

**ESTRATEGIAS  
DE DISCIPULADO**

**TALLER**  
**DISCIPULANDO  
MUJERES**

María Ysabel Rave

20 **CONEXIONADOS** 23

**¿ALGUNA MUJER HA SIDO DE INFLUENCIA EN TU VIDA?  
¿QUIÉN? O ¿QUIÉNES? ESCRIBE SUS NOMBRES:**

---

---

**¿AL AUTO EXAMINARTE, CONSIDERAS QUE HAS SIDO DE INFLUENCIA  
A OTRAS MUJERES? ESCRIBE SUS NOMBRES:**

---

---

El libro El líder que brilla de David Kornfield, se basa en siete relaciones claves que llevan a la excelencia, y una de ellas es la relación con un mentor. David dice que un mentor...: “ es alguien que cree en otra persona, visualiza posibilidades más allá de lo que la persona percibe, la apoya y nutre, la desafía y la levanta para su pleno potencial dentro de los propósitos de Dios. En general, somos atraídos a esa persona porque ella revela características de lo que nos gustaría ser. Un mentor es alguien con la gracia para cavar hondo, viendo joyas escondidas en la oscuridad de su ser. Él trae esas joyas a la luz, no solo para miraras, sino para que sean útiles en las manos del Creador.”

**¿POR QUÉ LA MAYORÍA DE NOSOTRAS NO TIENE UNA DISCIPULADORA?**

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

## **¿CÓMO ENCONTRAR UNA DISCIPULADORA?**

No es fácil. En realidad, esta relación es un regalo divino, algo parecido con lo que Jesús indica cuando dice a sus discípulos: <sup>15</sup>“Ya no los llamo siervos, porque el siervo no está al tanto de lo que hace su amo; los he llamado amigos, porque todo lo que a mi Padre le oí decir se lo he dado a conocer a ustedes.” - **Juan 15:15**

Aunque no es fácil, debemos tomar la iniciativa de diferentes maneras:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

Si ya tienes una discipuladora, medite en **Hebreos 13:17** y en segundo lugar dile a esa persona lo que Dios le muestra a usted en este versículo para bendecirla y animarla.

# EL DISCIPULADO EN GRUPOS PEQUEÑOS

Si eligieras a tres personas como posibles mentores, ¿quiénes serían?

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

## ESTRATEGIA PRÁCTICA N° 1

Método de **Mentoreo o Coaching GROW**, fue desarrollado en la década de 1980 por Sir John Whitmore.

En español sería el Método **PROA**

**P: Propósito**

**R: Realidad**

**O: Opciones**

**A: Acción**

**Propósito:** Indica el área o relación que el mentoreado desea que cambie.

**Realidad:** ¿Qué es lo que impide y lo que contribuye para que el cambio acontezca?

¿Qué fue lo que la persona ya buscó hacer para resolver el problema?

**Opciones:** Generalmente la persona observa pocas o ninguna opción. Tome tres minutos en silencio para que cada uno anote posibilidades y después haga una lista en conjunto de sus ideas.

**Acción:** Priorice la mejor opción u opciones, y lleve adelante a la persona a través de pasos concretos. Rinda cuentas.

## ESTRATEGIA PRÁCTICA N° 2

**La recapitulación.** Repetir con tus propias palabras lo que entendiste que quiso decir el discípulo, hasta que él le diga que sí.

## ESTRATEGIA PRÁCTICA N° 3

**La identificación.** Comparta de forma breve con ella un momento que usted ha pasado por algo semejante.

## RECOMENDACIONES PRÁCTICAS

---

---

---

## PREGUNTAS PARA LA REFLEXIÓN (INDIVIDUAL)

1. Haga una lista de las cosas que no está consiguiendo resolver.
2. Priorice los problemas que anotó para indicar aquel que le gustaría resolver primero.
3. Busque una o dos personas que podrían mentorearle o ayudarle en cuanto a eso.

## PRÁCTICAS EN GRUPOS

En parejas, implementar PROA. Uno hace el papel de discípulo, y otro de discipulador. Luego, invertir papeles.

<sup>1</sup>Tomado de el libro El Líder que brilla de David Kornfield