

Pautas para Guiar al Liderazgo en las Decisiones Importantes

por John Piper

Supongo que el "liderazgo" (Junta, dignatario de la Iglesia, personal pastoral, etc.) tienen una sola mente en común en una visión compartida. En la Iglesia Bautista Bethlehem, deseosos de Dios, las Iniciativas Urbanas Bethlehem y el Instituto Bethlehem, esta visión es *"Existimos para difundir una pasión por la supremacía de Dios en todas las cosas para el gozo de todas las personas por medio de Jesucristo"*.

Con esa asunción, las siguientes pautas tienen la intención de guiar a un pastor o dignatario de la Iglesia o director para en la escritura de recomendaciones que ayudarán al liderazgo (y, si es apropiado a la congregación) para entender, aprobar y actuar en cursos de acción significantes sugeridas. Esto no significa que todas estas pautas deben de seguirse para cada decisión que el liderazgo debe tomar. Estas se aplican a propuestas mayores — el tipo que será costoso, o que afectará a varias personas en maneras importantes o puede aparentar al liderazgo en forma diferente de la ruta asumido. En estos casos, es necesario la persuasión Bíblica, de forma cuidadosa y minuciosa. La asunción detrás de estas pautas es que en todo punto la verdad debe de ser eminente.

1. Orar sin cesar.

En otras palabras debe de sumergirse cada parte del proceso de decisiones en la oración. Esto puede ser enormemente invisible en la etapa temprana de soñar y concebir si la propuesta proviene de una sola persona.

2. Meditar en la Palabra de Dios día y noche.

La persona o grupo presentando la propuesta debe estar en la Palabra y debe considerar todos los aspectos de la propuesta desde el punto de vista de la Palabra de Dios y saturar todo pensamiento comunicando la propuesta con partes de la Palabra la cual muestra la sabiduría de la propuesta.

3. Reunir información verdadera relacionada a la propuesta.

Ideas para el futuro pueden ser erróneas e imprudente por varias razones. Uno de ellos es la falta de información relevante: costo, personas que deben involucrarse, destrezas necesarias, impacto en otras prioridades, percepciones y reacciones posibles, posibles resultados en sincronización con o fuera de sincronización con la visión.

Reuniendo esta información envuelve la investigación y la imaginación. Hay que ponerse adelante en decenas de situaciones e imaginarse cuál será la realidad de lo propuesto con el fin de tener algunas ideas de las implicaciones. Estas implicaciones son parte de la información que eventualmente deben ser compartidas con el Liderazgo. Entre más este tipo de información es traída a la mesa con anticipación, el Liderazgo estará más confiado que la propuesta es aplicable y sabia.

4. Piense acerca de varias implicaciones de la propuesta como sea posible.

Este paso se incorpora con el anterior y añade "pensamiento" a la "recopilación." El pensamiento requiere tiempo, energía, imaginación y material de información cruda. Es un trabajo arduo. Es

un trabajo solitario. Esto requiere escribir, ya que la conexión de los pensamientos se pierden si estas no se anotan. Y requiere volver a escribirse, ya que el primer grupo de conexiones que se ven deben de ser usualmente ajustadas a medida que otros pensamientos vienen a la mente. Pensando es analítico, imaginario y constructivo.

- Hay que analizar cómo funcionarán las cosas, cómo pensará la gente, qué costos habrán, qué destrezas serán necesarias, de qué manera esto afectará a lo existente, y de qué forma se relacionan estas a las otras.
- En todo este proceso se requiere la imaginación. El líder más persuasivo tendrá la mejor imaginación de lo que realmente puede ser el futuro y de qué forma todas las cosas pueden relacionarse a todo lo demás. El éxito de su propuesta puede depender en gran manera en cómo él ha utilizado correctamente su imaginación al predecir las implicaciones de todo lo que él está proponiendo. La calidad de su liderazgo puede ser vista en parte en que él ya ha preguntado y contestado las preguntas que el liderazgo tendrá. Esto no sucede sin el pensamiento arduo a solas mientras este escribiendo.
- El pensamiento exitoso también debe ser constructivo. Es decir, es necesario que se aplique la mente para edificar de forma completa e integra. No será lo suficiente simplemente compartir fragmentos de una idea con el Liderazgo. Si queremos que el Liderazgo afirme nuestra idea para el futuro, debemos presentarlos en coherencia una imagen unificada de lo que puede ser. Esto sólo sucede por medio de pensamiento constructivo. A menudo esta es la parte más difícil del trabajo. Esto nos obliga a pensar arduamente para ahorrarle tiempo u esfuerzo al liderazgo.

5. Escriba la propuesta incluyendo una presentación coherente u ordenada de la propuesta, una explicación, las implicaciones, y la razón fundamental.

- Primero, presentar la propuesta claramente y brevemente en pocas oraciones.
- Segundo, explicar la propuesta. Es decir, presentar las condiciones y asegúrese de que estén claro.
- Tercero, deletrear las implicaciones: las personas involucradas, tiempos comprometidos, gastos, los efectos en las prácticas presentes y personas, etc. Ver de antemano, afirmar justamente y contestar varias objeciones a su posibilidad.
- Cuarto, dar una razón fundamental convincente que justifique las consecuencias y vincule los resultados a la Visión.

6. Dar copias escrita de la propuesta al Liderazgo con suficiente tiempo por adelantado sobre la reunión en la cual será considerada.

Evite presión para actuar con tiempo adecuado para discusión y la oración.

7. Leer lo propuesto al Liderazgo o leer un resumen coherente de las partes claves en la reunión cuando debe ser discutida.

La mayoría de las personas no tendrán los detalles en su mente al llegar a una reunión y será necesario oír la propuesta escrita, o un resumen bien preparado de la misma. Es casi siempre una equivocación tratar de "hablar acerca de la misma" con la idea que esto pueda ahorrar tiempo. Generalmente esto no ahorra tiempo y más difícil en seguir que una simple lectura, o un resumen bien preparado. Añadiendo, saltando de un lugar a otro durante la lectura de la hoja a menudo se

pierde la atención del que escucha y de aquel que no puede seguir. Cosas significantes necesitan agregarse al papel por medio de un "repaso ligero," la propuesta escrita probablemente no fue lo suficientemente clara.

8. Buscar una discusión detallada de la propuesta, con todos los dirigentes urgidos a participar en la discusión. Permitir que el líder del grupo de Liderazgo conduzca la discusión en la acción apropiada.

La persona presentando la propuesta debe ser un buen abogado bien preparado, pero no debe ser usualmente el líder de la discusión. Después de la presentación, el debe hablar cuando se le haga preguntas o se le es concedido permiso, pero no debe controlar la discusión. Debe animar al Liderazgo para darse a la oración y la Palabra en el proceso.