

Lección 9

Procure que llegue a una decisión

Cierto día, al caminar Jesús por la playa del mar de Galilea, vio a dos hermanos, Simón Pedro y Andrés, ocupados en la pesca. Se dirigió a ellos y les hizo un llamamiento: “Venid en pos de mi, y os haré pescadores de hombres” (Mateo 4:19). Ellos respondieron de inmediato. Al seguir caminando se encontró con otros dos hermanos acompañados por su padre Zebedeo, pescador veterano bien conocido en el área. Estaban preparando sus redes para la pesca. Cuando Jesús los llamó, dejaron a su padre, a los empleados, y la barca. También ellos siguieron a Jesús (Marcos 1:19-20).

Después de la resurrección de nuevo Jesús caminaba por la playa. Al amanecer, llamó a los cansados pescadores que habían trabajado toda la noche sin ningún éxito. El les dijo lo que debían hacer. “Echad la red a la derecha de la barca, y hallaréis” (Juan 21:6).

Si seguimos las instrucciones contenidas en su Palabra y somos dirigidos por el Espíritu Santo, también podemos pescar una “gran cantidad de peces”. Esta lección trata sobre el tema de llevar a una persona a una decisión, obra que se compara con el “desembarque del pescado”.



bosquejo de la lección

Espera una respuesta

Use el tipo correcto de persuasión

Pídale que se comprometa con el Señor

Oren juntos

objetivos de la lección

Al terminar de estudiar esta lección usted debería tener la capacidad de:

- Explicar por qué y cómo debe usted esperar una respuesta.
- Llevar a la práctica las cinco etapas del proceso de persuasión.
- Estar consciente del momento oportuno para conducir al probable convertido a una decisión.
- Orar con el probable convertido y ayudarle a orar.

actividades para el aprendizaje

1. Lea la lección en este libro de texto autodidacta y resuelva los ejercicios en el desarrollo de la lección.

2. Tome el autoexamen al final de la lección y compruebe sus respuestas.

palabras claves

ardiente	gesto
astuto	indicaciones
familiarizarse	íntimamente
furtivamente	provisión

desarrollo de la lección

ESPERE UNA RESPUESTA

Objetivo 1. *Declarar las bases de su expectación en la obra de ganar almas.*

En la evangelización no se debe pasar directamente del contacto inicial con una persona hasta la apelación para que haga una decisión, excepto, claro está, bajo circunstancias extraordinarias. Como lo hemos estudiado, es importante primero conocer al candidato y darle un cuadro claro de la salvación. Entonces se pueden dar pasos subsecuentes como los presentados en esta lección. No olvide adoptar una actitud de fe.

Cierto joven, consciente de que debía testificar de Cristo, se esforzaba en ello, pero sin éxito alguno. Seguía diciéndole al Señor en oración: “Señor, ¡ayúdame, por favor!” Pero la gente a quien trataba de testificarle o se reía o no le ponía atención. Los pocos que se detenían lo escuchaban cortésmente, le daban las gracias, y seguían adelante. Se sentía muy desalentado, y se preguntaba por qué el Señor no le contestaba su ferviente oración. Cierta día le confió a su pastor que había llegado a la conclusión de que no era la persona indicada para ganar almas.

“Hijo”, le dijo amablemente el pastor, “¿creías verdaderamente que la gente aceptaría al Señor cuando le testificabas?”

“No”, admitió el joven.

“Bien, pues es exactamente por eso que no lo hacían”, dijo el pastor. “Debes creerlo, *esperarlo*”.

La base sobre la cual esperamos que ocurra consiste en la fe que resulta de la obediencia a los mandatos de Cristo.

Había sido una larga noche de trabajo arduo para los experimentados pescadores. Pero ni sus mejores técnicas ni experiencia les habían valido en esa ocasión. Mientras lavaban sus redes vieron que una gran multitud se acercaba a Cristo, forzándolo casi hasta el agua. Jesús se subió a la barca de San Pedro y le pidió que la anclara cerca de la playa. Desde allí toda la multitud podría oír lo que le enseñaría.

Al terminar de enseñarle a la gente, le dijo a San Pedro: “Boga mar adentro, y echad vuestras redes para pescar” (Lucas 5:4).

¿Por qué debían obedecer esa orden? ¿Si ni los experimentados pescadores habían pescado nada en toda la noche, bajo condiciones favorables, en esa hora no tenían ninguna esperanza de pescar algo! Pero porque el Señor lo mandaba, Simón Pedro obedeció. ¿El resultado fue una pesca milagrosa! ¿Simón Pedro quedó maravillado! Consciente de su indignidad, se arrodilló ante Jesús, confesó su condición pecaminosa y lo reconoció como Señor.

Jesús le dio fuerza a Simón diciéndole: “No temas.” Entonces le dio una promesa que también es para todos los que desean ganar almas: “Desde ahora serás pescador de hombres” (Lucas 5:10). Al seguir a Cristo, se convirtió verdaderamente en “pescador de hombres”. En el día de Pentecostés, San Pedro, con su mensaje, “pescó” a más de 3 mil personas. ¿Otro caso de pesca milagrosa!

La tarea de ganar almas se asemeja a la pesca. No sólo vamos a donde están los peces, sino que actuamos en fe y obediencia a los mandatos de Cristo. Uno de los principios de la fe declara que obtenemos resultados cuando los esperamos. Usted puede esperar que el Señor le ponga en contacto con los corazones necesitados, y al obedecer su palabra para evangelizar puede esperar que ocurran conversiones. Dios es fiel y siempre cumple sus promesas. ¡El puede hacerle pescador de hombres!

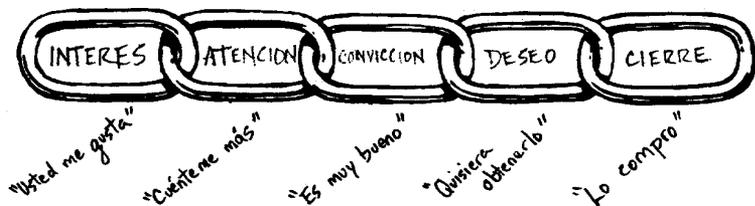
- 1 Podemos esperar que las almas sean salvas cuando tenemos fe como resultado de la a los mandatos de Cristo.
- 2 Jesús le dijo a Simón Pedro: “Serás pescador de”
- 3 Si esperamos resultados, los obtendremos. Este constituye un principio de la

USE EL TIPO CORRECTO DE PERSUASION

Objetivo 2. *Mencionar las cinco etapas del proceso de persuasión.*

Cierto amigo nuestro, que es astuto hombre de negocios y ardiente ganador de almas, sugirió que el mundo de los negocios nos podía ofrecer puntos útiles para la obra de ganar almas. La siguiente ilustración muestra lo que él llama “Las cinco etapas del proceso de persuasión”. Cada etapa es como un eslabón de una cadena. Cada eslabón es importante y tiene la misma fuerza.

Estos principios básicos que siguen los vendedores para presentar sus productos pueden aplicarse muy bien a la tarea de la evangelización.



1. *Interés.* Debe despertar el interés de un candidato de tal modo que simpatice con usted. Tiene que “ganarse el derecho de ser oído”. Una amable y natural sonrisa, la amistad sincera y el interés genuino en la gente pueden hacer mucho en este campo. Si una persona simpatiza con usted y le respeta, estará más dispuesta a oírle.

Un indígena de Papua, Nueva Guinea, se convirtió a Cristo. Al sentir la carga a testificar de inmediato, se ocupó calladamente en cualquier trabajo manual que pudo hallar para mejorar las condiciones de la aldea. Poco a poco se ganó el respeto y la estima de los ancianos. Sólo hasta entonces creyó que estaba listo para que le escucharan, y comenzó a evangelizar. Al poco tiempo ganó para Cristo a toda la aldea!

2. *Atención.* El ganador de almas debe familiarizarse con las verdades del evangelio, así como el vendedor debe conocer bien su producto. El ganador de almas de efectividad puede echar mano de sus recursos de conocimiento, de la Biblia, y de su propia experiencia personal.

Una de las verdades del evangelio declara que Jesús da paz y gozo. Pero otra verdad declara que Cristo no les promete a sus

seguidores una vida fácil ni regalada. “Y el que no lleva su cruz y viene en pos de mí, no puede ser mi discípulo” (Lucas 14:27).

¿Acaso su probable convertido experimenta serios problemas? ¿Ha sufrido recientemente pérdidas financieras, o ha muerto algún familiar cercano? No le prometa que ya no experimentará pérdidas ni desilusiones. Ni siquiera puede prometerle que sus amigos mundanos comprenderán su decisión de seguir a Cristo. Pero puede asegurarle, basado tanto en la Biblia como en su propia experiencia, que el Señor estará a su lado. Nunca será desamparado, porque el Señor le acompañará siempre; el gozo que El imparte sobrepasa todo lo demás. ¡Y ese es un fuerte “punto a favor”!

Esté alerta a las indicaciones de interés y atención. Cuando un probable convertido revela una actitud de “cuénteme más”, el Espíritu Santo de seguro está allí a su lado. El le dará la sabiduría para pronunciar las palabras indicadas en el momento oportuno.

3. *Convicción.* Cuando la presentación de un vendedor o el testimonio de un creyente “le suena bien” al candidato, estará dispuesto a admitir que lo ofrecido es bueno. En el caso del ganador de almas, puede dirigir al probable convertido a la comprensión de que necesita lo que está ofreciéndole — al Salvador.

Aquí el Espíritu Santo da testimonio a la verdad que está usted proclamando. Como su aliado y ayudador, obra en el corazón del candidato y lo hace reconocer la verdad del evangelio. El Espíritu también convence de pecado a la persona. Crea consciencia de su culpa. Jesús dijo que al venir el Espíritu Santo “convencerá al mundo de pecado, de justicia y de juicio” (Juan 16:8).

4. *Deseo.* Al despertarle a una persona su curiosidad ésta puede conducirlo a desear lo que se está ofreciendo. El vendedor sabio está alerta a las indicaciones de que el cliente quizá desee obtener el producto. Por ejemplo, le muestra un juego de platos blancos a una señora. Ella le pregunta si los tiene en color amarillo. Esa pregunta le indica al vendedor que la señora está interesada en el juego de platos. A esa indicación los vendedores le llaman “señal de compra”. El buen vendedor está consciente de ello y sugiere todo lo posible para realizar la venta.

Cuando el ganador de almas habla de Cristo entusiastamente y de la forma en que suplente necesidades espirituales, despierta en el candidato el deseo de recibirle en su corazón. Los que nos

ocupamos en la evangelización debemos estar alertas a las indicaciones de tal deseo interno. El probable convertido quizá nos esté *diciendo* que no está interesado; pero observamos cierta vacilación, la expresión de su mirada, o algún gesto que puede constituir una indicación de que cederá si se le estimula en la forma correcta. Sin embargo, no debe uno tratar de forzarlo a hacer una decisión antes de tiempo.



5. *Cierre*. Esa es la quinta etapa del proceso de persuasión para conducir a una decisión definida. El vendedor debe “cerrar el trato” con el cliente, porque de lo contrario no habrá venta. Mientras la persona no diga: “Lo compro”, los esfuerzos de persuasión no han logrado su objetivo aún.

Lo mismo se aplica al ganador de almas. Mientras que la persona no llegue a una decisión positiva de poner su confianza en Jesucristo como su Salvador y Señor, no puede ser salva. Su labor no ha terminado aún. El “cierre del trato” es esencial para la evangelización.

4 Si una persona le dice que no le interesa el mensaje de salvación, ¿cómo debe interpretar usted esa declaración?

.....

5 ¿Quién tiene la responsabilidad de convencer de pecado a la gente?

.....

6 Escriba las cinco etapas del proceso de persuasión.

.....

.....

PIDALE QUE SE COMPROMETA CON EL SEÑOR

Objetivo 3. *Aplicar los principios de la firma de un contrato al acto de comprometerse con el Señor.*

Hacer un compromiso equivale a la firma de un contrato. El contrato de negocios contiene cláusulas o provisiones y sus términos se refieren a dos personas, las cuales deben firmarlo. Es decir, se “cierre el trato”. En el “contrato de la salvación”, Dios ofrece perdón de pecados y vida eterna en Jesucristo su Hijo. El inconverso debe comprender estas hermosas provisiones del contrato. También debe comprender sus términos o condiciones.

Dios ya ha hecho su parte y ha “firmado” el contrato. Ahora sólo resta que la otra parte — el probable convertido — también lo “firmé”, o *haga un compromiso* con el Señor. En el tiempo oportuno, el ganador de almas debe pedirle que lo haga.



7 La mayoría de las personas no firmarían un contrato que no les ofreciera lo mismo o más de lo que dan. ¿Cómo evaluaría usted el contrato de salvación?

.....

En Josué, capítulo 24, leemos que Josué, uno de los jueces del Antiguo Testamento, le pidió al pueblo de Israel que hiciera un compromiso. En aquellos días se le llamaba pacto. Dios había provisto su parte del “contrato” o pacto con las siguientes cláusulas ya cumplidas:

- 1 Llamó a Abraham para que fuera patriarca de un nuevo pueblo.
2. Liberó de la esclavitud a ese pueblo.

3. Los condujo a través de un horrible desierto a una tierra rica y fértil, de leche y miel.
4. Preparó a Moisés y después a Josué para que dirigieran a su pueblo.

Josué apeló al pueblo para que decidiera si guardaría su parte del pacto. “Escogeos hoy a quién sirváis”, les dijo.

8 ¿Con cuáles tres estipulaciones o condiciones debían estar de acuerdo los israelitas?

.....

Entonces, como ejemplo, Josué dijo: “Yo y mi casa serviremos a Jehová” (Josué 24:15). El pueblo estuvo de acuerdo con esas estipulaciones, y prometieron servir al Señor como su único Dios. Sin embargo, conociendo Josué sus debilidades, recalcó de nuevo la importancia de su decisión y les advirtió lo que ocurriría si no cumplían el pacto.

9 ¿Qué le dice el ejemplo de Josué al ganador de almas?

.....

El pueblo reafirmó su decisión de servir al Señor. Entonces Josué erigió un monumento de piedras como testimonio del pacto que el pueblo hizo ese día. Su gran decisión de servir al Señor es similar a la que debe hacer un probable convertido. El ganador de almas, como Josué, debe explicar claramente las cláusulas y provisiones del pacto. Debe desafiar al candidato a confiar en el Señor y a servirle para siempre.

10 En su cuaderno, de memoria escriba las cláusulas del contrato de salvación.

OREN JUNTOS

Objetivo 4. *Escribir una oración de salvación breve y claramente comprensible.*

Quizá usted se pregunte cuándo es el momento oportuno para hacer un compromiso. Varía mucho. Primero debe presentar el mensaje del evangelio adecuada y simplemente. Aunque podría decirle mucho más al candidato y él se muestre interesado, no se extralimite explicando demasiado ni por mucho tiempo. Esté alerta

a su reacción y sea sensible a la dirección del Espíritu para saber cuándo llega el momento oportuno. Un probable convertido quizá exprese su deseo de poseer lo que usted le está presentando, pero de seguro esperará hasta que usted se lo *pida*.

Al poco tiempo de que usted se dedique a la obra de ganar almas observará que en este punto (llevar a alguien a una decisión) el enemigo (Satanás) tratará de introducir algún tipo de distracción o interrupción. Aprenda a reconocer esa treta. Silenciosamente imponga su autoridad sobre él en el poder del Espíritu y en el nombre de Jesús. No se deje distraer, espere con paciencia, y regrese gentilmente a la persona al punto en donde quedaron.

Por ejemplo: está usted conversando con una madre en la casa de ella. Ya casi a punto de que acepte a Cristo como Salvador, ¡su niño entra corriendo y llorando porque su compañero de juegos lo golpeó! Tiene usted que esperar hasta que ella consuele a su hijo y remedie la situación. Si le da tiempo para hacer los arreglos necesarios sin perder usted su propósito, puede ayudarle a regresar al tema rápida y fácilmente.

O quizá se encuentre usted en su cuarto o en una esquina de los terrenos de la universidad. De pronto entra un amigo del candidato, avienta sus libros al suelo y comenta algo sobre un maestro o la vida escolar. Puede usted presentarse con ese amigo y decir algo así: “Estamos conversando sobre cómo recibir el perdón de pecados y saber que podemos ir al cielo.” Quizá se excuse y se retire. Pero si le interesa quizá se quede y participe en la conversación. Puede incluirlo, y explicarle lo que ya le ha explicado al probable convertido. Entonces rápidamente puede llevarlos al punto de hacer una oración de salvación.

¿Cómo sabe usted que ha llegado el momento oportuno? Lo sentirá a través del Espíritu dentro de usted. Quizá también observe que la persona furtivamente se limpie el rostro al rodarle una lágrima por sus mejillas. No lo avergüence. Hágale preguntas como las siguientes: *¿Comprende usted lo que he estado diciendo? ¿Me he explicado claramente? ¿Le gustaría recibir al Señor Jesucristo como su Salvador en este momento?* El está presente aquí con nosotros y le invita a seguirle.

Cuando el candidato indique su disposición de confiar en Cristo, entonces diga usted: “Cerremos nuestros ojos e inclinemos nuestro rostro. Hablemos con Dios el Padre.”

Entonces hace una breve oración por él, dirigiéndose al Señor natural e íntimamente. Así le ayudará a la persona a creer que el Señor está presente, aun cuando no lo puedan ver. Luego usted dice: “Ahora lo dirigiré en una oración. Por favor repita conmigo estas palabras.” Haga una oración de salvación sencilla, la cual él repetirá frase por frase, como la siguiente:

Padre nuestro que estás en los cielos, gracias por amarme. Gracias por enviar a tu Hijo, Jesús, a morir por mis pecados. Le acepto ahora como mi Salvador. Por favor limpia mi corazón y borra todos mis pecados. Que tu Santo Espíritu venga a mi vida. Dame la seguridad de que en ti tengo vida eterna. Gracias porque ya la he recibido en estos momentos. En el nombre de Cristo Amén.



Al terminar, espere calladamente por un momento y observe su reacción. Quizá se sienta contento, o aun tenga algunas dudas. Permítale expresarse libremente. Regocíjese con él.

Una persona no necesita comprender todo acerca de Dios y la Biblia para ser salva. Todas las personas, educadas o no, ¡tienen que acudir al Señor de esa manera tan sencilla!

Este es el milagro de la conversión. No lo realizamos ni usted ni yo. ¡Lo hace el Espíritu Santo! Nosotros sencillamente actuamos por fe en la Palabra de Dios. Entonces puede explicarle que por los méritos de la sangre de Jesús vertida en la cruz ha recibido limpieza de corazón y se ha librado de la carga de sus pecados. Probablemente comience a comprender verdades que antes no comprendía, porque las cosas del Espíritu se entienden en el Espíritu.

También debe enseñarle al recién convertido que ahora, por ser un “bebé recién nacido” en la familia de Dios — y su hermano o hermana en Cristo — necesita leche o alimento para vivir y crecer. Debe alimentarse de la Palabra de Dios. Necesita relacionarse con otros creyentes para fortalecerse.

Además, deberá contar lo que le ha ocurrido, tan rápido como le sea posible, porque al dar testimonio con su boca, éste se

confirma en su corazón y vida. Debe advertírsele que aun cuando quizá se sienta fuerte en ese momento, no debe depender de sus sentimientos o emociones para saber si es salvo o no. Debe depender de lo que *dice la Palabra de Dios*. También es de igual importancia para la persona que no experimenta inmediatamente sentimientos de gozo o paz. Debe creer que la Palabra de Dios es verdad. Si el recién convertido ha guardado su parte del contrato, puede estar seguro de que Dios, *quien no miente*, también ha guardado su parte.

Al recién convertido le esperan muchas sorpresas agradables cuando comienza a comprender el cambio que ha ocurrido en su vida. Incluso algunos malos hábitos desaparecerán de su vida inmediatamente, porque ha pasado a ser nueva criatura.



11 *Texto de referencia*

Título: **La vida nueva**

Cita: **2 Corintios 5:17**

Texto: **De modo que si alguno está en Cristo, nueva criatura es; las cosas viejas pasaron; he aquí todas son hechas nuevas.**

12 En su cuaderno, escriba una oración de salvación breve y comprensible.

13 Sin duda ya ha comenzado a comprender que las cinco etapas del proceso de persuasión no siguen el mismo modelo, particularmente en la obra de ganar almas. Junto a los nombres que escribió en su cuaderno (lección 2), escriba en cuál etapa cree usted que se encuentra cada uno. Esperamos que en alguno de los casos ya haya “cerrado el trato” — que lo haya conducido a aceptar a Cristo. A su maestro del ICI le dará mucho gusto saberlo.

autoexamen

1 Encierre en un círculo la letra correspondiente a cada terminación correcta de la frase. Podemos esperar ganar almas

- a) porque confiamos en la obra del Espíritu Santo.
- b) si aprendemos todas las reglas y cómo usarlas.
- c) cuando obedecemos al Señor y actuamos en fe.
- d) porque es muy fácil.

2 Escriba las cinco etapas del proceso de persuasión.

.....

3 En ocasiones, antes de poder hablarle a la gente acerca del Señor tenemos que ganar su

4 Josué hizo un pacto con el Señor y dijo: “Yo y mi casa”

5 Encierre en un círculo la letra correspondiente a cada declaración CORRECTA.

- a** No se puede obtener la salvación sólo por las provisiones de Dios; toda persona necesita también hacer compromisos.
- b** El ganador de almas debe hablarles claramente a las personas que están en pecado y hacer todo lo posible por ejercer convicción del mismo sobre ellas.
- c** El enemigo (Satanás) tratará de interrumpir o distraer en el momento cuando una persona está a punto de hacer una decisión en favor de Cristo.
- d** No es necesario que una persona comprenda todo acerca de Dios y la Biblia para ser salva.

6 De memoria escriba en su cuaderno o cítele a alguien el *Texto de referencia* que aprendió. Incluya el título, la cita, y el texto.

7 Usando lenguaje de pescadores, llevar a alguien a una decisión de aceptar a Cristo es como

8 Encierre en un círculo la letra correspondiente a cada terminación correcta de la frase. Si un recién convertido dice que no se “siente salvo” usted debería

- a) decirle que quizá está perdido delante del Señor.
- b) tratar de bromear con él y hacerlo que se sienta feliz de nuevo.
- c) decirle que dependa de lo que dice la Palabra de Dios.

compruebe sus respuestas

- 1** obediencia.
- 8** Pudo haber mencionado honrar al Señor, servirle, despojarse de sus ídolos, o no servir a otros dioses.
- 2** hombres (personas).
- 9** El ganador de almas debe estar plenamente comprometido a servir a Dios antes de pedirles a otros que le sirvan.
- 3** fe.
- 10** Compare su respuesta con los factores presentados en la lección.
- 4** Quizá esté interesada, pero no lo quiere admitir.
- 11** Sin consultar su tarjetita, debería ser capaz de citar las tres partes del *Texto de referencia*, 2 Corintios 5:17.
- 5** El Espíritu Santo.
- 12** Su respuesta.
- 6** Interés, atención, convicción, deseo, y cierre.
- 13** Su respuesta.
- 7** ¡Dios da mucho más de lo que damos nosotros!