

CAPÍTULO VI

SECRETOS PARA HACER LLAMADOS EFECTIVOS



La predicación evangelizadora implica inducir a los seres humanos a decidirse por Cristo. La Biblia está llena de llamados de decisión.

Moisés preguntó: "¿Quién está por Jehová?" (Ex. 32:26). Josué dijo: "Escogeos a quién sirváis" (Jos. 224:15), de Pablo se dice: "Y discutía en las sinagogas todos los sábados, y *persuadía* a judíos y griegos" (Hech 18:4).

En la naturaleza humana, la voluntad es el poder que gobierna y pone toda las demás facultades a su servicio. "Todas las cosas dependen de la correcta acción de la voluntad".

A. Use la información

1. Las decisiones inteligentes se basan en la **información**.
2. Las personas al estudiar las lecciones, escuchar los sermones, al contestar los cuestionarios, etc. verifican la verdad por sí mismos.
3. Así llegan a disponer de una decisión adecuada.

B. Use la convicción

1. El propósito de la predicación no es sólo informar.
2. También necesitan **convicción**, que es el segundo factor esencial para la toma de decisiones.
 - **La información** pregunta **¿Cuáles son los hechos?**
 - **La convicción**, en cambio pregunta **¿Qué es lo correcto?**
3. En el sermón es importante mostrar:
 - La **relación** que existe entre **el tema y la voluntad de Dios**.
 - La convicción tiene que ver con lo que es correcto.
4. Cuando predique sobre el **sábado**, pregunte:

"¿Les resulta claro el tema del sábado? ¿Tienen alguna pregunta acerca del día de reposo de la Biblia? ¿Se dan cuenta que es la voluntad de Dios que guardemos el sábado? "

5. No sólo estamos interesados en que crean que el sábado es el verdadero día de reposo, sino que entiendan que es la voluntad de Dios que lo guarden.

El predicador no debe limitarse a proporcionar informaciones, sino debe inducir convicciones que produzcan cambios en la conducta de la persona.

C. Use el deseo

Pero además de la **información** y la **convicción**, hay otro factor en la toma de decisiones. Este elemento sumamente importante es el **deseo**.

1. Utilice el principio “**mínimax**”.
 - a. "La gente tiende a actuar si los beneficios son grandes, máximos, y las pérdidas son mínimas".
 - b. “El principio mínimax” es el principal factor de la motivación.
 - c. Si quiere que la gente tome decisiones, comparta con ellos los beneficios.
 - d. Si pone énfasis en las consecuencias negativas de la acción, probablemente no decidan.

2. Ejemplo de un llamado sin tomar en cuenta el **deseo**:
 - a. *“Si usted se decide a guardar el sábado es posible que pierda su empleo, que su esposo o esposa la abandone, que sus amigos lo dejen solo, y que pierda su casa y auto; pero, no desanime, estará haciendo la voluntad de Dios. ¿Cuántos quieren guardar el sábado?”*
 - b. Este tipo de llamado sería terriblemente negativo, la gente se asustaría y no se animaría a tomar ninguna decisión.

3. Ejemplo de un llamado que contempla el **deseo**:

“Es posible que tenga que hacer algún sacrificio para seguir a Jesús y guardar el sábado, pero si lo hace, Dios le dará paz. Tendrá la alegría y la seguridad de saber que Dios está con usted y que está haciendo la voluntad de Dios ¿Cuántos quisieran tener esa seguridad y guardar el sábado desde hoy? ”.

4. Cada vez que predica, háganse estas preguntas:

- a. ¿Estoy poniendo suficiente énfasis en la alegría, la paz y la felicidad que produce el seguir las enseñanzas de Jesús?
- b. ¿Estoy mostrando constantemente, más allá de la doctrina, el gozo celestial que disfrutaban los hombres y mujeres que siguen la verdad?

D. Use las emociones

1. ¿Qué dice Billy Graham sobre las emociones en los llamados?

“Algunos nos acusan de demasiado emocionalismo. Les digo que tenemos demasiado poco de eso. Por eso estamos perdiendo gente de la iglesia a favor de otros intereses. Necesitamos no sólo captar sus mentes sino tocar sus corazones. Tenemos que lograr que la gente sienta su fe”.

2. ¿Qué dice Spurgeon sobre las emociones en los llamados?

“El pecador tiene corazón además de cabeza. El pecador tiene emociones además de pensamientos, y tenemos que llamar a ambos. El pecador jamás se convertirá a menos que se sacudan sus emociones, a menos que sienta pesar por el pecado”.

D. Use llamados evangélicos

1. Los llamados evangélicos tienen poder. Usted puede decir con absoluta sinceridad:
 - a. *“Dios les ha hablado esta noche. Ustedes han oído su voz. Los está llamando. Esta noche les dice” “Ven” “No posterguen su decisión. Jesús los está llamando. Les dice: “Los amo y quiero perdonarlos”.*

- b. *“El Espíritu Santo ha tocado el corazón de ustedes esta noche. Es posible que Dios no les vuelva a hablar con la misma fuerza otra vez. Vean los brazos de Jesús. Están ampliamente abiertos para recibirlos. Los invita a acudir a él esta noche”.*
- c. *“Escuchen su voz mientras los llama ahora y les dice: “Hijo mío, hija mía, te amo. Ven esta noche. Ven con tus pecados. Ven con tus debilidades. Ven con tus temores. Ven con tus dudas”.*
- d. *“Esta noche, no importa lo que seas: comerciante, ama de casa, obrero empresario, estudiante, ven a Jesús. Esta noche, no importa dónde te encuentres, en el frente o en el fondo del auditorio ven a Jesús. El te va a aceptar esta noche. El te va a perdonar esta noche. Él te está hablando a tu corazón esta noche”.*
- e. *“Sí, amado oyente: confía en él. Si quieres manifestarle que lo amas y que confías en él, ven, ven ahora mismo”.*

Hay poder en llamados como estos. El Espíritu Santo los usa para inducir a la gente a entregarse a Jesús. Tenemos que aprender a hacer llamados evangelísticos.

F. Use el aspecto psicológico de los llamados

- 1. El hombre tiene necesidad de responder al evangelio.
 - a. ***Impresión sin expresión conduce a la depresión.***
 - b. *Predicar es esperar una respuesta.*
 - c. *Predicar es hacer que la gente asuma un compromiso con Cristo.*
- 2. Existe una íntima relación entre la intención de hacer algo y lo que finalmente se hace.

- a. Mientras más fuerte sea la intención, más se convierte en acción.
3. El tiempo es un factor sumamente importante.
- a. Inmediatamente las personas se deciden, deben ser llevados a la acción.
 - b. Se debería inducir a la gente a tomar una decisión tan pronto como:
 - 1) Tenga suficiente conocimiento,
 - 2) Se le hayan aclarado sus objeciones y
 - 3) Crea que es la voluntad de Dios.

Mientras más tiempo pase entre su convicción y su acción, menos probable es que lleve a cabo esa acción.

Ciertamente los individuos reaccionan de diferentes maneras ante los llamados. Pueden hacerlo, por ejemplo:

1. Llenando una tarjeta,
2. Levantando la mano,
3. Poniéndose de pie o pasado al frente.

Dios ha diseñado la mente humana, de tal manera, que una respuesta visible y definida es fortalecedora y muy beneficiosa para confirmar su compromiso con Dios.

G. Use la urgencia del mensaje

1. Spurgeon dice que los elementos más importantes en un llamado son el **fervor** y la **sinceridad** de la persona que hace el llamado.
2. Usted cree que el llamado es importante, que para usted es algo serio, que Dios le ha dado un mensaje urgente.

3. Para que el llamado sea eficaz, el evangelista debe tener un sentido de **urgencia**. Debe creer que hay gente entre la concurrencia que debe responder esa misma noche.
4. El 8 de octubre de 1871, Dwighyt Moody predicó un sermón titulado “*¿Qué haré con Jesús?*”. Al terminar el sermón dijo:

“Quiero que lleven a casa este mensaje y que piensen en él esta noche. La semana que viene, cuando regresen, los voy a invitar a hacer una decisión a favor de Cristo”.

Antes del amanecer Chicago era un montón de cenizas.

Hasta el día de su muerte Moody lamentó haberle dicho a su congregación que viniera la siguiente semana. Dijo:

“Desde entonces nunca más me he atrevido a darle a una congregación una semana para meditar acerca de su salvación. Si se perdieran, podrían levantarse en el juicio contra mí. No he vuelto a ver esa congregación. No los volveré a ver hasta que me encuentre con ellos en el otro mundo. Preferiría que me cortaran la mano derecha antes de darle a mi concurrencia una semana para decidir qué hacer con Jesús”.

H. Use llamados claros y precisos

1. Desde el inicio diga con claridad lo que está pidiendo.

“Esta noche, al final de mi disertación, les voy a pedir que hagan algo: que expresen su decisión. Les voy a pedir que se pongan de pie y que vengan aquí al frente. Mientras avanzan le dirán a Dios que confían en Cristo su Salvador”.

2. ¿Está usted invitando a la gente para que acepte a Cristo? Dígalo entonces.
3. ¿Los está invitando a prepararse para la segunda venida de Cristo mediante el abandono de algún hábito pecaminoso? ¡Dígalo!
4. ¿Está invitado a ex creyentes?, ¿Los está invitando a volver? ¡Llame con claridad!

J. Use llamados específicos

1. Aceptar a Jesús y renovar su entrega al Salvador

“Si usted nunca aceptó a Cristo antes, lo invito a hacer esa decisión esta noche. Dígale a Jesús: 'Sí, Jesús, te voy a acompañar de aquí en adelante y voy a seguir tu verdad. Lo invito a que se ponga de pie y venga aquí, al frente”.

2. Aceptar la Biblia
3. Aceptar la verdadera iglesia
4. Aceptar el sábado
5. Aceptar el bautismo