

# El desafío que representa el crecimiento de la iglesia

Dios desea que la iglesia crezca. En relación con el crecimiento, lo que la mayoría de los líderes de la iglesia desean para ésta, coincide con lo que Dios desea.

La iglesia ha crecido en el pasado. En 1964, en los boletines de las iglesias aparecían artículos en los que se proclamaba que “según el anuario de las iglesias estadounidenses, las iglesias de Cristo [eran] la orden religiosa de mayor crecimiento y lo [habían] sido durante los últimos veinte años”. ¡El anuario señalaba que la iglesia había crecido en un 580 por ciento desde 1941 a 1961!<sup>1</sup>

No obstante, las estadísticas señalan que el periodo de crecimiento rápido de la iglesia del Señor, en los Estados Unidos, terminó, y que tal periodo fue seguido de un nivelamiento, e incluso, de un declive, de la tasa de crecimiento. No ha sido, sino hasta en los últimos años, que ha habido noticias de que las iglesias de Cristo, tomadas en su totalidad, han comenzado a crecer nuevamente.<sup>2</sup>

Los líderes de la iglesia del Señor, a menudo enfrentan el hecho de que las congregaciones en las que ellos ejercen liderazgo, no están creciendo. Muchas iglesias se quedan del mismo tamaño año tras año, y algunas declinan, a pesar del hecho de que los líderes desean que la iglesia crezca. Aun aquellas congregaciones que están creciendo según las estadísticas (en la membresía, en la asistencia,

y en las ofrendas), pueden no estar experimentando crecimiento “real”. Puede ser que estén ganando miembros que provengan de otras iglesias de Cristo, pero que no estén bautizando a nadie —lo cual beneficia a la iglesia local, pero no aumenta el número de los salvos.

El desafío que plantea el crecimiento de la iglesia, es descubrir la forma como el problema del crecimiento lento, o el de la ausencia de éste, puede ser resuelto.

Antes de sugerir soluciones al problema, necesitamos hacer notar que no es un mandamiento de Dios el que la iglesia crezca. Más bien, Dios requiere de la fidelidad. Manda que prediquemos y enseñemos su palabra fielmente. Es posible que una iglesia proclame la palabra de Dios y le agrade a éste, aun cuando no haya crecimiento numérico. Sin embargo, puesto que él desea el crecimiento (incluyendo el crecimiento numérico), lo correcto es que nosotros procuremos el modo de crecer. Aquí se presentan algunas sugerencias, las cuales, si son puestas en práctica, tienen la probabilidad de ayudar a la iglesia a crecer. Examinemos estos siete pasos para el crecimiento de la iglesia.<sup>3</sup>

## **PASO 1: DARSE CUENTA DE QUE DIOS DESEA QUE LA IGLESIA CREZCA**

En primer lugar, debemos darnos cuenta de que la voluntad de Dios es que la humanidad perdida se salve (Lucas 19.10; 2 Pedro 3.9). Dios ha

---

<sup>1</sup> Darrel G. Richard, “The Lord’s Church Is Marching” (“La iglesia del Señor está marchando”), en el boletín de la Tenth and Rockford Church of Christ, Tulsa, Oklahoma (7 junio de 1964).

<sup>2</sup> Flavil R. Yeakley, Jr., “Churches of Christ Growing Again” (“Las iglesias de Cristo están creciendo nuevamente”), *The World Evangelist* 19 (agosto de 1990): 1.

---

<sup>3</sup> Estos pasos tienen que ver, primordialmente, con el crecimiento numérico, aunque el mismo proceso podría usarse para ayudar a planear para el crecimiento espiritual. Aunque el resto de la lección hace énfasis en el crecimiento cuantitativo, no es nuestro propósito, dar a entender que éste es más importante que el crecimiento cualitativo.

demostrado que tiene interés en el crecimiento de la iglesia, al expresar su preocupación por los perdidos de toda nación. Él llamó a Abraham, con el fin de que “todas las familias de la tierra” pudieran ser bendecidas (Génesis 12.3). Él indicó su deseo de que su mensaje y su reino se esparzan por todo el mundo (Isaías 11.9; Habacuc 2.14; Daniel 2.35). Jesús enseñó que el reino crecería, cuando lo asemejó a una semilla de mostaza, y a la levadura (Mateo 13.31–33). Sus órdenes de marcha para sus seguidores fueron: “... id y haced discípulos a todas las naciones” (Mateo 28.19; cfr. Marcos 16.15; Lucas 24.47). Los apóstoles fueron testigos “hasta [en] lo último de la tierra” (Hechos 1.8). Al final habrá en el cielo, gente de “todas naciones y tribus y pueblos y lenguas, que [estarán] delante del trono y en la presencia del Cordero, vestidos de blanco...” (Apocalipsis 7.9).

El interés de Dios en el crecimiento de la iglesia es aún más evidente en Hechos, donde él inspiró a Lucas a incluir “informes de avance”, en diferentes momentos de la narrativa. El día de Pentecostés, cerca de 3.000 llegaron a ser cristianas (2.41). Después de varias adiciones diarias (2.47), pronto hubo 5.000 hombres en la iglesia (4.4). Después de esto, eran multitudes de hombres y de mujeres, las que se añadían al cuerpo (5.14), y el número de los discípulos continuó creciendo (6.1, 7; 9.31; 16.5). Los que llegaron a ser cristianos en diferentes lugares, eran “muchos” (9.42), “gran número” (11.21), “gran multitud” (11.24), “gran multitud” (14.1), “muchos” (14.21), “gran número” (17.4), “muchos” (18.8). El resultado era que la palabra de Dios avanzaba y “se multiplicaba” (12.24), “se difundía por toda aquella provincia” (13.49), “crecía y prevalecía poderosamente” (19.20).

El interés de Dios por los perdidos, también se evidencia en Cristo, quien es “Dios con nosotros”. El interés de Jesús en el crecimiento de la iglesia ha sido ilustrado de la siguiente manera:

*A Cristo no le agrada...*

- El ir de pesca y no pescar nada
- Las mesas de banquete sin invitados
- El sembrar sin recoger
- Una higuera que no lleve fruto
- Las ovejas perdidas que no son traídas al rebaño
- Una moneda perdida que es buscada pero no encontrada
- Las cosechas que no son recogidas
- El proclamar sin que haya respuesta
- Los hijos y las hijas que se encuentran fuera de la casa del Padre<sup>4</sup>

<sup>4</sup> C. Wayne Zunkel, *Growing the Small Church—A Guide for Church Leaders (Haciendo crecer la iglesia pequeña—Una guía para líderes de la iglesia)* (Elgin, Ill.: David C. Cook, 1982), 23.

Por supuesto que Dios no está interesado solamente en el crecimiento numérico; él desea que la iglesia crezca espiritualmente también (Efesios 4.11–16). Tampoco desea que nosotros sacrifiquemos la verdad a cambio de los números (Juan 17.17). Sin embargo, si hemos de compartir el amor de Dios por los perdidos, también necesitaremos estar interesados en el crecimiento numérico de la iglesia —procurando salvar tantos perdidos cuantos sean posibles.

## PASO 2: ORAR

Si la iglesia ha de crecer, entonces debe orar. ¿Por qué? *En primer lugar, el crecimiento de la iglesia no depende, en su totalidad, de nosotros. Depende de la receptividad de los oyentes. La parábola del sembrador (Mateo 13.1–23) nos enseña que el mismo sembrador puede sembrar la misma semilla, puede hacer uso de los mismos métodos, y los resultados diferirán según la receptividad de los oyentes. También depende de Dios, pues es él quien da el crecimiento (1 Corintios 3.6). Necesitamos orar pidiendo que los corazones sean receptivos y que Dios nos dé una cosecha. En segundo lugar, la oración es eficaz. La Biblia nos enseña que si pedimos, buscamos, y llamamos a la puerta, recibiremos lo que estemos buscando (Mateo 7.7–8), y que si pedimos de acuerdo con la voluntad de Dios, podemos saber que él nos oye y que hemos recibido aquello que pedimos (1 Juan 5.14–15). En tercer lugar, Jesús nos dijo: “Rogad, pues, al Señor de la mies, que envíe obreros a su mies” (Mateo 9.38). Si los líderes de la iglesia realmente desean que la iglesia crezca, la mejor manera como ellos pueden dar comienzo, es mediante alentar a la iglesia a orar.*

## PASO 3: TOME LA DETERMINACIÓN DE AYUDAR A HACER CRECER LA IGLESIA

Para que la iglesia crezca, los individuos deben tomar la determinación de ayudarlo a crecer a ésta. Los estudios sobre crecimiento de la iglesia han señalado que, cuando la iglesia comenzó a crecer en algún lugar, ello se dio, a menudo, por causa de la determinación de una persona (por lo general un misionero, un predicador, o algún otro líder de la iglesia). Los individuos que están determinados a hacer crecer la iglesia, con la ayuda de Dios, son la clave para el crecimiento de cualquier congregación.

Un miembro no necesita esperar hasta que se le dé la tarea que ha de desempeñar, para poder comenzar a ayudar a hacer crecer la iglesia. Puede comenzar inmediatamente. Todo lo que se necesita

es tomar la determinación de hacer lo que puede, con la ayuda de Cristo, de ser fiel, de crecer espiritualmente, de alentar a los débiles, de hacer volver a los descarriados, y de ganar a los perdidos. Nadie puede impedir que los cristianos hagan estas buenas obras. Si los cristianos las hacen, la iglesia tendrá probabilidad de crecer, sin importar lo que otros hagan o no hagan.

#### **PASO 4: FIJE METAS PARA EL CRECIMIENTO DE LA IGLESIA**

El fijar metas es parte del proceso que pasa por el paso cuatro y continúa hasta el siete. Lidiamos con éste aquí porque desde el comienzo del proceso de planeamiento del crecimiento de la iglesia, la iglesia debe comenzar a pensar en las metas a largo plazo. Todos los miembros deben tener la oportunidad de involucrarse en la fijación de metas, en el planeamiento congregacional, y en las sesiones de fijación de metas. Los líderes de la iglesia podrán refinar las metas sugeridas por los miembros, cuando hayan desarrollado las metas finales, las metas a largo plazo, las metas a corto plazo, y las metas facilitadoras. De estas metas emergerá la estrategia de la iglesia para el crecimiento. Luego todos los programas pueden ser evaluados sobre la base de aquellas metas. Si ellas contribuyen al logro de los objetivos de la iglesia, tales metas deberán ser retenidas y mejoradas. Si no contribuyen, deberán ser eliminadas.

#### **PASO 5: ANALIZAR EL CRECIMIENTO DEL PASADO Y EL ESTATUS ACTUAL**

Antes de que los líderes puedan comenzar a formularse un plan específico para el crecimiento de la iglesia, ellos necesitan determinar cuál habrá sido el desempeño de la iglesia en el pasado y cuál lo es en el presente. A menos que sepan dónde han estado y cuáles son los recursos con los que ahora cuentan, no tendrán probabilidad de llegar al lugar donde deseen ir.

##### **Analizar el crecimiento del pasado**

Para analizar el crecimiento del pasado, alguien puede elaborar un gráfico del crecimiento, que muestre cómo se ha comportado éste a través de los años hasta el presente. Esto se puede hacer, por ejemplo, haciendo uso de la asistencia promedio<sup>5</sup>

<sup>5</sup> La cifra más relevante es la que debe usarse. Puede ser la cifra de la membresía al final de cada año. Para la mayoría de las iglesias de Cristo, es probable que la cifra de la asistencia del domingo por la mañana sea la más significativa, para determinar si la iglesia ha crecido, o no, y si así ha sido, para determinar la magnitud de tal crecimiento. Cualquiera que sea la estadística que se elija, esta debe usarse consistentemente.

del domingo por la mañana para cada año, durante los últimos quince años. Los líderes pueden luego notar, si la línea del gráfico sube o baja, o si ha tenido varios altibajos. Luego pueden determinar cuánta gente entró a la iglesia durante ese tiempo, y la forma como entraron. ¿Entraron a través del bautismo (de familias de la iglesia, o del “mundo”), a través de la restauración, o poniendo la membresía? Pueden determinar cuántos salieron de la iglesia, y la forma como salieron (por la muerte, por recaída, o por mudarse). Por último podrán preguntar: ¿Por qué hay altibajos en el gráfico? ¿Por qué tuvo éxito la iglesia, y por qué no lo tuvo, para ganar nuevos miembros? ¿Por qué perdió miembros la iglesia? Las razones podrían estar relacionadas con el personal (los líderes de la iglesia, los predicadores, o los miembros), con los programas, o con la población de la comunidad (y la naturaleza de ésta, sea que haya cambiado, o no).

¿Qué beneficio produce el análisis del crecimiento del pasado? Puede proveer algún aliento para la iglesia. Los líderes pueden descubrir que a la iglesia, en realidad, le está yendo mejor de lo que pensaban, en lo que concierne a bautizar gente y conservar a los salvos; pueden hallar que la falta de crecimiento se puede trazar hasta causas como la muerte de algunos miembros y al hecho de que muchos se hayan mudado fuera de la comunidad —ninguna de las cuales es culpa de la iglesia. El análisis también puede sugerir cuáles programas vale la pena repetir y qué debe evitarse en el futuro. En la iglesia, así como en todo lugar, puede ser que si no aprendemos del pasado, estaremos condenados a repetirlo.

##### **Analizar el estatus presente**

Hay dos aspectos del estatus presente de una iglesia, los cuales deben ser considerados: Debemos evaluar nuestra situación actual y nuestro potencial.

*Al analizar la situación actual de una iglesia, los líderes de ésta deben preguntarse: “¿Cómo nos está yendo?”* La siguiente lista de verificación les ayudará a evaluar tres áreas de crecimiento:

*Analizar el crecimiento numérico:* 1) ¿A cuánto ascienden la membresía y asistencia actuales? 2) ¿Cuántas respuestas recientes ha habido? 3) ¿Cuáles fueron las cifras para la membresía, la asistencia, y las personas que respondieron durante el año pasado? 4) ¿Cuántos han salido de la iglesia durante el último año, y cuál ha sido la forma como lo han hecho?

*Analizar el crecimiento espiritual.* 1) ¿Cuál es el nivel de la asistencia, de la ofrenda, del involu-

cramiento, y de las actitudes cristianas, de toda la congregación en su totalidad? 2) ¿Cuáles serán las anteriores cifras, para cada miembro en particular?

*Analizar el crecimiento orgánico:* ¿Estará la iglesia creciendo en su habilidad para proveerle a cada cristiano una oportunidad para llegar a ser un miembro valioso del cuerpo, el cual funciona y usa los talentos que Dios le ha dado a él o a ella? 1) ¿Estarán los nuevos miembros llegando a involucrarse en las actividades de la iglesia? 2) ¿Habrán sido preparados nuevos líderes, maestros, asistentes, y directores de cánticos, y habrán sido éstos puestos a trabajar en los últimos años? 3) ¿Habrán estimulado la iglesia el desarrollo de los talentos? 4) ¿Qué talentos tienen los miembros actuales? 5) ¿Tendrán talentos que no están siendo usados? 6) ¿Cree cada miembro que a él, o a ella, se le ha dado la oportunidad de usar de sus habilidades en el servicio del Señor?

*Cuando se analiza el potencial de una iglesia, ésta es la pregunta que debe hacerse:* “¿Cuáles son nuestras posibilidades?”. Para poder determinar el potencial de una iglesia, los líderes necesitan hacerse algunas preguntas:

*Pregunte acerca del personal:* ¿Cómo es la membresía actual? ¿De qué edad y sexo son los miembros de la congregación? ¿Cuál es el estado socio-económico, cuáles son los antecedentes educativos, cuál es el grupo étnico o racial, y cuáles son las ocupaciones, de los miembros? ¿Qué clase de unidades familiares han de encontrarse en la iglesia y cómo se relacionan las familias de la iglesia? ¿Cuáles son los intereses, habilidades, y talentos de cada miembro? ¿Qué papel (p. ej.: maestro, diácono, anciano) desempeña cada miembro dentro de la iglesia, actualmente? ¿Qué ha hecho cada uno en el pasado?

*Pregunte acerca de los candidatos que se perfilan para la conversión.* ¿Cuáles personas, que no son miembros, asisten regularmente? ¿Cuáles niños, que a menudo vienen a la clase bíblica, provienen de hogares de personas que no son miembros?

*Pregunte acerca de los programas.* ¿Qué se está haciendo actualmente para predicar la palabra, y para salvar almas, y cuán eficaces son esos programas?

*Pregunte acerca de la población.* ¿Cuáles son las características de la comunidad en la cual la iglesia existe? ¿Cuáles grupos podrían tener la tendencia a ser receptivos? ¿Qué oportunidades especiales presenta la comunidad?

Cuando se determine el estatus de la situación actual de la iglesia y el potencial de ésta, los líderes de la iglesia estarán en mejor posición

de saber qué planes han de hacerse, de predecir los programas que funcionarán, y de ver las puertas de oportunidad que el Señor habrá abierto.

## **PASO 6: HAGA PLANES PARA EL CRECIMIENTO DE LA IGLESIA**

Después de que los líderes de la iglesia pasen algún tiempo pensando acerca de las metas, y analizando el estatus pasado y presente de la congregación, ellos deben, con la ayuda de la congregación, hacer planes para el crecimiento futuro.<sup>6</sup>

### **Estrategias comunes**

Los planes para el crecimiento incluyen algunas estrategias que les son comunes a todas las congregaciones. Entre ellas están las siguientes:

1) *Desarrolle una actitud de ganador*, un sentimiento positivo, un clima que conduzca al crecimiento. Los miembros no esparcirán las “buenas nuevas”, sino hasta que tengan una imagen positiva de la iglesia local.

2) *Haga que la iglesia llegue a ser amigable*, cálida, y que tenga las puertas abiertas a los de afuera. Para que una iglesia sea “amigable para el usuario”, los líderes deben tratar de ver a la iglesia —a sus miembros, a sus instalaciones, a sus programas, y a los cultos— a través de los ojos de los visitantes, y también deben hacer los cambios que sean necesarios (dentro de los límites fijados por las Escrituras), para que los visitantes se sientan acogidos.

3) *Haga énfasis en el evangelismo* —especialmente, en la necesidad de que todos evangelicen. Si la iglesia ha de crecer mediante el convertir a los perdidos, el liderazgo debe hacer énfasis en la importancia de predicar el evangelio. Los miembros deben entender que Mateo 28.19–20, es la gran comisión, no la “gran sugerencia”. Necesitamos creer, y enseñar, y comportarnos, dando a entender que el salvar almas, en casa y en el extranjero, no es simplemente una opción para la iglesia, sino que, en efecto, ¡es el negocio del cuerpo de Cristo!

4) *Aliente el involucramiento.*<sup>7</sup> La iglesia crecerá, si todo miembro acepta la responsabilidad personal de involucrarse, usando de sus talentos.

5) *Emplee una variedad de métodos.* Algunas investigaciones demuestran que si las iglesias

<sup>6</sup> Si desea más información sobre el paso seis, “Haga planes para el crecimiento de la iglesia”, y sobre el paso siete “Activar los planes”, vea la lección intitulada “Gerencia”.

<sup>7</sup> Vea la lección intitulada “Cómo fomentar la participación activa de los miembros”, en esta edición.

hicieran uso de una variedad de métodos para evangelizar, ganarían más gente que si sólo usaran uno.

6) *Enfoque grupos receptivos*. En cualquier comunidad, algunas personas son más receptivas que otras. Es una buena política, el tratar de extenderles la mano a éstas (sin que necesariamente se haga abandono del llamado más general que le hacemos a todo el mundo).

7) *Trate de resolver el problema de los que se retiran*.<sup>8</sup> Ninguna iglesia va a resolver completamente el problema de los miembros que recaen, sin embargo, ninguna iglesia crecerá en número, sino hasta que sea capaz de preservar fieles, a la mayoría de los miembros.

8) *Haga que los cultos sean enriquecedores*. Una iglesia tiene mayor probabilidad de crecer, si sus cultos son enriquecedores para los miembros y para los que no lo son. Lo más importante es que Dios debe ser agradado con nuestro culto. La primera impresión que los visitantes se lleven de la iglesia, por lo general, viene de su experiencia durante el culto. Las primeras impresiones son importantes. Si nuestros cultos son útiles para los visitantes, éstos estarán más que deseosos de escuchar nuestra enseñanza.

9) *Haga publicidad*. La publicidad por sí sola no hará que la iglesia crezca, pero puede producir un clima, en el cual el crecimiento tendrá mayor probabilidad de ocurrir.

### **Una estrategia específica**

Los planes para crecer, de una congregación, también deben ser hechos a la medida de ésta. ¿Por qué se requiere de una estrategia específica para cada congregación? Por razón de “la regla de la especificidad”: Las causas de un caso particular de crecimiento de la iglesia son específicas, se relacionan con una mezcla de factores los cuales pueden encontrarse en esa congregación, pero no necesariamente se duplican en otra.

Esto no es del entendimiento generalizado. Dentro de nuestra hermandad, cada iglesia que se menciona como ejemplo de gran crecimiento —bajo la suposición de que todas las demás congregaciones deben hacer lo mismo— se encuentra dentro de cierto tipo de comunidad y se compone de cierto tipo de membresía. El problema con esta suposición es que las congregaciones difieren de las comunidades a las cuales ellas sirven (en cuanto a la densidad de población, la composición étnica o racial, la edad promedio, el

crecimiento o decrecimiento de la población, etc.) y de la gente que compone su membresía (edad promedio, estatus socioeconómico, habilidades, etc.). No es realista suponer que un programa, el cual produzca crecimiento de la iglesia, por ejemplo, en un área suburbana nueva, afluyente y en crecimiento, de una gran ciudad —donde vivan doctores, abogados e ingenieros— pueda ser transferido y usado, sin modificaciones, dentro de una ciudad pequeña en otro estado.

¿Cómo pueden los líderes de la iglesia dar con una estrategia específica? He aquí cinco sugerencias:

En primer lugar, recuerde que el planeamiento no necesariamente requiere de programas “organizados”. Entre menos “organizado” nuestro trabajo sea, mejor será éste. Los “programas organizados” deben ser iniciados, solamente, si las metas de la iglesia no pueden ser logradas de otro modo.

En segundo lugar, haga énfasis en las fortalezas de la iglesia. Cada iglesia tiene una o más áreas, en las cuales ella es fuerte; sus programas deben ser elaborados tomando en cuenta estas fortalezas.

En tercer lugar, procure poner en práctica los mejores métodos de predicación del evangelio, de ayudar a los necesitados, de fortalecer a la iglesia, y de adorar al Señor. Los que para una congregación son los mejores métodos, no necesariamente los serán para otra. Evite la tentación de dejarse llevar por toda novedad que surja.

En cuarto lugar, planee comprensivamente. Si los “programas organizados” son necesarios, entonces ¡éstos deberán estar bien elaborados! Un plan exitoso, para un programa, incluirá la siguiente información: a) quién hace qué, b) un calendario, c) los fondos, d) la publicidad y la promoción, e) cómo el programa ha de terminar, y f) cómo el programa ha de tener seguimiento.

En quinto lugar, planee continuamente. Los líderes necesitan evaluar constantemente lo que se está haciendo y hacer nuevos planes para el futuro. Todo programa, sea éste un éxito o un fracaso, puede ser una experiencia de aprendizaje que nos ayude a prepararnos para el siguiente. Los planes de cada año se convierten en los cimientos para la estrategia del año siguiente.

### **PASO 7: ACTIVAR LOS PLANES**

Los planes no pueden funcionar mientras éstos estén sólo en las mentes de los líderes, o continúen consignados en un papel. El trabajo debe planearse, pero el plan debe ser ejecutado. ¿Qué debe hacerse?

En primer lugar, el trabajo debe planearse

---

<sup>8</sup>Vea la lección intitolada “Cómo resolver el problema de los miembros que se retiran”.

cooperativamente, con suficiente antelación a su puesta en práctica. Involucre a todos los afectados por el programa, en el planeamiento. En segundo lugar, si un programa organizado es iniciado, delégueselo a alguien y concédale la autoridad y los fondos para asegurarse de que el programa se pueda completar con éxito. En tercer lugar, mantenga a la congregación informada acerca de ese programa; la buena comunicación es la clave para una exitosa obra de la iglesia. En cuarto lugar, invierta algún esfuerzo persuadiendo, motivando, e inspirando a los miembros a involucrarse en la obra. En quinto lugar, la promoción es necesaria. Promueva los programas entre los miembros, y hágales publicidad y propaganda entre los que están fuera de la iglesia. En sexto lugar, supervise la obra desde el comienzo hasta el final. Un buen comienzo es esencial, pero no es suficiente. Cualquier programa necesita de atención continua. La perseverancia, incluyendo la promoción continua, es vital. También es importante prever dentro de los planes, el final del programa. Celebre los resultados y alabe a Dios por el bien que se haya logrado. En séptimo lugar, después de que un programa cualquiera sea completado, éste debe ser evaluado: “¿Cómo podríamos hacerlo mejor? Si lo hiciéramos nuevamente, ¿cómo podríamos mejorarlo?”. Con la experiencia que se gane del

programa, se pueden hacer nuevos planes para el siguiente esfuerzo.

### CONCLUSIÓN

Los números no son el único criterio de éxito para una iglesia o para el líder de una iglesia. Si los números siempre fueran una medida del éxito de un líder, entonces Noé hubiera sido considerado un espectacular fracaso, como también lo hubiera sido Jeremías. Al final de la vida de Jesús, cuando éste era crucificado, y después de que todos los discípulos lo hubieron abandonado —habiéndolo traicionado uno, y habiéndolo negado otro— cuán fácil hubiera sido que otros hubieran considerado un fracaso su ministerio.

¡Qué gran gozo es tener parte en la salvación de una sola alma y ver la iglesia crecer! ¡Imagine la emoción de saber que, debido a su fidelidad y diligente labor, la iglesia haya crecido, con el resultado de que muchos estarán en el cielo, lo cual de otro modo no hubiera sucedido! Esa emocionante idea puede ser nuestra si planeamos y trabajamos con sabiduría y de buena manera —“no como a la ventura” (1 Corintios 9.26), sino “como perito arquitecto”, el cual mira “cómo sobreedifica” (1 Corintios 3.10), y se hace de todo a todos, “para que de todos modos salve a algunos” (1 Corintios 9.22). ■

©Copyright 1999, 2002, por LA VERDAD PARA HOY  
Todos los derechos reservados