

PREDICANDO PARA CAMBIAR VIDAS



Rick Warren

EL PROPÓSITO DE LA PREDICACIÓN

Predicando para Cambiar Vidas 1

Rick Warren
Saddleback Community Church
Traducido, editado y preparado por
Javier A Reyes

I. INTRODUCCIÓN

En esta conferencia vamos a ver el factor número uno que influencia la salud y el crecimiento de su iglesia. Pero primariamente la salud de su iglesia. Me refiero específicamente a la predicación y la enseñanza en su congregación. Ya sea si usted es un pastor, o un miembro del equipo pastoral o es un líder laico o es un maestro de la escuela dominical, el hecho es que todos necesitamos ser mejores comunicadores.

Nosotros los pastores somos muy sensibles acerca de nuestra predicación. Oí la historia de este pastor. Estaba predicando su primer sermón después de haberse graduado del seminario. Estaba tratando de ser abierto y auténtico. Él le dijo a su congregación, "Sean francos conmigo. Si necesito mejorar solamente díganme dónde necesito mejorar." Entonces él predica su primer sermón y al final, se para por la entrada principal de la iglesia [para tener lo que Howard Hendricks llama "La Ceremonia de la Glorificación Del Gusano"]. Viene un diácono y le dice, "Pastor, ¡ese sermón fue un desastre!" El pastor estaba tratando de mantener una mente abierta y humilde. Y le dijo, "Podrías ser un poquito más específico. ¿Qué tenía de malo?" El diácono le dijo: "Tenía tres cosas malas. Primero, usted lo leyó. Segundo, usted lo leyó mal. Y tercero, no valía la pena leerlo de todas maneras."

Vi un chiste gráfico no hace mucho. Un tipo está parado detrás del púlpito y dice: "Le pedí a mi esposa que leyera mis notas para el sermón de hoy y que marcara con una equis todas las partes aburridas. Así que en conclusión..."

La predicación puede hundir o levantar una iglesia. La predicación desnutrida está matando a muchas iglesias. Por otro lado, la predicación es la herramienta última para la salud de la iglesia, para la edificación del cuerpo de Cristo, para alcanzar inconversos, para ver nuestras iglesias crecer. ¿Dónde recibe más treinta minutos de total atención consistentemente? ¡A mí no me dan eso ni siquiera en casa! Cuánto más grande su iglesia crezca, más se convierte el púlpito en un timón porque usted ejerce una influencia enorme mientras tiene la atención de la gente.

QUÉ HACE CRECER UNA IGLESIA

Por 15 años la iglesia de Saddleback se congregó sin tener un edificio. Nos mudábamos de una bodega a una escuela a un parque y hasta restaurantes. Usamos 79 edificios diferentes en los primeros 15 años de esta iglesia. De hecho, la asistencia ya era de más de 10,000 personas cuando construimos nuestro primer edificio. Quería probarle al mundo que no tiene que tener un edificio para crecer una iglesia. Y pienso que hemos probado eso.

Pero aún después de que compramos esta propiedad, fue tan cara que no teníamos nada de dinero para un edificio; así que instalamos una carpa gigante. Y por años nos congelábamos en el invierno y nos asfixiábamos en el verano. Y en el invierno cuando llovía, nos mojábamos y los vientos helados del otoño soplaban por toda la carpa. Sin embargo, la gente continuaba viniendo. Y la iglesia continuaba creciendo.

Nunca pude entender eso. Yo pensaba, "Si fuera un inconverso, no vendría a esta iglesia. Es demasiado inconveniente". Algunas veces, antes de que construyéramos una segunda entrada, la gente se esperaba hasta 40 minutos para entrar y salir de la propiedad. Era algo increíblemente insensitivo para los inconversos. No obstante, la iglesia continuó creciendo.

El hecho es que **la gente aguanta casi cualquier cosa si la predicación está genuinamente satisfaciendo sus necesidades**. Pasan por alto cosas que normalmente hundirían a una iglesia si la enseñanza está genuinamente produciendo vidas cambiadas. **Si quiere resumir en dos palabras lo que hace crecer una iglesia son estas: vidas cambiadas**. No

son los programas, la publicidad, el mercadeo; es vidas cambiadas. La gente quiere ir donde las vidas son cambiadas. Y esto se pasa de boca en boca.

Y vamos a hablar sobre la clase de predicación que cambia vidas. Este domingo, 55 millones de personas en los Estados Unidos oirán más de un billón de palabras de sermones. ¡En un solo domingo! Cuando todo haya sido dicho y hecho, más será dicho que hecho. Queremos hablar sobre cómo se producen hacedores de la Palabra y no solo oidores.

CUATRO METAS PERSONALES

Tengo cuatro metas para mi vida. Una de las metas de mi vida es cambiar la manera en que los inconversos piensan sobre Jesucristo. La segunda es cambiar la manera en que los creyentes piensan sobre la vida cristiana. La tercera meta es cambiar la manera en que los miembros piensan sobre la iglesia. La cuarta es cambiar la manera en que los pastores piensan sobre la predicación. Pienso que en muchas maneras estamos equivocados y por eso es que enseño esta conferencia cada año. Voy a compartir una manera de hacer la predicación bíblica. No estoy diciendo que es la única manera. Es sólo una manera. No tengo la última palabra sobre la predicación pero diría que estoy emocionado con los resultados. Este es el lugar donde las vidas están siendo cambiadas consistentemente.

Antes de que cumpliera veinte años ya había hecho más de 120 cruzadas de avivamiento. Además, he predicado en retiros, campamentos y conferencias. De hecho pagué mis estudios universitarios con el dinero que recibí de mis conferencias y de mis prédicas. He estado predicando por un buen rato. Ahora aquí en Saddleback estamos en nuestro vigésimo aniversario. He predicado tal vez unos 2000 sermones aquí en la iglesia Saddleback.

Para empezar quiero decir que no soy una autoridad en la predicación. No me considero una autoridad en la predicación. Pero soy un estudiante de la predicación. Tengo un apetito voraz por leer, oír, aprender y estudiar acerca del arte de la predicación. Tengo más de 300 libros en mi biblioteca de sólo el tema de la predicación. La predicación es un tema que me fascina. Leo todo lo que puedo y cualquier cosa que sea acerca del tema de la predicación. Muchas de las ideas que voy a compartir con ustedes las tomé de estos libros y a lo mejor así ustedes no tendrán que leer todos los 300 libros.

TRES CONVICCIONES VITALES

Este seminario asume que ya tiene establecidas **tres convicciones vitales**: la convicción de que la Palabra de Dios es nuestra autoridad -- **la autoridad de la Palabra de Dios**. La convicción de **la verdad de la Palabra de Dios** -- de que la Biblia es la absoluta verdad. La convicción de **la relevancia de la Palabra de Dios**. Estoy asumiendo que ha aceptado estas tres convicciones. No está listo para empezar a predicar si no ha establecido estas tres convicciones. De hecho, yo diría que si no está seguro de estas tres convicciones, sería de mayor beneficio que se fuera a leer su Biblia sentado bajo un árbol hasta que obtenga la convicción profunda de que la Palabra de Dios es nuestra autoridad, de que la Palabra de Dios es la verdad absoluta y de que la Palabra de Dios es relevante para las necesidades humanas.

LO QUE TENEMOS EN COMÚN

Al ver a los asistentes de este seminario, me doy cuenta que todos venimos de diferentes mundos. Yo nunca voy a ministrar o a servir donde ustedes lo hacen y probablemente ustedes nunca van a ministrar donde yo lo hago. Todos somos diferentes. Tenemos diferentes personalidades, tenemos diferentes antecedentes, tenemos diferentes temperamentos, tenemos diferentes estilos. Todos aquí en esta sala de conferencias tienen diferentes dones espirituales. Y estas son las cosas que lo hacen a usted, usted mismo. Hasta puede ser que no estemos de acuerdo en una filosofía de ministerio, puede que tengamos diferentes filosofías.

Por otra parte, hay ciertas cosas que tenemos en común. Todos tenemos el mismo libro, la Palabra de Dios. Y todos tenemos el mismo Salvador y Señor. Todos hemos experimentado la misma gracia, la gracia de Dios. ¡Todos tenemos el mismo enemigo! A Satanás, quien quiere arruinar nuestra predicación, arruinar nuestras vidas y arruinar nuestras iglesias. Pero por encima de todo, y de esto es de lo que vamos a hablar hoy, todos aquí tenemos que preparar un sermón al menos una vez por semana. Y esto, hermanos y hermanas, es lo que tenemos en común. Y de esto es de lo que vamos a hablar hoy. La cosa que nos vincula a todos es que todos tenemos que preparar un sermón. Y no importa

si pegó un jonrón el domingo pasado, tiene que venir a bañarse otra vez en al menos siete días. ¡Por el resto de su vida!

LOS COMPONENTES DE UNA TEOLOGÍA SÓLIDA DE PREDICACIÓN

Vamos a empezar con la filosofía, la teología detrás de la predicación. La filosofía es siempre más importante que la práctica. Siempre. Porque lo que cree determina lo que hace. Quiero que entiendan que lo que estamos haciendo aquí tiene una sólida base teológica. Cuando se da cuenta por qué es que hace lo que hace en el ministerio, Dios le va a mostrar el cómo.

Tenemos que tratar primero con la pregunta ¿cuál es el propósito de la predicación? En Proverbios 19²¹ la Palabra de Dios dice, "*Muchos son los planes en el corazón del hombre, pero lo que prevalece es el propósito del Señor*" (NIV). Dios tiene un propósito para todo. Él nunca hizo nada sin un propósito. Él hizo su vida con un propósito. Él hizo la iglesia de usted con un propósito. Él hizo el mundo con un propósito. La Biblia dice que hay un tiempo para cada propósito bajo el cielo. Por lo tanto, quiero empezar con un panorama acerca de cuál es el propósito de Dios para la predicación.

Creo que uno de los mayores problemas de la predicación actual es la predicación sin propósito. Muchísimos sermones son sólo palabras en busca de un propósito. Si usted no lo tiene claro, no se le va a hacer claro a nadie. Me gusta lo que dijo Charles Swindoll, "Una neblina en el púlpito es una densa tiniebla en las bancas." Sin un propósito claro, la predicación es un mal uso de la Biblia. Es también una pérdida de tiempo para el predicador. Y es también una frustración para la audiencia. Así que, más nos vale que nos demos cuenta por qué es que hacemos lo que hacemos.

Nuestra predicación tiene que estar en armonía con el propósito superintendente de Dios para el hombre, para la iglesia y para el mundo. Si no, estamos haciendo que la gente pierda su tiempo. Y lo peor que puede pasar es que estemos predicando contra los propósitos de Dios -- si no entendemos cuál es el propósito de Dios para la predicación. Por lo tanto, una teología sólida de la predicación tiene que tomar en cuenta el propósito de Dios para el hombre, el propósito de Dios para la Biblia y el propósito de Dios para la predicación.

II. EL PROPÓSITO DE DIOS PARA EL HOMBRE

"Porque a los que Dios conoció de antemano, también los predestinó a ser conformados a la imagen de su Hijo, para que él sea el primogénito entre muchos hermanos" (Romanos 8²⁹ NIV). Este es el primer punto: **el propósito de Dios es hacernos como Cristo**. Él dice que aquellos que ha conocido de antemano también los ha predestinado a que sean conformados a la imagen de su Hijo. Si usted no entiende esto, usted no tiene nada que predicar. El propósito de Dios al crearnos es hacernos semejantes a Jesús.

Esto no es nada nuevo. Este ha sido el propósito de Dios desde el comienzo del mundo. De hecho, Dios nos dice en la Biblia en Génesis 1²⁶, "*Hagamos al hombre a nuestra imagen, a nuestra semejanza...*" (NIV). Desde el mero comienzo de los tiempos, la meta de Dios ha sido hacer al hombre a su imagen. Hacernos no dioses sino como Dios -- no dioses, sino tener las cualidades de carácter que tiene Dios.

"Y a medida que el Espíritu del Señor trabaja dentro de nosotros, nos hacemos más y más como él y reflejamos su gloria aún más" 2 Corintios 3^{18b} (NLT).

"Así como ahora somos como Adán, el hombre de la tierra, así también un día seremos como Cristo..." 1 Corintios 15⁴⁹ (NLT).

Hasta que entienda esto, que este el objeto de todo, no está listo para predicar. El propósito de Dios es hacernos como Cristo.

LO QUE SIGNIFICA SER COMO CRISTO

¿Qué significa ser como Cristo? No tenemos tiempo para ver todos los versículos pero permítanme resumirlos. **Ser como Cristo significa pensar como Jesús (Filipenses 2⁵), sentir como Jesús (Colosenses 3¹⁵) y actuar como Jesús**

(Colosenses 3¹⁷). Nuestra mente, nuestra voluntad y nuestras emociones. Pensar, sentir y actuar. Tener la mente de Cristo, el carácter de Cristo, la compasión de Cristo, la conducta de Cristo, las convicciones de Cristo. La implicación de esto es que como el propósito número uno de Dios es hacernos como Jesús, entonces la meta de toda nuestra predicación debe de ser hacer lo mismo. ¡Todo lo demás es secundario!

La meta de la predicación no es enseñar la Biblia. La meta de la predicación no es impartir una educación. La meta de la predicación no es compartir información. La meta de la predicación no es impartir el trasfondo de la Biblia. La meta de la predicación no es ni siquiera la interpretación. La meta de la predicación es hacer a la gente como Jesús. Y si no he hecho esto -- no importa qué tan elocuente sea -- he fracasado como predicador.

El objetivo de la predicación conducida por propósitos es desarrollar convicciones como las de Cristo (pensar como Jesús), un carácter como el de Cristo (sentir como Jesús) y una conducta como la de Cristo (actuar como Jesús).

CÓMO DIOS NOS TRANSFORMA COMO CRISTO

Entonces la pregunta natural es, ¿cómo hace Dios para formar en nosotros la imagen de Cristo? La Biblia nos dice que Dios nos transforma como Cristo básicamente de dos maneras:

1. Por medio de las circunstancias. No es por casualidad que Romanos 8²⁹ sigue a Romanos 8²⁸: *"Ahora bien, sabemos que Dios dispone todas las cosas para el bien de quienes lo aman, los que han sido llamados de acuerdo con su propósito. Porque a los que Dios conoció de antemano, también los predestinó a ser transformados según la imagen de su hijo..."* (Romanos 8²⁸⁻²⁹ NIV). ¿Cómo sabemos que todas las cosas son dispuestas para bien? Porque Dios las está usando para hacerme más y más semejante a Jesús. Hay muchísimos versículos en la Biblia -- y quizá ustedes los han predicado -- acerca de cómo Dios usa las circunstancias para hacernos como Cristo: la prueba de su fe, el sufrimiento produce carácter, el sufrimiento refina tu fe, las pruebas son buenas para usted y todos esos versículos similares. Dios nos hace semejante a Cristo a través de las circunstancias.

2. A través de la aplicación de la Palabra de Dios a mi vida. Pablo nos dice en Hechos 20³²: *"Ahora los encomiendo a Dios y la Palabra de su gracia, palabra que puede edificarlos y darles una herencia entre aquellos que son santificados"* (NIV). Dios nos hace semejantes a Cristo a través de las circunstancias y por medio de la aplicación de su Palabra. **Un día**, cuando miremos a Cristo directamente, la Biblia dice que seremos cambiados instantáneamente para ser completamente como él es. Ninguno de nosotros es completamente como Cristo en este momento. Un día vamos a ser completamente como él porque la Biblia nos dice que lo veremos tal como él es. En 1 Juan 3² dice así: *"Sabemos que cuando Cristo regrese, seremos como él, porque lo veremos a como él en realidad es"* (NCV). Cuando lo mire cara a cara instantáneamente será como él. Y todas esas debilidades de carácter se van a desaparecer y será como Cristo porque lo verá cara a cara.

Pero ahora en el presente tenemos otra situación. Hoy no lo vemos cara a cara; ninguno de nosotros lo ve cara a cara. Entonces, ¿qué es lo que Dios está haciendo mientras tanto? 2 Corintios 3¹⁸ nos da una idea: *"Pero todos nosotros, con el rostro descubierto, contemplando como en un espejo la gloria del Señor, estamos siendo transformados en la misma imagen de gloria en gloria, como por el Señor, el Espíritu"* (NASB). Estoy usando la NASB porque es una traducción literal. Englobe la frase "contemplando como en un espejo." Esta es una frase interesante. En el griego es una sola palabra (*katoptrizomenoi*). Es la única vez que esta palabra es usada en la Biblia. Una sola vez. Una sola palabra es traducida "contemplando como en un espejo." Lo que dice es que no miramos a Dios cara a cara, no miramos a Cristo cara a cara, vemos su gloria en un espejo. Entonces, ¿qué es el espejo? El espejo es la Palabra de Dios. Cuando leo esta Biblia, aunque no veo a Cristo cara a cara, lo veo. Y a medida que lo veo, a medida que reflexiono en él, a medida que contemplo como en un espejo la gloria del Señor, soy cambiado, me vuelvo como él. Y a medida que miro al espejo de la Palabra de Dios entonces la aplico a mi vida y me transformo en alguien semejante a Cristo.

UN VERSÍCULO MUY IMPORTANTE PARA LA PREDICACIÓN

Santiago usa la misma metáfora del espejo. Aquí está lo que él dice: *"El que escucha la palabra pero no HACE lo que dice es como un hombre que ve su rostro en un espejo y, después de mirarse, se va y se olvida enseñada de cómo se miraba. Pero*

el hombre que se **fija atentamente** en la ley perfecta que da libertad, y continúa haciendo esto, **no olvidando** lo que ha oído **sino haciéndolo** -- será bendecido en lo que hace." (Santiago 1²⁴⁻²⁵ NIV) Este es un versículo muy importante para la predicación. Todo aquel que escucha la Palabra pero no hace lo que ella dice, no sirve para nada. ¿Tiene a alguien en su iglesia que oye la Palabra pero no la hace? ¿Le gustaría dar aquí su testimonio personal acerca de esto? ¿Ha escuchado usted alguna vez la Palabra y no ha hecho lo que dice? Por supuesto que sí. Y yo también.

Pero, fíjense en tres cosas, el hombre que hace estas tres cosas será bendecido: uno, "se fija atentamente," dos, "no olvidando," y tres, "haciéndolo." Si hace estas tres cosas, será bendecido. No es si oye la Palabra de Dios, sino que si mira atentamente, no se olvida y lo hace. Lo que estos versículos nos dicen es que **cuando hacemos que nuestra audiencia mire, recuerde y practique la Palabra de Dios ¡son inevitablemente cambiados!** Este es el poder de la Palabra de Dios.

EL PROBLEMA NÚMERO UNO EN NUESTRAS IGLESIAS

Pero **hay un problema muy grande: la gran mayoría de los predicadores están usando un método y un estilo de predicación que hacen que los oyentes miren la Palabra pero no que la recuerden y tampoco que la practiquen.** La miran pero no la recuerden y por lo tanto no la practican. Este es el problema número uno en nuestras iglesias. Hay mucha predicación que está produciendo oyentes pero no practicantes de la Palabra. Puede que estén llenando cuadernos de notas, puede que estén llenos de información, puede que estén familiarizados con los términos en el griego y el hebreo. Pero francamente un montón de predicación no es más que lecciones históricas con un poquito de gramática griega. Y la gente está saliendo de nuestras iglesias por millones, muy informados pero no transformados. Están informados pero no son transformados.

Estoy totalmente convencido, después de predicar por veinte años en esta iglesia y después de ver miles y miles y miles de vidas cambiadas a través del estilo de predicación que hemos hecho en esta iglesia -- estoy totalmente convencido que el problema no es la gente. El problema está en el púlpito. Es nuestro método y nuestro estilo. No hace mucho **George Gallup** hizo una encuesta nacional y llegó a esta conclusión: "**Nunca antes en la historia de los Estados Unidos, el evangelio de Jesucristo ha penetrado tanto mientras que al mismo tiempo ha hecho poca diferencia en cómo la gente vive su vida.**"

¡Hay algo horriblemente erróneo con nuestra predicación! ¡Hay algo terriblemente erróneo con la manera en que estamos comunicando la Palabra de Dios! El propósito de Dios es hacernos semejantes a Cristo. La predicación debe de hacer lo mismo.

III. EL PROPÓSITO DE DIOS PARA LA BIBLIA

¿Cuál es, entonces, el propósito de la Biblia? Su entendimiento del propósito de las Escrituras va a determinar obviamente cómo las predica. En 2 Timoteo 3¹⁶⁻¹⁷, Pablo nos dice, "*Toda escritura es inspirada por Dios y útil para enseñar, para reprender, para corregir, para instruir en justicia, a fin de que el hombre de Dios sea perfecto en todo, equipado para toda buena obra*" (NASB). Lo pongo aquí en el griego porque estos son unos de los versículos más mal entendidos de la Biblia.

Πασα	γραφή	θεόπνευστος	και	ώφελιμος
Toda	escritura	es respirada de Dios y		útil
	πρός	διδασκλίαν		
	para	doctrina (enseñanza)		
	πρός	έλεγμόν		
	para	reprender		
	πρός	έπανόρθωσιν		

	para	corregir			
	πρός	παιδείαν	τήν	έν	δικαιοσύνη
	para	instruír	la	en	rectitud
ἵνα		άρτιος	ή		ό του θεου άνθρωπος
<u>Para que</u>		completo	pueda ser		el hombre de Dios
πρός	παν	έργον	άγαθόν		έξηρτισμένος
para	toda	obra	buena		enteramente preparado.

*"Toda escritura es dada por inspiración de Dios,
y es beneficiosa*

*para doctrina,
para reprender,
para corregir,
para instruir en la rectitud:*

*PARA QUE el hombre de Dios pueda ser perfecto,
completamente equipado para toda buena obra.*

2 Timoteo 3¹⁶⁻¹⁷ (KJV)

Estos versículos no dicen que el propósito de la Biblia es doctrina o reprender o corregir o instruir en justicia. No, estos no son el propósito de la Biblia. Estos son cuatro métodos para lograr el propósito. **Estos son cuatro medios para lograr el fin.** Fíjense que dice: "pros didaskalian" (para enseñar), "pros elegmon" (para reprender), "pros epanorthosin" (para corregir), "pros paideian ten en dikaiosune" (para instruir en rectitud). La Biblia es para estas cosas. Pero después el texto dice: "ina" (a fin de que). "Ina". "A fin de que." A fin de que. Este es el propósito, aquí está el propósito de la Biblia: "para que el hombre de Dios pueda ser perfecto en todo, que esté completamente capacitado, completamente preparado, completamente equipado para toda buena obra." **El propósito de la Biblia no es enseñar, reprender, corregir o instruir. El propósito de la Biblia es que nuestras vidas sean cambiadas.**

CUATRO MEDIOS Y UN PROPÓSITO

¿Y cómo cambia Dios nuestras vidas? A través de esas cuatro maneras: a través de la enseñanza, a través del reprendimiento, a través de la corrección y a través de la instrucción en la rectitud. 2 Timoteo 3¹⁷ en la versión Good News dice así: *"Para que la persona que sirve a Dios esté **totalmente calificada y equipada PARA HACER** toda clase de buena obra."* **¡El propósito de la Biblia es el cambio de vida!**

Específicamente entonces, ¿cuál es el propósito de la Biblia? Específicamente es **el cambio de nuestro carácter (perfeccionar, madurar, completar) y el cambio de nuestra conducta (reemplazar nuestras malas obras con buenas obras)**. El carácter y la conducta. El carácter y la conducta y la convicción. Estos son los temas del Nuevo Testamento. Se ven una y otra vez repetidamente. El propósito es el cambio de vida. No es para llenar la cabeza de información. Juan Calvino dijo: **"La Palabra de Dios no es para enseñarnos a hablar sin que se nos entienda o para ser elocuentes y sutiles... es para reformar nuestras vidas, para que tengamos el deseo de servir a Dios, para entregarnos totalmente a él y conformarnos a su buena voluntad."** D. L. Moody lo dijo así: **"La Biblia no se nos dio para aumentar nuestro conocimiento sino para cambiar nuestras vidas."**

LA BIBLIA ES UN MANUAL DE LA VIDA

La Biblia no es un libro de historia. A veces enseñamos la Biblia como si fuese un libro de historia, como si a la gente le importase la historia. **La Biblia no es un libro de historia, es un manual de cómo vivir la vida.** Estudie todo acerca de Jesús y estudie las Escrituras y descubrirá cuantas veces es llamada la Palabra de la vida,

no la Palabra de la historia. Es llamada la Palabra de la vida. Por ejemplo:

Juan 6⁶³: "*Las palabras que les he hablado son Espíritu y son Vida.*" (NIV)

Filipenses 2¹⁶: "... *manteniendo en alto la Palabra de la vida.*" (NIV)

1 Juan 1¹: "... *esto proclamamos respecto a la Palabra de Vida.*" (NIV)

Hechos 5²⁰: "*Vayan y, presentándose en el templo, anuncien al pueblo todas las palabras de esta vida.*" (KJV)

Juan 10¹⁰: "*He venido para que tengan vida...*"

Jesús no dijo que él había venido para que pudiéramos tener información. Pero hay iglesias que tienen un estilo de aula escolar en la que enseñan así. Él dijo: "*He venido para que tengan vida*." Si es vida, ¿dónde es que debe de ser vivida? ¿Dónde es que usted se pasa la mayoría de su tiempo? En su casa y en el trabajo. No se pasa la mayoría del tiempo en la iglesia. De eso estoy seguro. La Biblia revela cómo tener una relación con Dios. Y si el mensaje no se conecta de alguna manera con cómo desarrollar una relación con Dios, hay algo que no estamos entendiendo. Cualquier otro uso de la Biblia es secundario a este propósito.

Si tengo intenciones de ser un predicador bíblico -- y aquí está la implicación -- entonces mis mensajes deben de estar siempre orientados a la vida, relacionados con cómo vivir y no orientados hacia la información. Todo mensaje que predico a creyentes y a no creyentes es así. Algunos de ustedes quizá se estén preguntando: "Estás hablando de cómo hablarle a los inconversos interesados, a los buscadores." No, no estoy hablando de eso. No estoy hablando del todo de cómo predicarle a los inconversos interesados. Estoy hablando acerca de cómo cambiar vidas a través de la predicación. Esto no es, "Si está haciendo una serie evangelizadora, hable acerca de cómo vivir la vida." No, si está predicando para edificar, debería de estar predicando acerca de cómo vivir la vida. No importa a quién le está predicando, siempre se debe de estar orientado hacia cómo vivir la vida y no orientado hacia la mera información.

EL PROPÓSITO DE MIS MENSAJES DEBE DE SER EL CAMBIO

¿Sabe cuál es el problema que tenemos hoy? Que sabemos más de lo que estamos practicando y haciendo. No necesitamos más información. Ya tiene más información en la cabeza que lo que está poniendo en práctica, y yo también. Los propósitos de mis mensajes deben de ser que mire un cambio en la convicción, en el carácter y en la conducta de los oyentes y no meramente aumentar sus conocimientos bíblicos. Ya sabemos más de lo que estamos haciendo. Por eso es que existen más creyentes de la Palabra que practicantes de la Palabra. Por eso es que hay muy poca diferencia en la iglesia de hoy entre los creyentes y los no creyentes en términos de estilo de vida. Es porque nuestra predicación no está cambiando vidas. El propósito de la Biblia es el mismo propósito de Dios: cambiar nuestras vidas, hacernos semejantes a Cristo.

IV. EL PROPÓSITO DE DIOS PARA LA PREDICACIÓN

¿Cuál es el propósito de Dios para la predicación? Si le pregunta al pastor típico cuál es el propósito de la predicación le respondería: "Bueno, es para explicar la Biblia." No, no es para eso. "Es para interpretar la Biblia." No, no es para eso. "Es para aclarar la Biblia." No, no es para eso tampoco. Uno puede hacer estas cosas pero estas cosas no son el propósito de la predicación.

Efesios 4¹¹⁻¹³ nos da el propósito de pastores y maestros:

"Y él (Cristo) dio a algunos el ser apóstoles, a otros profetas, a otros evangelistas y a otros pastores y maestros,

*a fin de capacitar al pueblo de Dios para obras de servicio,
para que el cuerpo de Cristo sea edificado;*

hasta que todos alcancemos unidad en la fe y en el conocimiento del Hijo de Dios y lleguemos a ser maduros, a la medida completa de la plenitud de Cristo." (NIV)

¡Ahí está otra vez! El mismo propósito para la Biblia, el mismo propósito para el hombre: es el ministerio y la madurez. Ministerio y madurez. Ministerio y madurez. El carácter y la convicción. Que haya obras de servicio y que maduremos. **El propósito de la predicación es el mismo propósito de la Biblia: cambiar nuestro carácter y nuestra conducta.**

Quiero que note que en estos versículos **se tiene un propósito personal y un propósito corporativo para la predicación.** Dice, "a fin de capacitar al pueblo de Dios para obras de servicio," -- les ayudamos a madurar. "para que" -- aquí está el "ina" otra vez -- "el cuerpo de Cristo sea edificado." Hay un propósito tanto para la iglesia como hay un propósito para cada persona.

1 Timoteo 1⁵⁻⁶: "El propósito de mi instrucción es que todos los cristianos allí sean llenos del amor que viene de un corazón puro, una conciencia limpia, y una fe sincera. Algunos maestros no han entendido esto. Se han desviado de estas cosas y se pasan el tiempo discutiendo y hablando tonterías"(NLT). ¿Ha oído hablar alguna vez a un predicador en la radio acerca de los puntos y las tildes de la Palabra? Aquí dice que no tiene entendimiento.

PORQUÉ LA APLICACIÓN ES IMPORTANTE

Colosenses 1²⁸: "A cada persona le predicamos Cristo, usando toda sabiduría para advertir y enseñar a cada cual, para que traigamos a cada uno a la presencia de Dios como una persona madura en Cristo." ¿Cómo ocurre esto? ¿Cómo hace a las personas su iglesia como Cristo? **¿Cómo se predica y se guía para un cambio de vida? Hay una sola palabra -- sencilla -- pero la voy a repetir una y otra vez: aplicación.** Tenemos que aplicar la Palabra de Dios a nuestras vidas y a las vidas de otros.

El problema número uno de la iglesia evangélica actual -- esto es, la gente que cree en la Palabra de Dios -- es la falta de aplicación en la predicación y en la enseñanza. Muchos pastores todavía usan el modelo clásico académico de oratoria bíblica y es un método que ha hecho de la interpretación y del conocimiento bíblico un fin en sí mismo.

El resultado de la predicación sin aplicación es: las iglesias están medias vacías, las iglesias están endeudadas, el clima moral de la nación está por el suelo, los cristianos no actúan diferente que los paganos en términos de estilo de vida, los cristianos se están divorciando al mismo porcentaje que los paganos, los cristianos solteros y jóvenes cristianos se están acostando con sus novios y novias. Este es el resultado de la predicación sin aplicación.

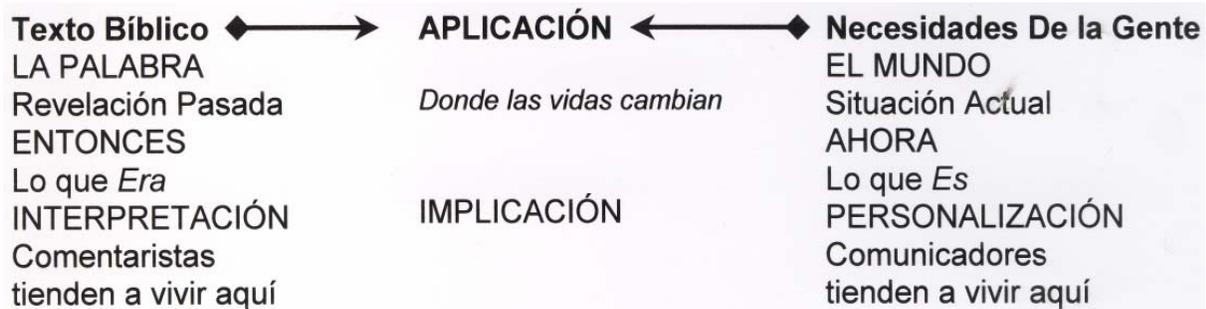
¿POR QUÉ REGRESA VACÍA LA PALABRA DE DIOS?

Ahora, Dios ha prometido en Isaías 55¹¹ que "mi Palabra no regresará vacía." Yo creo esto. Pero la realidad parece ser que mucha predicación está regresando vacía. Esta es la realidad. Las iglesias están vacías y los cristianos están letárgicos. Cuando la Palabra regresa vacía, ¿cuál es el problema? ¿Es el problema con la Palabra? No, el problema no es con la Palabra. No es el mensaje. Es la manera en que estoy comunicando la Palabra que hace que regrese vacía. **Bruce Wilkinson**, fundador de Walk Thru The Bible dice esto: "Si la gente de su iglesia no está compartiendo su fe y no están manteniendo la oración y la lectura asidua de la Biblia, si no están viviendo vidas santas, entonces necesita cambiar su estilo de predicación. Obviamente no está viendo el cambio de vidas a través de la Palabra de Dios. ¿Cuál es el problema? El problema no es la Palabra. ¡El problema es su estilo de predicación!"

V. EL PROPÓSITO DE DIOS PARA EL PREDICADOR

PREDICADORES COMO CONSTRUCTORES DE PUENTES

¿Cuál es el propósito de Dios para el predicador? ¿Han visto el nuevo puente que estamos construyendo? Vamos a pagar 4 millones y medio de dólares para construir un puente de cinco carriles. Es un símbolo físico de un compromiso espiritual que dice que haremos todo lo necesario para alcanzar a la gente con el evangelio y que conozcan a Cristo. Estamos construyendo un puente hacia nuestra comunidad. Estamos gastando millones de dólares en un simple puente. ¿Por qué? Para que podamos tener un quinto servicio después de Semana Santa. ¿Por qué? Porque todo el mundo necesita a Cristo. Porque todo aquel que vive sin Cristo, irá a una eternidad sin Cristo. Porque a la iglesia que no le importe los inconversos, literalmente le está diciendo a su comunidad, "¡Váyanse al infierno!" Nosotros tomamos esto muy en serio. Creo que la mejor metáfora de la predicación es la construcción de puentes. **Hemos de ser constructores de puentes.** Nuestro trabajo como predicadores es el de construir un puente que conecta el texto antiguo con la audiencia contemporánea.



Tiene que el "entonces" está a un lado, y el "ahora" al otro lado. Lo que tiene es el texto bíblico a un lado y las necesidades de la gente al otro. Y de alguna manera tiene que unir esas dos cosas por medio de la aplicación. Revelación pasada; situación actual. El entonces y el ahora. Lo que era y lo que es.

Y su tarea como predicador es pasar de la interpretación (lo que era) a la implicación (encontrar la verdad eterna): ¿Cuál es la verdad eterna en el pasaje, en el texto? Y de la implicación a la personalización: ¿Que tiene

que ver esto conmigo y qué diferencia puede hacer esto en mi vida? La interpretación, la implicación, la personalización.

LOS COMENTARISTAS Y LOS COMUNICADORES

Ahora, si le gusta vivir en el lado de la Palabra, de la revelación pasada del texto bíblico -- los escritores de comentarios tienden a vivir aquí -- eso es lo que lee. Si vive en el lado contemporáneo, entonces tiende a ser un comunicador -- los comunicadores tienden a vivir aquí. ¿Qué es lo que estoy diciendo? Que hay elementos tanto del entonces como del ahora en la predicación. Ambos son muy importantes. Y es como caminar la cuerda floja y no puede inclinarse demasiado a la izquierda o a la derecha sin caer. ¿Se puede inclinar demasiado al lado del "entonces"? Sí, si quiere estar preocupado sólo con lo que le pasó a Ezequías. ¿Se puede inclinar demasiado y caer al lado del "ahora" y ser tan contemporáneo que no tiene una verdad eterna que compartir? Claro, claro que puede.

Algunas personas se caen en el lado del "ahora," en un esfuerzo de ser relevantes y contemporáneos y de estar al día. Y como resultado sólo hablan de lo que está de moda: de psicología popular, de algo lleno de moralejitas, de dichos bonitos, lleno de frases positivas y motivadoras, lleno de motivación para el éxito con algunas citas bíblicas por aquí y por allá sólo para que se vea bien.

Otros caen en el lado del "entonces" y estos hablan del trasfondo histórico de la Biblia. Y hablan de las costumbres del mundo antiguo y los lenguajes originales y trivialidades doctrinales, con muy poca o nada de aplicación para el ahora.

Todos los predicadores tienden a inclinarse o a un lado o al otro. Esto no es una cuestión de quién está en lo correcto; esto es una cuestión de personalidad. Por lo tanto un lado no es mejor que el otro.

Como predicador uno tiende a inclinarse hacia un extremo o el otro. Algunos de ustedes gustan de los estudios de trasfondo, y gustan de aprender el significado de las palabras y si pudiera, se pasaría siete días a la semana en su estudio. Y los domingos le gustaría que hubiera un tubo mágico que lo llevara directo de su estudio al púlpito. Y después de compartir lo que ha aprendido, se metería de nuevo en su tubo mágico y se regresaría a su estudio y no tendría que lidiar con nadie. Esto sería para usted una definición del cielo: tener un equipo pastoral que resuelva todos los problemas mientras se dedica al estudio de la Palabra y a estudiarla con profundidad. Si usted es esta clase de persona, está más familiarizado con las calles de Jerusalén que con las calles de su propia ciudad. No podría ni siquiera hacer un diagrama de la calle donde vive. Pero podría fácilmente hacer un diagrama del Israel bíblico.

Hay otros entre ustedes a los que sinceramente les importa un comino la historia bíblica. De lo que quieren hablar es que pasó en la televisión anoche, o que dijeron en la radio. No se avergüence si es así. Algunos de ustedes se inclinan a lo contemporáneo y algunos de ustedes se inclinan a lo bíblico. No hay nada de erróneo en eso. Y en realidad no importa con cuál lado empieza con tal que llegue al punto medio donde la Palabra de Dios es aplicada a la vida de hoy. No pienso que a Dios le importa si empieza con una necesidad por aquí o un texto por allá, siempre y cuando amarre de las dos cosas. Porque allí es donde ocurre el cambio de vida.

EL RETO DE LA PREDICACIÓN

Es fácil ser bíblico si no le importa ser contemporáneo; es fácil ser contemporáneo si no le importa ser bíblico. Lo difícil es ser ambos. **El reto de la predicación es declarar las verdades eternas que nunca cambian y aplicarlas en un mundo que está siempre cambiando.** Este es el desafío del predicador.

No quiero ser malentendido: no hacemos la Biblia relevante. Nunca podrá hacer la Biblia relevante porque ya lo es. La Biblia no es contemporánea ¡está súper adelantada de sus tiempos! Ya sabe que es lo que va a pasar mañana. Está súper adelantada de sus tiempos; no la puede hacer relevante. Se puede hacer usted mismo relevante, puede hacer su predicación relevante, pero no puede hacer la Biblia relevante porque está súper adelantada de sus tiempos.

Si quiere ser siempre relevante no hable de la última teoría o de lo que está de moda-- hable acerca de las verdades eternas. Si aprende a hablar acerca de las verdades eternas -- no sólo del texto histórico antiguo y no sólo del problema -- pero de las verdades eternas, siempre será relevante, nunca se volverá obsoleto.

Dios quiere que edifiquemos nuestras vidas sobre grandes principios y no sobre reglas insignificantes. El mensaje nunca debe de cambiar. La Biblia dice que hemos de luchar vigorosamente por la fe encomendada de una vez por todas a los santos (Judas 3). Hemos de luchar vigorosamente por la fe. El mensaje nunca debe de cambiar. Pero las aplicaciones deben de estar siempre cambiando porque el mundo siempre está cambiando.

Y la manera en que comunicamos la Palabra también debe de estar siempre cambiando. No tiene la audiencia de Billy Sunday, o de Spurgeon o de Wesley o de Finney o de Moody. No tiene la audiencia de Lutero o Calvino. Si la tuviera entonces podría predicar como ellos. Pero no la tiene. Puede que no le guste pero tiene que vivir con esta realidad. Conozco a ciertos predicadores que piensan que el siglo dieciséis fue la era de oro del cristianismo. Sueñan con cómo sería ser la mano derecha de Lutero o de Calvino. Y eso está bien. ¡Pero no hay nadie hoy que hable como Calvino o como Lutero! O que tampoco piense como ellos. Si quiere ser relevante, tiene que hablar de las verdades eternas.

Lo que necesitamos son predicadores como David. David sirvió los propósitos de Dios en su propia generación (Hechos 15³⁶). Él tomó lo eterno y lo hizo oportunamente. Él tomó lo eterno y lo hizo de una manera contemporánea. Él sirvió el propósito de Dios -- esto es, lo eterno -- en su generación -- de una manera contemporánea, de una manera sensitiva a su cultura. Tenemos que ser como los hombres de Isacar que entendieron los tiempos y supieron lo que se debía de hacer en Israel (1 Crónicas 12³²). Me gusta esta cita de **Martín Lutero: "Si predicas el evangelio en todos los aspectos con la excepción de los asuntos que tratan específicamente con tus tiempos no estás predicando todo el evangelio."**

ETAPAS EN LA CONSTRUCCIÓN DEL PUENTE

Hay **cuatro etapas en la construcción del puente:**

1. Estudie el texto (exégesis: observación, interpretación y correlación). ¿Qué es lo que dice? ¿Qué es lo que significa? Aquí se estudia el trasfondo, la estructura literaria, las palabras, la teología.

2. Encuentre la verdad eterna (la implicación). La implicación es el principio universal que abarca a todas las culturas. **Haga esta pregunta: ¿qué respuesta o acción es requerida por este texto?** Esta pregunta es necesaria porque quiere que la gente siempre responda para que sean hacedores de la Palabra.

3. Piense en su audiencia (contextualización). Cuáles son sus heridas, dolores, pecados, intereses. Aquí se pregunta cuánto saben, qué reacciones puede esperar. He predicado en no sé cuántos lugares alrededor del mundo. He aprendido que no importa la audiencia a la cual le estoy hablando, no importa acerca de qué esté predicando, cuando estoy ante una audiencia siempre sé que **hay seis características acerca de esta audiencia que son la verdad en cualquier lado:**

- a. Todos quieren ser amados.
- b. Todos quieren que sus vidas cuenten para algo, que sirvan para algo. Tienen un deseo muy fuerte por el significado, por propósito, que valen.
- c. No importa qué acaudalado, rico o exitoso alguien sea, su vida está vacía sin Cristo.
- d. Muchas de las personas en la audiencia están agobiadas por la carga de la culpabilidad.
- e. Muchos están siendo consumidos por la amargura -- porque han sido heridos en el pasado por las ofensas de otros.
- f. Existe un miedo universal de la muerte.

4. Aplique la verdad a sus necesidades o a su situación. Aquí convierte la verdad en pasos de acción apropiados para esta audiencia. Considera la edad de esta audiencia, la madurez de su audiencia, su cultura y

otras cosas. Aplica la verdad a su situación.

POR QUÉ NO HAY MÁS APLICACIÓN EN LOS SERMONES

¿Por qué no hay más sermones centrados en la aplicación?

1. Porque asumimos que la gente hará la conexión necesaria. Simplemente lo asumimos. "Sólo estoy predicando la Palabra, sólo la pongo sobre la mesa y ellos sabrán que hacer con ella." No, no saben.

2. Porque se lo dejamos al Espíritu Santo. ¿Ha oído esto: "Sólo predico la Palabra y le dejo la aplicación al Espíritu Santo"? Bueno, el Espíritu Santo está diciendo: "Quiero usarte a ti." Usted es el instrumento de Espíritu Santo. Y Dios quiere usarle. La predicación ungida por el Espíritu Santo es predicación orientada hacia la aplicación.

3. Porque la aplicación personal es convictiva y hace que la gente se sienta incómoda. Por tanto, nos mantenemos alejados de la aplicación porque no queremos hablar del hecho que las personas son materialistas, que están gastando su dinero en cosas que no necesitan con dinero que no tienen para impresionar a personas de la que ni siquiera gustan. No queremos hablar de esos temas candentes con los que necesitamos estar retando a nuestras iglesias.

4. Porque no lo hemos aplicado a nuestras vidas. Nunca se me olvida un famoso predicador de radio que cayó en la inmoralidad hace unos cuantos años. Y dentro de unos pocos meses -- sin que haya habido restauración -- apareció otra vez en la radio. Estaba muy interesado en qué era que iba a predicar. ¿De qué podría predicar cuando tenía un fracaso moral que no había confesado y había destruido su iglesia? Introdujo su programa y empezó con una serie acerca del libro de Apocalipsis. Esto era entendible. Es un libro inofensivo. Le hubiera garantizado que no iba a predicar sobre las cartas a Corinto. A veces no predicamos ciertos temas porque no los estamos viviendo. Preferimos hablar acerca de la historia antigua porque es inofensiva. No molesta a nadie. Si empieza a hablar acerca de la aplicación para la vida de la gente, habrán personas que se enojarán con usted. Le dirán: "Ahora sí que se está entrometiendo. ¿Por qué no nos da esos estudios de palabras que hacía antes? Está hablando acerca de cómo es que necesito estar diezclado. ¿De qué está hablando? Regrese a hablarnos acerca de los Jebusitas."

5. Porque requieren más tiempo y esfuerzo para ser preparados. A veces lo que he hecho es que estoy preparando un mensaje y estudio y estudio y paso tanto tiempo en la interpretación que se me acaba el tiempo y después no tengo tiempo para pensar adecuadamente en la aplicación. No tengo tiempo para pensar: "¿Qué les voy a pedir que hagan como resultado del mensaje?" La aplicación recibe el menos tiempo posible, una cantidad inadecuada de tiempo.

6. Porque tenemos miedo de ser simplísticos. A veces algunos cristianos nos pueden arrinconar en una esquina y decirnos cosas como, "La vida cristiana no es una colección de fórmulas." ¿Quién dijo que eso es lo que era? Pero la vida cristiana es muy práctica. Y hay varios pasos prácticos que puedo tomar para hacerme más y más como Jesús. No es una fórmula pero hay cosas que puedo hacer. He conocido pastores que francamente tienen miedo de poner la palabra "Cómo..." en el título de sus sermones porque tienen miedo que les acusen de ser simplistas por otros predicadores. Todavía están predicando para complacer a los profesores del seminario. Y por dentro dicen, "Tengo que hacerlo de esta manera o no es auténtico, no es real, no es la manera correcta." Jesús dijo cosas profundas en maneras simples. Nosotros hacemos lo puesto. Decimos cosas simples en maneras profundas y pensamos, "¡Qué profundo soy!" No, no es profundo; sólo está demostrando lo confundido que está.

7. Porque nunca se nos ha enseñado cómo hacerlo. Aunque probablemente haya leído libros acerca de cómo interpretar la Biblia, probablemente nunca ha leído un libro acerca de la aplicación bíblica. ¿Sabe por qué? Porque no hay muchos que han sido publicados. Sólo conozco dos libros con el título "Cómo aplicar la Biblia." He leído muchos catálogos de clases de seminarios teológicos y he visto muchas clases acerca de cómo interpretar pero no he visto una sola clase acerca de cómo aplicar la Biblia. No existe. El famoso libro de Robert Traina acerca de métodos de estudio bíblico titulado *Methodical Bible Study* (Estudio Bíblico Metódico) tiene 269 páginas. Es un texto clásico de cómo estudiar la Biblia. Tiene 269 páginas y las últimas cinco páginas se las dedica a

la aplicación. ¿Qué es lo que dice esto? Lo que él nos está diciendo es que no sabe cómo hacerlo. Puede que esté siendo muy duro con él, pero me siento apasionado acerca de esto. Esto es lo que quiero que se meta en la cabeza: que nunca jamás volverá a predicar un sermón sin aplicación.

8. Porque no nos hemos dado cuenta de la importancia de ello. La aplicación no es algo que agrega al final de su mensaje. La aplicación no es algo que se aprendiza al final del mensaje. ¡La aplicación es el mensaje! Si no tiene aplicación, no tiene un mensaje. Puede que tenga una lección bíblica, una charla histórica, una lección exegética, pero no tiene un sermón. Si no ha tomado la Palabra de Dios y no la ha aplicado para que haya un cambio de vida en el pueblo de Dios, no tiene un sermón. **Juan Calvino dijo esto: "Mi regla es siempre esta: que aquellos que me oigan se beneficien de la enseñanza que presento... si no tengo ese efecto, y no procuro la edificación de aquellos que me oyen, soy un sacrilegio, profanando la Palabra de Dios."**

PELIGROS DE LA ENSEÑANZA SIN APLICACIÓN

Hay dos peligros mayores de la enseñanza sin aplicación:

1. El conocimiento sin la aplicación produce el orgullo. La Biblia dice que *"El conocimiento envanece, mientras que el amor edifica"* (1 Corintios 8¹ NIV). Esto es muy peligroso. Si solo le estoy dando a mi audiencia conocimiento bíblico, contenido bíblico, explicación bíblica, interpretación bíblica y nunca la estoy aplicando a sus vidas, el conocimiento los envanecerá, pero el amor edifica. Quizá estará de acuerdo con esto: algunas de las personas más carnales y pleitistas que conozco son enciclopedias verificadas de conocimiento bíblico. Estas son las personas en su iglesia que le pueden explicar cualquier versículo, y pueden debatir cualquier doctrina, pero no tienen amor y se creen santos en sus propios ojos y son criticones y, en breve, son una afrenta a la causa de Cristo. El conocimiento sin la aplicación produce la arrogancia, el orgullo.

2. El conocimiento sin la aplicación trae condenación. La Biblia lo dice así: *"Así que comete pecado todo el que sabe hacer el bien y no lo hace"* (Santiago 4¹⁷ NIV). En otras palabras, con un conocimiento más profundo, viene más responsabilidad. Nuestra gente sabe más de lo que está practicando. Todo lo que estamos haciendo es echar más y más condenación sobre ellos, si no estamos haciéndolos que la practiquen.

¿CUÁNTA APLICACIÓN SE DEBE DE PONER EN UN SERMÓN?

Ahora seamos prácticos. **¿Qué tanto de un sermón debe de ser aplicación?** Primero quiero preguntarles, ¿qué porción de la lección dominical típica es aplicación? Quizá 5%, 10%. ¿Qué porción del sermón típico es aplicación? He hecho esta pregunta por todos lados y la respuesta es la misma: cerca de 10%. Todavía hacemos de la aplicación el apéndice del sermón.

Miremos ahora lo que los predicadores bíblicos hicieron. Tomemos a Pablo. Empecemos con **Romanos**. Romanos es el libro más doctrinal de la Biblia. Es pesado. Una vez pasé dos años predicando este libro versículo por versículo aquí en mi iglesia. Es un libro pesado. No obstante, ¿qué porción de uno de los libros doctrinales más pesados de la Biblia es aplicación? Capítulos 1-5: información; capítulo 6-8: aplicación; capítulos 9-11: información; capítulos 12-16: aplicación. Sólo hay 16 capítulos: 8 son doctrina y 8 son aplicación. Y este es el libro más doctrinal de la Biblia: **50% aplicación**. El libro más doctrinal de la Biblia es 50% aplicación.

Tomemos otro: Efesios. Efesios tiene seis capítulos: capítulos 1-3: información; capítulos 4-6: aplicación. **Efesios es 50% aplicación.**

Gálatas. **Gálatas es toda aplicación.** Pablo estaba enojado. "¿Qué es lo que están haciendo, idiotas? ¿Han olvidado la gracia de Dios? ¿Han caído en el legalismo? ¡Regresen otra vez a hacer lo que deberían de estar haciendo! ¡Confíe en la gracia de Dios!"

Santiago. 5 capítulos: 100% aplicación.

Primera de Pedro: 60% aplicación.

¿Qué se puede decir de Jesús? **El sermón del monte: ¡90% aplicación!**

Abra su Biblia en Filipenses 2¹⁻¹¹. Léalo lentamente. Incluso el pasaje más profundo, teológicamente hablando, escrito por Pablo acerca de Jesús está colocado en medio de una aplicación muy práctica acerca de la humildad. Este es el pasaje más profundo en la Biblia, en mi opinión, acerca de Jesús: la kenosis de Cristo. Se

vació, se rebajó, se despojó a sí mismo. La doctrina nunca debería de ser divorciada de la aplicación. Pablo nos habla de las cosas más profundas de Cristo y después nos dice, "Tengan esta actitud que también estaba en Cristo Jesús. Sean humildes." La doctrina nunca debería de ser divorciada de la aplicación.

Bruce Wilkinson hizo un estudio de los sermones de los grandes predicadores. Primero estudió los predicadores contemporáneos tales como Swindoll, Stanley, Hendricks y otros grandes comunicadores. Obtuvo sus sermones, los transcribió y con un resaltador marcó todas las partes que eran aplicación. Lo que descubrió fue que los predicadores contemporáneos en cada sermón usan 50% aplicación. Algunos tenían hasta más de 75% aplicación. Él estaba sorprendido. Entonces se dijo, "Voy a estudiar un poco de historia." Tomó los grandes sermones de los grandes predicadores del pasado: Jonathan Edwards, Charles Wesley, Spurgeon, Finney, Moody, Oswald Chambers y Tozer. Y leyó todos esos mensajes y marcó todo lo que era aplicación. El average de aplicación era entre 45% y 75%. ¡Ninguno de ellos ni siquiera se acercaba al 10% de aplicación! ¿Quiere cambiar su comunidad, su mundo? ¿Quiere cambiar la vida de la gente? Tiene que aplicar la Palabra. Y esto no es algo que se adjunta al final del sermón. El sermón no es algo a lo que le agrega la aplicación; el sermón es la aplicación. Lo que le agrega es el resto de las otras cosas. **El sermón es la aplicación.**

VI. TRANSFORMÁNDOSE EN UN PREDICADOR CONDUCIDO POR PROPÓSITOS

La predicación conducida por propósitos está basada en la Gran Comisión de Jesús. La iglesia conducida por propósitos está edificada sobre el Gran Mandamiento y la Gran Comisión, que es de donde sacamos los cinco grandes propósitos de Dios.

"Por tanto, vayan y hagan discípulos de todas las naciones, bautizándoles en el nombre del Padre y del Hijo y del Espíritu Santo, enseñándoles a obedecer todo lo que les he mandado a ustedes" Mateo 28¹⁹⁻²⁰ (NIV).

La meta de la predicación conducida por propósitos no es instrucción, la meta de la predicación no es interpretación, la meta de la predicación no es información. **¡La meta de la predicación conducida por propósitos es la obediencia!** "Enseñándoles a obedecer": esa es la Gran Comisión. Enseñándoles a hacer, enseñándoles a aplicar, enseñándoles a que practiquen. Si no les estoy enseñando qué hacer, no estoy cumpliendo la Gran Comisión. No es, "Enseñenles para que sepan, para que entiendan todo lo que les he mandado." Esta es una predicación incompleta. Es enseñarles qué hacer. El objetivo no es nunca la información, es la obediencia. **El resultado de la predicación conducida por propósitos es un discípulo.**

Cuando ve a Jesús predicando, él siempre tenía la expectación de que la gente hiciera algo. **Jesús siempre esperaba que la gente hiciera algo como resultado de su predicación.**

"¿Entienden esto? Dichosos serán si lo ponen en práctica." Juan 13¹⁷ (NIV)

"Anda entonces y haz tú lo mismo-- concluyó Jesús." Lucas 10³⁷ (NIV)

"Pero todo el que me oye estas palabras y no las pone en práctica es como un hombre insensato que construyó su casa sobre la arena." Mateo 7²⁶ (NIV)

"Pues mi hermano, mi hermana y mi madre son los que hacen la voluntad de mi Padre que está en el cielo." Mateo 12⁵⁰ (NIV)

"No todo el que dice: 'Señor, Señor', entrará en el Reino de los cielos sino sólo el que hace la voluntad de mi Padre que está en el cielo." Mateo 7²¹ (NIV)

"El que me ama obedecerá mi Palabra." Juan 14²³⁻²⁴ (NIV)

"Dichosos más bien -- contestó Jesús -- los que oyen la Palabra de Dios y la obedecen." Lucas 11²⁸ (NIV)

¿Entiende la idea? Nos está diciendo, "Es algo que haces." Carácter, conducta. No sólo Jesús, pero todo los predicadores del Nuevo Testamento enfatizaron la conducta. Y hay muchos, muchos versículos pero no quiero pasar todo el tiempo en esto. Pero aquí están unos cuantos:

JUAN EL BAUTISTA:

"Hagan las cosas que demuestran que en realidad han cambiado sus corazones y sus vidas." Mateo 3⁸ (NCV)

SANTIAGO:

"No se contenten sólo con escuchar la Palabra, pues así se engañan ustedes mismos. Llévenla a la práctica." Santiago 1²² (NIV)

"¿De qué te sirve decir que tienes fe si no lo pruebas con tus acciones?" Santiago 2¹⁴ (NLT)

JUAN:

"Es por nuestras acciones que sabemos que estamos viviendo en la verdad." 1 Juan 3¹⁹ (NLT) Este es el punto: **sólo cree las partes de la Biblia que pone en práctica.** Puede decir: "Creo en el diezmo." ¿Diezma? "No." Entonces no cree en diezmar. "Creo en evangelizar." ¿Evangeliza? "No." Entonces no cree en evangelizar. "Creo en ser compasivo con los pobres." ¿Lo hace? "No." Entonces no lo cree. Juan nos dice que *"es por nuestras acciones que sabemos que estamos viviendo en la verdad."* Lo prueba por sus acciones.

"El mundo se acaba con sus malos deseos, pero el que hace la voluntad de Dios permanece para siempre." 1 Juan 2¹⁷ (NIV)

"Sabemos que hemos llegado a conocerle si obedecemos sus mandatos." 1 Juan 2³

PABLO:

"Porque aunque una vez sus corazones estaban llenos de oscuridad, ahora están llenos de la luz del Señor, y su comportamiento debería de demostrarlo." Efesios 5⁸ (LB)

El consejo de predicación de Pablo a Tito:

"Mas tú predica el comportamiento que es conforme a la sana doctrina." Tito 2¹ (JB)

"Tienes que decirles a todos qué hacer para seguir la verdadera enseñanza." (NCV)

" Dile a los creyentes que vivan la clase de vida que va con las enseñanzas veraces." (GWT)

LO QUE HE APRENDIDO ACERCA DE PREDICAR PARA UN CAMBIO DE VIDA

Aquí tienen 10 afirmaciones acerca de lo que he aprendido acerca de la predicación que cambia vidas:

1. Todo comportamiento está basado en una creencia. La creencia es la raíz del comportamiento. ¿Se ha preguntado alguna vez por qué hizo algo? Lo hizo porque dentro, muy dentro de sí ha creído algo que causa que lo haga, está creyendo algo. Si me divorcio es porque estoy creyendo en ese momento una mentira. Estoy creyendo que voy a ser más feliz si me divorcio. Cada vez que pecho hay una creencia detrás de ese acto. Si hay personas en su iglesia que están teniendo sexo fuera del matrimonio, es porque tienen una creencia acerca de esto. Todo comportamiento está basado en una creencia.

2. Detrás de cada pecado existe una mentira que estoy creyendo. Cuando peca, en ese instante cree que ésa es la mejor cosa que puede hacer. Y, por lo tanto, ha sido engañado. Cuando sus hijos hacen algo tonto, en ese momento han sido engañados. En ese momento piensan que están haciendo la cosa correcta o piensan que eso es lo mejor para ellos. Así como usted. *"En otro tiempo también nosotros éramos necios y desobedientes. Estábamos descarriados y éramos esclavos de todo género de pasiones y placeres"* (Tito 3³ NIV). Cuando mira a su congregación, puede ver su comportamiento. La parte difícil de la predicación es discernir la mentira detrás del comportamiento. Es fácil ver lo que están haciendo mal; la parte difícil es discernir lo que están creyendo que está causando y motivando el comportamiento. La creencia motiva el comportamiento. Mientras más sabio se haga en el ministerio -- mientras más esté en el ministerio y más se meta en la Palabra -- se volverá más discerniente y em-

pezará a ver ciertas formas, ciertos patrones, tipos y clases de comportamiento que consistentemente se aparecen en la gente una y otra vez. Si alguien viene y le dice "Voy a dejar a mi esposa porque sé que Dios quiere que esté feliz", éste le acaba de decir la creencia errónea. Dios está más interesado en su carácter que en su comodidad; su meta no es hacerle sentirse cómodo sino hacerlo como Cristo.

3. El cambio siempre empieza en la mente. Este es un principio enseñado a lo largo del Nuevo Testamento. Podríamos pasar un día entero hablando solamente de esto. La Biblia dice, "*Sean transformados mediante la renovación de su mente*" (Romanos 12² NCV). ¿Quiere que las personas de su mundo sean transformadas? Entonces tiene que cambiar lo que creen. La Biblia nos enseña una y otra vez que la manera en que pensamos afecta la manera en cómo nos sentimos. Y cómo nos sentimos afecta la manera en que actuamos. Si quiero cambiar la manera de comportarse de alguien, tengo que cambiar la manera en que se siente y para cambiar la manera en que se siente tengo que cambiar la manera en que en piensa. Todo cambio empieza en la mente. "*Sean transformados mediante la renovación de su mente*": esto tiene implicaciones profundas para nuestros sermones.

4. Para cambiar a las personas tenemos que cambiar primero sus creencias. Tenemos que cambiar primero sus creencias. ¿Por qué? Porque la batalla contra el pecado siempre empieza en la mente. Tiene que ayudarles a ver la mentira que están creyendo. Hace un par de años hice una serie de sermones que titulé "Los mitos que nos hacen miserables." Y hablé acerca de las mentiras que le causan a las personas toda clase de problemas en sus vidas tales como "Eres número uno, busca lo más que puedas para ti" -- este es un mito. Otro: "Dios le ayuda a aquellos que se ayudan a sí mismos." Jesús dijo: "*Entonces conocerán la verdad, y la verdad los hará libre*" (Juan 8³²).

5. Tratar de cambiar el comportamiento de las personas sin cambiar sus creencias es una pérdida de tiempo. Si le pide a una persona que cambie antes de que su mente haya sido renovada, no le servirá de nada. Ella tiene primero que internalizar la Palabra de Dios. Permítame ilustrar. En la mente existe la propensión de que cada vez que piensa en una creencia, ésta se refuerza, se refuerza y se refuerza. Y esto se convierte en el autopiloto. La manera en que piensa es el piloto automático de su vida. Y si quiere cambiar su comportamiento, tiene que cambiar el piloto automático -- no forzar un cambio de comportamiento. Si estoy tratando de dejar de fumar y mientras estoy fumando estoy diciendo, "Tengo que dejar de fumar, tengo que dejar de fumar, tengo que dejar de fumar." ¿Qué está haciendo? En primer lugar me estoy enfocando en lo que no quiero y no en lo que quiero. En lo que se enfoca, es lo que le domina. La Biblia dice que cuando el deseo ha concebido, engendra el pecado y el pecado produce la muerte (Santiago 1¹⁵). Pero nosotros primero tratamos de cambiar el comportamiento: "No quiero esa galleta, no quiero esa galleta, no quiero esa galleta, no quiero esa galleta." Y me como la galleta. ¿Qué estoy haciendo? Me estoy enfocando en el comportamiento.

Ahora, digamos que tengo un bote de carreras y lo tengo en el lago Mead, en Arizona. Y este bote tiene un autopiloto que está programado para ir hacia el norte. Hay dos maneras para hacer que el bote se dirija hacia el sur. Una de ellas es asir el timón y con toda la pura fuerza de voluntad forzar el bote a que dé la vuelta. Y entonces ahora estoy agarrando el timón y voy hacia el sur. Mientras tanto el piloto automático se está diciendo, "Hacia el norte, hacia el norte." Pero lo estoy forzando a que se vaya hacia el sur. Y todo el tiempo que estoy forzando mi comportamiento sin cambiar el piloto automático -- todo el tiempo que estoy haciendo esto -- me pongo tenso porque el timón quiere ir hacia el norte. Estoy forzando el bote a que se vaya hacia el sur con todas mis fuerzas y estoy sosteniendo duro el timón. Y de pronto, un día me canso, me rindo y suelto el timón y abandono mi dieta o empiezo a fumar otra vez o regreso a la pornografía y cosas así. Cuando trata de hacer que una persona cambie con solo decirle: "¡Necesita cambiar!", está perdiendo el tiempo. Porque no puede cambiar a una persona sin cambiar su modo de pensar. Uno cambia primero el autopiloto. Tiene que entender esto si quiere predicar para producir transformación. No es difícil obedecer cuando su mente está renovada pero es imposible obedecer cuando su mente no está renovada.

6. El término bíblico de "cambiar la mente" es "arrepentimiento." ¿Qué es lo que la mayoría de la gente piensa cuando usa la palabra "arrepentimiento"? Uno piensa en aquel individuo de pelo largo y desarreglado con un rótulo que dice, "Arrepiéntete o quémate; te quemarás sin consuelo y nosotros nos iremos al cielo." ¿No estaría usted de acuerdo cuando digo que en el mundo de hoy la palabra "arrepentimiento" es usada como un

término negativo? Claro que sí. Y mucha gente no entiende el arrepentimiento. Muchas personas que tienen un pasado religioso católico confunden la penitencia con el arrepentimiento. Estas son dos cosas muy diferentes. El arrepentimiento (*μετάνοια*, metanoia) simplemente significa "cambiar la mente." Este es el cambio último de paradigma. El arrepentimiento es cambiar el modo en que pienso acerca de algo al aceptar el modo en que Dios piensa acerca de ello. Esto es todo lo que es el arrepentimiento. El arrepentimiento es el cambio de mi manera de pensar sobre algo, adoptando la manera en la que Dios piensa sobre ello.

Pastores, el negocio en el que estamos metidos es el de cambiar las mentes, cambiar las mentes al nivel más profundo: al nivel de las creencias y los valores. Pero necesito clarificar lo que he dicho con el siguiente punto.

7. Uno no cambia la mente de las personas; la Palabra aplicada es lo que hace el cambio. No es mi trabajo cambiar la mente de la gente; es la Palabra de Dios aplicada lo que da el poder para la metanoia. La Biblia dice: *"Hablamos palabras dadas a nosotros por el Espíritu, usando las palabras del Espíritu para explicar verdades espirituales."* (1 Corintios 2^{13b} NLT). Existen dos elementos en la predicación: la Palabra y el Espíritu.

La predicación no es sólo un estudio intelectual y una presentación de hechos y verdades. La predicación no es sólo un argumento lógico de por qué es que necesita cambiar. En la verdadera predicación, Dios está haciendo su labor dentro del predicador. Y eso usted lo sabe. Y no hay nada más emocionante en el mundo que el sentir la unción de Dios en su vida cuando sabe que "No sólo estoy hablando por Dios en este momento sino que Dios está hablando por medio de mí."

Y esto lo sabe cuando está tomando la Palabra de Dios y la está aplicando a los corazones de los hombres y puede ver cómo las luces se les están prendiendo y puede ver cómo los desplazamientos mentales están ocurriendo -- los cambios mentales -- y puede ver los autopilotos que cambian en la dirección opuesta. Y repentinamente dice: "¡Está ocurriendo!". Porque el Espíritu está ungiendo la Palabra y está siendo aplicada al corazón de una manera práctica, personal y positiva. Y el cambio de vida está ocurriendo porque las creencias están siendo cambiadas; comienza a ver cambios mentales, cambios de paradigma.

La Biblia dice, *"El Espíritu del Señor habló por medio de mí; puso sus palabras en mi lengua"* (2 Samuel 23² NIV); *"No será por la fuerza ni por ningún poder, sino por mi Espíritu dice el Señor Todopoderoso"* (Zacarías 4⁶ NIV). No es usted el que cambia la mente de las personas sino la Palabra de Dios aplicada. Porque cuando aplica la Palabra de Dios, ella produce metanoia, ella produce el arrepentimiento, ella produce ese cambio de creencias.

8. Cambiar mi forma de actuar es el resultado o el fruto del arrepentimiento. Literalmente el arrepentimiento no es un cambio de conducta; es un cambio de mente. Pero resulta en el cambio de conducta. Literalmente el arrepentimiento no es cambiar el comportamiento; su resultado es el cambio de comportamiento, porque el arrepentimiento es lo que ocurre en su mente.

El arrepentimiento no significa renunciar a sus pecados. No hay un solo diccionario griego en el mundo que defina la palabra así. No hay uno. En ningún lado, en ningún lado, en ningún lado es el arrepentimiento traducido como el renunciar a sus pecados. En ningún diccionario. El arrepentimiento significa cambiar su mente. Cuando cambio mi mente acerca de Dios, acerca de mí mismo, acerca de la vida, acerca de la Palabra, acerca de mi pecado, acerca de otros, esto se manifestará en mi comportamiento y el fruto del arrepentimiento es el cambio de conducta porque el arrepentimiento es cambiar su mente, su mentalidad. Por eso es que Juan el Bautista dice en Mateo 3⁸, *"Produzcan frutos que demuestren arrepentimiento"* (NIV). El fruto es algo diferente. Por eso es que Pablo dice, *"A todos les prediqué que se arrepintieran y se convirtieran a Dios, y que demostraran su arrepentimiento con sus buenas obras"* (Hechos 26²⁰ NIV). Tenga cuidado con mezclar las obras con la gracia. Basado en esto,

9. La clase de predicación más profunda es predicar para el arrepentimiento. ¿Quiere ser un predicador profundo? Predique la aplicación de la Biblia a la vida para el arrepentimiento de los pecados. La predicación del arrepentimiento es el tipo más profundo, más profundo -- profundísimo -- porque el cambio de vida sólo ocurre cuando cambia la mentalidad de la persona; predicar el arrepentimiento es predicar hacia el cambio de vida.

Cada semana por veinte años he tratado de hacer esto en esta iglesia. Cada semana trato de comunicar

la Palabra de Dios de una manera que cambie el modo en que la gente piensa. La manera en que piensan acerca del dinero, lo que piensan acerca del sexo, lo que piensan acerca del trabajo, lo que piensan acerca del hogar y la familia, lo que piensan acerca de la iglesia, lo que piensan acerca de Dios, lo que piensan acerca de la salvación, lo que piensan acerca del Espíritu Santo, lo que piensan acerca del diablo y el mal, lo que piensan acerca de las prioridades y los valores, lo que piensan acerca del pasado, del presente y el futuro. Cada semana mi objetivo es simplemente hacer que la gente se arrepienta. Sólo tengo un mensaje: "Arrepiéntete."

Desdichadamente, la palabra tiene una connotación tan negativa que nunca uso la palabra misma. Nunca uso la palabra "Arrepiéntete." ¿Por qué? Porque es mal entendida. El pasado religioso número uno en nuestra iglesia es católico. Y los católicos piensan que el arrepentimiento es la penitencia. No es la misma cosa. Nunca uso la palabra pero por veinte años he hecho una sola cosa: predicar el arrepentimiento, predicar metanoia, predicar "cambie su creencia acerca de esto, esto, esto y esto." ¿Y qué ocurre? El cambio de vida de una manera muy, muy grande.

El arrepentimiento, hermanos y hermanas, es el tema central del Nuevo Testamento. Es el mensaje central de los predicadores en el Nuevo Testamento:

Juan el Bautista: "Arrepiéntanse, porque el reino de los cielos está cerca." Mateo 3²

Jesús: "Desde ese instante, Jesús empezó a predicar, 'Arrepiéntanse...'" Mateo 4¹⁷

"Arrepiéntanse y crean en el evangelio." Marcos 1¹⁵

Los 70: "Y saliendo, predicaba que todos se arrepintieran." Marcos 6¹²

Pedro: "Arrepiéntanse y sean bautizados cada uno de ustedes..." Hechos 2³⁸

Pablo: "Yo prediqué que deberían de arrepentirse." Hechos 26²⁰

Juan: "¡Arrepiéntete!" Apocalipsis 2-3

"Jesús les dijo, 'Esto es lo que está escrito: el Cristo sufrirá y resucitará de entre los muertos al tercer día, y el arrepentimiento y el perdón de pecados serán predicados en su nombre a todas las naciones...'" Lucas 24⁴⁶⁻⁴⁷ NIV.

Esta es nuestra comisión. Este es nuestro propósito. Ese es nuestro llamado: ver vidas cambiadas por medio de la predicación de la Palabra aplicada de Dios con el propósito del arrepentimiento para que haya fruto de arrepentimiento en la conducta. Porque las convicciones controlan la conducta y el carácter. Si quiere cambiar la conducta y el carácter tiene que cambiar las convicciones.

10. Para producir un cambio de vida duradero tiene que iluminar la mente, involucrar las emociones y retar la voluntad. Hay un elemento cognitivo (saber) en la predicación, hay un elemento emotivo (sentir) en la predicación y hay un elemento conductivo (actuar) en la predicación y debemos de apelar a los tres. A veces la voluntad necesita recibir ánimo, a veces la voluntad necesita ser retada, y tiene que ser sensitivo a la guía del Espíritu Santo en esto.

Esta es una gran debilidad en muchos predicadores: tienen miedo plantarse en la Palabra de Dios y forzosamente pero humildemente retar la voluntad de la gente. Tiene que hacerlo con humildad.

Todo sermón tiene que arribar a dos palabras: "Va a...? ¿Va a...?" Si no llega allí, algo está errado. "*Sean hacedores de la Palabra.*" "Vas a...?" Se requiere valor para hacer todo lo que hemos estado hablando hasta ahora en esta sesión. Se requiere valentía desafiar la voluntad de la gente porque es arriesgado, lo pueden rechazar, pueden decir que no, se pueden reír de usted, puede que no regresen.

Pero la predicación poderosa siempre se toma el riesgo. También se requiere humildad. Porque tiene que estar dispuesto a ser rechazado cuando le pida a la gente que haga lo correcto y no lo quiere hacer. Por eso es que la Biblia dice en Proverbios 29²⁵, "*El temor al hombre probará ser una trampa*" (NIV). Esto quiere decir que en el momento en que estoy preocupado de lo que la gente va a pensar, ya no sirvo, he limitado mi ministerio. Tenerle miedo al hombre es una trampa, es una trampa.

Debido a que muchos predicadores no han estado dispuestos a retar la voluntad de la gente y a predicar el arrepentimiento -- no en un sentido negativo sino en el sentido positivo -- nuestra nación y nuestra sociedad

se están derrumbando. Proverbios 29¹⁸ dice esto: *"Donde no existe la palabra que proviene de Dios, la gente está descontrolada"* (NCV). Tenemos un gobierno fuera de control, tenemos una nación fuera de control, tenemos familias fuera de control, porque no estamos aplicando la Palabra de Dios al carácter, a la conducta, a las convicciones.

P.T. Forsyth, un gran teólogo de la previa generación, dijo: **"Lo que el mundo está buscando es una palabra autoritativa, un evangelio autoritativo y una personalidad humilde."** ¡Sea usted esa persona! ¡Sea usted esa persona! Comparta una humilde pero autoritativa Palabra de Dios. No estoy hablando de predicar el arrepentimiento que para muchos significa darle a la gente con un palo en la cabeza y decirles todo lo que están haciendo mal. No se trata de eso del todo. Ha fallado en su entendimiento, si cree que la predicación del arrepentimiento es eso. Es aplicar la Palabra de Dios... ¿cómo puedo ser diferente con Dios en mi vida?

UN RETO PERSONAL

Me gustaría cerrar esta sesión con un reto personal. Sabiendo que el propósito de Dios para cada individuo es hacerlos como Cristo, y sabiendo que el propósito de Dios para la Biblia es cambiar el carácter y la conducta, y sabiendo que el propósito de Dios para la predicación es hacer lo mismo -- producir madurez y ministerio, carácter y conducta -- y sabiendo que predicar para el arrepentimiento es la forma más profunda de predicación, ¿Va a seguir predicando de la misma forma en que siempre ha predicado? ¿Necesita arrepentirse? ¿Necesita confesar su miedo de los hombres? ¿Va a ser un predicador diferente?

Va a tener que hacer un cambio mental en su mensaje. El cambio mental específicamente es dejar de ver la predicación como algo que es primariamente explicación e interpretación -- el entendimiento del texto con unas cuantas aplicaciones puestas aquí y allá -- y empezar a hacer la aplicación la idea prominente de su mensaje. Esto no es un asunto de estilo o de preferencia; esto es un asunto de obediencia o desobediencia a la Palabra de Dios.

¿Cuál es el propósito de Dios para la predicación, para el hombre, para la Biblia? No alcanzar lo que la Biblia nos llama a hacer -- hay una palabra para esto -- es pecado. Enseñar la Palabra de Dios por cualquier otra razón que no sea el cambio de vida es un mal uso de la Biblia.

¿Va a arrepentirse de esa predicación que no estaba enfocada en la aplicación, cambiando la Palabra de Dios a que fuera un texto de historia en lugar de ser un texto de carácter, conducta y convicción? Si empieza a predicar de esta manera, habrán personas en su iglesia que no le gustará. Pero verá resultados sorprendentes.

Hay personas en su iglesia que mientras predique mensajes de información, qué les importa. El padre está en su casa viendo su pornografía, la madre está deprimida, la hija está embarazada, el hijo está en drogas y usted sigue adelante: "Estábamos en Deuteronomio tres la semana pasada; vamos a estudiar el capítulo cuatro esta semana." Pero nunca son realmente retados. Necesitamos predicadores como los hombres de Isacar que entienden los tiempos y saben qué hacer. Necesitamos predicadores como David que sirvieron el propósito de Dios en su generación.

Oración:

Padre, tú dijiste que donde no hay palabra que proviene de Dios, el pueblo se pone descontrolado y estamos viendo eso en nuestra sociedad. El rompimiento de la familia, el rompimiento de las escuelas, el rompimiento de la sociedad, el rompimiento del gobierno. Estas cosas entristecen nuestros corazones. No estamos contentos con esto. Pero, Señor, somos parte del problema cuando dejamos que la gente pase semana tras semana sin que sea retada la manera en que piensa. Sin hacer de la aplicación el propósito principal de compartir tu Palabra, no hemos dado en el blanco que querías. Te pido que durante estos próximos tres días no sólo nos convirtamos en predicadores conducidos por tus propósitos, sino que también vivamos vidas conducidas por tus propósitos para tu gloria, para nuestro crecimiento y para el crecimiento de tu reino. Ayúdanos a nunca jamás ser los mismos. En el nombre de Jesús. Amén.

CÓMO PREPARAR UN MENSAJE

Predicando para Cambiar Vidas 2

Rick Warren
Saddleback Community Church

I. INTRODUCCIÓN

Ahora estamos listos para entrar de lleno a ver la preparación de mensajes. ¿Cómo se forma y se moldea un mensaje cambiador de vidas? La Biblia dice en **2 Timoteo 2:15** "**Haz todo lo posible por presentarte delante de Dios como un trabajador aprobado que no tiene de qué avergonzarse, que enseña debidamente el mensaje de la verdad**" (DHH). En lo que respecta a manejar la Palabra de Dios, Dios quiere que lo hagamos como hombres habilidosos. El quiere que seamos diestros. En esta sesión vamos a ver *Cómo Preparar un Mensaje*.

La Futilidad De Las Clasificaciones

Quiero tomarme un minuto para decir una palabra acerca de **la futilidad de las clasificaciones de la predicación**. Algunos de ustedes están siendo atacados por ancianos en su iglesia que creen que sólo hay "una manera correcta de predicar". Quiero darles un poquito de munición antes de que entremos a ver *Cómo Preparar un Mensaje*.

A menudo oímos clasificaciones o adjetivos que son usados para categorizar los diferentes estilos de enseñanza o predicación. Se oyen términos como el estilo **topical**, el estilo **textual**, el estilo **expositivo**, el estilo **pastoral**. Todos estos diferentes estilos. Personalmente pienso que es una gran pérdida de tiempo. De hecho, he abandonado la idea de darle nombres a los estilos de sermones de otros predicadores, incluso los míos. La verdad es que todos tienen sus propias definiciones de las clasificaciones. Son sin significado. Como les dije tengo más de 350 libros sólo sobre el tema de la predicación en mi biblioteca. He descubierto que cada libro tiene sus propias definiciones.

La Cuestión Que Importa En La Predicación

En la actualidad, la más popular y la más reverenciada — de hecho, mucha gente piensa que es la única manera bíblica de predicar — es el estilo expositivo de predicación. La predicación expositiva es presentada literalmente como la mejor o la única manera de predicar. El problema con esto es que la palabra es muy usada pero raramente definida. He colectado más de 30 definiciones contradictorias de lo que significa la predicación expositiva. De hecho, podría sacar y mostrarles un artículo en este momento de cuatro profesores de predicación de un mismo famoso seminario en el que dan definiciones diametralmente opuestas del vocablo "expositivo".

Una de las mejores autoridades sobre la predicación es **Clyde Fant**, ex profesor de predicación del Southwestern Baptist Seminary. El investigó y editó los trece volúmenes de *Twenty Centuries of Great Preaching* (Veinte Siglos de Gran Predicación). El estudió toda la historia del cristianismo y los grandes predicadores a lo largo de los siglos y tiene esto que decir después de estudiar veinte siglos de gran predicación:

Es imposible definir los términos textual, topical y expositivo. No hay ningún modificador que pueda explicar todo lo que Dios hace por medio de la predicación o las maneras que él usa. La única cuestión que importa es, ¿se envuelve el sermón mismo con la verdad de la Palabra de Dios? Cuando lo hace, se tiene la predicación genuina. Todos los modificadores del término se vuelven superfluos. Si se usa la Palabra de Dios para traer luz y cambio en la vida de la gente entonces la predicación ha ocurrido, no importa cuál método haya sido usado.

Mi Definición De La Predicación Expositiva

Con esto en mente, de que no hay manera de que se pueda definir "la predicación", permítame darle mi definición. Y diré que mi definición no es mejor o peor que ninguna otra. Es sólo la mía.

Mi definición de la predicación expositiva es: cuando el mensaje está centrado en torno a explicar y aplicar la Biblia para el cambio de vida.

Me gusta esta definición por un par de razones: primero, note que no dice nada acerca de la cantidad de texto usado. Segundo, no dice nada acerca de la ubicación del texto o de los versículos. En otras palabras, pueden estar todos uno después de otro, o pueden venir de diferentes libros de la Biblia. ¿Por qué me gusta eso? Porque ambas de estas dos cuestiones — **cuánto texto se usa y si los versículos están seguidos o si vienen de diferentes libros de la Biblia** — **ambas son cuestiones inventadas por los hombres.**

¿Cuánto texto es un texto? Depende de quién está hablando. Si está hablando de G. Campbell Morgan, él a menudo usó un libro entero de la Biblia en su mensaje. Él tomaba un libro completo y construía un mensaje como su famosa serie *Through The Minor Prophets* (A través de los Profetas Menores). Alexander McClaren generalmente predicaba un párrafo. Él escogía un párrafo y esa era la cantidad de su texto. La regla general de Calvino era usar de dos a cuatro versículos. Casi todos los sermones de Calvino son dos o tres o cuatro versículos. Charles Spurgeon a menudo usaba una frase aislada en una oración. Él tomaba la frase "El Espíritu del Señor" de una oración completa. D. Martin Lloyd Jones a menudo predicaba sobre una sola palabra. Uno de sus sermones favoritos es un sermón de dos palabras llamado *But God* (Pero Dios).

Francamente no importa si predica versículo por versículo de un libro de la Biblia, lo cual es muy apropiado; o versículo con versículo, usando versículos de diferentes partes de la Biblia, lo cual dicho sea de paso es la manera en que Jesús predicaba. Ya sea si es versículo por versículo o versículo con versículo, ambas son maneras apropiadas. **No importa el cómo, el dónde o cuántos versículos usa con tal de que adecuadamente y exactamente lidie con el texto una vez que llega allí.** Uno simplemente no usa un versículo y después se lanza a otra cosa de la que quiere hablar. Usted literalmente lleva a la gente al versículo o a la frase o a la palabra y lidia adecuadamente con el texto y lo aplica para un cambio de vida. No importa y no creo que a Dios le importe tampoco.

¿Hay Un Método Apostólico?

No creo que Dios piense que un método de predicación es más importante que otro. De hecho, siempre que toma cualquier metodología — y todas las metodologías son inventos de hombres — y hace de una metodología algo sagrado, hay una palabra para eso: idolatría. No hay ningún método sagrado. Y no puede probarlo con las Escrituras que hay un método sagrado. De hecho, le podría mostrar un montón de métodos que tal vez a usted no le gusten pero que están en la Biblia.

Si alguna vez quiere estudiar algo que lo va a dejar perplejo, estudie el uso de Jesús del Antiguo Testamento. Búsquese el libro de Roy Zuck, *Basic Bible Interpretation* (Interpretación Bíblica Básica) y léase el capítulo 10. **La manera en que Jesús y los apóstoles usaron el Antiguo Testamento en el Nuevo Testamento... hay un término para eso: evidencialismo textual***. Nosotros nunca usaríamos las Escrituras, el Antiguo Testamento, de la manera en que Pedro lo hizo. O de la manera en que Jesús lo hizo, o Pablo. Porque a menudo ellos tomaron versículos individuales y aislados y los aplicaron a algo totalmente diferente de su propósito en el Antiguo Testamento. Y existe ejemplo tras ejemplo tras ejemplo de eso. Pienso que necesitamos tener un poquito de humildad.

Recientemente leí esta cita de un famoso pastor en los Estados Unidos: "Cualquier otra clase de predicación que la de exposición de versículo por versículo es un aborto de la norma apostólica." Hay un pequeño problema con esta declaración. Ninguno de los apóstoles del Nuevo Testamento era maestro de versículo por versículo de un libro. No me puede dar un ejemplo en el Nuevo Testamento donde un apóstol tomó un capítulo del Antiguo Testamento y

* nota del traductor: el vocablo usado aquí es *proof-texting*. Tiene una connotación negativa y en general significa usar un texto aislado de la Biblia como evidencia para probar una teoría, una doctrina, una enseñanza sin importar su contexto. Por lo general viola alguna regla aceptada de interpretación de textos literarios.

lo explicó versículo por versículo. No existe. Pablo nunca lo hizo. Pedro nunca lo hizo. Juan nunca lo hizo. Santiago nunca lo hizo. Jesús nunca lo hizo. No hay un ejemplo en el Nuevo Testamento donde alguien tomó un capítulo del Antiguo Testamento, disectó todas las palabras y desarrolló un bosquejo aliterado y lo predicó versículo por versículo. Es un método legítimo. No lo estoy menoscabando. Sólo estoy diciendo que no lo hagamos la norma para los apóstoles. Es sólo un buen método. **Phillip Brooks** dijo:

“La predicación es la verdad por medio de la personalidad”.

No debería de sorprendernos que hay tantos estilos y métodos como hay personalidades. Dios no nos hizo a todos idénticos. El nos hizo a todos diferentes. Por tanto, si todos somos diferentes y él particularmente escogió su personalidad, él va a tener particularmente un estilo que le cabe mejor a usted. Tratar de caber en mis zapatos y predicar como yo o como cualquier otro ¡es una tontería! Y es una negación de lo que Dios lo creó que fuera.

La Exposición Textual

La mayoría de nosotros aprendemos **la exposición textual** en el seminario y por lo tanto no necesito cubrir esto. Aquí está la exposición textual. **Selecciona un párrafo o más de texto.** He hecho esto muchas veces. Les dije que prediqué todo el libro de Romanos y de Santiago. Después **estudia el trasfondo histórico, gramático y teológico de ese texto.** Después **bosqueja el texto en sus divisiones naturales** y después le **agrega ilustraciones y hace la aplicación.** Es un método de predicación muy conocido. De todos los 350 libros que tengo en mi biblioteca sobre la predicación el mejor que les recomendaría es *La Predicación Bíblica de Haddon Robinson*. **Es el mejor libro que ha salido sobre la exposición textual.** Si no ha leído esto, le recomendaría que se leyera ese libro.

Algunas personas han dicho, "La única manera de crecer una iglesia es ir versículo por versículo a través de los libros de la Biblia." ¿Oh, sí? Veamos su iglesia y veamos algunas de las otras iglesias alrededor que están creciendo, no sólo en los Estados Unidos sino que en todo el mundo.

II. EL METODO BÍBLICO DE PREDICADORES SABIOS

Me gustaría compartir con ustedes otro método. Es un método que desarrollamos aquí en Saddleback a lo largo de 20 años. Primero quiero decirles algo acerca de lo que voy a compartir con ustedes. Siento humildad de los resultados que hemos visto a través de este estilo de predicación. Nadie está más asombrado de lo que está pasando en esta iglesia. Siento humildad de cómo Dios ha usado la enseñanza en esta iglesia. Porque miles y miles de personas han venido a Cristo, han tenido sus vidas cambiadas, han crecido a la madurez, están sirviendo en algún ministerio o andan en una misión alrededor del mundo porque nos hemos enfocado en la Palabra de Dios.

Amigos, si quieren saber cuál es mi adicción, mi adicción es ver vidas cambiadas. Lo que me motiva son las vidas cambiadas. No es el tamaño. Nunca tuve intenciones de que Saddleback llegara a ser una iglesia tan grande. Llegó a ser grande pero no era mi intención. Una vez que uno llega a cierto tamaño, ya no hace ninguna diferencia. No hay una diferencia estadística si le predico a 15,000 o a 16,000. Es simplemente grande. Y agregar un sexto culto y un séptimo culto es simplemente más energía usada.

Lo que me hace continuar, **lo que me mantiene motivado es la vida individual cambiada. No son los números.** Los números no lo motivarán a largo plazo. Lo que lo motiva a uno a largo plazo es cuál es la próxima persona que va a ser radicalmente cambiada, cuál es la próxima persona cuyo matrimonio Dios va a salvar, cuya vida va a cambiar, cuya familia va a cambiar y hacerle un milagro. Estoy complacido con el crecimiento de esta iglesia. Pero estoy más complacido con la madurez de la gente de esta iglesia. Podría tomar 500 miembros cualesquiera de Saddleback y compararlos con 500 miembros de cualquier iglesia en los Estados Unidos y evaluarles su nivel de madurez espiritual, compromiso, evangelismo, generosidad, crecimiento, servicio en un ministerio, uso de talentos, leer la Biblia entera cada año, diezmar, todos los denominadores básicos que muestran que Dios tiene control de sus corazones. Y estoy genuinamente emocionado del fruto que hemos visto.

Salomón Y La Predicación

El método de predicación y enseñanza que oímos aquí en Saddleback está basado en un pasaje muy específico de las Escrituras. No es algo que nosotros simplemente fabricamos. Está basado en el único pasaje en las Escrituras que habla acerca de cómo predicar. Se encuentra en **Eclesiastés 12:9-11**. Esto por supuesto fue escrito por Salomón, el hombre más sabio que jamás existió, y él explica un método de predicación, un método de enseñanza, un método de comunicación.

"El predicador, además de ser sabio, **enseñó** también sabiduría **al pueblo**; y **ponderó, investigó** y **arregló** muchos proverbios. El predicador **trató de encontrar palabras agradables**, y de **escribir correctamente palabras de verdad**. Las palabras de los sabios **son como agujones**, y **como clavos bien clavados** las de los maestros de colecciones, dadas por un pastor."(NASB)

Note las cosas que él hizo en su preparación de sermones. El ponderó, investigó, arregló, trató de encontrar palabras agradables, escribió correctamente palabras de verdad. No creo que esto está aquí por accidente. Creo que Dios nos estaba dando un método para preparar sermones. Mírenlo otra vez parafraseado:

"Porque el maestro era sabio, él enseñó al pueblo todo lo que sabía. El **colectó** proverbios y los **clasificó**. De hecho, el maestro enseñó **la clara verdad** y lo hizo **de un modo interesante**. Las palabras de un maestro sabio **motivan a los estudiantes a la acción y destacan importantes verdades**. Los dichos coleccionados de los sabios son como guía de un pastor." (NLT)

Noten otra vez toda la preparación que se requiere. El pondera — esto significa que él piensa cuidadosamente qué es lo que va a decir. El investigó — él escudriña, él reflexiona, él estudia. El arregla — esto significa que él categoriza y pone en orden, él pone en orden lógico lo que va a decir. El trata de encontrar justo la palabra correcta — no se toma atajos. Este es un modelo bíblico para predicar. No está basado en la opinión de alguien. Éste es un modelo bíblico para predicar. Vale la pena escuchar al predicador porque él hace su tarea en casa.

Dos Resultados De Esta Clase De Predicación

El resultado es que sus "palabras... son como agujones y como clavos bien clavados." El está diciendo que un punto que está bien preparado y bien presentado es como un agujón y como un clavo bien clavado.

¿Qué cosa es un agujón? Es una vara con una punta de metal usado para jincar un animal para que se mueva. En esos días usaban un agujón para hacer que el buey se moviera. Un agujón le motiva a hacer algo. Él está diciendo que un buen mensaje es motivador. No es sólo informativo, es motivador. Los mejores sermones tienen pasos de acción. Lo hacen moverse.

Después dice que es como un clavo bien clavado, firmemente metido, profundamente clavado. En otras palabras, la gente lo recuerda. Él está diciendo que los mejores mensajes, los puntos mejor preparados son motivadores y memorables. **Dos cosas que hacen un buen mensaje: son motivadores — se quiere hacer algo como resultado de lo que uno ha oído; y son memorables — uno quiere compartirlo y recordarlo por un largo, largo tiempo.**

Como pastor algunas veces tiene que usar un agujón y a veces tiene que usar un cayado. Algunas veces tiene que inspirar. Algunas veces tiene que consolar. Algunas veces tiene que retar y algunas veces tiene que consolar. De esto es de lo que se trata el ministerio. Algunas veces se es cariñoso, se es consolador, se es animador. Pero si eso es todo lo que hace en sus mensajes tendrá personas que son de voluntad débil, personas perezosas y blandas porque no están haciendo nada.

Por otro lado, si solo está retándolos todo el tiempo, usted nunca va a darles ninguna consolación. Lo que se debería de hacer es alimentar al rebaño de Dios. Y una vez al año los alienta. Pero no hagamos esas dos cosas en reverso y les damos aliento cada semana y una vez al año los alimentamos. Tiene que tener un balance.

Cómo Preparo Mensajes

Lo que vamos a hacer es ver cómo hacer eso en esta sesión. He tomado estos pasos que Salomón hizo en Eclesiastés 12 y he formado un acróstico de cinco letras que llamo C.R.A.F.T. (*craft: destreza, arte, maestría*). Los pasos son:

C - Collect And Categorize

Colecto Y Categorizo.

R - Research And Reflect

Investigo Y Reflexiono.

A - Apply And Arrange

Aplico Y Arreglo.

F - Fashion And Flavor

Moldeo Y Sazono.

T - Trim And Tie Together

Recorto Y Enlazo.

COLECTO Y CATEGORIZO

III. COLECTO

La Biblia dice "**Porque el maestro era sabio... él colectó proverbios...**" (Eclesiastés 12:9^a NLT). La primera cosa que hago es coleccionar.

¿Qué Colecto?

Colecto Versículos De La Biblia

¿Qué Más Ha Dicho Dios?

La primera cosa que colecciono son versículos de la Biblia. Aún cuando estoy predicando sobre un texto de las Escrituras todavía quiero saber todo lo que Dios ha dicho acerca de ese tema. Y siempre empiezo diciendo, "¿Qué más ha dicho Dios?" Cuando me pongo a preparar un mensaje no empiezo necesariamente con lo que quiero decir. Miro un tema y empiezo a decir, "¿Qué más ha dicho Dios?" Y simplemente empiezo a coleccionar y a investigar y a ver a lo largo de las Escrituras. **¿Qué es lo que Dios ha dicho acerca de este tema en particular?**

Es siempre importante preguntar cuál es el contexto de un versículo. Un texto sin contexto es un pretexto. Simplemente no sabe qué es lo que está diciendo. Versículos fuera de contexto son grandes fuentes de herejías. Por tanto, cuando empiece a ver versículos por toda la Biblia obviamente tiene que ver qué significan en ese contexto particular. Pero déjeme decir esto: **más vale que sepa el contexto de cada versículo del que va a hablar, pero no tiene que explicar el contexto de cada versículo del que habla.** Algunos predicadores se toman tres semanas cubriendo un versículo porque están tratando de explicar el contexto de todo. Eso es repartir toda la paca de paja cuando no necesita toda la paca de paja. Más vale que sepa el contexto de cada versículo del que habla, y que lo haya examinado, pero no tiene que explicarlo todo.

Una vez que anda buscando un versículo, querrá usar sus estudios. Una vez recuerdo que andaba buscando un versículo sobre cómo Dios pone el propósito en nuestro corazón. Encontré este gran versículo en Apocalipsis 17:17 que decía, "Dios lo ha puesto en sus corazones para llevar a cabo su propósito." Yo pensé, "¡Ese es un gran versículo!" El problema fue que el resto del versículo decía "... al acordar dar a la bestia un poder para gobernar." Por tanto no quería usar eso para el propósito que Dios pone en nuestro corazón.

¿Cómo encuentra versículos bíblicos relevantes? Hay varias maneras:

Desarrolle el hábito de memorizarse versículos de la Biblia. Nada hará más por su ministerio que memorizarse largas porciones de las Escrituras y ser capaz de pararse y simplemente citarlas sin leerlas. **Hay poder en la Escritura citada.** Lo animo a que trabaje en eso. Cuanto más Escritura se memorice más fácil se hace. Una razón por la que una exposición tópica, una exposición de versículo con versículo, es más difícil de hacer que una exposición textual es porque tiene que tener un conocimiento más amplio de las Escrituras para encontrar material. He descubierto que después de haber estado sirviendo al Señor por 30 años que hay un pozo profundo de versículos que se me vienen a la mente y me digo, "¿De dónde vino eso?" El Espíritu Santo me los trae a mi mente. Con toda la investigación del mundo no los hubiera encontrado. Así que cuanto más se memorice de versículos más satura su mente y su corazón.

Haga una lista de todas las palabras que quiere estudiar. Lo que hago para empezar a coleccionar es que primero hago una lista de todas las palabras que quiero estudiar. Por ejemplo, aquí tengo una carpeta de una serie que hice hace muchos años llamada "La Vida Conducida por Propósitos." Hice una lista de 56 palabras relacionadas con La Vida Conducida por Propósitos. Palabras como *propósito, planeación, visión, misión, llamado, servicio, valores, fiel, organizado, digno, significado, corazón, dones, motivación, pasos* y muchas más.

Use concordancias para descubrir todo lo que Dios ha dicho sobre el tema. Después usando concordancias busqué cada una de estas palabras en cada una de esas concordancias en cada una de esas traducciones. Había estudiado más de 2000 versículos bíblicos aún antes de que empezara a escribir una sola palabra de esa serie. Así que cuando iba a predicar esta serie estaba trabajando de una sobreabundancia. Había examinado lo que Dios dice acerca de por qué él nos puso aquí en la tierra, por qué nos creó. Hoy, por supuesto, puedo usar programas bíblicos de computadoras. En el pasado agarraba comentarios — 14 comentarios — y los investigaba todos. **Hoy uso programas de computadoras.** Al buscar lo que Dios tiene que decir, usted tendrá simplemente que tomarse su tiempo. Por eso es que no puede empezar la preparación de sermones los viernes. Se toman mucho tiempo. Conozco a personas que dicen, "Yo separo mi tiempo a solas con Dios de mi preparación de sermones." Yo no lo hago así. Lo que hago es que tengo mi tiempo a solas con Dios y los sermones salen de mi tiempo a solas con Dios. No lo hago por los sermones. Lo hago por mí. Entonces de lo que Dios me habla me doy cuenta que, "Eso necesita ser compartido." Y entonces digo, "Dios, ¿qué quieres que diga sobre esto?" Y empiezo a coleccionar y categorizar.

Guarde sus estudios de concordancias para crear su propia Biblia tópica. De hecho, ahora los tengo guardados en mi computadora. Tengo mi propia Biblia tópica que he creado de sólo los versículos que he estudiado en 30 años de estudio. Puedo decir, "¿Qué es lo que la Biblia tiene que decir sobre la santidad?" Abro ese documento y allí están todos los versículos que he estudiado a lo largo de los años sobre la santidad. Usted los guarda y a medida que sus documentos aumentan se hace más y más fácil. Pero la Biblia no es la única cosa que colecciono. Hay otras cosas que colecciono.

Colecto Citas

¿Qué Es Lo Que Personas Sabias Han Dicho Sobre Este Tema?

Colecto Artículos

¿Cuáles Son Los Problemas Y Heridas Y Resistencias Humanos De Este Tema?

Yo acarreo conmigo un par de tijeras dondequiera que voy. No me quiere ver en la oficina de un doctor. O si estoy esperando por un avión. No quiere una revista después que yo he pasado por ella. Siempre estoy cortando, recortando, buscando por artículos. Yo me digo, "Algún día puedo usar eso." Estoy coleccionando artículos.

Colecto Libros

¿Qué Es Lo Que Ha Sido Escrito Sobre Este Tópico O Texto?

Colecto libros sobre un tema o tópico en particular. Algunas veces, por ejemplo, no tengo estos libros pero digamos que voy a hacer una serie sobre la "honradez." Me voy a **Amazon.com** y escribo la palabra "honradez" y me salen todos los libros que tienen "honradez" en el título. Y aunque nunca he oído de ellos o los he leído, leo las opiniones sobre ese libro y las pongo en mis archivos para que más tarde cuando vaya a estudiar la honradez yo pueda a a) ordenar el libro, o b) ir a la biblioteca y examinarlo o c) sólo ver el índice y sacar algún material ilustrativo de eso.

Colecto Cassettes De Sermones

¿Qué Es Lo Que Otros Hombres De Dios Han Dicho Sobre Esto?

Me encanta escuchar cassettes. Pienso que los cassettes son mejores que los libros. Cuando lee un libro solo le saca el contenido. Cuando escucha un cassette oye también la presentación. Y así aprende. Uno aprende cómo ser un comunicador experto al escuchar a otros comunicadores expertos. **Muchos predicadores tienen un buen contenido. Pero no saben cómo expresar una frase.** Cuando escucho un cassette, no sólo estoy oyendo el contenido. Me encuentro diciendo, "¡Oh, me gustó cómo dijo eso! Me gustó esa frase que usó." Aprende por medio del oído. Cuando lee un libro no recibe nada de la presentación de Charles Swindoll. Cuando escucha un cassette de Charles Swindoll escucha la presentación de Charles Swindoll.

Colecto Ilustraciones

¿Qué Eventos Contemporáneos Se Relacionan A Esto?

Busco lo que otros hombres han dicho sobre el tema y cuáles son algunos de los eventos contemporáneos que se relacionan con el tema y cuáles son las historias que pueden ilustrar esto.

Colecto Comentarios En Tarjetas

¿Qué Es Lo Que La Gente En Mi Congregación Piensa Sobre Este Tópico?

Tenemos una pequeña Tarjeta de Bienvenida que todos llenan cada semana en nuestra iglesia. La gente a menudo me escribe comentarios en la parte de atrás o pone, "¿Por qué no un sermón acerca de 'esto'?" Y tienen una pregunta o un comentario o una ilustración. Hoy estoy recibiendo más y más direcciones de sitios en la Internet porque la gente los escribe en las tarjetas. Yo las colecto y las guardo.

Colecto Cartas

Las Cartas Testimoniales Que Recibo De Los Miembros Son Archivadas Tópicamente.

Todo pastor recibe cartas: cartas de testimonios, cartas de quejas, cartas con preguntas. Lo que hago con cada carta que recibo — si es una carta que pienso que puedo usar como ilustración, o que tiene un principio penetrante o una pregunta — es que la archivo por tópicos. No las archivo por año porque no las puedo encontrar cuando las necesito. Cuando recibo una carta que es un testimonio sobre "Esto es lo que pasó cuando empecé a diezmar." O "Esto es lo que de pasó cuando me hice parte de un grupo pequeño." O "Esto es lo que pasó cuando compartí mi fe con mi amigo." Eso lo voy a archivar en "evangelismo," "comunidad," o "grupo pequeño," o "mayordomía" de manera que cuando saque el archivo allí está la carta. Y la puedo usar como una ilustración.

¿Cómo Se Colectan Estas Cosas?

Se Consigue Un Balde

Yo llamo esto mi balde de archivos. El balde de archivos es básicamente donde tiro toda esta información. Este no es mi gabinete de archivos. Tengo seis gabinetes enormes de archivos llenos de material categorizado que es lo que he acumulado a lo largo de muchos años de ministerio. Pero éste es el material reciente. Cuando leo una cita, oigo una idea, recibo una idea penetrante en oración, obtengo la fotocopia de la cubierta de un libro, consigo una ilustración de un sermón, me consigo el sermón de alguien, encuentro una frase en un boletín de iglesia. No importa qué es o de dónde viene, simplemente lo tiro allí. Y literalmente lo tiro allí.

Lo guardo por un año y al final del año todo lo que está allí lo archivo en categorías. Simplemente lo tiro allí. Pienso que lo puedo usar en algún mensaje. No tiene que ser muy organizado para hacer esto. Sólo consígase un balde y tire allí las ilustraciones y los artículos y las notas.

La manera en que usa su balde de archivos dependerá de su personalidad. Si es un sanguíneo como yo, simplemente tirará las cosas allí. No tiene que tener ninguna organización. Se queda a como caiga. Si es un colérico, tendrá categorías de colores en su balde de archivos y se verá bonito y organizado. Si es un melancólico se preocupará hasta

el fin de los siglos, "¿Es esto lo suficientemente bueno como para tirarlo en el balde?" Usted solo quiere la perfecta voluntad de Dios. Si es flemático, dirá, "Rick, no tengo tiempo. ¿Me vendes el tuyo? ¿Lo puedes poner en pastors.com y me compro uno?" Su personalidad determinará qué es lo que hace con su balde de archivos. Usted necesita uno de éstos.

Lea Constantemente

Cuando leo, una de las cosas que hago es dictar algunas de las cosas que he leído. A veces lo fotocopio. A veces sólo escribo una nota y la tiro en el balde de archivos.

Aprovéchese De La Internet

Es como tener una biblioteca mundial en su casa. Es fenomenal. Uno siempre puede encontrar material interesante allí y guardarlo en su disco duro.

Reclute Un Equipo De Voluntarios De Investigación

No importa de qué tamaño sea su iglesia, hay personas en su iglesia que estarán felices de ayudarle con esto. Hay personas en su iglesia que les gusta leer. Hay personas en su iglesia que les gusta hacer investigaciones. Leen artículos. Leen libros. Aquí en Saddleback, una vez que llegamos a tener 15,000 miembros, me dieron una asistente de investigaciones de tiempo completo. Su nombre es Susan, y ella es la que trabaja con todos nuestros voluntarios. Usted puede formar un pequeño equipo de voluntarios de investigación.

Tengo algunas **reglas**. Una de las reglas es: **aceptaré cualquier cosa que me des**. Por ejemplo les digo que voy a hacer una serie sobre la familia el próximo mes. Busquen material sobre la familia — citas, ilustraciones, versículos de la Biblia, artículos. Otra regla es: **nunca me des algo que esperas que te regrese** porque no estoy en el negocio de prestamista. O me lo regalas o me haces una fotocopia y me lo das pero no puedo ser responsable de regresártelo. Esta es una regla importante. Otra regla es: **no te sientas rechazado o herido si no lo uso**. Siempre recibo más de lo que se me hace posible usar en términos de ideas e ilustraciones. Puede que solo lo archive y lo use en otro mensaje. O puede que no lo use pero me da confianza la preponderancia de evidencia que se está edificando en mi corazón y mi mente. Es la sobreabundancia que, aunque no menciono particularmente cierta cosa, está allí a medida que me he preparado para el mensaje.

Hay personas que le ayudarán. Tenía una mujer que me ayudó por muchos años a hacer investigaciones y después se mudó a Alaska y todavía continúa haciendo investigaciones para mí. Ella no tiene que vivir en la misma comunidad. Le mando un correo electrónico: "Me estoy preparando para hacer una serie acerca de lo que Dios hace cuando sentimos dolor... empieza a buscar." Y ella encuentra información y me la manda por correo electrónico. Hay personas que son dotadas para hacer esto que le pueden ayudar.

IV. CATEGORIZO

"Porque el maestro era sabio... él colectó proverbios y los clasificó..." (Eclesiastés 12:9^a NLT)

Busco Semejanzas Entre Los Versículos

Después empiezo a categorizar. A medida que he colectado todos estos diferentes versículos de la Biblia, primero que todo, antes de ver cualquier cosa, empiezo a agruparlos en categorías y busco semejanzas entre los versículos. Esa es la primera cosa. Busque semejanzas.

Busco Temas Que Se Repiten En Los Versículos

A menudo, cuando voy a buscar algo, tengo una idea de lo que quiero encontrar y entonces cuando estudio la Biblia me doy cuenta que Dios no quiere hablar acerca de eso. Dios quiere hablar acerca de otra cosa. Así que a medio

camino el sermón cambia. Hablemos acerca de lo que Dios quiere hablar y no acerca de lo que yo quiero hablar. Empieza a buscar temas que se repiten.

Hago Las Seis Preguntas Periódicas

Ruyard Kipling las llama "mis seis fieles amigas siervas" — **quién, qué, cuándo, dónde, por qué y cómo**. Empieza a hacer preguntas sobre los versículos a medida que estudia las Escrituras (vea el capítulo 4 de mi libro *Métodos de Estudio Bíblico Personal*). Aún si está estudiando un pasaje en particular, quiere ver qué es lo que Dios dice acerca de esto en otros lugares de la Palabra.

Establezca Un Sistema De Archivación

Establezca un sistema de archivación para coleccionar, alfabetizar, preservar y acceder sus notas de estudio. Comience a agregarle continuamente. Si archiva su material en una computadora, puede encontrarlo más rápido. **Estos dos primeros pasos — coleccionar y categorizar — pueden ser hechos muchos años antes de dar el mensaje.** Esto no es algo que empieza la semana antes del domingo. Esto es algo que está coleccionando por un largo tiempo. Una de las series evangelísticas más efectivas que he hecho en Saddleback la presenté en el otoño de 1995 sobre el Salmo 23. Era acerca del estrés. Hice una serie sobre el Salmo 23, versículo por versículo, y durante esas siete semanas 446 personas entregaron sus vidas a Cristo. Fue una serie fenomenalmente efectiva y cambiadora de vida. Pero no empecé a estudiar el Salmo 23 esa semana. Sabía cuando estaba en la universidad que un día quería hacer una serie sobre el Salmo 23. Y empecé a coleccionar. Por 20 años coleccioné libros, ilustraciones, archivos, citas, sermones de otra gente, ideas de mi tiempo a solas con Dios, declaraciones, estadísticas etc. Cuando llegó el momento de empezar la serie ya tenía un archivo muy grande. No me tomó siete semanas preparar esa serie de siete semanas. Me tomó 20 años. Había estado haciendo la parte de coleccionar y de categorizar por 20 años. Y Dios lo honró con un montón de vidas cambiadas.

Desarrolle El Hábito De Colectar Y Categorizar

Desarrolle el hábito de coleccionar y categorizar todos los días de su vida. Si está serio acerca de predicar mejor no puedo decir nada que hará más por su predicación que desarrollar el hábito de coleccionar y categorizar todos los días de su vida. Le ahorrará horas a la larga. Y sus mensajes serán mucho más carnosos, más profundos, más llenos. No serán superficiales — tiene grandes puntos pero no tiene nada de apoyo. Colecte y categorice todos los días de su vida. Cuando vea el periódico, lo verá como una máquina gigante de ilustraciones. **Cuando ve una película, cuando ve televisión, o lee una revista, no importa qué es lo que haga, constantemente se pregunta, "¿Cómo puedo usar esto?"** Siempre está coleccionando y categorizando. Tengo series de sermones que estoy planeando presentar este año para las que he estado coleccionando material por cuatro, cinco, seis, siete años. Van a tener una profundidad que nunca hubieran tenido si hubiera dicho, "Esta semana estoy empezando esta serie. ¿Qué voy a decir acerca de esto?" Cuando prediqué sobre el libro de Filipenses, había estado coleccionando material sobre los temas en Filipenses por muchos, muchos años. Este es el punto de partida: coleccionar y categorizar.

INVESTIGO Y REFLEXIONO

Note lo que Salomón hizo en **Eclesiastés 12**: "El predicador... **ponderó e investigó...**" Esto significa que él investigó y reflexionó. En el **Salmo 119:15**, el rey David dijo, "**Estudiaré** tus mandamientos y **reflexionaré** en tus caminos." Note que hay una diferencia entre investigar y reflexionar. **Investigar es estudiar con mi mente. Reflexionar es oír con mi corazón.** Necesita hacer ambos. Un mensaje que solo viene de la cabeza afectará la cabeza. Pero **un mensaje que viene del corazón afectará el corazón.** Investiga con su mente — eso es estudiar. Y reflexiona con su corazón — eso es escuchar a Dios y lo que está diciendo.

V. INVESTIGO

Investigar es la parte técnica de la preparación del sermón comúnmente llamada exégesis. Es el estudio serio del texto o de los textos. **Hace estas dos preguntas: ¿qué es lo que dice? y ¿qué es lo que significa?**

Estoy asumiendo que ya sabe cómo hacer esto. Es enseñado en todo seminario. **El estudio serio de cualquier texto envuelve el entendimiento del trasfondo histórico del texto, ver el estilo literario del texto, la estructura gramática del texto y el marco teológico del texto.** Usa léxicos y estudios de palabras y usa comentarios y trata de entender el significado.

A propósito de léxicos. Alguien simplemente necesita ser franco sobre esto así que porqué no hacerlo yo. **No necesita saber griego para ser poderosamente usado por Dios.** ¡No lo necesita! Es un mito. La verdad es que hay tantos buenos estudios de palabras impresos y tantas buenas traducciones disponibles, que no estoy seguro que va a sacar más de lo que ya ha sido visto. Digamos que aquí tengo una traducción que le tomó a 100 de los eruditos y exégetas más finos hacerla y votaron acerca de lo que una palabra va a significar. Ahora, si yo encuentro algo diferente de lo que ellos tradujeron, esto significa una cosa: ¡estoy equivocado! Yo ya pasé por años de griego y hebreo en la universidad y en el seminario pero lo que estoy diciendo es que es una tontería pensar que va a interpretar algo diferentemente de lo que ya ha sido encontrado por los mejores eruditos del mundo que la tradujeron. Y cuando tiene al menos una docena de diferentes traducciones en español, ¿piensa que va a encontrar algo adicional a lo que ya ha sido dicho en una de esas traducciones? Para mí eso es arrogancia.

Mi herramienta favorita de investigación es el *Expositor's Bible Commentary* (El Comentario Bíblico Del Expositor). Son 12 volúmenes por Zondervan. 78 eruditos. Una de las principales razones por la que me gusta mucho más que otros es porque está en un disco compacto. Puedo leer un versículo, hacerle clic y automáticamente me da el comentario del versículo; puedo ver lo que los eruditos han dicho sobre el versículo. Con todos los recursos de hoy, ya no necesita saber griego y hebreo.

VI. REFLEXIONO

Eclesiastés 12:9: "El predicador... ponderó..."

La parte de la reflexión del estudio bíblico y de la preparación del sermón es la parte devocional. Esta es la parte donde permite que Dios le hable a usted. Lo que hago es leer todo el material que he colectado, todos los versículos del estudio bíblico. Pienso en las citas, los artículos, los sermones, lo que otros hombres santos han dicho y empiezo a pensar y pensar y pensar y a darles vuelta en mi mente. Le doy vueltas. Lo mastico. Pienso.

¿Cuándo Reflexiono?

¿Cuándo lo hago? **Todo el tiempo.** Lo hago durante mi tiempo a solas con Dios. Lo hago cuando estudio. Lo hago cuando estoy manejando. Lo hago en el gimnasio. Lo hago en la ducha. Limpiando el jardín. Estoy constantemente pensando, reflexionando.

A lo largo de toda la Biblia Dios ha prometido repetidamente bendecir nuestras vidas — darnos éxito — si reflexionamos en su Palabra. No si la estudiamos, sino que si reflexionamos en ella. **La palabra bíblica para "reflexión" es "meditación."** Repetidamente Dios promete que si medito en su Palabra, si seriamente pienso en ella, entonces Dios me bendecirá. **Salmo 119:99 "Tengo más entendimiento que todos mis maestros..."** ¿por qué? ¿Por que fui al seminario? No. **"Porque medito..."** no porque estudio, sino porque reflexiono **"en tus estatutos."** Es irónico que vamos a la escuela y la escuela nos enseña cómo hacer investigaciones pero no nos enseña a reflexionar. No aprendemos a meditar en el instituto bíblico.

¿Qué Significa Meditar?

¿Qué es la meditación? Algunos de ustedes piensan que es poner la mente en neutro y contemplar la pelusa en

su ombligo. Juummmmmmm. No. **La meditación simplemente significa "pensamientos enfocados."** Meditar significa fascinarse con algo. Lo contempla. El sinónimo de meditación en el diccionario es la palabra "rumiación." La rumiación es lo que la vaca hace cuando mastica el pasto. Lo mastica y lo mastica, se lo traga, y un poquito más tarde lo vuelve a masticar con un nuevo sabor, lo mastica y lo mastica, se lo traga. La vaca está sacándole hasta la última gota de nutrientes a ese pasto.

La meditación es digestión mental. Uno piensa y piensa y piensa y piensa; usted reflexiona — "¿Qué significa esto para mí?" Y piensa en la Palabra de Dios una y otra vez, una y otra vez.

¿Cuántos de ustedes saben cómo preocuparse? **Si sabe cómo preocuparse sabe cómo meditar.** Cuando toma un pensamiento negativo y piensa en él una y otra vez, una y otra vez, eso se llama preocupación. Cuando toma la verdad de Dios y piensa en ella una y otra vez, una y otra vez, eso se llama meditación. Si meditáramos más nos preocuparíamos menos. Todo depende en qué decide enfocarse.

Hay seis maneras diferentes en las que puede meditar. El libro *Métodos de Estudio Bíblico Personal*, le explica en detalle las diferentes maneras de meditar. Es básicamente digestión mental. Lo importante que quiero decir aquí es que **no puede apresurar la reflexión.** La reflexión no es lo que hace el sábado por la tarde antes del domingo. Se toma tiempo. Y necesita dejar que pasen días para pensar en su tema.

Escribo mis mensajes el viernes y el sábado por la mañana. He tenido esta rutina por 30 años. Los escribo el viernes y el sábado por la mañana. Ese es mi método. Pero no me atrevería a empezar a pensar sobre el mensaje el viernes y el sábado. ¡No! Estoy pensando en el mensaje días, semanas, a veces con meses de antelación. Porque estoy pensando, "¿Qué voy a decir sobre eso?" Ya tengo planeado qué es lo que voy a hacer en el año 2001. Estoy pensando en algunas series que voy a hacer en la primavera y el verano y el otoño. Eso me permite tener mis ojos abiertos para ver qué es lo que Dios quiere decirme sobre eso. Piense con antelación.

Descanso = Mayor Creatividad

Uno de los mayores problemas es que la mayoría de los pastores empiezan demasiado tarde en la semana la preparación del sermón. Cuanto más tiempo permita para la incubación mejor será su mensaje. **Sus pensamientos más creativos van a venir después de un tiempo de descanso.** Será muy creativo después de un tiempo de descanso. No puedo decir esto con más énfasis. El relajamiento es una parte esencial de la creatividad. La presión mata muchas grandes ideas. Cuando siente la presión de una fecha tope para predicar y ya está cerca, repentinamente su cerebro se le atasca. Su mente se le paraliza. La tensión es lo opuesto a la creatividad. Pero cuando está relajado y su mente está tranquila y ha podido pensar en algo diferente que el ministerio, producirá un montón de mejores ideas para el ministerio. He descubierto que todas mis grandes ideas acerca de la iglesia no ocurren en la iglesia. Todas mis grandes ideas acerca de la iglesia ocurren lejos de la iglesia. No ocurren cuando estoy en las trincheras.

Entonces empieza a reflexionar en la Palabra de Dios y **la pone a fuego lento** y pone todos los datos en su mente, se los mete en la cabeza y después se va a hacer algo. Vaya y haga algo divertido. Vaya y haga algo que lo relaje. Haga algo totalmente diferente y deje que su subconsciente haga su trabajo.

Por lo general me voy a la cama con una petición de oración. Digo algo así: "Espíritu Santo, tú sabes toda la información que me he puesto en mi mente. Y ahora cuando duerma voy a pedirte que hagas algo con ella. Quiero que la categorices y quiero que la organices y quiero que la pongas en un todo." He puesto todas estas cosas en mi mente y "Dios, he hecho el estudio, he hecho la investigación, he hecho la reflexión." Me voy a dormir y no puedo decirles cuántas veces la próxima mañana y en un momento — a menudo en la ducha — ¡pun! Todo está allí. Y yo digo, "¡Guau! Nunca había visto eso antes. He predicado sobre ese pasaje no sé cuántas veces. Nunca había visto eso antes." Es una respuesta de oración.

¿Qué Hago Durante La Reflexión?

¿Y qué es lo que hago durante la reflexión? Hago tres cosas:

Escucho Lo Que Dios Me Está Diciendo A Mí

Durante la etapa de reflexión de la preparación del sermón pongo a un lado todo lo técnico y aparto los comentarios y oro **Salmo 119:27 "Hazme entender la enseñanza de tus preceptos; entonces meditaré en tus maravillas"** (NIV). Solo diga, "Dios, ¿qué me quieres decir a mí?"

Leo Repetidamente Los Versículos

Otra cosa que hago durante la etapa de reflexión es que leo el pasaje o los versículos o los diferentes versículos; los leo una y otra vez, una y otra vez. Y los leo en todas las traducciones disponibles. Y pienso acerca de cómo se aplican a mí y cómo se aplican a nuestra iglesia, como se aplican a nuestra sociedad. Y después los leo otra vez y después pienso y después los leo otra vez y después pienso. Nunca asumo que los he leído lo suficiente.

Escribo Cualquier Pensamiento Penetrante Que Tenga

Algunas veces simplemente los escribo en un pedazo de papel. Algunas veces los grabo literalmente. Uso una grabadora. Literalmente grabo lo que estoy pensando sobre ese pasaje. Algunas veces los pensamientos se me vienen tan rápido y tengo una manera de escribir tan horrenda que simplemente los grabo y más tarde me los pasan a máquina.

Puede hacer mal la etapa de coleccionar y de categorizar y hasta puede hacer mal la parte de investigar — pero si hace mal la etapa de la reflexión no tendrá un mensaje de corazón a corazón. El mensaje solo puede impactar a otras personas si lo ha impactado a usted primero.

APLICO Y ARREGLO

En **Eclesiastés 12** dice "**Las palabras de un maestro sabio motivan a los estudiantes a la acción y destacan importantes verdades.**" Para hacer esto tiene que aplicar y arreglar. Tiene que aplicar para motivar a la gente a la acción y tiene que arreglar para enfatizar las verdades importantes.

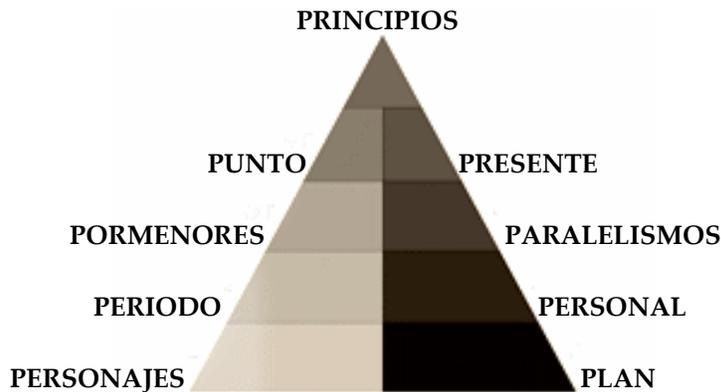
VII. APLICACION

Ya hemos hablado acerca de la importancia de la aplicación cuando hablamos sobre el propósito de la predicación. En esta sesión, quiero enseñarles algunas maneras de hacerlo. ¿Cómo aplica las Escrituras a su vida? Para decirlo de una manera resumida, **la aplicación contesta dos preguntas: ¿y qué? y ¿ahora qué?** Usted debe de mostrar a la gente qué hacer y después convencerla de que lo haga. Permítame compartir con usted tres diferentes métodos en que puede hacer esto.

Tres Métodos De Aplicación

La Pirámide De La Aplicación

He adaptado esto del libro *How to Apply the Bible (Cómo aplicar la Biblia)* de Dave Veerman. Este es otro buen libro. Dave fue uno de los editores en jefe de *La Biblia del Diario Vivir*. Lo que él dice es que se hacen nueve preguntas: personajes, período, pormenores, puntos, principios, presente, paralelismos, prioridades y planes.



Personajes	<i>¿Quiénes son las personas en el pasaje? ¿Cómo son como nosotros hoy?</i>
Período	<i>¿Cuál es el contexto y cuáles son las semejanzas a nuestro mundo? ¿Cómo era entonces? ¿Cómo es hoy?</i>
Pormenores	<i>¿Qué está pasando? ¿Hay algún conflicto o tensión? ¿Cómo hubiera actuado, o cómo me hubiera sentido, en esa situación?</i> El secreto de los grandes narradores de historias es que se ponen ellos mismos en la historia. Entonces es cuando la sienten. Y después escriben esos sentimientos y esas emociones. Los grandes narradores de historias se adentran en el personaje sobre el cual están escribiendo y sienten lo que esa persona hace. Es lo mismo en la predicación.
Punto	<i>¿Cuál es el pretendido mensaje para la audiencia? ¿Cuál es el propósito del pasaje? ¿Por qué está este pasaje en la Biblia? ¿Qué es lo que Dios quiso que aprendieran? ¿O sintieran? ¿O hicieran?</i>
Principios	<i>¿Cuáles son las verdades eternas a medida que ve el texto? ¿Cuál es la moral de la historia?</i> Cuando llega aquí, está en la cima. ¿Cuál es el punto, la verdad universal? Pero ascender la pirámide es solamente la mitad del proceso. Tiene que descender y traerlo donde la gente vive. Entonces viene al presente.
Presente	<i>¿Cómo es esto relevante en nuestro mundo hoy en día?</i>
Paralelismos	<i>¿Dónde se aplica esta verdad a mi vida?</i> En mi casa, en el trabajo, en la escuela, en la iglesia, en el vecindario.
Personal	<i>¿Qué necesito cambiar en mí como resultado de lo que he visto? ¿Una creencia, un valor, una acción, una actitud?</i>
Plan	<i>¿Cuál será mi primer paso de acción?</i>

Si usa esta pirámide de la aplicación, sus mensajes se convertirán más como el tipo de mensajes que cambian vidas.

Permítame darle otra manera de hacerlo.

La Ventana De La Aplicación

Conseguí esto de **Bruce Wilkinson** quien es el fundador de **Walk Thru the Bible**. El usa **2 Timoteo 3:16-17** que dice: "Toda Escritura es dada por inspiración de Dios y es útil **para doctrina, para reprender, para corregir y para instruir en la justicia.**" Wilkinson señala que estos son en realidad cuatro métodos de aplicación.

2 TIM. 3:16-17

<p>DOCTRINA</p> <p>¿Qué Debería De Creer?</p>	<p>INSTRUCCION EN LA JUSTICIA</p> <p>¿ Cómo Debería De Comportarme?</p>
<p>CORRECCIÓN</p> <p>¿Qué No Debería De Creer?</p>	<p>REPRENSIÓN</p> <p>¿ Cómo No Debería De Comportarme?</p>

La Doctrina Es, ¿Qué Debería De Creer?

La Corrección Es, ¿Qué No Debería De Creer?

La Instrucción En La Justicia Es, ¿Cómo Debería De Comportarme?

La Reprensión Es, ¿Cómo No Debería De Comportarme?

Si le hace estas cuatro preguntas a cualquier versículo de la Biblia, tendrá una aplicación. ¿Qué debería de creer? ¿Qué no debería de creer? (Cuál es la mentira) ¿Cómo debería de comportarme? ¿Y cómo no debería de comportarme?

Doce Preguntas Que Puede Hacer Sobre El Texto

Parte de esto es tomado de *Métodos de Estudio Bíblico Personal* (capítulo 1).

1. ¿Hay alguna **actitud que ajustar**?
2. ¿Hay alguna **promesa que clamar**?
3. ¿Hay alguna **prioridad que cambiar**?
4. ¿Hay alguna **lección que aprender** de este pasaje?
5. ¿Hay algún **asunto que resolver**?

6. ¿Hay algún **mandamiento que obedecer**?
7. ¿Hay alguna **actividad que evitar o cesar**?
8. ¿Hay alguna **verdad que creer**?
9. ¿Hay algún **ídolo que derribar**?
10. ¿Hay alguna **ofensa que perdonar**?
11. ¿Hay alguna **nueva dirección que tomar**?
12. ¿Hay algún **pecado que confesar**?

Dos Tipos De Aplicación

En la predicación hay tanto una aplicación personal como corporativa. En otras palabras, tiene que tocar tanto las vidas individuales como los problemas personales. Pero también tiene que lidiar con la implicación para el cuerpo de Cristo como un todo.

Para la mayoría de la gente el sermón es el único cuidado pastoral que jamás recibirá. Por lo tanto está bien lidiar con asuntos, con problemas, porque no puede personalmente aconsejar a todo el mundo. Dios no lo ha llamado a hacer eso. Por lo tanto tiene que lidiar con los asuntos personales de lo que este texto significa para ellos. Pero eso no es suficiente. Como pastor tiene que cuidar todo el rebaño. No sólo está cuidando ovejas individuales. Está moviendo a todo el rebaño sobre un camino predeterminado — se espera que a la madurez, el ministerio y la misión. Esperamos que haya atendido alguna conferencia sobre La Iglesia Con Propósito* y tenga una idea de lo que queremos hacer con la iglesia, lo que Jesucristo nos ha dicho que hagamos. Así que a menudo tiene que lidiar en el mismo mensaje no sólo con las necesidades personales sino que tiene que lidiar con los asuntos corporativos e implicaciones para todo el cuerpo eclesial.

En **Apocalipsis 2:11** Jesús dice, "El que tenga oídos que oiga lo que el Espíritu dice a las iglesias." Englobe "iglesias." El no está hablando solamente acerca de individuos. El está hablando acerca de las iglesias. No tiene que hacer un mensaje separado para hacer eso. Los integra en el mismo mensaje.

Cómo hago esto al estar hablándole a inconversos es que muchas veces estoy presentando un mensaje y tengo que lidiar con la iglesia y tenemos un montón de inconversos en el edificio, ¿qué se hace? Usted dice, "Amigos, voy a explicarles lo que significa ser cristiano en este momento... Y voy a hablarles a aquellos de ustedes que son cristianos." Es así de sencillo. Solo dígales, "Si no es un creyente entonces lo que voy a decir en este momento es sólo para creyentes... sólo quiero que sepa que esto es en lo que se va a meter si se hace creyente." No tiene que hacer dos mensajes diferentes. Solo sepa cómo combinarlos juntos.

Muchos predicadores sacan todo el material sobre la visión de su iglesia y lo ponen en un mensaje especial en lugar de integrar la visión de la iglesia en sus mensajes dominicales y evangelísticos. Los inconversos necesitan saber de qué se trata la iglesia. Los inconversos necesitan saber la dirección y la visión de la iglesia. Y se dará cuenta de que esto es muy atractivo. Cuando ellos saben para dónde va, ellos querrán subir a bordo, quieren unirse. No tiene que hacer mensajes separados sobre la iglesia.

Si está predicando y está presentando un mensaje sobre la soledad, mientras lo está haciendo puede decir, "Dicho sea de paso, ese es uno de los propósitos de la iglesia — proveer compañerismo. Fuimos creados los unos para los otros. Usted no fue creado para viajar en la vida solo." Y hace un pequeño módulo sobre la iglesia. O está presentando un mensaje sobre cómo llegar a ser todo lo que Dios preparó para usted y puede decir, "Dicho sea de paso, esa es una de las razones por las que Dios hizo la iglesia. La iglesia fue creada para ayudarlo a realizar todo lo que Dios preparó para usted. Se llama madurez espiritual." Y hace un pequeño módulo en ese instante sobre eso. Digamos que está hablando sobre la importancia de tener un propósito en la vida y dice, "Dicho sea de paso, ese es uno de los propósitos de la iglesia. Dios lo creó para que tuviera una misión en la vida. Usted fue hecho por una razón. Parte del trabajo de la iglesia es ayudarlo a encontrar por qué fue puesto en este planeta." Esto funciona como un mini comercial para la iglesia durante un mensaje que puede ser sobre una necesidad en particular. No tiene que hacer todo un mensaje por se-

* Nota del traductor: puede descargar los bosquejos y las ponencias en este sitio:

parado.

Hace un año presenté una serie llamada "Los Esenciales para Vivir en el Siglo Veintiuno." Fueron ocho mensajes. Y fueron simplemente sobre los propósitos de la iglesia. Pero los presentamos de una manera que los inconversos estaban diciendo, "Esto tiene sentido. Quiero ser parte de esto." De hecho, durante esa serie tuvimos a 12,000 personas que tomaron un paso espiritual de crecimiento de la 101 a la 201 a la 301 a la 401; todo ocurrió durante ese período de ocho semanas. Estábamos moviendo la iglesia hacia adelante. Me da la impresión que algunos pastores son buenos a ayudar a los cristianos a crecer pero no son buenos a ayudar a la iglesia a crecer porque no saben cómo enlazar la aplicación corporativa con la aplicación personal.

¿Cómo Pone Más Aplicación En Sus Mensajes?

Siempre Apunte Hacia Una Respuesta Específica

La mayor debilidad de mucha predicación actual es su enfoque borroso. Realmente no saben qué es lo que están tratando de hacer. Consecuentemente muchos sermones son vagos o abstractos. El pastor no tiene realmente claro por qué está enseñando sobre un tema en particular o qué clase de respuesta desea obtener de él. Dice que "Tiene que enseñar el próximo capítulo." Está bien ir versículo por versículo, libro por libro, pero más vale que tenga una mejor razón que: "Es simplemente el próximo capítulo que hay que cubrir". Necesita haber una motivación. "¿Porqué estoy enseñando esto?"

Es muy fácil ser abstracto. Es muy difícil ser específico. Es muy fácil presentar un mensaje acerca de la mujer por el pozo sin hablar acerca de lo que está pasando en las vidas de las personas y de cuáles son las lecciones que necesitan aplicar y qué es lo que van a hacer sobre ello. Es muy fácil hablar acerca de algún carácter de la Biblia como Jonás sin que jamás se ponga específico y diga, "¿Qué va a hacer en su vida como resultado de las verdades que están aquí, las mentiras que ya no puede creer y las cosas que tiene que cambiar — la manera en que está pensando y hacia dónde va?"

Un sermón conducido por propósitos es como una bala. No es un perdigón. Sabe exactamente hacia dónde va. Sabe exactamente cuál es el resultado final que desea. Sabe qué es lo que quiere lograr y lo hace su objetivo. Es como el tornillo para madera. Cuando sabe qué es lo que quiere de un mensaje, cada vez que le da vuelta ese tornillo se hunde más profundo. Por otro lado, si dice, "Solo estoy cubriendo este pasaje porque es el próximo pasaje," pero realmente no ha pensado detenidamente en, "¿Por qué necesita mi iglesia escuchar este pasaje en particular?" está siendo muy vago. Por tanto mientras más específico sea, mejor. Nada se vuelve dinámico hasta que se vuelva específico.

La pregunta más importante que puede hacer después que ha estudiado el texto es, "¿Qué respuesta específica voy a pedir?" ¿Qué quiero que ocurra al final de este mensaje? Prepara todo en el sermón con el fin en mente. Está predicando para la acción. Está predicando para un veredicto. Está predicando para un compromiso. Quiere que las personas hagan algo como resultado de su mensaje. Ningún abogado iría a corte sin saber de antemano qué veredicto va a pedir. No llega a la corte y dice, "Me pregunto si voy a pedir que piensen que es culpable o no es culpable..."

Hay muchos libros sobre la predicación, muchos de los cuales probablemente ha leído, que hablan acerca de la importancia de encontrar la idea central del texto. Esto es importante pero no es suficiente. Hablan acerca de la idea central del texto. En cada texto tiene que encontrar la idea central del texto. Esto es verdad. Pero uno puede tener la idea central y aún así la gente puede salir pensando, "¿Y qué?" Tiene que ser específico.

¿Cómo se hace para ser específico? Usted dice, "**¿Qué es lo que quiero que piensen? ¿Qué es lo que quiero que sientan? ¿Qué es lo que quiero que hagan?... como resultado de este texto.**" Necesita un objetivo conductal para cada sermón.

Clarifique su objetivo conductal. Mi esposa obtuvo su título universitario en educación. Obtuvo su licenciatura en educación. Me dijo que al escribir planes de lecciones, si no tenía un objetivo conductal para cada plan de lección, la reprobaban. En nuestro mundo, ¿qué es más importante: el destino eterno de la gente o un plan escolar de enseñanza? Si los maestros han de tener un objetivo conductal para cada plan de sus lecciones, ciertamente los pastores deberían de tener un objetivo conductal para cada sermón. Necesitamos saber qué es lo que queremos que Dios

haga en la vida de la gente. ¿Deberíamos de hacer menos? No, porque el asunto que tenemos en nuestras manos es mucho más importante; tiene implicaciones eternas. Apunte hacia una respuesta específica.

Modélelo Con Su Propia Vida

Una manera de aplicar es dar el ejemplo. Aplíquelo a su vida primero. Pablo es el modelo de esto. En **1 Corintios 4:6** él dice, "**Ahora hermanos, he aplicado estas cosas a mí mismo y a Apolo para el beneficio de ustedes para que puedan aprender de nosotros el significado del dicho, 'No se pasen de lo que está escrito.'**" Pablo nos dice, "Lo apliqué primero a mí mismo."

Estoy aprendiendo más y más acerca de esto. Me levanto cada mañana y digo, "¿Es ésta la manera en que Rick debería de estar viviendo la vida cristiana?" Porque la gente está buscando modelos.

No tiene que ser perfecto para ser un modelo. Si solo gente perfecta puede ser modelo, ¿cuántos modelos tendríamos? Uno: Jesucristo. Porque no somos perfectos. Pero usted puede modelar cómo está luchando con un asunto. "Estoy luchando con la manera en que estoy criando a mis hijos." "Estoy luchando con las preocupaciones que siento." "Estoy luchando con la inseguridad." "Estoy luchando con el querer vengarme cuando me siento herido." No tiene que ser perfecto para ser un modelo. Sólo tiene que estar un paso adelantado para modelarlo con su vida. Esta es una manera grande de aplicar las Escrituras.

Haga Preguntas Penetrantes

Encontramos esto a lo largo de las Escrituras, particularmente en el Nuevo Testamento.

"Al entrar Pedro en la casa, se adelantó Jesús a preguntarle: **¿tú que opinas**, Simón? Los reyes de la tierra, ¿a quiénes cobran tributos e impuestos: a los suyos o a los demás?" Mateo 17:25 (NVI).

"**¿Qué les parece?** Si un hombre tiene cien ovejas y se le extravía una de ellas, ¿no dejará las noventa y nueve en las colinas para ir en busca de la extraviada?" Mateo 18:12 (NVI).

"**¿Qué les parece?** — continuó Jesús — había un hombre que tenía dos hijos. Se dirigió al primero y le pidió: 'Hijo, ve a trabajar hoy en el viñedo.'" Mateo 21:28 (NVI).

"**¿Qué piensan ustedes** acerca del Cristo? ¿De quién es hijo?" Mateo 22:42 (NVI).

"¿Cuál de estos tres **piensas** que demostró ser el prójimo del que cayó en manos de los ladrones?" Lucas 10:36 (NVI).

"Jesús les respondió: '**¿Piensan ustedes** que estos galileos, por haber sufrido así, eran más pecadores que todos los demás?'" Lucas 13:2 (NVI).

"¿O **piensan** que aquellos dieciocho que fueron aplastados por la torre de Siloé eran más culpables que todos los demás habitantes de Jerusalén?" Lucas 13:4 (NVI).

¿Qué es lo que está haciendo? Les está haciendo preguntas penetrantes. Una de las cosas que a menudo hacemos aquí en Saddleback es que **en el bosquejo incluimos preguntas de autoevaluación**. Frecuentemente le pedimos a los oyentes que se den una calificación. Una vez presenté un mensaje sobre la mayordomía del tiempo, de los talentos y del tesoro. Puse de 0% a 100% y dije, "Ponga una equis donde cree cuánto está dando en este momento de tiempo, talento y tesoro. Ponga una equis donde quiere estar el próximo año en la mayordomía de su tiempo, talentos y tesoro. ¿Cuál cree que se va a mover más?" Otro pastor presentó un mensaje una vez y usó la luz roja, la luz verde y la luz amarilla. Y lo hizo así: "Marque la luz amarilla si es precaución, la luz verde si esto es bueno para mi vida, la luz roja si es definitivamente una área mayor de conflicto."

Frecuentemente en sus bosquejos pídale a la gente que se evalúe y dele pequeñas exámenes, ponga inventarios personales.

Dé Pasos Específicos De Acción

Esta es otra manera de poner más aplicación. Muestre cómo puede ser hecho. En otras palabras, "Crea esto, no crea aquello. Haga esto, no haga aquello. Recuerde esto, cambie esto, comience esto." Comparta con ellos un procedimiento de paso por paso.

Pasé parte de mi vida viviendo en las instalaciones de un seminario porque mi papá era parte de la administración del seminario. Oí muchos sermones aún cuando estaba pequeño. Solía escribir al lado de mis notas del mensaje — algunas veces incluso en mi Biblia — "SPC." Y esto quiere decir "**Sí ¿pero cómo?**" Ese es el problema con muchos de nuestros sermones. Al final decimos: *Sí ¿pero cómo?* ¡Necesita un matrimonio fuerte! *Sí ¿pero cómo?* ¡Necesita estar envuelto en el ministerio! *Sí ¿pero cómo?* ¡Necesita resistir la tentación! *Sí ¿pero cómo?* Deles pasos específicos de acción.

Dé Ejemplos Prácticos

Muestre cómo otras personas lo han hecho. Este es el grandioso poder de los testimonios. Dar un testimonio es algo que se puede incorporar en el sermón.

El Nuevo Testamento es un libro de instrucción y el Antiguo Testamento es un libro de ilustración. El Antiguo Testamento ilustra todo lo que el Nuevo Testamento enseña. Muchas veces puede conseguirse el punto en el Nuevo Testamento y conseguirse la historia en el Antiguo Testamento. Esto es bueno porque le está enseñando a la gente el contenido bíblico con sólo decirle las historias. Ilustración e instrucción.

La Biblia nos dice en **1 Corintios 10:11** "**Todo esto les sucedió para servir de ejemplo.**" Está hablando acerca del Antiguo Testamento. Todo eso está allí para que sean nuestros ejemplos. Dé ejemplos prácticos. Lo que sea que quiere que se reproduzca en su iglesia, necesita presentar héroes de eso. Si quiere que la gente evangelice más, necesita presentar héroes y contar historias de personas que están evangelizando. Si quiere que la gente tenga devociones diarias en familia necesita contar historias de personas que están teniendo devociones diarias en familia. Las personas tienden a moverse hacia lo que ponga enfrente de ellos, si les da ilustraciones.

Ofrezca A La Gente Esperanza

Ofrezca a la gente esperanza cuando está tratando de aplicar las Escrituras. La gente necesita ánimo para cambiar. Si piensan que no hay remedio, no van ni siquiera a intentarlo. Hace varios meses estábamos presentando una serie sobre las finanzas y estaba dando un mensaje sobre los principios bíblicos para salirse de deudas. Sabía que muchas personas estaban pensando, "Esto no tiene remedio. Nunca vamos a salir de las deudas." Entonces le pedimos a una mujer que viniera y compartiera su testimonio ya que ella se había metido en una deuda de \$100,000 solamente en tarjetas de crédito. ¡Eso es deuda! Ella vino y contó la historia de cómo ella y su marido hicieron un compromiso con Cristo de salirse de la deuda y los pasos de acción que tomaron. Ella contó la historia de cómo les había tomado varios años pero lograron cancelar toda la deuda, pagaron todas sus tarjetas de crédito — estaban totalmente libres de deudas. Eso le dio a la gente esperanza. "Usted no tiene una deuda de \$100,000. Si ella lo puede hacer, usted también lo puede hacer con la ayuda de Dios. Usted puede salirse de sus deudas. Solo necesita confiar en el Espíritu de Dios que le dé el poder y tomar buenas decisiones." Dé esperanza a la gente.

La Biblia es un libro de esperanza. **Romanos 15:4** "**Todo lo que se escribió en el pasado se escribió para enseñarnos, a fin de que, alentados por las Escrituras, tengamos esperanza.**" Englobe "todo". Esto significa que incluso hasta los pasajes negativos de las Escrituras fueron escritos para darnos esperanza. Hay una razón para ellos.

Haga Sus Aplicaciones Sus Puntos

Esto es tan importante que vamos a pasar un buen rato hablando sobre ello. Ésta es el arma secreta para cambiar vidas. Vamos a hablar más adelante sobre esto, sobre cómo convierte sus puntos en aplicaciones. Es el arma secreta para cambiar vidas.

Ponga Un Verbo En Cada Punto

La manera más fácil de ayudarle a la gente a que sean hacedores de la Palabra es poner un verbo en el punto: "Aquí están cosas que puede hacer, que puede convertir en pasos de acción." Tiempo atrás presenté un mensaje sobre

"Cómo Puedo Vivir Valientemente." Los puntos de ese sermón fueron: Al Admitir Mi Pecado, Al Defender Lo Justo, Al Hablar Por Cristo. Un verbo en cada punto. Había algo que podía hacer. Admitir mis pecados — eso requiere valentía. Se necesita valentía para admitir dónde ha cometido un error. Al defender lo justo — eso requiere valentía. Y al hablar por Cristo — eso requiere valentía. Todos esos son pasos de acción. En lugar de hablar acerca de ese rasgo particular de carácter, hice el punto al hablar sobre las cosas que puede hacer.

Di un mensaje llamado "Cómo Inspirar A Sus Hijos." Los puntos fueron: Acepte Sus Diferencias, Afirme Su Valor, Confíeles Responsabilidades, Corríjalos Sin Condenarlos, Ámelos Incondicionalmente. Estas son cosas que todos pueden hacer.

Lo que he hecho es compilar una lista de verbos. Así cuando estoy pensando qué es lo que quiero que hagan, algunas veces al ver la lista de verbos me ayuda a decir, "Ese es el punto de ese texto, ése es el punto de ese versículo." Tengo una lista de verbos de acción.

Ponga un verbo en cada punto. Al hacer eso, se convierte en algo que la gente puede hacer. Recientemente mi esposa Kay presentó un mensaje en un retiro acerca de El Gozo. Sus puntos fueron: Destruyo El Gozo En Mí... Cuando Me Enfoco En Las Reglas, Cuando Me Preocupo Por El Futuro, Cuando Sobrecargo Mi Horario, Cuando Espero La Perfección. Destruyo El Gozo En Otros... Cuando Dudo Sus Motivos, Cuando Enfatizo Sus Errores, Cuando Minimizo Sus Sentimientos, Cuando Ignoro Sus Esfuerzos. Esos son verbos. Cuando pone un verbo en un punto se hace más fácil que las personas sean hacedoras de la Palabra. Por muchos años no pude encontrar una lista de verbos en un diccionario; así que yo me hice mi propia lista. Me ha sido muy útil.

Ponga a Jesús o a Dios en los Puntos.

Esto es muy importante, particularmente para aquellos de ustedes que están tratando de predicarle a inconversos o interesados; porque no está dando solamente un inspirador mensajito moralista. El poder para cambiar vidas viene de Dios.

Ejemplo: 1 Corintios 10:13 "Ustedes no han sufrido ninguna tentación que no sea común al género humano. Pero Dios es fiel, y no permitirá que ustedes sean tentados más allá de lo que pueden aguantar. Más bien, cuando llegue la tentación, él les dará también una salida a fin de que puedan resistir." Aquí presento un bosquejo débil basado en ese texto:

Usted Puede Vencer La Tentación

1. Porque Es Común.
2. Porque Es Limitada.
3. Porque Es Escapable.

¿Está esto correcto? Sí. Este es un bosquejo correcto de este texto en particular. Pero es un bosquejo débil. No dice nada acerca de Dios. No dice nada acerca de Jesús. No dice nada acerca de usar su fe. Se puede decir lo mismo pero de otra forma.

Qué Hacer Cuando Es Tentado

1. Crea Que Dios Lo Ha Visto Antes.
2. Crea Que Dios Limitará Su Intensidad.
3. Crea Que Dios Proveerá Una Salida.

Con este bosquejo usted está predicando para que tengan fe. La Biblia dice que la fe viene de oír, y el oír por la Palabra de Dios. En primer bosquejo no produce fe. Es casi como un mensaje de autoayuda. "Es limitada, es común, es escapable" — usted puede controlar esto. Los mejores puntos son: darse cuenta que Dios lo ha visto antes, Dios limitará la intensidad, Dios proveerá una salida. El primer bosquejo anima a confiar en uno mismo. El segundo bosquejo lo anima a confiar en Dios.

Personalice Los Puntos Usando Pronombres Personales

En otras palabras: *tú, usted, mí, yo*. Raras veces uso la palabra "nosotros" en un bosquejo de aplicación porque debilita la aplicación. Necesita ser "tú, usted". Necesita ser "mí". Necesita ser "yo". Necesita ser personalizado. Por ejemplo: **Jesús Vino Por Mí. Jesús Murió Por Mí. Jesús Vendrá Otra Vez Por Mí.** Lo pone de una manera personal. No es suficiente decir: Jesús vino, Jesús murió, Jesús vendrá otra vez. Usted le agrega "por mí."

Me gustaría decirle algo acerca de la diferencia entre un bosquejo académico o un bosquejo textual y un bosquejo cambiador de vidas. Los bosquejos académicos son los bosquejos que nos enseñan a preparar en la escuela bíblica los cuales son básicamente textuales, son usualmente vagos. Son muy neutrales. No son muy personales. Por ejemplo, aquí está un bosquejo de 1 Corintios 12. Saqué esto de un libro de bosquejos de sermones. El mensaje tenía por título "Los Corintios y los Dones Espirituales".

Un Bosquejo Académico

"Los Corintios y los Dones Espirituales" (1 Corintios 12)

1. La Fuente De Los Dones De Los Corintios.
2. La Función De Los Dones De Los Corintios.
3. El Propósito De Los Dones De Los Corintios.

¿No lo conmueve este bosquejo? Sin embargo, libros de sermones y hasta la Internet están llenos de esta clase de bosquejos. Son vagos, son generales; los libros de sermones están llenos de ellos. Este no es un bosquejo de predicación. Este es un bosquejo para ponencias. Hay una gran diferencia entre presentar una ponencia y predicar.

¿Qué tiene de malo? 1. Es abstracto. 2. Está en la tercera persona lo cual lo hace impersonal. No es un bosquejo personal. Es un bosquejo impersonal. 3. Está en tiempo pasado. Es acerca de algo que pasó hace mucho tiempo. 4. No es ni acerca de Dios ni acerca de personas. No me gusta este bosquejo. No es acerca de Dios ni es acerca de personas. Sin embargo hay muchos bosquejos que son contruidos de esta manera — la fuente de los dones de los Corintios, la función, y el propósito de los dones de los Corintios.

Cuando predica la Biblia así — de una manera impersonal — le ha quitado todo su poder. Este bosquejo no tiene poder. Si usa esta clase de bosquejo, su predicación tiene que ser a pesar del bosquejo. El bosquejo no le ayuda: "Oh, dicho sea de paso... déjeme decirle cómo se relaciona esto con usted." Tiene que decir esto porque el bosquejo obviamente no se relaciona con la gente. "Por tanto voy a tener que decirle, a pesar del bosquejo, cómo se relaciona esto con usted."

La verdad es que **si los oyentes van a escribir algo, sólo van a escribir el bosquejo.** ¿Es esto lo que yo quiero que escriban y que cuando lleguen a casa recuerden la próxima semana? ¿La fuente, la función y el propósito de los dones de los Corintios? No. Quiero que recuerden las lecciones de ese pasaje y las aplicaciones de ese pasaje. **Por tanto hago de mis aplicaciones mis puntos.** Recuerde que el propósito de la predicación es conectar a Dios y a la gente. Ese bosquejo no lo hace del todo.

Aquí tiene un bosquejo cambiador de vidas. Los mismos puntos pero diferente fraseología. Un bosquejo cambiador de vidas sobre 1 Corintios 12 se titularía "Usando Sus Dones."

Un Bosquejo Cambiador De Vidas

"Usando Sus Dones" (1 Corintios 12)

1. Dios Le Dio Dones.
2. Dios Le Dio Dones Para Usarlos.
3. Dios Le Dio Dones Para El Beneficio Del Cuerpo.

De esto se trata 1 Corintios 12. ¿Qué es lo que he hecho? Note que la palabra "Dios" está en el bosquejo. Note que el "a usted" está sobreentendido en "le dio". Está poniendo a Dios y a la persona juntos, de manera que no tiene un bosquejo del tipo de ponencias. ¿Qué tiene de bueno este bosquejo? Cuatro cosas: 1. Es personal. 2. Es práctico. 3. Está centrado en Dios. 4. Es positivo.

Permítame darle otros ejemplos de este tipo de bosquejo académico vs. el bosquejo cambiador de vidas. Aquí está un mensaje del 1983 *Preacher's Annual* (Anuario De Predicadores de 1983) llamado "Un Camino Más Excelente" basado en 1 Corintios 13, el cual es un mensaje acerca del amor.

Bosquejo Académico

Un Camino Más Excelente (1 Corintios 13)

1. Su Ministerio De Sanación.
2. Su Simplicidad De Lenguaje.
3. Su Competencia Para Resolver Problemas.
4. Su Superioridad De Valores.

¿No lo hace esto gritar de alegría por el amor? Pero si está leyendo un comentario, esta es la clase de bosquejo que le dan: un tipo de bosquejo académico, seco, polvoso y vago. ¿No le ablanda el corazón? ¿Podría predicar este bosquejo con pasión? No, no podría.

¿Qué tiene de malo este bosquejo? Lo mismo que el anterior. Usa lenguaje complejo. Usa oraciones gramáticas incompletas. Y es pasivo. Eso es todo lo que tiene de malo... aparte de eso, ¡es un bosquejo muy bueno! Usa lenguaje complejo. Dice, "Su simplicidad de lenguaje" pero no es ni siquiera simple en su bosquejo. Usa oraciones gramáticas incompletas y si tiene una oración gramática incompleta no puede hacer nada. Y es pasivo.

No sé cómo podemos tomar verdades tan apasionadas y calurosas como 1 Corintios 13 y aburrir a la gente hasta dormirlos, pero lo hacemos. El está hablando acerca del amor aquí, el poder que mueve el universo. La iglesia de este pastor tiene que estarse muriendo. Se lo garantizo. Sin embargo, él piensa que está siendo fiel. El no está siendo fiel, ¡está siendo tonto!

Tomemos los mismos puntos y cambiemos las frases. En lugar de llamar el sermón, "Un Camino Más Excelente" — lo cual no significa nada — ¿por qué no ponerle, "Cómo Su Amor Puede Cambiar A Otros"? Estoy interesado en eso. Y aquí tiene los mismos puntos sólo que fraseados de una mejor manera.

Bosquejo Cambiador De Vidas

Cómo Su Amor Puede Cambiar a Otros (1 Corintios 13)

1. ¡Su amor sana!
2. ¡Su amor habla!
3. ¡Su amor puede resolver problemas!
4. ¡Su amor es de gran valor!

"Si hablo en lenguas humanas y angelicales, pero no tengo amor, no soy más que un metal que resuena o un platillo que hace ruido." Su amor habla muchísimo. Habla más alto que palabras. A las personas no les importa cuánto sabe hasta que sepan cuánto le importan a usted. Cuando ya no oigan lo que dice, oirán su amor. Su amor habla. Su amor puede resolver problemas. La Biblia dice que su amor puede conquistar toda clase de dificultades. Su amor es de gran valor. Puede que piense que no es importante pero sí lo es.

¿Ve cuánto mejor es esto? ¿Puede ver cómo esto es un bosquejo más interesante y apropiado? Mire esta cita de Warren Wiersbe, que tiene más de 40 años de estar predicando:

La manera en que preparo un sermón ha cambiado. Antes me concentraba en lo que el texto dice, cómo podía hacerlo que significara algo para alguien. Ahora pregunto, '¿Qué es lo que Dios quiere que esta gente oiga?' Mi predicación era académica. Ahora es más personal. Con todo el que hablo tiene algún dolor. ¡Ay! de la iglesia que no reconoce las necesidades de la gente.

Sugiera Una Tarea Práctica

Esta es otra manera de poner más aplicación. Sugiera una tarea práctica. En Saddleback a menudo damos tarea para la casa. "Aquí está su tarea de esta semana..." Jesús hizo esto. Jesús dio tareas. El a menudo dio proyectos. Él dijo, "**Ve y haz lo mismo.**" (Luc. 10:37)

En enero hace un año, hicimos una serie sobre las finanzas. La aplicación práctica fue "Prepare un simple presupuesto financiero." Y anunciamos: "Para ayudarles a prepararlo en los próximos dos miércoles por la noche el pastor... y el pastor... estarán aquí para presentar un taller sobre el presupuesto económico para que puedan poner sus finanzas en orden para la gloria de Dios."

Las tareas prácticas deben de tener las siguientes características:

- Tienen que ser tareas *específicas*.
- Tienen que ser tareas *motivadoras*. Deles tareas que son divertidas de hacer, que quieren hacer, que están motivados a hacer.
- Tienen que ser tareas *logrables*. ¿Es ésta una tarea irrealista o es algo que puedo hacer? No es realista decir: "Quiero que se vaya a casa y ore una hora al día por seis años por misioneros." Eso no va a pasar. Tienen que ser alcanzable. Pero podría decir, "Quiero que se vaya a casa y ore un minuto al día por los próximos 30 días por misioneros," y estarán 3000% más en oración por misioneros que antes. Póngalo en pasos muy simples. Como dijo el gran teólogo de la película What about Bob?: "Pasos de bebé, ¡pasos de bebé!"
- Tienen que ser tareas *relevantes*. Cuando da una tarea en una clase de la escuela dominical o en un mensaje, ¿es relevante para mí, basada en mis valores, basada en mis prioridades, basada en la etapa de mi vida?
- Tienen que ser tareas *mensurables*. ¿Puedo medir mi progreso?

VIII. ARREGLO

En **Eclesiastés 12:9b** dice: "**El predicador... arregló muchos proverbios.**" Para hacer esto tiene que arreglar. Tiene que arreglar para enfatizar las verdades importantes. Aquí es donde organizo mis bosquejos.

Yo creo profundamente en la próxima declaración que voy a hacer: yo creo que

El texto debería de determinar la esencia de su mensaje. Pero la manera en que la gente oye y aprende debería de determinar la estructura de su mensaje.

Estoy absolutamente convencido de esto.

Si sabe algo sobre la comunicación, sabe que tiene que empezar con el oyente para que haya comunicación. Si me paro aquí y hablo en otro idioma, puedo tener la verdad más importante del mundo pero no la va a entender si no hablo un lenguaje que usted entienda. Puede ser verdad. Puede salvar su vida. Pero si no me entiende, es irrelevante. ¿Puede algo ser verdadero e irrelevante? Por supuesto. Tiene que formularlo para que sea entendido.

El texto debería de determinar la sustancia de su mensaje pero la manera en que la gente oye y aprende debería de determinar la estructura de su mensaje. Jesús modeló esta verdad en cada sermón que predicó. Aún si está predicando sobre un solo pasaje, está obligado a aplicar la verdad de ese pasaje pero no está obligado a organizar los puntos en el orden del texto. No tiene que hacer eso. Está obligado a enseñar la verdad del texto pero no está obligado a forzar la organización. Si no me cree esto, me gustaría verlo organizar algunos de esos capítulos en Proverbios. Va por todos lados y en rumbos diferentes de un versículo a otro.

No hay un solo ejemplo en el Nuevo Testamento, de Jesús o de algún otro, en el que expusieron totalmente un texto — dieron un bosquejo, analizaron las palabras y dieron un comentario — versículo por versículo. Estudie cómo

Jesús usó el Antiguo Testamento.

Lo esencial es esto: ¿está más interesado en el orden literario o está más interesado en hacerlo fácil que la gente lo aplique?

Un Bosquejo Alternativo

La mayoría de los sermones están arreglados en una de dos maneras. Mire los dos ejemplos:

Estructura A

- I. Punto Describiendo el texto
 - II. Punto describiendo el texto
 - III. Punto describiendo el texto
 - IV. Punto describiendo el texto
- Aplicación

Estructura A: el punto describe el texto, el punto describe el texto, el punto describe el texto, el punto describe el texto. Después la aplicación al final.

Estructura B

- I. Punto Describiendo el texto
Aplicación
- II. Punto describiendo el texto
Aplicación
- III. Punto describiendo el texto
Aplicación
- IV. Punto describiendo el texto
Aplicación

O la alternativa B: el punto describiendo el texto, aplicación; el punto describiendo el texto, aplicación; el punto describe el texto, aplicación; el punto describiendo el texto, aplicación.

Me gustaría sugerir una alternativa. Lo que yo llamo un bosquejo cambiador de vidas. Aquí es donde pone el orden totalmente en reverso.

Un Bosquejo Conducido Por Propósitos

- I. Declaración con Aplicación en Tiempo Presente
Explicación/ Contenido del texto
- II. Declaración con Aplicación en Tiempo Presente
Explicación/ Contenido del texto
- III. Declaración con Aplicación en Tiempo Presente
Explicación/ Contenido del texto

Una declaración con la aplicación en tiempo presente es su primer punto y después pone el contenido del texto debajo de eso. Después hace una declaración con la aplicación en tiempo presente otra vez y pone el contenido debajo de eso. Después otra declaración con la aplicación en tiempo presente y pone el contenido debajo de eso. Porque lo que van a escribir son los puntos y lo que quiere que recuerden son las aplicaciones, las lecciones. No las formas bonitas y aliteradas de lo que está pasando en el texto en cuestión.

¿Cuál es el propósito de sus puntos? ¿es para ayudarle a que se mantenga enfocado como orador? ¿es para que su audiencia recuerde cómo usó una bonita organización del texto? ¿que usted encontró que todos los puntos de la

historia de la mujer samaritana comienzan con R? ¿o para mostrar su habilidad con la aliteración? Si sus puntos no son las aplicaciones, entonces están allí solo para mantenerlo organizado. Y si solo están allí para mantenerlo organizado, entonces no necesita ni siquiera compartírselos con su audiencia. Quédese con ellos. No hay necesidad de compartírselos porque la verdad es que a ellos no les importan. Si solamente van a recordar los puntos, lo quiere es que recuerden la aplicación.

Esto es lo que estoy diciendo:

Si el punto del mensaje es la aplicación, entonces sus aplicaciones deberían de ser sus puntos.

Permítame darle un par de ejemplos de esto. Fui a la Internet recientemente. Iba a predicar sobre Bartimeo. Decidí que quería ver qué es lo que otros estaban diciendo sobre Bartimeo. Este es un bosquejo que encontré acerca de Bartimeo:

1. Su Condición Penosa
2. Su Clamor Persistente
3. Su Costo Personal
4. Su Cura Poderosa
5. Su Camino Preferido

¡Este bosquejo es tan conmovedor! De veras que quiero escribirlo ¡porque jamás quiero olvidarlo! De hecho, ¡sería un pecado olvidarlo! Esto es lo que se llama un bosquejo textual.

Aquí tiene un bosquejo cambiador de vidas de exactamente el mismo texto. Éste otoño estaba presentando una serie llamada "Cincuenta Días de Fe". Di un mensaje llamado "Cómo Tener un Nuevo Comienzo con Fe". Usé el Salmo 145: "Dios le da un nuevo comienzo a los que están listos para rendirse". Y después usé esta historia — Bartimeo en Marcos 10 y hay cinco cosas que él dijo, cinco cosas que él hizo. Éstas son cinco cosas que necesita hacer si quiere tener nuevo comienzo.

Cómo Tener un Nuevo Comienzo con Fe

1. *Aproveche el momento.*

"Al oír que el que venía era Jesús de Nazaret, se puso a gritar." El estaba sentado y sabía que Jesús estaba pasando. Era la oportunidad de su vida. Tenía que aprovechar el momento — carpe diem. [Algunas veces puede usar un versículo de apoyo]. Jesús dijo que no esperáramos, que no miráramos para atrás. No se puede posponer el reino de Dios hasta mañana. Aproveche la oportunidad. Así que la primera cosa que Bartimeo hizo bien, la primera cosa que usted necesita hacer si quiere tener un nuevo comienzo es aprovechar el momento. No se tarde, no lo posponga un minuto más. Empiece ese nuevo comienzo hoy.

2. *Domine su temor.*

"Muchos lo reprendían para que se callara, pero él se puso a gritar aun más: '¡Hijo de David, ten compasión de mí!'" El no temía a lo que la gente pensara: lo menospreciaban, lo ridiculizaban, lo reprendían. La Biblia dice, "El temor de la opinión humana te discapacita. Confiar en Dios te protege de eso." Si eso es verdad, que el miedo de la opinión humana te discapacita entonces todos en este salón podríamos aplicar por ayuda por la discapacidad. Todos le tenemos miedo a la opinión humana. Tiene que dominar su temor. El no iba a dejar que lo que otra gente pensaba no le permitiera tocar a Jesús.

3. *Anuncie su fe.*

"¿Qué quieres que haga por ti?" (Jesús) le preguntó. 'Rabí, quiero ver' respondió el ciego." Allí mismo enfrente de todos. El no titubeó. Él lo dijo en público: quiero ver. Él anunció su fe. Eso obviamente quería decir que él pensó que Jesús podía darle la vista. Él anunció su fe.

4. Reciba la gracia de Dios.

"'Puedes irte' — le dijo Jesús — ' tu fe te ha sanado'. Al momento recobró la vista." El recibió la gracia de Dios. Note que él no se ganó esto, no se lo merecía, no lo pagó, no se lo ganó trabajando. La Biblia dice que de la plenitud de la gracia todos hemos recibido una bendición tras otra. Que por eso es que la fe es la clave. Que la promesa de Dios es dada a nosotros como un regalo.

5. Tome el próximo paso.

"Al momento recobró la vista y empezó a seguir a Jesús por el camino." "Si la gente dice que tiene fe pero no hace nada, su fe no vale nada." "Todo lo que tenemos: el buen pensar, el buen vivir, antecedentes limpios, un nuevo comienzo — viene de Dios por medio de Jesucristo." (The Message).

¿Cuál de estos dos bosquejos es más probable que produzca un cambio de vida? Creo que no hay duda.

Otro ejemplo. La historia de Zaqueo. Vea los bosquejos textuales sobre Zaqueo. Estos son bosquejos que descargué de la Internet sobre Zaqueo:

El Pobre Hombrecito Rico

Aunque Era Rico, Era Pobre.

Aunque Era Buscado, Fue Encontrado.

Aunque Era Odiado, Fue Amado.

Aunque Dio, Él Recibió.

¿Cuál es el problema? Pasivo, tiempo pasado, es acerca de alguien que no tiene nada que ver conmigo.

Las Cuatro Lecciones de Zaqueo

1. Nadie Es Tan Malo Para Ser Salvo.

2. La Determinación De Zaqueo De Ver A Jesús.

3. El Poder De Cristo Para Cambiar Corazones Humanos.

4. Los Pecadores Convertidos Siempre Dan Evidencia De Su Conversión.

Este bosquejo no es ni balanceado ni personal. Aquí tiene otro:

El Hombre que Quería Ver a Jesús

1. Las Cosas Que Se Lo Impedían: Su Trabajo, La Multitud, Su Estatura.

2. Las Cosas Que Le Ayudaron: Su Deseo, Su Determinación, Su Dexteridad.

3. Las Cosas Que Pasaron: El Llamado, La Respuesta, La Crítica, La Conversión.

Usted ha visto miles de sermones de bosquejos como estos. No dicen nada, no hacen nada, no cambian nada. Aquí tiene otro:

Zaqueo

1. Él Era Pequeño. Yo Soy Pequeño.

2. Él Era Inteligente. Yo Necesito Ser Inteligente.

3. Él Fue Llamado. Yo Soy Llamado.

4. Él Fue Salvado. Yo Puedo Ser Salvado.

Y otro:

Subido en un Árbol

1. Considere El Hombre Subido En El Árbol.
2. Considere El Maestro Al Pie Del Árbol.
3. Considere La Reunión En La Casa.

No sé cómo podemos tomar una historia tan fascinante como la de Zaqueo y hacerla tan aburrida. Aquí tiene otro:

Un Hombre Llamado Zaqueo

Su Condición: Separado De Dios, De Los Hombres Y De Sí Mismo.

Su Curiosidad: Todos Tenían Curiosidad Acerca De Jesús.

Las Consecuencias: La Gente Religiosa Murmuró, Jesús Ministró, Zaqueo Manifestó Su Fe.

Usted ha visto muchos sermones como estos. Estos son bosquejos textuales. No cambian vidas.

Aquí tiene un ejemplo de un bosquejo cambiador de vidas usando el mismo texto. Presenté un mensaje titulado "Cuánto Usted Le Importa a Dios." Fue parte de una serie titulada "Cambiando desde Adentro."

Cuánto Usted Le Importa a Dios

Aquí tiene cuatro maneras en que juzgamos nuestro valor. [Empecé la introducción así de esta manera] Tendemos a juzgar nuestro valor basado en cuatro cosas. Por mi apariencia: ¿cómo me veo? Por mi éxito: ¿qué es lo que he logrado? Por mi aprobación: ¿qué tan popular soy? Por mis posesiones: ¿qué es lo que tengo?

[Después conecté estas cuatro cosas a la historia de Zaqueo]. No le gustaba la manera en que se veía. ¿Qué es lo que había logrado? Le había robado a todos sus amigos porque era el jefe de colectores de impuestos. ¿Era popular? Absolutamente no. El sí tenía posesiones. Zaqueo falló en tres de las cuatro maneras principales que usamos para edificar nuestra autoestima. No se gustaba a sí mismo. No le gustaba como se veía. No le gustaba como se sentía. No le gustaba su trabajo. Y no le caía bien a la gente. Los mayores cambios en nuestras vidas toman lugar cuando nos vemos a nosotros mismos como Dios nos ve. [Aquí cuento la historia de Zaqueo y después empiezo a dar los puntos].

1. No importa qué tan insignificante me sienta, Jesús me nota.

¿Qué declaración más maravillosa! "Cuando Jesús llegó al árbol, él miró hacia arriba." Me imagino que Zaqueo se quedó paralizado. "¡Dios me está viendo! Pueden haber unas 20,000 personas aquí en Jericó en este momento. Él ha caminado hasta mi árbol ¡y él me está viendo directamente a mí! ¡Eso me conmueve!" Aquí tenemos a un hombre que toda su vida se ha sentido inferior. ¡Toda su vida! No le gustaba la manera en que se veía — "¡Soy muy chaparro!" De hecho, la palabra en el griego significa que él era un enano. Es la misma palabra para enano. Él era un enano, una persona de pequeño tamaño. Él tenía el trabajo más odiado de la ciudad. Y de todas las personas, Jesús viene a mi árbol y mira hacia arriba. Lucas 12:6 "Dios nunca descuida una sola golondrina. Él pone aún mayor atención a ustedes hasta el último detalle. Incluso hasta numerar los cabellos de sus cabezas."

2. No importa qué digan otros de mí, Jesús me afirma.

"Jesús miró hacia arriba a Zaqueo y lo llamó por su nombre. 'Zaqueo' le dijo." ¿Por qué es esto significativo? Porque Zaqueo significa "el puro." Esto es la última cosa que Zaqueo era. Jesús camina entre la multitud y ve el hombre más irrespetado y le dice, "Puro, hoy iré a tu casa." No le llamó lo que era. Le llamó lo que podría ser. [Estaba predicando para animar la fe] El no solo sabe dónde estoy, él conoce mi nombre. [En este punto del mensaje, me detuve y cantamos "He knows my name" (Él conoce mi nombre)] "Aunque mi padre y mi madre me abandonen, el Señor me recibirá en sus brazos." (Salmo 27:10). Entonces no importa qué tan insignificante me sienta, Jesús me nota y no importa qué digan otros de mí, Jesús me afirma.

3. No importa qué he hecho, Jesús me quiere.

Él dice, "'Baja pronto porque voy a ser un invitado en tu casa hoy.' Toda la gente vio esto y empezó a quejarse: 'Jesús se está hospedando con un pecador.'" Puedo imaginarme esto y oírles decir, "¡Ese pecador! ¡Ese hombre malo!" Jesús dijo, "Aquellos que el

Padre me ha dado vendrán a mí y nunca los rechazaré." No importa qué he hecho, Jesús me quiere. [¿No es esto buenas nuevas? ¿No son estas noticias transformadoras de vidas? ¿No es esto mejor que "Considere el hombre subido en el árbol, Considere el maestro al pie del árbol y Considere la reunión en la casa"? ¿No es esto mejor que "Su curiosidad, su condición, sus consecuencias"? ¡Claro que sí! Porque lo que quiero es que escriban las verdades.]

4. *¿Cómo debería de responder a Jesús?*

"Él se bajó de inmediato y lo recibió con gozo." El resultado: "Pero Zaqueo dijo resueltamente, 'Daré la mitad de mis posesiones a los pobres, y si en algo he defraudado a alguien, le devolveré cuatro veces la cantidad que sea.' Jesús respondió, 'Hoy ha llegado la salvación a esta casa.'

No creo que ninguna conferencia sea tan buena y valga la pena ir, si no recibe uno o dos sermones que pueda usar. No tiene tiempo para prepararse esta semana. Le doy permiso para usar cualquiera de estos dos bosquejos el próximo domingo.

Cómo Arreglar Su Bosquejo Para El Máximo Impacto

¿Cómo arregla sus puntos para que tengan el máximo impacto? ¿Cómo se hace eso?

Mantenga Su Bosquejo Simple

Reduzca sus aplicaciones a unos cuantos puntos principales. No tengan el montón de subpuntos. **Haddon Robinson dijo: "La televisión ha destruido el pensamiento linear."** La gente no puede seguir subpuntos a menos que le dé un bosquejo. Para que el bosquejo tenga impacto, tiene que ser claro, directo y muy simple.

Tenga cuidado con la aliteración. Este es un ejemplo que vi el otro día:

El Cristo Cabizbajo De La Cruel Cruz Del Calvario.
El Cristo Crucificado De La Cruel Cruz Del Calvario.
El Cristo Coronado De La Cruel Cruz Del Calvario.

Esto parece más un trabalenguas que un bosquejo de predicación.

Tenga cuidado con las rimas. Se puede salir con las tuyas de vez en cuando. Aquí esta uno que vi el otro día, un bosquejo en rima del hijo pródigo:

1. Su Inanidad: Pidió Lo Heredado, Abandonó Lo Amado, Entró En El Pecado.
2. Su Maldad: Corrió Con Los Perros, Derrochó En Los Dados, Comió Con Los Cerdos.
3. Su Felicidad: Entró Estrenando, Disfrutó Comiendo, Celebró Bailando.

Haga que su bosquejo sea simple. No trate de lucirse con aliteraciones y rimas. **Es más importante ser claro que lucirse.**

Haga Su Punto Prontamente

Los sermones clásicos del siglo pasado, y he leído muchos de ellos, son largos y sofisticados. Y a menudo tienen largas introducciones. Si ha leído a los Puritanos, se dilatan dos horas ¡y tienen 29 puntos! Le dicen todo lo que es posible saber sobre el asunto en particular. Tienen largas introducciones, son muy complicados, con muchos subpuntos.

En la actualidad, la audiencia ha cambiado. La gente no escucha de la misma manera que lo hacía antes. Puede que no le guste esto pero con esto es con lo que tenemos que vivir. Tal vez ha deseado que hubiera ministrado en la Edad Media. ¡Pero usted es el único en la Edad Media! Tiene que ministrar en la sociedad de hoy con las limitaciones de hoy. Algunos pastores que oigo predicar tienen un punto aquí, pasa media hora y tienen otro punto allá. Esto no puede ser. **En el mundo actual, la gente lo quiere todo rápido. Quieren los puntos ya.** No puede darse el lujo de ir

página tras página. En el mundo de hoy la gente está acostumbrada a recibir su información en puntos balazo. Como en el periódico. Si es radio o televisión, quieren la información rápido: ya, ya, ya. No quieren un largo ensayo. Deme los puntos balazo. Necesita pensar en esto detenidamente para sus mensajes.

Ponga Sus Puntos En Oraciones Gramaticales Completas

Muchos bosquejos no dicen nada. Sólo son frases. No use palabras solitarias, no use frases. Mire este ejemplo:

Lucas 18:6-8

1. El Impotente
2. El Ayudante
3. La Apelación
4. Las Exhortaciones

¿Qué es lo que está diciendo este bosquejo? ¿Vale la pena recordarlo? No. ¿Es útil? No. ¿Vale la pena escribirlo? No. ¿Es esto algo que puedo compartir con mi vecino? No. Entonces es inservible. Eso no va a cambiar a nadie.

Sus puntos deberían de ser tan claros que la gente puede entender su sermón sin haber oído el sermón, con solo ver los puntos. Sus puntos deberían de ser tan claros que contienen el mensaje, que entienden la lección si solo lo que vieran fuese el bosquejo. Si no pueden figurar el mensaje partiendo del bosquejo, su bosquejo no está bien todavía.

Asegúrese De Que Sus Puntos Tengan Unidad Y Balance

Sus puntos necesitan simetría. Este es un bosquejo sin balance:

1. Jesús Murió.
2. Jesús Se Reunió.
3. Tenemos Que Reunir \$30,000 O Yo Moriré.

Esto es lo que yo llamo un sermón sin unidad y balance. Recuerde 1 Corintios 14:33 "Dios no es el autor de la confusión." Aquí tiene otro:

1. Usted Puede Ser Libre.
2. Usted Puede Ser Perdonado.
3. Lo Salvará Del Fuego De La Eterna Perdición.
4. Usted Puede Ser Realizado.

¿Había algo fuera de balance en esos cuatro puntos? Un sermón sin balance tiende a andar por todos lados como este ensayo de escuela primaria. Es un ensayo sobre los cerdos:

El cerdo es un animal muy divertido pero tiene varios usos. A nuestro perro no le gustan los cerdos. El nombre de nuestro perro es Nerón. Mi maestra leyó un día acerca de un hombre malo llamado Nerón. Mi papi es un buen hombre. Los hombres son muy útiles. Los hombres son diferentes que las mujeres y mi mami no es como mi papi. Mi mami dice que un anillo alrededor del sol significa que viene una tormenta. Y eso es todo lo que sé sobre los cerdos.

Tiene que tener balance y unidad. **Una de las maneras para crear unidad en un mensaje es usar palabras claves.** Es una manera de describir sus puntos. Las palabras claves describen cómo sus puntos son similares. Las palabras claves muestran cómo sus puntos se relacionan entre sí. Por ejemplo, decimos, "Hay cinco cosas que quiero que vean en este texto." *Cosas.* ¿Qué es una *cosa*? Necesita ser más específico. Ponga una palabra clave: "Hay cinco *beneficios* en este texto... Hay cinco *exigencias* en este texto... Hay cinco *hábitos* en este texto... Hay cinco *creencias* en este texto..." No use

"cosas" porque es una palabra gastada y no significa nada.

He creado para su edificación una lista de palabras claves; las verá en un apéndice al final de esta exponencia. Esta es mi lista de palabras claves o palabras de transición. Mientras tanto, aquí tiene algunos ejemplos:

Argumentos	Beneficios	Fracasos
Aspectos	Convicciones	Grupos
Atributos	Creencias	Hábitos
Barreras	Deberes	Hechos
Bendiciones	Decisiones	Miedos

Asegúrese De Que Sus Puntos Sigam Una Progresión Lógica Y Clara

Necesitan seguir una secuencia o pasos naturales. No tiene que ser necesariamente que el versículo 1 viene antes del versículo 2... puede ponerlos en otro orden si está tratando de captar la atención de la persona a la que le está hablando. Un bosquejo necesita tanto unidad (los puntos tienen sentido juntos) y movimiento (se siente como que está haciendo progreso). Tiene que tener movimiento si quiere mover a su audiencia. Aquí tiene unas plantillas de **bosquejos con movimiento**:

- 1. DÍGALES POR QUÉ**
- 2. MUÉSTRELES CÓMO**

Este es un bosquejo de movimiento. Probablemente 30% de mis mensajes son simplemente como este bosquejo: Dígalos por qué, muéstreles cómo. Causa movimiento. Aquí tiene otro:

- 1. ESTABLEZCA UNA NECESIDAD**
- 2. DÉ EJEMPLOS PERSONALES**
- 3. PRESENTE UN PLAN**
- 4. OFREZCA ESPERANZA**
- 5. LLAME AL COMPROMISO**
- 6. ESPERE RESULTADOS**

Este último paso es el elemento de fe — tenga la expectación de que Dios va a actuar. Aquí está otro simple bosquejo que he usado:

- 1. ¿QUÉ? (¿DE QUÉ VA A HABLAR?)**
- 2. ¿Y QUÉ? (¿QUÉ TIENE QUE VER CONMIGO?)**
- 3. ¿Y AHORA QUÉ? (¿QUÉ QUIERE QUE HAGA?)**

Puede tomar cualquier texto en las Escrituras y preguntar: ¿qué?, ¿y qué?, ¿y ahora qué? Y así mover a su audiencia en una progresión lógica. Similar a esto es el siguiente punto...

Arregle Sus Puntos De Manera Que Culminen Con Un Compromiso

Si tiene tres puntos o cuatro puntos o cinco puntos que va a hacer basado en el texto, figure qué orden hará el mayor impacto y póngalos en ese orden. Para que el sermón sea fortísimo, necesita tener un comienzo fuerte y necesita tener un final fuerte. Ponga los puntos débiles en medio del sermón. A menudo pongo mi punto más fuerte de último y mi segundo punto más fuerte de primero. Hago esto para poner a la gente en movimiento en la dirección correcta. Si está planeando retar a la gente con un compromiso al final, no quiere acabar con una nota emocional baja. No quiere gastar toda su energía emocional en su primer o segundo punto para después quedarse sin nada hacia el final del ser-

món.

Parte de esto es ser capaz de reconocer que la preparación del sermón es más que solamente pensar profundamente en los detalles del texto. Es ser capaz de sentir un punto y no solo entenderlo intelectualmente. Yo veo un bosquejo y lo *siento*. "¿Cuál es el punto que voy a sentir más? ¿Cuál punto es el que voy a usar para pedirles que tomen una decisión?" Y pongo ese de último. Yo no solamente veo un bosquejo; yo *siento* el bosquejo.

El poder de un sermón es afectado por dos factores: el contenido y la apelación emocional. Si la apelación emocional es muy temprana en el mensaje, cuando llegue al final no va a tener nada. Necesita el contenido y la apelación emocional. Arregle sus puntos para que culminen con un compromiso.

Arregle Sus Puntos Usando El Suspenso Y El Desenlace (Tensión Y Distensión)

Todos los buenos comunicadores entienden esto. Entienden que al hablar hay picos y valles. Simplemente no puede mantener a la gente sólo tensa. Si sólo sube, sube y sube emocionalmente por todo el mensaje, cuando llega al final sus oyentes estarán emocionalmente fritos. Estarán al borde de un ataque de nervios. Los pone más tensos y más tensos y esto se va acumulando. Por otra parte, si empieza con una nota alta y después los trae para abajo, van a estar dormidos al final del mensaje. Se los ha traído para abajo. Si los mantiene a un nivel constante, van a estar pensando en el juego de fútbol. Estarán aburridos y no estarán poniendo atención. Estarán pensando en el almuerzo, en lo que van a hacer después del culto y cosas así.

Entonces lo que tiene que hacer para mantener la tensión es usar la combinación tensión-distensión, suspenso-desenlace, pico y valle. Todo buen comunicador entiende esto. Los programas de televisión están basados en esto. Lo ponen tenso y después le dan un desenlace. Presentan parte de la historia, dan un comercial; parte de la historia, comercial; parte de la historia, comercial. De hecho, una hora de televisión está dividida en segmentos así. Las personas que están viendo esos segmentos son las personas cuyas mentes han sido entrenadas por la televisión. Puede que a usted no le guste. A mí no me gusta. Pero es el mundo en que vivimos. Vivimos con personas cuya capacidad para poner atención se les está disminuyendo cada día. Definitivamente no se les está aumentando. Consecuentemente no puede hablar por mucho tiempo sin la combinación tensión-desenlace. Uno de los grandes ¡Ajá! que mucha gente no se da cuenta es que con regularidad yo predico por 45 minutos, hasta he predicado por una hora. ¿Cómo se le hace eso a las personas de hoy? Tensión-desenlace. No necesita dar esos sermoncitos de cinco minutos. Solo necesita saber la combinación tensión-distensión.

Usted da momentos de descanso. Puede dar descansos con humor. Puede dar descansos con una ilustración. El hecho es que las personas han aprendido a pensar en módulos. Hay un momento de suspenso y después viene el comercial. Hay un momento de suspenso y después viene el comercial. ¿Cuáles son las películas más populares? ¿Cuáles son las películas que atraen a las masas? Sin excepción son las que combinan dos cosas: el suspenso y el humor. Las películas más exitosas siempre tienen ambos: suspenso y desenlace, suspenso y desenlace. En un instante está agarrado de su asiento y en el próximo se está muriendo de la risa.

A la gente le gusta sentir sus emociones. Somos personas emocionales. Por eso es que la gente va al cine. ¿Por qué van a las películas de horror? Porque les gusta sentir. Les gusta sentir el miedo. Les gusta sentir la fuerza de la adrenalina: en una comedia, en una película de acción, en una película triste. A la gente le gusta sentir sus emociones. Repito, puede que a usted no le guste eso pero a esas personas son las que tenemos que ministrar.

Por dos años ayudé a Dreamworks con la película *El Príncipe de Egipto*. Fui un consultor para asegurar que la película fuera bíblica. Fui a Hollywood y a las oficinas de Dreamworks. Cuando uno pasa por el pasillo principal de la oficina hacia donde todos los animadores están trabajando, tienen ahí en la pared la gráfica del latido emocional. Usando hilo de lana para tejer, hicieron una gráfica de las subidas y bajadas, los picos y los valles de una película. En una película de 90 minutos, lo suben y lo bajan, lo suben y lo bajan.

Vi la gráfica de *El Príncipe de Egipto* en la pared. Pensé que me gustaría contar cuántos picos y valles tenía. Habían 9 en esta película de 90 minutos. Eso quería decir uno por cada 10 minutos aproximadamente.

Pensé que eso era interesante. Porque por muchos, muchos años Rick Muchow (nuestro ministro de adoración) y yo hemos preparado el culto básicamente con esa idea. Tenemos picos y valles en el culto. Cuando empezamos un culto, Rick empieza con un estruendo y tenemos una canción alegre y con movimiento. Después, con la siguiente

canción, bajamos el volumen. Después Rick empieza otra vez a alegrarnos con otra canción rápida para formar lo que llamamos el set. El orden que seguimos de las canciones es el siguiente: la primera canción es para inspirar el movimiento. Esta comienza a preparar las cosas. La segunda es una canción de alabanza, alabanza a Dios, canciones rápidas que celebran al Señor. La tercera es una canción de adoración, canciones más lentas dirigidas a Dios. La última canción es una canción de compromiso. Consecuentemente, durante el culto subimos y bajamos y después subimos y después bajamos con una canción de meditación, con una canción de compromiso. Básicamente **el patrón es: Aplaudir con las manos — Agarrarnos de las manos — Levantar las manos**. Ese es el orden de las canciones. Primero, aplaudir con las manos: una canción tipo rápida y alegre. Después Agarrarnos de las manos: somos parte de una familia. Y por último, Levantar las manos: nos estamos enfocando en Dios.

Después justo antes del mensaje, cantamos algo lento para tener un momento de lectura pública de la Biblia, oración, meditación y cosas así. Después, justo antes de que me pare a predicar tenemos una canción especial la cual es siempre rápida y alegre. Porque cuando voy a empezar un mensaje no quiero que la audiencia esté sintiéndose soñolienta. Estoy tratando de captar su atención. No cantamos nada lento justo antes de que yo hable. Generalmente es algo muy alegre y movido.

Cuando yo empiezo trato de seguir elevando el culto y a lo largo de mi mensaje hay varias subidas y bajadas. Uso el humor y los testimonios y otras cosas. Después cuando llega el momento de la invitación, en el momento del compromiso, entonces sí traemos todo a lo más bajo posible, lo traemos a los más serio posible. Ahora el asunto es entre usted y Dios. Nuestro enfoque es en: este momento es entre usted y Dios. Entonces después, recogemos la ofrenda y tenemos una canción de cierre. La canción de clausura es siempre alegre y rápida.

En los sermones, algunos puntos son más convictivos que otros. Algunos puntos son más livianos que otros. A menudo uno puede dar una fuerte reprimenda en un mensaje si coloca la palabra fuerte entre dos puntos livianos. Esto es simplemente ser sabios como serpientes e inocentes como palomas.

Recientemente presenté un mensaje sobre "**Cinco Principios Para la Estabilidad Financiera**." El nervio más sensitivo de los seres humanos es el que va del corazón al bolsillo. Si quiere poner a la gente nerviosa solamente empiece a hablar sobre las finanzas, particularmente sobre el diezmo. Basado en el libro de Proverbios de Salomón hablé sobre los "Cinco Principios Para la Estabilidad Financiera." Y son estos: **Mantenga Buenos Archivos, Planee Sus Gastos, Ahorre Para El Futuro, Regrese Diez Por Ciento A Dios, Disfrute Lo Que Tiene**. ¿Cuál de estos cinco puntos pone a la gente nerviosa? ¿Cuál es el menos convictivo? Mantenga buenos archivos es el menos convictivo. Pongo ese de primero. ¿Cuál es el que va a poner a la gente nerviosa? Regrese diez por ciento a Dios. Ese lo pongo de penúltimo. ¿Voy a ponerlo de último? No. Si pongo ese punto de último, entonces van a decir, "Este fue sólo un mensaje acerca de diezmar." La verdad es que no era un mensaje sobre diezmar. Era un mensaje acerca del manejo de las finanzas pero diezmar es uno de los principios para manejar el dinero. Lo pongo de penúltimo. La verdad es que quiero que obedezcan todos los cinco principios y quiero que vean diezmar como uno de los pilares de la estabilidad financiera. Lo pongo entre los dos puntos menos atemorizantes. Al final, los desafíe a que se comprometieran a llevar a cabo los cinco principios.

Y lo hice de esta manera: "Este es el paso de acción para usted: si se compromete a los cinco principios este próximo año, quiero que escriba en la tarjetita en su boletín "SPD" lo cual significa "Seguiré el Plan de Dios." Cuando recibí todas esas tarjetitas, casi 3000 personas habían firmado la tarjetita de SPD y nuestras ofrendas subieron instantáneamente de 75,000 dólares por semana a casi 400,000 dólares por semana. Eso fue hace un año.

Todo depende de la manera en que estructura el mensaje. "Sean astutos como serpientes y mansos como palomas."

Considere Cómo Sus Puntos Suenan Cuando Los Está Arreglando

Usted va a hablar estos puntos. Puede que se vean bien en papel pero en realidad necesita hablarlos porque van a ser presentados oralmente. Las oraciones gramaticales cortas pero completas son las mejor recordadas, son las mejores para la comunicación. Cuanto más corta la oración — no una palabra sola, debe de ser una oración gramatical — más memorable es y más puede desarrollar una cadencia. Se regresa y repasa los puntos. Quiere repasar sus puntos a medida que presenta el mensaje. El clavo se mete más, cada vez que repasa y lo martilla.

Una vez presenté un mensaje que era parte de una serie de los mayores temas del libro de Proverbios. Uno de los temas de Proverbios es qué hacer para ser respetado. Usted puede ver todas las cosas que Salomón dice en Proverbios sobre cómo será respetado si hace esto o aquello. Tenía una larga lista pero en realidad no iba a tener impacto porque no estaba balanceada, no estaba unificada. La resumí diciendo, "Si quiere ser respetado tiene que Hablar Con Integridad, Servir Con Intensidad, Compartir Con Generosidad y Triunfar Con Humildad." Debido a que esto es corto y entendible, sabe exactamente de qué se trata el mensaje con sólo oír el bosquejo. Pero más que eso, es algo que suena bien. Cuando acaba el segundo punto y se está alistando para decir que tenemos que dar con generosidad usted dice, "No solo hablamos con integridad y servimos con intensidad sino que también tenemos que dar con generosidad." Después llega a su cuarto punto y dice, "Y tenemos que triunfar con humildad. Recuerde la lección de la ballena: cuando llega a lo más alto y está lista para resoplar, la arponean. La persona que se cree mejor de lo que es, eventualmente será expuesta."

No hace mucho mi esposa Kay presentó un mensaje sobre El Autodominio en un retiro. Los puntos que explicó fueron: "Tengo Que Maniatar Mis Emociones, Tengo Que Mantener Mi Enfoque, Tengo Que Manejar Mi Tiempo Y Tengo Que Maximizar Mis Talentos." Estas son cosas que están aquí mismo: tiene un verbo, es corta, es completa y tiene una cadencia que crea interés y la hace fácil de decir.

Les dije que hice un mensaje sobre el amor. Su título era, "Recuerde lo que más importa." Era acerca del amor. Los puntos podían haber sido (porque de eso se trataba): La prioridad de las relaciones amorosas, la prueba de las relaciones amorosas (dedica tiempo a las personas) y el período para las relaciones amorosas (hágalo mientras pueda). Pero esto está en tercera persona, es un bosquejo neutral y pasivo. Más bien lo titulé: "Recuerde Lo Que Más Importa." Y sus puntos fueron: "El Mejor Uso De La Vida Es Amar. La Mejor Expresión Del Amor Es El Tiempo. El Mejor Tiempo Para Amar Es Ahora." Esto es más personal y también suena mejor. Así que considere cómo sus puntos suenan cuando los está escribiendo.

Provea Un Bosquejo Del Sermón Con El Texto De Los Versículos Bíblicos Ya Escritos

Aquí tiene una lista de los beneficios por los que pienso que debería de darle un bosquejo bíblico a las personas en su audiencia. Tiene que ser un bosquejo con el texto de los versículos ya escritos. Aquí tiene unas razones por qué creo en esto. Hemos estado haciendo esto desde casi el comienzo de Saddleback. No dimos bosquejos al comienzo pero una vez que empezamos, comencé a ver que el crecimiento espiritual de nuestra gente empezó a aumentar exponencialmente. Las razones o **beneficios** son:

Los inconversos no traen Biblia. Consecuentemente, ¿cómo pueden ver los versículos en la Biblia si no traen una?

Evita lo embarazoso de no encontrar el texto. Recuerdo a una señora que vino al primer culto público que tuvimos (ella recibió a Cristo en la segunda semana y me contó su historia). Vino y me dijo: "Me senté y usted dijo, 'Abran sus Biblias' [porque no estábamos usando un bosquejo]. Había traído mi Biblia." Ella no era cristiana sino que era una asistente nominal de iglesias. Y continuó: "La persona sentada junto a mí ¡era como el campeón espadachín de todos los tiempos! ¡Súper rápido! Habían pasado 10 minutos de su mensaje y yo todavía estaba buscando el versículo. Y yo estaba en el libro de Concordancia ¡preguntándome en qué página estaba mi vecino!" Es frustrante y embarazoso si no puede encontrar el texto al instante. Si usa una Biblia, use una Biblia de banca y diga, "Ahora todos abran la página 482." Eso remueve la tensión en los que no saben.

Puede cubrir más material en menos tiempo. Está allí mismo en el bosquejo. No necesita usar tiempo para encontrarlo. Una vez estaba escuchando a un famoso expositor de la Biblia aquí en los Estados Unidos y me fijé que constantemente decía, "Ahora vaya al versículo... ahora busque el versículo..." Me conseguí un cronómetro y le medí el tiempo. Se pasó cerca de seis minutos del mensaje solamente buscando versículos. Esos son seis minutos que no quiero desperdiciar. Quiero que las personas lo miren allí mismo enfrente de ellos. También si escribe los versículos puede pedirle a la audiencia que todos los lean en unísono. No lo puede hacer si hace que todos los busquen en sus Biblias porque hoy hay muchas traducciones. Lo que conseguiré es que todos hablen en lenguas de diferentes naciones. Pero si lo escribe en un bosquejo todos lo pueden leer en unísono en voz alta.

Lo pueden repasar más tarde. Se lo pueden llevar a casa. Tenemos un profesor de biología en nuestra iglesia

que se llama Bill. Él me contó: "Siempre he tenido problemas con el enojo. No hace mucho mi hija y sus amigas iban en nuestro auto a algún lado y tuvieron un accidente. Salieron ilesas. Ella me llamó para decirme que habían tenido un accidente. 'Estamos bien pero arruinamos el vehículo.' Una vez que supe que estaban bien empecé a ponerme enojado porque sabía que simplemente había sido irresponsable con su manejo. Me subí a mi carro y me fui donde ellas estaban; me salí del carro y me senté en la cuneta esperando que la grúa llegara. Cuanto más pensaba acerca de su irresponsabilidad, más enojado me ponía. Entonces miré hacia la alcantarilla y vi algo que me parecía familiar. Lo recogí. Era uno de sus bosquejos de sermones. Se titulaba 'Cómo desactivar su enojo.' ¡La Palabra del Señor vino a mí desde una alcantarilla!" Se sacó su cartera y desdobló el bosquejo. Él dijo, "He guardado este bosquejo en mi cartera desde que lo encontré." Él recordó ese sermón mucho tiempo después que yo lo había olvidado porque habíamos dado un bosquejo de ese sermón.

El bosquejo puede ser usado como base para discusiones en grupos pequeños. Actualmente nosotros escribimos una guía de discusión para cada sermón cada semana y la mandamos por correo electrónico. Muchas veces se hace el sábado por la noche. Algunas veces sale el domingo. Todos los líderes de grupos pequeños que quieren usar el mensaje para discutirlo tienen preguntas de discusión adicionales.

Le permite usar varias traducciones de la Biblia. No hay ninguna traducción que lo diga mejor todo el tiempo. Yo uso una amplia variedad de diferentes traducciones. De ellas escojo el versículo que dice exactamente o enfatiza ese punto de la verdad que estoy tratando de comunicar de ese texto.

Aumenta la participación. Cuando da un bosquejo, puede pedirles que hagan cosas como, "Englobe esa palabra... subraye esa palabra... ponga una estrella sobre..." Eso aumenta la retención. Esto ayuda a la gente a recordar si está directamente reaccionando con el texto. Esto aumenta la participación.

Sin el bosquejo, la gente olvida 90% de lo que oyó en un lapso de 72 horas. Esta fue la conclusión de un estudio hecho por la Fuerza Aérea de los Estados Unidos. La gente olvida 90% de lo que oye en un lapso de 72 horas si no lo han escrito. Si quiere una estadística que deprima al pastor típico, aquí la tiene. Me paso toda la semana preparándome, guardando material por meses y años. Tengo todas estas maravillosas perlas de sabiduría que quiero compartir con la gente. Las tiro. Si no tienen un bosquejo para tomar notas y agarrar las perlas, esas perlas se les van a resbalar inevitablemente de sus cabezas. Puede que estén allí sentados dando la impresión de que son verdaderamente espirituales pero esas perlas se les van a resbalar inevitablemente. Amigos, ¡yo no recuerdo que fue lo que prediqué después de 72 horas! Francamente no lo recuerdo. Es pedirles demasiado, después que ha dado toda esa enseñanza, que la recuerden. No lo van a recordar. No lo van a recordar a menos que lo hayan escrito. Si la gente no está escribiendo las cosas, tiene que enseñarle la misma lección repetidamente porque no va a recordarla. No van a recordarla incluso con las notas; pero recordarán más. Recordarán más si escriben lo que oyen.

Cuando tiene un bosquejo con espacios en blanco y les pide que lo llenen, necesita asegurarse de que el punto en realidad importa. Nunca pida a la gente que llene un espacio en blanco que no es realmente una lección. Nunca pida que llenen un espacio en blanco que no valga la pena escribir. Debería de ser algo importante. Por ejemplo, las palabras que se han de poner en el espacio en blanco nunca deberían de ser "un, una, la." Nunca pida a la gente que llene el espacio en blanco con una palabra insignificante.

¿Qué deja en blanco en un bosquejo? Por lo general no pongo la palabra más importante o no pongo la palabra que produce el mayor suspenso y así no sabrán qué dice el punto hasta que lleguemos allí. No me gusta dejar en blanco la primera palabra de un punto. A menudo si no pueden encontrar el punto, no saben de cuál punto se está hablando.

Puedo oír a alguien decir, "¿Pero no quiere que traigan sus Biblias?" Tenemos muchas reuniones en Saddleback donde pueden traer sus Biblias. Pero necesita recordar que hasta que Guttenberg apareció, ningún cristiano tenía su propia Biblia. De hecho hoy, hay 80 millones de creyentes en China en este momento pero sólo hay 20 millones de Biblias. Esto significa 60 millones — más cristianos no tienen una Biblia que los que la tienen. ¿Significa esto que todos esos cristianos son inmaduros? ¡Absolutamente no! Lo damos por sentado que tenemos cinco o diez Biblias y que tiene que andar acarreado una para ser espiritual. No, no necesariamente. De hecho, a medida que entramos en el siglo veintiuno va a ver más de la Biblia en pantallas que en papel. Nadie es menos espiritual porque no trajo su Biblia. Si les da una Biblia, ¿qué es más espiritual: que la estén leyendo o que tengan algo con pasta de cuero? Aquí traen sus

Biblias a muchas reuniones. Recuerde que hay iglesias que sobreviven en muchos lugares sin una Biblia con pasta de cuero y papel.

MOLDEO Y SAZONO

Tiene que moldear y sazonar su mensaje una vez que ha producido el material con el que va a tratar. La Biblia dice en **Eclesiastés 12:10** "El predicador trató de encontrar palabras agradables." El moldeó y sazonó el mensaje.

IX. MOLDEO

Tiene que moldear el estilo de cómo pretende decirlo. No puedo enfatizar con más fuerza la importancia de encontrar justo la palabra correcta. Muchos predicadores tienen un gran contenido pero son ineptos en moldear y sazonar el mensaje. Consecuentemente en lugar de ser grandes predicadores, son sólo predicadores comunes y corrientes. Si trabaja en este paso y en el de aplicar y arreglar, va a subir en calidad. Probablemente usted tiene un gran contenido pero puede mejorar su efectividad si aprende a moldear y sazonar al escoger las palabras correctas. **J. B. Phillips** dijo:

Si las palabras han de entrar en los corazones de las personas y producir fruto, entonces tienen que ser las palabras correctas, moldeadas para que esquiven las defensas y exploten silenciosa y efectivamente dentro de sus mentes.

Esto es como un avión de bombas invisible al radar. La manera en que lo dice puede esquivar sus defensas y llevarlo directamente al corazón.

Escoja La Palabra Correcta

Aquí es donde necesita desarrollar su destreza como filólogo. Aumente su vocabulario. Muchos pastores no saben cómo crear una frase. No saben cómo moldear una oración gramatical. Sin embargo la Biblia dice en Proverbios 15:2 "Cuando los sabios hablan, hacen el conocimiento atractivo..." ¿hace usted eso? ¿Hace usted el conocimiento atractivo? La Biblia dice en Proverbios 16:21 "La persona sabia y madura es conocida por su entendimiento; cuanto más placenteras sus palabras, más persuasiva es." Englobe "placenteras" y "persuasiva" y trace una línea entre las dos. Si quiere ser persuasivo tiene que ser placentero. La gustabilidad es la llave a la credibilidad. Si es gustado por la audiencia, le va a oír. Si no es gustado por la audiencia, no importa cuánta verdad tenga, no le va a escuchar. Consecuentemente cuanto más placentero sea, más persuasivo será.

Todos queremos ser persuasivos con nuestros mensajes. Nunca soy persuasivo cuando soy abrasivo. Cuando lo regañan, ¿funciona eso con usted? No. Me gusta como la New Century Version pone este versículo: "Sus palabras placenteras los hacen mejores maestros." La Biblia dice en Colosenses 4:6 "Sean placenteros y mantengan su interés cuando hablen el mensaje. Escojan sus palabras cuidadosamente y estén listos para darle una respuesta a cualquiera que haga preguntas" (CEV). Cómo lo dice es importante.

Si se fuera a un país extranjero tendría que aprender el lenguaje. En el siglo veintiuno la gente no usa el mismo lenguaje que en el siglo dieciséis. Ni siquiera usan el mismo lenguaje que la gente usó en la primera mitad del siglo veinte.

Si quiere alcanzar a los inconversos, tendrá que comunicarse en su lenguaje. Puede que no me guste pero voy a tener que hacerlo. Eso no es comprometer el mensaje para comunicarse en su lenguaje. Es valorar el mensaje. Lo que está haciéndole daño al mensaje es cuando no lo traducimos. Lo tenemos estancado en una manera previa de comuni-

cación. Si rehúso aprender el lenguaje de la gente con la que me quiero comunicar, entonces soy yo el que está comprometiendo el mensaje. Si me quiero comunicar con usted y usted habla otro idioma y no estoy dispuesto a aprender su idioma, ¿quién está dañando el mensaje: usted o yo? ¡Yo! Estoy dañando el mensaje al no hablar de una manera contemporánea. Estoy permitiendo que mi propia terquedad, que mi propia arrogancia, que mi propia falta de amor empañe el mensaje. Yo soy el que está fallando. Las personas que están comprometiendo el mensaje no son las que están tratando de comunicarlo en nuevas formas. Son las que no están tratando, las que orgullosamente se agarran de una forma de comunicación que funcionó bien hace 50 - 70 años pero que no funciona hoy. Eso es arrogancia.

Cómo Lo Dice Es Importante

Cuando la Coca-Cola empezó a vender su producto en China, lo tradujeron sin pensar qué significaba. El único problema fue que los caracteres para Coca-Cola significaban "muerda el renacuajo de cera". Más tarde cambiaron los caracteres de Coca-Cola para que significaran "felicidad en la boca."

Cuando la Pepsi empezó a mercadear sus productos en China hace algunos años, tradujeron su eslogan "Pepsi lo revive" literalmente. El eslogan en chino significaba "Pepsi revive a sus antepasados de la tumba." Por eso es que una traducción literal no es siempre la mejor. Una traducción literal a menudo es una mala traducción.

El auto Chevy Nova no se vendió bien en los mercados latinos porque Nova suena como "no va." La compañía cervecera Coors tradujo su eslogan en español literalmente como "Lo suelta" lo cual dio a entender que daba diarrea. Cuando la compañía aérea Braniff tradujo su eslogan en español — queriendo hacer alarde de sus asientos de cuero — como "Vuele en cueros" dio la idea que uno volaría desnudo.

Cuando Gerber empezó a vender comida para bebés en África usaron el mismo empaque usado en los EE.UU.: un gracioso bebé. Hasta que se dieron cuenta que en África las compañías usualmente ponen imágenes, en la etiqueta de los productos, de lo que está adentro porque la mayoría de la gente no sabe leer.

Una traducción literal a menudo no es la traducción más exacta. Por ejemplo si dijera, "You are pulling my leg," ["Me estás jalando mi pierna"] los de habla inglesa saben exactamente lo que quiero decir. Significa, "Me estás bromeando, me estás diciendo una broma." Pero si traduce esto en algún otro lenguaje literalmente, se preguntarían "¿Por qué le están jalando la pierna a Rick?" En español, "Me estás tomando el pelo" sería una traducción más exacta. Significa "Me estás bromeando." Consecuentemente ¿por qué traduciría aquí literalmente las palabras "You are pulling my leg," cuando en realidad la podría traducir como "Me estás tomando el pelo" y querer decir lo mismo? ¿Qué es más importante: la palabra o el significado? ¡El significado! Cómo lo dice es importante.

Seis Preguntas Que Cambiarán Cómo Presenta Sus Mensajes

En el seminario sobre La Iglesia Con Propósito doy una exponencia sobre ocho preguntas que cambiaron mi predicación. Seis de esas preguntas tienen que ver con cómo lo dice y este es el punto en mi preparación cuando hago estas preguntas.

Seis preguntas que cambiaron la manera en que presento mis mensajes:

1. *¿Cuál es la manera más práctica de decirlo?* Dígalos por qué, muéstreles cómo, deles un procedimiento de paso por paso.
2. *¿Cuál es la manera más positiva de decirlo?*
3. *¿Cuál es la manera más alentadora de decirlo?*
4. *¿Cuál es la manera más simple de decirlo?* Aquí evito usar términos religiosos.
5. *¿Cuál es la manera más personal de decirlo?*
6. *¿Cuál es la manera más interesante de decirlo?*

Me paso horas en esta sección de cómo decirlo cuando me estoy preparando para el mensaje. Paso horas y horas pensando en cuál es la manera más práctica, positiva, alentadora, simple, personal e interesante de decirlo. Una computa-

dora es muy útil porque puede cambiar palabras rápidamente. Le permite editar las palabras. Si no tiene una computadora, consígase una. ¡Bienvenido a los 80s!

X. SAZONO

Necesita sazonar. **Colosenses 4:6 "Sea vuestra palabra siempre con gracia, sazonada con sal" (RSV). Necesita tener algún condimento. La Biblia de Jerusalén: "Que vuestra conversación sea siempre amena, sazonada con perspicacia, sabiendo responder a cada cual como conviene" (Col. 4:6).**

En cualquier comida el condimento no es la carne pero sí hace que la carne sepa mejor. Si sólo sirve la carne sin ninguna sazón, ciertamente es carne pero no van a querer mucho comérsela. No la van a disfrutar y no van a querer regresar por más.

Se pueden servir mensajes carnosos y ser contemporáneo y relevante. Se pueden servir mensajes muy profundos y carnosos y tener paganos empedernidos que vienen o que quieren regresar para oír más. Es la manera en que lo sazona. Es la manera en que sazona la carne. La Biblia dice, "Las multitudes escuchaban a Jesús con deleite" (Marcos 12:37). Necesitamos hacer eso también. Mire lo que dice **Charles Swindoll**:

Si piensa que con sólo reunir los datos bíblicos y pararse con una Biblia en la mano lo equipará para comunicarse bien, está profundamente equivocado. No será así. Tiene que esforzarse por ser interesante. El aburrimiento es una violación grotesca, ser monótono es una ofensa grave y la irrelevancia es un deshonor al Evangelio. Frecuentemente estos tres crímenes se dan con impunidad y nosotros los predicadores somos los criminales.

Englobe "esforzarse." No me gusta decirle esto, ¡pero usted no es automáticamente interesante! Ni yo tampoco. Yo no soy automáticamente interesante. Tengo que hacer el esfuerzo para serlo y usted también.

¿Se ha fijado que agarro todo el material convictivo y lo pongo en las palabras de otro? ¡Quiero ser agradable! Así que dejaré que Swindoll sea abrasivo.

Trato de sazonar el mensaje con tres condimentos:

Sazone Con Ilustraciones Y Citas

En 1974, fui misionero por algunos meses en Japón. Viví en Nagasaki. Tomé un vuelo desde Los Ángeles hasta Tokio. Después tuve que viajar en trenes de un extremo al otro del país. En la primera fase de la jornada me tocó viajar en el mundialmente famoso tren bala. Muy, muy rápido. Trescientas, cuatrocientas millas por hora. Corre sobre imanes y no toca los rieles. Extremadamente rápido. Pensé que esto iba a ser emocionante. Si me voy de un extremo al otro del país voy a ver algo de la belleza natural de Japón. Sólo que había un problema: el tren iba demasiado rápido. Después me monté en trenes más lentos y pensé que ahora sí iba a ver la belleza natural de Japón. Descubrí que a lo largo de Japón, por ser un país muy montañoso, han excavado túneles. El tren tiene que entrar en estos túneles y a veces se dilata de 30 a 40 minutos en atravesarlos. ¡No me gustó eso! Me ponía muy nervioso. Me daba miedo. El viaje se me hizo muy incómodo al tener que pasar de 30 a 40 minutos totalmente en la oscuridad.

¿Ha oído alguna vez un sermón así? Es totalmente incómodo. Se necesitan algunas ventanas para dejar que le entre la luz a ese sermón de densidad pesada; para dejar que entre el aire fresco y que no sea sólo el aire caliente del predicador. Necesita ilustraciones. Un sermón sin ilustraciones y sin citas es como una jornada a través de un túnel en una montaña por 40 minutos. Está en la oscuridad y la gente se pone incómoda también. Las ilustraciones son las ventanas del mensaje. **Mateo 13:34 "Jesús siempre usó historias e ilustraciones como éstas cuando hablaba a la multitud. De hecho, nunca les habló sin usar tales parábolas"** (NLT). **Nunca haga un punto sin una ilustración.** Tiene que condimentar con ilustraciones. Tiene que sazonar con citas.

Déjeme darle algunas **sugerencias sobre las ilustraciones y dónde encontrarlas:**

Tire todos sus libros viejos de ilustraciones. Están llenos de historias de gente muerta de las que nadie jamás ha oído. Nunca use un libro de ilustraciones que tenga más de cuatro años de haber sido publicado.

La mejor fuente de ilustraciones es la Internet. Y también la **televisión** es una fuente excelente. Las **revistas** son una fuente excelente. Las **cubiertas de revistas** son una fuente excelente. El **periódico**. ¡**La vida!** Pásele un tiempo sólo examinando la vida. Aprenda a ver ilustraciones en todo lo que pasa en la vida.

Examine sus motivos cuando use ilustraciones personales. Si no es cuidadoso esto podría convertirse rápidamente en pura autopublicidad. No se haga el héroe de cada ilustración. Y no haga de héroes a sus hijos tampoco. Usted puede pensar que sus hijos son muy bellos y preciosos, pero algunas personas se van a cansar de oír qué tan bellos y preciosos son sus hijos. Especialmente si están pequeños. Si cuenta historias sobre sus hijos, obtenga permiso de su familia. ¿Cuántos de ustedes tuvieron que aprender eso a un alto precio?

Diga la verdad.

Piense en sus transiciones para entrar y salir de las ilustraciones. ¿Cómo voy a empezar esta historia? ¿Cómo voy a salirme de ella? Algunas veces parece como que la historia fue puesta allí solo para captar la atención. Por tanto pregunte, ¿qué relación tiene esto con lo que estoy tratando de decir?

Elimine todo detalle que no es esencial. En otras palabras: recórtelo. Una ilustración corta es siempre mejor que una ilustración larga. Una historia que se toma mucho tiempo distrae del mensaje. Entonces tire los detalles que no son esenciales; los que la debilitan y que aburren a la audiencia.

Use historias dramáticas ocasionalmente.

Sazone Con El Humor

Marcos 12:37: "La gran multitud escuchó a Jesús con deleite." ¿Le escucha la gente con deleite? **Proverbios 17:22:** "Un corazón alegre es buena medicina." Me gusta mucho **Lucas 7:34 en la paráfrasis de Phillips:** "Jesús vino disfrutando de la vida."

Sazone Con Alguna Programación Especial

Existen muchos tipos programación especial que puede entretejer en un mensaje que le permitirá salirse con la suya cuando dé mensajes muy largos. Todo es que esté dando esa *tensión — distensión* de la que hemos hablado. La programación especial no es el sermón pero puede sazonarlo. Hay varios componentes que usamos como programación especial.

El Testimonio Público

Hemos estado dando testimonios como una parte del mensaje por muchos años. Yo diría que es uno de los secretos desconocidos del crecimiento de la iglesia Saddleback. Uno de los secretos del crecimiento es vidas cambiadas. La gente quiere ir donde las vidas están siendo cambiadas. Consecuentemente cada vez que presenta una vida cambiada es como un imán. ¡Hay esperanza! ¡Talvez mi vida puede ser cambiada también!

No usamos drama y teatro en Saddleback. Esa es una cosa que puede usar pero no usamos mucho de eso. En primer lugar, no hay muchos guiones buenos. En segundo lugar, si no tiene un equipo de drama excelente, sería mejor no usarlos. Mucha drama acaba siendo como drama de campamentos en la noche de talento. En lugar de ayudar el mensaje, la verdad es que tiene que revivir el culto una vez que acaba el drama. Es como resucitar a los muertos. Yo me puse a pensar, "¿Por qué usar drama cada semana para decir una historia inventada cuando tengo una dramática historia de la vida real sentada allí en las bancas?"

Toda iglesia puede hacer esto. No importa si sólo tiene 15 miembros en su iglesia, se pueden dar testimonios. Esto es algo que cualquier iglesia puede hacer, de cualquier tamaño, y dramáticamente mejorará el culto. El problema es que en la mayoría de los cultos tenemos grandes testimonios pero la gente equivocada los oye. La única gente que los oye son las personas que vienen los miércoles por la noche. En un culto de oración lo que se tiene es un montón de personas que ya están convencidas. Necesita tener esas historias de cambios de vida en su culto donde está atrayendo

la mayoría de inconversos para que ellos puedan ver que "¡Esto es lo que significa que Jesús cambia vidas!"

No son el tipo de testimonios insípidos de "Recibí a Cristo hace 15 años y gracias a Dios que no he pecado desde entonces." Un testimonio no es para alardear cristianamente. Alardear cristianamente significa presumir de lo grande que soy desde que me hice cristiano. Un testimonio dice, "Esta es la diferencia que Jesús ha hecho en mi vida." Será capaz de usar estas clases de historias solamente si le enseña a su gente que está bien decir la verdad.

No hay un solo problema que se pueda imaginar que no hemos tenido como testimonio los domingos por la mañana. Lo hemos tenido todo: pornografía, incesto, adicciones y muchas cosas más. No se lo puede imaginar. Por años, casi cada semana, tenemos un testimonio como parte del mensaje. No es algo que es antes o después: es parte del mensaje. Estoy predicando mi sermón y llego a un punto donde digo, "Necesitamos una ilustración aquí." Entonces en lugar de presentar un drama o algo así digo, "Quiero que oigan esto." La persona sale y comparte su historia que cuadra con ese punto en particular.

Hay poder en un testimonio. Hay mucho más poder que incluso en un mensaje porque cuando la gente me ve, me ve como un profesional pagado. "A él le pagan para hablar de esto. A él le pagan para hablar bien de esto." Cuando alguien viene y comparte un testimonio, es un cliente satisfecho.

¿Quién tiene más credibilidad? ¿El vendedor a sueldo o el cliente satisfecho? En la mente de un escéptico, no hay duda quién tiene más credibilidad. Una vez que ha aceptado la verdad de las Escrituras, va a aceptar la autoridad de las Escrituras; pero hasta que haya aceptado eso, ¿quién tiene más autoridad? El cliente satisfecho. El inconverso no está diciendo, "¿Es la Biblia veraz? ¿Es la Biblia confiable?" Ellos quieren saber, "¿Es usted creíble?" Y hasta que haya probado eso, no van a escuchar ninguna otra cosa. "¿Es usted creíble? ¿Es usted digno de confianza?"

El cliente satisfecho sale y comparte su historia. Y ahora, habiendo hecho esto por muchos años, hemos tenido cientos de historias increíbles, a menudo conmovedoras, de fracaso total en un área en particular y lo que Dios ha hecho en sus vidas. Este constante desfile de vidas cambiadas es muy impresivo. Lo que hace esto es que le dice al resto de la iglesia: "Está bien ser auténtico. No tengo que pretender aquí. Puedo admitir que tengo problemas. Puedo admitir que tengo tribulaciones. Puedo admitir que no tengo que tener todo bajo control." A menudo le digo a la gente: "Si usted es perfecto por favor asista a otra iglesia. Este no es un lugar para gente perfecta. Este es un lugar para gente que tiene problemas. Este es un lugar para pecadores. Este es un lugar para aquellos que sabemos que no lo tenemos todo bajo control sino que estamos luchando. Ninguna persona perfecta necesita aplicar para ser miembro de Saddleback."

Esto crea una atmósfera de autenticidad en la que la gente es más abierta, más vulnerable, más auténtica. Están más dispuestas a no esconder sus heridas, a no esconder sus pecados, a no esconder sus problemas. Así es como crecemos. La revelación de su emoción es la iniciación de su sanación. Santiago dice, "Confiesen sus fallas unos a otros para que sean sanados." Hemos tenido testimonios que perfectamente ilustran esto. Si estoy predicando sobre la depresión, tenemos un testimonio sobre la depresión. Si estoy predicando sobre ser fiel a su esposa, tenemos un testimonio de alguien que no fue fiel a su esposa, lo que pasó, y lo que Jesucristo hizo en su vida una vez que vino a Cristo. Si el tema es acerca de la soledad, tenemos un testimonio sobre la soledad. Si estoy hablando sobre cómo ser ético en el trabajo, tenemos un testimonio sobre cómo personas fueron tentadas a ser deshonestas en el trabajo.

Ahora hemos tenido cientos de estos testimonios y ¡qué diferencia que han hecho! Aquí tenemos uno que se compartió hace un par de semanas. Estaba presentando un mensaje sobre la autenticidad, cómo ser auténtico. Mary compartió su testimonio:

Nací tres meses prematura con algunas deformaciones físicas y por lo tanto durante mi crecimiento me sentí como diferente de todo el mundo. Mi madre trató de hacerme sentirme especial pero sus acciones más bien me hicieron sentirme inferior. Mientras crecía nunca vi lo que era una relación saludable. Todas mis relaciones eran muy superficiales y pasajeras. Mis padres peleaban mucho y mi papá abandonó a nuestra familia por otra mujer. Después de eso, mi mamá se ponía a beber alcohol y desahogaba su enojo con nosotros sus hijos con comportamientos violentos. Muchas veces me sentí impotente, abandonada, deprimida, culpable y con miedo. En la escuela mi hermano y yo aprendimos a "Detente, Déjate Caer y Rueda" en caso de un incendio, y así usábamos la misma técnica en casa para protegernos de los golpes de mamá.

A medida que el alcoholismo de mamá se empeoraba, sentí que necesitaba tomar control de nuestra familia. A escondidas

sacaba dinero de la cartera de mamá, me iba en bicicleta a la tienda de comestibles de la esquina, compraba comida y a escondidas metía el cambio en la cartera de mamá antes que se despertara. Eventualmente mi hermano y yo nos fuimos a vivir con mi papá, mi madrastra y mis hermanastros. Pero no aprendí nada allí acerca las relaciones saludables tampoco. Me convertí en un objeto de abuso y maldad de mi hermanastro mayor haciéndome semejantes maldades como meter mi hámster en el inodoro y bajar la palanca y meter vivo a mi gato en el congelador. Me sentí violada y furiosa. Me convertí en una prisionera en mi propia casa, corriendo a mi cuarto tan rápido como podía cuando llegaba a casa después de la escuela y no salía excepto para comer. Cuando mamá se volvió a casar finalmente pude irme a vivir otra vez con ella.

En la secundaria formé muchas relaciones superficiales basadas en la experiencia física. No importaba si los muchachos eran adictos a la droga, al alcohol o si sólo querían sexo. Salía con ellos si eran atractivos. Cuando mi hermano se puso guapo, noté que las muchachas eran amigables conmigo sólo para acercarse a él y cuando los muchachos en la escuela se daban cuenta que teníamos amigos famosos todos querían ser nuestros amigos. Estas experiencias confirmaban mis sentimientos internos de que a nadie le gustaba sólo porque yo era yo. Mi temor al rechazo me hizo sentirme muy insegura y defensiva. En mi búsqueda de una relación auténtica conocí a mi esposo no mucho después que me gradué de la secundaria. El era alto, guapo, atlético y muy callado. Durante el noviazgo, Ken hizo unos comentarios despectivos acerca de mí lo cual reconfirmó mi propia pobre autoimagen de que era diferente, deformada y fea. Pero escondí estos temores detrás de una máscara de que yo era divertida, con buen humor y extrovertida. Sentí que podía ganarme su amor de esta manera puesto que había encontrado una aceptación condicional en el trabajo por ser una "super" trabajadora y complacida del jefe.

Así que hice lo más que pude para impresionar a Ken. Tres meses después que Ken y yo nos habíamos mudado juntos lo agarré en una mentira y admitió que me había sido infiel. Estaba profundamente herida y furiosa pero no terminé la relación. Eventualmente nos casamos y ambos nos pusimos máscaras para esconder nuestras debilidades el uno del otro. Nuestra relación era casual y superficial. Yo lo controlaba todo. Un día le dije a Ken que era tiempo de tener hijos. Me imaginé que lo que hacía falta en nuestra relación era eso. Pero durante mi embarazo aumenté demasiado de peso y cuatro de mis dientes se me cayeron. A Ken le repugnó mi apariencia y se dedicó a ver videos pornográficos. Eso sólo me ayudó a sentirme más inferior, fea e inaceptable. Ken me dijo lo infeliz que estaba y que era todo mi culpa. El acordó a que fuéramos a consejería matrimonial. Después de cuatro meses de consejería, él admitió que tenía una amante.

Simplemente caí al fondo de un abismo. Estaba atolondrada y perdí todo el sentido de la realidad. Esa deprimente noche me sentí totalmente vacía. Le pedí a Dios que llenara mi cuerpo vacío con El y que me mostrara dónde podía aprender sobre Jesús. Al siguiente domingo tomé a mi hija Lauren también para que encontrara a Jesús. Cerca de nuestra casa había una iglesia muy grande. A medida que íbamos entrando por el largo callejón hacia el parqueo, yo le gritaba a Dios, "¿Estás seguro que aquí es donde quieres que vaya?" Entré en la iglesia Saddleback y la música sonaba bella. El pastor Rick había planeado un mensaje sobre relaciones y sexo en el matrimonio. Este culto fue preparado justo para mí. Traté de escribir todo lo que se decía pero no había suficiente lugar en el bosquejo. Vi que había una mesa con cassettes y compré el mensaje de ese día. Ken lo escuchó en casa pero ya era demasiado tarde. Dijo que si tan sólo hubiera encontrado esta iglesia antes, que las cosas hubieran podido ser diferentes. Yo no estaba de acuerdo. Yo sabía que había encontrado una familia espiritual en Saddleback. Ken y yo probamos la consejería matrimonial una vez más con un consejero laico aquí en Saddleback pero Ken dijo que no había esperanza de que nuestro matrimonio se mantuviera intacto. Estaba enamorado de su amante. Dijo que en realidad había estado con ella cuatro de los seis años que habíamos estado casados. Me di cuenta de que mi matrimonio se había acabado.

Unos días más tarde en la clase 101 de Saddleback, reflexioné sobre esto y pensé, "¡Odio a los hombres! A todos los hombres. Nunca jamás voy a hacerme vulnerable a ningún hombre otra vez. Nunca jamás voy a confiar en otro hombre mientras viva." Pero antes de que pudiera acabar ese pensamiento, el pastor Brett dijo, "Presten atención. Su Padre celestial lo ama. El quiere que ponga todo su confianza en un hombre, Jesucristo, quien murió en la Cruz para que usted pueda vivir para siempre con El." Sabía que Dios me había hablado en ese mismo instante. Le entregué mi vida a Cristo y fui bautizada el fin de semana siguiente. Cuando me iba a bautizar, el pastor Brett me dijo que el pastor John de Celebremos La Recuperación me iba a bautizar. Y yo pensé, "No me puedo ni imaginar estar en recuperación mucho menos ser capaz de celebrarlo." Simplemente habían demasiadas experiencias dolorosas en mi vida.

A la semana siguiente Ken decidió dejarme e irse a vivir con su amante. Me sentí impotente, completamente rechazada y caí en una depresión muy profunda. En desesperación decidí comprarme dos frascos de pastillas para dormir y acabarlo todo. "Las relaciones simplemente no valen la pena por todo el dolor que causan," yo pensé. Pero entonces recibí una llamada de parte del

consejero laico con quien Ken y yo nos habíamos reunido el mes anterior. El dijo que sólo estaba haciendo una llamada de seguimiento de nuestra visita. Al punto más bajo de mi vida, el fué para mí como un ángel enviado por Dios. Le dije que me había bautizado y que Ken se había ido. No le dije que me iba a matar en ese instante. Me dijo que lo sentía mucho y que había estado orando por nosotros. No lo podía creer que esta persona que tal vez vimos dos veces estaba orando por nosotros. Dios me estaba recordando que si bien había sido rechazada por mi esposo, que Dios me amaba, que mi vida sí importaba y que Dios no me quería muerta. El no había acabado con mi vida.

Al día siguiente decidí asistir a *Celebremos La Recuperación* por primera vez y lloré toda la noche esa primera vez. Una señora, Debbie, me dio un gran abrazo y me contó que ella estuvo exactamente en la misma situación dos años atrás. Otra mujer, Lisa, me dio un abrazo y una lista de teléfonos de su grupo pequeño. Me dijo que la podía llamar a cualquier hora. Pegué esa lista a mi refrigerador y le di gracias a Dios por estas veinte mujeres que sabían exactamente lo que estaba sintiendo. Ya no estaba sola. Este grupo se convirtió en mi grupo y empecé a aprender lo que se necesita para formar una relación con Jesús y relaciones saludables con otros. Aprendí sobre cómo nuestros temores nos impiden ser auténticos unos con otros y cómo derrumbar las paredes del aislamiento.

Lentamente, Dios comenzó a reemplazar mis creencias y reacciones dañinas con saludables. Por los primeros seis meses continué en una profunda depresión y en una masiva parranda de autocompasión. Todos en mi grupo pequeño solo me siguieron amando incondicionalmente. Tuve muchas dificultades entendiendo esto porque era la primera vez que había experimentado el amor incondicional. Me siento muy agradecida por Jesucristo, mi familia espiritual y mi grupo pequeño de recuperación. Mi grupo ha sido un lugar de seguridad para aprender sobre relaciones auténticas. Y como resultado he visto que muchas de mis relaciones rotas han sido restauradas incluyendo a mi madre, mi padre, mi madrastra, uno de mis hermanastros, mi propio hermano y mi cuñada. Dios me ha usado para ayudarlos también. El 29 de diciembre, apenas hace dos semanas, di mi testimonio en *Celebremos la Recuperación*. Esa noche mi padraastro tuvo un ataque al corazón. Dos días más tarde, mi hermanastra y yo fuimos a visitarlo y pude orar con él y guiarlo a Cristo.

Las palabras de una de mis canciones favoritas cristianas resume todo perfectamente: "Creer en Jesús es creer lo increíble y recibir lo inconcebible." Dios me acepta completamente tal y como soy. Yo sé que Jesús nunca me dejará ni me rechazará. El me ama incondicionalmente. Con la seguridad que viene de esa clase de amor, ya no tengo que huir o esconderme de mis sentimientos. Estoy aprendiendo a ser más auténtica con Dios, conmigo misma y con otros. Y realmente se siente grandioso. Por supuesto que todavía lucho a diario con mi autoimagen y el perfeccionismo pero en el centro de mi corazón quiero vivir auténticamente para Jesús y quiero ayudar a otras mujeres heridas a encontrar la fuerza, la confianza y el poder sanador que Jesús da. El está metido en el negocio de reconstruir relaciones y él le ayudará si usted también se vuelve a él. Gracias.

Este fue el más reciente. En cuanto acabó, podría haber dado una invitación inmediatamente. Esto es muy, muy poderoso. Y sin embargo, es muy típico. Los testimonios son muy poderosos. ¿Se puede imaginar el impacto que ha tenido estar oyendo cientos de testimonios en esta iglesia? Cuando la persona se levanta y dice, "Esto es lo que Dios ha hecho en mi vida." Y lo cuenta todo a como pasó. Sin vocabulario religioso. No usan frases bíblicas, ni clichés, ni aleluyas. No permitimos que la gente diga, "Fui bendecido" o "Fue glorioso." Lo tienen que decir en palabras reales. No dicen, "Estaba amargado en mi espíritu." Sino que dicen, "Estaba echando humos. Estaba irritado." Al dar estos testimonios durante el mensaje, se da un ejemplo visual.

Tratamos de mantener estos testimonios de 5 a 8 minutos de duración, algunas veces se toman un poquito más de tiempo. Algunas veces tenemos dos testimonios cortos para diferentes puntos. Digamos tres minutos en un punto y tres minutos en otro. Obviamente lo leen. Nadie da su testimonio espontáneamente. Tienen que escribirlo palabra por palabra. Junto con ellos, lo editamos y trabajamos con ellos; tenemos voluntarios y ahora tenemos personal que se encarga de esto. Yo leo cada mensaje y hablo con la persona acerca de su testimonio. Les ayudo a encontrar la dirección en la que me voy a dirigir. Algunas veces tenemos que editarlos bastante porque son en realidad muy dramáticos. Hemos leído historias de las que hemos tenido que editar algunas cosas tan asombrosas porque no podemos estar abrumando a la gente con tales cosas cada semana. Lo leen, ensayamos con ellos, lo editamos, lo practican.

¿De dónde provienen los testimonios? Primero, vea sus cartas. Cuando recibe una carta de alguien en su iglesia y le cuenta una historia, "Esto es lo que pasó. Estaba lesionado, estaba enfermo... mi grupo me rodeó con ayuda." Este es un testimonio potencial. Guarda la carta y la archiva y cuando va a dar un mensaje sobre el compañerismo

y cómo la iglesia tiene que ser la iglesia usted saca esa carta de y dice, "Saquemos un testimonio de esto." Y le pide a la persona que lo escriba.

Segundo, provienen de la Clase 401. Si está enseñando las clases básicas — clase 101, 201, 301, 401 — aquellos de ustedes que han asistido a la conferencia saben que en la clase 401 les damos una lista de testimonios potenciales y dice, "¿En cuál de estas áreas posiblemente podría dar un testimonio?" Y ponen una equis. Anorexia o bulimia, adopción, aborto... tienen una lista. "Podría dar un testimonio sobre la soledad... sobre la preocupación... sobre el temor." Después que le ponen una equis, catalogamos y archivamos todo eso.

Tercero, provienen de Celebremos La Recuperación. Sin igual, el lugar número uno de donde obtenemos testimonios es de nuestro ministerio Celebremos La Recuperación. Este ministerio empezó hace diez años cuando John Baker, quien es ahora un miembro del equipo pastoral, vino a mí como un laico. Él dijo, "Soy un borracho que ha encontrado a Cristo y quiero empezar con programa de recuperación cristiano." Escribí una serie de mensajes llamada "El Camino a la Recuperación." Cubrí todas las Bienaventuranzas y desarrollamos un programa de recuperación de ocho pasos que en diez años, más de 4000 personas lo han completado. De esas 4000 personas, 85% de ellas que acabaron el programa se convirtieron en miembros de la iglesia y la mitad de ellos están sirviendo en algún ministerio en esta iglesia. Es el movilizador número uno para ministerio que tenemos en nuestra iglesia, más que cualquier cosa. Es un ministerio fenomenal en nuestra iglesia. Allí en Celebremos La Recuperación dan testimonios. Muchas veces los ensayamos allí. Los oímos y los escogemos y los usamos en el culto del domingo por la mañana.

Drama

Otro elemento que usamos como programación especial es el drama. Recientemente presentamos este drama — estaba presentando un mensaje sobre la oración:

Hombre orando:

Tengo algunas cosas para hoy. Me preparé una lista para no olvidar nada. Primero que todo, los impuestos... es el tiempo de preparar los impuestos y no he hecho nada todavía. De hecho, no sé si el DW40 es un formulario que tengo que llenar o si es algo que le pongo al motor de mi auto. Espero que me ayudes con esto. Y hablando de autos... cuando hiciste los Pintos hace ya muchos años en los 70s, no eran muy llamativos entonces y no lo son ahora. Nunca se hicieron populares. Todavía estoy manejando uno de ellos. Si pudieras darme un auto más llamativo como un Mustang, sería maravilloso.

Oh, y esto es importante... mi esposa. No sé cómo decirlo. ¡Me reclama demasiado! Si tan sólo la hicieras muda. No la hagas sufrir o algo así pero por favor ¡convíértela en una muda! Al menos por un día. Y después veremos cómo las cosas van de allí para adelante.

Sé qué puedes leer el resto de todas estas cosas... probablemente lees súper rápido. Amén.
Hay mucho más que quiero decirte.

¿Jesús? *Aquí estoy.* Sé que no hemos hablado en mucho tiempo pero he estado tratando de encontrar la verbosidad correcta. Ahora que la he encontrado creo que vas a estar muy complacido. Aquí voy: ¡Oh Padre Celestial! ¡Oh Padre Celestial! ¡Yo os busco! ¡Oh! Mi alma esta seca. Si tan sólo pudiera agarrar un pedacito de quién eres tú. ¡Ámame! ¡Ámame! Por favor dígame que me ama. *Háblame normal.* Oh sí usted escucha mi plegaria. Soy un poeta y no lo sabía. Amén. *Tengo muchísimo más que decirte.*

¿Jesús? *Aquí estoy.* Sí, voy a empezar a orar y pienso que es importante que todo el mundo aquí sepa que voy a dar gracias por mis alimentos. Así que todos aquí pongan sus cuchillos y tenedores en la mesa aquí en este restaurante, porque voy a empezar a orar. Voy a orar. Aquí voy: "Tin marín de do pingüé... gracias por el puré. Sí Dios, ¡mírame, estoy orando!" *Sí pero ¿a quién?* Amén. *Tengo muchísimo más que decirte pero no puedo porque actúas como que has fumado mucha marihuana.*

¿Jesús? *Aquí estoy. Soy yo. Quería venir ante ti y hablarte antes de que me vaya a dormir esta noche. Sólo quería decirte cuánto te amo y... (se queda dormido). Siento mucho que me encuentras aburrido. Tenía muchísimo más que quería decirte.*

Obviamente esto era acerca de las maneras de cómo no orar.

Entrevistas

Otra herramienta que usamos para sazonar el mensaje son las entrevistas. Puede usar las entrevistas de tres maneras. **Primero, una entrevista en vivo.** En otras palabras, trae a alguien a la tarima y lo entrevista allí enfrente de todos. **Segundo, puede entrevistar por medio de video.** El equipo de video puede irse a visitar a la persona que quiere que sea entrevistada, graban la entrevista y la presenta en la iglesia. **Tercero, puede hacer una entrevista por teléfono, grabarla y después deja que la iglesia la oiga** — si es alguien que está muy lejos.

Estaba presentando la serie La Vida con Propósito y el equipo de video fue a la calle y entrevistó a personas comunes y corrientes y les preguntaron, "¿Cuál es su propósito?" y conseguimos este video:

"El propósito de la vida es pasar un buen rato y disfrutar su vida. Hacer el bien a otros como otros le hacen el bien a uno."

"Divertirse."

"Ser un buen ciudadano, tener una buena familia, inculcar buenos valores a la familia, tener una buena moral."

"Pasar un buen rato. Hacer locuritas de vez en cuando."

"Traer lo más que pueda a este mundo y sacarle el mayor deleite sin hacerle daño a nadie o mí mismo."

"Para mí el propósito de la vida es divertirme lo más que pueda en el tiempo más corto posible para que pueda hacer lo que debo hacer. Definitivamente ¡número uno es divertirme!"

"Creo que el significado de la vida es servir a Dios y a la familia."

"Promover la familia, promover los niños. Hace unos años esto no era tan importante pero ahora que tengo una hija, un niño, mi vida ha cambiado."

"Ser feliz y disfrutar de mi familia y alabar al Señor."

"Uno prueba algo y si no sale bien lo prueba de nuevo de otra manera hasta que salga bien. Pero a medida que uno envejece, la esperanza es que uno madura y tiene experiencias que le puede pasar a sus hijos y ellos a la vez se la pueden pasar a sus hijos."

"Servir a Dios. En esto soy pésimo pero sigo tratando."

"No podría decir que sé el propósito. Creo que después que muera encontraré el propósito de la vida."

"¿Mi propósito? Creo que mi propósito es... No sé."

Usted puede hacer esto. Cualquiera puede hacer esto. Simplemente tome una cámara de video y salga a la calle. Prepare una serie, digamos algo sobre la familia y graba a la gente en la calle; les hace una pregunta. Y después puede decir, "¿De esto es de lo que se trata? Hablemos acerca de esto." Es una cosa muy fácil de hacer. Usted puede hacerlo.

Algunas veces hemos querido entrevistar a alguien famoso. Tal vez no podíamos traerlo aquí, entonces lo que hacemos era llamarlo por teléfono. Había un juez en Alabama, Roy Moore, que puso los Diez Mandamientos en su corte y se metió en problemas con una poderosa organización anticristiana. Yo estaba predicando una serie sobre los Diez Mandamientos por ese tiempo. El mensaje se titulaba "Escogiendo mi estándar" y quería entrevistar a este juez. Obviamente no podía traerlo aquí y entonces lo llamé y él estaba en su corte y grabé mi conversación con él. Después me fui a la Internet, busqué su foto y la descargué. La pusimos en la pantalla mientras la audiencia oía mi entrevista con él.

Escenas De Películas

Otra actividad especial que usamos es escenas de películas. Presenté un sermón el día de los padres llamado "Poniendo sus prioridades en orden." Y usé a tres papás de tres películas diferentes. Descargué las tres escenas de la Internet. Así en lugar de usar un testimonio presentamos esas escenas para ilustrar los puntos que estaba haciendo.

Di un mensaje sobre confiar en otros y hablé acerca de cómo cuando hemos sido emocionalmente heridos en el pasado es difícil aprender a confiar en otros. Empecé ese mensaje con una colección de escenas de películas acerca de la confianza.

Cuando presenté un mensaje sobre cómo vivir con integridad, la película *Titanic* estaba en todo su apogeo. El *Titanic* hizo su único viaje en 1912 y decían que jamás se hundiría. Por supuesto, todos sabemos que se hundió. Se inundó y los compartimentos del barco no flotaron. Pero la razón por la que pensaban que jamás se hundiría era porque el *Titanic* fue el primer barco cuya armazón fue dividida en compartimentos. La idea era que podían haber algunos compartimentos que se rajaran y se llenaran de agua y todavía flotaría porque el barco estaba dividido en compartimentos. Muchas personas piensan así acerca de sus propias vidas. Puedo tener un área de mi vida que se está hundiendo, está inundada, llena de pecado, pero mi vida aún así flotará porque la tengo dividida en compartimentos. Por aquí tengo esta pequeña área en la que estoy pecando pero no va a hundir todo el barco. Y por supuesto nosotros sabemos que eso era errado. James Cameron, el productor de *Titanic*, dijo, "El *Titanic* es una metáfora de la inevitabilidad de la muerte. Todos estamos en el *Titanic*." Yo concluí diciendo que en muchas maneras su vida es como un barco y si la integridad de su vida está dañada, su vida se va a hundir. Quise ilustrar esto usando la película *Titanic* pero por supuesto no nos iban a dejar presentar la película y ni siquiera algunas escenas. Entonces lo que hicimos fue que nuestro equipo de video creara su propia versión del *Titanic*.

Predicación De Relevó

Otra actividad especial que puede usar es lo que llamo predicación de relevó. Tom (el pastor de madurez) y yo hemos hecho esto muchas veces. Lo que hacemos es que yo presento un punto y él presenta el que sigue; nos alternamos. También he hecho esto con mi esposa cuando hemos presentado mensajes sobre el matrimonio; cuando hemos presentado una serie sobre la sexualidad. Ella presenta un punto y yo presento el que sigue. He hecho esto también con invitados especiales. Algunas veces con sólo tener una voz diferente se rompe la rutina. Recomiendo que no trate de hacer esto si no tiene buenos comunicadores. Lo que quiere es evitar tener que resucitar el culto. Puede hablar por más tiempo. Cuando tiene diferentes personas hablando, se produce mayor interés.

Canción Entre Los Puntos

Ponga una canción entre los puntos. Esto lo hacemos mucho en Saddleback. A esto lo llamamos "Punto y Canción". Hemos tenido una gran respuesta a esto. Siempre usamos esta estructura en la Navidad y en la Pascua. Retiene la atención de la gente. Divide el culto en módulos. Mantiene un alto interés. Algunas veces hago un punto y después algunas veces alguien canta una canción, o algunas veces hago un punto y después toda la congregación canta una canción. Después hago otro punto y a cantamos otra canción. Muchas veces la música agrega un impacto emocional a lo que uno está diciendo. Hace un punto y después cantan una canción. Da un punto para la cabeza y una canción para el corazón. Algunas veces presentamos un video mientras estamos cantando para hacer una conexión visual.

Durante el mensaje que estaba dando sobre "Identificándose Como Creyente," estaba hablando sobre la importancia del bautismo. Como pueden ver no tenemos una pila bautismal en este edificio. Está afuera. Consecuente-

mente, si no lo presentamos en video no lo van a ver. Siempre los animamos a que vayan afuera después del culto y que vean los bautismos pero durante este mensaje dije, "El bautismo es la imagen de la nueva vida en Cristo. Lo viejo es lavado y lo nuevo ha venido. Nunca jamás será el mismo. Públicamente le está diciendo al mundo, 'No tengo vergüenza de decir que soy un creyente en Jesucristo.' Este es un momento poderoso. Por eso quiero que cantemos, '¡Nunca seré el mismo otra vez!' " Cantamos la canción y pusimos el video.

Esta es la razón por la que hacemos lo que hacemos. Nada cambia vidas como Jesucristo. Nada. Estoy adicto a eso. Esto es lo que me motiva. Tenemos el más grandioso mensaje en el mundo y que Dios nos perdone por esos insignificantes bosquejos académicos que le roban poder al evangelio, el poder para cambiar. Que lo convierten en un ejercicio textual académico, que habla de la gramática y el trasfondo y de la doctrina y no del hecho que Jesucristo extendió sus brazos sobre la cruz y dijo, "Así es cuanto te amo. Así es como te amo." Con los brazos extendidos y con las manos traspasadas por clavos. "Así es cuanto el mundo me importa". Cuando se figure *por qué* predica, Dios le mostrará el *cómo*.

Dios me dio un impedimento físico, una discapacidad cerebral que he tenido toda mi vida que hace predicar algo extremadamente doloroso para mí. No es una tarea fácil. Cuando empecé la iglesia Saddleback dije, "Dios, puedo predicar en un culto pero nunca podré predicar en dos." Y entonces empezamos dos. Después dije, "Bueno, puedo predicar en dos pero nunca podré predicar en tres." Y después, "Puedo predicar en tres pero nunca podré predicar en cuatro." Después, "Nunca podré predicar en cinco." ¿Por qué me someto a esto? Es doloroso. Estoy bajo el cuidado de la Mayo Clinic. Tengo un desorden que hace hablar en público extremadamente doloroso.

Lo hago porque las vidas son cambiadas. Jesús cambió mi vida y nunca jamás seré el mismo. ¡Nunca! Y estoy muy agradecido que pasaré el resto de mi vida compartiendo las buenas nuevas con la gente.

El tipo de enseñanza del que estoy hablando es mucho más difícil. Requiere mucho más estudio intensivo, mucho más esfuerzo, mucha más energía, mucho más tiempo para coleccionar y categorizar, para investigar y reflexionar, para dejarlo que conmueva su corazón, para aplicar y arreglar, para moldear y sazonar, y como veremos en la próxima sección, para recortar y enlazar.

¿Por qué hacemos esto? Lo hacemos por amor a Jesús. Lo hacemos porque la gente necesita al Señor. Porque mientras haya una persona que esté cerca de esta iglesia que no conoce a Jesús, tenemos que seguir creciendo. No creemos para nuestro beneficio. La iglesia es excesivamente mayor que lo que necesitaba que fuera hace mucho tiempo. Francamente, mi tamaño favorito fue 300 personas. Cuanto más grande la iglesia crezca, da más estrés, da más presión, surgen más necesidades. Se requiere gente sin egoísmo para que una iglesia crezca. Se requiere estar dispuesto a sentirse incómodo, estar dispuesto a hacer las cosas de una manera diferente, a aprender a usar nuevas herramientas, a nunca dejar de aprender, a desarrollar habilidades que no tenía. Para que las vidas puedan ser cambiadas. Que Dios nos perdone por las veces en que hemos sido perezosos en la tarea más importante del mundo.

RECORTO Y ENLAZO

XI. RECORTO

Esta es frecuentemente la parte más dolorosa, cuando se tiene tanto material muy bueno.

Primero empieza con el recorte. Empieza a editar y a sacar las palabras innecesarias, el palabrerío innecesario, las ideas innecesarias, los descubrimientos innecesarios. Siempre se empieza con el recorte de palabras. Si puede decir una frase con siete palabras no la diga con diecisiete. La frase corta penetra la mente más rápidamente — la frase "bala" — que el párrafo. La gente no recuerda párrafos. Recuerdan un eslogan. Recuerdan dichos cortos y creativos. Empieza con el recorte de las oraciones.

Esta es una de las grandes diferencias entre un buen mensaje y un gran mensaje. En un gran mensaje tiene que cortar todo el material que no tiene relación. No trata de ponerlo todo en cada mensaje. No es necesario. De hecho, cuanto más ponga en el mensaje que no tiene relación — talvez es un buen punto pero no encaja realmente con su

tema — lo está convirtiendo de bala a perdigón y tendrá menos impacto. Cuando empieza a recortar las cosas lo que hace es esclarecer el enfoque de su mensaje. Hay varias cosas que recorta:

Recorte El Número De Versículos Que Va A Usar

Cuando estoy haciendo un estudio topical de versículo con versículo, una exposición topical, digamos que estoy presentando un mensaje sobre la "Gracia" y estoy usando versículos de muchas partes de la Biblia. O estoy presentando un mensaje sobre la "Redención" y estoy usando versículos de muchas partes de la Biblia. Y estoy haciendo una exposición de versículo con versículo, mirando los versículos, exponiéndolos, haciéndoles la exégesis y aplicándolos, siempre — cuando estoy estudiando así — siempre tengo más versículos que los que puedo imaginarme usar. Para preparar un mensaje típico, miro más de cien versículos o más que he escogido. Y no estoy hablando de *sólo verlos*. Puede que haya visto 500 versículos pero he escogido sólo 75. Pero aún así, estos son muchísimos versículos para un mensaje típico. Tengo que seleccionar talvez quince. En un mensaje típico, uso catorce, quince versículos. Los tiene que recortar.

Esta es una tarea extremadamente difícil. Si se gasta todo su tiempo y energía encontrando esos versículos, los quiere usar. No quiere desperdiciar esa energía. Odio recortar un versículo. Es tan difícil para mí, que yo no lo hago. Me tengo que conseguir a una persona con objetividad. Su nombre es Kay. Mi esposa no tiene el apego emocional a esos versículos que me tomé 30 minutos para encontrarlos — para encontrar algún versículo en particular. Y ella me dice, "Esto está bueno, pero eso ya lo dijiste en este versículo." Consecuentemente la uso a ella como una persona con objetividad para ayudarme a eliminar los versículos. Porque pienso que si este versículo lo dice entonces necesito cinco versículos más que dicen la misma cosa. La verdad es que no tiene que ser así. En realidad es más poderoso si recorta el número de versículos.

Recorte El Material De Trasfondo

La segunda cosa que quiere recortar es el material de trasfondo. Recorta la cantidad de material de trasfondo que está usando. No me gusta decir esto, pero sus miembros no están tan interesados en la arqueología como usted. O en lingüística. Mucha predicación es en realidad palabras desperdiciadas. Mucha predicación acaba explicando cosas que no necesitan ser explicadas. Y si algo ya es entendible no necesita expandir el punto. Simplemente declárelo y siga adelante.

Una las tendencias que tenemos es volvernos repetitivos y redundantes al decir la misma otra vez y otra vez porque tememos que no hemos cubierto suficiente el material. Yo sugiero que en cuanto a lo del trasfondo, que haga el estudio del trasfondo tanto como sea posible durante su exégesis; pero entonces le sugiero que comparta lo menos posible de ello en su sermón si está predicando para el cambio de vida. Estudie el trasfondo tanto como pueda para que tenga profundidad pero no necesita compartirlo todo. Esta es la diferencia entre una ponencia y un sermón. Si está enseñando una serie de ponencias sobre Génesis entonces quiere dar todo el trasfondo bíblico que sea posible. Pero recuerde que la predicación no es una ponencia bíblica. Su propósito al predicar es el cambio de vida.

Cuando voy al doctor no estoy interesado en saber cómo arribó a mi diagnosis. Yo no quiero que diga, "Leí ese libro y ese libro y estas son las teorías..." No quiero ni siquiera tanto saber la diagnosis como, ¿cuál es el remedio? Deme el remedio y démelo ya. No necesita explicar todo lo que está en un texto a su congregación. No tiene que decir todo sobre un versículo.

Mucha de la predicación de "versículo por versículo" es lo que llamo la predicación de la Vieja Madre Hubbard. La predicación usa cada cosa en un versículo y no puede pasar por una palabra sin comentarla. Más o menos va así:

Miren este pasaje: 'La Vieja Madre Hubbard fue a la almacena para sacarle a su pobre perro un hueso.' Ahora bien, miremos este versículo en detalle. *Vieja*: Deberíamos de respetar la vejez. En China se respetan a los ancianos. En Vietnam se respetan a los ancianos. En los Estados Unidos se debería respetar a los ancianos. ¿Por qué? Porque hay muchos de nosotros que nos estamos poniendo viejos"...

Y se va por todos lados para dilucidar la palabra *Vieja*. Sólo porque está allí. Y se pasa diez minutos hablando sobre la vejez. Después se va a la palabra *Madre*. "Sólo piense en esa palabra." Entonces habla sobre su madre. Después habla sobre la madre de John Wesley. Y después habla sobre las grandes madres a lo largo de la historia. Después dice:

Hubbard. ¿Sabía que la raíz de la palabra *Hubbard* es *roca*, lo cual nos recuerda de 'La Roca de las Edades.' Si usted es calvinista, sabe que ella perseveró y llegó hasta la alacena. No se detuvo a medio camino. Y obviamente ella era una Vieja Madre Hubbard calvinista.

Cuando hace esta clase de predicación está leyendo en el texto más de lo que está allí. Mucha predicación de "versículo por versículo", quien sea que se tome dos semanas para cubrir dos versículos, eso se llama "trampolín topical". Es usar el versículo para hablar sobre 'esto', después 'esto' y después 'esto'. Y la gente dice, "Guau, ¡éste es profundo!" No, no es profundo. ¡Está confundido!

Hoy en día, tiene que hacer su punto más rápido. En 1983 salió un famoso artículo escrito por Robert McNeil del *McNeil-Lehrer Report*. El dijo, "¿Está la televisión disminuyendo la capacidad de poner atención en los estadounidenses?" La respuesta es obviamente que sí. La gente ha sido condicionada a ser impaciente. ¿Sabe cuál es su peor enemigo? El control remoto de la televisión. En casa, cuando no les gusta lo que están viendo al instante cambian de canal. Esta cosa ha condicionado nuestra mente. En la iglesia, si bien no le pueden hacer esto, lo pueden hacer en sus mentes. Están inclinados a hacer esto porque tenemos a una generación entera que se crió con estas cosas. "Si no logras interesarme, si no captas mi atención en 2.3 segundos es tu problema." Puede que no le guste esto — a mí no me gusta — pero esta es la sociedad en que vivimos. Y esa es la clase de personas a la que le está predicando.

Así que la **advertencia** que le quiero dar a ustedes es que **cuando describe demasiados detalles del texto, no sólo pierde la atención de la gente, sino que de hecho esconde o diluye el poder del texto**. Si le pone demasiada atención a los asuntos secundarios puede que no entienda el punto o el propósito de ese versículo.

Si está explicando un versículo palabra por palabra y encuentra once cosas en ese versículo, ha encontrado demasiado. Porque el versículo no fue escrito para decir once cosas diferentes. El versículo fue escrito para una sola cosa. No once. Si encuentra algo en cada palabra, lo que está haciendo es una predicación topical basada en un solo versículo. Así que admítalo.

¿Sabe cómo llaman a la predicación topical en los seminarios teológicos? Teología sistemática. No hay un solo pasaje que cubra adecuadamente, por ejemplo, la reconciliación o la doctrina de la propiciación. Tiene que ver muchos pasajes diferentes.

Entonces, sólo figure cuál es el propósito del texto y después enfatice eso.

Uno de los mitos que es muy popular en la actualidad es que mientras más lento vaya con un texto, se es más profundo. La gente dice, "¡Quiero predicación profunda!" Y lo que quieren decir es "Quiero que me explique un versículo y eso es todo." Se podría pasar un año entero en el libro de Judas y ellos dirían, "¡Guau! ¡Este predicador es profundo!" No, él simplemente no entendió el punto. El estaba usando el libro para irse por un montón de tangentes. De hecho, mucha de la predicación detallada es tan detallada que es como mirar la Mona Lisa con un microscopio. No ve toda la pintura. Si ve la Mona Lisa con un microscopio no ve la belleza del cuadro. Todo lo que ve son los diminutos detalles en esa pintura. Para entender esa pintura tiene que ver toda la pintura. De hecho, ver la Mona Lisa con un microscopio podría incluso cambiar el significado de la pintura. Usted puede hacer eso con el significado del texto. Al enfocarse demasiado en los detalles, puede en realidad pervertir sobre qué fue escrito el texto. Uno de mis autores favoritos que ha escrito sobre esto es Juan Carlos Ortiz quien en un libro llamado *El Discípulo* dice esto:

La información no es mala, pero es la manera mínima de enseñanza. Todo lo que hace es posiblemente despertar su interés para experimentar las cosas sobre las que le informa.

Desdichadamente, hemos hecho esto un fin en sí mismo. Saber y memorizar las palabras de la Biblia ha sido nuestra única meta.

Lo raro es que Jesús casi nunca usó este método. Nunca vemos a Jesús usando este método. Nunca vemos a Jesús dándole a sus discípulos un estudio bíblico...

Sin embargo, él estaba preparando a los mejores ministros que la historia jamás ha visto...

[Jesús] era simple, claro y concreto. Muchos de nuestros estudios bíblicos tratan de hacer lo mismo, pero sólo acabamos haciendo las cosas más confusas...

Una vez se me pidió que enseñara una clase en el Instituto Bíblico Argentino sobre el libro de Romanos. Como Romanos es tan importante, debería de ser enseñado versículo por versículo, yo pensaba. Y así lo hice. Me tomó un año entero acabarlo. Cuando lo acabamos, no creo que nadie sabía qué es lo que Romanos estaba tratando de decir.

Supongamos que recibe una carta mía que dice, "Querido Guillermo: Te escribo desde Roma, donde acabo de llegar con mi esposa y mis hijos. Hasta el momento hemos visto..." y le escribo una carta muy larga.

Se va a la iglesia el siguiente domingo y dice, "Amigos, hemos recibido una carta del hermano Juan Carlos. La vamos a estudiar ahora en los próximos tres meses.

"El empieza su carta diciendo, 'Querido Guillermo.' Ahora en el griego la palabra *querido* significa una persona amada. El se refiere a mí como un amado. Me imagino al hermano Juan tomando su pluma para escribir querido. Su corazón está rebosando de amor. Su esposa junto a él se une en su amor.

"Hermanos y hermanas, ¿cómo escriben sus cartas? ¿Las empiezan con la palabra *querido*? Empecemos a hacer esto de ahora en adelante.

"Querido Guillermo' — me llama por mi nombre. El me conoce. El está interesado en mí como persona. ¿Y usted? ¿Llama a la gente por su nombre y les hace saber que los reconoce?

"Te escribo...' ¡Nos escribe él mismo! No está usando una secretaria; nos escribe directamente.

"Bueno, esto es todo por hoy, la próxima semana continuaremos con la carta de Juan Carlos."

El siguiente domingo: 'Te escribo desde Roma.' Ah, la ciudad fundada por Rómulo y Remo, quienes fueron amamantados por los lobos. La ciudad capital del Imperio Romano, donde vivieron los Césares. Recordará que el imperio eventualmente se dividió en dos partes, la oriental y la occidental, y después se derrumbó.

"Ahora vamos al siguiente versículo..."

Y la gente de la congregación dice, "¡Nuestro pastor es tan profundo! ¡Guau! Puede pasar dos o tres semanas en un versículo — ¡qué tremendo!

Y al final de los tres meses, habrá acabado mi carta, pero nadie sabrá qué dije.

Pero así es como enseñamos la Biblia. Va a ser interesante cuando lleguemos al cielo y Pablo agarre a algunos de nosotros maestros y nos diga, "Ven aquí — quiero hablar contigo. ¡Yo *nunca* escribí lo que dijiste que escribí!

Nos gusta impresionar a la gente con la cantidad de información que sabemos sobre un texto de la Biblia. Pensamos que estamos siendo "profundos." ¿Pero entiende alguien lo que estamos diciendo? Lo dudo.

Estamos interesados en la *información*. Pero Jesús estaba interesado en la *formación*.

A la gente no le importa todos los detallitos del texto. Lo que les importa es: ¿Qué significa para mi vida? ¿Qué necesita cambiar en mi vida? ¿Qué está pasando? Jesús jamás habló ni una vez acerca de los detalles del texto.

Más no significa mejor y más lento no significa más profundo. Para tocar a la gente tiene que mover su predicación más allá de lo cognitivo. **Howard Hendricks** ha dicho:

Mucha predicación tiene demasiado cerebro y no suficiente agalla.

Hoy la gente no necesita más información. Lo que necesita es significado. En la actualidad hemos abrumado abundantemente a la gente con información. De hecho hay demasiada información en el mundo. Hay tanta información que la gente está cerrándose mentalmente. No lo pueden retener todo. Es muy importante que haga recortes en su mensaje. Recorte el número de palabras, recorte el número de versículos, recorte el material de trasfondo.

Recorte Sus Puntos

Los predicadores Puritanos son maravillosos porque son muy comprensivos con su material. De hecho me fascina leerlos. Pero los sermones Puritanos frecuentemente tienen treinta, cuarenta, hasta cincuenta puntos. Ellos decían, "Aquí tenemos cincuenta evidencias de esto." O "Aquí tiene cincuenta razones de esto." Y literalmente decían "Uno... Dos..." Eran muy lógicos, muy lineales en su enseñanza. Pero descubrí que los sermones exhaustivos producen una congregación que se queda exhausta.

Una vez hace un par de años, presenté un mensaje que tenía once puntos. Cuando acabé la gente estaba simplemente exhausta. A la semana siguiente me puse de pie y dije, "Amigos, como se me pasó la mano la semana pasada y di once puntos, el mensaje de hoy será sin puntos."

Este es un principio de la vida: el confinamiento siempre produce más poder. Cuando un artista confina su pintura al lienzo, resulta una imagen porque se ha confinado a un lienzo. Cuando el agua es confinada a un canal, produce energía hidroeléctrica. Cuando un pianista se confina a tocar la partitura enfrente de él, produce música. Cuando el aire es comprimido y confinado, tiene un poder tremendo. Puede hacer funcionar un taladro de aire. Cuando comprime su mensaje de manera que cada palabra cuente, es mucho más poderoso que las oraciones largas. Recorte sus puntos.

Recorte Sus Citas E Ilustraciones

De vez en cuando lee (le dije que tirara todos sus libros viejos de citas e ilustraciones) una cita arcaica que tiene una buena perla de verdad en ella. Es una gran idea. No tiene que citar a la persona. Sólo cámbiela. Redúzcala. Refra-séela. Conviértala en una "cita citable" contemporánea. Es la misma verdad. No tiene que citarlos palabra por palabra porque nadie sabe quiénes son de todas maneras.

Algunas veces tiene que recortar una ilustración. Algunas veces recorte el tiempo que se pasa en una historia. No la alargue. Condénsela. Recórtela.

XII. ENLAZO

Una vez que ha hecho esto, lo último que hace al elaborar el mensaje es Enlazar. Hay cuatro componentes que enlazan su mensaje como un todo en un paquete elegante y atractivo — su introducción, su conclusión, su transición y su título.

La Introducción

Una cena bien preparada frecuentemente tiene un aperitivo y un postre. En un buen sermón frecuentemente tendrá un aperitivo y un postre. Para pilotear un avión uno no comienza automáticamente a volar. Tiene que despegar y aterrizar. Muchos predicadores saben cómo despegar. Pero no saben cómo aterrizar. Hacen círculos y círculos en el aire alrededor de la pista y uno piensa, "¿Cuándo va a aterrizar este avión?" El no sabe cómo hacerlo descender.

Primero, **tiene que enlazar su introducción a su propósito**. Durante la preparación del sermón escribo en la computadora todas las ideas de lo que voy a decir sobre ese mensaje en la parte alta del documento. En otras palabras, a medida que me estoy preparando y pensando en la introducción, lo primero que escribo es eso en el documento. Sólo estoy colectando las ideas allí. Generalmente escribo la introducción hasta que el mensaje está acabado. Sólo estoy colectando ideas para la introducción al comienzo, todo durante la preparación del sermón, y una vez que el mensaje está terminado me regreso y escribo la introducción. Y escribo la conclusión.

Algunas veces la primera cosa que escribo de un mensaje es la conclusión. Aquí es donde voy a ir, consecuentemente tengo que tener todo para llegar allí. Algunas veces escribo la oración de clausura primero. Lo que quiero decir en la oración de compromiso. Entonces edifico el mensaje hacia esa oración de compromiso. Enlace su introducción a su propósito.

Los Cuatro Propósitos De La Introducción

La introducción tiene cuatro propósitos:

Conectarlo con la audiencia. El primer propósito de la introducción es para conectarse con su audiencia. Esta es su primera tarea. Se tiene que identificar con ellos, tiene que establecer gustabilidad, tiene que establecer una conexión con ellos si quiere ver cambio. No puede obtener una respuesta si no ha establecido primero una relación con la audiencia. **Tiene que establecer una relación antes de que pueda pedir y recibir una respuesta.** Y la manera en que establece la relación es en esa introducción. Básicamente lo que está tratando de hacer es decir, "Soy como ustedes. Soy uno de ustedes." Trate de establecer algún tipo de conexión.

Captar la atención. El segundo propósito de una introducción es captar la atención. Quiere despertar la curiosidad, abrirles el apetito. En los primeros tres minutos ellos deciden si van a prestarle atención o no. Es parecido a las palabras del capitán Pickard en Viaje a las Estrellas: "¡Contacto!" Eso es lo que quiere hacer en su introducción.

Introducir la dirección del mensaje. Introduce el propósito del mensaje. Si el sermón es un puente, la introducción es un puente al puente. Es para introducir en qué dirección se va a ir.

Para responder a la pregunta, "¿Por qué debería de escucharle?" Después de 30 años de predicar he descubierto que solamente hay dos cuestiones al hacer una gran introducción: la brevedad y la variedad. Primero, la brevedad: no se debería de tomar mucho tiempo. No desperdicie los preciosos minutos de un sermón en la introducción. Algunos individuos se toman quince minutos para arrancar y después el sermón sufre. No se tome tanto tiempo sino que váyase directo al punto. Segundo, la variedad: no empiece de la misma manera cada semana. "Esta semana queremos hablar de..." o "Abran su Biblia en..." Dígalo diferente cada semana. Use una cita. Use una pregunta. Cuente una historia. A veces da una lección con un objeto. A veces dice una declaración controversial. A veces usa el humor. Mi introducción favorita de todas es la noticia humorosa de la semana que se relaciona con el mensaje. Y conseguí esto del comediante Jay Leno. El empieza con algo que todo el mundo ha visto esa semana y dice algo divertido. ¿Qué hace eso? Crea un área común para todos. Recuerde que los va a traer del "entonces" al "ahora" pero no puede comenzar con el "entonces." Tiene que empezar con el "ahora" y construir ese puente y juntarlos.

Qué Evitar En La Introducción

Permítame darles algunas cosas que debe evitar en su introducción:

Evite saludos y respuestas complicadas cuando lo presenten. Particularmente si está hablando en una conferencia o algo así, o en la iglesia de alguien y el Gran Reverendo Doctor Tal y Tal le da una piadosa presentación y entonces usted tiene que darle alguna piadosa introducción como respuesta y dice, "Es un gran honor y privilegio estar aquí..." Cuando oigo esa clase de cosas me hace pensar en esos dibujos animados de Charlie Brown en la televisión: "Guá...Guá...Guá..." Por eso es que no introducimos a los invitados especiales en nuestro culto. Hemos descubierto que las únicas personas que quieren ser presentadas en un culto son las sierpes denominacionales... digo *siervos*. Simplemente no lo hacemos. No dé un extenso saludo. No se me olvida la vez cuando Schuller apenas había empezado su iglesia, The Crystal Cathedral; y en ese tiempo el autor más famoso de los Estados Unidos era Norman Vincent Peale (esto era en 1955). Todo el mundo estaba leyendo su libro, *El Poder del Pensamiento Tenaz*. Se vendieron como veinte millones de libros y entonces Schuller lo invitó a su iglesia. Esta fue la introducción de Schuller: "Damas y caballeros, hoy tenemos a un hombre que ha cambiado a millones y millones de vidas, un hombre cuyo nombre es conocido alrededor del mundo, un hombre que tiene la personalidad y la dulzura de la divinidad, un hombre que puede hacer milagros en su vida, un hombre que si alguna vez lo llega a conocer usted nunca jamás será el mismo..." y más cosas así. Peale estaba sentado detrás pensando, "Esto ya es una exageración." Schuller continuó, "Si alguna vez llega a conocer a este hombre, hará la diferencia en su vida. Este hombre, damas y caballeros, es Jesucristo. Y aquí para hablar de él tenemos a Norman Peale." Norman Vincent Peale, con quien no estoy de acuerdo con toda su teología, era un hombre inteligente. No perdió el paso. Puso su mensaje a un lado. Se puso de pie y dijo, "¿Qué diría Jesucristo si estuviera hoy aquí en persona? ¿Qué le diría a usted?" Y procedió a dar un mensaje sobre lo que Jesús le diría a uno. Eso fue muy brillante, muy inteligente. Mi favorita presentación que alguien hizo de mí fue, "Damas y caballeros, hoy tenemos a

Rick Warren de quien Billy Graham dijo, "¿A quién?" ¡Esta me fascina! Evite saludos extensos en su introducción.

Nunca comience el sermón dando excusas. Otra cosa que se debe evitar es nunca comenzar el sermón dando excusas. "Amigos, lo siento. Realmente no tuve mucho tiempo para prepararme..." La gente va a pensar, "Entonces eso está bien. No lo vamos a escuchar." Nunca empiece dando una excusa.

Nunca use humor que no está relacionado con el mensaje. Y tercero, este es el peor pecado de todos: Nunca use humor que no está relacionado con el mensaje. ¿A cuántos pastores ha oído que empiezan un sermón con un chiste que no tiene nada que ver en lo absoluto con la dirección en que van? Es una total desconexión. No está en un Club de Comedia. Y si no puede usar humor que está conectado con el mensaje, no lo use. No se ponga de pie sólo para contar una historia divertida que no tiene nada que ver con el mensaje. Es una mala manera de empezar.

Las Transiciones

Sus transiciones son la manera que se pasa de un punto al que sigue. Sólo tengo una sugerencia para esto y es que **use las palabras claves**: "La primera prueba, la segunda prueba, la tercera prueba." O "Aquí está la primera marca, aquí está la segunda marca." O "Aquí está la primera característica." O "Aquí está el cuarto secreto, aquí está el quinto secreto." O "Aquí está la próxima llave."

Yo tengo mi propia lista. Hágase su propia lista de palabras transicionales que puede usar. Cuando estoy mirando mi mensaje, le pongo atención a las transiciones entre los puntos para asegurarme que son fluidas. Esa es una de las llaves de un mensaje efectivo, que tenga transiciones. Es más fácil hacer que las transiciones sean fluidas si da un bosquejo impreso porque la gente sabe para dónde va.

La Conclusión: El Llamado Al Compromiso

Enlace sus conclusiones a su propósito. Este es el llamado al compromiso. Seré franco con ustedes. He leído muchos textos de predicación, un montón de sermones. Tengo cerca de 350 libros sólo sobre la predicación en mi biblioteca. Este punto aquí de atar su conclusión a su propósito, cuando lee a los grandes expertos del púlpito, se da cuenta que incluso muchos de ellos fueron muy débiles al concluir. Tenían grandes verdades, gran exposición. Pero simplemente no sabían cómo aterrizar el avión. Muchos de sus sermones no buscaban un veredicto. Muchos de los grandes predicadores, llegan al final de este gran mensaje y como que se apagan. Más pastores fallan en esta área — la conclusión — que en cualquier otra parte del mensaje. Aún predicadores que son buenísimos en la introducción frecuentemente no saben cómo levantar la red. No saben cómo predicar para un veredicto, cómo traerlo a una conclusión.

Esta es una tarea en la que me paso mucho tiempo porque **un sermón sin una conclusión es un mensaje sin propósito**. Es simplemente una bonita ponencia, una charla bonita. En golf, puede tener un gran arranque con el primer swing, pero si no puede meter la bola en el hoyo, no le sirve de nada. Puede que le haya dado bien a la bola y hacerla que aterrice cerca del hoyo, pero si no la puede meter en el hoyo, algo está mal. **Las vidas cambiadas vienen de grandes conclusiones.**

Errores Que Se Deben Evitar

Permítame darle algunos **errores que se deben evitar** y algunas **cosas que puede hacer para concluir** su mensaje:

No sólo resuma su mensaje. Este es uno de los errores más comunes que los pastores cometen en su conclusión. Sólo resumen el mensaje. Su conclusión es muchísima más importante que un resumen. Su conclusión debería de pedirle a la gente que tomen acción ahora basado en su aplicación. **John Stott** lo pone así: "**Si no hay un llamado a la acción no hay sermón.**" Tiene que tener algo más que sólo un resumen. Tiene que haber un llamado a la acción, un llamado al compromiso.

No diga, "En conclusión" si no va a concluir. Y esto nos lleva otra vez a esos predicadores que son como pilotos que están practicando el aterrizaje. Sólo van en círculos y círculos en el aire. Incluso Pablo hizo esto. En Filipenses, él dice, "Finalmente mis hermanos" y continúa por dos capítulos más. No diga "En conclusión" si no va a concluir.

No le eche la culpa al reloj de que necesita concluir. Esa es una excusa muy débil. No la use como su razón para resumir y concluir. No le eche la culpa al reloj.

No introduzca algo nuevo en la conclusión. Este error lo cometemos cuando nuestra memoria nos falla. ¿Le ha pasado alguna vez que ha empezado a aterrizar el avión y de pronto recuerda, "Quería decir esa historia"? O "Quería decir ese punto." Y entonces trata de escurrirla y hacerla que quepa en la conclusión y no cabe allí y usted lo sabe. Y la congregación también.

No agregue un cuarto o quinto punto que hubiera deseado decir en el sermón. Eso simplemente confunde a la gente.

¿Qué Hacer En La Conclusión?

Entonces, ¿qué hace en su conclusión?

Siempre apunte hacia Cristo de alguna manera. No importa sobre qué predique, en su conclusión, siempre apunte hacia Cristo. Levante a Cristo crucificado y resucitado. Siempre apunte hacia Jesús en su conclusión, no importa cuál es el tema. No importa si es sobre finanzas o el matrimonio o cualquier cosa.

Acabe con intensidad. Ponga su corazón en ello. Pásese de la cabeza al corazón. Su conclusión debería de ser el punto emocional más alto del sermón. El sermón se debe mover a un crescendo. Es como argüir para un veredicto o apelar para una decisión en corte. **Ha informado sus mentes, ha conmovido sus emociones. Ahora está buscando cómo retar sus voluntades.** Se mueve hacia un crescendo. ¿Cómo se mueve hacia un crescendo semana tras semana o culto tras culto cuando está teniendo cultos múltiples? **¿Cómo hace eso? No olvida nunca que la eternidad está en juego.** Esto lo preparará emocionalmente para la conclusión. Hay destinos que están siendo determinados en este momento. Esta puede ser la última oportunidad que reciban. El cielo y el infierno están de por juego. Pueden salir y morir en un accidente automovilístico en la próxima hora. Recuerde que la eternidad está en juego. Hay una ventaja de tener un testimonio en su mensaje como hablamos anteriormente. Si la presentación del drama es liviana, la pongo hacia el frente del mensaje. Si el testimonio es pesado lo pongo hacia el final. Por un par de razones. Primero, se está poniendo muy, muy dramático en ese momento. Pero una de las cosas que hace que descubrí, es que mientras la persona está allí parada dando su testimonio, yo me siento, me tomo un vasito de agua, agarro aire, le echo un vistazo a mi conclusión y cuando la persona acaba su testimonio, me levanto y exploto con el crescendo. No sabía que esto iba a pasar. Sólo lo descubrí, y descubrí que tener ese testimonio allí cuando tiene que estar en cinco cultos y va a decir algo con pasión cinco veces, necesita recargarse. Mientras la persona está dando su testimonio, es un pequeño descanso para usted y frecuentemente le da justo suficiente reposo de manera que, cuando regresa otra vez a predicar, le pega al final con más energía que si sólo hubiera estado hablando constantemente durante todo el mensaje.

Tenga la valentía de pedirles una respuesta específica. "¿Va a...?" Y complete la oración. Reitero: nada se vuelve dinámico hasta que sea específico. Algunos predicadores cuando predicán, es como que pierden su efervescencia al final. Alguien dijo que **la meta del sermón debería de ser tomar la citadela de la voluntad y capturarla para Jesucristo.**

Cómo Pedir Una Respuesta Específica

Permítame darle seis maneras de cómo pedir una respuesta específica. ¿Cómo se tiene la agalla para pedir una respuesta específica?:

Use el argumento. Anticipa sus objeciones y lógicamente las refuta. "Podría hacer esto..." *Sí, pero ¿qué hay acerca de esto?* "Podría posponerlo..." *Sí, pero ¿qué hay acerca de esto?* Usa argumentos para pensar detalladamente porqué dirían que no a lo que les está pidiendo que hagan, y lógicamente refuta sus respuestas. Use el argumento.

Use la advertencia. Advértales de las consecuencias de la desobediencia.

Use la convicción indirecta. Esto fue lo que Natán hizo con David. Les estimula su indignación moral y después la vuelca sobre ellos. Recuerde cómo Natán le contó la historia a David acerca del hombre que tenía todas estas ovejas pero que entonces deja sus propias ovejas y se roba la oveja de un pobre hombre. Y David dice, "¡Eso es locura!" Y Natán le dice, "¡Tú eres el hombre! ¡Tú eres el hombre." Eso es la indignación moral y la convicción indirecta.

Use el ruego. Rogar es cuando usted expresa el amor y la preocupación de Dios por ellos de un modo compa-

sivo y les ruega que le den sus vidas a Cristo debido a su amor, debido a su gracia, por agradecimiento. Y por su preocupación por ellos.

Use visión. Aquí usted pinta un cuadro de lo que es posible si obedecen a Dios. "Si hace esto, aquí tiene lo que puedo ver pasar en su vida, la clase de persona que puede llegar a ser, las cosas que pueden pasar en su familia, la manera en que su vida puede mejorar. Sólo imagínese lo que Dios podría hacer en su vida si estuviera totalmente entregado a El." Usted lo visualiza por ellos.

Use el dar ánimo. "Usted puede hacer esto con el poder de Dios." ¡Puede hacerlo!

Tenga la agalla de pedir una respuesta específica. Esto es lo que llamo el dos por ciento crítico de la predicación. La verdadera diferencia entre un sermón inspirador y un sermón transformador, uno que deja a la gente realmente cambiada, es tan simple que casi no requiere inteligencia. Es darle a la gente el próximo paso a tomar después que ha hablado sobre ello. Es sólo decir, "Esto es lo que quiero que haga ahora." Es el próximo paso. Puede ser tan simple como, "Quiero que escriba esto en una tarjeta en este momento." Les puede dar algo que leer, algo que mete en el boletín. Puede darles un evento al que pueden venir, un programa al que pueden venir.

Hace dos semanas presenté un mensaje para solteros adultos — estaba hablando sobre el tema de las relaciones. El mensaje era acerca de encontrar una pareja. ¿Cómo se encuentra un cónyuge? Les dije:

Seamos francos. Cuando uno de 2.5 matrimonios acaban en divorcio, no estamos haciendo un buen trabajo escogiendo pareja. ¿Qué dice la Biblia? Dios no va a escoger esa persona por usted. Dios no hace eso. Básicamente es su responsabilidad, su escogencia. El le dirá la clase de persona con la que se debería de casar. El le dirá la clase de persona con la que definitivamente no se debería de casar. Pero al fin de cuentas, es su responsabilidad. Y como el voto matrimonial dice "Para bien o para mal." Una señora fue a un juez de divorcios y le dijo, "Quiero un divorcio. No me gusta mi esposo." Y el juez le dijo, "Pero usted se casó con él. Usted lo tomó para bien o para mal." Y ella respondió, "Sí, pero él está mucho más mal de lo que pensé que estaba." Dios no va a escoger su pareja por usted.

El otro mito es que hay una persona correcta hecha para usted en el cielo sólo para usted. Esto no es sólo contrario a la Biblia, no es ni siquiera lógico. Si esto es verdad entonces todo el mundo tendría que casarse con la persona correcta o las consecuencias serían desastrosas. Digamos que estoy supuesto a casarme con cierta mujer pero más bien me caso con Kay. Acabo de arruinar la vida de mucha gente. Debido a que Kay se casó con el hombre equivocado lo cual significa que el hombre con el que estaba supuesto a casarse se casó con la persona equivocada y éste a su vez se casó con la persona equivocada. Me casé con Kay y ella es la persona equivocada. Como yo me casé con Kay, yo soy la persona equivocada. La mujer con la que estaba supuesto a casarme, está casada con el hombre equivocado. ¡Todos estamos casados con la persona equivocada! Detesto decirle esto pero alguien cometió la equivocación hace mucho tiempo. Esto solamente no es bíblico. No es ni siquiera lógico. Pero hay ciertos parámetros que Dios tiene para usted en un cónyuge y dados esos parámetros pueden haber varias escogencias a las que Dios diría, "Seguro, lo apruebo."

Presenté este mensaje para solteros. Y dije, "Si está casado, sólo estese quieto y escuche esto. Si ya son padres o abuelos, escríbanlo y enséñenlo a sus hijos." Llego al final del mensaje y ¿cuál es la aplicación de esto? ¿Quiero que salgan en búsqueda de alguien y que se casen? No. Uno siempre regresa el enfoque a Jesús no importa de qué esté hablando y regresa también el enfoque a la iglesia. Entonces dije:

No sé si casarse está en su futuro o no. Eso no lo sé. Pero sí sé que no es bueno que el hombre esté solo. Eso sí lo sé. Dios creó a una familia para todos nosotros. Es llamada la familia de Dios. Es llamada la iglesia. Ya sea que algún día se case o no, usted necesita relaciones profundas, íntimas y satisfactorias con otros creyentes en una familia. Usted necesita esto para poder vivir en la vida. Dos son mejores que uno. Si uno cae, el otro le ayuda a levantarse. Si uno está solo, no hay nadie que le ayude a levantarse.

Después leí este versículo, "En el Señor, el hombre no es independiente de la mujer y la mujer no es independiente del hombre." Y aquí es donde llego al dos por ciento crítico. ¿Cuál va a ser la aplicación de un mensaje sobre cómo encontrar una pareja? La enlacé a la iglesia y dije:

Si no está en un grupo pequeño, necesita estar en un grupo. Allí es donde forma esas relaciones íntimas y fuertes. Allí es donde aprenderá las habilidades que necesitará si algún día se casa. Quiero que tome la tarjeta en el boletín en este momento y escriba la palabra "grupo" en la parte de atrás. Póngale su nombre y esta semana vamos a tener cuatro noches seguidas para formar grupos pequeños para solteros."

Esto sólo me tomó como cinco minutos al final del mensaje y esa semana agregamos 500 solteros a nuestros grupos pequeños. No fue ni siquiera un mensaje sobre grupos pequeños. Fue un mensaje sobre cómo encontrar una pareja para el matrimonio.

Esta es la predicación conducida por propósitos: tener un programa detrás de todo lo que hace. "Esto... y ahora haga esto. Esto.. y ahora haga esto." Este es el problema a con la mayoría de la predicación: "Haga esto..." y después los dejamos que se vayan por su cuenta. No les ha dado ese dos por ciento crítico al final, el cual puede ser un programa, un evento, la acción que tomar, la actividad, el libro que leer, el devocional que leer, el versículo que memorizar. Si agrega esto al final, conducirá no sólo a las personas al crecimiento sino que también conducirá a la iglesia en la dirección que necesita conducirla. No es tan difícil entenderlo. Sólo tenga ese dos por ciento crítico al pedir una respuesta específica.

Otra cosa que quiere hacer es **hacerlo personal**. La persona que está escuchando su conclusión debería de sentirse como que le está hablando solamente a ella. Al final no se dirige a la multitud. Se dirige al individuo. Puede que incluso baje la voz y hable suavemente. Hable como si les estuviera susurrando en sus oídos y les dice, "Usted sabe que Dios le está hablando en este momento. Sabe que Dios no lo trajo aquí al azar. De hecho, miles de años antes de que naciera, Dios sabía que estaría aquí. ¿Por qué? Porque él le quiere decir esto a usted: 'Me importas. Te amo tanto que tengo un propósito para tu vida. Aquí tienes lo que quiero que hagas.'" Les habla así. Y todo el mundo en el salón le está escuchando como si le estuviera hablando directamente a cada uno de ellos. Hágalo personal. No lo haga impersonal.

Maneras En Que Puede Concluir

¿Cómo concluye? Aquí tienen algunas maneras en que puede concluir:

Reitere sus puntos principales intensamente y personalmente. Una manera es reiterando sus puntos principales intensamente y personalmente. Si sus puntos son cortos, los puede decir con intensidad. "Compartimos con generosidad, hablamos con integridad y triunfamos con humildad."

Use una ilustración impactante. Otra manera de concluir es usando una ilustración impactante. Esta es una buena manera de concluir.

Haga una pregunta penetrante. Otra manera de concluir es hacer una pregunta penetrante.

Use poesía. Algunos pastores gustan concluir usando poesía pero si no declama bien la poesía, no lo intente. No trate de usar poesía para cerrar un mensaje si no sabe cómo declamarla.

Las mejores conclusiones son las que súbitamente se le aparecen a la audiencia. No saben que viene, no tienen la menor idea. Los sorprende. Se mueve en crescendo y después ¡bang! se acabó. Una de las mejores maneras de hacer esto es que va aumentando y aumentando y aumentando el crescendo y ¡bang! se detiene. Y simplemente deja que el silencio se asiente en la audiencia. No le tenga miedo al silencio.

Escriba su oración de clausura. Otra manera de hacerlo es que escriba su oración de clausura. Le recomiendo mucho que escriba su oración de clausura para que no diga la misma cosa. Frecuentemente la ponemos al final y sólo decimos la misma cosa de la misma manera. Y la gente empieza a perder interés desde el momento en que empieza a orar. Yo siempre guío a la gente en una oración de compromiso que aplica a los puntos del mensaje y pongo los puntos en la oración. Cuando cierra con una oración de invitación y guío a la gente en una oración — siempre guío a la gente en una oración de compromiso — el mayor error es que la mayoría de los pastores la apresuran. La dicen muy rápido. Dicen: "Ahora repita conmigo esta oración: 'Querido Jesús, quierodartemivida y quiero dartegracias portodoloquehashechopormí. Quieroabrirtemicorazón...'" Si lo dice así, nadie lo puede seguir y repetir la oración. Necesita decir la lentamente: "Querido Jesús... [se pausa y espera] quiero dartemivida... [se pausa y espera] no lo entiendo todo pero hasta donde lo entiendo quiero que entres en mi vida..." y se pausa y espera. No la diga rápido. La mayoría de los pas-

tores hacen dos cosas: dicen muy deprisa la oración de compromiso y leen muy rápido los versículos del bosquejo. Es la misma cosa con los versículos del bosquejo. La mayoría de la gente no lee muy rápido. Intencionalmente los lee lentamente para que todos puedan leerlos juntos. No apesure la oración de clausura. No se apesure tampoco al leer los versículos. Pero sí escriba su oración de clausura.

Rescriba la conclusión del sermón. Rescriba la conclusión del sermón después del primer culto si son múltiples. Hago esto casi cada semana, casi cada vez que predico. Descubro que cuando llego al final del mensaje, que acabo de una manera y me doy cuenta que no fue muy fuerte. Que hubiera podido ser más compactado. Como tenemos cultos múltiples esa es la cosa que frecuentemente cambio, cómo concluyo el culto. Esta es una de las ventajas de tener cultos los sábados porque sabe cómo se siente el sermón después de predicarlo de manera que puede escribir otra vez una conclusión diferente.

Siempre ofrezca una oportunidad para recibir a Cristo. Siempre ofrezca una oportunidad para recibir a Cristo. Y tenga la expectación de que la gente responderá. Muchos pastores se van a pescar, tiran la red pero nunca la levantan.

Cómo Dar Una Invitación Para Hacer Un Compromiso Con Cristo

Hablemos acerca de dar la invitación. ¿Cómo se da una invitación para hacer un compromiso con Cristo? Permítame darle el trasfondo de nuestro método porque usamos una tarjeta de compromiso o una tarjeta de decisión. En los últimos veintidós años hemos visto a miles de personas venir a Cristo. Mi invitación fue edificada en torno al primer edificio, no en torno a nuestra teología. Toda mi vida había dado una invitación para que vinieran al frente al estilo de Billy Graham. Cantábamos una canción mientras invitaba a la gente a que vinieran al frente.

En el primerísimo culto de la iglesia, el domingo de Resurrección de 1980, estábamos en el teatro de la escuela de secundaria Laguna Hills. Llegué al cierre del mensaje y tenía toda la intención de dar una invitación para que la gente viniera al frente. Cerré con una oración, miré al frente y súbitamente me dí cuenta de dos cosas. Una, que no había un pasillo central en este edificio. Todas las sillas estaban soldadas juntas. Y como cien por fila. Entonces para poder venir al frente tenía que decir "Con permiso" muchas veces, salir, ir alrededor y algunas veces salirse del edificio y entrar por la puerta cerca de la tarima.

La otra cosa de la que me dí cuenta fue que directamente enfrente del púlpito había una fosa para la orquesta. ¿Y entonces qué iba a decir? ¿Pedirle a miles que vinieran al frente y que brincaran en la fosa? Era tan tradicional que mi primer pensamiento fue, "¡Oh Dios! ¿Cómo va a poder la gente recibir a Cristo? No hay lugar para que la gente pueda venir al frente."

La invitación fue un fenómeno moderno de los Estados Unidos. Fue inventado en los 1800's y adaptado por Charles Finney. No se dieron invitaciones para que la gente viniera al frente por los primeros 300 años de la iglesia, no porque no había pasillo para que la gente viniera sino porque no tenían edificios por los primeros 300 años de la iglesia. Entonces si no había edificios no había lugar para venir al frente. Jesús nunca dijo que se tenía que caminar del punto A al punto B para que uno se hiciera creyente. Entonces lo que hicimos fue que comenzamos a experimentar con muchas clases de invitaciones.

El primer experimento que probamos fue que al final del culto guiaba a la gente en una oración de compromiso y después decía, "Si oró esta oración, vaya afuera, cruce el patio y entre en el salón de consejería." Si lo va a hacer de esta manera, primero que todo no lo llame "salón de consejería" porque consejería para un no creyente significa "siquiatra, psicólogo." Les da mucho miedo. Nos dimos cuenta que la gente salía afuera para irse a sus autos. Ellos pensaban, "Confío en Rick en ese edificio, pero ¿quién está allí en ese otro edificio? No tengo la menor idea. ¿Qué van a hacer? ¿Me van a interrogar? ¿Me van a poner en una camisa de fuerza? ¿Me van a imponer las manos? ¿Me van a hacer hablar en lenguas? Quién sabe qué van a hacer." Descubrí que se iban directo a sus autos.

Experimentamos de muchas maneras y pronto se nos ocurrió la idea de usar nuestra tarjeta, era nuestra tarjeta de bienvenida para visitantes y como le pedíamos a todos que la llenaran cada semana de todas maneras, la convertimos en nuestra tarjeta de decisión. Lo que la gente hace es que le pedimos a todos — aún a los que ya tienen tiempo de ser miembros — que llenen una tarjeta cada semana porque cuando lo hacen, están haciendo que los visitantes se sientan cómodos al hacerlo también. La tarjeta dice: "Primera vez, Segunda vez, Visitante, Miembro" y la pueden marcar

con una equis. Los animamos a que llenen esto. Entonces al final del culto lo que hago es esto: los guío en una oración de compromiso — los invito a que entreguen sus vidas a Cristo. Después digo, "Si oró esta oración quiero que marque en el cuadrito apropiado en la parte de atrás donde dice: 'Estoy entregando mi vida a Cristo' o 'Quiero ser bautizado' o 'Estoy renovando mi compromiso con Cristo.' Tenemos un paquete gratis de información que le ayudará con su decisión. No lo sabe todo acerca de la vida cristiana. Y eso está bien. Y ese es el propósito de esta iglesia. Estamos aquí para ayudarle a crecer. Si llena esta tarjeta le enviaré un paquete gratis de información."

Y entonces hacen eso. Entonces la última cosa que hacemos en nuestro culto es recoger la ofrenda. Es la última cosa que hacemos. Después del tiempo de compromiso tenemos música especial y la ofrenda. Todos ponen sus tarjetas en la ofrenda incluyendo los que han tomado una decisión y los que no. También les digo, "Si no quiere esperar para recibir este paquete, todo lo que tiene que hacer es tomar esta tarjeta y llevarla afuera a la mesa que dice "Nuevo Comienzo con Dios." Solo les entrega la tarjeta y le darán un paquete gratis. Me ahorrará el pago postal. No tendré que mandárselo por correo."

Hemos hecho esto por muchos, muchos años. Ha funcionado tan efectivamente que aún después que hemos tenido un edificio donde tenemos pasillos, hemos seguido haciendo esto. Descubrí que mucha gente viene a Cristo más rápido si no tienen que caminar por un pasillo para venir al frente, enfrente de un montón de gente lo cual Jesús nunca dijo que se tenía que hacer. Hablé con un pastor que me dijo, "Yo hubiera venido a Cristo más rápido pero me tomó seis meses para tener suficiente valentía para ir al frente. No era a Jesús a quien le tenía miedo. Simplemente soy tímido." Van a tomar la decisión más importante de sus vidas, y usted les pide que caminen enfrente de un montón de gente y no saben qué es lo que va a pasar. Cuando empezamos a usar esta tarjeta, en los primeros diez años, cerca del 80% de la gente que vino a Cristo lo hizo en su primera visita. ¿Por qué? Porque no tenían que agarrar valentía.

Entonces recibimos estas tarjetas. Por años, las tarjetas venían directamente a mí. Las separaba el domingo por la tarde. Encontraba las tarjetas que señalaban una decisión para Cristo. Esa misma tarde los llamaba por teléfono y hacía citas para ir a confirmar su decisión en sus hogares.

Puede que diga, "Si está haciendo esto con una tarjeta, ¿cuándo hacen su confesión pública de fe?" ¡Para eso es que es el bautismo! En el Nuevo Testamento, el bautismo — no venir al frente — era la confesión pública de fe. De hecho, en muchas iglesias han enfatizado tanto venir al frente que el bautismo es en efecto anticlimático. Si les pregunta, "¿Te has hecho cristiano?" Ellos dicen, "Oh sí, caminé por un pasillo al frente." Al hacerlo a nuestro modo, en realidad hemos elevado la visibilidad del bautismo de manera que ahora bautizamos a miles. Más de 7000 en los últimos seis años. Esa es su confesión pública de fe.

Si da una invitación para que vengan al frente — y no estoy opuesto a eso — nunca invite a alguien a que venga al frente para hacerse cristiano. Porque está imponiendo una regla que Jesús nunca impuso. Yo simplemente les pediría que aceptaran a Cristo en su asiento y después que vengan al frente para mostrarlo, no para hacerlo. Tenga mucho cuidado de no volver su invitación en una obra en la que "Tienes que hacer esto para hacerte cristiano."

Hemos desarrollado este método y lo hemos estado usando. La invitación es un buen método. Si ya está usando la invitación, le puede *agregar* la tarjeta. Y puede dar una invitación para que vengan al frente y entonces decir, "Tal vez no se sintió con ganas de venir al frente ahora, tal vez no se sintió con ganas de hacerlo en público. Pero hay una tarjeta enfrente de usted. ¿Por qué no la agarra, la llena y puede o dármele a mí cuando salga o la puede dejar sobre su asiento?" Provéales otras alternativas para indicar su decisión por Cristo.

Está bien crear maneras alternativas. Cuando estábamos en el gimnasio solíamos tener una invitación en reverso. En vez de decir "Vengan al frente" decíamos "Vaya a la parte de atrás." Y por las gradas teníamos una mesa al lado y decíamos, "Si le entregó su vida a Cristo esta mañana, vaya allá atrás y recoja ese paquete gratis de material. Allí están algunas personas que se lo darán." Y estacionaba a mis consejeros allí para que trataran con esas personas. Lo que descubrí fue que la gente estaba más abierta a ir a la parte de atrás de un gimnasio bullicioso que ir a un cuarto silencioso con una puerta cerrada y donde no saben que va a pasar allí. Se sentían seguros en la multitud en la que estaban. Pero se sentían temerosos en otro cuarto detrás de la tarima o en algún otro lado.

Cualquiera que sea el método que use, le voy a dar algunas sugerencias. Pero primero quiero que vean un video mío dando la invitación:

Si nunca ha tenido una relación con Dios, toda su vida ha sido una preparación para este momento. Ahora mismo. Dios lo trajo aquí para que pudiera conocer cuánto él le ama y pudiera empezar esa relación. Dios le está hablando a usted y usted lo sabe. Puede sentir el nerviosismo en su estómago y lo sabe. Él lo ama tanto. ¿Por qué no abre su vida a Cristo? ¿Qué tiene que perder? Solamente su preocupación, su conciencia culpable, su amargura, su aburrimiento, su falta de propósito, el infierno, la condenación — y unas cuantas cosas más. ¿Qué tiene que ganar? ¡Todo! ¡Literalmente todo! Todo lo malo que jamás ha hecho está perdonado. Todo su futuro tiene un propósito y tiene un hogar en el cielo. Se le da un propósito para vivir ahora mismo. Ahora, ¿dónde se va a conseguir una oferta como esta? En ningún lado. Absolutamente en ningún lado.

Voy a orar la oración que oré hace muchos años y espero que usted la repita conmigo. No importa si dice las palabras o no. Lo que importa es su corazón. Usted también la puede decir conmigo: "Yo también Dios. Sí, yo también."

Bajemos la cabeza. Voy a orar por usted primero. Después puede repetir conmigo en oración.

Padre, hay personas aquí que nunca han empezado una relación contigo. Puede que sepan acerca de ti pero realmente no te conocen. A como mejor sé hacerlo, he tratado de comunicarles por qué enviaste a Jesús por ellos. Ahora te pido que les des la valentía para tomar la decisión más sabia de sus vidas y abran sus corazones a ti. Te pido que no rechacen tu amor sino que se vuelvan a ti ahora mismo.

Ahora ore usted. Puede decir estas palabras en su mente. Dios sabe lo que está pensando. Él conoce su corazón. Diga: "Dios amado, hoy me he dado cuenta cuánto cuidas de mí. Gracias por amarme a pesar de mis errores. Gracias por amarme tanto como para enviar a Jesús para que pudiera saber cómo eres tú. Admito que no me había dado cuenta totalmente hasta ahora cuánto te necesito en mi vida. Necesito tu perdón por todas las cosas que he hecho mal. Necesito saber el propósito para el que me hiciste. Necesito aceptar tu don gratuito de vida eterna en el cielo. Jesucristo, no lo entiendo todo, pero estoy asombrado de que me ames tanto que quieres tener una relación conmigo. Y en este día, hasta donde sé cómo, quiero abrir mi vida a ti. Quiero conocerte y quiero aprender a confiar en ti para que satisfagas las necesidades más profundas de mi vida. Gracias. Amén."

Si oró esta oración, éste fue su primer paso en la jornada. Felicidades. Bienvenido a la familia de Dios. Antes de despedirlos, voy a pedirle a todos que me ayuden con algo. Hacemos esto todos los años para la Pascua. Si ha estado antes para la Pascua aquí en Saddleback, sabe que hacemos una encuesta espiritual del condado de Orange. Quiero pedirle a todos y cada uno de ustedes que tome una de estas tarjetas. No importa si esta es su primera visita o si es la 500ava. Le voy a pedir que marque una A, B, C o D en su tarjeta. Si no tiene una tarjeta, alguien le dará una porque todos necesitan una. Este fin de semana, entre 25,000 a 30,000 de personas vendrán a Saddleback. Hacemos esta encuesta una vez al año y apreciaría si me ayudara. Permitame explicarle el A, B, C, D y después la puede llenar.

Si usted dice, "Ya hice lo que está hablando. Le entregué mi vida a Cristo. Ya tengo una relación con Dios. Ya he hecho eso." Ponga una equis en la "A."

Si usted dice, "Rick, hoy lo voy a hacer. Yo oré esa oración. Hasta donde yo sé cómo, fui sincero. Yo también dije, 'Sí, yo también Dios. Yo también.'" Ponga una equis sobre la "B."

Si usted dice, "Rick, estoy pensándola. No lo he hecho todavía. No estoy listo para cruzar la línea pero lo estoy considerando." Ponga una equis sobre la "C" donde dice "Lo estoy considerando." No vamos a mandar a nadie a su casa a que le golpee la puerta. Y no lo vamos a poner en una lista para estarle mandando publicidad por correo que no quiere por el resto de su vida. No hacemos eso en esta iglesia así que no se preocupe. Pero esto vendrá directamente a mí y como pastor oraré por usted mientras considera su decisión.

Si usted dice, "Rick, jamás tengo intenciones de tomar esa decisión. No quiero el amor de Dios. No deseo tener de lo que está hablando. No tengo intenciones de jamás darle mi vida a Cristo." Aprecio su franqueza. Marque la "D" donde dice, "No tengo

intenciones de hacer eso."

Si marcó la "B" en esta tarjeta, tengo un paquete gratis de información que quiero darle, incluye una Biblia con una traducción moderna, y unos cassettes con música y con un mensaje de parte mía. Incluye también un folleto sobre cómo empezar su relación con Dios. Tome esta tarjeta, si marcó la "B", y échela en la canasta, y en un minuto cuando nuestros miembros den su ofrenda — si es un visitante por favor no se sienta obligado a dar una ofrenda. Hoy sólo queremos que reciba algo y por eso no se sienta como que tiene que dar. Sólo ponga esto en la canasta y le mandaré por correo uno de estos paquetes. O si quiere recibirlo ahora y ahorrarle los gastos de correo tome esta tarjeta con la "B" marcada, allá afuera a la mesa que dice "Nuevo Comienzo Con Dios." Entrégueles la tarjeta y le darán el paquete gratis.

Si ya marcó la "B", probablemente tiene un montón de preguntas. Está bien. Yo también las tuve cuando empecé mi relación con Dios. Y también quiero invitarlo a almorzar. Todos vamos a irnos al restaurante Claim Jumper inmediatamente. Tenemos una reservación para 3000. Son bromas. En realidad, el próximo domingo después de este culto — regrese al culto de las 11:30, y como a la 1:00 vamos a tener un almuerzo para todos los que marcaron la "B" en su tarjeta. Está comenzando su relación con Dios. Me podrá hacer preguntas y le explicaré cómo empezar en esta cosa en términos simples que le ayudarán a entender. Si va a venir a ese almuerzo escriba "Almuerzo" o "Recepción" o "Nuevo Comienzo" o "Almuerzo con Rick" o algo así y reservaremos un lugar para usted.

Usted sabe de las tres historias que Jesús contó, y el final de cada historia tuvieron una fiesta. Eso fue porque la Biblia dice que cada vez que una persona comienza su relación con Dios, hacen una fiesta en el cielo. Los ángeles se regocijan. En este instante están teniendo una fiesta en el cielo por usted. Se acaba de cruzar la línea. Vamos a cerrar este culto con una canción de fiesta.

Espero que use este ABCD en alguna ocasión. Lo puede usar el domingo de Pascua. Yo lo he usado en las últimas tres Pascuas. Esa es otra manera de dar una invitación. Y en las últimas tres Pascuas más de mil personas han marcado la "B". Más de mil personas en las últimas tres Pascuas le han dado sus vidas a Cristo — "Estoy creyendo en Cristo hoy por primera vez." Hágalo simple.

Aquí tiene algunas **sugerencias para la invitación:**

Explique claramente cómo quiere que le respondan. Demasiadas invitaciones son mal entendidas. Los no creyentes no tienen idea de lo que está pasando. La confusión y el compromiso nunca van juntos. Así que tiene que explicar claramente cómo quiere que le respondan.

Planee su invitación. Sea creativo cuando se trate acerca de invitar a la gente a Cristo. Tómese su tiempo escribiéndola. Es demasiado importante emprenderla como para no pensar en ella. La mayoría de nosotros parecemos discos rayados. Decimos la misma cosa una y otra vez. Y la congregación nos deja de poner atención porque se aburren. Se desconectan.

Guíe a los no creyentes en una oración modelo. Ayúdele a la gente a verbalizar su fe. Deles un ejemplo a seguir. Guíelos en una oración.

No haga la invitación muy larga. La presión se hace contraproducente. En realidad, se convierte en una batalla de las voluntades: la suya y la de ellos. Y esto endurece el corazón en lugar de ablandarlo. ¿Cuántos de ustedes han estado en un culto donde el pastor sabe que hay un no creyente allí y por tanto, "Cantemos otro corito?" Y la persona en la última fila está diciendo, "Resistamos un corito más." Una batalla de las voluntades. Si el fruto está maduro no tendrá que arrancarlo. La presión es siempre contraproducente. Porque le está pidiendo a la gente que tome la decisión más importante de sus vidas, y los no creyentes necesitan tiempo para pensar en las implicaciones. Yo solía decir, "¡Tiene que tomar esta decisión antes de que se vaya!" Esto es pedir demasiado basado en un mensaje de 40 minutos. El individuo está pensando, "¡Un momento! ¡Acabo de llegar aquí! He estado viviendo de esta manera por 40 años. ¿Y ahora me está pidiendo que cambie de dirección basado en un sermón? Estoy interesado, estoy abierto. Suena bien pero no estoy listo emocionalmente todavía. Necesito pensarla más a fondo." Y por eso le dice a la gente, "Tómese su tiempo para tomar la decisión correcta." ¿Seguiría yendo al supermercado si cada vez que quisiera comprar leche lo forzaran a comprar carne? "¡Tiene que comprar carne! Hoy es el día de la carne. Hoy es el tiempo aceptable para la

carne. ¡Tiene que comprar carne hoy! ¡Tiene que comer carne hoy! Y no se va hasta que compre esta carne." Claro que dejaría de ir a ese supermercado. Yo sé que si la gente continúa regresando, es inevitable que el Espíritu Santo va a hacer su obra en ellos.

No ponga barreras. Ya hablé sobre esto. "Si quieres ser salvo, venga al frente." Esto se convierte en una forma de obras. Muchas personas están listas para recibir a Cristo. Solo que son tímidas.

Ofrezca una mesa para Nuevos Creyentes con paquetes de seguimiento. Esto es esa invitación en reverso. "Vaya allá atrás y recoja un paquete."

Tenga la expectativa de que la gente va a responder al amor de Cristo. Un día un joven predicador seminarista vino a Charles Spurgeon y le dijo, "Señor Spurgeon, no lo entiendo. Cuando usted predica la gente se salva. Cuando yo predico, nadie se salva. ¿Cuál es la diferencia?" Spurgeon respondió, "Joven, usted no espera que la gente se salve cada vez que predica, ¿o sí?" Y el joven dijo, "Claro que no. Por supuesto que no." Y Spurgeon dijo, "Ese es su problema." Hebreos 4^o: "El mensaje que oyeron no les valió de nada porque los que lo oyeron no lo combinaron con la fe." Tiene que predicar para que crean y tiene que predicar creyendo. Estamos en una batalla espiritual y no sé cómo funciona pero sí sé que Dios tiene una voluntad para la vida de la gente y ellos tienen una voluntad. De alguna manera cuando oro con la expectativa de que la gente responderá, lo hacen. No sé cómo funciona pero sí sé que mi fe juega un papel en la batalla por las almas de los hombres.

Cuando esté dando una invitación, no se ponga detrás del púlpito. Camine al lado. Acérquese y sea personal. Puede dar múltiples invitaciones. Puede decir temprano en el culto, "Esta noche, les voy hablar al final sobre darle su vida a Cristo. Quiero que se aliste para eso." Puede hacer eso en muchas maneras.

El Título

Enlace su título a su propósito. La última cosa que hago es crear el título. Hay dos preguntas que hago: **¿Implica este título buenas nuevas?** y **¿Tiene sentido el título por sí mismo?** Puede usarlas como una prueba para la etiqueta que va sobre un cassette. Si agarrara un cassette, ¿sabría de qué se trata ese cassette con sólo leer el título? Recuerde, es más importante ser claro que lucirse.

Amigos, este es mi método para preparar un mensaje. Mi actitud es que hago lo que puedo en el estudio y después confío que Dios haga lo que sólo él puede hacer en el púlpito.

Permítanme cerrar esta sesión con el versículo que comenzamos. Describe la mayor razón de este seminario: 2 Timoteo 2:15: "Haz todo lo posible por presentarte delante de Dios como un trabajador aprobado que no tiene de qué avergonzarse, que enseña debidamente el mensaje de la verdad."

Oración

Dios quiere que seamos hábiles en nuestra preparación. Mi oración es que al acabar esta sesión, renovará su compromiso a convertirse en un obrero que no necesita avergonzarse sino que correctamente maneja la palabra de la verdad. Mi oración es que renovará su compromiso a hacer el duro trabajo de preparar mensajes para ser usado por Dios.

Padre, he hecho lo mejor que puedo para compartir estos principios con esta gente maravillosa. Cosas que me has enseñado acerca de la preparación para predicar. Te pido que nos uses a todos nosotros en maneras especiales. Usa la personalidad, el pasado, las experiencias que le has dado a cada uno de nosotros para tu gloria y para el crecimiento de nuestra iglesia. Lo pido en tu Nombre. Amén.

APÉNDICE : PALABRAS CLAVES

Abusos	Condiciones	Esenciales	Impulsos
Actitudes	Conexiones	Especificaciones	Incentivos
Actividades	Conflictos	Esperanzas	Incidentes
Acuerdos	Confusiones	Esquemas	Indicaciones
Acusaciones	Consecuencias	Estándares	Indicadores
Advertencias	Consejos	Estimados	Inferencias
Afirmaciones	Contrastes	Estipulaciones	Influencias
Alternativas	Convicciones	Estratagemas	Ingredientes
Ambiciones	Correcciones	Estrategias	Inspiraciones
Amenazas	Costumbres	Etapas	Instrucciones
Amonestaciones	Credenciales	Eventos	Instrumentos
Ángulos	Creencias	Evidencias	Interpretaciones
Ansias	Criterios	Examinaciones	Interrogantes
Aplicaciones	Críticas	Exclamaciones	Juicios
Apoyos	Cualidades	Exhortaciones	Justificaciones
Aproximaciones	Datos	Exigencias	Ladrones
Ardides	Deberes	Exitos	Lecciones
Áreas	Debilidades	Expectaciones	Privaciones
Argumentos	Decisiones	Experiencias	Lesiones
Artimañas	Declaraciones	Explicaciones	Leyendas
Aseguraciones	Defectos	Expresiones	Leyes
Asertos	Defensas	Facetas	Límites
Aspectos	Deficiencias	Factores	Llaves
Aspiraciones	Definiciones	Fallas	Logros
Asuntos	Demandas	Faltas	Luchas
Ataques	Desacuerdos	Fases	Mal entendidos
Atributos	Desafíos	Favores	Males
Avisos	Desastres	Fines	Mandamientos
Ayudas	Descubrimientos	Flaquezas	Mandatos
Barreras	Deseos	Formas	Maneras
Bendiciones	Designios	Fórmulas	Maneras de
Beneficios	Desilusiones	Fortalezas	Responder
Bienes	Deslices	Fracasos	Marcas
Blancos	Desventajas	Fuentes	Máscaras
Caídas	Detalles	Fuerzas	Medidas
Calificaciones	Deudas	Funciones	Mejoramientos
Cambios	Diferencias	Fundamentos	Mensajes
Características	Directrices	Garantías	Metas
Carencias	Disciplinas	Generalizaciones	Métodos
Carriles	Diseños	Gozos	Miedos
Catástrofes	Distinciones	Grados	Misterios
Categorías	Dones	Grupos	Mitos
Causas	Efectos	Guerras	Modelos
Certidumbres	Ejemplos	Hábitos	Modos
Clases	Ejercicios	Hechos	Moldes
Clasificaciones	Elecciones	Heridas	Morales
Claves	Elementos	Ideales	Motivos
Comienzos	Emociones	Ideas	Necesidades
Comparaciones	Engaños	Imperativos	Niveles
Componentes	Enlaces	Implicaciones	Normas
Compromisos	Enmiendas	Impotencias	Objetivos
Conceptos	Errores	Impresiones	Obligaciones
Conclusiones	Escogencias	Impresiones	Obras

Observaciones	Posesiones	Mementos	Sustitutos
Obsesiones	Posibilidades	Recuerdos	Tácticas
Obstáculos	Posiciones	Recursos	Tareas
Ofensas	Prácticas	Reflexiones	Técnicas
Ofertas	Preguntas	Regalos	Temores
Opciones	Premios	Reglas	Tentaciones
Opiniones	Premisas	Remedios	Teorías
Oportunidades	Prerrogativas	Requisitos	Tesoros
Órdenes	Presentes	Respuestas	Tests
Palabras	Principios	Resultados	Tickets
Papeles	Probabilidades	Retos	Tipos
Paradigmas	Problemas	Revelaciones	Trabajos
Paradojas	Procedimientos	Riesgos	Trampas
Paralelismos	Procesos	Rutinas	Tratos
Paredes	Promesas	Salidas	Tretas
Partes	Propiedades	Secretos	Tribulaciones
Pasos	Proposiciones	Senderos	Triunfos
Patrones	Propósitos	Señales	Trucos
Pautas	Propuestas	Señas	Usos
Peculiaridades	Protecciones	Símbolos	Valores
Peligros	Provisiones	Situaciones	Ventajas
Pensamientos	Pruebas	Soluciones	Verdades
Pérdidas	Puntos	Sorpresas	Victorias
Perplejidades	Puntos de Vista	Sueños	Vínculos
Perspectivas	Razones	Sugerencias	Violaciones
Piezas	Realidades	Sugestiones	Virtudes
Pistas	Rechazos	Suposiciones	
Planes	Reclamaciones	Supuestos	
Políticas	Recompensas	Surcos	

CÓMO PLANEAR SU PREDICACIÓN

Predicando Para Cambiar Vidas 3

Rick Warren

Saddleback Community Church

I. INTRODUCCIÓN

En esta sesión vamos a ver cómo planear su predicación. La Biblia dice en 2 Timoteo 4:2 "*Predica la Palabra. Tienes que estar preparado a tiempo y fuera de tiempo. Corrige, reprende y alienta con gran paciencia e instrucción cuidadosa*" (NIV). Englobe "estar preparado." Cuando llega a casa, ¿puede notar la diferencia entre una cena bien preparada y una cena que fue hecha a última hora? Por supuesto que sí. También sus miembros. Necesitamos preparar comidas bien balanceadas para nuestra gente. ¿Cómo puede estar en buena salud si come en el McDonald's todo el tiempo? No puede. Y ninguna iglesia puede sobrevivir con solamente comida rápida espiritual. **Ninguna iglesia puede crecer con una dieta de sólo sermones calentados en la cocina de microondas.** Requiere planeación. Requiere preparación. He descubierto que cuando descuido la preparación la congregación pierde.

Muchos pastores no tienen lógica o planeación para su predicación. Empiezan de la nada cada Lunes por la mañana y dicen, "¿De qué voy a hablar esta semana?" Existen personas que de hecho creen que la espiritualidad y la espontaneidad son inseparables. Que uno debería de esperar hasta que sienta inspiración, una infusión de emoción, y que una vez que se siente en movimiento que de eso es de lo que está supuesto a hablar y que el Espíritu lo inspirará. Que cualquier conversación sobre la planeación o sobre una agenda apaga al Espíritu Santo.

Pero yo no creo eso en lo absoluto. De hecho, yo creo que la Biblia enseña muy claramente que es sabio e inteligente planear. Necesita entender que no hay una sola pizca de planeación en mi ser. Yo fui hecho para la espontaneidad. Yo inventé la palabra "impulsivo." No es mi naturaleza planear. Pero he aprendido a planear. Y soy un buen planeador. No es mi naturaleza pero soy un buen planeador. Porque reconozco su beneficio. Y entonces me disciplino en algunas áreas para ser efectivo. No se hubiera podido hacer que la iglesia Saddleback creciera sin planeación. Simplemente no ocurrió al azar. Requiere una estrategia. Requiere pensar. Requiere planeación.

II. PLANEAR ES BÍBLICO

La Biblia dice que planear es bíblico. Efesios 1:11 dice que **Dios planea**. El planeó la creación. El planeó la salvación. El tiene un plan para toda vida.

La Biblia nos da muchos ejemplos de que **Jesús planeó su ministerio** (Lucas 4:43; 13:33; 19:5; Juan 10:16). El tenía una agenda y la siguió. Estudie todas las veces que Jesús dijo, "Tengo que hacer esto y tengo que hacer aquello." El tenía una agenda. El tenía un itinerario del cual estaba planeando. El quería seguir su plan.

La Biblia nos dice que **Pablo planeó su ministerio**. Tenemos ejemplos de esto en Romanos 1:13 y 15:34 y en muchos otros lugares.

La Biblia nos dice que hagamos planes. En Proverbios 21:5 dice, "*Los planes del diligente son una ventaja*" (NASB). También Dios nos dice, "*Aprovechen bien el tiempo*" (Efesios 5:16). Planear definitivamente nos ahorra tiempo.

III. LOS BENEFICIOS DE PLANEAR

Planear mi predicación tiene muchos beneficios. Permítanme mencionar algunos.

A. Planear Me Ayuda A Ofrecer Una Dieta Balanceada.

Planear le ayuda a asegurarse de que está cubriendo todas las bases y voy a explicar más adelante las áreas donde necesita balance. No va a ser balanceado en su predicación si no hace planes para hacerlo.

B. Planear Me Permite Colectar Material Con Mucha Anticipación.

No está sólo esperando hasta el último minuto. ¿Prefería tener cinco meses o cinco días para preparar su mensaje? Puede tener cinco meses para preparar su mensaje si sabe con anticipación sobre qué va a estar hablando en determinado momento. No tiene que saber la fecha pero si sabe que eventualmente va a estar hablando sobre cierto tema, empieza a colectar en su balde de archivos y en sus fólderes; colectando y comparando todo el tiempo. Y así puede tener bastante tiempo para encontrar esa gran ilustración.

C. Planear Me Permite Ser Más Creativo.

Puede agregarle muchos componentes al culto que apoyan el mensaje si sabe con anticipación lo que va a estar cubriendo. Testimonios, drama, música, videos — toda clase de cosas así.

En 1997 presentamos una serie de sermones sobre los Valores. Era en realidad sobre los Diez Mandamientos pero no quería usar el término porque ya había predicado sobre los Diez Mandamientos dos veces anteriormente. Entonces escogimos estos diez valores que los Diez Mandamientos representan y reuní a todo el equipo pastoral y le dije, "Vamos a presentar a la iglesia entera esta serie. Escribiremos el currículo para cada mensaje. Así todo lo que hagamos durante estas diez semanas será enfocado en edificar estos diez valores en nuestras vidas y en nuestras familias." El ministerio de niños escribió el currículo para niños. El ministerio de jóvenes escribió el currículo para jóvenes. Tom, el pastor de Madurez, presentó una serie paralela a la serie que estaba presentando los domingos por la mañana, los miércoles por la noche. Yo presentaba un valor y él presentaba la implicación social del valor y lo relacionaba con temas éticos.

Una de las cosas que hicimos fue escoger un versículo para memorizar que nos memorizaríamos cada semana durante esa serie de diez semanas sobre los valores. Dimos hacer unos llaveros que tenían una lamparita. Laminamos los diez versículos bíblicos. Por ejemplo, una cualidad era la "Responsabilidad" y atrás tenía un versículo. Cada semana que venían, les dábamos una pequeña tarjetita laminada que podía poner en su llavero. En realidad lo hicimos para los niños y después descubrimos que los adultos la querían también. Se hizo tan popular en los distritos escolares de esta área, que los estudiantes estaban intercambiando tarjetitas porque tal vez no habían venido ese domingo y querían tener la que no habían recibido y querían coleccionar las diez tarjetitas. Eran como figuritas de Pokémon, sólo que estaban intercambiando versículos. Las colgaban de sus mochilas y fue algo que se puso de moda aquí en el Valle de Saddleback por diez semanas. Fue una gran herramienta.

Hasta preparamos mantelitos individuales de mesa para cada semana para que los devocionales de familia fueran iguales al valor con el que estábamos tratando esa semana. La Integridad o el Compromiso o Autocontrol o Bondad o cualquiera que era la cualidad de carácter. Nunca hubiéramos podido preparar todos esos componentes adicionales si hubiera decidido a última hora presentar la serie, o si simplemente ni siquiera lo hubiera hecho en serie sino que dijera, "Voy a predicar sobre estos valores y no se cuáles van a ser." Pero con anticipación me senté con el equipo pastoral y le dije, "Vamos a hacer esta cosa por diez semanas." Fuimos capaces de encontrar ayuda adicional y apoyo como los mantelitos individuales y los versículos laminados y otras cosas.

El otoño pasado presentamos una serie llamada "Cincuenta Días de Fe." Enseñé por ocho semanas sobre la fe. Tom y algunos de los pastores escribieron un devocional para cada día. Tuvimos cincuenta días de devocionales. Los pusimos en una guía devocional. Nos conseguimos otros tipos de ayudas porque íbamos a

llevar a la iglesia entera hacia la profundización de su fe. Fue una serie fenomenal. Durante esos Cincuenta Días de Fe agregamos a 2,000 personas a nuestros grupos pequeños. Bautizamos aproximadamente a 350 nuevos creyentes y al final de esos cincuenta días tomamos una ofrenda de dinero en efectivo — no fue ni siquiera una campaña de mayordomía — de más de dos millones de dólares. Habíamos elevado el nivel de fe de nuestra gente. No fueron sólo los mensajes. Fue un esfuerzo en conjunto en el que yo predicaba una cosa la mañana del domingo y lo que fuera que había predicado esa semana, Tom o uno de los otros pastores presentaba a un personaje bíblico relacionado con lo que había dicho el domingo. Tuvimos devocionales. Todo estaba planeado para mover a la iglesia entera hacia una fe más profunda.

Fue tan exitosa que vamos a hacer otra campaña de Cincuenta Días, sólo que no va a ser sobre la fe este próximo otoño. He decidido que por los próximos nueve años en el otoño vamos a hacer una campaña de Cincuenta Días y vamos a hablar sobre uno de los Frutos del Espíritu cada año. Entonces este año en 2001 vamos a presentar "Cincuenta Días de Amor" y lo haremos sobre 1 Corintios 13. Después, el próximo año "Cincuenta Días de Gozo." Como ya sé qué voy a presentar en el otoño, ¿piensa que estoy colectando ilustraciones sobre el amor? Absolutamente. Planear le permite ser más creativo. En vez de limitar su creatividad, le permite ser más creativo.

D. Planear Me Permite Crear Ímpetu.

Puede predicar en serie y cuando predica en serie le permite edificar sobre el mensaje anterior. Es como la bola de nieve que rueda cuesta abajo de la montaña. Si sabe para dónde va, la gente querrá montarse a bordo.

Me permite aprovecharme de días especiales para el evangelismo. Siempre anuncio una nueva serie en los días que esperamos a muchos visitantes. Por ejemplo, siempre empiezo una nueva serie el domingo de Pascua. "Parte dos, la próxima semana." Quiero que regresen. Siempre anuncio una nueva serie en Navidad para el Año Nuevo para que la gente regrese para la nueva serie. Aprovechese de los grandes días cuando la gente naturalmente van a estar allí. Como el Día de las Madres o algo así.

E. Planear Me Permite Promover Los Mensajes.

Cuando sabe lo que va a presentar obviamente puede hacerle mejor publicidad y cosas así.

F. Planear Permite Que Los Miembros Inviten A Sus Amigos Porque Saben Qué Viene Con Anticipación.

Si dice, "Vamos a hablar sobre estos ocho problemas." En la cuarta semana va a dar una presentación sobre el resentimiento. Entonces la gente que conoce a alguien que está lleno de resentimiento o amargura dice, "Tengo que traerlo aquí esa semana." Es tremendo para la publicidad.

G. Planear Es Un Gran Liberador Del Estrés.

Si un plan, tiene el constante estrés de la indecisión. "¿Qué voy a predicar esta semana?" Todo pastor sabe que la indecisión es un destructor. "¿Qué voy a cubrir esta semana?" Muchos predicadores predicar libro por libro porque remueve la indecisión. Es un buen beneficio. No se pasa el tiempo pensando, "¿Qué voy a predicar?" Si predica libro por libro ya sabe automáticamente sobre qué va a predicar. Usa toda su creatividad para tratar de encontrar cómo decirlo de la manera correcta, cómo poner las mejores ilustraciones y cosas así. Si sabe en qué dirección va, se puede poner derecho a trabajar en la elaboración del mensaje. No pierde un solo segundo preguntándose, "¿Sobre qué voy a hablar?"

Si nunca ha planeado series a largo plazo, no necesita empezar con un plan para todo el año. Empiece con la planeación de una serie básica, de digamos, cuatro semanas. Yo pienso que de cuatro a seis semanas es probablemente lo máximo que debe durar una serie. Si se toma más semanas, entonces la gente va a comenzar a

preguntarse, "¿No sabe nada más?" Una señora dijo, "Mi pastor ha estado en Daniel setentas semanas — más tiempo que Daniel."

Después que ha hecho esto, trate de planear un trimestre de mensajes. Tres meses. Y eventualmente puede planear todo un año, lo cual es un gran liberador de estrés.

Por muchos años esto es lo que he hecho: Escojo diez o doce series que me gustaría presentar, sabiendo que no las voy a presentar todas. Empiezo a planear y a prepararme para esas series. En años previos, casi nunca sabía cuándo las iba a presentar. Era como una **espontaneidad planeada**. Quería presentar estas series en un año pero me esperaba hasta que acababa una serie para decidir cuál era la siguiente que iba a presentar. Tenía un poquito de espontaneidad y un poquito de planeación. Y estaba colectando material todo el tiempo.

El año pasado, tenía planeadas diez series que quería presentar durante el año. Acabé dando solamente cinco. Eso no está mal. Pero estaba colectando material para las diez. Ahora, cuando entro en este año, algunas de esas cinco tengo planes de presentarlas este año. Ahora, he estado colectando material no por un año sino por dos. Y esto hace el material aún más amplio, aún más profundo porque tengo más material del que escoger.

Este año hemos planeado — porque lo estamos llamando el año de La Vida con Propósito — cuáles van a ser las series del año entero y en cuál mes. Estamos haciendo esto porque estamos siguiendo la secuencia de un plan específico este año.

IV. TRES PRECAUCIONES SOBRE PLANEAR

A. Tiene Que Ser Hecho En Oración.

Requiere una gran cantidad de oración. La Biblia dice, "*Encomienda tus obras al Señor y tus planes tendrán éxito*" (Prov. 16:3 NIV). Planear sin oración es presunción. Tiene que empaparlo en oración. Es la iglesia de Dios. Es la congregación de Dios. "Dios, ¿qué le quieres decir a esta gente?" Se mantiene sintonizado y ora, "Dios, ¿qué quieres que diga?"

B. Debe De Ser Hecho Con Humildad.

Este es el problema que algunas personas tienen: Quieren hacer sus planes y nunca — nunca — abandonarlos. Tiene que sostenerlos con humildad. La Biblia dice, "*Los planes son del hombre; la palabra final la tiene el Señor*" (Prov. 16:1 GN). El hecho es que no sabemos qué nos espera en el futuro. Algunas veces su plan es tirado por el suelo. ¿Y qué? No se preocupe. Haga sus planes pero si no se realizan, no se preocupe. No se preocupe por eso. Simplemente diga, "Hicimos lo mejor que pudimos," pero si no resulta se va con el plan de Dios el cual es mejor de todas maneras.

C. Envolver A Otras Personas En Sus Planes Es De Mucha Ayuda.

Envuelva a otras personas en las que confía. Pídale su opinión. Prov. 15:22 "*Los planes fracasan por falta de consejo pero con muchos consejeros, tienen éxito*" (NIV). Se consigue más ideas, más aportación, más balance, si envuelve a otras personas en la construcción de sus planes. Ahora, como pastor, no estoy diciendo que deja que otra gente le diga qué es lo que va a predicar. No debe de ser así. Porque si en última instancia usted es el responsable por ello, entonces en última instancia usted tiene que tener la autoridad para ello. Entonces si no es alguien más quien decide lo que predica entonces usted es el responsable por ello.

Pero la Biblia dice, "*En la multitud de consejeros hay seguridad*" (Prov. 11:14 NASB). Por ejemplo, el año pasado llevé a nuestro Equipo de Administración Pastoral — diez pastores — al Retiro Rancho Capistrano. Pasamos allí todo el día y en una pizarra presenté un montón de series que tenía en mente y después les pedí que me ayudaran a pensar en ellas. Incluso hasta les pedí que votaran por las que más les gustaban. El estudio bíblico — la preparación — seguía siendo mío. Pero les pregunté, "¿Qué creen que la iglesia necesita en este

momento?" Y los escuché. Estos hombres aman la iglesia tanto como yo. Ellos tienen sus orejas paradas y están oyendo a la gente y lo que la gente está pensando y diciendo y necesitando. Yo valoro su aportación. *"En la multitud de consejeros hay seguridad."* Así que envuelva a otras personas en la preparación de sus planes.

V. ¿DÓNDE COMIENZA LA PREPARACIÓN DE SUS PLANES?

A. Empiece Donde Jesús Empezó

Si le echa un vistazo al ministerio de Jesús **más del 90% de su predicación fue en respuesta a una pregunta que alguien le hizo**. No es de sorprender que la Biblia dice, *"La gente común lo oían alegremente."* El rascaba a la gente donde le picaba. El no establecía la agenda. "Hoy es día 52 vamos a estudiar la lección 52 sobre la santidad. Por favor abran su currículo." No. El se llevaba a un grupo de hombres en una barca, se dormía, dejaba que la tormenta se violentara, y casi les daba un ataque al corazón. Lo despertaban y le decían, "Señor, ¿no te importa?" El calmaba la tormenta y entonces les decía, "¿Les gustaría aprender sobre la fe?" Eso es llamado el "momento enseñable," el momento cuando la persona está lista para ser enseñada.

Se habrá dado cuenta — si es padre sabe esto instintivamente — que no le puede enseñar a sus hijos basados en un currículo. Sólo les puede enseñar a sus hijos en el "momento enseñable." No puede planear, "Esta semana voy a cubrir 'esto' con mis hijos y la próxima semana voy a cubrir 'aquello' con mis hijos." No. Usted tiene que esperarse hasta que sean enseñables y talvez logre meterles algo por la hendija de la puerta.

Los adultos son de la misma manera. Y por tanto busca "momentos enseñables". Ve cuáles son las necesidades de la gente, sus heridas y eso le dará una buena indicación de lo que Dios quiere que enseñe. Jesús siempre ministró a las necesidades de la gente. El siempre ministró a sus heridas. Su agenda de predicación estaba basada en sus preguntas, sus necesidades, sus heridas, los problemas que trajeron a él. Cuando un leproso venía a Jesús, él no se lanzaba en un largo discurso sobre las leyes de pureza en Levítico. El simplemente sanaba al hombre.

Y él no hacía que el hombre se sintiera mal sólo por venir a él con una "necesidad sentida." Jesús nunca rechazó a nadie por venir a él con una "necesidad sentida." Francamente, a Jesús no le importaba porqué venían con tal que vinieran a él. Y una vez que llegaban a él, él no sólo suplía esa necesidad sino la necesidad más profunda también. Siempre vinieron con una necesidad sentida. Y después él lidiaba con la necesidad más profunda. Al hombre que estaba paralizado le dijo, "Tu problema es que tienes pecado en tu vida. Estás perdonado. Pero sólo para que todos sepan que puedo hacer ambos, levántate y anda."

El no hizo al hombre sentirse culpable porque vino con una necesidad sentida. No se debería de hacer sentirse a la gente culpable por viene a la iglesia con una necesidad sentida. El ministerio que satisface necesidades sentidas no es un ministerio superficial. Es un ministerio como el de Jesús. Es un ministerio semejante a Cristo. Jesús trató con la gente siempre en el momento de su necesidad.

Me sorprende cómo algunos pastores no muestran sensibilidad a la congregación. Ellos simplemente van a continuar en su serie sin importar lo que esté en la mente de la gente. Oí un cassette recientemente en el que un pastor obstinadamente insistía en que iba a predicar sistemáticamente a través de los libros de la Biblia y que ni siquiera se iba a detener para Navidad o la Pascua. El iba a continuar su travesía por toda la Palabra de Dios y no iba a dejar que nada controlara su agenda. No se iba a detener ni siquiera para la Navidad o la Pascua. Hay una palabra para eso: legalismo.

Erwin Lutzer, el pastor de Moody Bible Church dice,

Lo encuentro reprensible que hay algunos expositores que toman la Palabra de Dios y la presentan como si no hubiera un mundo herido allá afuera. Están totalmente inconscientes de las necesidades de la gente.

En el primer sermón público de Jesús, él anunció su agenda de predicación. El lo puso muy claro que su ministerio iba a ser orientado hacia las necesidades. En Lucas 4:18-19 él dice: *"El Espíritu del Señor está sobre mí. Me ha señalado para predicar Buenas Nuevas a los pobres. Me ha enviado a proclamar que los cautivos serán liberados, que los ciegos verán, que los oprimidos quedarán libres de sus opresores, y que el tiempo del favor del Señor ha llegado"* (NLT). Englobe cada beneficio de la predicación de Jesús en ese pasaje. El dice, "Voy a darle las buenas nuevas a los pobres, voy a liberar a los cautivos, los ciegos van a ver, los oprimidos serán libres de sus opresores y van a ver el tiempo del favor del Señor." Todo lo que él dice es una respuesta a una necesidad sentida. El dijo que para esto fue que Dios lo había mandado: para suplir las necesidades sentidas de estos individuos. Y él empezó donde la gente estaba.

La razón por la que estoy alargando este punto es porque el término "predicación sobre las necesidades sentidas" se ha vuelto reprochable. De hecho, se escuchan a exponentes, en conferencias sobre la predicación que dicen todo el tiempo, "No necesitamos para nada de esa predicación sobre las necesidades sentidas." Tiene una connotación negativa como si una "necesidad sentida" es un símbolo de haberse vendido. Una "necesidad sentida" es un sinónimo de "diluir" el mensaje o es un símbolo de "la comezón de oídos."

No sé cómo decir esto más claro: **¡Un sermón que no satisface una necesidad sentida no es un sermón!** Puede que sea una gran ponencia bíblica. Puede que sea una gran enseñanza bíblica. Puede que sea buena exégesis. Pero no es predicación. No se relaciona con una necesidad humana. La predicación siempre junta a Dios con el hombre. Trata con las necesidades de individuos humanos. Esta no es mi opinión. Es la opinión de la Santa Escritura. 1 Corintios 14:3 nos da las características de la predicación bíblica, las características de hablar por Dios: *"Todo el que profetiza habla a los hombres para edificación, exhortación y consolación"* (NIV). Si quiere ser un predicador bíblico así es como tiene que predicar. La predicación bíblica para los hombres es para uno de tres propósitos: su edificación, su exhortación o su consolación.

¿Cuál es la diferencia? La edificación fortalece, la exhortación conmueve y la consolación sostiene. Todo mensaje debe de hacer una de esas tres cosas: fortalecer, conmover o sostener.

- **Edificación — fortalece el cuerpo de Cristo.**
- **Exhortación — conmueve el cuerpo de Cristo.**
- **Consolación — sostiene el cuerpo de Cristo.**

Esto es predicación bíblica. Si no está haciendo esto, no le está ayudando a alguien a que se haga más fuerte o más retado a que se envuelva en el ministerio o algo así; no está realmente predicando. Puede que sea una bonita ponencia pero no es predicación.

Dios siempre habla a las necesidades humanas. Si no está hablando a las necesidades humanas, no está hablando por Dios. Léase los Profetas Menores. Léase los Profetas Mayores. Permítame citar a **Calvino** otra vez:

Siempre hago esto mi regla: **que los que me oigan se puedan beneficiar** de la enseñanza que presento. **Si no he tenido ese efecto**, y no procuro la edificación de los que me oyen **soy un sacrilegio, profanando la Palabra de Dios.**

Cada vez que oigo a alguien decir, "Las necesidades sentidas de la gente son superficiales y pasajeras," sé una cosa acerca de esa persona: se está pasando demasiado tiempo en su estudio. No se está pasando suficiente tiempo donde la gente real está viviendo. Es una declaración arrogante e ignorante decir que las necesidades de la gente son superficiales.

Cuando realmente escucha a la gente, cuando se sale de su oficina y se mete entre la gente, descubre que sus necesidades son muy profundas, demasiado profundas. Porque sabe que la necesidad que se está sintiendo hoy en día en nuestra sociedad es la necesidad del significado, la necesidad de propósito, la necesidad del perdón. Sienten la necesidad de ser amados. Sienten la necesidad de dirección. Sienten la necesidad de tener agallas para tomar las decisiones correctas. Sienten la necesidad de entender por qué ocurren las cosas malas en

el mundo. Sienten la necesidad de tener fe. Sienten la necesidad de la esperanza. Sienten la necesidad del amor. Ciertamente estos no son asuntos superficiales. En lo absoluto. Decir que las necesidades sentidas de la gente son superficiales significa que está fuera de contacto con la realidad. No está en contacto con seres humanos reales. Los seres humanos tienen necesidades increíblemente profundas y las sienten.

Oí a un pastor una vez en una convención condenar las necesidades sentidas en su sermón. Y la ironía fue que estaba predicando un sermón sobre el desánimo en el ministerio. ¿Ve la ironía en esto? El había escogido un tópico que supliría las necesidades sentidas de los predicadores. Mientras que al mismo tiempo condenaba la predicación sobre las necesidades sentidas.

Sé que estoy alargando este punto pero quiero que entiendan que comenzar con las necesidades de la gente no es una técnica de mercadeo. Es predicación a semejanza de Cristo. Es la manera en que Jesús predicó. Siempre.

Tanto el Antiguo Testamento como el Nuevo Testamento claramente enseñan e ilustran la verdad teológica de que Dios escoge revelarse a nosotros por medio de nuestras necesidades. Cuando la gente le preguntaba a Dios, "¿Quién eres, Dios? ¿Cuál es tu nombre?" él siempre se revelaba de acuerdo a las necesidades sentidas de esa gente. **Incluso sus nombres se relacionaban con las necesidades de la gente. Por ejemplo, a los que necesitaban un milagro les dijo, "Yo soy Jehová Yire. Yo soy tu proveedor." A los que necesitaban consolación les dijo, "Mi nombre es Jehová Shalom. Yo soy tu paz." A los que necesitaban salvación él dijo, "Mi nombre es Jehová Tsidkenu. Yo soy tu rectitud."** Dios siempre se reveló de acuerdo a las necesidades de la gente con la que estaba tratando. Esto no es una técnica de mercadeo. Esta es una manera teológicamente apropiada de presentar la Palabra de Dios. Los ejemplos son interminables. Dios siempre nos ministra al nivel en que estemos.

Cuando David habla sobre Dios, él dice, "El Señor es mi pastor." Él era un pastor. Esto no es más profundo que decir, "El Señor es mi jefe ejecutivo... El Señor es mi patrón... mi gerente." Cuando un gerente dice eso, él está usando un término que él entiende.

Hace como un año presentamos una serie llamada "Cómo Dios Suple Sus Necesidades Más Profundas." Fue una serie de diez semanas sobre cómo Dios suple las necesidades más profundas del individuo. Fue una serie basada en los nombres de Dios. No tenía nada que ver con el hombre en lo absoluto. Era acerca de Dios. Porque sus nombres revelan cómo él suple las necesidades de nuestras vidas.

Si quiere planear su predicación, empiece de la manera en que Jesús comenzó, con gente que vino a él con una necesidad. Y él no los hizo sentirse mal por ello.

B. Empiece Donde La Biblia Empieza

¿Qué es lo que la Biblia dice acerca de nuestra conversación? Es muy clara. Efesios 4:29, "*Hablen SOLAMENTE lo que es útil para edificar a otros según sus necesidades para que puedan beneficiar a los que escuchan*" (NIV). Englobe "solamente." Póngale una estrella. Póngale una flecha. Esto no es opcional. Dios no dice "Hablen algunas veces..." "Hablen mucho..." sino "*Hablen solamente lo que es útil para edificar a otros según sus necesidades.*" Dios dice que debería de hablar solamente a las necesidades de la gente. Debería de hablar solamente a las necesidades de la gente para que pueda beneficiar a los que escuchan. Mi tentación es que me siento frecuentemente con ganas de predicar lo que yo necesito. Me siento tentado a predicar sobre lo que yo me beneficio. Dios dice, "Habla solamente de lo que es útil para edificar a otros según sus necesidades." Si esto es verdad para la conversación, ciertamente es verdad para la predicación.

En la New Century Version: "*Cuando hablen no digan cosas dañinas. Digan lo que la gente necesita. Las palabras que ayudarán a otros hacerse fuertes. Entonces lo que digan le hará bien a los que escuchan.*" La Biblia dice que empiece con las necesidades de la gente.

Esto es simplemente buena comunicación. **Para comunicarse, uno siempre empieza con el receptor. Siempre se empieza con el receptor. El secreto de la comunicación de Jesús está en Lucas 11:17: "Jesús sabía sus pensamientos."**

Por tanto la primera pregunta que hago cuando empiezo a preparar o bien un mensaje o bien un plan de mensajes para el año es "¿Quién va a ser mi audiencia?" Comienzo a imaginarme en mi mente a quién estaré hablando y hago tres preguntas acerca de la audiencia: ¿Cuáles son sus necesidades? ¿Cuáles son sus heridas? ¿Cuáles son sus intereses?

- ¿Cuáles son sus necesidades? ¿Los problemas, los estreses, los retos que están confrontando?
- ¿Cuáles son sus heridas? Todos están sintiendo dolor por algún lado.
- ¿Cuáles son sus intereses? ¿En qué asuntos están pensando?

El hecho es que se podría volver loco si tuviera que responder a todos los estímulos que recibe a diario. Por tanto Dios ha puesto en la parte trasera de su cerebro, aquí atrás en la base del cerebro (esto lo puede encontrar en cualquier libro de texto sobre el cerebro) un filtro llamado el *SRA o el Sistema Reticular Activador*. Entender lo que el SRA hace en la biología tiene efectos profundos para la predicación. Dios graciosamente puso un filtro detrás de su cerebro para que conscientemente no tenga que responder a todos los estímulos.

Por ejemplo, ¿puede oír el ruido del aire acondicionado? Si pone su enfoque en el ruido lo oírás. Si digo, "Ponga su enfoque en los autos que están pasando en la carretera allá afuera," será capaz de oírlos porque se estaría enfocando en ellos. El Sistema Reticular Activador dichosamente filtra todo eso de manera que no tiene que responder a todo. Cada vez que alguien tose en este salón, no lo oye aunque está pasando todo el tiempo. Dios graciosamente puso este filtro aquí para que solamente unas cuantas cosas puedan entrar. Si tuviera que responder a todo me volvería loco y usted también.

Los científicos han estudiado esto y han descubierto que hay solamente tres cosas que se le pueden pasar al Sistema Activador Reticular. Sólo hay tres cosas que captan nuestra atención. Nosotros, como pastores, queremos captar la atención de la gente. ¿Cuáles son esas tres cosas?

- **Las cosas que nos importan, que valuamos.**
- **Las cosas que son inusuales, novedosas, diferentes.** Descubre algo que es diferente y capta su atención porque esta fuera de lo ordinario.
- **Las cosas que nos amenazan.**

Esto tiene profundas implicaciones para su preparación y presentación como pastor. Yo creo que solamente una de esas tres cosas es la manera válida de compartir el evangelio. Y es mostrar la importancia y el valor del evangelio a la gente. No creo en el evangelismo basado en el miedo porque usualmente perdura solamente mientras el temor perdure. Por eso le digo a la gente, "No los reto a que acepten a Cristo porque se va a morir esta noche — probablemente eso no va a ocurrir. No porque va a morir sino porque tiene que vivir mañana." No es basado en el temor.

También creo que no debe de usar lo inusual para atraer a la gente a Cristo. No use artificios. Este es el problema con los artificios. Si usa artificios para que la gente vaya a su iglesia, la próxima semana tiene que usar uno mayor. Y la semana después otro mayor. Y si sigue usando novedades — algo inusual como "¡Rubén Darío resucitó de entre los muertos y está aquí!" — lo convertirá todo en un carnaval.

Pero cuando muestra la importancia del evangelio y qué diferencia hace en la vida, ahora se ha puesto en la misma onda de algo en lo que la gente está interesada.

Al planear su programa de predicación, necesita hacer el trabajo de diagnosticar y necesita preguntar: "¿Cuáles son sus valores? ¿Cuáles son sus necesidades? ¿Cuáles son sus heridas? ¿Cuál es son sus intereses?" Los comentarios pueden analizar el texto pero solamente usted puede analizar la congregación. **Tiene que hacer una exégesis de su comunidad y tiene que establecer dónde la congregación está, dónde necesita ir y qué necesita decir para ayudarles a llegar allí.** Solamente usted puede figurar eso. No puede sacarlo de un libro, no se lo puedo dar yo, no se lo puede conseguir de nadie. Usted tiene que figurar dónde está su iglesia y su comunidad, dónde necesita ir y cómo va a hacer para llevarlos allí.

VI. CÓMO DESCUBRIR LAS NECESIDADES DE SU CONGREGACIÓN

A. Escúchelos.

Póngale atención a lo que le dicen cuando conversa con ellos. Yo obtengo muchas ideas cuando estoy entre la gente, cuando después del culto ando saludando a la gente, abrazándolos. Gente me ha dicho, "Este es el único afecto físico que recibo toda la semana." Frecuentemente se me ha ocurrido que debería de meterme a tiempo completo al ministerio de sólo dar abrazos cristianos. Creo que sería un ministerio legítimo. Cuando abrazo a alguien allá afuera en el patio frecuentemente pienso, "Me pregunto cuánto tiempo le va a durar ese abrazo a esa persona. Todas estas personas llenas de soledad... ¿de dónde vienen? Pertenecen aquí en la familia de Dios." Escucho a la gente allá afuera y muchas veces durante la conversación estoy pensando "¿Necesito presentar un mensaje sobre esto?" Estoy escuchando a la gente. Trato de oír sus tentaciones, heridas, retos, pecados, preguntas, corazones quebrantados y necesidades, perspectivas equivocadas, la mentira que están creyendo, los valores equivocados que los están causando que actúen pecaminosamente.

También le pongo atención a las cartas que la gente me escribe. Aquí tengo un par de cartas recientes. Esta es una de un no creyente:

Querido pastor Rick:

He asistido a su iglesia en varias ocasiones, siendo una cuando presentó la serie sobre el sexo. Una mujer dio su testimonio acerca de su matrimonio y su divorcio y cómo quería encontrarse a un marido. Ella le pidió a Dios que liberara a su marido y no lo hizo. Según lo que he oído sobre la Biblia, el que se case con una mujer divorciada comete adulterio.

Yo sólo tengo 62 años. Mi esposa ha estado muerta por casi diez años. Me gustan las mujeres y me gusta el sexo. Parece que las mujeres más disponibles de mi edad se han separado o divorciado. ¿Podría dar un mensaje sobre los pasajes que mencioné? Parece que estoy condenado a una vida sin sexo.

P.D. El mejor tiempo para mí para que dé este sermón es el primer fin de semana de Marzo.

¡No puedo conseguirme mejor ayuda que eso! No sólo me dijo qué predicar, también me dijo cuándo predicarlo. ¡Con toda seguridad el Espíritu Santo está detrás de esto!

Esto es de un creyente:

Querido Rick:

Le escribí a Dios, 'Estoy en un punto muy bajo en mi actitud hacia ti, Dios. No puedo pagar las reparaciones del auto o las cuentas del doctor. Parece como que tú, Dios, no vas a proveer para nuestras necesidades como le dije a mucha gente que lo harías. Pienso que mentí cuando les dije que proveerías para todas mis necesidades. Les dije, Señor, que los guiarías y que los usarías. Les mentí. ¿Cómo puedo en buena conciencia decir esas cosas que creo que tu Palabra dice cuando no estás haciendo esas cosas en este momento en mi vida?'

Creo que mi mayor temor en este momento por el que estoy pasando no tiene nada que ver con nuestra situación económica aunque hemos perdido todos nuestros ahorros y ahora estamos procediendo a meternos en deuda. Y aunque hemos sido consistentemente fieles en diezmar por encima del 10%, mi mayor temor es que nunca llegaré a tener una explicación adecuada de por qué

Dios permitió que esto pasara cuando hemos hecho todo lo que podemos para mantenernos en el centro de su voluntad.

Mi temor es que al no tener una explicación adecuada, ya no voy a poder proclamar las promesas de Dios con integridad o al menos voy a tener que explicar, 'Esto es lo que la Biblia dice. Sin embargo, no funcionó conmigo.' En realidad estoy en un punto de mi vida en el que creo que si quiero ser una persona de integridad tengo que admitir lo que la Biblia enseña, y que lo que le he enseñado a mucha gente no es realmente verdad. Es muy difícil para mí llegar a esta conclusión pero necesito ser franco.

Y la carta continúa. ¿Cree que voy a ignorar una carta así? ¡No! ¿Cree que esa es una necesidad sentida? ¡Sí! ¿Cree que predicar sobre esa necesidad es superficial? No. De eso es de lo que se trata pastorear. De eso es de lo que se trata pastorear — tratar con las necesidades y llevar la Palabra de Dios a esas personas.

Si quiere saber sobre qué predicar, escuche a su gente.

B. Haga Encuestas De Su Congregación

Aquí tiene **algunas preguntas que le sugiero que haga:**

- **¿Qué preguntas le gustaría hacer a Dios?**
- **¿Cuáles son algunos de los grandes estreses en su vida?**
- **¿Cuáles son los asuntos mayores en su matrimonio?**
- **¿Qué le digo a alguien cuando...? [Complete la oración]**

Hago una encuesta como esta, la pongo como un inserto en el programa dominical por dos o tres semanas y dejo que la gente la llene. Aquí tiene un par de encuestas que hice tiempo atrás. Unas series de sermones para descubrir el interés. Les pregunté, "**¿Qué le gustaría saber acerca de lo que Dios tiene que decir sobre...?**" Y puse una lista de un montón de asuntos como "**las etapas de la vida,**" "**viviendo en fe,**" "**tomando decisiones,**" "**resolviendo problemas,**" "**encarando nuestros temores,**" "**desarrollando el poder para perseverar,**" "**aprendiendo a amar,**" "**restaurando relaciones.**" La cosa número uno con la que la gente quería ayuda era con su mente. Por tanto, la primera serie que presenté después que hice esta encuesta fue sobre la mente.

Hice otra encuesta y les pedí que convirtieran en preguntas las que querían que presentara:

Qué puedo decir cuando...

- **Cosas malas le pasan a la gente buena**
- **Un hijo/hija soltero/a va a tener un bebé**
- **Sus hijos o su cónyugue son extremadamente irrespetuosos, desobedientes o rebeldes**
- **Una persona actúa o habla como un cristiano pero no tiene una relación personal con Jesús**
- **Personas que se dicen ser cristianos que no aman a los homosexuales**
- **Quiere compartir el evangelio pero no sabe cómo**
- **Si Satanás gobierna el mundo y Dios odia el pecado, ¿por qué no viene Dios y nos ayuda?**
- **Hay tanta corrupción moral y apatía en nuestra nación "bajo Dios"**

Aquí tiene diez años de material para sermones. Sólo con hacer encuestas y haciendo preguntas a la gente.

Puede presentar sugerencias de series de sermones y preguntarle a la gente, "¿Qué quieren oír?" Y dígalos.

Si quiere algunas ideas de series de sermones, le sugiero que lea el catálogo de mis series de sermones o el de algún otro predicador. Aún si nunca usa ninguno de los mensajes, puede al menos hojearlo y estimular su creatividad. Estos son los títulos de algunas series que hemos presentado: *No Es Sólo Un Trabajo: Adorando Por Medio De Mi Trabajo; Ministrando En El Trabajo; Mi Ministerio En El Trabajo; Creciendo Espiritualmente En El Trabajo; El Padrenuestro: ¿Cómo Es Dios?; Dejando Que Dios Supla Sus Necesidades; El Propósito De Dios Para Su Vida; El Antídoto De La Ansiedad.*

A medida que le eche un vistazo a las series de sermones de otros pastores puede que usted descubra: "Eso es algo que necesita ser dicho aquí. Necesitamos tratar con eso aquí." Lea catálogos de sermones.

Algunas veces puede leer una encuesta en un periódico de su área. El periódico local, el *Orange County Register*, hizo una encuesta. Estoy muy agradecido que la hicieron. Descubrí que el interés número uno en el Condado de Orange es la familia. El problema número uno que tienen es las finanzas. Están comprando cosas que no necesitan con dinero que no tienen para impresionar a gente que ni siquiera gustan. El materialismo los ha metido en deudas. Así que tiene que tratar con esos asuntos.

Aquí tengo otra encuesta del *Orange County Register* sobre lo que más le preocupa a la gente aquí. ¡Esto es invaluable! ¡Es puro oro! Esto es saber qué es lo que más le preocupa a la gente en su área en particular.

C. Use Su Imaginación, Piense Y Ore.

Visualice a la gente en su iglesia y pídale a Dios que le muestre lo que necesitan. En otras palabras, se sienta y piensa, "La señora Johnson se sienta allí. ¿Qué es lo que necesita la señora Johnson? Señor, ¿qué es lo que la familia Morris necesita?" Pídale a Dios que le dé la respuesta. El hecho es que nuestras iglesias están llenas de una multitud de heridas y ése es el porqué si predica a las necesidades humanas, nunca le faltará una audiencia.

Esta es una cita estupenda de Frederick Buechner:

"En cualquier domingo por la mañana una compleja mezcla de heridas y problemas están ante mí oyendo el mensaje. En las bancas de enfrente las ancianas le suben el volumen a sus audífonos y una joven le da a su hijo de seis años un dulce y un lápiz para colorear. Un joven, en su primer año en la universidad, y de regreso a su casa de vacaciones, y que está allí porque lo arrastraron, se enjoroba hacia adelante con su quijada en la mano. El vicepresidente de un banco que dos veces esa semana contempló seriamente el suicidio regresa el himnario a su lugar. Una joven embarazada siente cómo su bebé se mueve dentro de ella. Un profesor de matemáticas de secundaria que por veinte años se las ha arreglado para mantener su homosexualidad en secreto por la mayor parte, aún de sí mismo, dobla su boletín por la mitad con la uña del dedo gordo y lo pone debajo de su muslo."

¿No es esto una imagen vívida de lo que en realidad pasa en la iglesia? Todo el mundo tiene un problema, una dificultad y Jesús es la respuesta.

D. Piense Profundamente En El Perfil De Su Congregación.

Pensar en cosas ¿como qué? Aquí tiene algunas cosas:

¿Cuáles son...

- **Sus Responsabilidades?** Cuando hablo de "responsabilidades" me refiero a las de madres de infantes versus las del presidente de una compañía. ¿Quién está en su iglesia?
- **Sus necesidades más profundas?**

- **Sus problemas más comunes?**
- **Sus mayores temores y preocupaciones?**
- **Sus pecados más comunes?** ¿Ha hecho esto alguna vez? ¿Se ha sentado alguna vez a hacer una lista de los cinco pecados más comunes en su iglesia? Si no lo ha hecho, no está tratando con esos asuntos. Hay una palabra para eso: infiel. ¿Es el divorcio? ¿El materialismo? ¿El legalismo? ¿El trabajolismo? ¿Cuáles son los cinco pecados más comunes de su iglesia? Tiene que saberlos para que pueda tratar con ellos.
- **Valores equivocados.** ¿Cuáles son sus valores equivocados?
- **Sus conflictos?** Conflictos en el trabajo, en casa, en la escuela.
- **Sus heridas más profundas?**
- **Sus mayores oportunidades?** En otras palabras, ¿qué podríamos estar haciendo como iglesia?

Tiene que pensar detenidamente en el perfil de su iglesia.

E. Piense En Los Cinco Niveles De Aprendizaje

Después piense profundamente en lo que llamamos los cinco niveles de aprendizaje. Esto es cubierto en detalle en el capítulo 18 de *La Iglesia con Propósito*.

1. ¿Qué Conocimiento Necesita Nuestra Gente De La Biblia?

Piense en su iglesia y pregunte, "¿Qué conocimientos necesitan de la Biblia? Oseas 4:6 *"Mi pueblo es destruido por falta de conocimiento."* Amos 8:11 dice *"Hay hambre de oír la Palabra de Dios."*

2. ¿Qué Perspectivas Necesita Desarrollar Nuestra Gente?

1 Corintios 2:14 (NIV) *"El hombre sin el Espíritu no acepta las cosas que vienen del Espíritu porque son tonterías para él."* En otras palabras, no tiene la perspectiva apropiada. No las puede entender porque son espiritualmente discernidas. Qué perspectiva sobre la vida, sobre Dios, sobre lo que está pasando en nuestro mundo necesitan – estamos hablando acerca de ver la vida desde la perspectiva de Dios.

Hace año y medio cuando estábamos pasando por el fiasco de la posibilidad de remover a Clinton sabía que todos estaban pensando en eso. Entonces una noche tuve que presentar un mensaje sobre la perspectiva bíblica del escándalo de Clinton. No se trataba sobre la política. Era sobre enseñar a la gente la perspectiva sobre el perdón, la naturaleza del buen carácter y la naturaleza del liderazgo.

La mayoría de la gente confunde la confianza con el perdón. Son dos cosas muy diferentes. Cuando alguien le ofende, tiene que perdonarlo inmediatamente porque es un mandamiento. Porque Jesús lo ha perdonado a usted. El perdón es un acto de gracia. La confianza tiene que ser ganada.

Si una mujer está siendo golpeada por su marido y ella lo corre de la casa y él le dice, "Por favor déjame regresar. No lo voy a volver hacer." Ella tiene que perdonarlo inmediatamente pero no tiene que dejarlo entrar inmediatamente. Hay una diferencia. Tiene que ganarse la confianza que ha roto y traicionado.

Y la Biblia dice que los líderes tienen que dar cuentas más estrictamente y tienen una encomienda más delicada y que seremos juzgados más estrictamente porque somos líderes. Y si un líder cae, ¿qué debemos de hacer? ¿Sólo decir, "Estás perdonado. Ahora continúa como líder"? Absolutamente no. Lo perdonamos inmediatamente pero ha perdido nuestra confianza. Y si ha perdido la confianza de la gente, ya no es líder, ya sea que tenga el título o no. Todo liderazgo se basa en la confianza y toda confianza se basa en la credibilidad. Cuando pierde su credibilidad, y esta cae por el suelo, ya no es el líder.

Tiene que explicar cuál es la perspectiva de Dios. La gente dice, "¿Qué hacemos sobre esto? Estás perdonado. Y sigue haciendo lo que quieras hacer" No. La confianza tiene que ser edificada de nuevo.

3. ¿Qué Convicciones Necesita Desarrollar Nuestra Gente?

Este es el tercer nivel de aprendizaje. La Biblia dice, "*La fe que tienes, tenla conforme a tu propia convicción ante Dios*" (Rom. 14:22 NASB). Nunca tendrá una iglesia fuerte sin convicciones fuertes. La diferencia entre una convicción y una opinión es que la opinión es algo por lo que puede argüir. La convicción es algo por lo que está dispuesto a morir. Tiene que edificar gente en su iglesia de fuertes convicciones. Si la gente no tiene fuertes convicciones, nunca tendrá una iglesia fuerte. Demasiados predicadores blandos están predicando sermones blandos a congregaciones blandas acerca del valor de ser blando. No hay convicción.

4. ¿Qué Habilidades Necesita Desarrollar Nuestra Gente?

"*Si el hacha pierde su filo y no se vuelve a afilar, hay que golpear con más fuerzas, pero la habilidad producirá el éxito*" (Ecle. 10:10 NIV). Tiene que enseñarles cómo hacer las cosas. "*Enséñenles a hacer todo lo que les he mandado.*"

5. ¿Qué Cualidades De Carácter Necesitan Ser Formadas En Sus Vidas?

"*Debemos de convertirnos en una persona madura, creciendo hasta que nos hagamos como Cristo y tengamos su perfección*" (Efe. 4:13 NCV).

Simplemente de lo que les estoy hablando en este momento, es que la mayoría de los pastores — 99% de los pastores — nunca hacen una pausa lo suficientemente larga como para pensar en estas cosas con profundidad. Pero los predicadores con propósito sí lo hacen. Porque quieren hacer que cada palabra cuente. Consecuentemente piense profundamente cómo es su gente, cuáles son sus necesidades, heridas e intereses. Y qué es lo que necesitan en términos de conocimiento, convicción, perspectiva, carácter y habilidades.

F. Observe Lo Que Está Pasando En Su Sociedad/Cultura.

¿Cuáles son los grandes asuntos/temas morales en los noticieros? ¿Sobre qué están hablando en los programas de radio? ¿En los talk shows de televisión? Tal vez usted no quiere hablar sobre esos temas. Pero los medios masivos de comunicación lo están haciendo. ¿Cuáles son los temas claves aquí?

Una de las cosas que puede hacer para poner su dedo en el pulso de la gente de su área, es echarle un vistazo a las portadas de las revistas. He colectado unas cuantas portadas de revistas en los últimos años — *Time, Life, Newsweek, US News*. Todas estas son de los últimos cuatro o cinco años:

- Quién Es Dios
- La Vida Después De La Muerte
- Reencendiendo El Infierno
- En Búsqueda De Adán Y Eva
- En Dios Confiamos
- En Búsqueda De Lo Sagrado
- ¿Se Puede Todavía Creer En Milagros?
- La Biblia, ¿Hecho O Ficción?
- Nuevas Ideas Sobre La Resurrección
- ¿Es La Biblia Verdad?
- Jesús En La Internet
- ¿Quién Era Jesús?
- En Búsqueda De Jesús

¿Qué aprendió de estas portadas? La idea de que la gente no está interesada en la doctrina es una gran mentira. Están interesados en la doctrina. Sólo que están interesados en ella si es comunicada de una manera

relevante que supla una necesidad en sus vidas. Nunca tiene que dar excusas por predicar un mensaje doctrinal. Todo mensaje debería de contener doctrina. Pero tiene que ser relacionado con la vida a como hablamos en la primera sesión.

Las revistas de la actualidad parecen estar más interesadas en hablar sobre el infierno que nosotros. O el cielo. Usted podría agarrar algunas de esas revistas y presentar una serie y llamarla "Asuntos de Portadas." Levanta la portada y dice, "Esta semana vamos a hablar sobre esto..." No ponen estas cosas en las portadas si no van a vender las revistas. Entonces obviamente existe una profunda hambre de verdades espirituales.

VII. *CÓMO PREPARO UN AÑO DE SERMONES*

¿Cómo preparo un año de sermones?

A. Continúo Colectando

Durante el año previo he estado colectando todas mis ideas en mi balde de archivos. He estado escribiendo ideas de posibles series. He estado creando archivos de ideas, he estado guardando ideas penetrantes de mi tiempo a solas con Dios, guardando mensajes de otros que me han conmovido. Cuando oigo el título de un libro que me intriga, lo busco en Amazon.com, imprimo la cubierta y la archivo. Si tengo el libro, fotocopio la cubierta y la archivo. Guardo artículos de revistas y portadas y cosas así. He estado colectando todo.

B. Me Voy De Retiro

Lo segundo que hago es que **cada año hacia el final del año me retiro por un par de días.** No tengo que dejar mi casa, sólo me aparto para escoger las series que creo que Dios quiere que presente en el año siguiente o en la próxima mitad del año. **Mi meta no es decidir qué voy a predicar cada semana sino establecer los temas de las series por mes.**

C. Traigo Mi Biblia, Las Encuestas, Mis Archivos Y El Calendario De La Iglesia

Después me siento con cuatro cosas: mi Biblia, los resultados de las encuestas que he hecho que la gente llenó, mi balde de archivos y el calendario de nuestra iglesia el cual tiene los programas y énfasis para el año. Entonces con estas cosas **empiezo a orar y le pido a Dios** por sabiduría. Y digo, "Padre, esta es tu iglesia. **¿Qué quieres que les diga este próximo año? ¿A dónde quieres que los lleve? ¿Qué necesidades necesitamos enfatizar para que tengamos salud, balance y crecimiento? ¿Hacia dónde necesitamos llevar a la iglesia como cuerpo eclesial?"**

D. Escribo Lo Que Sé Sobre Mi Audiencia Y Por Qué Vienen A Cristo

Escribo todo lo que sé sobre cómo es la gente a la que le voy a estar predicando el próximo año. ¿Cómo es la gente?

La vida se está acelerando. La gente está cansada y muerta de trabajar mucho. Necesita presentar una serie que trate con eso.

La vida tiene más escogencias. La vida se está poniendo más complicada. A la gente le gustaría vivir vidas simples. Necesita presentar una serie sobre cómo tomar decisiones.

Sé que la vida está cambiando constantemente y que la velocidad del cambio ha aumentado tremendamente. Puede presentar una serie sobre el cambio.

Sé que **ya no existe un aceptado estándar de valores, que la verdad se está muriendo. Vivimos en una sociedad en la que todo es plausible y en la que nada es seguro.** Presenta una serie sobre por qué la verdad es importante.

Los no creyentes están interesados en la espiritualidad pero no necesariamente en el cristianismo y la iglesia. Estamos viendo cómo sistemas alternativos de creencias están siendo seguidos en una cultura pluralista. Entonces necesito presentar una serie sobre la falsa espiritualidad.

Sé que **las encuestas de Gallup han dicho que no hay ninguna diferencia de estilo de vida entre los cristianos y los no cristianos.** Entonces necesito presentar una serie sobre cómo vivir contraculturalmente, sobre manejar lo que tiene en su mente.

Sé que **el tema número uno en el Condado de Orange, en el que están más interesados, es la familia** – entonces necesito presentar una serie sobre la familia.

Sé que **la cosa con la que menos están contentos son las finanzas** entonces necesito presentar una serie sobre eso.

Me hago una lista de todas las razones y motivos de por qué la gente viene a Cristo. ¿Qué motiva a la gente a venir a Cristo? Esto es muy importante. Mucha gente piensa que la única razón legítima para venir a Cristo es la necesidad del perdón. Por tanto en cada sermón tienen que hacer que la gente se sienta culpable para que se puedan dar cuenta de su necesidad del perdón. La culpabilidad es una razón legítima y el perdón es una razón legítima para venir a Cristo.

Pero cuando se da cuenta y ve por qué la gente vino a Cristo en el Nuevo Testamento, frecuentemente vinieron por otras razones diferentes que la culpabilidad. Algunos vinieron a Jesús para ser sanados. Algunos vinieron a Jesús porque tenían miedo. Algunos vinieron porque estaban enfermos. Algunos vinieron porque simplemente se sentían aterrorizados. Algunos vinieron porque se sentían solos.

Jesús nunca los trató mal porque venían por razones diferentes que la culpabilidad. Existen muchas razones legítimas de por qué la gente vino a Cristo. Pueden estar teniendo una crisis, pueden estar exhaustos, puede que sientan soledad, porque se están envejeciendo, porque tienen una situación fuera de control, un corazón quebrantado, estrés, porque están buscando el sentido de la vida, buscan amor, paz mental, un deseo de pertenecer, un deseo de libertad. Existen muchas razones por las que la gente viene a Cristo. Debería de hacerse una lista de esto. Asegúrese de que está tratando con todas esas diferentes "carnadas" cuando se va a pescar hombres. Hay más de una manera de agarrar un pez.

Pienso en las necesidades que la gente tiene hoy y hago una lista de lo que sé sobre la gente a la que le voy a estar predicando y escribo todo eso. Hago una lista de las razones de por qué la gente viene a Cristo.

E. Decido Cuáles Series Voy A Predicar Buscando El Balance

Entonces finalmente **trato de identificar de ocho a doce series que voy a presentar para el año. Lo que estoy buscando, más que todo, es balance.** No hay manera de que vaya a usar todos los temas que escojo, pero quiero ser balanceado. Y quiero ser balanceado en las siguientes áreas:

- **Quiero tener un balance en contenido.**

Esto significa que quiero presentar una serie doctrinal, una serie sobre las relaciones, una serie sobre la ética, quiero tener un balance entre el Antiguo Testamento y el Nuevo Testamento. Quiero tener un balance en contenido.

- **Quiero tener un balance en estilo.**

Puede presentar una serie sobre personajes — Moisés, José, Josué de Hebreos 11. Puede presentar una serie sobre la vida de Cristo — los milagros, las enseñanzas, los eventos. Puede presentar una serie sobre libros — Santiago, Filipenses, Pedro, Proverbios, Eclesiastés.

- **Quiero tener un balance en tono.**

Esto es muy importante. Regresando a 1 Corintios 14:3 un balance entre edificar, conmover y sostener. No puede presentar mensajes que sólo son para conmover. No puede presentar mensajes que sólo son para edificar. **Sólo consolación, sin ningún reto produce una congregación blanda. Y sólo reto y ninguna consolación produce una congregación cansada.** He descubierto que **es muy útil identificar la postura emocional de cada mensaje antes de compartirlo.** Tiene más impacto cuando sabe lo que está haciendo. **¿Cuál es la emoción predominante que quiero que sientan?**

- **Quiero tener un balance en cubrir los propósitos de la iglesia.**

Es muy importante que me asegure que hay un balance en cubrir los cinco propósitos de la iglesia. Recuerde que hay un aspecto corporativo en la predicación y lo que quiere es madurar la iglesia y moverla en cierta dirección y no sólo cambiar vidas individuales. Yo creo que para producir creyentes sólidos necesita un plan de predicación. Lo que hemos hecho en el 2001 es que cada otro mes estamos enfatizando un propósito diferente de la iglesia. Por ejemplo, todo el mes de Enero es el mes de Membresía y presenté una serie sobre la comunión, relaciones. Después en Febrero presentamos otra cosa. En Marzo es el mes de las Misiones. El mes entero es sobre el evangelismo y las misiones. Y presentaremos una serie sobre eso. Después el mes siguiente hacemos otra cosa porque es la Pascua. Después en Mayo, es el mes de Ministerio. Presentaremos una serie sobre cómo encontrar su ministerio y cómo encontrar su MOLDE para el ministerio. Después el mes que sigue haremos otra cosa. Julio es el mes de la Madurez. Vamos a presentar una serie todo el mes sobre la profundización de sus raíces espirituales. Después otro mes de otra cosa. Después en Agosto y Septiembre vamos a llamarlo el mes de la Adoración. Presentaremos una serie sobre cómo oír la voz de Dios y cómo profundizar su adoración de Dios.

Porque ya sé cuales son los temas para esos meses, ya sé cuales son las series que voy a presentar esos meses y ya sabemos qué programas van emparejar con esas series cada mes. Le permite planear. Una vez que esto se ha hecho, en Octubre y Noviembre presentaremos 50 Días de Amor y en Diciembre, la serie de Navidad. Este año está planeado.

Para que haya el máximo cambio de vida frecuentemente planifica una serie que coincida con el énfasis de un programa. En otras palabras, si quiere que se formen relaciones en la iglesia, amarre la inscripción a grupos pequeños con una serie sobre las relaciones. Puede presentar una serie sobre cómo relacionarse con no creyentes con un curso de entrenamiento de evangelización. Presenta un mensaje sobre cómo hacer que su vida cuente, y prepara una feria de ministerios con él. Presenta una serie sobre cómo manejar su dinero y lo amarra a un taller sobre el manejo del dinero que se va a dar. En fin, tiene que proveer un lugar para que la gente exprese lo que les ha estado hablando.

Aquí tiene algunas de las series que hemos presentado en los últimos meses:

Series Principales en 1999

Preparándose Para El Futuro (Reto Pastoral — 2 semanas)

Figurando Sus Finanzas (2 semanas)

Edificando Puentes (Relacional — 2 semanas)

Cómo Dios Suple Sus Necesidades Más Profundas (Doctrinal — Nombres de Dios — 10 semanas)

Viviendo Inteligentemente (Proverbios — 8 semanas)

Los Esenciales Para Vivir En El Siglo XXI (Propósitos de la Iglesia — 8 semanas)

Cómo Manejar Sus Sentimientos (6 semanas)

Series Principales en 1998

Las Buenas Nuevas Sobre La Gracia (Doctrinal — 10 semanas)

Una Familia Sana (Relacional — 4 semanas)

Haciendo Una Diferencia En Nuestro Mundo (Ética — 4 semanas)

Manejando el Estrés (Alentadora — 4 semanas)

El Don Divino del Sexo (Ética — 5 semanas)

Preguntas Difíciles (Madurez Espiritual — 4 semanas)

Todas están disponibles en transcripción y en cassette. **Hay algunos temas a los que tiene que regresar cada año.** Por ejemplo, tiene que hablar sobre **el perdón** cada año, sobre **la familia** cada año. Y dicho sea de paso, no se preocupe acerca de predicar el mismo sermón. Dos cosas: no puede predicar el mismo mensaje dos veces: uno, usted es diferente y dos, los oyentes son diferentes. En primer lugar, 15% de la gente en USA se muda cada año. Le está predicando a un desfile. "Hola — ¡Adiós!" Con este 15% que teóricamente se muda, significa que podría tener una audiencia totalmente nueva cada año. Cualquier mensaje que vale la pena predicar una vez, vale la pena actualizarlo y predicarlo otra vez.

Proverbios 21:5 *"La planeación cuidadosa te da ventaja a la larga. La prisa y el apuro te ponen más retrasado."*

Cómo Presentar Sus Mensajes Con Impacto

Predicando Para Cambiar Vidas 4

Rick Warren

Saddleback Community Church

I. INTRODUCCIÓN

En esta sesión vamos a ver cómo presentar sus mensajes con impacto.

En 1980 cambié completamente mi estilo de predicación de lo que había estado haciendo previamente. Por diez años había estado envuelto en enseñar, predicar y evangelizar a tiempo completo. Cuando vine al Valle de Saddleback para plantar esta iglesia, una de las primeras cosas que hice fue que me fui de puerta en puerta y le pregunté a la gente, "¿Por qué no asiste a una iglesia? ¿Por qué piensa que la mayoría de la gente no asiste a una iglesia?" Una de las mayores quejas que la gente dio fue que "Los sermones son aburridos y no se relacionan con mi vida." Eso me impactó y me fui a ver todos mis mensajes. Había acumulado cerca de diez años de mensajes. Francamente hubiera podido fácilmente predicar por los primeros dos años el material que ya había preparado. Revisé los diez años de predicación de sermones que ya había predicado y me pregunté, no si esto está doctrinalmente correcto, no si esto es sólido homiléticamente, no si todos los puntos empiezan con P sino "¿Tendría esto sentido para un inconverso en el mundo de hoy?" Específicamente, ¿tendría esto sentido para una persona que no asiste a ninguna iglesia en California del Sur?

Al revisar todos esos sermones, tuve que tirarlos todos excepto dos. Simplemente los tiré todos al basurero y empecé de cero. Ese mes me comprometí a convertirme en un comunicador modelo lo cual creo que es un proyecto de vida para todos nosotros. Al pasar de los años desarrollé el método CRAFT para preparar mensajes. Después desarrollé una serie de ocho preguntas que me ayudaron a saber cómo presentar lo que fuera que estaba a punto de compartir.

Aquí en los Estados Unidos hay miles y miles de jugadores de béisbol y todo pitcher se para a 60 pies 6 pulgadas del home. Va a tirar la misma bola de 2 3/4 de pulgada de diámetro. Pero hay una gran diferencia entre los profesionales y los no profesionales. La diferencia es en el lanzamiento.

El "lanzamiento" de su mensaje hace toda la diferencia en el impacto de su mensaje. Yo presento el mismo mensaje cinco veces durante el fin de semana. La manera en que lo presento determina el impacto. No hay comparación. Puede ser exactamente el mismo contenido y lo presento cinco veces. Pero si lo presento en cinco maneras diferentes voy a obtener cinco diferentes resultados. En esta sesión vamos a ver cómo se hace la presentación del sermón.

La Biblia dice esto en Proverbios 16:23 (GN), *"La persona inteligente piensa antes de hablar. Lo que dice es entonces más persuasivo."* ¿A cuántos de ustedes les gustaría ser más persuasivo cuando predica? A todos nos gustaría. La Biblia en Eclesiastés 12:11 (LB) dice, *"Las palabras del sabio son como agujones que motivan a la acción."* Pregunta: ¿Qué clase de estilo de predicación, qué clase de presentación motiva a la gente a tomar acción?

La respuesta es: el estilo de Jesús. El estilo de Jesús de presentar mensajes motiva a los hombres a tomar acción.

Yo pienso que nuestro modelo de predicación debe de ser Jesucristo. No Juan el Bautista, no Pablo, no Lutero, Calvin, Wesley, Finney, Moody, Spurgeon, John McArthur, Bill Hybels, Rick Warren, Jerry Falwell. Nadie a quien usted pueda nombrar. Nuestro único modelo de predicación tiene que ser Jesucristo. El vio grandes resultados. Mayores que los que cualquier predicador humano jamás ha visto.

La Biblia dice en Mateo 7:28 que *"Las multitudes estaban asombradas del sermón de Jesús."* Y fue porque él era un comunicador modelo. En Juan 12:49, él dice una declaración sorprendente: *"El Padre que me envió me ordenó qué decir y cómo decirlo."* Jesús dice que el Padre le mostró no sólo qué decir — el contenido — sino también cómo decirlo — la presentación.

Por tanto yo pienso que tanto el contenido como la presentación son modelados por Jesucristo. No se puede conseguir un mejor modelo de cómo presentar que Jesús. El nos puede enseñar cómo decirlo.

II. Ocho Preguntas Que Hago Cuando Preparo Mensajes

Cuando preparo un mensaje y hago estas ocho preguntas, dos de ellas tratan con qué decir y seis de ellas tratan con cómo decirlo.

Tom (el pastor de Madurez) me va a ayudar a presentar las primeras tres preguntas.

Tom:

¿A Quién Le Voy A Predicar?

¿A quién le voy a estar hablando? Como hemos dicho anteriormente, Jesús siempre comenzó con su audiencia. El siempre comenzó con la gente a la que le iba a hablar. Pablo también siempre empezó con su audiencia. Vamos a comenzar con la gente a la que le vamos a hablar. Mire estos versículos. 1 Corintios 9:22-23 Pablo dijo, *"A como sea que es una persona, trato de encontrar algo en común con ella, para que me permita hablarle sobre Cristo y dejar que Cristo la salve. Hago esto para darles el evangelio..."*(LB). Después en Efesios 4:29, *"Hablen solamente lo que es útil para edificar a otros según sus necesidades para que beneficie a los que escuchan."*

Puede que recuerden que hablamos sobre ese pequeño filtro en la parte de atrás de su cerebro — el Sistema Reticular Activador. El Sistema Reticular Activador es su amigo y mi amigo. Le ayuda a la gente a filtrar esas cosas que podrían causarles que se distraigan mientras les hablamos. Pero también puede ser su mayor enemigo cuando usted o yo son los que ellos están filtrando y no están oyendo lo que les estamos diciendo.

Recuerde que hay tres cosas que captan nuestra atención: las cosas que nos importan, las cosas que son inusuales y las cosas que nos amenazan. Por supuesto que las cosas que nos importan es la única manera legítima para que usted y yo nos comuniquemos con la gente de una manera que cambie sus vidas. La meta de la predicación es mover a la gente de donde están a donde Cristo quiere que estén. Uno simplemente no quiere dejarlos donde están, sólo hablar sobre donde están o simpatizar con ellos acerca de donde están. Los quiere mover de donde están hacia donde Cristo quiere que estén. Pero para moverlos hacia donde Cristo quiere que estén, tiene que empezar donde ellos están. Tiene que empezar con esas cosas que a ellos les importan. Y por tanto, tiene que recordar estas tres preguntas sobre la audiencia que Rick ya mencionó: ¿Cuáles son sus necesidades? ¿Cuáles son sus heridas? ¿Cuáles son sus intereses?

- ¿Cuáles son sus necesidades? ¿Cuáles son los problemas y estreses que la gente en su iglesia, la gente en su comunidad está confrontando en este momento?
- ¿Cuáles son sus heridas? ¿Ha descubierto la verdad que todos están sintiendo algún dolor? Todos están sintiendo dolor por algún lado. Todos en este salón. Todos tienen una herida que compartir. Entonces reconocer que todos están sintiendo algún dolor y que todos necesitan la bondad y las respuestas que sólo Cristo puede darnos la oportunidad de decir, ¿A quién le voy a estar hablando?
- ¿Cuáles son sus intereses? ¿Cuáles son los asuntos en los que están pensando? ¿Qué cosa es importante para ellos? Dijimos que una manera de descubrir cuáles son sus problemas es que hagamos encuestas, que les hablemos para enfocarnos en lo que está en sus corazones y en sus mentes.

La razón por la que muchos de nosotros comenzamos con el enfoque equivocado en nuestra preparación del sermón es que estamos haciendo la pregunta equivocada. Preguntamos, "¿Sobre qué voy a predicar?" antes de preguntar "¿A quién le voy a predicar?"

Chiste gráfico: Un hombre hablando por teléfono con su pastor: "Pastor, mi esposa me acaba de decir que se va a divorciar. Mis hijos andan en drogas. Acabo de perder mi trabajo. Yo simplemente tengo que saber, ¿cuál es la diferencia entre premilenialismo, posmilenialismo y amilenialismo? Tengo que saber la respuesta."

Lo que nos interesa a nosotros y lo que le interesa a ellos son cosas muy diferentes. Las vidas de las personas están llenas de heridas, luchas y dolor. Las necesidades de la gente son la clave para lo que Dios quiere

que digamos. Todos en este salón creen que Dios es omnisciente, que Dios lo sabe todo. Esa es una de las cualidades, uno de los atributos del Dios que servimos. Si Dios sabe todo — y sabemos que así es — ¿por qué me diría que hablara de algo a la gente este fin de semana que no tiene absolutamente nada que ver con las necesidades que él sabe que están en sus vidas, de las que él está totalmente consciente? Entonces nosotros nos unimos a lo que Dios sabe acerca de esta gente. No sólo lo que yo sé acerca de esta gente sino que parte de descubrir a quién le va a estar hablando es también qué es lo que Dios sabe sobre estas personas a medida que habla con ellas, a medida que las escucha, a medida que se pasa tiempo con ellas.

El foco de la predicación es traer la Palabra de Dios a las necesidades de la gente. Así que primero que todo pregunta, "¿A quién le voy a hablar? Después pregunta..."

¿Qué Es Lo Que La Biblia Dice Sobre Sus Necesidades?

Busca a lo largo de la Biblia todo lo que dice sobre el tema en particular, acerca de lo que Dios dice en su Palabra usando todas las herramientas que tiene disponible. La verdad es que si entiende lo que hablamos en la primera sesión — el propósito de la Biblia determinará su estilo de predicación. Por eso es que empezamos con el propósito. Por eso es que empezamos con 2 Timoteo 3:16 "*Toda Escritura es inspirada por Dios y es útil para [enseñar la verdad], para enseñar la fe, para corregir errores, para restablecer la dirección de la Biblia del hombre y para entrenarlo en el buen vivir.*"

Hay una razón por la que leí "para enseñar la verdad" en lugar de solo "enseñar" desde este texto. Estoy en un estado en mi vida en el que tengo que empezar a usar anteojos porque no puedo ver lo que está enfrente de mí. Y no me gusta. Tengo la escogencia. Puedo usar estos anteojos y ver las palabras pero cuando veo en la distancia todo se ve borroso. O me los puedo quitar y ver de lejos muy bien pero no tengo idea que dicen mis notas. Es una escogencia muy dificultosa. Algunos de ustedes están muy acostumbrados a esto. Saben cuál es la solución para esto: anteojos bifocales. Tiene que ser capaz de ver ambos. Usted y yo necesitamos visión bifocal en lo que respecta a las necesidades de la gente y la Palabra de Dios. Tenemos que ser capaces de ver ambas. No la una o la otra. No ver una claramente y la otra borrosa. Se necesitan ambas. Se requiere tiempo hacer un buen par de bifocales. No es cuestión de que solamente se los fabriquen. Se necesita habilidad para hacer un buen par de bifocales. De eso es de lo que estamos hablando cuando hablamos de a quién estaré predicando y qué es lo que la Biblia dice.

La predicación es juntar la verdad del texto con las necesidades de la gente por medio de la aplicación de las Escrituras. Estudie a Jesús. Él siempre habló a las necesidades de la gente, sus heridas, sus intereses. En Lucas 4: dice que "*Jesús suplió las necesidades humanas.*" Porque él amaba a la gente. Él se preocupaba por la gente.

Algunas personas piensan que cuando hablamos de esto que de un modo nosotros como predicadores tenemos que hacer la Biblia relevante. No tenemos que hacer eso. Yo creo con todo mi corazón que la Biblia es el libro increíblemente más relevante que jamás ha sido escrito o que será escrito. Cada una de sus páginas es relevante para nuestras vidas en la actualidad. Aplicada en diferentes maneras, pero cada página es relevante para nuestras vidas hoy en día. No la estoy haciendo relevante. Es relevante para nuestras vidas. Pero tenemos que demostrar su relevancia al aplicarla a las necesidades de cada día.

Cuando se habla sobre la relevancia de la Biblia y de aplicarla a las necesidades de hoy surge de nuevo la idea de cómo exactamente se hace eso. Esto responde a la pregunta que han hecho varios de ustedes sobre las diferentes maneras de predicar — versículo por versículo, versículo con versículo.

Aquí en Saddleback esto es lo que hacemos: En nuestros cultos de fin de semana para los buscadores (no creyentes, incrédulos, curiosos) hacemos una exposición de versículo con versículo. Esta es la exposición tópica de la Palabra de Dios. En el culto del miércoles para creyentes damos una exposición de versículo tras versículo. De hecho puede tachar el culto de los miércoles para creyentes y poner en su lugar nuestros estudios bíblicos de grupos pequeños. Aquí en Saddleback hemos eliminado nuestro culto de media semana y enseñamos la Biblia en nuestros grupos pequeños. Pero si no tiene estudios bíblicos en los grupos pequeños, eso es lo que hace en el culto de media semana. El punto es que ya sea que lo haga a media semana o en un grupo pequeño, para ser un cristiano sólido necesita de los dos. Necesita irse por la Palabra de Dios versículo por versículo. Y necesita ver la exposición tópica de las Escrituras cuando ve la teología sistemática pero también cómo Dios suple nuestras necesidades por medio de eso.

Estoy de acuerdo con Rick. No creo que a Dios le importe si es predicación de versículo por versículo o versículo con versículo con tal que estemos estudiando y enseñando seriamente la Palabra de Dios en una manera que toque la vida de la gente y que haga una diferencia en la vida de la gente. Pero me gustaría advertirles una cosa: Si usa este método de CRAFT del que hemos estado hablando, le va a tomar más tiempo. Lo digo sin la menor duda como alguien que ha hecho ambos en los cultos del miércoles y el domingo. Se requiere una mayor cantidad de tiempo hacer un estudio bíblico de versículo con versículo. Para el culto del miércoles me siento, leo varios comentarios, los sintetizo, hago un simple bosquejo y preparo una aplicación. Obviamente es una tarea difícil hacer esto — no hay duda. Pero se necesita más tiempo para ver *todas* las Escrituras y tratar de encontrar justo el versículo que habla sobre una necesidad en particular. El versículo que está en ese contexto que habla sobre esa necesidad que habla a esa gente. A medida que busca por toda la Biblia acerca de una necesidad humana como el dolor de la angustia, una necesidad humana como el dolor de la soledad, hay muchísimo más trabajo para hacerlo. Simplemente requiere más tiempo para rumiar en su mente.

Una vez que ha reunido todas las Escrituras sobre un tema, y ha visto las necesidades de la gente entonces se comienza a enfocar en la número tres:

¿Cuál Es La Manera Más Práctica De Decirlo?

¿Cuál es la mejor manera de comunicarlo? Se pregunta, "¿Cuál es la manera más práctica de decirlo?" Santiago 1:22 *"No sólo oigan el mensaje sino que también pónganlo en práctica. Si no, se están engañando a ustedes mismos."* No sólo oígallo, hágalo. El cristianismo es un estilo de vida. Jesús vino para darnos una vida abundante. Por tanto, la predicación tiene que enseñar a la gente cómo vivir la vida. Jesús siempre era práctico. Sus mensajes siempre apuntaban a: Esto es cómo puedes cambiar tu comportamiento. Ahora ve, y haz lo mismo.

La meta de la predicación es vidas cambiadas. La tarea primordial no es la interpretación sino la aplicación. Tiene que decirles la clase de carácter que tiene que florecer de la enseñanza sólida. No es suficiente sólo interpretar las Escrituras. Tenemos que aplicarla a la vida de la gente de una manera práctica — "Aquí está como es que cabe en su vida." Tito 2:1 *"Es tu deber, entonces, predicar el comportamiento que va con la doctrina sólida."* Predique el comportamiento que va con la doctrina sólida. La doctrina sólida debería de tener un impacto sobre la manera en que actúo hoy. La interpretación significa que usted y yo tenemos la oportunidad de tomar las Escrituras y mostrar a la gente cómo vivir la vida. Jesús no dijo, "He venido para que tengan información." El dijo, *"He venido para que tengan vida."*

Si voy a pensar profundamente cuál es la manera más práctica de decirlo, ¿Cómo se hace eso? ¿Cuáles son las cosas que puede hacer para que su predicación sea más práctica?

Rick:

1. Siempre tenga como objetivo una acción específica.

Sugiera un proyecto específico. Como ya dijimos, nada se vuelve dinámico hasta que se vuelva específico. *"Enséñenles a hacer todo lo que les he mandado."*

2. Dígalos por qué.

Dígalos por qué deberían de cambiar su vida. "¿Por qué debería de hacer este cambio? ¿Por qué debo de tomar este paso? ¿Cómo me va a beneficiar?" La llave para ayudarle a la gente a cambiar es mostrarles los beneficios del cambio. Dígalos por qué.

3. Muéstreles cómo.

Esto es lo que la gente necesita. No una interpretación más profunda sino simplemente más explicación. La Biblia es más clara que lo que la gente cree. Hay muchos versículos en la Biblia que no necesitan ninguna interpretación en lo absoluto. Sólo necesitan aplicación. Muchos versículos en la Biblia son claros en sí. Cuando

Jesús dice cosas como, "*Ama a tu prójimo como a ti mismo.*" No necesito ninguna interpretación para esto. Sólo necesito un "Aquí tiene cinco maneras de amar a su prójimo como a usted mismo." La Biblia dice, "*Perdonen a como han sido perdonados.*" No necesito ninguna interpretación de eso. Lo que necesito saber es "Aquí tiene a cuatro personas que probablemente necesita perdonar esta semana." Cuando la Biblia dice, "*Hagan todo sin murmurar y sin quejarse,*" eso no necesita ninguna interpretación. Sólo necesita aplicación. ¿Cuáles son las áreas de las que probablemente se va a quejar esta semana? Lidiemos con eso. Hace las aplicaciones.

Un ejemplo de esta predicación práctica es el mensaje de Pedro en Hechos 2. Comenzó con la pregunta de la gente: "*¿Qué significa esto?*" en el día de Pentecostés. Y acabó, con ellos diciendo, "*¿Qué haremos?*" Este es un gran sermón. Empieza con "*¿Qué significa esto?*" y acaba con "*¿Qué haremos?*" Desdichadamente después de muchos de mis sermones la gente todavía me pregunta, "*¿Qué significa esto?*"

Necesita darle a la gente un procedimiento de paso por paso. ¿Cuáles son los libros más vendidos? Son los que le muestran cómo hacer algo. Cómo hacer que su familia perdure. Cómo vencer la depresión. Cómo hacer para tener más tiempo para las cosas que son realmente importantes en la vida. La gente anda buscando respuestas. Los sermones que le enseñan a la gente cómo vivir jamás carecerán de una audiencia. La gente está gastando millones y millones de dólares en cualquier terapia, cassette, libro, seminario o cosa que esté de moda buscando respuestas para la vida. La iglesia que realmente enseñe a la gente cómo vivir y realmente explique de qué se trata la vida, tendrá que ponerle candados a las puertas para que la gente se quede afuera. Lo están ansiando. Están gastando millones y millones de dólares en cosas nuevas y terapias que no funcionan. Y no funcionan porque no están basadas en la Palabra de Dios.

Desdichadamente mucha de nuestra predicación es lo que llamo la predicación de "*¿No es horrendo?*" ¿No es horrendo? Y como que nos ponemos: "*¿Contra qué vamos a estar esta semana? ¿Cuál es el pecado de la semana contra el que vamos a estar?* Es como largo en diagnosis. Pero es corto en prognosis. Cuando voy a un doctor, yo no quiero que sólo me dé la diagnosis. Entro a su consultorio y le digo, "Doc, me estoy sintiendo muy, muy mal." Y él dice, "Yo sé por qué te estás sintiendo mal. Te acuestas muy tarde. Trabajas muy duro. No comes bien. No haces suficiente ejercicio. Cien dólares, por favor." Yo no vine para eso. No vine sólo para que me dijera todas las cosas que están mal. ¡Quiero el remedio!

Cuando la gente viene a su iglesia ellos quieren el "Cómo." El remedio. Ya saben que sus vidas están en caos. Ya lo saben. Ellos sólo quieren que les diga, "Esto es lo que debe hacer." Usted dice "Aquí está el Cómo." Recuerda el "Sí, ¿pero cómo?" ¿Cómo hago esto? La exhortación sin explicación conduce a la frustración. No puede sólo decir, "Debe hacer esto." Tiene que mostrarles cómo.

Necesitamos menos predicación que dice "Debe hacer esto" y mucha más predicación que dice "Aquí tiene cómo hacerlo." La Biblia dice en Proverbios 11:20 "*La persona sabia enseña a otros cómo vivir.*"

Una vez que pregunto cuál es la manera más práctica de decirlo, la siguiente pregunta es...

¿Cuál Es La Manera Más Positiva De Decirlo?

En otra exponencia vimos Proverbios 16:21, "*La persona sabia y madura es conocida por su entendimiento. Cuanto más placenteras son sus palabras más persuasiva es.*" Cuando soy abrasivo nunca soy persuasivo. Lo triste es que el evangelio ha sido comunicado con una imagen negativa. Las iglesias son famosas más por lo que están en contra que por lo que están a favor. Somos conocidos por lo que estamos en contra. De hecho, cada vez que usa la palabra "predicar" o "sermón" en nuestra sociedad es siempre usada en un contexto negativo: "*¡No me prediques!... ¡No me des un sermón!*" ¿Por qué? Porque en nuestra sociedad "predicar" y "sermón" equivalen a negatividad. Hemos tomado el mensaje más positivo del mundo — las buenas nuevas — y de alguna manera lo hemos hecho negativo. Y de alguna manera ha recibido la reputación de que predicar y sermonear es negativo. Creo que necesito preguntar constantemente, "*¿Cómo puedo decir esto de la manera más positiva?*" porque cuanto más placenteras son mis palabras, más persuasivo soy. Trato de ser positivo. Incluso hasta tomo los pasajes negativos y predico sobre ellos de una manera positiva. Yo pienso que una dieta de sermones negativos es dañina para la salud de cualquier iglesia. La constante negatividad y los mensajes destructivos se dan cuando el pastor se pone de pie y se siente frustrado y él como que espiritualmente vomita sobre la gente. El se va a casa sintiéndose muy bien ¡pero la gente se siente un poquito pegajosa!

Esto es lo que he aprendido después de 30 años de ministerio: los sermones negativos llenan a una iglesia de gente negativa. Usted atrae lo que usted es. La gente positiva no se queda, sólo la gente negativa a la que le gusta ser abusada. ¿Se ha preguntado por qué tantas iglesias están llenas de gente desequilibrada? De veras. La gente problemática de la sociedad — son simplemente desequilibrada. Muchos de ellos son simplemente neuróticos que piensan que necesitan una golpiza verbal semanalmente. Y cuando están saliendo dicen, "Pastor, ¡ese fue un mensaje maravilloso! Me hizo sentirme tan mal." Es como que no han adorado si no han sido arrollados por una aplanadora bíblica. Entonces es cuando se sienten espirituales. Entonces es cuando se sienten religiosos. "Gran sermón. Me hizo sentirme mal." Usted va a atraer lo que sea que dé. Si sólo da negatividad y negatividad, eso es de lo que se va a rodear. Algunos pastores son siempre negativos desde el púlpito. Están en contra de esto. Están en contra de aquello... Negativos todo el tiempo. Y entonces tienen una gran idea y la presentan a su iglesia en una junta especial o en un consejo eclesial y no consiguen suficientes votos. Y después se pregunta por qué. Usted fue el que se puso en esa situación. Usted se puso en esa situación al atraer esa clase de gente y al enseñarles que estén en contra de todo.

Colosenses 4:5-6 "*Traten con tacto a aquellos que no son cristianos y háblenles cordialmente.*" Englobe "cordialmente." La idea de ser sensitivo con los no creyentes realmente está por todo el Nuevo Testamento. No es un concepto moderno. Pablo lo menciona en 1 Corintios donde dice, "*Si la gente está hablando en lenguas y un incrédulo entra, este va a decir que se han vuelto locos. Tienen que estar dispuestos a limitar las prácticas de su adoración cuando los incrédulos están presentes.*" Esta no es una técnica de mercadeo. Esto es una verdad bíblica sacada de 1 Corintios 12-14. El dijo, "Cuando los no creyentes estén presentes en su culto tienen que estar dispuestos a limitar el estilo de su culto para su beneficio." El dijo, "Prefiero decir cinco palabras que entiendan que diez mil en una lengua desconocida en un culto público." Pablo no dijo que las lenguas son una tontería, porque no lo son. El simplemente dijo que parecen tontería para un no creyente. Entonces él está diciendo que tiene que ser sensitivo. Y de nuevo en Colosenses él dice, "Háblenles cordialmente." Sea positivo. Uno no levanta a la gente al ponerlos por el suelo.

No pretendo asombrarlos pero usted agarre su Biblia y haga un estudio de esto. Encontrará que en el Nuevo Testamento no hay una sola vez que Jesús llame a alguien pecador. No hay una sola persona en todo su ministerio a la que él llamó pecador. El sí llamó a la gente religiosa sepulcros blancos y víboras. Toda su crítica dura fue para la gente religiosa, pero no para los incrédulos. El dijo, "Ustedes ponen cargas sobre las espaldas de la gente que ni siquiera ustedes pueden cargar." El afligió a los confortables y confortó a los afligidos. Pero él nunca trató de convertir a nadie con el enojo. De hecho, él dijo lo opuesto. El dijo, "*No vine a condenar al mundo. Vine a salvarlo.*"

Si quiere tener un ministerio como el de Jesucristo, no venga a condenar al mundo, venga a salvarlo. No es mi función condenar al mundo. Mi trabajo es apuntarles hacia el Salvador. Yo quiero un ministerio como el de Jesucristo. Jesús dijo, "*No vine a condenar al mundo. Vine a salvarlo.*" Yo quiero ser como Jesús. Por tanto, me pregunto constantemente, "¿Cómo puedo decir esto de la manera más positiva?"

Además, ser negativo no funciona. Ser negativo nunca ha cambiado a nadie. La crítica constante, ¿funciona con usted? ¿Cuántos dirían, "He cambiado porque he sido criticado tanto"? Sentirse criticado solamente lo pone resentido. Criticar desde el púlpito no funciona tampoco. Reprender públicamente a la gente jamás ha cambiado a alguien. Todo lo que hace es ponerlos a la defensiva. Las barreras se levantan. Se vuelven criticones. Empiezan a pensar cuánto es que no quieren oírle y en efecto dejan de oírle. Lo único que la crítica hace es ponerlo a la defensiva. No la acepta. Porque es la naturaleza humana responder con una defensa. Si yo soy ofensivo usted se va a poner defensivo.

No tiene que decirlo de una manera que cause que la gente levante barreras. Quiere decirlo como si quiere ser persuasivo, ser placentero.

Nuestro mensaje básico para la gente que no asiste a ninguna iglesia debe de ser buenas nuevas. La Biblia dice que de eso es de lo que se trata el evangelio. Eso es lo que la palabra "evangelio" significa: *buenas nuevas*. Por tanto queremos compartirlo de una manera positiva. Frecuentemente pensamos que tenemos que hacer que la gente sienta su problema antes de que compartamos las buenas nuevas. No estoy de acuerdo con eso en lo absoluto. Yo creo que la gente viene sintiendo ya sus problemas. Lo que están buscando es alivio, remedio, salvación. Algo que los haga cambiar. Pero frecuentemente pensamos que tenemos que exponerles el problema antes de que la gente vea qué tan mal está su situación.

Saddleback fue comenzada con una campaña de correo personal directo. Hubo otra iglesia en el área que decidió hacer lo mismo. El pastor envió esta carta por todo el Condado de Orange. El tiene un corazón sincero pero escuchen el tono. ¿Es la carta negativa o positiva?

Queridos amigos:

¿Ha notado los muchos obstáculos que se le están interponiendo estos días a la familia en los Estados Unidos? el valor de las casas está aumentando a una velocidad astronómica, con las tasas de interés por las nubes. Es casi imposible para la persona típica comprarse una casa. Los precios están aumentando en las áreas de los alimentos, la gasolina, la ropa, etc.

Esto crea presiones y problemas para el hogar. Uno de tres matrimonios acaba en el divorcio. Los hijos se rebelan contra sus padres. Y están experimentando cosas que no deberían experimentar. Los afanes del mundo, junto con los problemas en casa y en el trabajo, nos están presionando.

No es de sorprenderse que el problema número uno en nuestra sociedad es la depresión. Puede que piense que no hay nadie a quien esto le importe o que nadie entienda por lo que está pasando. Cuando los problemas nos abrumen es una inclinación natural volverse a las drogas, el alcohol y hasta la infidelidad contra aquellos que más amamos al tratar de olvidar lo que está ocurriendo en nuestro derredor.

Pero estas cosas sólo conducen a más problemas, culpabilidad, depresión profunda y el fracaso. Tenemos dos escogencias. Una escogencia es nuestra tendencia natural a los mencionados remedios: alcohol, etc. La otra escogencia es volverse al verdadero Dios y dejarle que lo llene con su gozo, paz y amor."

¿Por qué no empezó con eso? ¿Por qué no empezó la carta con "Está buscando gozo, paz y amor?" Mucha gente que nunca leyó esos tres primeros párrafos hubiera leído la carta.

Cuando estoy preparando un mensaje hago dos preguntas: primero, ¿Es el mensaje buenas nuevas? Hay tantas malas noticias en el mundo. La última cosa que la gente necesita es venir a la iglesia y oír más malas noticias. Necesita haber un lugar en el mundo donde pueda oír buenas noticias — el evangelio — en la iglesia. Consecuentemente pregunto, ¿Es el mensaje buenas nuevas?

La segunda pregunta que hago es, ¿Implica mi título buenas nuevas? Me gusta coleccionar títulos de sermones. Aquí tengo una copia reciente del *Orange County Register*. Permítame mencionarle algunos títulos de sermones para el domingo. Usted dígame si este es un título del que un inconverso diría, "¡Vamos a la iglesia a oír eso!" Si es positivo o negativo.

- *"La tormenta que se aproxima: Los Escogidos de Dios"* ¡Eso me suena como un pleito de iglesia!
- *"Instrucciones para caminar."* No gracias. Esa lección la aprendí hace cuarenta años.
- *"No camine en el otro lado del camino."*
- *"El camino a Jericó."*
- *"Conviértase en un Tito."* ¿Qué es un Tito?
- *"Deme agape."* Si soy un incrédulo no tengo idea que es agape.
- *"El ministerio de las vasijas rajadas."* ¿Una clase de cerámica?
- *"¿Ha estado alguna vez en el infierno?"* Visítenos.

Si el título de su sermón en realidad no explica los beneficios, mejor no tenga uno. Porque en realidad le está diciendo a la gente, "No venga." No sé qué es lo que estos predicadores están pensando ¡que alguien va a venir con títulos como esos!

¿Cómo predica entonces si lo está tratando de decir de un modo positivo? ¿Cómo predica contra el pecado de una manera positiva? Simple: Promueva las alternativas positivas. En otras palabras, predique en pro de la cosa buena en lugar de en contra de la cosa mala. Yo no predico tanto contra el adulterio como predico en

pro de la fidelidad. No predico tanto en contra de mentir como predico en pro de la integridad. No predico tanto en contra de la falta de compromiso como predico en pro del compromiso. Predique la alternativa positiva. Santiago nos dice que en lo que se enfoca hacia eso se mueve. Lo que capte su atención. Así es como la tentación funciona.

Si tengo tres docenas de galletas aquí enfrente de mí y veo las galletas voy a decir, "No me las voy a comer. No me las voy a comer; No me las voy a comer..." ¿Qué estoy haciendo? Me estoy enfocando exactamente en la cosa que no quiero. Santiago dice, "*Cuando el pecado ha concebido produce la muerte.*" Primero capta su mente, después se mete en sus acciones. La manera en que quebranta la tentación no es diciendo, "No, ¡No! ¡No! ¡No! ¡No quiero eso!" Cada vez que dice no, ¿en qué se está enfocando? En lo que no quiere.

Las Escrituras jamás enseñan que resistamos la tentación. Dice que resistamos al tentador. Dice, "*Resistan al diablo y él huirá de ustedes.*" Pero no dice "Resistan la tentación." ¿Por qué? Porque cuando resiste la tentación, cuanto más empuje contra ella, más empujará ella contra usted. Cuando resiste, se está enfocando en ella y lo atrapa. La clave para vencer la tentación es *no* resistir. *Es cambiar en qué se enfoca.* Si veo algo en la televisión, no digo, "¡No quiero ver eso! ¡No quiero ver eso!" No. Simplemente cambio el canal. Simplemente cambie el canal. Cambio mi mente.

Consecuentemente, si quiero que la gente deje de pecar, no puedo continuar enfocándome en el pecado. Me enfoco en lo que pueden ser. Me enfoco en la santidad. No me enfoco en lo negativo. Obviamente lo tiene que señalar pero no se quede allí. Si estoy tratando de romper el hábito de fumar... "Necesito dejar de fumar. En realidad necesito dejar de fumar. Uno de estos días necesito dejar de fumar..." Cuando hago esto me estoy enfocando totalmente en lo que no quiero en vez de lo que quiero hacer.

Entonces la clave para producir el cambio en la vida de la gente es *no* enfocarse en lo negativo, no enfocarse en lo malo. Todo lo que eso hace es reesforzarlo. Lo que necesito hacer es poner el enfoque en algo mejor – el poder de una afección positiva que capta su atención y repentinamente olvida lo negativo. Se voltea en otra dirección.

Algunas veces todo lo que tiene que hacer es un simple cambio en cómo frasea un mensaje. Es exactamente el mismo mensaje pero lo cambia de negativo a positivo. En los 70s cuando andaba ministrando a los jóvenes predicaba un sermón sobre el avivamiento llamado "¿Por qué no hay avivamiento?"

Los puntos eran:

- Adoramos sin pasión
- Trabajamos sin prioridades
- Caminamos sin pureza
- Hacemos batalla sin poder

Una vez que aprendí cómo decirlo de una manera positiva, tomé el mismo mensaje y ahora el mensaje se convirtió en "Cómo tener un avivamiento."

- Debemos de adorar con pasión
- Debemos de trabajar con prioridades
- Debemos de caminar con pureza
- Debemos de batallar con poder

Es exactamente el mismo sermón. Sólo que es dicho o bien negativamente o positivamente. Usted puede hacer muchos cambios (de negativo a positivo) simplemente con cambiar la fraseología. No está diluyendo el mensaje. No está siendo blando con el pecado. Está siendo inteligente al darse cuenta que la gente cambia cuando le ayuda a enfocarse en lo que puede ser en lugar de lo que es.

¿De quién aprendí que esto? De Jesucristo. Jesucristo siempre trató a la gente de esa manera. ¡Estudie la vida de Cristo! Yo no soy el modelo de esto. Jesús es el modelo.

Cuando la gente dice, "Pastor, ¿por qué no predica contra el pecado?" no quieren decir contra el pecado que ellos están cometiendo. Cuando la gente dice que necesita predicar más contra el pecado, lo que quieren decir es que "Condene todos los pecados que yo no cometo para que me sienta moralmente superior a todos

esos individuos allá afuera en los barrios malos que son malos, impíos, odiosos, malévolos y malditos. Quiero que predique contra todas esas cosas malas que yo no hago para que me sienta mejor." Eso es lo que están diciendo. Ellos no están diciendo, "Hable sobre ser chismoso... la arrogancia espiritual... la hipocresía... robarle a Dios." No, ellos quieren decir que hable sobre todos esos individuos inmorales. Es para su propio beneficio.

Predicar contra el pecado no es predicar las buenas nuevas.

¿Cuál Es La Manera Más Alentadora De Decirlo?

Proverbios 12:25 "*Una palabra de aliento hace maravillas.*" Por esto fue que nombramos nuestro ministerio de cassettes "La Palabra Alentadora" [The Encouraging Word] porque todos nosotros necesitamos aliento. Necesita darse cuenta que la Biblia nos dice que todo en la Biblia es para darnos aliento. Romanos 15:4 "*Todo lo que fue escrito en el pasado fue escrito para enseñarnos de manera que por medio de la perseverancia y el aliento de las Escrituras tengamos esperanza.*" Incluso las partes negativas Dios dijo que están allí para darle esperanza.

Cada semana, aquellos que escuchan su mensaje, su estudio bíblico, su estudio de grupo pequeño tienen tres necesidades fundamentales. Primero, la necesidad de tener su fe reforzada. Segundo, la de tener su esperanza renovada. Y tercero, la de tener su amor restaurado. Cuando se pare ante la congregación, necesita darse cuenta que todos han tenido una semana difícil. Su trabajo es alentarlos a que no se den por vencido. Esta semana, alguien descubrió que tiene cáncer. Esta semana a alguien lo dejó su cónyugue. Esta semana alguien tiene a un hijo que huyó de casa. Su trabajo es infundir esperanza en situaciones desesperanzadas. Si está predicando palabras alentadoras a gente desalentada, siempre tendrá una audiencia. Porque la vida es difícil. Consecuentemente si cada semana le predica a corazones quebrantados, siempre será relevante. Todos necesitamos afirmación. Todos nos hacemos más fuertes al recibir ánimo.

La predicación de Jesús siempre inspiraba a la gente. Si no capta nada de lo que he dicho, quiero que capte esto; esta es la clave para el cambio personal: *No lo diga tal y como es. Dígalo como puede ser.* Esto es llamado predicar en fe. No lo diga tal y como es. La gente dice, "Yo lo digo tal y como es." Usted puede hacer eso. Pero si quiere cambiar vidas necesita hacer algo más. Necesita decirlo como puede ser. Eso es predicar en fe.

Ponerle etiquetas negativas a la gente sólo refuerza lo negativo. Por ejemplo, si alguien viene y dice, "Rick, eres un mal padre." Mi tendencia es decir, "Si, estoy de acuerdo. Necesito ser un mejor padre. Necesito pasar más tiempo con mis hijos... Soy tan malo. Déjeme darle algunos ejemplos de cómo soy un mal padre." Por otra parte, si alguien viene a mí y me dice, "Rick, yo veo en ti el potencial de llegar a ser un gran padre. Si tan sólo comenzaras a crecer, podrías ser un hombre muy espiritual. Un hombre tan íntegro que tu esposa te honraría y te apreciaría, que tus hijos respetarían, que la comunidad admiraría. Veo en ti el potencial, con Jesucristo en tu corazón y el Espíritu Santo guiándote de momento a momento, de que te puedas convertir en un padre íntegro, un padre santo." Eso me emociona. No que me digan, "Eres un mal padre." No lo diga a como es, ¡dígallo a como puede ser!

Jesús hizo esto todo el tiempo. El mira a Pedro y le dice, "Pero, ¿eres una roca!" ¡Oh sí! Pedro era cualquier cosa menos una roca. El era impulsivo. El era hablador. El fue el que se salió de la barca y se hundió. "Veo en ti una roca." Pero él fue el que dijo, "Nunca te negaré" y después lo negó. ¿Qué es lo que Jesús estaba haciendo? El estaba señalando lo que puede ser. El está alentando, motivando, inspirando a Pedro.

Pero alguien dice, "Bueno, ¡Yo fui llamado a ser profeta!" Cuando la gente dice eso generalmente lo que quieren decir es que son llamados a criticar y a condenar. Léase el Antiguo Testamento. Los profetas también dieron mucha consolación. De hecho, hasta los profetas están supuestos a dar aliento. La Biblia dice, "*Todo el que profetiza habla a los hombres para su fortalecimiento, aliento y consolación.*" En otras palabras, edifica, conmueve y sostiene. Edifica — fortalecimiento. Conmueve — aliento. Y sostiene — consolación. Estas son las tres cosas que la profecía bíblica hace.

¿Cómo batalla una mala idea? Ofrezca una mejor.

Mucho de lo que es denominada predicación fuerte es simplemente predicación llena de crítica. Puede declarar la verdad pero la puede declarar de una manera positiva. Recibí esto por correo no hace mucho: "*¡Jesús regresa pronto! ¡Avisoamiento de arrepentimiento!*" Y este predicador tiene aquí sobre lo que va a predicar:

Lea lo que el profeta dice. Predicación en contra del adulterio, el divorcio, el segundo matrimonio, la anulación de matrimonios, la fornicación, la cohabitación, el sexo oral, la lujuria, la homosexualidad, el lesbianismo, la proxenetería, la pornografía. piscinas mixtas, las mujeres en shorts, el odio, la robadera, la infidelidad, la mentira, el engaño, los juegos al azar, usar el nombre de Dios en vano, drogas, la adicción, el alcohol, el tabaco, fumar, el orgullo, el maquillaje, ciertos programas de televisión, el suicidio, la violación, soborno, la extorsión, piromanía, las minifaldas, la venganza, los asaltos, la música rock y todo el resto de las cosas que la Biblia condena. Si quiere saber lo que el Espíritu Santo dice concerniente a los televisores, él dice, "¡sáquenlos!"

Y después dice, "Amor en Jesús, el profeta."

Jesús reservó su peor condenación para los fariseos. ¿Por qué? Mateo 23:4 "Los fariseos amontonan cargas pesadas sobre los hombros del pueblo." El dice que le imponen demandas imposibles a la gente. ¿Cuál es la manera más alentadora de decirlo? Después pregunto, cuando estoy preparando un estudio bíblico o un mensaje...

¿Cuál Es La Manera Más Simple De Decirlo?

¿Cuál es la manera más simple de decirlo? Simple no significa superficial. Simple significa simple. Simple no significa simplístico. Simple significa simple. 1 Corintios 2:1, "Cuando vine a ustedes no fue con alguna demostración de oratoria o filosofía. Sino simplemente para decirles lo que Dios había garantizado." El dice que no vino con oratoria. El sólo vino de una manera simple para decirles lo que estaba pasando. 1 Corintios 2:4 "Mi predicación fue muy sencilla, no con un montón de oratoria."

¿Qué es la oratoria? La oratoria es declarar dramáticamente lo que todos ya están de acuerdo. Es usado para reenfocar valores y creencias que se sostienen en común. Es la anticuada manera de comunicación. De hecho, el único lugar donde oye oratoria es en las conferencias de pastores. Hay ciertas palabras claves en su denominación que cuando dice esas palabras alguien grita en la audiencia, "¡Este predicador está bueno!" En mi denominación es la sangre, el libro y la bendita esperanza. Y la inerrancia. Todos dirán "¡Amén!" Ya todos concuerdan de todas maneras. Ya estamos embarcados en ese bote. La oratoria nunca dice nada nuevo o diferente. Simplemente lo que hace es reiterar en modos dramáticos lo que todos ya están de acuerdo. Es como predicarle al coro. El problema es que la oratoria solamente funciona con la gente que ya está convencida. Raramente convierte a alguien. Raramente cambia la mente de alguien.

Entonces ¿por qué mi presentación debería de ser simple en vez de oratoria sofisticada? Tito 2:8 nos dice, "Tu lenguaje debería de ser sencillo y lógico para que tus oponentes se sientan avergonzados de que no encuentran nada de qué criticarlo." El dijo, "No tengas esta cosa sofisticada o la gente va a empezar a burlarse de tu oratoria."

Una de las cosas que me fascina de Jesús — repito ¡estudie a Jesús! — es que Jesús dijo verdades profundas en maneras simples. Nosotros hacemos diametralmente lo opuesto. Enseñamos simples verdades en maneras profundas. Y nos sentimos orgullosos de eso. Muchas veces pensamos que estamos siendo profundos. Y la verdad es que sólo estamos creando confusión.

Mire lo que decían de la predicación de Jesús en Marcos 12:37 "La gente común le oía complacidamente." Spurgeon una vez dijo, "Un sermón es como un pozo. Si hay agua en él, es brillante y reflexivo. Si no hay nada es profundo, oscuro y misterioso. Muchos predicadores son sólo pozos vacíos con un gato muerto tirado adentro." Es fácil complicar el evangelio. Se requiere mucho más esfuerzo ser simple. Einstein una vez dijo, "Usted realmente no entiende algo si no lo puede decir de una manera simple." Usted puede ser brillante pero si no lo puede comunicar de una manera simple entonces su sabiduría no le sirve de nada.

Cuando mis hijos estaban pequeños, descubrí que los juguetes más simples eran los más fuertes. Un simple bate y una bola de plástico. Son imposibles de quebrar. Pero esos juguetes electrónicos que tienen miles de componentes se quiebran fácilmente. Cuanto más complicado sea su sermón, más fácil se quiebra. Cuanto más simple sea su sermón, es más fuerte, va a perdurar por más tiempo.

Yo vivo en el 40^{avo} Distrito Congresional de los Estados Unidos. Según las estadísticas del censo, es el distrito más educado de los Estados Unidos. Aquí hay más personas con doctorados, candidatos a doctorados, médicos, más personas graduadas de la universidad per cápita que en ninguna otra área de los Estados Unidos. Cuando vine al Valle de Saddleback traté de ser profundo. Lo admito: no soy profundo. Soy simple. Y cuanto

más simple me hago, Dios más lo bendice. Descubrí que Dios me llamó a alimentar ovejas, no a un montón de jirafas intelectuales.

Tengo varios diplomas de universidad y tengo un doctorado y podría usar palabras sofisticadas. Yo podría usar toda esa terminología sofisticada, todas esas palabras sofisticadas. Pero, ¿a quién le importa? Estoy más interesado en cambiar vidas que en impresionar a la gente con mi erudición y mi agudeza y la sofisticación de mi lenguaje. ¿Y qué importa? Lo que queremos hacer es ver que las vidas de las personas sean cambiadas. Jesús tomó pensamientos profundos y los dijo en maneras simples.

Como ya dije, simple no significa superficial. Simple no significa simplístico. Esta es la diferencia: Simple es "*Este es el día que hizo el Señor. Regocijémonos y alegrémonos.*" Esto es simple. Simplístico es un círculo con una sonrisa que dice "¡Que tengas un buen día!" Esta es la diferencia entre simple y simplístico.

Jesús nos enseñó a ser simples. 2 Corintios 11:3 "*Temo que Satanás los corromperá de la simpleza que hay en Cristo.*" El mensaje cristiano en realidad es muy simple. Satanás quiere complicarlo para desviarnos de las verdades simples y obvias.

¿Cómo simplifica su mensaje? Aquí tiene algunas sugerencias.

1. Condense su mensaje en una sola oración.

Cuando lo esté preparando, condense su mensaje a una sola oración. Si no puedo decirlo en una oración entonces mi propósito no es lo suficientemente claro. Si yo no sé en qué dirección me voy a dirigir, entonces la gente no me puede seguir. Como el reportero de televisión que vino al pastor, "Somos del programa Misterios Sin Solución y nos gustaría hacer un programa sobre su último sermón." Si no sabe para dónde va no se puede llevar a nadie allí.

Este es un punto muy importante: cuanto menos palabras, mayor es el impacto. Permítame darle un ejemplo. El Padrenuestro usa 56 palabras. El discurso de Gettysburg [en inglés] usa 267 palabras. La declaración de Independencia de los Estados Unidos [en inglés] usa 1322 palabras. Pero un reciente reporte gubernamental regulando la venta de lechuga tiene 26,993 palabras. ¡Dígame cuál tendrá más impacto! Condense su mensaje en una oración.

2. Evite usar términos religiosos.

Propiciación, santificación, sacerdotismo. Muchos pastores hablan en una lengua desconocida y no son ni siquiera carismáticos. He descubierto que la gente que usa palabras sofisticadas frecuentemente está escondiendo sus inseguridades. Simplemente dígalos en simples términos. Dígalos directo al punto. Muchos sermones de hoy son más acerca del griego que acerca de Dios. Nadie está tan interesado en el griego como usted. ¡Necesita entender eso!

Vi un chiste gráfico recientemente. Un individuo le está predicando a una iglesia vacía y todos los que están allí están dormidos y dice, "Algo muy interesante es que la palabra en latín para tapioca es..."

Usar muchos estudios de palabras, usar un montón de griego y hebreo es simplemente tratar de impresionar. Yo lo sé, usted lo sabe pero ellos no necesitan saberlo. Una vez enseñé un seminario de nivel doctoral con Charles Swindoll, Chuck Smith y Jack Hayford sobre la predicación. Swindoll dijo algo con lo que siempre he estado de acuerdo: "Usar demasiados estudios de palabras griegas en realidad anima la falta de confianza en el texto traducido." Eso es verdad. Si siempre está diciendo, "La palabra aquí en realidad significa esto..." Entonces lo que ellos están diciendo es, "No puedo confiar en mi Biblia." Porque lo que en realidad hace es animar la desconfianza en el texto traducido. Hace que la gente se sienta como que "Nunca pude entender el verdadero significado porque no sé griego." La verdad es que la gente ya no usa términos religiosos. Las personas, cuando se describen a sí mismas dicen, "Estoy acabado... Me estoy haciendo pedazos... Estoy en un túnel sin salida... Estoy a punto de hundirme..." Ellos no dicen, "¡Estoy experimentando total depravación moral!" La verdad es que eso es exactamente el problema pero no usan esos términos. Consecuentemente evite usar términos religiosos. A mí me gusta enseñar teología tanto a los creyentes como a los no creyentes sin usar términos teológicos y sin decirles que es teología. Si estudia la historia, descubrirá que cada vez que ha habido un gran avivamiento

espiritual, fue cuando alguien tomó el mensaje de la Biblia y lo puso en el lenguaje común de la gente y el avivamiento ocurrió. Siempre pasa así.

Uno de ustedes que es mucho más inteligente que el resto de nosotros necesita escribir un libro que traduzca la terminología tradicional en vocablos contemporáneos, en palabras que usamos todo el tiempo.

Cuando decimos "Soy salvo," ¿qué significa eso? Lo va a tener que explicar en la actualidad. ¿Se estaba ahogando? Incluso la palabra "Señor." Usted dice "Jesús es Señor." Pues no vivimos en un sistema feudal. No tenemos reyes y reinas y señores y damas y condes y vasallos y siervos y caballeros. No tenemos un sistema feudal. Vivimos en una democracia. No sabemos lo que significa la palabra "Señor." En la actualidad si digo, "Cuando le entrega su vida a Cristo, usted lo hace el jefe ejecutivo de su vida. El se convierte en el patrón. El no sólo quiere ser un *residente*. El quiere ser el *presidente* de su vida. Cuando se hace cristiano usted pone un rótulo que dice 'Bajo nueva administración.'" Un empresario puede entender esto. Eso es lo que significa hacer a Jesús el Señor. Está bajo nueva administración. El da las órdenes. El es el jefe y no usted. El es Dios y no usted. Ponerlo así es mucho más claro que decir "El Señor," porque mucha gente no tiene idea qué significa eso.

Muchos predicadores están leyendo demasiado a Spurgeon y Calvino pero ya no tienen su audiencia. Los puede leer pero no puede predicar como ellos.

3. Haga su bosquejo simple

Un estudio mostró que si la gente tiene interés, recordará cerca de siete datos de información. Pero si no están interesados sólo recordarán dos. Demasiado de cualquier cosa reduce su valor. Los mensajes más fuertes son los que tienen la menor cantidad de puntos.

Una de las cosas que tenemos que resistir es lo que nos enseñan en la escuela. Es lo que yo llamo "predicando hacia donde hay más peso." Y es así: Tiene un gran "I" en números romanos y después debajo tiene "A" y "B" y tal vez una "C." Después tiene un "II" en números romanos y un subpunto "A" con un "1" y un "2" y tiene un subpunto "B" como un "1" y un "2" y tal vez bajo éste una pequeña "a" y una pequeña "b": Esto es llamado "predicando hacia donde hay más peso" porque se mueve hacia donde tiene la información más pesada.

La verdad es que todos fuimos enseñados a predicar de esta manera. No puede predicar un bosquejo así. Permítame mostrarle como suena esto. Si fuera a predicar este bosquejo con puntos grandes y pequeños sonaría así: ¡AQUÍ ESTÁ EL PRIMER PUNTO! Punto mediano. Punto mediano. Punto mediano. ¡AQUÍ ESTÁ EL SEGUNDO PUNTO! Punto mediano. Punto mediano. Punto mediano. ¡AQUÍ ESTÁ EL TERCER PUNTO! Punto mediano... Punto mediano. ¡AQUÍ ESTÁ EL CUARTO PUNTO!

Esto no tiene nada que ver con Jesucristo. Esto sí tiene que ver con Aristóteles. Es retórica griega. No tiene nada que ver con la Biblia. Es neoescolasticismo. No puede predicar de esta manera. Todo lo que hace es complicar las cosas. La gente no puede seguir subdivisiones. No puede seguir subdivisiones de subdivisiones de subdivisiones. No importa si uno es educado o no. Consecuentemente tiene que ser claro, rápido y simple. No los pueden seguir. Cuanto más complicados, cuanto más aliterados sean sus bosquejos, más confusos serán. Entonces usted se esfuerza para que sean bosquejos simples y claros. Es neoescolasticismo y en realidad no funciona.

4. Haga sus aplicaciones los puntos de su bosquejo.

Si quiere cambiar vidas use un bosquejo que comunica las aplicaciones en lugar de uno que describe el contenido del texto, use uno que describa la aplicación no el contenido del texto. La Biblia debe de determinar la sustancia de su mensaje pero las necesidades de la gente deben de determinar la estructura.

Por ejemplo. Tiene cuatro capítulos en el libro de Jonás. Si va a predicar sobre Jonás, tiene cuatro puntos.

Punto número 1. Si va a tener un bosquejo que describe el contenido, punto número uno: Dios le dice que vaya a Nínive. En vez de irse a Nínive la cual está hacia el este, él se va hacia el oeste lo más que puede, a un puerto en la costa de España y se dirige a Tarsus. Se está corriendo de Dios. Entonces punto número uno — *Vea a Jonás correrse.*

Punto número 2: la oración de Jonás. Lo tiran fuera de borda y se lo traga un gran pez. En el capítulo dos él ora su oración de arrepentimiento a Dios. El dice, "¡Oh Dios! Clamo a ti en mi angustia. Regresaré. Me arrepiento." Punto número dos — *Vea a Jonás arrepentirse.*

El versículo 3:1 es uno de mis favoritos en la Biblia: "*La palabra del Señor vino a Jonás por segunda vez.*" ¿No es bueno servir al Dios de la segunda oportunidad? Ese versículo me emociona. "*La palabra del Señor vino por segunda vez.*" Y entonces Jonás dice, "Bien, voy a ir esta vez" y se regresa a Nínive. Punto número tres — *Vea a Jonás regresarse.*

Después tenemos a Jonás capítulo 4. Jonás se mete en una gran discusión con Dios porque Dios salva la ciudad lo cual es la razón misma por la que Jonás no quería ir. El dice, "Dios, yo sabía que harías esto. Y odio a esa gente y no quería que se salvaran." Se queja de la planta que crece y muere y Dios le dice, "Estás más preocupado por esa planta que por la gente que casi se muere. Yo amo a todo el mundo y quería que esa ciudad se salvara. ¿No debería de querer que se salvaran? Yo los amo y quiero que les digas eso." Jonás está discutiendo con Dios, una gran discusión. Entonces punto número cuatro — *Vea a Jonás enojarse.*

Este bosquejo puede aparecer en un comentario para predicadores. *Vea a Jonás correrse, arrepentirse, regresarse, enojarse.* ¿Es esto lo que quiere que sepa su audiencia? No. Quiere que recuerden las lecciones. Y si decimos que debemos de poner un verbo en cada punto, ¿qué es lo que quiere que *hagan* acerca del mensaje de Jonás?

El mensaje de Jonás simplemente es *Qué Hacer Cuando Se Está Corriendo De Dios.* Aquí tiene el mensaje: "Qué Hacer Cuando Se Está Corriendo De Dios."

El primer punto en Jonás capítulo 1 es: cuando se está corriendo de Dios, necesita *Reconocer Su Presencia.* El punto de este capítulo es que se puede correr de Dios pero no se puede esconder. No importa a dónde se corrió, Dios estaba allí. Se corrió a Jopa. Se corrió al bote. Se atravesó el Mar Mediterráneo. No importa dónde está, Dios está allí. Se puede correr pero no se puede esconder de Dios. Entonces necesita reconocer su presencia.

De hecho mientras Jonás se estaba corriendo todo iba cuesta abajo. El bajó a Jopa. El bajó al barco. El se bajó en el barco. Después lo tiraron fuera de borda se hundió en el agua. Toda su vida iba cuesta abajo cuando se andaba corriendo de Dios. Pero no importa a dónde va, no se puede escapar de Dios. Entonces, necesita reconocer su presencia. Mientras se anda corriendo de Dios, él está allí.

Dos, necesita *Pedir Su Ayuda.* En Jonás 2:2 él dice, "*Clamé al Señor es mi angustia.*" ¿Se ha estado corriendo de Dios? Eso es lo que necesita hacer, lo mismo que Jonás. Necesita clamar al Señor en su angustia, pedir su ayuda.

La tercera cosa que necesita está en el capítulo tres donde dice que Dios le dió a Jonás una segunda oportunidad: *Necesita aceptar su gracia.* "*La palabra del Señor vino a Jonás por segunda vez.*" El le dió otra oportunidad. ¿Se ha estado corriendo de Dios? Dios quiere darle otra oportunidad. Necesita aceptar su gracia. Reconozca su presencia —él no lo ha abandonado. Pida su ayuda. Acepte su gracia.

La cuarta cosa que necesita hacer una vez que está otra vez en el camino es que necesita hacer lo que Dios le dijo a Jonás que hiciera y esto es que *Comparta su amor.* Dios quiere que les hablemos a otros acerca de su amor. Una vez que ha pasado por la recuperación, empieza a ayudar a otro en su recuperación.

¿Qué es lo que hace cuando se está corriendo de Dios? Esas cuatro cosas.

Si le gusta presentar el primer tipo de bosquejo, usted es un comentarista. Si le gusta hacer el segundo tipo, usted es un comunicador. Si sólo quiere tener un bosquejo aliterado del texto, muy bien. Eso es todo lo que necesita. Pero si quiere cambiar vidas, tiene que poner un verbo en cada punto o hacer una aplicación práctica en cada punto.

Una vez que ha simplificado el mensaje, la siguiente pregunta que hace es:

¿Cuál Es La Manera Más Personal De Decirlo?

La pregunta que hacía en el pasado era, "¿Cuál es la manera más poderosa de decirlo?" cuando estaba pensando en la presentación. Pero desde hace rato descubrí que la manera más personal es la manera más poderosa y este era el secreto de la efectividad de Pablo. 2 Corintios 6:11 *"Hemos hablado francamente con ustedes. Hemos abierto nuestro corazón ampliamente. Nos deleitamos en compartir con ustedes no sólo el Evangelio de Dios sino también nuestras propias vidas."* El secreto de Pablo para ser efectivo al presentar el mensaje de Dios fue que él lo compartió de una manera personal.

Compartir de una manera personal tiene un impacto tremendo. Usted es grandemente más efectivo como testigo que como orador. Y cuanto más personal haga el mensaje, más poderoso será su mensaje. La forma más poderosa de publicidad es el testimonio personal. "Yo probé Ajax. Usted debería de probarlo también." El rabí dice esto... el profeta dice esto... los apóstoles dijeron su testimonio personal. "No sé. Estaba ciego pero ahora veo." Hay poder en esto. Estaba ciego pero ahora veo.

Si quiere que sus mensajes tengan más poder tiene que hacerlos más personales. Tienen que salir de su corazón, de su vida. Sea una Biblia viviente. La Biblia tiene que hacerse carne, tiene que ser esa predicación encarnada en la que está modelando el mensaje. 1 Corintios 6:4-6 *"Ahora hermanos, he aplicado estas cosas a mí mismo y a Apolo para el beneficio de ustedes."* Necesita decirlo de una manera personal.

En la predicación, las ideas tienen que hacerse personales para que sean dinámicas. De hecho voy a darles tres conceptos: *fotosensibilidad, transferencia de calor termodinámico, presión hidráulica.* ¿No lo conmueven estos conceptos? No. ¿Por qué? Porque son conceptos impersonales.

Pero voy a tomar estos tres conceptos y ponerlos de una manera personal: *Estaba oscuro. Su mano se sentía tibia. Su pulso se le estaba acelerando.*

¿Cuál de estas puede visualizar? La más personal es la manera más poderosa de comunicación.

El efecto de la televisión es que la gente en la actualidad es más escéptica. Tienen una resistencia a presentaciones de venta. El impacto ya no es cuestión de volumen. Uno podía escribir en las notas de su sermón "Punto débil. Alce la voz aquí." ¡Gritelo a como es! Pero el impacto ya no es cuestión de volumen. De hecho, es repulsivo. Cuando va a comprar un carro usado y un vendedor se le acerca y le dice, "Hola, soy Cal Worthington [un famoso vendedor de autos en California del Sur]. Tengo todas estas cosas que decirle..." y está gritando. ¿Qué hace? Inmediatamente se pone a la defensiva. "Ese tipo es un vendedor astuto. No lo voy a escuchar." Por otra parte, si un tipo se le acerca y le dice, "Hola. Este es mi primer día. Apenas estoy comenzando. ¿Le gustaría ver algunos autos? Le mostraré lo que tenemos." Y usted está pensando, "¡Gracias a Dios que no me tocó un vendedor astuto!"

Cuanto más alto hablen y cuanto más dramático la gente sea tanto más tendemos a resistir. Lo mismo es verdad en la predicación.

En 1976 Flavil Yeakley escribió una monografía que tituló *"Los Tres Tipos de Comunicadores Evangelísticos."* El descubrió que hay tres clases de comunicadores.

Uno es el predicador de tipo monólogo manipulador. Este es el predicador que actúa como vendedor, muy manipulador, de persuasión pesada.

El segundo el llamó el predicador transmisor de información. Este es el predicador que enseña, que enfatiza el conocimiento de la Biblia, información, datos, el entendimiento de ciertos hechos y doctrinas.

El tercero el llamó el predicador no manipulador, el predicador amigable o relacional. Yeakley entonces estudió alrededor de 1000 iglesias. Y aquí están los resultados de lo que descubrió:

En lo concerniente a evangelismo: en las iglesias de alto crecimiento, donde estaban creciendo muy rápidamente todos los pastores eran del tipo tres. Todos los pastores. El pastor no-manipulativo y amigable.

En las iglesias de crecimiento mediano, 94% de las iglesias tenían a un pastor tipo vendedor. Uno puede lograr un crecimiento mediano al ser un predicador de tipo vendedor.

En las iglesias de bajo crecimiento 87% de los pastores eran transmisores de información. En otras palabras, sólo enseñan la lección, no están tratando de persuadir. No están tratando de hacer la diferencia. En las iglesias de bajo crecimiento sólo están enseñando hechos doctrinales y el trasfondo.

Aquí está un hecho interesante. En lo concerniente al estilo de predicación, él descubrió que en las iglesias de alto crecimiento 97% de los pastores eran percibidos como positivos.

En las iglesias de crecimiento mediano 81% de los pastores eran percibidos como negativos. Uno puede tener crecimiento mediano aún con la predicación negativa.

Y en las iglesias de bajo crecimiento 75% de los pastores eran también percibidos como negativos. Por tanto, hágalo personal. Pero, ¿cómo predica con impacto? Aquí tiene algunas sugerencias:

1. Comparta francamente sus luchas y debilidades.

No trate de esconderlas. No trate de encubrirlas. Simplemente sea transparente. Pablo fue muy transparente acerca de sus debilidades. 2 Corintios 1:8 "*Quiero que sepan acerca de los malos tiempos que pasamos en Asia. Fuimos aplastados y abrumados y temimos que perderíamos nuestras vidas.*" Esta es la predicación confesional. El dice, "Estaba tan desanimado, estaba tan deprimido que estaba listo para morir. No pensé que iba a vivir. Estaba tan deprimido que no pensé que iba a vivir. Estaba lleno de miedo."

¿Le ha dicho alguna vez a su audiencia, a su congregación de la vez cuando estaba lleno de miedo? Esto es ser muy transparente.

La predicación transparente conduce a la credibilidad. De hecho, la gente crece más de nuestras debilidades que de nuestras fortalezas. Cuando la gente ve nuestras fortalezas piensan, "Bien, él es bueno a eso. Nunca seré como él." Por otra parte, cuando oyen sus debilidades piensan, "Eso me da ánimo. Tal vez yo podría hacer eso también." Cuando comparte transparentemente, le da ánimo a otra gente cuando son tentados.

Cuando predico sobre el matrimonio (presento una serie sobre el matrimonio año de por medio) — cuento la historia de nuestro matrimonio, de cómo cuando Kay y yo nos casamos estábamos absolutamente enamorados uno del otro, sabíamos que Dios nos había juntado. Pero nosotros simplemente no nos llevábamos bien. Ella era hija de un pastor. Yo era el hijo de un pastor. Ambos éramos cristianos. Sabíamos que Dios nos había juntado. Pero peleábamos como perros y gatos desde la luna de miel en adelante. Para ponerlo positivamente nuestros primeros dos años fueron un infierno en la tierra. Ella diría exactamente la misma cosa. Ambos estábamos miserables a partir de la luna de miel. No nos llevábamos bien.

¿Adonde está supuesto a ir cuando uno es un pastor y su matrimonio se está derrumbando? ¿A quién va? No podíamos hablar con nadie y nos estábamos sintiendo más y más miserables. Me puse tan miserable que acabé en el hospital porque estaba internalizando todo mi enojo y me estaba poniendo más y más deprimido. Y Kay pensaba que se estaba volviendo loca. Literalmente ella pensaba que estaba perdiendo la cabeza. Éramos exactamente lo opuesto del uno del otro. Somos lo opuesto en cada célula de ADN en nuestros cuerpos. Literalmente somos opuestos el uno del otro. Ella dice "Alto," yo digo "Bajo." Ella dice "¿Por qué?," yo digo "No sé." Ella dice "¡Hola!," yo digo "Adiós." En realidad la única cosa que teníamos en común era nuestro compromiso con Jesucristo y habíamos hecho una promesa cuando nos casamos que no nos divorciaríamos. Íbamos a hacer que esta cosa funcionara aún si nos matara. Y casi lo hizo. Como dije, yo acabé en el hospital y ella pensaba que se estaba volviendo loca. Nos sentíamos miserables.

Finalmente, pusimos a un lado nuestro orgullo y nos buscamos a un consejero cristiano. Éramos muy pobres, todavía estábamos en la Universidad. Cada sesión de consejería costaba \$100 por semana y yo estaba ganando \$800 al mes. Consecuentemente la mitad de mi salario se iba en la consejería. Lo que hice fue agarrar mi MasterCard (tarjeta de crédito) y cargué \$1500 en consejería. Frecuentemente he pensado que debería de hacer un comercial, "¡MasterCard salvó mi matrimonio!" Cuando la gente dice, "No podemos pagar por la consejería" la verdad es que ¡no puede no hacerlo! ¿Cuánto vale su matrimonio? ¿Cuánto vale su felicidad? Pagaría millones por lo que tengo en la actualidad. Pagaría más que eso. Veinte años más tarde mi esposa es mi mejor amiga. Ella es mi compañera más íntima. Conozco a algunas personas muy famosas en el mundo y preferiría pasar una hora con ella que con cualquiera en el mundo. Ella es mi primera maestra. Ella me ha enseñado muchísimo acerca de la vida cristiana. Ella es mi mayor simpatizante. La iglesia Saddleback no existiría si no fuera por Kay Warren. Ella me ha ayudado en mis tiempos de depresión y en mis momentos negros. Ella es mejor amiga. Mi amante, mi esposa. Mi compañera. Todos ustedes varones se quedarían maravillados de ella. ¡Pero es mía! Reflexiono en nuestro pasado y pienso, "¡Gracias a Dios que no nos dimos por vencidos!" Y gracias a Dios que pusimos a un lado nuestro orgullo y buscamos consejería. Yo ya era un reconocido pastor de jóvenes cuando esto ocurrió. Yo sé que la consejería salvó nuestro matrimonio. Por tanto no entiendo a la gente que dice, "Lo vamos a resolver por nuestra cuenta." No lo ha hecho. "¡No podemos pagar por una consejería!" ¿Cuánto vale su ministerio? Si mi matrimonio hubiera fracasado mi ministerio no sería lo que es en la actualidad. De hecho, no estaría hoy en día en el ministerio.

Cuando hablo sobre el matrimonio, lo compartimos todo abiertamente en público. ¿Cuál es la manera más personal que tiene el mayor impacto? Cuando comparto los problemas de mi matrimonio capta la atención de la gente. Captó la de usted. ¿Notó que callado se puso el salón cuando empecé a hablar sobre problemas matrimoniales? ¿Por qué? Muéstreme un matrimonio que no ha tenido un problema. Muéstreme un matrimonio que dice "Nunca hemos tenido un problema." Hay una palabra para usted: ¡mentiroso! Simplemente está mintiendo. Lo que estoy diciendo es que la mejor cosa que puede hacer por su ministerio es buscar ayuda para su matrimonio. Yo diría que nunca empiece una iglesia hasta que su matrimonio sea sólido y listo para manejarlo porque va a haber un montón de estrés sobre él.

Una vez estaba predicando un mensaje sobre cómo ser mejores padres. Y dije, "Me molesta seriamente que frecuentemente digo las cosas más hirientes a las personas que más amo. ¿Le molesta a usted también cuando lo hace? ¿Hay alguien aquí que también lucha con esto? Yo digo las cosas más feas y más hirientes a las personas que más amo." Cuando es transparente capta la atención de todos porque todos han estado allí. Es una cosa totalmente diferente a decir "No le hable mal a sus hijos, a su esposa, a su esposo..." No. Simplemente empiece a compartir. La manera más personal es la manera más poderosa de comunicarse.

El secreto de la comunicación efectiva es la habilidad de quitarse la máscara y compartir sus verdaderas emociones. Cuando permite que la gente lo vea de cerca y los deja sentir su corazón, eso tiene impacto. Usted no logra esto con gritarles. Sino más bien al dejarlos que lo vean de cerca. Muy de cerca. Y dejarlos que vean su corazón, lo que realmente siente por dentro. Si quiere predicar con impacto, comparta francamente sus propias luchas y debilidades.

2. Comparta francamente dónde está haciendo progreso.

La mejor manera que hace a la gente crecer es por medio de modelos. Pablo dijo "*Quiero que me sigan como yo sigo a Cristo.*" Cuando leí esto yo pensaba que jamás diría esto a mi congregación. "Sigán a Rick Warren como Rick Warren sigue a Cristo." ¡Qué clase de ego! ¡Qué atrevido decir semejante cosa! Entonces me di cuenta que Pablo simplemente entendía la naturaleza humana. Es parte de la naturaleza humana de que la mejor manera de aprender es por medio de modelos. Por eso es que pastores vienen a Saddleback. Aprendemos mejor por medio de modelos. Yo aprendí al estudiar a las grandes iglesias antes de empezar Saddleback. Nunca sienta que se tiene que excusar por ver a un modelo. Aprendemos más rápido por medio de modelos que por ninguna otra cosa. Yo estoy consciente de que no soy un modelo perfecto. Pero prefiero que la gente esté siguiéndome a mí que a alguna estrella de rock que no está ni siquiera haciendo el esfuerzo. Al menos yo estoy haciendo el esfuerzo de vivir una vida santa. Al menos estoy tratando. No soy perfecto pero estoy tratando. Y la dirección de mi corazón es que quiero vivir para Jesucristo. Caigo todo el tiempo, pero estoy tratando. Por tanto no tengo que defender el hecho que digo, "Sigánme a como yo sigo a Cristo." Ni usted tampoco.

Cuanto más predico, más estoy convencido que el ministro es el mensaje. Su llamado primordial es modelar ese mensaje. Y cada semana, me paro y digo, "Aquí tiene cómo Rick Warren está viviendo la vida cristiana. Aquí tiene cómo es que lucho. Aquí tiene unos cuantos logros y aquí tiene lo que Dios me está enseñando." Si no lo está modelando, no lo enseñe. 1 Tesalonicenses 1:5 dice esto, "*Cuando les anunciamos las Buenas Nuevas (y en vez de tomarnos por charlatanes, nos escucharon ustedes con gran interés), nuestras palabras hicieron gran efecto en ustedes porque el Espíritu Santo les dio la grande y plena seguridad de que lo que decíamos era cierto, aparte de que con nuestra manera de vivir les demostramos la veracidad de nuestro mensaje.*"

El estaba modelándolo. Subraye "con nuestra manera de vivir les demostramos la veracidad de nuestro mensaje." Sus palabras eran trueno porque su vida era relámpago.

Hebreos 13:7, "*Recuerden a sus líderes quienes hablaron la palabra de Dios a ustedes, consideren el resultado de su modo de vida e imiten su fe.*" Jesús demostró la predicación encarnacional: "*La palabra se hizo carne.*" Necesita entender que la televisión ha cambiado permanentemente cómo la gente se comunica hoy. Lo que le da validez hoy en día al mensaje en nuestro mundo no es el texto. Lo que le da validez al mensaje hoy en día es el mensaje-ro. La gente no quiere saber primero si la Biblia es confiable. La gente quiere saber si usted es confiable. Si usted es confiable entonces puede que escuchen la Biblia. Pero si usted no es confiable, ¡olvídese! Porque comienza con usted. Comparta las áreas donde está haciendo progreso.

3. Comparta lo que está actualmente aprendiendo.

A mí me gusta compartir las verdades profundas que Dios me está enseñando actualmente porque el impacto es causado por la convicción. Si me impacta a mí lo va a impactar a usted. Si no me impacta a mí no lo va a impactar a usted. Por esta razón, tengo una regla: Si no lo siento, lo olvido. En otras palabras, "Siento, Dios, como que no quieres que enseñe esto en este momento porque no lo siento." No me está conmoviendo. Y si no me está conmoviendo, no puedo conmover a otra gente con ello. Pablo dice, "*Nuestro mensaje vino a ustedes con profunda convicción.*" Y si no tengo ninguna profunda convicción acerca de ello, ¿cómo lo voy a predicar con profunda convicción? Tengo que esperar hasta que Dios lo procese en mi propia vida.

La última manera de comunicarse con impacto esta haciendo esta pregunta:

¿Cuál Es La Manera Más Interesante De Decirlo?

Colosenses 4:5-6, "*Sean sabios en la manera en que actúan hacia incrédulos. La comunicación de ustedes siempre debería de ser placentera e interesante.*" Englobe "interesante." Proverbios 5:2, "*Cuando los sabios hablan hacen el conocimiento interesante.*" Eclesiastés 12:10, "*El predicador no era sólo un hombre sabio sino que también era un buen maestro. El no sólo enseñó lo que sabía a la gente sino que les enseñó de un modo interesante.*" ¿Hace usted eso? La Biblia dice que los maestros interesantes son maestros sabios. Es pura tontería aburrir a la gente. ¡Los maestros interesantes son maestros sabios!

Mire esta definición: "*Captar y retener la atención por un largo período de tiempo.*" ¿A cuántos de ustedes le gustaría hacer esto cuando enseñan o predicar? A usted le gustaría captar y retener la atención de la gente por un largo período de tiempo. Le acabo de dar la definición del diccionario Webster de la palabra "*entretenimiento.*" Esa es la definición de "*entretenimiento*" — captar y retener la atención por un largo período de tiempo.

Un sermón no es un club de comedia pero no tiene que ser monótono para ser espiritual. No deberíamos nunca de temer ser interesante. De hecho, he oído a pastores orgullosamente decir, "No estamos aquí para entretener." Evidentemente están haciendo un buen trabajo porque según las encuestas de Gallup el lugar más aburrido en el mundo donde se puede estar hoy es en la iglesia. Así que estamos haciendo un buen trabajo en no entretener. Para el no creyente la predicación aburrida es imperdonable. ¡Imperdonable! El peor pecado de un predicador es explicar la Palabra de Dios y ser aburrido al hacerlo. Mi padre me decía, "Hijo, sino encuentras petróleo en los primeros 20 minutos deja de excavar." No sé cómo lo hacemos. Explicamos el libro más emocionante del mundo y aburrimos a la gente hasta el colmo. Eso es un pecado. Eso es erróneo. Cuando usted o yo predicamos un sermón aburrido, la gente no piensa que yo soy aburrido, ellos piensan que Dios es aburrido. Es un reflejo de Dios. La verdad es que la gente puede tolerar cualquier cosa... herejía... con tal que sea entretenido. Si no me cree ¡sólo vea a los predicadores en la televisión!

No mencionaré nombres pero el otro día mi esposa estaba viendo a un tipo cuyas iniciales son Gene Scott y él estaba allí fumándose un puro mientras otros \$100,000 eran recaudados. Ella estaba parada allí ida viendo a este tipo enfrente de la televisión. Y yo le dije, "¡Cariño! ¿Por qué estás viendo a ese tipo?" Y ella respondió "Es como estar viendo una culebra. Es fascinante y asqueroso al mismo tiempo."

Nuestro mensaje es demasiado importante como para presentarlo con una actitud de "Le guste o no." Es un pecado aburrir a la gente con la Biblia. Si no pudiera predicar de una manera práctica, relevante e interesante me iría a trabajar como obrero denominacional. ¡Son bromas!

¿Cómo hace sus mensajes interesantes? Aquí tiene algunas sugerencias:

1. Varíe su presentación.

Estoy hablando acerca del ritmo, la cadencia, el volumen. La diferencia entre un buen sermón y un gran sermón es la presentación. Como dije, por muchos años ahora he predicado cinco mensajes cada semana y cómo lo presento hace toda la diferencia en el mundo. Tiene que variar su presentación. No hay nada más aburrido que un predicador monótono que se queda estancado en el mismo tono y se queda allí y habla a la misma velocidad y uno sólo se pregunta si jamás va a respirar. Algunos predicadores hablan tan lento que es como tortura china — una gota... otra gota... otra gota.

El presentador típico habla 150 palabras por minuto pero la mente puede en realidad comprender cerca de 500 palabras por minuto. Eso deja un factor de aburrimiento de 350 palabras por minuto. Por eso es que puede estar pensando en la carne en el horno que se está quemando mientras escucha el sermón de alguien al mismo tiempo. Necesita acelerarlo.

Una de mis herramientas favoritas es la grabadora de velocidad variable. Se la puede conseguir en Radio Shack. Tiene un botón que le permite acelerar al que está hablando sin distorsionar la voz. Muchos pastores hablan tan lento y mi mente se mueve tan rápido que los quiero oír más rápido. Puede escuchar un mensaje de 30 minutos en 15. A muchos predicadores que hablan muy lento los puede oír a doble velocidad. Eso me gusta mucho.

Otros predicadores hablan tan rápido que son como Federal Express. Necesitan hablar más lento.

Algunos predicadores empiezan hablando muy alto. Y se quedan hablando alto. Y después hablan más alto. Y para cuando acaban se quiere tapar los oídos. Algunos predicadores todavía están copiando el estilo de predicación de los 1930s. Billy Sunday tenía que gritar. El no tenía un micrófono. ¡Cuando tiene un micrófono no tiene que gritar! Puede hasta susurrar y la gente le puede oír. Ya no tiene que hablar en voz alta. No tiene que copiar el estilo de los 1930s ¡porque ahora tenemos amplificación!

Varíe su presentación. Algunas veces la cosa más poderosa que puede hacer es callarse. Haga una pausa. Un alto. Aquí tiene algo increíble: si está predicando y se da cuenta que todos se están durmiendo, ¡deje de hablar! Repentinamente el silencio captará instantáneamente la atención de todos otra vez. Simplemente... deje de hablar. La variación del ritmo es todo en la comunicación. Varíe su presentación.

Una universidad hizo una investigación que descubrió que sólo 7% del impacto del presentador viene del contenido. Un 38% de su impacto viene de sus cualidades de audio y cómo suena — tono vocal, velocidad, articulación, patrones de habla, pausas. Un 55% del impacto del presentador es visual —cómo se ve, cómo actúa, cómo se viste, sus expresiones faciales. Necesita variar estas cosas.

2. Nunca haga un punto sin una ilustración (imagen).

Para cada exhortación necesita proveer una ilustración. Es como poner las capas de un queque: exhortación — ilustración; exhortación — ilustración; exhortación — ilustración. Frecuentemente usamos ayudas visuales. Usamos teatro o escenas de películas o testimonios — diferentes cosas como estas. Aunque no uso PowerPoint, muchos de mis mensajes están en PowerPoint y se los puede conseguir si los quiere usar.

Una imagen es siempre mejor que una definición. Y si no puede ilustrar algo, significa que (a) no es verdad o (b) usted no lo entiende. Así pues si quiere mantener su presentación interesante, varíe su manera de presentar y nunca haga un punto sin una ilustración. Da un punto para la cabeza y una ilustración para el corazón. Las abstracciones sin ilustraciones se convierten en obstrucciones. Cuando Jesús habló sobre la preocupación en el Sermón del Monte, él no disertó sobre la historia hebrea ni se puso a analizar las palabras griegas para "preocupación." El habló sobre pájaros y lirios, azucenas y casas construidas sobre arena. Imágenes. Ilustraciones. El dijo ilustraciones concretas.

Cuando dé una ilustración necesita ser específico en su ilustración. No diga, "Ahora bien, recientemente, un amigo mío fue a cierta ciudad de un condado cercano." ¡La gente se va a preguntar si el tipo trabaja para la CIA! Simplemente diga, "Recientemente Bob fue a Phoenix." Cuanto más específico, mejor. Recuerde que su propósito al ilustrar no es impresionar a la gente con su educación o cuán culto es sino relacionar una verdad con la que están familiarizados. Por esa razón no uso muchas ilustraciones de la literatura clásica porque no la han leído. Y no uso muchas ilustraciones de poesías porque no están leyendo eso.

Están viendo televisión. Y el propósito no es educar culturalmente a la gente. Es para ilustrar el texto. Entonces es más probable que cite a Sienfeld que a Shakespeare o a Larry King o al rey Edward. Recuerdo que salió un episodio hace unos años en "Home Improvement." Tim y su esposa iban a un casamiento. En camino a la boda se perdieron. ¿Se va a parar él y pedir direcciones? Por supuesto que no. ¡El es hombre! Y todo el episodio es sobre cómo él no va a admitir que está perdido y por supuesto no llegan al casamiento. El punto es, ¿por qué es que no lo admitimos cuando estamos perdidos? ¿Por qué es tan difícil admitir que estamos perdidos?

3. Cuente historias de interés humano.

Jesús contó historias de personas para mantener el interés. Él era un experto a contar historias. Cuando estaba en el seminario, mis profesores siempre decían, "Ahora bien varones, no cuenten historias. Simplemente prediquen la Palabra. No cuenten historias." Recuerdo que sentado en la parte de atrás del aula pensaba, "Este profesor está negando la herramienta misma que el Comunicador Modelo usa más seguido."

La Biblia dice, "El no les habló sin una parábola." Él siempre contó una historia. Él sabía que la manera más entretenida y efectiva de enseñar es por medio de historias. Mateo 13:34-35, "Jesús constantemente usaba ilustraciones cuando le hablaba a las multitudes. De hecho, él nunca les habló sin al menos una ilustración." Vista sus principios y personalidades.

Las revistas más populares en la actualidad son las revistas sobre la gente. Estas son las que ponen más cerca de la cajera en los supermercados. Recuerdo el otro día que estaba en el supermercado. Una las revistas tenía el título "Hombre con tres cabezas de perros muerde a su esposa de Marte." Tenía que admitir que este es un título muy interesante. Pero como soy pastor no lo pude comprar y entonces a medida que empujaba mi carrito, miraba sobre mi hombro tratando de leerlo. Naturalmente nos interesan historias acerca de otra gente.

¿Ha estado predicando alguna vez y están dormidos? Empiece a contar una historia y todos se despertarán. Cuando acabe la historia todos se volverán a dormir. Se despiertan. Cuente historias.

4. Use el humor.

Jesús usó el humor en su enseñanza. De hecho, Elton Trueblood escribió un libro acerca del humor de Jesús llamado *The Humor of Jesus* [El Humor de Jesús]. El problema es que no reconocemos el humor hebreo. El humor hebreo es humor mediante la exageración. El Sermón del Monte está lleno de líneas humorosas. Tiene un montón de bromas. Es muy divertido. No lo entendemos como occidentales porque no entendemos que el humor hebreo es humor por la exageración. Cuando Jesús dijo, "¡Hombres! Antes de que saquen el aserrín del ojo de su vecino, saquen el poste de luz que tienen en el ojo." ¡Esa es una línea humorosa divertida! Él dijo, "¡Hombres! ¡Es más fácil que un camello pase por el ojo de una aguja, que un rico entre en el cielo!" ¡Esto provoca carcajadas! "Esos fariseos que están allí. Cuelan un mosquito y ¡se tragan un camello!" Y entonces nosotros tomamos estas cosas y decimos, "Ahora, la palabra en griego para mosquito es..." Y no entendemos en lo absoluto el punto que está haciendo. No entendemos el humor.

Jesús tenía sentido del humor. Sólo que tiene que entender el humor hebreo. Marcos 12:37 dice, "La gran multitud escuchaba a Jesús con deleite." ¿Por qué? Porque él era interesante. La Biblia dice en Colosenses 4:6 "Que nuestra conversación sea siempre amena, sazónada con sal, sabiendo responder a cada cual como conviene." (BJ) Al comienzo de un mensaje, cuando le está hablando a los no creyentes que están visitando, frecuentemente se sienten tensos y los que son miembros a menudo sienten letargo.

Hay varios *beneficios* específicos del uso del humor:

1. *Relaja a la gente.* Los no creyentes especialmente no esperan el humor. Los agarra descuidados. Los asombra que haya humor en la iglesia. Los desarma. Baja sus defensas. La manera más rápida de desarmar a una audiencia hostil, digamos que está hablando en una prisión o a un grupo de pandilleros, es que diga una broma sobre usted mismo. Y entonces ellos dicen, "Este tipo no piensa que es gran cosa. Él es uno de nosotros. Él es un camarada." Cuando es capaz de reírse de usted mismo, hace que la resistencia disminuya y entonces la gente se da cuenta que usted no piensa que es gran cosa.

2. *Hace que la verdad dolorosa sea más aceptable.* Un cirujano usa anestesia antes de operarlo. Hay un proverbio árabe que dice, "Cuando disparas la flecha de la verdad, métela en miel." Haga que la gente se ría de sí misma. Esto es una manera más efectiva para cambiarlos que criticarlos. El humor puede ser usado para probar que el pecado es estúpido. Usted lo expone. A mí me gusta usar el humor en áreas muy sensitivas. Dos de las áreas más sensitivas son el diezmo y el materialismo. Cuento la historia sobre el materialismo de un joven profesional en California del Sur que manejaba en la carretera Ortega de paseo e iba en una parte de la carretera muy inclinada y curveada. El auto se deslizó y se fue en un abismo. Un BMW nuevecito. El saltó del carro a medida que iba para abajo y se cortó su brazo izquierdo. Este joven profesional a medida que miraba sobre el

abismo decía, "¡Oh no! ¡Mi nuevo BMW!" Un camionero se detuvo a ayudarlo. Y éste le dijo, "¡Amigo! ¿Estás loco? ¡Perdió su brazo izquierdo!" "¡Oh no, mi Rolex también!"

Usted puede hacer que el pecado se vea estúpido.

Mis mensajes con más humor — puesto que la cosa más sensitiva es diezmar (dar) — si quiere oír algunas de mis cosas más divertidas, consígase mis sermones sobre diezmar. Lo que me gusta hacer es que se caigan de sus asientos en carcajadas y después les digo la verdad. "Excusas para no dar" — esos son mensajes llenos de humor.

3. *Crea emociones positivas.* El humor crea gozo y felicidad y risas y alegría. La Biblia dice que hay un beneficio terapéutico en el humor. "*Un corazón alegre es buena medicina.*" La verdad es que todos están teniendo tiempos duros y la risa aliviana la carga. No es un pecado hacer sentir bien a la gente. Tanto usted como yo sabemos que en última instancia no se van a sentir bien hasta que Jesucristo sea el Señor de sus vidas pero está bien alivianarles la carga. El humor es la sazón en la predicación. Le da más sabor. No es la comida principal pero la hace más sabrosa de tragar. Las cosas más humorísticas no son los chistes — chistes prefabricados para predicadores. Por favor, tire todos sus chistes prefabricados para predicadores. Si lo encontré en la Internet, probablemente ha sido contado cienas de veces. Tire todos esos chistes viejos. Las cosas más humorosas de todas maneras no son los chistes. Son las cosas que realmente ocurren en la vida — del tipo *Selecciones* y del que usted dice, "¡Ajá! Yo he estado allí." Las cosas humorosas y divertidas que ocurren en la vida. Use el humor para crear interés.

Para acabar esta ponencia, hablemos sobre la *llave más importante de la predicación persuasiva*. Si realmente quiere hacer una diferencia en la vida de la gente, si realmente los quiere persuadir para que vivan para Cristo, y si realmente quiere hacer un impacto... lo que debe hacer más que cualquier cosa es **amar a la gente**. Tenemos que amar a la gente para motivarlos a que sigan al Señor.

Oigo a predicadores decir todo el tiempo, "¡Cómo me fascina predicar!" Eso nunca me impresiona. Puede que sólo le guste sentir la adrenalina y el sentimiento que se siente de estar enfrente de una multitud. Puede que le guste ser la atracción, de estar en la tarima. Puede que le guste la atención que le da la gente. No me importa si le fascina predicar. O los ama o no. Mi gente sabe que he estado amándolos por veintiún años. Los he amado tanto que confían en mí. Confían tanto en mí que si les dijera, "Tomemos el infierno con pistolas de agua" ellos dirían, "¡Hagámoslo!"

Hace un par de años teníamos que comprar la propiedad de 40 acres que colinda con esta propiedad. El único problema fue que otra gente había ofrecido un precio por ella y nosotros también, pero era muy bajo. Tuvimos una asamblea pública y les dije, "Necesito que aprueben la compra de esta propiedad. No les puedo decir el precio y no les puedo decir las condiciones porque esta es una reunión pública y si les dijera el precio y las condiciones, inmediatamente los otros compradores ofrecerían un precio más alto y perderíamos la oportunidad. Necesito que sólo confíen en mí. Necesitamos esta propiedad. La necesitamos para nuestro plan maestro." En esta iglesia el voto es secreto. No se hace levantando las manos, así que no hay presión. Todos vienen, marcan su nombre en la lista de miembros, reciben una boleta y votan en secreto. Cuando sumamos todas las boletas, esta iglesia había votado unánimemente que se comprara una propiedad valorada en \$13 millones sin ni siquiera saber el precio. Eso, para mí, es evidencia de que sabían que los amaba y que tenían pruebas de que pondría sus necesidades adelante de las mías en cualquier momento.

Preferiría morir que mandar a esta iglesia por el mal camino. Prefiero morir que hacerle daño a esta iglesia de manera alguna para mi propio beneficio o el de cualquiera. Tenemos que amar a la gente para motivarlos a que sigan al Señor. El buen pastor da su vida por sus ovejas. Yo oro esta oración en mi mente cada vez que salgo a esta tarima. Miro a toda la audiencia y digo, "Dios, yo amo a esta gente. Yo amo a esta gente y ellos me aman. Y yo te amo y tú me amas y tú amas a esta gente. No hay temor en el amor. El amor perfecto expulsa a todo temor. Esta no es una audiencia a la que hay que temer; esta es una familia a la que hay que amar." La Biblia dice en 1 Corintios 13, "*Si no tengo amor soy como...*" Todo lo que he dicho en estas ponencias no sirve para nada si no ama a la gente que Dios le da.

Investigaciones han sido hechas que repetidamente demuestran que *el factor número uno en la comunicación es la gustabilidad*. Si le gusta a la gente entonces lo oirán. Si no les gusta, no le van a oír; no importa qué verdad tenga que decir.

Entonces la pregunta es, ¿cómo hace para que le guste a la gente? Muy simple. Ámelos. Cuando ama a la gente es inevitable que será gustado. Y la iglesia necesita desesperadamente grandes comunicadores que genuinamente amen a la gente.

III. Cómo Convertirse En Un Comunicador Modelo

La Biblia dice esto en 1 Timoteo 2:15, "*Concéntrate en ser un obrero con nada de qué avergonzarse y que sabe cómo usar la palabra de la verdad para la mejor ventaja.*" De esto es de lo que he hablado en estas ponencias. Este es mi reto para usted: que se comprometa por el resto de su vida a ser un comunicador modelo. Esto no es algo que un taller hará. Es estar aprendiendo por el resto de su vida.

¿Cómo lo hace? Tres sugerencias. Si quiere llegar a ser un comunicador modelo...

1. Escuche sermones.

No los lea solamente; escúchelos. Se convierte en un buen comunicador al escuchar a buenos comunicadores. No al leer sus libros. Por eso es que en cuanto a sermones, yo creo que los cassettes son una mejor inversión que los libros porque con los cassettes oye cómo se presentó el contenido, no sólo el contenido. Y el ritmo es todo. Y al escuchar a los grandes comunicadores aprende el ritmo. Aprende al oír a los profesionales. Encuentre a alguien que tiene un estilo similar al suyo que pueda imitar. Consígase una suscripción de sus cassettes. Cuando empecé la iglesia Saddleback les dije que no me importaba lo que me pagaran pero quería un presupuesto sin límites para cassettes. A medida que oía a otros pastores me decía, "Me gusta la manera en que dijo eso." Recogía sugerencias para presentar sermones. La gente dice, "¿Debería realmente de escuchar los sermones de otra gente?" ¿Y por qué no? No hay ninguna diferencia entre oír un sermón y leer un libro, un comentario — está obteniendo ideas de alguien más. Si lo obtuvo de un comentario o de un sermón, no hay diferencia.

El punto que estoy haciendo es este: tenemos que ayudarnos unos a otros. Cuando usted tiene preparado un mensaje, necesita pasárselo a otros. Si yo le puedo ayudar, maravilloso. El hecho es que no hay ningún pastor que pueda ser brillante cada semana. Si usa alguno de mis mensajes no tiene que decirme. Solamente preséntelo mejor que yo lo hice. Cuando todos lleguemos al cielo nos vamos a regocijar de la gente que se salvó.

2. Practique.

Pablo dice, "*Continúen practicando todo lo que aprendieron de mí y me vieron hacer y el Dios de paz estará con ustedes*" (Fil.4:9, NLT). Uno no se hace bueno de la noche a la mañana. Uno se hace mejor a medida que madura y se hace más y más proficiente.

3. Pídale a Dios que le ayude a mejorar.

Pídale a Dios que lo haga un mejor comunicador. "*Pidan y recibirán.*" Me encanta este versículo, Jeremías 1:9, "*Entonces el Señor estrechó su mano y tocó mi boca y me dijo, 'Estoy poniendo mis palabras en tu boca.'*" Quiero orar este versículo por usted ahora mismo.

Lo que he dicho en estas ponencias tiene implicaciones eternas. La eternidad está de por medio. Gente irá al cielo o al infierno si nos comunicamos correcta o incorrectamente. Esto es cosa seria.

Voy a guiarlos en una oración y después voy a orar por ustedes. Si dice que desde hoy en adelante quiere tomar una nueva dirección en su enseñanza y en su predicación lo invito a que ore esto en voz alta:

Dios amado, quiero que me uses. Quiero que me uses para comunicar tu verdad claramente, convincentemente, con humildad y con gracia. Te pido Dios, que tomes mi boca y que la llenes con tus palabras como lo hiciste con Jeremías. Gracias por salvarme. Gracias por llamarme. Lo que me has llamado a hacer, ayúdame a estudiar para hacerlo, ayúdame a prepararme para hacerlo y no dejar que otras cosas se interpongan en el camino. Perdó-

name por distraerme. Ayúdame a poner primero lo primero. A lo que me has llamado a hacer, necesito tu unción para hacerlo. Porque tú eres la vid y yo soy la rama y no puedo producir frutos aparte de ti. Ayúdame a decir las cosas que quieres que sean dichas y a olvidar las cosas que no quieres que se digan. Y ayúdame a decirlo todo en amor. Ayúdame a amarte y a amar a otros.

Padre, quiero darte gracias por estos hombres y mujeres que han pasado los últimos tres días aquí. Es una escena tan bella ver cómo nos has traído de todos los cincuenta estados, de países de otras partes del mundo, de cincuenta y seis denominaciones. Y aún así, todos somos parte de tu cuerpo, la familia de Dios. Y, Señor, nos has dado el mayor privilegio del mundo, el privilegio de servirte, el privilegio de hablar por ti. Perdónanos por los sermones cocinados en la "micro." Perdónanos por los atajos que hemos tomado. Perdónanos por las veces que no nos hemos preparado adecuadamente. Perdónanos por las veces que hemos tenido miedo de decir lo que necesitaba ser dicho. Perdónanos por las veces que hemos dicho cosas que no fueron dichas en amor. Perdónanos por las veces que hemos sido aburridos, no debido a tu Palabra, sino porque no nos preparamos lo suficiente. Y limpia nuestros corazones y llénanos con tu presencia, con tu Espíritu. Señor, no podemos hacer esto sin ti. No podemos ver vidas cambiadas. No podemos cambiar a nadie. Solamente tú puedes. Te pido, Espíritu Santo, que trabajes por medio de nosotros y que envíes un avivamiento de nueva enseñanza y de nueva predicación a nuestro mundo. Te pido por las iglesias aquí representadas, que crezcan, que sean sanas, que sean balanceadas, que sean edificadas sobre los propósitos de Dios y que se transformen en todo lo que quieres que sean.

Dios, te pido que como resultado de lo que hemos aprendido por medio de estas ponencias que hayan testimonios de vidas cambiadas y de familias que se reconciliaron y de personas que dejaron las drogas y de milagros radicales porque tu Palabra fue enseñada de la manera más positiva, de la manera más práctica, de la manera más interesante, de la manera más alentadora y de la manera más amorosa. Queremos ser como tú, Jesús. Tú eres nuestro modelo. Ayúdanos a fijar nuestros ojos en ti y a nunca dejar de aprender. Y que así nos convirtamos en maestros modelos en el futuro, para el crecimiento de tu iglesia y para la gloria de tu nombre. Un día queremos estar ante ti y oírte decir, "Bien hecho. Bien hecho, siervo bueno y fiel." Perdónanos por tener motivos impuros. Perdónanos por las veces que nos hemos preocupado por lo que la gente pensara. Ayúdanos a enfocarnos en ti. Ayúdanos a predicar a una audiencia de Uno. Pero ayúdanos a nunca olvidar las necesidades de la gente que traes a nosotros. Y Señor, ayúdanos a entender que esas necesidades son indicadores de lo que quieres que digamos, que no los hubieras traído a nosotros si no tuvieras algo que decirles a ellas. Y ya sea a una persona o a cien, que prediquemos con todo nuestro corazón, y con toda nuestra alma y con todo el amor que tenemos por ti. En el nombre de Jesús te lo pedimos. Amén.