**Texto: 1º Samuel 17:1-11, 25-26; 38-40; 50.**

 **“Predicar el evangelio del reino, para ganar personas para Jesucristo, formar discípulos para enviarlos a predicar y gobernar, a fin de transformar la ciudad, la nación y el mundo con el mensaje del evangelio”**

1. Leía esta madrugada una conversación entre un joven y su padre, la historia dice así: “Un joven acaba de pasar su examen para obtener su licencia de conducir y le preguntó a su padre cuándo podría hablar sobre el uso del auto. Su padre dijo: haré un trato contigo: si tus calificaciones pasan de bueno, a muy bueno como promedio, si estudias un poco tu Biblia y te cortas el cabello, entonces podremos hablar sobre el auto. El muchacho lo pensó, decidió que aceptaría el negocio y eso acordaron. Unas seis semanas más tarde el padre dijo: has mejorado tus calificaciones y veo que estuviste estudiando la Biblia, pero lamento ver que no te cortaste el cabello. El muchacho respondió: sabes… papá, he estado pensando en eso y noté al estudiar la Biblia que Sansón llevaba cabello largo, que Juan el bautista llevaba el cabello largo, Moisés llevaba el cabello largo, y hay fuertes evidencia de que Jesús también lo llevaba largo. Entonces el padre -con esa picardía desarrollada por la experiencia- le dijo: ¿y no observaste que todos ellos iban *caminando* a todas partes?
2. Como la historia de este joven hay gente que no quiere cambiar, solo acomodar las situaciones a su conveniencia. Proverbios 10:17 dice: *“Los que aceptan la disciplina van por el camino que lleva a la vida, pero los que no hacen caso a la corrección se descarrían*”.
3. Hay gente que no está dispuesta a hacer una profunda revisión de sí mismo, para asumir los nuevos desafíos que trae el Reino. Proverbios 13:19 dice: *“El deseo cumplido regocija el alma; pero apartarse del mal es abominación a los necios”.*
4. Un hombre dijo: “solo los tontos y los muertos no cambian de idea. El tonto no quiere y los muertos no pueden”.
5. La pregunta es: ¿Por qué le digo todo esto? Porque hay que hacernos revisiones antes de ejecutar innovaciones en nuestro liderazgo.
6. Debo evaluar: ¿De qué manera ejecuto los procesos? ¿Cuál es nuestro enfoque? ¿Por qué no estoy teniendo los resultados que quiero? ¿Dónde me he colocado barreras a mi mismo? **¿*Sabe que un tradicionalista no es más que la persona cuya mente siempre está abierta a nuevas ideas, siempre y cuando sean las mismas de antes?***
7. Por la razón de ejecutar innovaciones en la visión discipular me preguntaba ¿En dónde está nuestro enfoque? ¿En los proceso o en la gente? Porque si eso no está definido en nuestro interior podemos confundir reinventarnos e innovar con aplastar y destruir, cuando en verdad es mejorar y optimizar todo lo que hemos venido haciendo hasta acá.
8. ¿Sabe por qué le digo esto?, evaluando en la vida discipular sobre donde está nuestro enfoque en los procesos o la gente. Porque leía en estos días que las grandes empresas modernas trabajan con procesos para optimizar la calidad de su producto. No buscan fundamentar el desarrollo de su empresa en una estructura organizacional segmentada en divisiones como venta, marketing, recursos humanos, ingeniera. No quiere decir que no existen, sino que no son el centro de su desempeño, sino más bien los procesos, pero a la misma vez buscan gerentes innovadores que su foco esté centrado en el producto y no en los procesos. Parece contradictorio, pero no lo es. ¿Por qué? 1. Si su enfoque está en el producto, el proceso puede sufrir transformaciones por causa de optimizar la calidad del producto. 2. Si su enfoque está en el producto, él no va a buscar que su producto pase por un proceso solo para certificar la calidad del mismo y sacarlo al mercado ¡porque hay que vender! El va a verificar que el proceso haya dado un producto que realmente sea de calidad, porque su enfoque no está en vender, sino en la experiencia que tendrá el cliente con el producto en la mano.
9. Por esto le decía que un discípulo clase “A”, su enfoque está en la gente y no en el proceso, no porque se desvaloricen los procesos, los procesos son vitales e importantes, *pero el enfoque debe ser la gente*.
10. ¿Cuándo observas un discípulo clase “B” en acción? Cuando solo le importa cumplir los procesos sin chequear qué experiencia transformadora tuvo la persona en los procesos. (Escuelas de Líderes de un día completo, Encuentros Express, Pre-encuentro sin los libros de la visión “con la excusa de que en el libro de Hechos predicaban sin los libros del proceso y tenían resultados”, bautismo tipo cura católicos echándole un poco de agua bendita en la frente, las graduaciones de escuelas de líderes como fiesta de pobre un “ponquecito” con una vela) ese tipo de liderazgo no nos ayuda a optimizar los procesos, porque su enfoque no es la gente, es solo cumplir con ellos.
11. Un discípulo clase “B” lo vas a escuchar diciendo “los procesos no sirven”, cuando en verdad lo que no sirve es su enfoque.
12. Un discípulo clase “B” tiene un discipulado populista, no un discipulado progresista; populista porque solo le interesa mostrar que tiene los doce discípulos, pero no progresista porque no forma hijos discípulos para ejecutar con excelencia la visión, sino que forma discípulos para salvar su apariencia.
13. Un discípulo clase “B” no ama a la gente, ama su ego, por eso genera discípulos, pero no *hijos discípulos*.
14. Por eso antes de innovar hay que evaluar ¿dónde está nuestro enfoque? Dependiendo tu respuesta, para ti innovar va a ser “aplastar y destruir” no “mejorar y optimizar”, ¡cuidado que no terminemos innovando sino inventado!
15. Creo que toda innovación que nos haga más productivos, debe tener el siguiente proceso de descarte para dar en el blanco; 1. Tener una ***idea***, 2. ***Analizar qué valor agregado me añade*** como experiencia transformadora al discípulo que estoy formando y 3. ***Resultados tangibles que me debería traer***, si no hay una idea, no hay un valor agregado y un resultado tangible; usted está inventando no está innovando.
16. **SI VAMOS EJECUTAR UNA INOVACIÓN DEBEMOS CHEQUEAR SI CONOCEMOS LOS VALORES QUE MANEJAMOS COMO FEDERACIÓN AL MOMENTO DE IMPLEMENTAR LA VISIÓN.**
17. Valor: **Familia**.

CCN, todo lo que hagamos debe apuntar a restaurar el núcleo que hace grande a una nación; la familia. “La sociedad en macro es el fiel reflejo de la familia en micro”. CCN, más que ganar y restaurar individuos buscamos ganar y restaurar familias.

1. Valor. **Evangelismo Compasivo**.

Creemos en predicar la palabra a tiempo y fuera de tiempo y para eso debemos tener un corazón lleno de compasión, Todo lo que hagamos va a buscar fortalecer el principio de tener una vida fluyente en Cristo, para ir una milla más por la restauración del ser humano y nuestras sociedades.

1. Valor: **Discipulado**.

Todo lo que ejecutemos debe fortalecer la columna vertebral de visión, porque discipulado es convertir mentes invadidas por las tinieblas y enseñarlos a pensar y vivir por la cultura del Reino. Somos una Federación que trabajamos sobre procesos formativos y no sobre eventos esporádicos, todo evento debe fortalecer los procesos, por eso creemos en la urgencia de educar por encima de la necesidad de entretener.

1. Valor: **Visión e Innovación.**

Somos una Federación que buscamos proveer a nuestras gente de herramientas que sean nuevas y necesarias para ejecutar mejor la manifestación del Reino. Hemos aceptado el riesgo inherente de seguir nuestra visión y trabajamos para establecer líderes transformadores con unción creativa, que administren los recursos de nuestras naciones bajo los principios del Reino. Formamos líderes que se infiltren en la cultura para gobernarla. Buscamos empujar hacia el progreso, el avance y romper con la zona de confort de cada uno de nuestros miembros y líderes. Constantemente estamos revisando, evaluando y mejorando lo que tenemos.

1. Valor: **Excelencia y Servicio**.

Toda actividad que hacemos por muy sencilla que sea debe ser excelente, buscamos hacer de la excelencia un hábito de vida y no una experiencia momentánea. La excelencia no debe ser nuestra meta, debe ser nuestro punto de inicio. No existe excelencia sin tener disposición para servir, y no hay calidad de servicio si no se busca ser excelente en lo que se hace.

1. Valor: **Productividad**.

Creemos que la gente que prospera es la gente productiva, trabajamos para desechar la mentalidad de subsidio, pobreza, miseria, por la mentalidad de trabajo, inversión, progreso y desarrollo.

1. Valor: **Generosidad**.

Una característica vital de los hijos discípulos es que somos gente dadivosa con todo lo que ejecutamos. Sabemos que en los códigos del Reino Dios exalta al generoso no al codicioso. Por esta razón sin importar la condición económica de nuestra gente, siempre le inculcaremos el poder de la dadivosidad, para poder vivir en genuina libertad financiera.

1. Valor: **Lealtad**

Somos leales a una visión que busca transformar una nación, trabajamos por un proyecto que manifestará el Reino en toda nuestra tierra. Sin lealtad no hay equipos fuertes, no hay responsabilidad, no hay fidelidad y no hay cumplimiento de metas.

1. Valor: **Regeneración**.

Creemos que una genuina trasformación se ejecuta de “adentro hacia fuera”, todo lo que hagamos y ejecutemos siempre buscará revelar que trasformación personal nos llevará a una transformación nacional, si cada individuo se vuelve responsable de sus actos podremos dar una contribución positiva a la sociedad.

1. Valor: **Compromiso**.

Creemos que si queremos avanzar hacia lo mejor, debemos ser desafiados a superar nuestros propios record de resultados, *los mediocres buscan una competencia los genios compiten consigo mismo*. Creemos en presionar para sacar lo mejor de cada individuo, pero también premiar la disposición de avanzar hacia la concreción de metas.

1. Estos son nuestros valores como Federación, por tanto es muy importante entender que:
	1. Ellos deben convertirse en parte de nuestra comunicación cotidiana y deben estar presentes en todo objetivo que perseguimos como visión, esto nos permitirá medir nuestro desempeño personal y corporativo.
	2. Nos permitirá establecer una cultura que dé a luz el éxito. El éxito no da a luz la cultura, la cultura da a luz el éxito. Nosotros como líderes somos los encargados de fomentar nuestra cultura, enseñándosela a todo aquel que entre en nuestras filas.
	3. Estos valores nos marcan el rumbo en que debemos innovar, por qué debemos hacerlo y con qué objetivos debemos hacerlo.
	4. Si la innovación va en contra de nuestros valores, entonces son solo inventos.
2. **PARA EJECUTAR INNOVACIONES COMO LIDERES CLASE “A” DEBEMOS EVALUAR SI SOMOS GENTE DE MENTE GRANDE, MENTES PROMEDIOS O MENTES PEQUEÑAS.**
3. Me atrapó en estos días una frase que leí que decía: “*Las grandes mentes hablan de ideas, las mentes promedio hablan de hechos y las mentes pequeñas hablan de los demás”.*
	1. Las mentes promedio se enfocan en hablar en las cosas que lograron y ejecutaron, pero no están dispuestos a salir de su zona de confort, proyectarse hacia el futuro y correr riesgos por construir un mejor mañana, es un ejercicio que no están dispuesto a hacer.
	2. Ese es Saúl; no quería correr riesgos, como rey enfrentando a Goliat y aparte le estaba dando una armadura a David en la cual ni él mismo confiaba para enfrentar un nuevo desafío.
		1. ***Estructuras de batallas pasadas, pero que no son útiles para derribar los gigantes de estos días***.
		2. Las mentes promedio entregan estructuras *inoperantes* para vencer desafíos *relevantes*.
		3. David dijo algo que es interesante: “***Yo no puedo andar porque nunca lo practiqué y David echó de sí aquellas cosas.*** (1º Samuel 17:39)
		4. Hay personas a quienes les cuesta gestionar innovaciones en su liderazgo, porque han vivido practicando demasiado una sola manera de enfrentar los desafíos.
		5. Mentes promedios son cementerios de logros antiguos.
	3. Mentes pequeñas viven hablando de los demás, porque no hay nada interesante que puedan hablar de sí mismos.
		1. *“La gente más insignificante es la más propensa a burlarse de los demás, porque no pueden alimentar su autoestima si no es aplastando al prójimo”.*
		2. Deja de murmurar y mejor empieza a crear.
		3. ¿Saben quién es ese en ésta historia? El hermano de David; Eliab. (V.28)
		4. Tenía 40 días en el campo de batalla, no había hecho nada, pero se sentía con la autoridad de criticar a los innovadores que estaban ejecutando soluciones.
	4. Mentes grandes; ese es David.
		1. Tenía una idea definida que le había dado un valor agregado a su vida y le había traído resultado. (V.39-40; 34-35; 37)
		2. Conocía los valores que lo hacían grande a Israel como nación. (V.26)
		3. Tenía una proyección futurista de sus resultados. (V.46-47)
		4. Innovó la manera de derrumbar gigantes con honda y piedra, sin necesidad de la espada. (V.50)
		5. Su logro no lo engavetó como un éxito personal, lo supo usar para despertar el espíritu conquistador de Israel, es decir, les devolvió su orgullo de ser el pueblo de Dios, escogido y excelente. (V.52, 54)