**Ministerios de la Mujer**

**Certificación de Liderazgo**

4

**Nivel**

**La Naturaleza**

**de las Relaciones**

**en el Liderazgo**

**Por: Kathleen H. Liwidjaja Kuntaraf**

Guión del Presentador

DIVISIÓN SUDAMERICANA

**Acerca del Autor**

Kathleen H. Liwidjaja Kuntaraf MD, MPH

Kathleen Kuntaraf fue llamada a trabajar a la sede de la Asociación General de la Iglesia Adventista del Séptimo Día en Silver Spring, como una Directora Asociada para Prevención en 1995. Ella ha promovido, coordinado y entrenado numerosos programas de prevención de drogas, estilo de vida saludable, capacitación del evangelismo integrado y también ocasionalmente ha proporcionado seminarios para el Ministerio de la Mujer, ya sea a nivel de división o de la Asociación General.

Antes de su actual posición, Kathleen trabajó en los hospitales adventistas Medan y Bandung de Indonesia hasta el año 1987. Ella, su esposo, su hijo e hija, se mudaron para Singapur donde le dieron una nueva responsabilidad, la de asistente del Director de ADRA, después trabajó como Directora del Departamento de Salud de la División del Lejano Oriente de la IASD.

**TABLA DE CONTENIDO**

Mujeres Líderes 4

El papel importante de las Relaciones en el Liderazgo 4

Principios bíblicos de las relaciones 7

Las relaciones y el trabajo en equipo 13

Principios de relaciones interpersonales 13

Habilidades eficaces de la comunicación 14

Tratando el conflicto 14

Orientación práctica para las mejores relaciones en la Iglesia 15

Conclusión 17

Referencias 17

**LA NATURALEZA DE LAS RELACIONES EN EL LIDERAZGO**

**MUJERES LÍDERES**

El estilo de administración Alfa que se basa en el uso autoritario del poder masculino es ampliamente conocido en el mundo. Lamentablemente, rara vez escuchamos del estilo de administración Beta, que se basa en el uso cooperativo del poder femenino. Es un hecho que en muchas organizaciones alrededor del mundo, las mujeres no están igualmente representadas en el liderazgo y en funciones administrativas. Esas organizaciones incluyen iglesias y otras empresas que dependen tanto de contribuciones físicas, espirituales y financieras.

Muchas organizaciones aún no logran reconocer, admitir o aprovechar las energías y los talentos de las mujeres. Algunas todavía se oponen enérgicamente y de hecho prohíben a las mujeres tomar roles de liderazgo. A pesar de eso, las mujeres son el segmento de más rápido crecimiento en ser dueñas de negocios, no solo en los Estados Unidos, sino también en el mundo.

**(PP-1)** Cuando vemos el crecimiento de la Iglesia Adventista del Séptimo Día, es evidente que notamos que hay necesidad de más mujeres líderes. Elena G. White escribió hace mucho tiempo que “A medida que nuestros números aumentaron, era evidente que sin algún tipo de organización podría haber una gran confusión, y la obra no se llevaría a cabo con éxito” (*Boletín de la Asociación General,* 29-30 de enero, 1893)

**(PP-2)** En cada organización los líderes son de vital importancia. Son los líderes quienes guiarán y dirigirán la iglesia por el buen camino. Ahora que la membresía de la Iglesia Adventista ha pasado la marca de los 15’000,000, la observación general nos indica que hay más mujeres que hombres. De hecho se ha observado que alrededor del 70% de nuestros miembros son mujeres. Entendiendo que solo las mujeres pueden entender a las mujeres, necesitamos más mujeres líderes en todos los niveles de la organización de la iglesia.

**(PP-3) EL PAPEL IMPORTANTE DE LAS RELACIONES EN EL LIDERAZGO**

Si bien necesitamos más mujeres líderes, es importante recordar que necesitamos líderes que comprendan el papel de las relaciones. Según el diccionario Webster, “Relación” se define como el estado o carácter de estar relacionado o interrelacionado entre sí”. En otras palabras, relación es la conexión, correspondencia, trato, comunicación de alguien con otra persona. Dios creó a los hombres y las mujeres como seres sociales. Ninguno puede vivir solo; nos necesitamos unos a otros. De hecho, la Biblia dice *“Ninguno de nosotros vive para sí y ninguno muere para sí”.* (Romanos 14:7). Nosotros nos necesitamos unos a otros, cuando estamos vivos y aún cuando morimos, porque de lo contrario, no tendríamos a nadie quién nos entierre.

Las relaciones son de vital importancia para los seres humanos, especialmente para los líderes, debido a las siguientes razones:

**(PP-4)**

**1. Un líder sin relaciones o sin trato hábil con las personas, pronto se queda sin seguidores.**

El Dr. Barry Z. Posner, Decano y Profesor de Liderazgo de la Escuela de Negocios Leavey de la Universidad de Santa Clara en Santa Clara, California, hizo una pregunta muy práctica: “¿Cómo conoce usted que alguien es un líder?”. Mientras que varios cientos de definiciones existen en la literatura, la respuesta más frecuente y sencilla es cuando “esa persona tiene seguidores”. Por lo tanto, los líderes se definen por sus seguidores. Liderazgo es la relación entre quienes aspiran guiar y aquellos quienes eligen seguir. Cualquier discusión sobre liderazgo debe atender las dinámicas de esta relación.

John Maxwell menciona a Andrew Carnegie, un fantástico líder que fue denunciado de haber pagado a Charles Schwab un salario de $1 millón de dólares al año, simplemente debido a su excelente trato hábil con la gente. Carnegie empleó a otros líderes que entendían mejor el trabajo y cuya experiencia y capacitación se adaptaba mejor al trabajo. Sin embargo, ellos carecían de la cualidad humana esencial de ser capaces de conseguir a otros para ayudarlos, y Schwab pudo aprovechar al máximo a sus compañeros de trabajo. (Maxwell, J. C. *Developing the Leaders Around You* 1995, p. 51).

**(PP-5)** La gente puede admirar a una persona por sólo su talento y capacidad, pero ellas no lo seguirán, al menos no por mucho tiempo. Un trato excelente a las personas involucra una preocupación genuina por los demás, la capacidad de entenderlas, y la decisión de hacer de las interacciones positivas una prioridad. Nuestra conducta hacia los demás, determina la conducta de ellos hacia nosotros.

**(PP-6)**

**2. Las relaciones son el secreto de los líderes de éxito**

Es interesante notar las variables críticas por el éxito, especialmente en los tres primeros puestos de trabajo de las grandes organizaciones. Jodi Taylor y sus colegas del Centro de Liderazgo Creativo encontró que el factor principal del éxito es la “relación con sus subordinados”. Al estudiar las técnicas de liderazgo de Jesús, Jones descubrió tres categorías en su liderazgo de fuerza:

a. La fuerza de la autodisciplina.

b. La fuerza de la acción.

c. La fuerza de la relación.

Para ser un líder de éxito en la administración, se requiere la combinación total de las tres fuerzas arriba mencionadas. Por ejemplo, un médico que tiene dominio de sí mismo y de las habilidades de acción, pero carece de las habilidades de relación, se limitará a su carrera. Curiosamente, este principio se aplica a cualquier tipo de profesión, ya sea en el mundo empresarial, en la iglesia, o incluso a la hora de realizar negocios online.

**(PP-7)** En una encuesta online, a los lectores de la revista “*Fast Company”* se les pidió que indicaran, “qué era lo más esencial para el éxito del negocio en unos cinco años a partir de ahora; ¿habilidades en el uso de la Internet, o habilidades sociales?” 72 por ciento seleccionaron habilidades sociales, comparadas a 28 por ciento que indicaron habilidades de Internet. Incluso cuando los usuarios de Internet completan una encuesta online, ellos se dan cuenta de que no es la red de la tecnología lo que más importa, sino la red de las personas.

Resultados similares se encontraron en un estudio de la organización *Public Allies.* Ellos buscaron las opiniones de jóvenes/adultos de 18 a 30 años de edad sobre el tema de liderazgo. Entre los puntos estaba una pregunta sobre las cualidades que son importantes en un buen líder. Encabezando esta lista estaba “ser capaz de ver una situación desde otro punto de vista”. En segundo lugar estaba “llevarse bien con otras personas”. Los jóvenes y los adultos están de acuerdo en que el éxito en el liderazgo, en los negocios y en la vida, depende de lo bien que trabajamos y nos recreamos juntos.

**(PP-8)**

**3. Las relaciones generan un líder saludable**

Es sorprendente cómo los descubrimientos científicos han revelado que por tener una buena relación con los demás, no sólo podrá disfrutar de una vida social sana, sino también una vida física saludable.

Un estudio especial, conocido como el *Beta-bloqueador de Ataques cardíacos,* fue comunicado por el periódico profesional americano “*New England Journal of Medicine”*.Los investigadores entrevistaron a más de 2,300 hombres que habían sobrevivido a un ataque cardíaco y utilizaron medicamentos beta bloqueadores para reducir el riesgo de muerte. Los investigadores esperaban que los medicamentos beta bloqueadores impidieran futuros ataques cardíacos, sin embargo, el estudio reveló que los que fueron clasificados como socialmente aislados (que no tenían una buena relación con los demás), así como también los que tenían un alto grado de estrés, tuvieron cuatro veces más el riesgo de muerte que los hombres que tenían niveles bajos de estrés y de aislamiento. Estos resultados fueron independientes de los otros factores pronósticos, tales como genética, tabaquismo, dietas, alcohol, ejercicios, peso y así sucesivamente. El aumento de riesgo asociado al estrés y al aislamiento social es aplicado tanto a las muertes totales y a las de paro cardíaco repentino.

**(PP-9)** Imagínese, los efectos psicosociales de tener una buena relación con los demás tuvieron un efecto mucho más poderoso en las muertes prematuras, que los medicamentos beta-bloqueadores. Para estar saludable, especialmente los líderes, deben tener una buena relación con los demás y no vivir aislados.

La ciencia apoya lo que la Sra. Elena White declaró hace mucho tiempo, que “El hacer el bien es una obra que beneficia tanto al que da como al que recibe” (*Mensajes para los Jóvenes,* Pág. 207).

El Dr. Sheldon Cohen y sus colegas en la Universidad Carnegie-Mellon y la Universidad de Pittsburgh, condujeron un estudio interesante para evaluar si los vínculos sociales (como las buenas relaciones con los demás) ayudan a proteger el cuerpo humano contra las enfermedades infecciosas. Hubo 276 voluntarios sanos con edades comprendidas entre 18 a 55 que fueron contratados. Estos voluntarios recibieron las gotas nasales que contienen Rhinovirus, el virus que causa el resfriado común. (Las personas fueron pagadas para ser parte de este experimento).

Luego, los investigadores evaluaron la participación en 12 tipos de relaciones sociales. Estos incluían: las relaciones con su cónyuge, padres, suegros, hijos, otros familiares cercanos, vecinos, amigos, compañeros de trabajo, compañeros de clases, compañeros voluntarios en el trabajo de caridad o comunitario, miembros de grupos sin afiliaciones religiosas (sociales, recreativas o profesionales), y miembros de grupos religiosos. Un punto se daba a cada tipo de relación cuando una persona hablaba (en persona o por teléfono) con alguien en cada categoría por lo menos una vez cada dos semanas y el máximo puntaje era de 12 puntos. Asimismo, fue contado el número total de personas con las que ellos hablaron por lo menos una vez cada dos semanas.

Casi todas las personas que estuvieron expuestas al rhinovirus se infectaron, pero no todos desarrollaron signos y síntomas de un resfriado. El número de relaciones sociales desempeñó un papel importante en la protección de las personas que estaban infectadas para desarrollar un resfriado.

De esos informes, solamente uno de los que tuvieron tres tipos de relaciones tuvo más de *cuatro veces* el riesgo de desarrollar un resfriado, que aquellos informes con seis o más tipos de relaciones. Esas diferencias no fueron explicadas totalmente por los niveles de anticuerpos, como: fumar, ejercicio, cantidad de sueño, alcohol, vitamina C, o de otros factores variables.

Además, los investigadores descubrieron que la *diversidad de relaciones* son más importantes que el número total de personas a quienes ellos hablaron por lo menos una vez cada dos semanas. En resumen, los involucrados en relaciones de apoyo mutuo con una diversidad de personas – independientemente de su origen – aumentó su resistencia a desarrollar un resfriado, aún cuando ellos fueron infectados con el rhinovirus. (Cohen, S. Doyle, *Jornal of the American Medical Association,* 1997, 277:1940-44).

**(PP-10)** ¿Usted quiere ser una líder exitosa así como también una líder saludable? Tenga buenas relaciones con todos (incluyendo a sus subordinados que pueden provenir de distintos ambientes), en vez de solamente con unos pocos favoritos.

**(PP-11) PRINCIPIOS BÍBLICOS DE LAS RELACIONES**

La Biblia es un libro de relaciones. Desde Génesis hasta el libro de Apocalipsis, la Biblia habla sobre las relaciones con Dios y entre unos y otros. Por lo tanto, como líderes cristianas, es muy importante para nosotras buscar los principios bíblicos de las relaciones.

**(PP-12)**

**1. Siga los pasos de Jesús**

El secreto de una relación exitosa se encuentra en la primera epístola de Pedro: *“Porque para esto sois llamados; pues que también Cristo padeció por nosotros, dejándonos ejemplo, para que sigamos sus pisadas”* (1 Pedro 2:21).

Mucho antes de que los psicólogos modernos inundaran los mercados mundiales con libros sobre la influencia de la conducta humana, Jesucristo ya lo había mostrado, por precepto y por ejemplo, cómo ser un gran líder. Su ejemplo dejó a sus seguidores un rico legado en el campo de las relaciones personales.

**(PP-13) ¿Cuáles son las cosas que podemos aprender de su ejemplo?**

**a. Jesús se identificó estrechamente con los intereses y las necesidades de los demás.**

Jesús ejemplificó cómo ganar a las personas para el reino. Cuando sus discípulos hablaron sobre la necesidad de la multitud hambrienta, Él dijo, *“… Tengo compasión de la gente, porque ya hace tres días que están conmigo y no tienen qué comer; y no quiero despedirlos en ayunas, no sea que se desmayen en el camino”* (Mateo 15:32). Jesús sentía el sufrimiento físico de la gente. El expresó sus sentimientos de simpatía, proveyendo para sus necesidades. Jesús atraía a la gente, porque tomaba un interés personal en ellos. Se asociaba a las esperanzas, las alegrías y los problemas de su vida cotidiana. Ellos anhelaban estar en su compañía, pues hacía evidente que se complacía en estar con ellos.

Las líderes de éxito deben seguir el ejemplo de Jesús al mostrar interés en las necesidades de los demás. Según lo mencionado por Elena de White, “El ejemplo de Cristo, al vincularse con los intereses de la humanidad, debe ser seguido por todos los que predican su Palabra y por todos los que han recibido el Evangelio de su gracia” (*Deseado de Todas las Gentes,* Pág. 126).

Si realmente seguimos el ejemplo de Jesús, tendremos gran interés en las necesidades de quienes nos rodean. Ese curso de acción pagará buenos dividendos, tanto en almas ganadas, como en un buen funcionamiento de las relaciones.

**(PP-14)**

**b. Jesús evitó ofender**

Jesús demostró este principio cuando discutía el pago del impuesto del templo con Pedro. Él dijo, “*Sin embargo, para no ofenderlos, ve al mar, echa el anzuelo y toma el primer pez que saques, ábrele la boca y hallarás una moneda. Tómala y dásela por mí y por ti”* (Mateo 17:27).

Elena de White dice que, “De toda manera amable y sumisa, Jesús procuraba agradar a aquellos con quienes trataba” (*Deseado de Todas las Gentes,* Pág. 64).

Siguiendo el ejemplo de Jesús, la Sra. White también aconsejo a todas las líderes, “En cuanto os sea posible, quitad toda causa de falsa aprensión… Haced cuanto podáis, sin sacrificar los principios cristianos para conciliaros con los demás” (*Ministerio de Curación,* Pág. 386).

Nuestras relaciones con los demás como líderes serían mucho más coherentes si fuéramos a “quitar toda causa de falsa aprensión”, un principio importante que Jesús nos ha dado.

**(PP-15)**

**c. Jesús atraía a las personas por ser amigable**

Cuando Jesús encontró al joven rico a quién deseaba llevarlo a su reino, la Biblia dice, “Entonces Jesús, mirándolo, lo amó y le dijo: Una cosa te falta: anda, vende todo lo que tienes y dalo a los pobres, y tendrás tesoro en el cielo; y ven sígueme, tomando tu cruz” (Marcos 10:21). Jesús atraía a los hombres por su amistad. Por lo tanto, para ser una líder de éxito, así como Jesús, uno necesita ser realmente amigable con los demás, siguiendo después su ejemplo.

**(PP-16)**

**d. Jesús consideraba los sentimientos de los demás**

Elena de White escribió concerniente a este asunto: “Mire a Jesús como su guía y modelo…Estudie cómo puede ser como Él en consideración con los demás… Así usted puede crecer en Él en todas las cosas, el cual es la cabeza, igual que Cristo; usted puede reflejar su imagen, y ser aceptado por él como suyo en su venida” (*The Youth’s Instructor [El Instructor de la Juventud]* 5 de Diciembre, 1883, p. 207).

Al estudiar la vida de Jesús, aprendemos cómo Él dio a las personas de su alrededor algo para comer cuando estaban hambrientas. Permitió que los demás discípulos descansaran cuando estaban cansados. Cuando estaban desanimados, los alentaba, y cuando estaban de duelo, les hablaba palabras de consuelo. En cada necesidad, el Maestro era considerado con los sentimientos de sus asociados. “Nunca fue rudo, nunca dijo sin necesidad una palabra severa, nunca causó pena innecesaria a un alma sensible” (*Obreros Evangélicos,* Pág. 123).

Es interesante que al hablar palabras de aliento, así como hizo Jesús, éstas impactan en la salud de manera positiva. La Dra. Janice Kiecolt -Glaser y el Dr. Ronald Glaser informaron en el 4to. Congreso Internacional de Medicina del Comportamiento, algunos de los estudios más interesantes realizados con respecto a cómo las palabras amables impactan al sistema inmunológico. En un estudio, ellos encontraron parejas casadas con un promedio de cuarenta y dos años, con constantes discusiones y con frecuencia hablando muchas palabras crueles en vez de palabras de aliento. Estas parejas discutidoras habían debilitado el sistema inmunológico. Uno puede esperar que los argumentos tengan un impacto menor en las parejas mayores, porque han pasado por estos desacuerdos muchas veces y han aprendido a tratar con ellos. Sin embargo, ese no era el caso. (Kiecolt-Glaser,J., et al. *The Fourth International Congress of Behavioral Medicine, Washington D.C.,* 1996).

En el otro extreme del espectro del matrimonio, ellos estudiaron a noventa parejas recién casadas que fueron ingresadas en una unidad de investigación del hospital durante veinticuatro horas. ¡Hmmm, no sé qué piensan ustedes, pero a mí no me gustaría pasar mi luna de miel en una unidad de investigación de un hospital…! Esto es lo que descubrieron en el estudio: quienes presentaron comportamientos más negativos u hostiles durante una discusión de treinta minutos sobre problemas matrimoniales, mostraron una mayor disminución en el sistema inmunológico.

In otras palabras, el sistema inmunológico de uno es menos eficaz cuando se está en conflicto con el cónyuge o compañero, aún cuando se acabe de casar y está feliz. En vez de ser una fuente de refugio, el amor y el apoyo, es particularmente inquietante cuando el cónyuge es una fuente de conflicto. Las mujeres eran las más propensas a mostrar cambios inmunológicos negativos que los hombres. También la mayoría de las parejas negativas tuvieron aumentos más grandes en la presión arterial y se mantuvieron elevados durante más tiempo. (Kiecolt-Glaser, J., et al. *Psychosomatic Medicine*, 1993, 55(5):395-409). Este estudio es aplicable a cualquier persona, incluidos los líderes.

**(PP-17)** Por lo tanto, como líderes, vale la pena seguir el ejemplo de Jesús. Hable palabras de ánimo a los demás, incluyendo a sus subordinados, en vez de palabras de desaliento que impactan negativamente el sistema inmunológico.

**(PP-18)**

**2. Siga la Palabra de Dios**

**a. Practique la Regla de Oro.**

Este principio de la Regla de Oro es bien conocido por todos nosotros. *“Y como queréis que hagan los hombres con vosotros, así también hacer vosotros con ellos”* (Lucas 6:31). A fin de que los líderes tengan éxito, deben primero ganarse la confianza y el apoyo de la gente. Los líderes deben ser capaces de inspirar y desafiar a aquellos a quienes sirven. La regla de oro es muy poderosa en obtener la confianza y el apoyo de las personas. La Sra. De White nos invita a practicar la regla de oro cuando dice, “Aproveche cada oportunidad para contribuir a la felicidad de los que te rodean. Compartiendo con ellos afecto, palabras de bondad, miradas de simpatía, una expresión de aprecio, podría ser para muchos solitarios y luchadores como una taza de agua fría a un alma sedienta. Una palabra de ánimo, un acto de bondad, iría muy lejos para aligerar las cargas que descansan pesadamente en hombros cansados” (Elena G. White, *My Life Today* [Mi Vida de Hoy] p. 166).

Como una líder, si usted trata bien a los demás, será atraída más cerca de ellos, su amistad será fortalecida y su influencia para bien será mucho mayor.

**(PP-19)**

**b. Ame a su gente**

Es claro que Él quiere que nos amemos unos a otros. Aparte del más grande mandamiento (Mateo 22:36-50) sobre la necesidad de amar a Dios y a nuestros semejantes, él mencionó que *“En esto conocerán todos que sois mis discípulos, si tenéis amor los unos por los otros”* (Juan 13:35).

Los descubrimientos científicos han demostrado que al amarse unos a otros se beneficiarán tanto el dador, como también el recibidor. Permítanme compartir con ustedes dos estudios sobre el impacto de amar a los hombres, así como también a las mujeres:

Un estudio realizado en la Universidad Case Western Reserve, publicado en el *American Journal of Medicine*, donde participaron 10,000 hombres casados sin antecedentes de angina de pecho (dolor toráxico), pero con múltiples factores de riesgo tales como: colesterol elevado, presión arterial alta, edad, diabetes y alteraciones electrocardiográficas. Estos hombres estuvieron 20 veces más probables a desarrollar angina, durante los siguientes cinco años. Es interesante observar que aquellos que respondieron “No” a la pregunta simple, “¿Su esposa le muestra su amor?” tuvieron dos veces más angina que aquellos quienes respondieron la pregunta afirmativamente. Para el control del colesterol, presión arteria alta, y grado de ansiedad y estrés mayor, lo más importante es el amor del cónyuge, para amortiguar esos factores de riesgo perjudiciales. Los investigadores concluyeron: “El amor y el apoyo de la esposa es un factor de equilibrio importante el cual aparentemente reduce el riesgo de angina de pecho, incluso con la presencia de factores de alto riesgo.” (*American Journal of Medicine,* 1976, 60 {6}: 910-21).

La Dra. Nancy Collins en la Universidad de California, Los Ángeles, estudió la diversidad étnica, a los desfavorecidos y a las mujeres embarazadas, para determinar si el apoyo social podría mejorar los resultados físicos y mentales del embarazo. Aquellas quienes recibieron apoyo social prenatal de calidad, experimentaron menos dificultades durante el parto, bebés más saludables – con mayor peso y tamaño (según lo indicado por el método de evaluación de la Dra. Virginia Apgar) al nacer. También ellas informaron menos depresión materna después de dar a luz. (*Journal of Personality and Social Psychology,* 1993, 65:1243-58).

**(PP-20)** No es de extrañar que Dios quiere que amemos y cuidemos de los demás, especialmente los que están en posiciones de liderazgo. Amando a los demás, no sólo estamos demostrando que somos sus discípulas, sino que también estamos impactando a las receptoras – incluso a los bebés aún en el útero. Una vez que nuestras subordinadas se sientan amadas, podremos fácilmente conseguir su confianza y cooperación para lograr nuestra misión.

**(PP-21)**

**c. Aproveche todas las oportunidades para ayudar a sus trabajadores**

*“Si tienes poder para hacer el bien, no te rehúses a hacérselo a quien lo necesite”* (Proverbios 3:27). Han habido algunos ejemplos que los líderes han retenido los derechos de los trabajadores. “Equilibrar el presupuesto” parece ser la preocupación principal. Sin embargo, el hombre más sabio ha dicho que no debemos hacer este tipo de cosas. Pablo también dice, *“Así que, según tengamos oportunidad, hagamos bien a todos, y especialmente a los de la familia de la fe”* (Gálatas 6:10). Los líderes recibirán el apoyo y la cooperación total de sus subordinados si ellos sienten que han sido ayudados en cada oportunidad.

**(PP-22)**

**d. Asesórese detenidamente con sus trabajadores**

El hombre más sabio que ha existido escribió algo importante sobre este asunto: *“Donde no hay dirección sabia, el pueblo cae; la seguridad está en los muchos consejeros”* (Proverbios 11:14) Él también dijo que, *“El sabio los escucha y aumenta su saber, y el inteligente adquiere capacidad”* (Proverbios 1:5). Como líderes cristianas necesitamos pedir consejo, especialmente de los líderes dedicados y con experiencia. Pablo mismo pidió consejo de los demás antes de tomar su decisión “*… y me reuní en privado con los que eran reconocidos como dirigentes, y les expliqué el evangelio que predico entre los gentiles, para que todo mi esfuerzo no fuera en vano”* (Gálatas 2:2).

**(PP-23)**

**e. No tenga miedo de admitir que algunas veces se equivoca**

Nadie es perfecto, de hecho, Santiago escribió que *“Todos ofendemos muchas veces. Si alguno no ofende de palabra, es una persona perfecta, capaz también de refrenar todo el cuerpo”* (Santiago 3:2). Como líderes, necesitamos tener la humildad de reconocer cuando estamos equivocados. Debemos ser un buen ejemplo para nuestros seguidores, admitiendo nuestras decisiones o acciones equivocadas. Cuando justificamos o racionalizamos nuestras equivocaciones, tarde o temprano la gente lo sabrá y nosotros perderemos el respeto de los demás.

**(PP-24)**

**f.** **Deje que los otros lleven el reconocimiento**

Hay muchos líderes que están ansiosos de tener todo el reconocimiento por los logros realizados. Sabiendo que estamos trabajando como un equipo, tenemos que recordar a las personas que han contribuido a ese logro. Pablo habla sobre el cuerpo de Cristo en 1 Corintios 12 - destacando el papel importante de todos. Como líderes hay que recordar que tenemos que dar reconocimiento a nuestros subordinados, de acuerdo a su participación o contribución. Es interesante que Romanos 12:10, dice específicamente *“Amaos los unos a los otros con amor fraternal; en cuanto a honra, prefiriéndoos los unos a los otros”.* Los líderes que siempre dan crédito a sus seguidores, consiguen apoyo de los seguidores.

**(PP-25)**

**g. Dé a la gente una segunda oportunidad**

La Biblia dice, *“porque siete veces podrá caer el justo, pero otras tantas se levantará; los malvados, en cambio, se hundirán en la desgracia”.* (Proverbios 24:16). Esto demuestra que aún una persona justa puede caer. ¿Qué deberíamos hacer como líderes cristianas cuando nuestros miembros o seguidores cometen errores? La respuesta es, “Dé a la gente una segunda oportunidad”. Recordemos la experiencia de Juan Marcos, que cometió un error. Sin embargo, Bernabé fue un líder que daba a las personas una segunda oportunidad. “… porque veía en él cualidades que le habilitarían para ser un obrero útil para Cristo…Bajo la bendición de Dios y la sabia enseñanza de Bernabé, se transformó en un valioso obrero” (*Hechos de los Apóstoles,* Pág. 138).

**(PP-26)** La Sra. White menciona lo siguiente: “Los obreros pueden cometer errores, pero usted debe darles la oportunidad de corregir sus errores y aprender a ser cautos, al dejar la obra en sus manos“ (*Testimonios para los Ministros,* Pág. 300).

Cuando un miembro u obrero cae, también es el fracaso de su líder. Nuestro desafío es restaurar al que ha tropezado.

**(PP-27)**

**h. No pida que otros hagan lo que usted puede hacer, sólo porque no está dispuesto a hacerlo.**

El Señor nos ha dado diferentes clases de dones espirituales a todos los cristianos profesos. La Sra. White nos aconseja: “Todo seguidor de Cristo debe hacer algo en la obra, y si no hace lo que puede, manifiesta indiferencia a las afirmaciones de Cristo” *(Review & Herald,* 30 de octubre, 1894, par.9). Como líderes no podemos esperar que otros usen sus dones espirituales, mientras nosotros somos reacios a utilizar los nuestros.

**(PP-28)**

**i. Apoye a sus trabajadoras.**

¿Recuerda la declaración que Jesús dio a Pedro después de su resurrección? *“Pero yo he orado por ti, para que no falle tu fe. Y tú, cuando te hayas vuelto a mí, fortalece a tus hermanos”* (Lucas 22:32). Esta fue la expectativa de Jesús de Pedro. Esta es también la expectativa de Jesús de todos, especialmente a los líderes. Tenemos que fortalecer o apoyarnos unos a otros, incluyendo a nuestros subordinados.

**(PP-29)**

**J. Póngase en los zapatos de la otra persona.**

La Biblia dice, *“… Y me senté junto con ellos. Allí, durante siete días, permanecí atónito entre ellos”* (Ezequiel 3:15 sp). Cuando nos colocamos en los zapatos de los otros, estaremos asombrados de los problemas, cargas, frustraciones y ambiciones que enfrentan las personas, así nosotros podemos tener más compasión y simpatía.

**(PP-30)** La Sra. White dice, “En nuestro trato con otros, pongámonos en su lugar. Comprendamos sus sentimientos, sus dificultades, sus chascos, sus gozos y sus pesares” (*El Discurso Maestro de Jesucristo,* Pág. 114).

**(PP-31)** Hay setenta y cinco versículos en la Biblia que comparten principios prácticos sobre cómo llevar a cabo relaciones estrechas con uno y otro – ya sea con sus subordinados o sus colegas. Estos son conocimos como los “Mandamientos de unos a otros” tales como:

• Amarse unos a otros (Juan 13:35).

• Perdonarse unos a otros (Colosenses 3:13)

• Aceptarse, sobrellevarse unos a otros (Romanos 15:7)

• Orar unos por otros (Santiago 5:16)

• Consolaos los unos a los otros (1 Tesalonicenses 4:18)

• Tengan comunión unos con otros (1 Juan 1:3)

• Ser benignos y misericordiosos unos con otros (Efesios 4:32)

• Muestren compasión unos con otros (1 Pedro 3:8)

• Hospedaos los unos con los otros (1 Pedro 4:9). Etc.

Siguiendo estos principios bíblicos, una líder está segura de tener una gran relación con sus subordinados. Esto hará de su liderazgo, uno acertado y saludable.

**(PP-32) LAS RELACIONES Y EL TRABAJO DE EQUIPO**

Nosotros trabajamos como un equipo; por lo tanto, la naturaleza de las relaciones en el liderazgo no puede estar separada del “trabajo de equipo”. ¿Cuál es la definición del trabajo de equipo? Keith Davis dice que “El Trabajo de equipo es una acción coordinada de un grupo pequeño cooperativo en contacto regular, donde los miembros contribuyen con responsabilidad y entusiasmo para el logro de la tarea” (Davis, K., *Human Behavior at Work* [La Conducta Humana en el trabajo] 1972, p. 456).

David W. y Frank P. Johnson dicen, “Construir un equipo se refiere a un método bajo el cual los grupos experimentalmente aprenden a aumentar sus habilidades para un trabajo en equipo eficaz; examinando sus estructuras, el propósito, establecen procedimientos y dinámicas interpersonales. Este aprendizaje ocurre con los miembros de un grupo existente dentro de la organización, compuestos generalmente de un superior y de un subordinado”…Con la participación de un equipo donde existe una comunicación eficaz, liderazgo compartido y toma de decisiones, las metas cooperativas a las cuales todos están comprometidos y las oportunidades para la producción de calidad y la responsabilidad personal, la intención y la significación son puestos nuevamente dentro de la vida de la persona. (David & Frank P. Johnson: *Joining Together* [Unidos] 1975, p. 300).

**(PP-33) El liderazgo fomenta la personalidad a través de un equipo corporativo.**

1. Metas claras y negociadas a la cual los miembros del equipo están comprometidos.

2. Comunicación exacta y eficaz de ideas y sentimientos.

3. Participación y liderazgo distribuidos.

4. Procedimiento apropiado y eficaz en la toma de decisiones.

5. La controversia productiva es permitida y administrada constructivamente.

6. Altos niveles de confianza, aceptación, apoyo y coherencia.

7. Procedimientos adecuados en la resolución de problemas.

**(PP-34) PRINCIPIOS DE RELACIONES INTERPERSONALES**

Desarrollar relaciones personales con la gente es de vital importancia para las líderes. Aunque desarrollar una relación personal es un proceso que toma tiempo, vale la pena. Su personal podrá conocerlo mejor y su deseo de seguir su dirección y aprender de usted aumentará. De lo contrario, el proceso de equipar a los otros será frenado o incluso detenido.

**(PP-35)** Algunas cosas importantes para que recuerde a medida que desarrolle relaciones interpersonales con otros:

• Comience por escuchar la historia de vida de las personas.

• Muestre su genuino interés en ellos.

• Conozca sus puntos personales fuertes y débiles.

• Pregunte sobre sus metas y lo que los motiva a ellas.

• Descubra qué tipo de temperamento ellos tienen.

• Conozca a las personas al verlas fuera de los negocios/mundo de la iglesia.

• Intente aprender tanto como usted puede sobre la gente y hacer su mejor para ganar sus corazones. Si primero encuentra sus corazones, ellos estarán contentos de darle sus manos.

**(PP-36)**

**HABILIDADES EFECTIVAS DE LA COMUNICACIÓN**

Las relaciones no se pueden separar de la comunicación, de hecho las relaciones consisten de comunicación. Los americanos gastan cada día el 70% de sus horas activas comunicándose verbalmente (Maxwell, J.C., *Developing the Leaders Around you* [Desarrollando a los líderes de su alrededor] 1995, p. 57). Sin la habilidad de comunicarse, un líder no puede echar su visión y llamar a su gente para actuar en esa visión. Maxwell también cita al Presidente Gerald Ford, que una vez dijo, “Nada en la vida es más importante que la capacidad de comunicarse con eficacia”.

**(PP-37)** Maxwell menciona cinco características importantes de un buen comunicador:

1. Una preocupación genuina por la persona de la que está hablando. Cuando las personas detectan que usted como un líder está preocupado por sus seguidores, ellos escucharán a lo que el líder dice. Agradar a la gente es el comienzo de la comunicación.

2. La habilidad de concentrarse en el respondedor. En muchos casos los comunicadores pobres están más concentrados en ellos mismos y en sus propias opiniones. Los buenos comunicadores se concentran en la respuesta de la persona a la que están hablando.

3. La capacidad de comunicarse con toda clase de personas. Un buen comunicador tiene la habilidad de determinar a una persona con facilidad. Él/ella puede encontrar una manera de relacionarse con casi cualquier persona de cualquier ambiente.

4. Toma contacto visual con la persona que está hablando. Mucha gente que está siendo franca con usted está dispuesta a mirarle a los ojos. La integridad y la convicción personal hacen que la comunicación sea creíble.

5. Una sonrisa afectuosa.

La vía más rápida para abrir las líneas de comunicación, es sonreír. Una sonrisa supera las barreras de comunicación innumerables y cruza las fronteras de cultura, raza, edad, clase, género, educación y estatus económico.

**(PP-38) TRATANDO EL CONFLICTO**

En las diversas actividades de liderazgo, el conflicto puede encontrarse por donde quiera. Según el Dr. Augsburger, “dondequiera haya recursos escasos, funciones divididas en la sociedad, diferentes niveles de poder, competencia por un limitado abastecimiento de mercancías, estatus, roles apreciados, o poder como un fin en sí, el conflicto ocurrirá”. Esto muestra que el conflicto es un problema universal y no puede ser evitado. ¿Qué puede un líder hacer para hacer frente al conflicto? Asombrosamente, la Biblia tiene los principios sobre cómo tratar con el conflicto según indican los siguientes textos:

1. (Filipenses 2:5) Deja que ese sentir sea en ti.

2. (Mateo 18:15, 16) vaya con la persona a solas.

3. (Romanos 12:17-19) Viva en paz con todos.

4. (Gálatas 6:1-10) Restaure con gentileza.

5. (Mateo 5:38-48) Ame a sus enemigos.

**(PP-39) ORIENTACIÓN PRÁCTICA PARA LAS MEJORES RELACIONES EN LA IGLESIA**

¡Ahora usted es una líder! Usted puede ser una líder en su iglesia local o en cualquier nivel de la organización de iglesia o la comunidad. Usted ahora necesita una guía práctica para mejorar sus relaciones con sus subordinadas y seguidoras.

**(PP-40)** Presentamos 10 pautas que le servirán de ayuda para construir mejores relaciones:

**1. Boletines de la Iglesia**

Los boletines de la Iglesia se pueden planificar y publicar semanal o mensualmente. El boletín de noticias puede fortalecer la relación entre los miembros de la iglesia y los líderes de la iglesia. Los programas y los planes de la Iglesia pueden ser incluidos en el boletín. Estos informativos pueden llevar artículos como: recetas del mes, avisos de nacimientos, de defunciones y anuncios de pre-campañas de evangelismo. El valor de tal informativo no es solo enfatizar los objetivos de la Iglesia, sino también considerar a los miembros recluidos.

**2. Encartes en el boletín de la Iglesia**

Los encartes adjuntos al boletín son eficaces en muchas iglesias como un medio para poner en conocimiento los programas de la iglesia (o incluso las necesidades financieras de la iglesia). Algunos líderes de las Iglesias usan los encartes para comunicar ideas sobre reverencia, el hogar cristiano, adoración de la familia y muchos otros temas. Cuanto mejor informados están los miembros de las actividades de la iglesia, cuanto mejor serán las relaciones que ellos tendrán y más ayuda ofrecerán.

**3. Álbum de fotos de las actividades de la Iglesia**

Algunas iglesias tienen un Álbum de Fotos de las Actividades de la Iglesia colocado en el área de recepción de la Iglesia. Este álbum se cambia de tiempo en tiempo, y muestra fotos de interés a los miembros de la iglesia. Por ejemplo: fotos de un reciente viaje misionero a Bolivia; fotos de los nuevos bebés que nacieron de algunos miembros de la Iglesia; fotos de los Conquistadores participando en la recolección de fondos y todo lo que sea noticia para la iglesia puede ser presentado a través de fotos en este álbum.

**4. “Van de bienvenida”**

Miles de personas están mudándose de un lugar a otro y hay algunas formas de aproximarse a ellas con el evangelio. Muchas comunidades tienen la “Van de bienvenida” un servicio patrocinado por los comerciantes y otros interesados en dar la bienvenida a los nuevos residentes. La anfitriona de la “Van de bienvenida” llama y da a la nueva persona o familia una lista de comerciantes contribuidores, información cívica y una lista de iglesias, escuelas y colegios locales. Si la persona no tiene preferencias religiosas se le da invitaciones proporcionadas por las diferentes iglesias. Por lo menos un pastor Adventista del Séptimo Día estará disponible en esta oportunidad. Él tendrá consigo un sobre con una tarjeta de invitación donde diga: “Si usted presenta esta tarjeta en la iglesia, recibirá un presente gratuito”. La Iglesia puede regalar un libro o un cuadro religioso. El pastor debe tener un stock de estas invitaciones para ser distribuidas durante el año. Este plan es nominal en el costo.

**5. Tarjetas de meditación**

Muchos pastores envían “Tarjetas de Meditación” – augurando bienestar a un enfermo, tarjetas de condolencia a los deudos y de felicitaciones a los recién casados y a los nuevos padres. Incluso los miembros encarcelados pueden cooperar con este proyecto. Como líder puede delegar esta responsabilidad a ellos para que busquen en los periódicos locales los datos de las personas para enviarles las tarjetas a nombre de la Iglesia.

**(PP-41)**

**6. Programa en la Maternidad**

Un grupo de señoritas en una iglesia lavaron y prepararon ropas de bebé de segunda mano, dejando los artículos en condiciones excelentes para ser obsequiados, luego los envolvieron atractivamente y colocaron una tarjeta de la iglesia. Los regalos eran distribuidos cada domingo a las mujeres de la maternidad local. Se conoce una conversión gracias a esta actividad y ¿quién puede imaginar si habrá otras más después?

**7. Bienvenida a un nuevo propietario de casa**

Algunas de nuestras iglesias están situadas cerca de barrios residenciales donde nuevos propietarios de casas y departamentos están mudándose. Un pastor preparó un folder atractivo donde colocó un listado de todos los servicios ofrecidos por la iglesia. También incluyó una invitación para asistir a reuniones sobre el Hogar y la Familia que se estaban realizando en las noches. Estos fólderes llevan un saludo personal a cada hogar.

**8. Bienvenida a los nuevos miembros**

Algunas iglesias tienen la costumbre de hacer un regalo especial a los miembros recién bautizados, como por ejemplo: una Biblia, un Himnario u otro libro espiritual que podría reforzar su vida espiritual. Esto hace que los nuevos miembros se sientan verdaderamente bienvenidos por la iglesia y al mismo tiempo fortalece su vida espiritual también.

**9. Visitas a los miembros**

Es una buena costumbre visitar a los miembros regularmente. La visita puede ser breve. Simplemente pregunte y escuche sus desafíos. Luego ore por ellos, presentando sus necesidades individuales al Señor. Esto le ayudará a construir una relación cercana con ellos. Los miembros entonces se sentirán fortalecidos por la comunidad de la iglesia.

**10. Visitas a los miembros ausentes**

En las clases de Escuela Sabática pueden ser detectados fácilmente los miembros ausentes. Aunque los miembros de la clase de Escuela Sabática son los llamados a visitar a los miembros faltantes, esto también puede ser informado a los líderes de la iglesia. Los líderes entonces pueden hacer planes para visitarlos tan pronto como sea posible. Esta preocupación por los miembros ausentes realzará definitivamente la relación entre los miembros líderes de la Iglesia.

**(PP-42) CONCLUSIÓN**

Para ser una líder de éxito, usted debe reconocer la importancia de tener la fuerza del autodominio, la fuerza de la acción y la fuerza de las relaciones – modelado según el liderazgo de Jesucristo nuestro modelo. Teniendo buenas relaciones con los demás, así como también con sus subordinados, tendrá éxito en su liderazgo – que a su vez traerá salud integral a usted y a su comunidad.

**REFERENCIAS**

Richardson, C. & Earle, K., *Relationship Based Leadershp,* Rowman & Littlefield Pub Inc, 2005.

Masciarelli, J. P., *PowerSkills: Building Top-Level Relationships for Bottom-Line Results,* Nimbus Press, 2000.

Jenkins, D., *Managing Relationship at Work Super Series, Fourth Edition (Institute Of Leadership & Management Series),* MPG Books, Bodmin, 2003.

Gerald, L.P., *Communicate Leadership!—Through Relationships, Trust and Listening,* BrownHerron, 2001.

Gangel, K.O., *Team Leadership in Christian Ministry:Using Multiple Gifts to Build a Unified Vision,* The Moody Bible Institute of Chicago, 1997.

McCauley, C.D. Moxley R.S., Van Velsor E., *The Center for Creative Leadership Handbook of Leadership Development (Jossey Bass Business and Management Series)*, Jossey-Bass Inc. Publishing, 1998.

Dinkmeyer D. & Eckstein D., *Leadership by Encouragement*, CRC Press LLC, Boca Raton, Florida, 1996.

Engstrom, T., & Cedar, P. *Compassionate Leadership,* Regal Books, Ventura, California, 2006.

Lefton, R.E., Buzzotta V & Lefton R. *Leadership Through People Skills*, Psychological Association, Inc., 2004.

Lipman-Blumen, J. *Connective Leadership: Managing in a Changing World,* Oxford University Press, Oxford NY, 2000.