor con esta persona cuando le llame por teléfono.
- Cuando pregunte por nombres, mire hacia abajo y empiece a escribir en lugar de mirar a la persona fijamente, esto evita que la persona se sienta presionada. Pero trate de mantener contacto visual.

La Base Bíblica del Dar

Por Dan Elliot

[NOTA: Puede que coordinadores de algunos países quieran tener esto a la mano para repartir, o repasar incluso con, un Socio Ministerial prospecto, si es que tienen preguntas sobre esta área. Algunos incluso querrán incluirlo en el fólter para regalar.]

1. El Señor es el gobernador y dueño de todas las cosas. El promete suplir las necesidades (¡“necesidades”, no “caprichos”!) de Sus hijos e hijas. (Sal. 34:10; Mat. 6:25ff. Cor.9:6-15; Fil. 4:19).
2. Todo lo que nosotros somos y tenemos pertenece al Señor. Como creyentes simplemente somos mayordomos de lo que Dios nos ha dado (I Crónicas 29:13-16; Sal. 24:1; Luc. 12:13-21).
3. Se nos ha encomendado a trabajar y ser productivos como miembros responsables del Reino de Dios (I Tesal. 4:11-12; II Tesal. 3:10-12).
4. Parte de nuestro privilegio como miembros de la familia de Dios es el poder participar supliendo las necesidades de Sus obreros. (Fil. 4:15-18; I Tim. 5:17-18; I Cor. 9:14).
5. Se nos ha encomendado a dar sacrificialmente y gozosamente a la obra del Señor (II Cor. 9:6-7; I Tim. 6:17-19; III Juan 8).
6. Las Escrituras están llenas de ejemplos de cuando se suplieron las necesidades financieras especiales afuera del dar regular a la congregación local (II Cro. 16:1-3; II Cor. 8:1.).

Levantamiento de Finanzas con Amistades

[Pensamientos sobre las Actitudes de los Coordinadores Durante el Tiempo Concentrado del DDSM]

Por Mariusz Kwapisz (Director Nacional de Polonia)

Prólogo por Mickey Booth

Quiero compartir con usted los siguientes pensamientos por Mariusz Kwapisz de Polonia. El dirigió nuestro primer Tiempo Concentrado Nacional para todos los Coordinadores en Europa del Este. Estos pensamientos vinieron de esa experiencia. Yo los comparto para su información y para que usted pueda estar alerta de posibles “pensamientos de zona de comodidad” de parte de algunos de los coordinadores de su país. Debemos estar seguros especialmente de que ningún coordinador con este tipo de pensamiento sea puesto en una posición de liderazgo en el DDSM. Este pensamiento tiende a corromper el pensamiento bíblico acerca de las finanzas e impide que la gente busque a Dios por la victoria. Desmoraliza a los coordinadores.

Creo que Mariusz tiene razón en cuanto a su pensamiento en este artículo. Este problema, además de otros problemas relacionados con la zona de comodidad, siempre sucederá cuando permitimos que la gente haga lo que ellos quieren cuando se trata del desarrollo de las finanzas. (Por ejemplo, Siempre tenderán a desviarse hacia un sistema que esté más en línea con su zona de comodidad, en vez de un sistema que realmente funcione mejor y produzca los mejores resultados.) El pensamiento de la Zona de Comodidad lastima tanto a largo plazo así como también a todo el ministerio.

Pensamientos sobre el Levantamiento de Finanzas entre Amistades

1. Los coordinadores antiguos fueron muy poco colaboradores durante el entrenamiento. Esto fue visible mayormente en el Tiempo Concentrado realizado en la localidad de Varsovia. Una persona no se presentó del todo y no informó a nadie o pidió permiso para faltar. Otros, justo antes de comenzar el entrenamiento, pidieron al director del país en ese tiempo permiso para faltar. Y a todos se les dio el permiso. Los líderes, quienes decidieron que el entrenamiento era importante y me pidieron que me hiciera cargo, ni siquiera formaron parte. Y finalmente, algunos de aquellos que si asistieron no estaban cooperando, tenían un espíritu rebelde, eran muy críticos y visiblemente no tenían un espíritu enseñable. En otros lugares en donde se llevó a cabo el Tiempo Concentrado (Poznan & Cracovia) esto no era tan evidente. Por supuesto, la gente tenía temores y dudas, pero querían aprender. Ellos estaban dispuestos a intentarlo y estaban receptivos a lo que Dios quería enseñarles y aprender de ello. Ellos estaban dispuestos a ir más allá de su círculo de confianza (zona de comodidad) y actuar basándose en la fe en el poder de Dios y sus promesas.
2. Empecé a pensar sobre el por qué había tanta diferencia entre los coordinadores de Varsovia y las otras localidades. Me di cuenta que el problema principal era con los coordinadores más antiguos – aquellos que han estado como coordinadores 6 o más años. Pude ver que a ellos no les gustaba los métodos de levantamiento de finanzas presentados y sentían como si no los necesitaban. ¿Por qué? Porque ellos tienen su propio método: “a través de amigos”. ¿Cómo funciona? Ellos solamente le piden

finanzas a aquellos con quienes se conocen bien y son amigos. Incluso tratan de hacerse primero amigos y pasar tiempo con ellos y después pedirles el apoyo. He escuchado acerca de personas que se unen a un grupo pequeño para poder conocer a gente para entonces pedirles el apoyo. Otros empiezan a asistir a una iglesia y después de un tiempo le piden finanzas a aquellos que han conocido, y después pierden el interés en la iglesia o en la comunión con las personas. Hay otras personas que se hacen amigos de alguien, los invita a que lleguen a un lugar y después de un tiempo les piden finanzas. Pero si los nuevos amigos no pueden apoyarlos nuestros coordinadores entonces pierden todo el interés en continuar construyendo una relación con ellos.

3. El método de “Levantamiento de Finanzas con Amistades” siempre será un comienzo natural para el levantamiento de finanzas y de ningún modo es algo malo, pero es imposible levantar el 100% a través de este método. A lo sumo, uno podría levantar el 50% pero solamente si es un coordinador antiguo y tiene muchos amigos quienes, por su edad, ya están ganando más dinero y pueden dar más. En los EEUU el coordinador promedio levanta el 50% de sus finanzas en los primeros 3 meses, y el otro 50% en los siguientes 15 meses. ¿Por qué? Porque se le acaban los amigos después de los 3 primeros meses. También es importante notar que este método no requiere de fe, valentía y permite que el coordinador se quede dentro de su círculo de confianza (zona de comodidad). Esto causa que el coordinador deje de crecer en el área de la fe y no pueda tomar pasos de valentía que como consecuencia afecta negativamente otras áreas de su vida y ministerio.
4. Ya que se requiere que los coordinadores en los Estados Unidos levanten el 100% de su sostenimiento, aquellos que entran al ministerio como coordinadores son individuos altamente motivados que están confiando en Dios y están seguros de su llamado. Solamente gente de ese calibre son capaces de perseverar por 18 meses (el tiempo que un coordinador casado promedio se tarda en lograrlo) de levantamiento de finanzas. Nosotros en Polonia somos únicamente responsables de levantar el 50% de nuestro sostenimiento, por tanto el efecto no es el mismo. Para la persona soltera promedio, es suficiente encontrar de 10-15 amigos en Polonia, o aun mejor unos cuantos estadounidenses que estuvieran de acuerdo en apoyarlo. Por supuesto los coordinadores nuevos no tienen tantos amigos y los amigos que si tienen, también son jóvenes y no tienen tantas posibilidades económicas. Así que el problema no es tan visible entre aquellos que se han unido a Vida Para Colombia como coordinadores en los últimos 3-4 años como lo es para los coordinadores de mayor tiempo. Los coordinadores antiguos utilizan el método de los “amigos” como el único método y no desean dejar su círculo de confianza (y no necesitan hacerlo con límites tan bajos) y por tanto no necesitan confiar en Dios.

Como resultado puede que sea posible para alguien que no ha sido llamado a ser coordinador, que tiene motivaciones cuestionables o no tenga el corazón para el trabajo cristiano a tiempo completo, el permanecer como coordinador porque es un lugar cómodo para él. Él trata a Vida Para Colombia como “un buen lugar para trabajar.” Esto no es aceptable y no sería posible si fuéramos responsables de levantar el 100% del sostenimiento.

5. Existen personas en toda organización que tienen motivaciones superficiales o inapropiadas y una mala actitud (falta de fe y pasión). Para ellos el ser un coordinador es “un buen trabajo”, “se siente bien”, un jefe que no demanda mucho, un salario decente, largas vacaciones y un horario de trabajo variado. Ellos pueden levantar el

50% de su sostenimiento sin salirse de su zona de comodidad que viene de levantar sus finanzas entre las personas que ellos conocen. Ya que los estadounidenses levantan el 100% de su sostenimiento, el número de gente que es sostenida por VPC se mantiene como un mínimo. Durante el proceso de levantamiento de finanzas, la gente se ve obligada a cambiar su actitud y motivación (una vida basada en fe y saliendo más allá de la zona de comodidad), o se ven obligados a buscar un trabajo en otro lado. A nosotros en Polonia se nos fue quitada esa oportunidad y por ende el número de personas con malas actitudes crece. Cuando el porcentaje de coordinadores con una mala actitud crece a un número crítico el movimiento entero será percibido basándose en este grupo. Nuestra credibilidad disminuirá entre los cristianos así como también nuestra efectividad.

Una Carta Abierta para los Pastores de Quienes Levantan Finanzas

Por el Dr. Steve Shadrach y el Dr. Mike Bickley

Publicado en Soluciones para el Levantamiento de Finanzas (revista de Oct. 2006)

Yo solía ser pastor, y todavía recuerdo todas las tantas presiones y demandas diferentes que estaban sobre mí. Con el pasar de los años, he tenido el privilegio de interactuar con miles de diferentes pastores – de casi todos los tipos. Mi respeto hacia los pastores de las iglesias locales es muy alto. Pero cuando se trata del tema de levantamiento de finanzas, he notado como algunos de ellos caben dentro de estas categorías “menos que alentadoras”:

1. **Los Pastores de “Alto Control”**

Crean reglas estrictas de que nadie puede abordar a sus miembros para levantar finanzas. O le piden a la persona que está levantando sus finanzas a que escoja – ya sea que le pida al comité de misiones el apoyo o acercarse a los miembros, pero no ambos. O si los miembros de la iglesia deciden dar a la persona que está levantando sus finanzas, deben hacerlo a través de la iglesia.

2. **Los Pastores “Solo de mi Denominación”**

Si alguien no va a estar en el ministerio con su denominación, entonces no recibe ayuda de la iglesia. No es tan malo como la lepra, pero esta persona se siente un poco rechazado por su propia iglesia local solo porque Dios les ha llamado a un trabajo distinto.

3. **Los Pastores “No Para-Iglesias”**

Si el ministerio de las personas que están levantando sus finanzas no es llevado a cabo a través (y bajo la autoridad de) una iglesia local, no es legítimo. Este pastor puede ver a la pequeña iglesia local, pero no puede ver al gran cuerpo de Cristo, y cree que todo el dar debe ser únicamente a través de la iglesia local. Esto puede hacer que los obreros cristianos se sientan como que si están fuera de la voluntad de Dios.

4. **Los Pastores “Cabén en mi Categoría”**

Qué bueno que las iglesias estén pensando específicamente sobre cómo van a dispersar su dar, pero a veces Dios no cabe dentro de esas chiquitinas categorías y porcentajes. La prioridad debe ser dada a la persona que ha crecido en esa iglesia – casi sin importar cual ministerio han escogido.

Querido Pastor de quienes Levantan Finanzas,

Usted tiene miles de cosas que hacer que le rodean y no tiene tiempo para un crítico de butaca, pero estoy curioso. Si después de ser afirmado unánimemente para ser el pastor de la iglesia que está liderando, la cabeza del personal del comité se volteara con usted y le dijera, “¡Genial! Ahora, en cuanto usted salga y levante sus sostenimiento, puede comenzar su ministerio aquí” -- ¿Cómo hubiera usted respondido? Esa es la circunstancia exacta que están experimentando muchos obreros cristianos. Ellos no pueden comenzar su ministerio hasta que salgan, y de cero, vengán y levanten su presupuesto mensual completo (usualmente incluyendo todos los impuestos, seguros, e incluso una fuerte cuota administrativa).

Desearía que usted se hubiera sentado conmigo con el pasar de los años para escuchar las numerosas historias desgarradoras, y tristes de creyentes dedicados que sienten que han sido llamados al ministerio, y después de ir emocionadamente con su pastor o comité de misiones para ser acogido y apoyado, salen de ese lugar en vez, sintiéndose traicionado y abandonado. Como resultado, muchos pueden que nunca lleguen a estar en el ministerio, pero la mayoría de ellos lucha con un resentimiento hacia su iglesia o pastor.

Apelo a ustedes el día de hoy a que sean diferentes. Yo sé que las finanzas de la iglesia pueden ser muy ajustadas, pero ¿por qué no adoptar una política de “manos abiertas” – hacía con Dios, hacía con sus miembros, y hacia aquellos que sienten que han sido llamados al ministerio a tiempo completo en su congregación? A esto le llamo:

El Pastor de “Vista Amplia”

Ellos entienden que tenemos un gran Dios quien está usando a todo tipo de personas a través de todo tipo de grupos haciendo todo tipo de grandes obras alrededor del mundo. Ellos activamente buscan a miembros en sus congregaciones para levantarlos y enviarlos, que puedan apoyar personalmente y corporativamente, que pueda orar y alentar, y prestar su credibilidad y contactos para ayudarles a ser exitosos.

Sobre el Autor Steve Shadrach:

El Dr. Steve Shadrach fue pastor en la Universidad Bautista en Fayetteville, AR en los años 80 antes de levantar sus finanzas y fundar Movilización Estudiantil. En los años 90 él fue anciano de la iglesia Comunión Bíblica en Conway, AR. Su doctorado es en Liderazgo Ejecutivo de Iglesia y Paraiglesia.

Segunda Opinión

Para empezar, déjenme decir que estoy de acuerdo con Steve. La mayoría de nosotros, los pastores, somos controladores enfermizos y por así decirlo debemos conseguirnos una vida de verdad. Necesitamos un mayor balance y debemos aprender a reírnos más. Muchos de nosotros nos encontramos envueltos en construir nuestros reinos y hacernos de un nombre. Por eso es que yo juego al golf todas las semanas. Es más barato que las terapias y siempre logro obtener una buena carcajada, y ¡una dosis de humildad!

Segundo, entiendo la mayoría de la diligencia y emociones que se requieren para levantar finanzas. Yo lo he hecho – dos años como miembro de un ministerio universitario y después cuando fui guiado por Dios a plantar una iglesia. Para aquellos de ustedes que están levantando su sostenimiento como respuesta al llamado de Dios en sus vidas, ¡me pongo de pie y aplaudo su fe!

Tercero, no asuma que todo pastor es uno de los cuatro tipos de los cuales habló Steve. Hay muchos de nosotros allá afuera que realmente queremos ser pastores de “Vista Amplia”. Yo deseo no aferrarme tanto a las personas como a los fondos. Quiero ser culpable de generosidad. Quiero ser responsable de enviar obreros. Quiero tener cargos por movilizar a la gente a la obra del Reino. Quiero ser culpado por dar demasiado.

Cuarto, entienda que nosotros nos sentimos motivados a apoyar a aquellos que se relacionan con nosotros y no tratan de utilizarnos. Si usted desea iglesias en su equipo, entonces

construya relaciones. Busque su oración y respaldo. Yo puedo decirle cuando veo que Dios está obrando en una persona – y a través de su ministerio – Yo busco la manera de apoyarlos.

Quinto, recuerde que la mayoría de pastores cree que la iglesia local está en el foco del plan de Dios. Podríamos debatir esto bíblicamente, o podría usted darse cuenta que es nuestra cosmovisión predispuesta basada en nuestra experiencia o exposición. Y así, tendemos a dar de todo lo que tenemos con aquellos que entienden y comparten esa pasión. La iglesia no tiene el lujo de ser “enfocada-hacia una sola cosa” como lo son las paraiglesias. No podemos simplemente seguir a aquellos que sacuden y mueven – nosotros somos llamados a alimentar al pobre, cuidar de las viudas, y ser anfitriones de otros ministerios “poco emocionantes”. Pero eso está bien, porque ese es nuestro llamado.

Sexto, nunca podrá comunicarse de más.

Séptimo, le necesitamos a usted tanto como usted necesita de nosotros. ¡Así que inténtelo!

Acerca del Autor Mike Bickley:

El Dr. Mike Bickley es el Pastor titular en la iglesia Olathe Bible Church en Olathe, KS. Él ha estado involucrado en misiones y plantación de iglesias (con iglesias y grupos paraiglesias) por más de 20 años. Él y su esposa Elizabeth tienen cinco hijos.

Muestra de la Carta de Oración del Fólder para Regalar

Querido Socio Ministerial,

No podrá creer cómo su involucramiento ha ayudado a cambiar las vidas de estos estudiantes ¡hasta que usted lo escuche por sí mismo! A usted se le aprecia grandemente por estos estudiantes universitarios en **Rumania...**

“Vida Para Colombia cambió mi estilo de vida... la manera en que pienso acerca de Dios, las personas y la vida. A través de ellos yo he aprendido a cómo puedo yo compartir mi fe con otros y lo que significa ser un verdadero discípulo de Jesús. Que Dios le bendiga por lo que usted ha hecho en mi vida, a través de Vida Para Colombia.” Maria C. – Estudiante de último año de la Universidad de Mercadeo.

“Durante mi estadía en la Universidad aprendí que Jesús es mi Salvador personal. Un amigo mío que estaba involucrado con Vida Para Colombia en la universidad compartió el Evangelio conmigo y a través de ello ahora soy cristiana. Cuando fui a la universidad me involucré con Vida Para Colombia en nuestra universidad y comencé a caminar con el Señor verdaderamente. Gracias por hacer esto posible.” Tila R.

“Vida Para Colombia es un lugar en donde he aprendido a estudiar la Biblia y a orar. Este es el lugar en donde he aprendido a servir y compartir mi fe con otros. Este es el lugar en donde yo crecí espiritualmente y es un lugar en donde verdaderamente pertenezco. Que Dios le bendiga por lo que usted ha hecho por nosotros en Rumania” Lilian G. – Estudiante de último año de la Universidad de Horticultura.

“Vida Para Colombia proveyó comunión con hermanos y hermanas en Cristo. También crearon un ambiente para mí en donde podía compartir mi fe y ver las vidas de otras personas cambiadas. Su inversión es para la eternidad. ¡Gracias!” Raluca I. – Estudiante de la Universidad de Negocios Internacionales.

“Estoy contenta de que mi vida haya podido dar un giro de 180 grados y esto no hubiera sido posible sin Vida Para Colombia. Para mí, Vida Para Colombia significa el conocer a Aquél quien es el camino, la verdad y la vida. Uno de los momentos más maravillosos de mi vida fue cuando pude decir “mi vida ahora tiene significado”. Estoy muy contenta de que usted haya invertido en este ministerio. ¡Gracias! ¡Valió la pena!” Cristina C. – Estudiante de último año de la Universidad de Económicas.

Nos unimos a ellos en su agradecimiento por tener este ministerio con nosotros. Estos estudiantes, y otros como ellos, pronto serán los futuros líderes quienes alcancen a su país para Cristo.

Les amamos,
Mickey & Judy

Peticiones de Oración Actuales:

1. Por favor ore por los estudiantes cuyos testimonios acaba de leer... para su continuo crecimiento en Cristo: Maria, Tila, Lilian, Raluca, y Cristina.
2. Alabado sea Dios por los nuevos 24 Coordinadores rumanos (Todos recién graduados de la universidad) que se estarán uniendo a nuestro equipo allá en mayo. Ore para que puedan obtener su sostenimiento rápidamente.
3. Por favor ore por nosotros ya que estaremos en Rumania en Junio. Ore para que Dios nos dé de su sabiduría y que Él nos dé éxito más allá de nuestra visión.

Muestras de Cartas de Oración

Ago. 2006

Querido Socio Ministerial,

¡Es un gozo y privilegio tremendo el poder compartir algunas de las cosas emocionantes que Dios ha estado haciendo a través de usted y nosotros como equipo!



Napoleón dijo una vez que “un ejército viaja por su estómago.” Y por esto él quiso decir que el mantener a un ejército suplido es el prerequisite de la mera existencia de la fuerza. Sin una fuente abundante y confiable de combustible, comida, y municiones, una fuerza militar se debilita. Primero se deja de mover, después empiezan a padecer de hambre, y eventualmente llegan a tal punto que no logran resistir al enemigo. Por ende, la “línea de suministros” de un ejército es de suma importancia.

Haciendo una analogía, ¡todos nuestros Socios Ministeriales son una “línea de suministros” que mantienen a los soldados de la primera línea del ejército de Dios suplidos con oración y recursos que son muy necesarios!



Una de las personas a quien tenemos en el proceso de discipulado es a John Esteves, uno de nuestros coordinadores de la India. John acaba de regresar de Nepal. Él estuvo allí para capacitar a doce de los líderes principales del ministerio del Vida Para Colombia para Cristo en Nepal. Nepal ha sido uno de esos países en donde los coordinadores levantan menos del 50% de su requerimiento de sostenimiento. Esto se



John con los líderes de Nepal durante la capacitación del DDES

debe a la falta de Socios Ministeriales. ¡Pero creemos, por la gracia de Dios y a causa de la capacitación del DDSM {Discipulado en el Desarrollo de Socios Ministeriales}, que todo esto va a cambiar! De hecho, ¡¡¡Ya está cambiando!!!

Estos líderes que formaron parte en la capacitación del DDSM están muy optimistas de que el futuro del ministerio de Nepal será muy esplendoroso. Ellos creen que al capacitar a los 143 coordinadores de tiempo completo, cuya mayoría han sido convertidos del Hinduismo, en el DDSM, ya no tendrán que retirarse del frente

de la batalla a causa de falta de Socios Ministeriales. Nos estaremos reuniendo con John en Nepal el mes de Octubre para la última fase de esta capacitación y poder ver a nuestras “Tropas” de Nepal en acción.

Esperamos que pueda ver cómo usted está jugando un papel muy importante y significativo en lo que Dios está haciendo en Asia. ¡¡Gracias por ser socios con nosotros!!

Sus co-obreros en Cristo,

Mike & Judy



Septiembre 25, 2003

Queridos Mickey y Judy,

Pensamos que podría bendecirlos el escuchar de algunos de los estudiantes con los que trabajamos en Moldavia. Ellos querían agradecerles personalmente por el papel que ustedes han jugado en sus vidas.

¡Gracias por ser mi Socio Ministerial!

"Le agradezco a Dios por el ministerio que Él está haciendo a través de las vidas de los coordinadores, personas quienes ofrecen todo su amor para hacer Su voluntad e influenciar las vidas de los jóvenes. Solía pensar que todo, incluso la felicidad, dependía de mí. Cuando conocí a mi Creador, Él cambió mis planes para el futuro y me dio el entusiasmo para Conocerle mejor. Oro para poder tener el coraje y la valentía de compartir el Evangelio a otras personas. Cuando yo me gradúe quiero trabajar como coordinadora para Vida Para Colombia para Cristo. Le agradezco grandemente por contribuir con la maravilla del esparcimiento del Evangelio entre los estudiantes."

Tania, Universidad Estatal, estudiante de último año.



"Le agradezco a Dios por darme el deseo y la oportunidad de conocerle a Él personalmente. Mientras leía Su Palabra me di cuenta que la vida que Jesús nos ha llamado a vivir no es una vida monótona, ni aburrida, sino especial. Yo sabía perfectamente cómo debía ser mi vida cristiana pero no sabía cómo vivirla. Con la ayuda de los coordinadores he descubierto el gozo de una vida cristiana y he aprendido muchas cosas prácticas que me han ayudado a vivir con Jesús diariamente. Estoy agradecido con nuestros coordinadores y con ustedes que sostienen este ministerio para la gloria de Dios."

Yuri, Universidad de "Dunarea de Jos", estudiante de último año

"Conocía a Cristo cuando uno de los coordinadores de Vida Para Colombia llegó a nuestra residencia estudiantil y nos dijo que Jesús murió en la cruz por nosotros y que podemos tener una vida eterna en Él. Yo estaba receptiva a esta verdad y empecé a acercarme cada vez más y más a Dios. Me di cuenta que si yo vivo mi vida sin Él la estoy desperdiciando. También entendí que nosotros, como cristianos, teniendo a Jesús en nuestros corazones, podemos tener vida en abundancia. Estoy agradecida con usted por confiar en Dios y por contribuir con este ministerio entre los estudiantes."

Verónica, Universidad Estatal, estudiante de último año.



"Antes de conocer al Señor, yo no tenía un propósito en la vida y continuamente estaba sediento por algo más. Ninguno de mis logros me había satisfecho. Ahora en cada situación tengo a Dios de mi lado y siento un deseo de compartir este gozo con cada estudiante. Quisiera agradecer a los cristianos que sostienen este ministerio. Es el ministerio a través del cual nosotros, los jóvenes, tenemos la oportunidad de conocer a Dios y de crecer espiritualmente. ¡Que Dios le Bendiga!"

Vitaly, Universidad de Computación, estudiante de primer año.

¡¡Queremos agregar nuestro agradecimiento al de ellos!!

La frase que Jesús utilizó que "los campos están blancos esperando la cosecha" es tan cierta el día de hoy como lo fue en ese entonces. Los estudiantes están hambrientos por la verdad y quieren conocer a Dios. Muy a menudo se preguntan: "¿Qué significado tiene para mí la Biblia en este mundo pecaminoso y problemático?" Gracias a Dios que podemos ayudarles a encontrar la respuesta. Al mismo tiempo estamos totalmente conscientes que no podríamos tener la oportunidad de dedicar nuestras vidas al ministerio de tiempo completo sin su apoyo. **¡Nosotros somos co-obreros con usted en los campos de Dios!** ¡¡Le amamos y agradecemos demasiado!!

*We love you,
Mickey & Judy*

De los Estudiantes para Usted Con Amor



Querido Socio Ministerial,

Las siguientes notas son de parte de los estudiantes universitarios con los que trabajamos en Hungría que querían hacerle saber como el Señor lo ha usado a usted en sus vidas y para **agradecerle por estar allí**.

"Conocí a los coordinadores de Vida Para Colombia para Cristo en un campamento de inglés el año pasado. Ellos me ayudaron a encontrar a Dios y a tomar mi decisión de aceptarlo a Él como Señor y ofrecer mi vida a Él. Disfruto de las reuniones semanales de Vida Para Colombia y me ayudan a darme cuenta de cómo debería ser una relación con el Señor. Estoy ansioso de aprender más acerca de la Biblia y de Dios. Yo sé que fue Dios quien me contactó con Vida Para Colombia y yo sé que ahora tengo vida eterna. ¡Gracias por ayudar a que esto sea posible!" Zsuzsa

"Dios usó a Vida Para Colombia para radicalmente transformar mi vida. Cuando conocí por primera vez a algunas de las personas de Vida Para Colombia yo era un cristiano de palabra, lleno de culpa y un gran espíritu de derrota en mí caminar con el Señor. Cuando los coordinadores y los estudiantes de Vida Para Colombia me empezaron a ministrar en la forma de discipulado y amistad de apoyo, empecé a crecer en mi relación con Dios como nunca lo había experimentado." Dani

"No fue difícil para Brian (coordinador con Vida Para Colombia para Cristo) el guiarme a Cristo, porque yo ya estaba interesado en la cristiandad, y había crecido pensando que era religioso. Pero ahora sé que la vida de un creyente no es lo que pensaba. El haber recibido a Cristo hace que tu tarea sea compartirlo con todos. Me refiero a que su tarea es cumplir con la gran comisión. ¡Gracias por su amor!" Szaboles

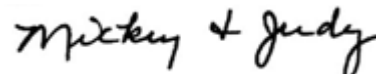
"Vida Para Colombia verdaderamente me ha ayudado bastante. Dios la ha usado en mi vida y un montón. Por supuesto la cosa más grande que ellos hicieron fue el guiarme a los pies de Cristo. Pero, aun más, ellos me han estado enseñando cómo conducirme en la vida cristiana y cómo caminar con Dios. A causa de Vida Para Colombia tuve suerte de no caer en el estilo de vida que mis amigos cayeron." Audras

"Ya pasaron tres años desde que acepte a Cristo como mi Señor y Salvador. A causa de Vida Para Colombia he entendido quien soy en Cristo y el gran amor que Cristo tiene por mí. He estado involucrado en muchas de las actividades de Vida Para Colombia en mi universidad y he asistido a dos proyectos de verano con ellos. Ellos no solamente me han ayudado a crecer en mi fe, sino también me han enseñado a cómo compartir el evangelio con otros. Estos han sido los mejores años de mi vida durante los cuales he experimentado el amor de Dios. Ahora mi vida tiene significado porque Cristo está guiando mis pasos. ¡Gracias!" Petrit

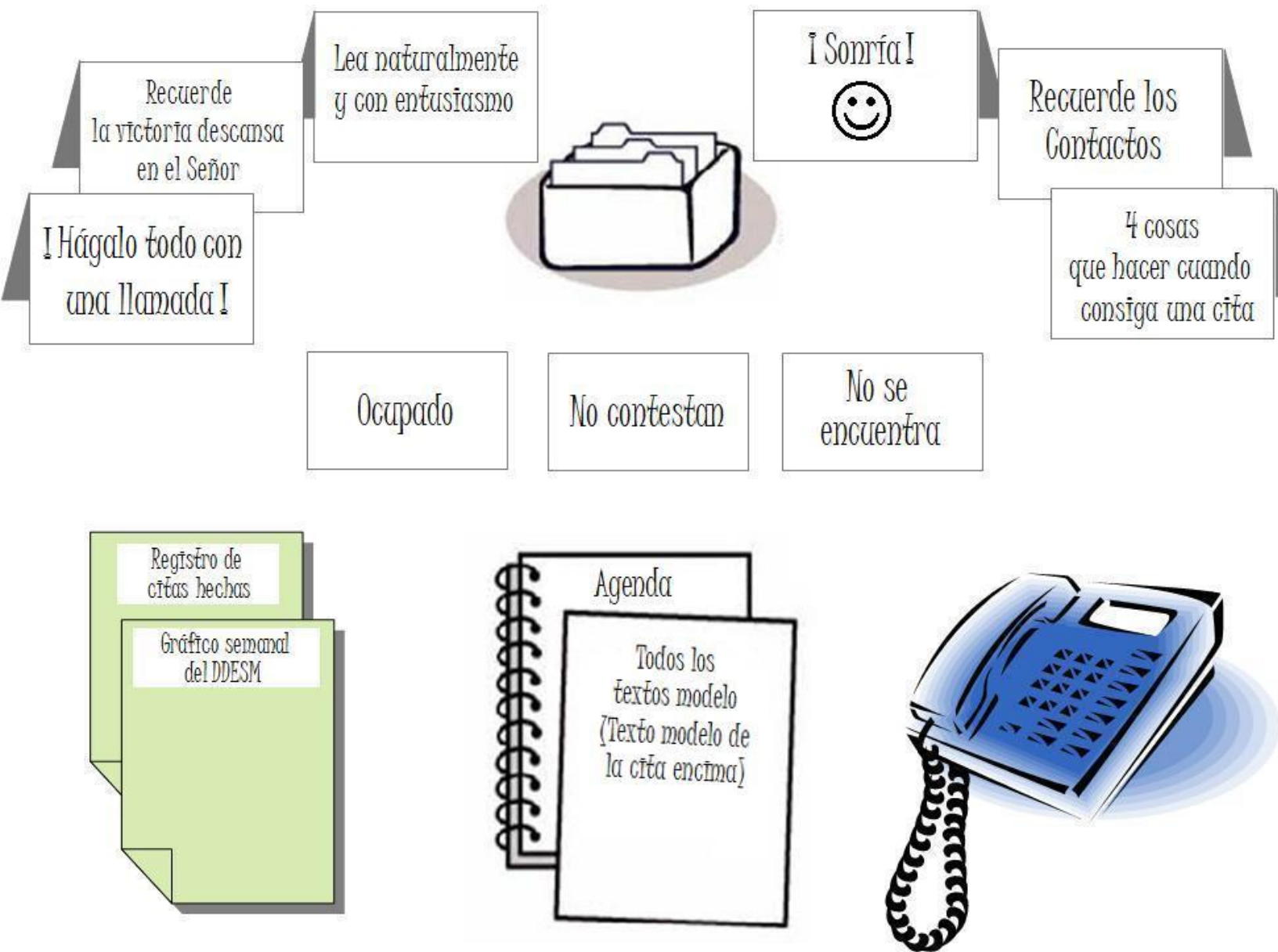
Estos estudiantes son solo unos cuantos de los miles que usted está ayudando a alcanzar para Cristo en muchas universidades alrededor de todo el Este de Europa y queremos hacerle eco a sus agradecimientos a usted atravesando la distancia. **¡Gracias por estar allí** ayudando a alcanzar a estos estudiantes para Cristo! En este momento en la historia ¿puede usted pensar en un mejor lugar para estar? No hay nada más emocionante que podríamos estar haciendo que esto; porque la necesidad de cada estudiante es una relación vital con Cristo. Él únicamente es la respuesta para la más grande de sus necesidades.

No podríamos estar ayudando a alcanzar a los estudiantes sin usted. Así que también decimos, **"¡Gracias por estar allí"**. Gracias por ser nuestros amigos. Gracias por interesarse en los estudiantes universitarios. Gracias por sus oraciones y su apoyo. Si usted pudiera encontrarse con los estudiantes cuyas vidas usted ha tocado, todos harían eco de esto también – **"¡Gracias por estar allí!"**

¡Les amamos también!



Organización del Escritorio al Momento de Llamar para Hacer Citas



Explicación de la Organización del Escritorio al Momento de Llamar para Hacer Citas

Lo que se desea hacer es arreglar las cosas sobre su escritorio para que lo que se utilice con más frecuencia esté más cercano a usted y para que todo sea siempre fácil de localizar. También se desea que el escritorio luzca nítido y no desordenado con papeles por todos lados. Si organiza su escritorio de la misma manera todas las veces, pronto aprenderá a encontrar cada cosa que necesite rápidamente y será algo muy natural para usted.

A. La primera fila de elementos más cercanos a usted.

El teléfono estará cerca de usted. Si usted es derecho, estará a su diestra.

Sus textos modelo estarán enfrente de usted. Debajo de sus textos modelo estará su “Agenda” abierta en la página de su próxima cita disponible. (Necesitará los textos modelo para cada llamada. No necesitará de su agenda hasta que alguien diga que quiere una cita.)

A su izquierda estarán sus registros estadísticos. Su “Gráfico semanal del DDSM” para la semana en curso estará encima. Debajo de él deberá encontrarse su “Registro de citas hechas”. (Necesitará el “Gráfico semanal del DDSM” para cada llamada. No necesitará del “Registro de citas hechas” hasta que alguien haga una cita con usted.)

B. La fila del medio de elementos.

Aquí se encuentran las tarjetas de 3x5 que dicen “Ocupado”, “No contesta”, y “No se encuentra”. Si usted no logra comunicación con la persona a la que está tratando de llamar es debido a una de estas razones.

Si no logra comunicación con ellos porque la línea está ocupada, coloque la tarjeta del contacto justo debajo del rótulo que dice **“Ocupado”**. (Intente de nuevo en 15-30 minutos.)

Si no logra comunicación con ellos porque nadie contesta el teléfono, coloque la tarjeta del contacto justo debajo del rótulo que dice **“No contestan”**. (Intente de nuevo en 1 hora.)

Si no logra comunicación con ellos porque no se encuentran allí al momento de la llamada (por ejemplo, alguien contesta, pero la persona con la que desea comunicarse no se encuentra.), coloque la tarjeta del contacto justo debajo del rótulo que dice **“No se encuentra”**. (En este caso trate de averiguar cuando regresarán.)

Al colocar las tarjetas de contactos en los lugares adecuados será capaz de saber cuál es la mejor hora para llamar de nuevo a cada persona durante este tiempo de llamadas.

C. La fila de elementos más alejada de usted.

Coloque su **Caja para llamar contactos** directamente enfrente de usted justo delante del rótulo “No contestan”.

A cualquier lado de esta caja coloque las **Tarjetas en forma de casita**, Las cuales son tarjetas sobre las cuales ha escrito pequeños recordatorios importantes. Simplemente doble una tarjeta de 3x5 a la mitad para que permanezca de pie como una tienda de campaña.

Seis tarjetas de campaña importantes deberían leer, **Lea naturalmente y con entusiasmo,**
¡Sonría! con una carita feliz, **¡Recuerde los contactos!**, **¡Hágalo todo con una llamada!**,
Recuerde la victoria descansa en el Señor, 4 cosas que hacer cuando consiga una cita.