

# **“¡Envíame a mí!”**

MANUAL DE COLPORTAJE

José Vicente Giner

Copyright©IMS Publications  
Postfach 1310  
D-74803-Mosbach/Baden  
Alemania

ISBN: 3-935595-03-4  
Primera edición: 2001  
Impreso en Perú

## INTRODUCCIÓN

Querido lector:

Gracias a Dios podemos poner en tus manos el presente curso de colportaje. Su elaboración fue motivada por las muchas peticiones que venían de las distintas Uniones, Asociaciones y Campos Misioneros.

No hemos abordado únicamente el tema de las técnicas de venta, porque de esta manera se hubiese convertido este curso en un libro más sobre mercadotecnia, y para eso no hubiera sido necesario escribirlo, ya que existen miles de obras publicadas en el mercado. Como observarás, a medida que realices el curso, hemos hecho especial énfasis en el aspecto espiritual del colportaje.

El colportaje es una obra misionera. Cuando se la desprovee de este sello distintivo y la persona se centra en el aspecto comercial, entonces pierde el sentido para la que ha sido fundada y los colportores terminan finalmente desanimándose y abandonando esta importante tarea.

Jesús ha dado una orden a sus discípulos de todos los tiempos: «*Id por todo el mundo y predicad el evangelio...*» (Mar. 16:15). Al principio, los seguidores de Jesús transmitían verbalmente y a través de la escritura el mensaje de salvación; la escritura siempre ha sido un medio extraordinario para perpetuar la revelación de Dios y pasar de generación en generación con la garantía de la inalterabilidad de su contenido. Pero este proceso manual todavía resultaba caro y laborioso. Pocos eran los ejemplares de la Biblia que se escribían a mano, y sólo la clase privilegiada podía beneficiarse de la luz.

La imprenta vino a salvar este escollo, y con la producción masiva de los Escritos sagrados y de los comentarios de los reformadores, el plan divino comenzó a volar con alas de papel para llegar a miles y miles de hogares de esta tierra. Los colportores fueron los encargados de distribuir la producción literaria aun a costa de su vida. Muchos sellaron con su sangre el testimonio que dieron, pero el mundo, poco a poco, ha ido recibiendo la luz del precioso conocimiento del Evangelio. Hoy sigue siendo el colportaje el medio ideal para dar el último mensaje de amonestación a un mundo que perece en la oscuridad del pecado. Muchas son las iglesias y grupos que se han levantado gracias a esta obra, a la que debemos dar una especial importancia. Cuando el colportaje languidece, la obra en general sufre.

El curso presente se ha elaborado para cubrir tres finalidades: a) Servir de material de apoyo a los directores de colportaje a la hora de impartir seminarios. b) Servir de libro de texto. c) Servir como curso por correspondencia para seguir desde casa. Muchos no tienen la oportunidad de acudir a seminarios y por otro lado, no siempre existen en todos los lugares las infraestructuras necesarias para que todos reciban instrucción presencial. En suma el objetivo primordial que se persigue es *capacitar a hermanos y hermanas en la obra de distribución de la página impresa*.

Como observarás el curso está dividido en Unidades que a su vez contienen los temas. El tema 0 te ayudará a conocer la manera más efectiva de estudiar. Por favor, léelo con detenimiento; la pretensión de este tema es orientarte para que adquieras buenos hábitos de estudio, solamente. Antes de comenzar cada tema se formula el objetivo específico que se desea lograr con el estudio de la temática. De esta manera podrás estudiar el tema en función del objetivo que desees alcanzar. Después de cada tema existe un resumen que bajo el título «Lingotes de oro» aglutina los aspectos más importantes del contenido. El resumen te será de gran ayuda a la hora de repasar lo estudiado. La «auto-

evaluación» marcará tu índice de conocimiento sobre el tema. Estas respuestas, junto con los ejercicios que te pedimos en las «Propuestas pedagógicas», deberás mandárnoslas por escrito y en un plazo más o menos breve, se te devolverán corregidas y calificadas. También podrás realizar consultas por escrito sobre las dudas que tengas u otros aspectos relacionados con lo que estudies. Cuando termines el curso recibirás un diploma con la nota final. Es muy importante que practiques aquello que vas aprendiendo. Si quieres dedicarte al colportaje, este curso te servirá de guía, pero tú deberás tener tu propia experiencia; y si ya eres un colportor activo, tal vez estas páginas puedan enriquecerte un poco más. Esperamos que el presente curso sea de gran bendición para todos aquellos que lo realicen. Si logramos que se alcance el objetivo de ayudar a fomentar este importantísimo ramo de la obra, y con ello se mejora nuestra sociedad por el conocimiento de la revelación divina contenida en nuestros libros, nos sentiremos grandemente recompensados.

*José V. Giner*  
*Director del Departamento de Colportaje*  
*De la Asociación General*

## ABREVIATURAS USADAS DE LOS LIBROS DE ELENA G. DE WHITE

CBAI-VII.	Comentario Bíblico Adventista, 7 tomos. Comentarios de Elena G. de White.
CE	El Colportor Evangélico.
CesS	Cristo en su Santuario.
CM	Consejos para los Maestros
CN	La Conducción del Niño.
COES	Consejos sobre la Obra de la Escuela Sabática.
CRA	Consejos sobre el Régimen Alimenticio.
CS	El Conflicto de los Siglos.
CsS	Consejos sobre la Salud.
DMJ	El Discurso Maestro de Jesucristo.
DTG	El Deseado de Todas las Gentes.
Ed	La Educación.
EET	Estudios Escogidos de los Testimonios.
Ev	El Evangelismo.
HC	El Hogar Cristiano.
HR	Historia de la Redención.
JT1-3	Joyas de los Testimonios, 3 tomos.
Mat. CDD	Matutina: Cada Día con Dios.
Mat. ELC	Matutina: En Lugares Celestiales.
Mat. HHD	Matutina: Hijos e Hijas de Dios.
Mat. MGD	Matutina: La Maravillosa Gracia de Dios.
Mat. NEV	Matutina: Nuestra Elevada Vocación.
MB	El Ministerio de la Bondad.
MJ	Mensajes para los Jóvenes.
MS1-3	Mensajes Selectos, 3 tomos.
NB	Notas Biográficas de Elena G. de White.
OE	Obreros Evangélicos.
PP	Patriarcas y Profetas.
PR	Profetas y Reyes.
PVGM	Palabras de Vida del Gran Maestro.
VEUC	La voz: Su Educación y Uso Correcto.

## **CONTENIDO BREVE** (La paginación corresponde al libro impreso)

- Contenido breve, 2
- Contenido completo, 4
- Introducción, 15
- Significado pedagógico de los símbolos, 17

### PRIMERA UNIDAD: ORIGEN Y DESARROLLO

#### TEMAS:

- 0. Estudio productivo (Tema de introducción), 20
- I. El plan divino, 31
- II. Dios con nosotros, 44
- III. La comunicación escrita, 61
- IV. Historia del colportaje, 75
- V. Colportaje y Adventismo, 91

### SEGUNDA UNIDAD: OBRA Y FORMACIÓN

- VI. Una obra magna, 109
- VII. Llamados a servir, 120
- VIII. La preparación, 131
- IX. A la conquista de la salud, 144

### TERCERA UNIDAD: COMUNICACIÓN EFICAZ

- X. El proceso comunicativo, 157
- XI. Comunicación corporal, 166
- XII. La voz persuasiva, 180
- XIII. Manzana de oro, 196
- XIV. ¿Necesito cualidades?, 213

### CUARTA UNIDAD: LA ESCALERA DEL ÉXITO

- XV. Planificación, 227
- XVI. Psicología del oyente, 242
- XVII. Fases de la presentación, 256
- XVIII. Administración del dinero, 281

### QUINTA UNIDAD: PESCADORES DE HOMBRES

- XIX. La metodología de Cristo, 294
- XX. La obra médico-misionera, 305
- XXI. Consejos prácticos, 316

## LOGOTIPO DEL DEPARTAMENTO DE COLPORTAJE DE LA ASOCIACIÓN GENERAL

Explicación: El mundo sumido en las tinieblas del pecado, debe ser iluminado por el mensaje divino de salvación contenido en nuestras publicaciones.



## CONTENIDO COMPLETO

Introducción, 3  
Contenido breve, 2  
Contenido completo, 8  
Significado pedagógico de los símbolos, 19

## PRIMERA UNIDAD: ORIGEN Y DESARROLLO

### TEMAS:

Objetivo específico del tema de introducción, 19

#### **0. ESTUDIO PRODUCTIVO, 20**

1. Aprender a estudiar, 202
  2. Influencia del entorno, 202
    - 2.a. Elección del lugar, 20
    - 2.b. Reducción de interferencias, 20
  3. Tener motivación, 21
  4. Tener sistema, 22
    - 4.a. Plan de estudio semanal, 22
    - 4.b. Dirección divina, 22
    - 4.c. Reducir fobias, 22
    - 4.d. Estudio activo, 23
    - 4.e. Esencialización, 24
    - 4.f. Los apuntes, 26
    - 4.g. La curva del aprendizaje, 27
- Lingotes de oro, 28  
Autoevaluación, 28  
Propuestas pedagógicas, 29

Objetivo específico del tema I, 30

#### **I. EL PLAN DIVINO, 31**

1. Nuestra gloriosa procedencia, 31
  2. El pecado y sus consecuencias, 32
  3. La universalidad del pecado, 35
  4. La redención del hombre, 36
  5. El privilegio del colportor, 39
- Lingotes de oro, 41  
Autoevaluación, 41  
Propuestas pedagógicas, 42

Objetivo específico del tema II, 43

#### **II. DIOS CON NOSOTROS, 44**

1. Comunicación divina: Hecho histórico perceptible, 44
2. El comunicador divino, 45
  - 2.a. Dio a Adán y a Eva la promesa de redención, 46
  - 2.b. Se reveló a los patriarcas, 46
  - 2.c. Se reveló a Moisés y a Israel, 46
  - 2.d. Se reveló a los profetas, 47
  - 2.e. Se reveló a la humanidad en su encarnación, 47
3. Las teofanías, 48
  - 3.a. La gloria de Dios, 48



- 3.b. El Urim y el Tumim, 49
- 3.c. Los sueños y visiones, 49
- 3.d. Los ángeles, 52
- 4. Los otros testigos de Dios, 53
  - 4.a. La naturaleza, 53
  - 4.b. Su providencia, 54
- 5. ¿Cómo recibir la comunicación divina?, 56
  - 5.a. Dispuestos a recibir su revelación, 56
  - 5.b. Dispuestos a vivir su revelación, 57
- Lingotes de oro, 58
- Autoevaluación, 58
- Propuestas pedagógicas, 59

Objetivo específico del tema III, 60

### **III. LA COMUNICACIÓN ESCRITA, 61**

- 1. El don de la comunicación, 61
  - 1.a. Comunicación por señas y gestos, 63
  - 1.b. Comunicación auditiva, 63
  - 1.c. Comunicación táctil, 64
  - 1.d. Comunicación por objetos, 64
  - 1.e. Comunicación pictórica, 64
  - 1.f. Comunicación por signos, 65
- 2. La palabra escrita, 65
- 3. El mensaje de Dios escrito, 67
- 4. La imprenta, 69
- Lingotes de oro, 72
- Autoevaluación, 72
- Propuestas pedagógicas, 73

Objetivo específico del tema IV, 74

### **IV. HISTORIA DEL COLPORTAJE, 75**

- 1. La difusión del mensaje escrito, 75
  - 1.a. Colombano, 75
  - 1.b. Los Valdenses, 76
  - 1.c. Juan Wiclef, 78
  - 1.d. Juan Hus, 79
  - 1.e. Jerónimo de Praga, 79
- 2. La imprenta en la época de la Reforma, 80
  - 2.a. Martín Lutero, 80
  - 2.b. Ulrico Zuinglio, 82
  - 2.c. Lefevre, 83
  - 2.d. Guillermo Farel, 83
  - 2.e. Juan Calvino, 84
  - 2.f. Julián Hernández, 85
  - 2.g. Sociedades bíblicas, 86
- Lingotes de oro, 88
- Autoevaluación, 88
- Propuestas pedagógicas, 89

Objetivo específico del tema V, 90

#### **V. COLPORTAJE Y ADVENTISMO, 91**

1. La hora del juicio ha llegado, 91
  2. El anuncio del advenimiento y la página impresa, 92
    - 2.a. Manuel Lacunza, 92
    - 2.b. Investigadores de Europa, 92
    - 2.c. Investigadores de Norteamérica, 94
  3. El don profético y Elena G. de White, 95
  4. La obra de publicaciones, 97
  5. Ministros de la página impresa, 100
- Lingotes de oro, 105  
Autoevaluación, 105  
Propuestas pedagógicas, 106

### **SEGUNDA UNIDAD: OBRA Y FORMACIÓN**

Objetivo específico del tema VI, 108

#### **VI. UNA OBRA MAGNA, 109**

1. No hay obra superior, 109
  2. Una gran responsabilidad, 110
  3. Un gran privilegio: Siete monedas de oro, 110
    - 3.a. Moneda de la ganancia de almas, 111
    - 3.b. Moneda de la ganancia espiritual, 111
    - 3.c. Moneda de la ganancia material, 112
    - 3.d. Moneda de la ganancia física, 113
    - 3.e. Moneda de la ganancia educacional, 113
    - 3.f. Moneda de la ganancia profesional, 114
    - 3.g. Moneda de la ganancia del carácter, 114
  4. Una tarea a la altura del ministerio, 115
  5. Un solemne llamado, 116
- Lingotes de oro, 117  
Autoevaluación, 117  
Propuestas pedagógicas, 118

Objetivo específico del tema VII, 119

#### **VII. LLAMADOS A SERVIR, 119**

1. El Cuerpo de Cristo, 120
  2. Funciones del Cuerpo de Cristo, 121
  3. Definición de don o carisma, 123
  4. El reparto de los talentos, 124
  5. El uso de los talentos, 124
  6. La devolución de los talentos, 125
  7. Un cuerpo unido, 127
- Lingotes de oro, 128  
Autoevaluación, 128  
Propuestas pedagógicas, 129

Objetivo específico del tema VIII, 130

#### **VIII. LA PREPARACION, 131**

1. El aprendizaje, 131

- 2. El ejemplo de Moisés, 131
  - 2.a. Recibe una educación especial en Egipto, 132
  - 2.b. Elegido por Dios para libertar a Israel, 132
  - 2.c. Ingresa en la escuela de Dios, 132
- 3. Práctica, 133
- 4. Formación integral, 135
  - 4.a. Formación espiritual, 135
  - 4.b. Formación técnica, 137
- Lingotes de oro, 141
- Autoevaluación, 141
- Propuestas pedagógicas, 142

Objetivo específico del tema IX, 143

#### **IX. A LA CONQUISTA DE LA SALUD, 144**

- 1. El brazo derecho del cuerpo, 144
- 2. Implicaciones personales, 144
- 3. Ayuda divina, 145
- 4. ¿Qué abarca la salud?, 146
  - 4.a. Hábitos dietéticos saludables, 146
  - 4.b. Hábitos de descanso, 149
  - 4.c. Hábitos de ejercicio, 150
  - 4.d. Hábitos de higiene, 152
- Lingotes de oro, 153
- Autoevaluación, 153
- Propuestas pedagógicas, 154

### **TERCERA UNIDAD: COMUNICACIÓN EFICAZ**

Objetivo específico del tema X, 156

#### **X. EL PROCESO COMUNICATIVO, 157**

- 1. Seres sociables, 157
- 2. ¿Qué es la comunicación?, 158
- 3. Proceso de la comunicación interpersonal, 159
  - 3.a. El emisor, 159
  - 3.b. El mensaje, 160
  - 3.c. La codificación, 160
  - 3.d. El canal, 160
  - 3.e. El receptor, 160
  - 3.f. La decodificación, 161
  - 3.g. La retroalimentación, 161
  - 3.h. Las perturbaciones, 161
- 4. La comunicación divina, 161
- Lingotes de oro, 163
- Autoevaluación, 163
- Propuestas pedagógicas, 164

Objetivo específico del tema XI, 165

#### **XI. COMUNICACIÓN CORPORAL, 166**

- 1. El aspecto exterior, 166
- 3. El vestido, 167
  - 2.a. Pudor, modestia y sencillez, 167



- 2.b. Calidad, 168
- 2.c. Gusto y belleza, 168
- 2.d. Colores apropiados, 168
- 2.e. Higiene y salud, 168
- 2.f. De acuerdo con la edad y posición, 169
- 2.g. Distinción del vestido del hombre y la mujer, 169
- 3. El lenguaje del cuerpo, 169
  - 3.a. Manos, brazos, pies y cabeza, 170
  - 3.b. La mirada, 173
  - 3.c. La sonrisa, 175
- 4. Mantener la individualidad, 176
- Lingotes de oro, 177
- Autoevaluación, 177
- Propuestas pedagógicas, 178

Objetivo específico del tema XII, 179

## **XII. LA VOZ PERSUASIVA, 180**

- 1. Un gran orador: Demóstenes, 180
- 2. El cultivo de la voz, 180
  - 2.a. Volumen y tono, 181
  - 2.b. El ritmo al hablar, 181
  - 2.c. La dicción y la lectura, 185
- 3. Consejos de salud para la voz, 192
- Lingotes de oro, 193
- Autoevaluación, 193
- Propuestas pedagógicas, 194

Objetivo específico del tema XIII, 195

## **XIII. MANZANA DE ORO, 196**

- 1. ¿Agua dulce o amarga?, 196
- 2. Un rico y apropiado vocabulario, 197
- 3. Huir de la repetición, 197
- 4. Evitando la pedantería, 198
- 5. El uso y abuso de los tecnicismos, 198
- 6. La claridad, 199
- 7. Orden lógico, 199
- 8. La concisión, 200
- 9. Las jergas y neologismos, 200
- 10. Equilibrio, 201
- 11. La forma, 201
- 12. Palabras que venden, 202
  - 12.a. No a la presunción, 202
  - 12.b. Margen de error, 202
  - 12.c. Expresiones de cordialidad, 203
  - 12.d. No minimizar, 203
  - 12.e. No a las expresiones negativas, 203
  - 12.f. Expresiones boomerang, 203
  - 12.g. Palabras que realzan el producto, 204
  - 12.h. Palabras positivas, 204
  - 12.i. Verbos que favorecen la venta, 204
  - 12.j. Los argumentos triunfadores, 205

- 12.k. Hablar en presente, 207
- 13. Manzana de oro con figuras de plata, 207
- Lingotes de oro, 210
- Autoevaluación, 210
- Propuestas pedagógicas, 211

Objetivo específico del tema XIV, 212

#### **XIV. ¿NECESITO CUALIDADES?, 213**

1. ¿Qué son?, 213
    - 1.a. Acerca de la empatía, 213
    - 1.b. Conocimiento de sí mismo, 214
    - 1.c. Fe, 215
    - 1.d. Entusiasmo, 216
    - 1.e. Positivismo, 216
    - 1.f. Valor, 217
    - 1.g. Humildad, 217
    - 1.h. Saber escuchar, 218
    - 1.i. Amabilidad, 219
    - 1.j. Educación y tacto, 220
    - 1.k. Formación y desarrollo permanente, 220
    - 1.l. Fidelidad, 221
    - 1.m. Organización, 221
  2. Unas palabras con relación a las cualidades, 221
    - 2.a. Buscar las cualidades de Jesús, 221
    - 2.b. Ejerciendo fe en Jesús y en su Palabra, 222
    - 2.c. Pedírselas a Dios, 222
    - 2.d. Deben consagrarse a Dios, 222
    - 2.e. Deben desarrollarse, 222
    - 2.f. No nos recomiendan a Dios, 222
    - 2.g. Son como el oro de Ofir, 222
- Lingotes de oro, 223
- Autoevaluación, 223
- Propuestas pedagógicas, 224

### **CUARTA UNIDAD: LA ESCALERA DEL ÉXITO**

Objetivo específico del tema XV, 226

#### **XV. PLANIFICACIÓN, 227**

1. El tiempo: don de Dios, 227
3. El uso correcto del tiempo, 228
  - 2.a. La planificación efectiva, 228
  - 2.b. Orden, 232
  - 2.c. Distribución del tiempo, 233
3. Cómo mejorar la administración del tiempo, 233
  - 3.a. Planifica, 233
  - 3.b. Concéntrate en una sola actividad, 233
  - 3.c. Trabaja respetando el horario, 235
  - 3.d. Trabaja con sistema, 235
  - 3.e. Aprovecha el tiempo muerto, 236
  - 3.f. No lo pienses, escríbelo, 236
4. ¿Qué necesitas para colportar?, 236

- 4.a. Cartera, 236
  - 4.b. Agenda, 237
  - 4.c. Bolígrafo, 237
  - 4.d. Talonario de pedidos, 237
  - 4.e. Literatura, 237
  - 4.f. Carpeta y libro de presentación, 237
  - 4.g. Reconocimientos de nuestra labor, 238
  - 4.h. Material de apoyo, 238
- Lingotes de oro, 239  
Autoevaluación, 239  
Propuestas pedagógicas, 240

Objetivo específico del tema XVI, 241

**XVI. PSICOLOGÍA DEL OYENTE, 242**

- 1. Entes singulares, 242
  - 2. Descubrimiento de la singularidad, 243
    - 2.a. Provoca que hable, 243
    - 2.b. Escúchale, 244
    - 2.c. Analiza sus respuestas, 242
    - 2.d. Considera los componentes no verbales, 245
  - 3. Necesidad, deseo y motivación, 247
- Lingotes de oro, 253  
Autoevaluación, 253  
Propuestas pedagógicas, 254

Objetivo específico del tema XVII, 255

**XVII. FASES DE LA PRESENTACIÓN, 256**

- 1. El receptor y la táctica, 256
  - 2. La escalera del éxito, 258
    - 2.a. Saludo, 258
    - 2.b. Acercamiento, 260
    - 2.c. Introducción, 262
    - 2.d. Demostración, 263
    - 2.e. Cierre, 269
  - 3. Venciendo las objeciones, 273
- Lingotes de oro, 278  
Autoevaluación, 278  
Propuestas pedagógicas, 279

Objetivo específico del tema XVIII, 280

**XVIII. ADMINISTRACIÓN DEL DINERO, 281**

- 1. Los recursos de Dios para el hombre, 281
  - 2. El principio de pertenencia, 282
  - 3. El principio de economía, 284
  - 4. El principio de ahorro, 286
  - 5. El principio de planificación, 286
  - 6. El principio de fidelidad, 287
  - 7. El principio de servicio, 289
- Lingotes de oro, 290  
Autoevaluación, 290  
Propuestas pedagógicas, 291

## QUINTA UNIDAD: PESCADORES DE HOMBRES

Objetivo específico del tema XIX, 293

### **XIX. LA METODOLOGIA DE CRISTO, 294**

1. El método del amor, 294
2. El método de la simpatía, 294
3. El método del ánimo, 295
4. El método de la comprensión, 296
5. El método de la paciencia, 297
6. El método de la amabilidad, 298
7. El método de la alegría, 298
8. El método del tacto, 299
9. El método del testimonio, 300
10. El método de la perseverancia, 300

Lingotes de oro, 302

Autoevaluación, 303

Propuestas pedagógicas, 303

Objetivo específico del tema XX, 304

### **XX. LA OBRA MÉDICO-MISIONERA, 305**

1. Una obra encomendada por Dios, 305
2. Ligada al ministerio de Cristo, 305
3. Ligada al ministerio de los apóstoles, 306
4. Ligada a nuestro ministerio, 307
5. Razones para realizar la obra médico misionera, 307
  - 5.a. Porque es una obra establecida por Dios, 307
  - 5.b. Porque es una parte del mensaje del tercer ángel, 308
  - 5.c. Porque es la cuña de entrada para el Evangelio, 308
  - 5.d. Porque se elimina el prejuicio, 308
  - 5.e. Porque se beneficia a la humanidad doliente, 308
6. Objetivos para fomentar la obra médico-misionera, 308
7. Para alcanzar los objetivos, 309
  - 7.a. Aprender los principios de la salud, 309
  - 7.b. Vivir dichos principios, 309
  - 7.c. Distribuir la literatura de la salud, 309
  - 7.d. Enseñar tratamientos sencillos, 310
  - 7.e. Enseñar los principios del sano vivir, 310
  - 7.f. Enseñar la reforma dietética, 310
  - 7.g. Fomentar el estudio de la fisiología, 310
  - 7.h. Orar por los enfermos, 310
  - 7.i. Ir a todas las clases sociales, 311
8. Una labor de bendición, 312

Lingotes de oro, 313

Autoevaluación, 313

Propuestas pedagógicas, 314

Objetivo específico del tema XXI, 315

### **XXI. CONSEJOS PRÁCTICOS, 316**

1. El llamado divino, 316
  - 1.a. Ir a Jesús, 316

- 1.b. Recibir y creer en el objetivo, 316
- 1.c. Recibir la ayuda necesaria, 317
- 2. Testificando por Cristo, 316
  - 2.a. Presenta la Palabra, 318
  - 2.b. Evita..., 320
  - 2.c. Respuestas a las objeciones más comunes, 321
- Lingotes de oro, 324
- Autoevaluación, 324
- Propuestas pedagógicas, 325
- Palabras finales, 323



## SIGNIFICADO PEDAGÓGICO DE LOS SÍMBOLOS

La flecha dirigiéndose segura al centro de la diana nos habla de éxito, de algo que se alcanza; pero no sin esfuerzo y precisión. El arquero sabe que para acertar al blanco debe apuntar fijamente a su objetivo. Nada ni nadie pueden distraerle; él sólo tiene sus ojos fijos en un punto. Se concentra, tensa la cuerda, apunta y dispara sin vacilación. Haz tú lo mismo en el estudio. Aprende de memoria, antes de comenzar a estudiar un tema, el objetivo que quieres alcanzar.

Alguien que está estudiando un libro en actitud de concentración nos habla de que ha llegado la hora del esfuerzo. Ya sabes cuál es tu objetivo, ahora estudia en función del mismo. A medida que lees busca en cada frase o párrafo la respuesta que irá dándole forma a aquello que te has propuesto alcanzar. Dedicar un tiempo fijo cada día al estudio.

¿A quién no le gustaría poseer unos cuantos lingotes de oro? El oro hace rico a su poseedor. Bajo este símbolo tienes el resumen del tema, lo más importante, aquello que te va a ayudar a recordar todo lo estudiado; y aquello que te puede hacer rico en conocimiento práctico y útil para cumplir con éxito tu misión.

Con un bolígrafo, aparentemente insignificante, puedes escribir miles de palabras que encierran un mundo. Pues bien, ahora tienes que escribir las respuestas de las preguntas que se te formulan. ¿Qué recuerdas? La autoevaluación te dice si has estudiado correctamente o no; también te dice qué concepto o conceptos debes volver a repasar. Contesta por escrito a las preguntas de la autoevaluación y mándalas al profesor que se te haya asignado, en caso que estés realizando el curso por correspondencia.

Unas manos trabajando la arcilla nos hablan de creatividad, de labor hecha con cariño. De la misma manera, después de haber estudiado cada tema, tendrás que ponerte a trabajar y realizar la serie de actividades pedagógicas que se te proponen en cada tema. La actividad anterior es de más fácil ejecución, porque puedes recurrir al texto cada vez que no te acuerdes de algo y encontrarlo allí para usarlo en tu respuesta. Pero en este apartado te exigimos algo de creatividad, que nazca de ti. Pretendemos que tú seas el protagonista, y que el conocimiento que has adquirido comiences a entretrejerlo con tu propia experiencia. Así es que, manos a la obra; lee, piensa y escribe.

Si te surge alguna duda a medida que estudias, escríbela en una libreta. Allí sólo anotarás las dudas. Después, cuando mandes las respuestas de cada tema y los ejercicios realizados, adjunta tu pregunta o preguntas, te contestaremos lo antes posible. Sin más, que Dios te bendiga.

# **PRIMERA UNIDAD:**

## **Origen y Desarrollo**

Estudiar  
No es  
Almacenar  
Un acervo de  
Conocimientos  
Sin ton ni son.  
Es saber  
Cómo utilizar el  
Conocimiento  
Y encontrarlo  
En un momento  
Determinado.

## **0.ESTUDIO PRODUCTIVO**

### **OBJETIVO ESPECÍFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno conozca y use algunas técnicas básicas de estudio, a fin que pueda ser más exitosa su formación intelectual**

## 0. ESTUDIO PRODUCTIVO

### 1. Aprender a estudiar

No todo el mundo sabe estudiar. Estudiar la Biblia, los Testimonios, los libros que publica la iglesia, o cualquier otro libro útil para nuestra formación, no es simplemente leer su contenido. Estudiar no es almacenar un acervo de conocimientos sin ton ni son; es saber cómo utilizar el conocimiento y encontrarlo en un momento determinado. El estudiar bien es una técnica que se debe aprender y esto es decisivo no sólo para aquellas personas que han llegado a la Universidad y desean cursar una carrera, sino para todo aquel que quiere *aprender* por su cuenta. Te sorprenderías si supieras cuántos jóvenes estudiantes no saben estudiar, siendo éste el motivo de su fracaso escolar.

No pretendemos a través de este tema apurar hasta lo sumo todo lo que se sabe sobre las técnicas de estudio; sólo deseo darte una serie de orientaciones de carácter práctico, que estoy convencido serán de mucha utilidad para ti a la hora de estudiar los libros que difundes u otros.

### 2. Influencia del entorno

#### 2.a. Elección del lugar

¿En qué lugar vas a estudiar? Esta pregunta te la debes formular antes de comenzar tu estudio. La ubicación tiene mucha importancia. Es mejor que sea un lugar privado, si es posible. No importa qué humilde sea, lo importante es que puedas estar libre de distracciones e interrupciones; un lugar solitario fomenta la concentración.

#### 2.b. Reducción de interferencias

A la hora de estudiar pueden existir interferencias *internas y/o externas*. Si deseas que el estudio sea productivo y agradable debes reducir al máximo las interferencias de carácter externo, como son el *ruido* que siempre tiene unos efectos negativos sobre nuestro aparato auditivo, en nuestro *equilibrio psicofísico* y por supuesto, dificulta la adecuada concentración. Se han llevado a cabo pruebas en empresas reduciendo en un 20% los ruidos y el número de accidentes de trabajo ha descendido en 1/3. Los ruidos que más influyen en la distracción son la radio, la televisión, las voces, gritos, aspiradoras, secadoras, tubos de escape de los autos de la calle, etc. La voz humana despista más, ya que encierra mensajes que la mente hace esfuerzos para descifrarlos interfiriendo la concentración en el estudio.

Otra interferencia externa es el ambiente enrarecido que se puede crear en la habitación donde estudiamos, porque embota la mente, ya que cuando se realiza el trabajo intelectual el cerebro consume más cantidad de oxígeno, por eso debe ser un lugar con buena aireación pero sin llegar a sentir frío, tampoco calor, ambos impiden la concentración. Ventila la habitación de vez en cuando.

La iluminación debe ser óptima para no fatigar tu visión y terminar dañándola. Elige un buen asiento y evita las malas posturas del cuerpo que acaban por causar dolores en la columna vertebral. Colócate erguidamente y no encorves tu espalda. Retira de la mesa todo lo que estorba.

Las interferencias de *carácter interno* son todas aquellas cosas que generan preocupaciones, tal como los problemas afectivos, sociales, familiares, etc. En este caso la oración te ofrece el medio para alcanzar la paz del espíritu. Jesús te invita a ir a él para alcanzar la paz interna (Mat. 11:28). Digamos con Cristo: «*no os afanéis por el día de mañana, porque el día de mañana traerá su afán. Basta a cada día su propio mal*» (Mat. 6:34).

No alternes el estudio con otras tareas. Dedicar tu atención total al estudio. Recuerda: «El que mucho abarca poco aprieta».

### 3. Tener motivación

¿Para qué voy a estudiar? Esta pregunta es de suma importancia a la hora de tener motivaciones que promuevan y mantengan vivo tu interés. Estas motivaciones deben ser de carácter *primario* (así las llama la pedagogía moderna): Aprender para cultivar la mente, desarrollar la personalidad, poder realizar mayor cantidad de bien a nuestro prójimo y colaborar más y mejor en la iglesia, por ejemplo.

Otros especialistas en educación hablan de *conectar con centros de interés*, a la hora de estudiar, que es lo mismo que te dije en el párrafo anterior; ya que nuestra mente asimila mejor aquello que le resulta importante, comprensible y útil para la persona; no olvides estos tres vocablos.

¿Qué mayor motivación que saber lo que enseñan las Escrituras sobre Dios, la vida, la felicidad, la paz interna, la educación de los hijos, el éxito laboral, el destino de la humanidad, etc? ¿No reviste suficiente interés el tema del cuidado de tu cuerpo para que lo puedas estudiar con verdadera avidez? Sigue tirando del hilo de la madeja y hallarás muchos *centros de interés* que te motivarán a realizar un estudio más productivo.

### 4. Tener sistema

#### 4.a. Plan de estudio semanal

Cada uno debe encontrar su método personal de estudio. En primer lugar debes trazar un *plan de estudio semanal*; saber el tiempo que vas a invertir cada día, y el momento cuando vas a estudiar. En el tema que trataré de la planificación del trabajo me extenderé más en este punto. Cuando hayas fijado el tiempo que necesitas, debes esforzarte por cumplirlo; debes ser disciplinado, no cedas a las mil excusas que surgen y nunca digas «mañana».

#### 4.b. Dirección divina

Antes de abrir los libros debes *orar* a Dios para pedir la asistencia del Espíritu Santo. (Sant. 1:5). A veces pueden caer en tus manos lecturas de opiniones equivocadas o engañosas y debes tener *ojo avizor* para no ser llevado «*por todo viento de doctrina*» (Efes. 4:14). No sólo en el campo espiritual puedes llegar a conclusiones erradas, sino también en el área de la salud. Existen muchas publicaciones que bajo el manto del naturismo se esconde puro espiritismo.

#### 4.c. Reducir fobias

Algunos cuando ven un tomo grueso para leer se asustan de antemano. Es importante en este caso reducir el miedo *creando seguridad*. Esto se consigue marcando *metas cortas, pequeños logros*. En vez de estudiar todo un capítulo de golpe, estudia, por ejemplo, los primeros párrafos y no pases adelante hasta que no los entiendas; o bien estudia sólo un capítulo comprobando que lo entiendes bien. A esto se le conoce por el nombre de la *técnica paso a paso*.

¿Cómo consiguen llegar a la cima los escaladores? Paso a paso. Por supuesto que no lo hacen de golpe, bien saben que sería una imposibilidad. Se arman de paciencia y cada día escalan con seguridad un tramo, mirando bien donde pisan y fijando fuertemente los clavos a fin de sujetar firmemente las cuerdas. No intentan subir de golpe, en un sólo día,

saben que no lo conseguirían. De esta manera, cuando menos se dan cuenta, ya están coronando la montaña.

#### 4.d. Estudio activo

Para que el estudio sea eficaz debe ser activo. ¿Qué quiere decir esto? Consiste en estudiar no sólo de memoria, sino subrayar, escribir apuntes, hacer fichas, utilizar dibujos o símbolos, esquemas, o algún otro tipo de actividad.

La técnica del **subrayado** es simplemente trazar debajo de ciertas palabras del texto que se desean destacar. No tengas temor de subrayar tus libros, verás que te resulta muy provechoso para concentrar y fijar mejor tu atención de una forma más selectiva. Es como una pesca de los conceptos principales. El subrayado es una actividad que te ayudará a estar atento y te facilitará el *repaso* de lo estudiado o leído aún después de mucho tiempo. Partiendo del subrayado podrás realizar resúmenes, bosquejos o esquemas que sintetizen la lectura y sirvan de referencia para el repaso.

Sólo tendrás que subrayar lo fundamental, y hacerlo lo menos posible. He visto páginas de libros totalmente subrayadas ¿de qué sirve esto? ¿Cuál es la idea que se quiere destacar si todo está señalado? Debes aprender a subrayar ideas y no palabras. Para subrayar lo primero que debes hacer es «pesar» la palabra o palabras que podrían ser la síntesis del párrafo; si no existe un proceso de pesado no sirve para nada lo subrayado.

Existen diversas clases de subrayado: Puedes subrayar con doble raya (=) las ideas primordiales, con una sola línea (-) las ideas secundarias. Los subrayadores de colores te pueden ser de mucha utilidad. Tú mismo puedes asignarle un criterio para cada color. Por ejemplo el *verde* para las ideas principales, el *azul* para las secundarias, etc. También puedes utilizar el color para marcar un significado y esto suele hacerse con la Biblia y los Testimonios. Por ejemplo lo subrayado en *verde* nos habla de la esperanza; el *azul* del amor; el *negro* del pecado y la muerte; el *rojo* de la justicia de Cristo, etc.

Otra técnica enmarcada dentro del subrayado sería la **marginalia**, que consiste en hacer breves anotaciones en los márgenes del texto a la altura de cada párrafo. Obviamente no debes escribir mucho, con sólo tres o cuatro palabras que resuman el contenido, basta.

Puedes utilizar **signos convencionales** para colocarlos a los márgenes, normalmente en el derecho. Estos signos te ayudan a dejar constancia mientras lees, de tus pensamientos, objeciones, dudas, etc. Veamos algunos de ellos: (!) Importancia, admiración, (¿?) duda, o algo que no se entiende, (o) ó (\*) de carácter fundamental, (- - -) material que se va a usar para realizar algún trabajo, etc. El repertorio de signos puede aumentarse a gusto de la persona y también tú mismo puedes crear los tuyos. El que tiene habilidad para el arte pictórico, puede idear dibujos sencillos pequeños con un significado, no olvides que la imagen vale más que mil palabras. Por ejemplo, allí donde aparezca un pequeño cordero, sabemos que se habla de Cristo. Una nube indica pruebas y dificultades. Un paraguas abierto simbolizaría el rechazo del Espíritu. Una paloma el Espíritu de Dios, etc.

La **creación de esquemas** fomenta la clase de estudio activo y es una consecuencia del subrayado. Te permite expresar en síntesis las ideas principales que has destacado y relacionado con las ideas secundarias. Vendría a ser como el alma del tema que se desarrolla en el capítulo o libro. Es importante crear esquemas porque éstos te ayudan a economizar esfuerzo y tiempo. La finalidad de un esquema es ayudarte a: Comprender, asimilar, relacionar, retener, repasar y utilizar todo el contenido estudiado. Los beneficios son múltiples:

- a) Nos permite captar de un solo golpe de vista la estructura de un tema.

b) Se desarrolla la memoria lógica al practicar constantemente el ejercicio de ordenar las ideas, conceptos y matices según orden de importancia.

c) En cualquier momento podemos echar mano de él y recordar todo lo estudiado sin necesidad de repasar todo el libro o tema.

Existen muchas clases de esquemas: El que se realiza con *llaves* o *elementos gráficos*, el *sistema numérico* que usa los números para estructurar las ideas. El *sistema de letras* y el *sistema de letras y números combinados*. Este último se usa en homilética. También puedes crear tu sistema de signos con los que realizar tu propio esquema.

#### 4.e. Esencialización

Como ya te dije anteriormente en todo texto existen ideas principales y secundarias. Entre las secundarias puedes encontrar ideas de relevancia o de escasa importancia. También vas a encontrar explicaciones que afectan en pequeña medida a los conceptos fundamentales. Entre las técnicas de síntesis de los contenidos, la esencialización las engloba a todas. Muchos son los beneficios que dimanar de esta práctica. Veamos algunos:

a) Es como una gimnasia de la mente que propicia el aprendizaje.

b) Se agudiza la atención y la percepción selectivas que facilitan la fijación y memorización como consecuencia de practicar el «pesado» de las ideas principales y secundarias.

c) Aumenta el grado de concentración mental.

d) Ayuda notablemente a desarrollar la expresión oral y escrita, haciéndola más concisa y clara.

e) Se consigue leer más rápido, sin perder la atención, y la lectura es más grata y fructífera.

f) Al realizar la organización, conexión y estructuración de las ideas, se desarrollan las facultades mentales.

El resumen nos servirá para confeccionar un esquema con el que poder estudiar o repasar los conceptos posteriormente. Veamos como se realiza una esencialización:

El primer paso a dar es una *lectura de contacto*. No es necesario que en estos momentos subrayes o tomes nota; simplemente intenta averiguar de qué te quiere hablar el autor. Lee los títulos y subtítulos, los comentarios de imágenes y con una lectura distendida dale un vistazo a todo el texto, para después pasar al segundo paso de *profundización*. Durante esta segunda lectura ya podrás comenzar a destacar a través del subrayado las ideas fundamentales, secundarias y los matices, haciéndote preguntas sobre el tema y respondiéndote con el texto. Toma nota de lo principal, estructura las ideas por orden de importancia, vierte en el papel el resumen con tus propias palabras e intenta recordar y repetir lo que has aprendido.

En 1960, *Robinson*, un autor americano, ideó la base de lo que estamos exponiéndote: El método **S-Q-3R**. La primera letra es la inicial de la palabra **Survey** en inglés (*vistazo inicial*). Leer dando saltos con la vista en el texto, párrafos, fotografías, etc., para ver de qué se trata. Los «trailers» de documentales o filmes se basan en este sistema.

La segunda letra corresponde a la inicial de la palabra **Question** (*hacerse preguntas*). Deben convertirse los epígrafes, párrafos, apartados, etc. en preguntas. Por ejemplo: «¿Qué es la trofoterapia?» «¿Qué es la gracia?» «¿Por qué debemos perdonar?», etc. Al leer buscaremos la respuesta en el texto. Este segundo paso es fundamental si queremos que el tercero tenga sentido, por lo tanto no debes avanzar hasta que hayas comprendido la lectura.

En esta fase puede ser de gran utilidad un *guión ayuda*. Los ingleses llaman a esto *preguntas marco*. Consiste en formularte preguntas que siguen un orden lógico: «¿Cuáles fueron los profetas más importantes?» «¿Cuáles fueron sus mayores aportaciones para el



pueblo de Dios?» «¿Cómo y cuándo actuaron?» etc. Para esencializar, cuando leas la Biblia o los Testimonios, pueden ayudarte estas cinco preguntas:

- a) ¿Quién habla o escribe?
- b) ¿Con quién o acerca de quién habla o escribe?
- c) ¿De qué tema trata el que habla o escribe?
- d) ¿Cuál es la ocasión en la que habla o escribe?

El número 3 y la letra *R* del tercer paso corresponden a tres palabras que empiezan por la letra «R»: **Read** (*leer*); **Recite** (*recitar*) y **Review** (*repasar*). Ahora leerás el texto profundizando (*Read*), como ya lo has traducido a tu código ahora recitarás el resumen con tus propias palabras (*Recite*) y por último deberás verificar si eres capaz de dar respuesta a las preguntas que te hagas o hagan (*Review*) y con esto estarás consolidando y revisando el proceso. Si no eres capaz de contestar a las preguntas, revisa el proceso para ver dónde está fallando.

En español serían las siglas **EPLER**: *Explorar, Preguntar, Leer, Esquematizar, Repasar*. Otros pedagogos simplifican las cosas y hablan de *Comprender, Asimilar, Retener y Repetir*. En definitiva lo que importa de lo dicho es que aprendas a tener un sistema de estudio. Lo más seguro es que, con la práctica, vayas creando el tuyo propio a partir de todos estos consejos.

#### 4.f. Los apuntes

Seguramente tendrás ocasiones en las que asistirás a seminarios de colportaje, de evangelización, obra misionera; tal vez eres un estudiante de nuestras escuelas teológicas, o asistes a cursos de salud u otras materias, en las que se imparte el contenido verbalmente. Probablemente te gustan sobremanera las predicaciones de los sábados. ¿Qué vas a hacer para retener el valioso conocimiento que se te ofrece? Simplemente tomar *apuntes*. Este ejercicio intelectual es lo más cómodo, rápido y práctico, y favorece en gran manera el proceso *enseñanza-aprendizaje*. ¿Cuáles son los beneficios que los apuntes nos aportan?

- a) Mantienen despierta tu atención, ya que te obligan a concentrarte.
- b) Te facilitan el posterior estudio y recordación del tema.
- c) Te ejercitas en la comprensión, captación y síntesis de los conceptos fundamentales.

Los apuntes deben contener las *ideas principales* de la exposición en orden lógico; los *ejemplos* que se presentan para ilustrar la explicación y las referencias bíblicas, testimoniales o de cualquier otra bibliografía. Existen tres palabras claves para la toma de buenos apuntes: *escuchar, pensar y escribir*.

Saber **escuchar** implica estar concentrado en la exposición, adoptar una actitud selectiva. Cuando dejamos que nuestra mente se ausente pensando en asuntos que nos distraen, perdemos la oportunidad de captar partes importantes del contenido. Cuando escuches palabras como «en resumen», «esto es muy importante, o básico, o fundamental...», «concluyendo», «dicho de otra manera», «en una palabra», etc. es porque el exponente va a decir o aclarar algo básico. Debes poner atención también al final ya que en la conclusión suele presentarse el resumen básico de todo lo que se ha dicho.

Saber **pensar** cuando se toman apuntes de una exposición es tener una actitud de *escucha-reflexiva*. Debes seguir mentalmente el hilo del dicente: el título de la exposición, los objetivos que persigue, los argumentos que presenta y la relación que tienen con otros, lo que está queriendo demostrar, los pasos en los que basa la estructura de su tema, conclusión, etc.

Saber **escribir** es la facultad de plasmar en el papel las palabras y frases claves, y hacerlo de tal manera que facilite su posterior utilización, es decir, que puedas entender lo

que has escrito. Lo antes posible deberás rescribirlo, quitar o añadir tus propias aportaciones. No debes copiar palabra por palabra todo lo que escuchas. Sé conciso y utiliza *abreviaturas*. Es bueno que también sepas usar un código personal elaborado por ti o bien aprender alguno que ya exista. Por ejemplo te doy algunas ideas: Que: q. Nosotros: nos. Vosotros: vos. Por: x. Porque: xq. Arriba: ↑. Abajo: ↓. Más, positivo: +. Menos, negativo: --. Mayor que: >. Menor que <. Diferente: ==. Igual: =. También: Tb, etc.

#### 4.g. La curva del aprendizaje

Cuando estudies ten en cuenta *la curva del aprendizaje*. Algunos autores hablan de tres fases en el estudio: *Calentamiento*, *meseta* y *decaimiento*. Deja de estudiar antes de cansarte o introduce pausas en tu estudio.

¡Aprende a estudiar!  
Te ayudará en tu  
Crecimiento personal.

## LINGOTES DE ORO

- Estudiar no es almacenar muchos conocimientos, sino saberlos utilizar y encontrar cuando queremos.
- El entorno ejerce unas influencias positivas o negativas sobre nosotros a la hora de estudiar: El lugar debe ser apropiado, privado si es posible, sin ruidos y ventilado de vez en cuando, buena iluminación y sin nada en la mesa que nos despiste.
- Debemos ser movidos por una motivación noble, preguntarnos ¿por qué estudio?
- El estudio requiere sistema: Fijar un plan semanal de estudio, pedir a Dios que nos ayude, reducir fobias con la técnica del paso a paso, realizar un estudio activo con la técnica del subrayado, utilización de signos convencionales y esquemas.
- La esencialización es el «pesado», o valoración, de las palabras que escuchamos, se usa en el estudio y en la toma de apuntes
- Considerando la curva del aprendizaje, debemos descansar antes de llegar a fatigarnos o bien, cambiar de actividad.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Qué es una interferencia externa? Cita una.
2. ¿Qué es la motivación en el estudio?
3. Si me parece que un tema es demasiado largo ¿qué método puedo seguir para vencer el miedo al estudio?
4. ¿Qué debemos subrayar del texto?
5. ¿Qué es la marginalia?
6. ¿Qué es la esencialización?
7. ¿Qué significa S-Q.-3R?
8. ¿Cuáles son las tres palabras clave en la toma de apuntes?
9. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. ¿Tienes un lugar privado para el estudio?
2. ¿Tu lugar de estudio es lo suficientemente silencioso?
3. ¿Cuáles son los ruidos que escuchas?

4. ¿Se puede ventilar tu lugar de estudio?
5. ¿Te has fijado cómo te sientas normalmente? ¿Te encorvas? ¿Te ladeas?
6. ¿Tienes recta tu espalda?
7. ¿Antes de estudiar sueles orar, aunque no sean temas espirituales?
8. ¿Cuántas pausas sueles realizar mientras estudias?
9. Escribe por qué crees que es importante estudiar.

10. Lee el texto siguiente y realiza los ejercicios que te proponemos:

*«La educación que se dé en nuestras escuelas, nuestras iglesias, nuestros sanatorios, debe presentar claramente la gran obra que es necesario realizar. Debe presentarse claramente a los estudiantes de todos los grados la necesidad de desarraigar de la vida toda práctica mundana opuesta a las enseñanzas de la Palabra de Dios, y poner en su lugar hechos que lleven la marca de la naturaleza divina. Nuestra obra educativa debe llevar siempre el sello de lo celestial y revelar así cuánto supera la instrucción divina al saber del mundo» (CM 55). «Se habla mucho de la educación superior y muchos suponen que ella consiste enteramente en la enseñanza de la ciencia y la literatura; pero eso no es todo. La más alta educación incluye el conocimiento de la Palabra de Dios, y está comprendida en las palabras: ‘Que te conozcan a ti, el único Dios verdadero, y a Jesucristo, a quien has enviado’» (CM, 44-45).*

10. Subraya las ideas principales; utilizando la marginalia realiza alguna anotación. Con algún signo deja constancia de tus dudas, pensamientos, objeciones, etc. Realiza un resumen breve del texto. Intenta repetir con tus palabras el texto.

**¡Qué maravilloso  
es pensar  
que los humanos  
tenemos un  
origen divino!  
Mis antepasados  
no fueron animales  
sin raciocinio.  
El Evangelio de  
Lucas nos informa  
que por orden  
ascendente,  
comenzando  
desde Jesús,  
llegamos hasta Adán,  
«*hijo de Dios*»  
(Lc. 3:38).**

## **I. EL PLAN DIVINO**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno entienda la condición de la humanidad y sea capaz de definir el plan de Dios para con ésta.**

## I. EL PLAN DIVINO

### 1. Nuestra gloriosa procedencia

¡Qué maravilloso es pensar que los humanos tenemos un origen divino! Mis antepasados no fueron animales sin raciocinio; el Evangelio de Lucas nos informa que por orden ascendente comenzando desde Jesús llegamos hasta Adán, «hijo de Dios» (Luc. 3:38).

El enemigo de Dios y del hombre, usando a científicos, siempre ha intentado desvirtuar la verdad. En 1871 el naturalista inglés, Charles Robert Darwin (1809-1892), publicó el libro *“The Descent of Man and Selection in Relation to Sex”*, en el cual sostenía que el hombre había evolucionado desde formas más simples de vida, hasta ser lo que es hoy. Esta teoría revolucionó el mundo científico, y dio origen a la conocida teoría *evolucionista*, que afirma que venimos del mono.

Otras teorías dispares se han lanzado desde entonces hasta hoy por la así llamada *ciencia*: Tal vez venimos de los delfines, tal vez nuestros antepasados fueron lagartos... No hay límites para la especulación. Es algo que podemos constatar, cada vez surgen nuevas explicaciones de nuestro origen, siempre oscuras e inciertas.

Nuestra convicción no se basa en especulaciones. ¡Venimos de Dios! Tenemos un origen glorioso, nuestro Creador es Dios. Lo dice la Palabra inspirada de la que no podemos desconfiar: *“En el principio creó Dios los cielos y la tierra... Y creó al hombre a su imagen, a imagen de Dios lo creó; varón y hembra lo creó”* (Gén. 1:1, 27).

*«El Señor creó al hombre del polvo de la tierra. Hizo de Adán un participante de la vida y naturaleza de Dios. Fue alentado en él el aliento del Todopoderoso, y se convirtió en un alma viviente. Adán era perfecto en su forma: fuerte, bien parecido, puro, llevaba la imagen de su Hacedor»* (CBA, TI, 1096).

### 2. El pecado y sus consecuencias

El pecado de nuestros primeros padres abrió la puerta de la degeneración de la especie humana. Cuando Eva y Adán desobedecieron, se escondieron de la presencia de Dios al escuchar su voz en el huerto; se vieron desnudos y temían presentarse así delante de su Creador. Una de las consecuencias de su pecado es la pérdida de su santidad y de su inocencia. El manto de luz y de gloria que les envolvía, desapareció después del pecado. *«Y él respondió: Oí tu voz en el huerto, y tuve miedo, porque estaba desnudo; y me escondí»* (Gén. 3:10).

*«El manto de luz que los había cubierto desapareció, y para reemplazarlo hicieron delantales; porque no podían presentarse desnudos a la vista de Dios y los santos ángeles.»*  
*«Las hojas de higuera representan los argumentos usados para cubrir la desobediencia. Cuando el Señor llama la atención de hombres y mujeres a la verdad, comienza la confección de delantales de higuera para ocultar la desnudez del alma. Pero no se cubre la desnudez del pecador. Todos los argumentos reunidos en forma de remiendos por todos los que se hayan interesado en esta costura endeble quedarán en nada.»* (CBA, TI, 1098).

*«Si Adán y Eva nunca hubiesen desobedecido a su Creador, hubieran permanecido en la senda de la rectitud perfecta, podrían haber conocido y entendido a Dios. Pero cuando escucharon la voz del tentador y pecaron contra Dios, se apartó de ellos la luz de las vestimentas de inocencia, se envolvieron con los oscuros mantos que resultan de ignorar a Dios»* (Ibíd).

El hombre y la mujer adquieren una *naturaleza pecaminosa*. Para ellos, a partir de ahora, no será un placer obedecer; no será una recreación constante el trabajar, no podrán sujetar sus pensamientos a Dios de una manera natural; su sentido de la justicia se pervertirá; permanecer siempre al lado de lo recto será una imposibilidad. Obedecer a Dios de una manera espontánea, como antes lo hacían, no estará a su alcance. Comienzan a experimentar lo terrible que es convivir con dos deseos antagónicos, lo que conocemos por dualidad. El apóstol Pablo lo expresa de una forma clara en el libro de Romanos 7:18-19.

A partir de la desobediencia se convierten por elección propia en súbditos del príncipe de las tinieblas. Porque *«les prometen libertad, y son ellos mismos esclavos de corrupción. Porque el que es vencido por alguno es hecho esclavo del que lo venció»* (2 Ped. 2:19).

Otra de las consecuencias del pecado es el **miedo**. Antes de la caída era algo maravilloso encontrarse con su Creador; pero ahora, al oír su voz, sienten miedo. Este sentimiento tan extraño y angustioso se introduce en sus vidas. El diccionario define el miedo como la *«perturbación angustiosa del ánimo por un riesgo o mal que real o imaginariamente amenaza o que se finge la imaginación»*.

En su caso no era algo imaginario, habían transgredido la ley divina y conocían las consecuencias. ¿Qué pasaría ahora? ¿Morirían para siempre? Temblando de miedo, detrás de algún árbol del huerto, temían por el destino que les aguardaba.

Los discípulos de Cristo también sintieron miedo cuando vieron andar sobre el mar a Alguien que no sabían quien era. *«Y los discípulos, viéndole andar sobre el mar, se turbaron, diciendo: ¡Un fantasma! Y dieron voces de miedo»* (Mat. 14:26).

Cuando su Maestro fue crucificado temieron las represalias de los judíos y se escondieron. *«Cuando llegó la noche de aquel mismo día, el primero de la semana, estando las puertas cerradas en el lugar donde los discípulos estaban reunidos por miedo de los judíos...»* (Jn. 20:19).

El miedo es un ingrediente común en la vida de las personas. La gente tiene miedo: Miedo a lo desconocido, miedo a la enfermedad, al dolor y la muerte; miedo a perder a aquellas personas, o cosas, que aman y aprecian; miedo al ridículo, al desprecio. El miedo se instaló en el hombre como consecuencia del pecado.

**El espíritu de acusación** se introdujo en sus vidas. A la pregunta de Dios: *«¿Has comido del árbol de que yo te mandé no comieses?»* (Gén. 3:11), el hombre contestó que su esposa le había inducido a hacerlo, ella era la responsable y no él. Con la acusación se justificó.

Eva presenta el mismo comportamiento. *«La serpiente me engañó, y comí»* (Vrs. 13). Acusa a la serpiente y justifica su falta. Pero ¿quién puso la serpiente en el Edén? ¿Quién le entregó la mujer a Adán? ¿No era Dios? ¿A quién estaban acusando realmente?

*«Adán no podía negar ni disculpar su pecado; pero en vez de mostrar arrepentimiento, culpó a su esposa, y de esta manera al mismo Dios... Tan terrible es el poder del pecado... Así como Adán, ella culpó a Dios por su caída. El espíritu de autojustificación se originó en el padre de la mentira; lo manifestaron nuestros primeros padres tan pronto como se sometieron a la influencia de Satanás, y se ha visto en todos los hijos e hijas de Adán. En vez de confesar humildemente su pecado, tratan de justificarse culpando a otros, a las circunstancias, a Dios, y hasta murmuran contra las bendiciones divinas»* (PP, 41-42).



Uno de los mayores problemas en nuestras sociedades y también en la iglesia, y tal vez lo que peores consecuencias provoca, es el *espíritu de acusación*. Tiene su origen en el Diablo, a quien se le llama en la Biblia «*el acusador de los hermanos*» (Apoc. 12:10).

Otra consecuencia nefasta es la **enfermedad y la muerte**. El Señor les había dicho que el día que comiesen del árbol del conocimiento del bien y del mal, morirían. (Gén. 2:17). Pero ellos no murieron en ese mismo día, sin embargo, comenzaron a morir, y a través de los siglos sintieron la pérdida de su vitalidad edénica, hasta que por fin bajaron a la tumba.

En un proceso judicial hay que distinguir dos aspectos de la condena: La declaración de la misma y su ejecución. Cuando un convicto es condenado a la pena capital, la ejecución de la pena se puede diferir por algún tiempo; pero al reo se le priva de la libertad y encerrado en su prisión espera angustiado el día y la hora en que dejará de existir. ¿No es esto estar ya muerto?

La ejecución de la sentencia de Dios se iba a diferir en el caso de Adán y Eva, casi mil años, pero al fin llegaría el terrible momento. Vieron morir a Abel su amado hijo, tuvieron que matar ellos mismos animales inocentes para postergar su condena; contemplaron con sus ojos como la gente enfermaba y moría. Al ver como caían al suelo las hojas muertas de los árboles su corazón se encogió de dolor. Y así, la especie humana, se fue debilitando a través de los milenios.

*«La advertencia hecha a nuestros primeros padres: “Porque el día que de él comieres, morirás” (Gén. 2:17), no significaba que morirían el mismo día en que comiesen del fruto prohibido, sino que ese día sería dictada la irrevocable sentencia... El mismo día en que pecaran serían condenados a muerte» (PP, 44).*

La **comunicación directa** queda rota tras la desobediencia. Ya no será posible el diálogo con el Creador cara a cara. Después del pecado hombre no podrá permanecer en la presencia de Dios y seguir viviendo, la gloria divina ya no podrá ser resistida por la pareja manchada por la trasgresión.

Algunos han tenido el privilegio de contemplar la gloria divina (Juan 1:14), pero, nadie ha podido ver a Dios, a no ser en visión (Isa. 6:5). A Moisés, el gran caudillo de Israel, no se le permitió contemplar a Dios cara a cara; después de haber pedido contemplar la gloria de Dios, se le contestó: «*No podrás ver mi rostro; porque no me verá hombre, y vivirá*» (Ex. 33:20). «*A Dios nadie le vio jamás* (Jn. 1:18). «*Desde que pecaron nuestros primeros padres, no ha habido comunicación directa entre Dios y el hombre*» (PP, 382). (El énfasis es nuestro).

### 3. La universalidad del pecado

Es una imagen terrible la que aquí se presenta. Un hombre y una mujer hechos a imagen y semejanza de Dios, con unos privilegios extraordinarios, de pronto se convierten en seres condenados a morir.

Pero lo más triste radica en el hecho que su pecado no fue un acto que les perjudicó a ellos únicamente, sino que sus consecuencias alcanzaron a sus hijos y a los hijos de sus hijos y a toda la humanidad.

*«Por tanto, como el pecado entró en el mundo por un hombre, y por el pecado la muerte, así la muerte pasó a todos los hombres, por cuanto todos pecaron» (Rom. 5:12).*

«Los hombres están emparentados con el primer Adán, y por lo tanto no reciben de él sino culpa y sentencia de muerte.» (CBA, TVI, 1074). «En Adán todos mueren» (1 Cor. 15:22).

«El pecado de Adán pertenece a la herencia que él ha transmitido a sus descendientes, no como acto, ni como influencia, sino como tendencia que deforma su organismo psíquico. La herencia se encarga de transmitir de Adán a la humanidad entera el estado interior correspondiente al pecado cometido, pero no el pecado mismo. —Toda la posteridad es así víctima del pecado de Adán, porque Adán convertido en pecador —como disposición psicológica personal libre —, no puede tener más que descendientes pecadores— como predisposición psicológica heredada —. Por consiguiente cada hombre nace con una predisposición al pecado, que no constituye de ninguna manera un agravante de su culpabilidad, como lo entendía la doctrina antigua, sino muy al contrario un atenuante.

«Es inevitable que los hijos sufran las consecuencias de la maldad de sus padres, pero no son castigados por la culpa de sus padres a menos que participen de los pecados de ellos. Sin embargo, generalmente los hijos siguen los pasos de sus padres. Por la herencia y por el ejemplo los hijos llegan a ser participantes de los pecados de sus progenitores. Las malas inclinaciones, el apetito pervertido, la moralidad depravada, además de las enfermedades y la degeneración física, se transmiten como un legado de padres a hijos hasta la tercera y cuarta generación» (PP, 313,-314).

De esta manera hemos llegado, como especie, a un estado lamentable. La humanidad está enferma de muerte, incapaces de contener con nuestros débiles esfuerzos, nuestras tendencias hereditarias y adquiridas, sólo podemos llorar y lamentarnos de nuestra situación desesperada. Leamos nuestro propio diagnóstico: «Se destruyó, cayó la tierra; enfermó, cayó el mundo; enfermaron los altos pueblos de la tierra. Y la tierra se contaminó bajo sus moradores; porque traspasaron las leyes, falsearon el derecho, quebrantaron el pacto sempiterno. Por esta causa la maldición consumió la tierra, y sus moradores fueron asolados; por esta causa fueron consumidos los habitantes de la tierra, y disminuyeron los hombres» (Isa. 24:4-6).

¿Qué pasaría con el hombre y su destino glorioso? ¿Dejaría Dios que los seres que El había creado sufrieran las consecuencias de su desobediencia? ¿Habría alguna escapatoria?

#### **4. La redención del hombre**

A pesar de todo, Dios no podía dejar su creación sin esperanza alguna, pues los amaba con un amor infinito. Consciente de que la condición libre de Adán y Eva podía llevarles a la desobediencia, había previsto un plan de amor desde antes de la creación: Se entregaría en su Hijo Jesucristo para librarnos de la culpabilidad del pecado haciendo expiación con su sangre. ¡Qué maravilloso amor! ¡Un amor que nosotros no somos capaces de comprender! «Y lo adoraron todos los moradores de la tierra cuyos nombres no estaban escritos en el libro de la vida del Cordero que fue inmolado desde el principio del mundo» (Apoc. 13:8).

«Sabido que fuisteis rescatados de vuestra vana manera de vivir, la cual recibisteis de vuestros padres, no con cosas corruptibles, como oro o plata, sino con la sangre preciosa de Cristo, como cordero sin mancha y sin contaminación, ya destinado desde antes de la fundación del mundo» (1 Ped. 1:19-20).

Por eso, en el mismo contexto donde aparece la sentencia de muerte, el Creador les transmite una maravillosa promesa: «Y pondré enemistad entre ti y la mujer, y entre tu simiente y la simiente suya; ésta te herirá en la cabeza, y tú le herirás en el calcañal» (Gén. 3:15).

En este versículo está condensado el **plan divino**, se predice la venida de Jesús y la liberación de la culpa y del poder del pecado. Pero también se predice literalmente la enemistad que existiría siempre entre los hombres y las serpientes, ambos nunca simpatizarían; la aversión natural que sentimos hacia este reptil es una confirmación del cumplimiento de este aspecto de la profecía.

Ahora bien, analicemos el aspecto profético que atañe a la relación triangular: Dios-Hombre-Satanás.

Antes de la caída Dios y el hombre estaban íntimamente unidos, nada se interponía entre ellos. Después del pecado alguien se introduce en ese círculo sagrado para quebrar esta maravillosa relación, como cuando un matrimonio se rompe por causa de un adulterio. Ahora Satanás es el nuevo “dios” de Adán y Eva, porque han decidido obedecerle a Él; son sus “amigos” y por ende, enemigos de Dios.

*«Les prometen libertad, y son ellos mismos esclavos de corrupción. Porque el que es vencido por alguno es hecho esclavo del que lo venció» (2 Ped. 2:19).*

Actualmente muchos jóvenes caen en el abismo de la corrupción moral y física por causa de sus amigos. Les inducen a probar la droga, y con ello al robo y el asesinato, si es preciso, para conseguirla. ¿Realmente eran amigos o enemigos? Las personas hundidas quieren hundir con ellas a otros. En un hospital, un enfermero que tenía hepatitis, contagiaba a la gente con una jeringuilla contaminada por el virus. Fueron muchos los afectados, hasta que la policía lo descubrió. En su desesperación quería llevarse a otros. Satanás se propuso arrastrar al hombre en su caída y con sus falacias lo consiguió.

Sin embargo, Dios le dijo a la serpiente que iba a quebrantar su ensalmo infatuador, y esa amistad destructora que había comenzado a ejercer sobre los desdichados Adán y Eva. El sería, en la persona de su Hijo Jesús, el que se interpusiera ahora entre la mujer (los hijos de Dios que configuran su iglesia) y la serpiente (Satanás).

Las personas que se deleitan en el pecado son *simiente de la serpiente*. Veamos lo que el Señor Jesús les dijo a los judíos: *«Vosotros sois de vuestro padre el diablo, y los deseos de vuestro padre queréis hacer» (Jn. 8:44).*

Por antonomasia, la simiente de la mujer es Cristo (Gal. 3:16,19). Jesús, un día vendría a este mundo para *«deshacer las obras del diablo» (1 Jn. 3:8)*. *«Para destruir por medio de la muerte al que tenía el imperio de la muerte, esto es, al diablo, y librar a todos los que por el temor de la muerte estaban durante toda la vida sujetos a servidumbre» (Heb. 2:14-15).*

Cristo heriría la cabeza de Satanás, otras versiones hablan de *aplastar*, en tanto que Satanás heriría a Cristo en el talón. Es claro que la herida más grave de las dos es la que originaría Cristo al Diablo; quedando confirmado que aunque el diablo llegaría a herir a Cristo, no sería de muerte, perdiendo así la batalla, de la misma manera su poder contra el hombre. Dios estaba profetizando la destrucción completa del diablo y la *restauración absoluta* del ser humano.

Así, sólo así, la especie humana recuperaría los dones perdidos en el Edén: La santidad, el gozo de sentirse en la presencia de Dios, el amor absoluto a Dios y al prójimo, la salud, la vida eterna. Esto es lo que conocemos por **Evangelio**; la buena nueva, el plan de redención. Este es el **plan divino**. Adán y Eva no tenían por qué desesperar; aunque iban a sufrir, no debían abandonarse al desaliento, Dios les iba a redimir en Cristo. En la simiente prometida había poder para vencer al diablo.

La promesa de Génesis, se repetiría en todos los tiempos y alcanzaría nuestros días. Los escritores sagrados, a través de toda la Biblia, nos reiteran el hecho de que Dios tiene un plan de salvación y miles de promesas brotan de cada página para reforzar y revivir la promesa dada en el paraíso.

*«Esta sentencia, pronunciada en presencia de nuestros primeros padres, fue una promesa para ellos. Mientras predecía la lucha entre el hombre y Satanás, declaraba que el poder del gran adversario sería finalmente destruido... Aunque habrían de padecer por efecto del poder de su gran enemigo, podrían esperar una victoria final» (PP, 51).*

*«Pero Cristo, mediante su sacrificio, al pagar la pena del pecado, no sólo redimiría al hombre, sino que también recuperaría el dominio que éste había perdido. Todo lo que perdió el primer Adán será recuperado por el segundo» (PP, 53).*

Antes de que salieran del Edén el Señor les proporcionó túnicas de pieles (Gén. 3:21) más acordes con el trabajo que iban a desempeñar en el futuro; pero de una manera especial, **símbolo de la muerte vicaria de Cristo** y de su perfecta justicia. Dos corderos murieron para que Adán y Eva vivieran. Ya aquí se representa simbólicamente la muerte de Jesús como cordero que quita los pecados del mundo. El servicio de los sacrificios se instituyó en aquel tiempo y Adán lo transmitió a sus hijos. Estos sacrificios serían un recordatorio permanente de los resultados del pecado, y del perdón en Jesús. Ahora podía mirar el horizonte con esperanza:

*«Y no habrá más maldición; y el trono de Dios y del Cordero estará en ella, y sus siervos le servirán, y verán su rostro, y su nombre estará en sus frentes. No habrá allí más noche; y no tienen necesidad de luz de lámpara, ni de luz del sol, porque Dios el Señor los iluminará; y reinarán por los siglos de los siglos» (Apoc. 22:3-5).*

*«Vi un cielo nuevo y una tierra nueva; porque el primer cielo y la primera tierra pasaron, y el mar ya no existía más... Enjugará Dios toda lágrima de los ojos de ellos; y ya no habrá muerte, ni habrá más llanto, ni clamor, ni dolor; porque las primeras cosas pasaron» (Apoc. 21:1, 4).*

## 5. El privilegio del colporteur

Los cristianos hemos recibido el gozo de la salvación. ¡Qué maravilloso es experimentar la redención de Jesús! No sólo recibir el perdón de nuestros pecados, sino el poder para vencerlos. Cristo rompe las cadenas que nos esclavizan. *«Las cosas viejas pasaron»*, dice Pablo (2 Cor. 5:17). El odio, el rencor, los celos, la impureza, el egoísmo, el miedo, los vicios, etc., toda la escoria humana es quemada en el crisol del Eterno. La verdad nos hace libres (Jn. 8:32).

Habiendo recibido el Evangelio de salvación, tenemos el deber de llevarlo a otras personas. A todos deben llegar las buenas nuevas, **el plan divino debe darse a conocer**.

Toda la iglesia debe empeñarse en esta noble tarea. Es una orden del cielo: *«Por tanto, id, y haced discípulos a todas las naciones, bautizándolos en el nombre del Padre, y del Hijo, y del Espíritu Santo; enseñándoles las cosas que os he mandado; y he aquí yo estoy con vosotros todos los días, hasta el fin del mundo. Amén» (Mt. 28:19-20).*

Uno de los métodos establecidos por Dios para que su plan se de a conocer a todo el mundo, es el **colportaje**.

*«La iglesia debe dar atención a la obra del colportaje. Esta es una de las formas en que debe brillar en el mundo» (CE, 17).*

*«No hay obra superior a la del colportaje evangélico; porque entraña el cumplimiento de los deberes más elevados» (JT2, 547).*

*«Tenemos una gran obra que hacer. Educad, educad, educad a jóvenes para que se consagren al ministerio de la palabra. Educadlos para que lleguen a ser colportores, a fin de que vendan los libros que el Señor por su Espíritu ha impresionado las mentes a escribir» (CE, 32).*

Este es justamente el objetivo primordial de este manual. Sólo con la ayuda de Dios y la colaboración de todos vosotros se podrá conseguir. Todo lo que pretendemos exponer en estas páginas tiene la finalidad de ayudarnos y capacitarnos para cumplir mejor la orden de nuestro Señor Jesucristo. Sólo queremos que el nombre de Dios sea glorificado. El verdadero Maestro es Dios, aquí todos vamos a ser sus alumnos. Las técnicas de venta, el conocimiento de nuestros libros, o cualquier habilidad humana que aprendamos, debemos ponerla a los pies del Maestro, para que Él las santifique y les confiera el poder germinador que hace crecer la semilla.

No queremos quedarnos en el aspecto frío y teórico de la venta, como las empresas seculares. Debemos evitar caer en una rutina mercantilista. Sólo si nuestro objetivo es aprender a llevar el mensaje de salvación de una manera más eficaz, entonces podremos sentir que estamos cumpliendo con el propósito para el que fue escrito este manual.

**¡El Señor te invita  
a que aceptes  
el Evangelio de  
Salvación!**

## LINGOTES DE ORO

- Nuestra procedencia es de origen divino: Hemos sido creados a imagen y semejanza de Dios.
- El pecado nos separó de Dios y provocó la pérdida de la santidad, el miedo, el espíritu de acusación, la enfermedad y la muerte. También quedó rota la comunicación directa con nuestro Hacedor.
- Por el pecado que cometieron nuestros primeros padres todos nacemos con una naturaleza pecaminosa.
- Dios, en su infinito amor, ideó desde antes de la fundación del mundo un plan divino por si sus hijos decidían pecar: Jesucristo moriría en lugar del hombre. Este plan es el Evangelio.
- El colportor tiene el privilegio de anunciar el Evangelio a través de la página impresa que distribuye. No hay obra superior.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Cuál es nuestro origen?
2. ¿Cuáles fueron las consecuencias del pecado?
3. ¿Los hijos heredan los pecados de los padres así como su culpabilidad?
4. ¿En qué sentido decimos que en Adán todos mueren?
5. ¿Cuál es el plan que Dios trazó antes de la fundación del mundo para redimir al hombre en caso de que desobedeciera?
6. Explica Gén. 3:15.
7. ¿Cómo califica el espíritu de profecía la obra del colportaje?
8. ¿Puede la obra del colportaje ayudar en el plan divino de restaurar a la humanidad?
9. Explica de qué manera.
10. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. ¿Cuál es nuestro origen?
2. ¿Cuáles fueron las consecuencias del pecado?
3. ¿Los hijos heredan los pecados de los padres así como su culpabilidad?
4. ¿En qué sentido decimos que en Adán todos mueren?
5. ¿Cuál es el plan que Dios trazó antes de la fundación del mundo para redimir al hombre en caso de que desobedeciera?
6. Explica Gén. 3:15.
7. ¿Cómo califica el espíritu de profecía la obra del colportaje?
8. ¿Puede la obra del colportaje ayudar en el plan divino de restaurar a la humanidad?
9. Explica de qué manera.
10. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## **II. DIOS CON NOSOTROS**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno conozca los diferentes medios que Dios ha establecido para comunicarse con la humanidad y sea capaz de descubrir cuáles han intervenido en su vida**

## II. DIOS CON NOSOTROS

### 1. Comunicación divina: hecho histórico perceptible

En el tema anterior pudimos ver que una de las consecuencias del pecado es la ruptura de la comunicación directa con Dios. El diálogo con el Creador, cara a cara, ya no sería posible. La naturaleza divina no puede armonizar con la naturaleza pecadora ya que son totalmente antagónicas.

No obstante, Dios ha previsto en su sabiduría insondable, diversas maneras de comunicarse con la humanidad caída, según las circunstancias y los tiempos. Su amor le ha llevado a idear métodos a través de los cuales pudiera hacerse visible al hombre, y esta revelación es un hecho histórico perceptible en la medida que la podemos constatar en la Palabra de Dios.

El pecado nos ha distanciado de Dios, nos ha llevado a «provincias apartadas», para vivir perdidamente. Pero el amor que rebosa en el pecho del Padre, le empuja a esperar cada día nuestro regreso al hogar celestial; desea entablar nuevamente una estrecha e íntima relación con sus hijos pródigos.

Para que lleguemos a amar a Dios debemos conocerle, creer que existe, que no es un mito, o fruto de la imaginación. Es por propia experiencia que llegamos a conocerle, porque está cerca de los que le buscan. «*Cercano estás tú, oh Jehová*» (Sal. 119:151).

*«Pero sin fe es imposible agradar a Dios, porque es necesario que el que se acerca a Dios crea que le hay, y que es galardonador de los que le buscan»* (Heb. 11:6).

La fe es el ingrediente fundamental en la vida del creyente. Ahora bien, Dios no pretende que creamos en El, que lleguemos a conocerle y le amemos, sin habernos dado una revelación de sí mismo; esto sería una injusticia de su parte. ¿Cómo puedo yo amar y conocer a una persona a la cual no me han presentado? Si no conozco quién es, cómo se llama, cuál es su carácter, ¿qué clase de idea me formaré acerca de ella en mi mente? ¿Será la correcta? No, seguro. Pero si un día entro en contacto con ella, entonces la cosa cambia ya que voy a estar en condición de valorarla por las evidencias.

La persona se me podrá revelar a través de carta, por teléfono, personalmente o alguien que la conoce puede hablarme de ella, o de cualquier otro modo. Lo importante es que ahora sí voy a poder disponer de elementos de juicio para tener ideas más o menos claras con respecto a ella.

Si Dios no se hubiese manifestado de ninguna manera a los hombres, después del pecado, no podríamos creer en El, no sabríamos exactamente lo que Dios quiere de nosotros, no podríamos conocer su plan para redimirnos. Podemos darle gracias de que esto no ha sido así. La revelación divina abarca:

- a) Reglas de conducta, para nuestra felicidad (Lev. 18:1-5).
- b) Atributos de su carácter (1 Jn. 4:8).
- c) Nos descubre el telón del futuro para no dejarnos en la ignorancia con respecto a lo que va a acontecer (Amós 3:7; Dan. 2:28; Apoc. 1:3).
- d) Nos da sus promesas, que alientan nuestra esperanza en un mundo mejor (2 Ped. 1:3, 4; 1 Cor. 2:9, 10).
- e) Nos ofrece su gracia para lograr nuestra transformación (2 Cor. 9:8).



¿No es algo maravilloso? Pero ¿de qué manera se ha comunicado y sigue comunicándose hoy Dios con nosotros? ¿Por qué es tan importante que conozcamos estos medios de comunicación como colportores?

## 2. El comunicador divino

El espíritu de profecía nos dice que desde el pecado no ha habido comunicación *directa* entre Dios y el hombre. ¿Cómo se ha verificado, pues, el contacto divino-humano? A través de Cristo; El ha sido y es el *comunicador divino*, el *vocero* y la *Palabra de Dios Padre* hecha audible. Por eso dijo Jesús que el que le había visto a él es como si hubiese visto al Padre.

«*En el principio era el Verbo, y el Verbo era con Dios, y el Verbo era Dios. Este era en el principio con Dios. Todas las cosas por él fueron hechas, y sin él nada de lo que ha sido hecho, fue hecho*» (Jn. 1:1-3).

El Verbo o Palabra viva (*gr. Logos*), Cristo, (vers. 14) ha dado a conocer al Padre a quien nadie ha visto jamás. (ver. 18). La palabra tiene dos fases: la que se *piensa* y la que se *expresa*. La palabra que se piensa es el *concepto*, ya que es el resultado inmediato de lo que concebimos mentalmente. La palabra que expresamos a los otros es el medio de comunicar lo que pensamos. En Cristo se encierran estos dos aspectos: el concepto de Dios y la expresión del carácter de Dios.

«*Cristo nos ha declarado la mente del Padre con respecto a nosotros, de la misma manera que la palabra o el discurso de un hombre nos dan a conocer sus pensamientos. Sólo Cristo podía declararnos con toda precisión, exactitud y profundidad la mente de Dios, porque a) sólo El conoce exhaustivamente al Padre (Mat 11:27); b) En todo lo que hacía y decía, Cristo era "Dios manifestado en carne" (1 Tim. 3:16), la Palabra de Dios Encarnada (v. 16), es decir, la traducción más exacta posible de Dios al lenguaje humano, de tal modo que quien ve a Jesús, ha visto al Padre (14:9)*»<sup>(1)</sup>

«*El Padre puso el mundo en las manos de Cristo para que por su obra mediadora redimiera al hombre y vindicara la autoridad y santidad de la ley divina. **Toda comunicación entre el cielo y la raza caída se ha hecho por medio de Cristo***» (PP, 382). (El énfasis es nuestro).

«*En todas estas revelaciones de la presencia divina, la gloria de Dios se manifestó por medio de Cristo. No sólo cuando vino el Salvador, sino a través de todos los siglos después de la caída del hombre y de la promesa de la redención, "Dios estaba en Cristo reconciliando el mundo a sí."* (2 Co. 5:19)» (Ibíd. 381-382).

**2.a. Dio a Adán y a Eva la promesa de redención.** «*Fue el Hijo de Dios quien dio a nuestros primeros padres la promesa de la redención*» (Ibíd. 382).

**2.b. Se reveló a los patriarcas.** «*Fue él quien se reveló a los patriarcas. Adán, Noé, Abrahán, Isaac, Jacob y Moisés, comprendieron el Evangelio. Buscaron la salvación por medio del Sustituto y Garante del ser humano. Estos santos varones de antaño comulgaron con el Salvador que iba a venir al mundo en carne humana; y algunos de ellos hablaron cara a cara con Cristo y con ángeles celestiales*» (Ibíd. 382).

**2.c. Se reveló a Moisés y a Israel.** «*Y todos bebieron de la misma porque bebían de la roca espiritual que los seguía y la roca era Cristo*» (1 Co. 10:4).

«*He aquí yo envío mi Ángel delante de ti para que te guarde en el camino y te introduzca en el lugar que yo he preparado. Guárdate delante de él y oye su voz; no le seas*

rebelde; porque él no perdonará vuestra rebelión, porque mi nombre está en él... Porque mi Ángel irá delante de tí...» (Ex. 23:20-23).

«Este es aquel Moisés que estuvo en la congregación en el desierto con el ángel que le hablaba en el monte Sinaí, y con nuestros padres, y que recibió palabras de vida que darnos» (Hch. 7:38).

«No recordaban (los israelitas) que el Ángel del pacto era su jefe invisible ni que, velada por la columna de nube, la presencia de Cristo iba delante de ellos, como tampoco que de él recibía Moisés todas sus instrucciones» (PP, 418).

«Cristo no sólo fue el que dirigía a los hebreos en el desierto –el Ángel en quien estaba el nombre de Jehová, y quien, velado en la columna de nube, iba delante de la hueste—sino que también fue él quien dio la ley a Israel. En medio de la terrible gloria del Sinaí, Cristo promulgó a todo el pueblo los diez mandamientos de la ley de su Padre, y dio a Moisés esa ley grabada en tablas de piedra» (Ibíd. 382). «La ley ceremonial fue dada por Cristo» (Ibíd. 383).

**2.d. Se reveló a los profetas.** «Fue Cristo quien habló a su pueblo por medio de los profetas. El apóstol Pedro, escribiendo a la iglesia cristiana, dice que los que “profetizaron de la gracia que había de venir a vosotros, han inquirido y diligentemente buscado, escudriñando cuándo y en qué punto de tiempo significaba el Espíritu de Cristo que estaba en ellos, el cual prenunciaba las aflicciones que habían de venir a Cristo, y las glorias después de ellas.” (1 Ped. 1:10-11)» (Ibíd. 382).

**2.e. Se reveló a la humanidad en su encarnación.** «Y aquel Verbo fue hecho carne, y habitó entre nosotros (y vimos su gloria, gloria como del unigénito del Padre), lleno de gracia y verdad» (Jn. 1:14).

«En el plan de la redención, Cristo es el Alfa y la Omega, el Primero y el Ultimo» (Ibíd. 383).

¿Cuáles son los medios de comunicación utilizados por Dios?

### 3. Las teofanías

Dios se ha comunicado con la humanidad a través de su Hijo Jesucristo, utilizando maneras y modos peculiares. La *teofanía* es la primera forma de la revelación en el tiempo de los patriarcas y también en el de Moisés. La palabra *teofanía* quiere decir literalmente *Dios aparece* (del gr. Teo= Dios; phaino= aparecer), es decir, *aparición o revelación de la divinidad*.

Dios y su mundo invisible, a través de las apariciones, o bien de intervenciones portentosas, se hace presente a los hombres con el objeto de transmitir una comunicación con una finalidad determinada.

#### 3.a. La gloria de Dios

**En la puerta del Edén.** «Y tuvieron un silencioso testimonio de la verdad en el huerto de Dios, que durante siglos permaneció entre los hombres. A la puerta del paraíso, guardada por querubines, se manifestaba la gloria de Dios, y allí iban los primeros adoradores a levantar sus altares y a presentar sus ofrendas. Allí era donde Caín y Abel habían llevado sus sacrificios y Dios había condescendido a comunicarse con ellos» (PP, 70-71).

**En el Santuario del desierto, “shekinah”.** *«Entonces una nube cubrió el tabernáculo de reunión, y la gloria de Jehová llenó el tabernáculo» (Ex. 40:34).*

*«Y harás un propiciatorio de oro fino... Y pondrás el propiciatorio encima del arca... Y de allí me declararé a ti, y hablaré contigo de sobre el propiciatorio, de entre los dos querubines que están sobre el arca del testimonio, todo lo que yo te mandare para los hijos de Israel» (Ex. 25:17, 21-22).*

*«Encima del propiciatorio estaba la “shekinah”, o manifestación de la divina presencia; y desde en medio de los querubines Dios daba a conocer su voluntad. Los mensajes divinos eran comunicados a veces al sumo sacerdote mediante una voz que salía de la nube. Otras veces caía una luz sobre el ángel de la derecha, para indicar aprobación o aceptación o una sombra o nube descansaba sobre el ángel de la izquierda, para revelar desaprobación o rechazo» (CesS, 32-33).*

**En el desierto.** *«Mas ciertamente como vivo yo, y mi gloria llena toda la tierra, todos los que vieron mis señales que he hecho en Egipto y en el desierto, y me han tentado ya diez veces, y no han oído mi voz...» (Núm. 14:21-22).*

Todos los israelitas pudieron contemplar en innumerables ocasiones la gloria de Dios a través de hechos portentosos, antes de su liberación y posteriormente durante su peregrinaje por el desierto: Las diez plagas que cayeron sobre Egipto, la división del mar Rojo, la protección y guía con una nube para el día y una columna de fuego para la noche, etc.

### **3.b. El Urim y el Tumim**

Dios también se comunicaba con su pueblo a través de unas piedras llamadas Urim y Tumim, que el sumo sacerdote llevaba engastadas sobre el pectoral cuando oficiaba en el santuario.

*«Y llevará Aarón los nombres de los hijos de Israel en el pectoral del juicio sobre su corazón, cuando entre en el santuario, por memorial delante de Jehová continuamente. Y pondrás en el pectoral del juicio Urim y Tumim, para que estén sobre el corazón de Aarón cuando entre delante de Jehová» (Ex. 28:30).*

*«A la derecha y a la izquierda del racional había dos piedras grandes y muy brillantes. Se llamaban Urim y Tumim. Mediante ellas se revelaba la voluntad de Dios al sumo sacerdote. Cuando se llevaban asuntos ante el Señor para que él los decidiera, si un nimbo iluminaba la piedra de la derecha era señal de aprobación o consentimiento divinos, mientras que si una nube oscurecía la piedra de la izquierda, era evidencia de negación o desaprobación» (CesS, 36).*

*«Y el gobernador les dijo que no comiesen de las cosas más santas, hasta que hubiese sacerdote para consultar con Urim y Tumim» (Esd. 2:63).*

*«Y consultó Saúl a Jehová; pero Jehová no le respondió ni por sueños, ni por Urim, ni por profetas» (1 Sam. 28:6).*

### **3.c. Los sueños y visiones**

Dios puede comunicarse con un ser humano a través de un sueño, cuando duerme, o a través de una visión mientras está en estado de vigilia. El sueño es un medio inferior de revelación con respecto a la visión y puede manifestarse en hombres o mujeres que no son profetas, ni siquiera del pueblo de Dios; pero en estos últimos casos, la facultad para interpretar los sueños la tienen los hijos de Dios. Recordemos que tanto el copero como el

panadero del rey de Egipto, así como el propio Faraón y Nabucodonosor, tu vieron sueños de origen divino, pero a ninguno de ellos se le dio la capacidad para revelarlos; de esta manera los paganos tienen que aceptar el hecho de que sólo Jehová es dueño de los misterios y que sólo se les revela a los que le sirven.

El *profetismo* bíblico se sustenta y toma forma a través de los sueños y visiones que reciben los «iluminados» de Dios. Estos hombres y mujeres son inspirados (*inspirar = soplar dentro de*) por el Espíritu Santo, para que transmitan el mensaje que reciben o bien por escrito o bien a viva voz.

El término *profeta*, deriva de dos palabras hebreas que tienen diferentes matices de significado, según cita Arturo G. Daniells en su libro «*El permanente don de profecía*». Una de ellas es **roeh**, que significa «**ver**» y la otra es **nabi**, que significa «**declarar**». La primera palabra tendría que ver con el *modo* como el profeta recibe el mensaje; la segunda se aplica a la **proclamación** del mensaje que ha recibido.

El término más reciente de «profeta», proviene del griego y significa **uno que habla en nombre de otro**, estando así fusionado en su significado con los vocablos hebreos anteriormente mencionados.

*«La palabra ‘vidente’ con la cual se designaba originalmente al profeta, implica que las visiones eran el modo original de las revelaciones a los profetas. Estas visiones, en el caso de los profetas del Antiguo Testamento, eran casi siempre presentadas en imágenes peculiarmente apropiadas a la edad o a la persona a quien aparecían, y casi siempre inculcaban algún sublime concepto de la naturaleza divina»<sup>(2)</sup>*

*«El profeta es portavoz de Dios. Sus palabras no son la producción de su propio espíritu, sino que provienen de una fuente superior. Porque es al mismo tiempo también un vidente, que ve cosas que no están al alcance de la visión natural, o que oye cosas que los oídos humanos no perciben comúnmente» (Ibíd. 29).*

*«Unas veces el profeta cae en un estado de sopor y recibe un sueño, o bien es transportado a un estado de éxtasis donde se le presenta una visión. A través de cuadros enigmáticos se le manifiesta, más o menos oscuramente, el pensamiento divino»<sup>(3)</sup>*

La inspiración profética tiene una importancia capital en la historia del pueblo de Dios a través de todos los tiempos; porque se descorre el telón del futuro, como anteriormente decíamos, para mostrarnos los acontecimientos que ocurrirán así como para comunicarnos mensajes exhortativos, de instrucción, de reprensión, de aliento y edificación.

Uno de los frutos del profetismo es la **Biblia** que poseemos hoy. La Palabra de Dios, fue escrita por hombres inspirados que recibieron el cometido de escribir aquellas cosas que el Señor les había mostrado en sueños y visiones.

A través de todas las páginas de la Biblia Dios nos habla, se comunica con nosotros. Es una carta de amor a la humanidad. En ella está revelada su voluntad para con nosotros, el origen del pecado y el destino glorioso de los redimidos.

*«Toda la Escritura es inspirada por Dios, y útil para enseñar, para redargüir, para corregir, para instruir en justicia, a fin de que el hombre de Dios sea perfecto, enteramente preparado para toda buena obra» (2 Tim. 3:16-17).*

*«Escudriñad las Escrituras; porque a vosotros os parece que en ellas tenéis la vida eterna; y ellas son las que dan testimonio de mí» (Jn. 5:39).*

«Sus páginas encierran historia antiquísima; biografías fieles a la vida; principios de gobierno para regir al estado y gobernar la casa, principios que la sabiduría humana nunca ha conseguido igualar. Contiene la más profunda filosofía, la poesía más dulce y sublime, apasionada y patética... El tema central de la Biblia, el tema alrededor del cual se agrupan todos los demás del Libro, es el plan de la redención, la restauración de la imagen de Dios en el alma humana» (Ed, 121).

Antes de abrir la Palabra del Señor a fin de recibir su mensaje para nosotros, debemos pedir a Dios en oración que nos guíe e ilumine (Sant. 1:5).

Veamos algunos ejemplos de los sueños y visiones que recibieron personas que aparecen en la Biblia:

Abraham	(Gén. 15:1).
Jacob	(Gén. 28:10-15).
José	(Gén. 37:5-11).
Copero y panadero de Faraón	(Gén. 40:5-23).
Faraón de Egipto	(Gén. 41:1-36).
Moisés	(Ex. 3; 33:1-23; Dt. 34:10).
Samuel	(1 Sam. 3:1-21).
Daniel	(Dan. 7 y 8).
Juan	(Apocalipsis)

También se dan sueños y visiones falsos que no provienen de Dios, son comunicaciones satánicas (ver Deut. 13:1-5; Jer. 23:25). Para probar su procedencia se debe aplicar la prueba de Isaías 8:20.

Debemos tener cuidado de no caer en el error de considerar cada sueño que tenemos un mensaje de Dios. Es posible que a través de algún sueño el Señor nos quiera comunicar algo, pero la mayoría de sueños que tenemos cuando dormimos no tienen ninguna trascendencia de carácter espiritual.

Otro de los frutos del profetismo que como cristianos adventistas tenemos el privilegio de poseer son los **Testimonios**, dados por el Señor a su iglesia remanente.

En la crisis de 1844, Dios eligió una mujer débil para convertirla en su mensajera dentro del movimiento adventista, **Elena Goul Harmon**, de Portland Maine, a través de la cual alentó y guió a su pueblo en este último tiempo, hasta su muerte. A finales del mes de diciembre de ese mismo año, estando de visita en casa de la familia Haines, de Portland, mientras oraba con otras mujeres, Elena quedó inconsciente y recibió una visión de las cosas que en el futuro habrían de experimentar los creyentes, así como de la venida de Cristo, visión que alentó al pequeño grupo de personas que habían quedado fieles pidiendo luz adicional, después del gran chasco sufrido en el mes de octubre.

Desde su primera visión hasta que falleció, a la edad de 88 años, el 16 de junio de 1915, dedicó su vida al servicio de Dios. Recibió más de 2.000 visiones, en las que se revelaron verdades sobre religión, historia, medicina y nutrición. Dejó una biblioteca de más de veinte libros voluminosos escritos por ella. Su influencia fue de gran bendición, no sólo para su época, sino también para la nuestra. En un próximo tema trataremos más extensamente su obra.

### 3.d. Los ángeles

Los ángeles fieles de Dios han recibido la misión de colaborar activamente en el plan de redención. El sueño que tuvo Jacob ilustra muy bien la tarea que ellos tienen designada. Por favor lee en Génesis capítulo 28, versículos 12 al 16. La escalera representa a Cristo.

Dios Padre está al extremo de ella, en el cielo; y la parte baja de la escalera está apoyada en la tierra, simbolizando los seres humanos. Cristo vincula a la humanidad con la divinidad y sus ángeles tienen una parte importante que desempeñar en la tarea redentora.

*«¿No son todos espíritus ministradores, enviados para servicio a favor de los que serán herederos de la salvación?» (Heb. 1:14).*

*«Los agentes angélicos son mensajeros del cielo, que ascienden y descienden realmente, manteniendo a la tierra en constante relación con el cielo» (MS1, 112).*

*«Los ángeles del cielo son enviados para servir a los que han de heredar la salvación... Los ángeles del cielo están recorriendo la longitud y la anchura de la tierra, tratando de consolar a los afligidos, proteger a los que corren peligro, ganar los corazones de los hombres para Cristo. No se descuida ni se pasa por alto a nadie. Dios no hace acepción de personas, y tiene igual cuidado por todas las almas que creó» (DTG, 593-594).*

A continuación damos algunos ejemplos de la comunicación divina llevada a cabo por los ángeles:

Visitaron a Abraham	(Gén. 18:2).
Visitaron a Manoa	(Jue. 13:3-21).
Anunciaron la concepción de Juan el Bautista	(Luc. 1:13-36).
Anunciaron la concepción de Jesús	(Mat. 1:20,21).
Anunciaron el nacimiento de Jesús	(Lc. 2:9-12).
Anunciaron la resurrección de Jesús	(Mat. 28:5-7).
Anunciaron la Ascensión de Jesús	(Hech. 1:11).
Visitaron a Cornelio	(Hech. 10:3-6).
Visitaron a Pablo	(Hech. 27:23).

#### **4. Los otros testigos de Dios**

A parte de los medios que anteriormente hemos mencionado, Dios utiliza otras maneras de comunicarse con nosotros.

##### **4.a. La naturaleza**

La naturaleza permite al pueblo de Dios contemplar al Creador a través de sus obras. La naturaleza no es Dios, es la creación suya; al igual que no podemos decir que una obra de arte es el artista, sino una expresión creativa del carácter del artista.

*«Los cielos cuentan la gloria de Dios, y el firmamento anuncia la obra de sus manos. Un día emite palabra a otro día, y una noche a otra noche declara sabiduría. No hay lenguaje, ni palabras, ni es oída su voz. Por toda la tierra salió su voz, y hasta el extremo del mundo sus palabras» (Sal. 19:1-4).*

*«Porque las cosas invisibles de él, su eterno poder y deidad, se hacen claramente visibles desde la creación del mundo, siendo entendidas por medio de las cosas hechas, de modo que no tienen excusa» (Rom. 1:20).*

*«Las obras de la creación dan testimonio de la grandeza y del poder de Dios» (PP, 108-109).*

*«Las cosas de la naturaleza hablan al hombre del amor de su Creador» (PP, 649).*

*«La naturaleza está llena de lecciones espirituales para la humanidad. Las flores mueren tan sólo para retoñar a nueva vida y en eso se nos enseña la lección de la resurrección» (MS1, 343).*

#### **4.b. Su providencia**

Dios está cercano de los que le buscan con sinceridad y él se manifiesta a ellos ciertamente a través de las muchas cosas que les ocurren. La providencia divina es el resultado directo de la misericordia y amor de Dios. Cada día él nos atrae hacia su seno con cuerdas invisibles.

Miles de creyentes en el mundo entero pueden testificar con sus experiencias a favor de esta afirmación. En el colportaje surgen infinidad de momentos en los cuales se puede palpar la presencia de Dios. Muchas veces hemos experimentado como su mano invisible ha intervenido para ayudarnos, alentarnos, dirigirnos o reprendernos. En mi mente están grabadas muchas escenas y momentos en los que la providencia de Dios se hizo patente.

Nos libra de peligros, nos ayuda a vender donde nadie antes había vendido, toca los corazones de la gente y hace que acepten el Evangelio, nos protege de enfermedades, nos lleva a lugares donde alguien nos estaba esperando sin conocernos, pone palabras en nuestra boca que ni siquiera habíamos pensado en pronunciar, nos da un valor inusual para enfrentar las dificultades, abre puertas y cierra bocas de perros furiosos.

Recuerdo que un día, visitando una casa de campo en la huerta de Valencia (España) salió un perro enorme a mi encuentro ladrando con tal furia que yo creí que se iba a abalanzar sobre mí en cualquier momento, pero se detuvo a un metro de distancia de donde yo estaba, como si alguien le hubiese frenado. Me miraba y seguía ladrándome, yo pensé que me iba a morder, sólo oraba a Dios para que me ayudase. Al momento salió otro perro más grande todavía y se colocó al lado del primero ladrándome amenazadoramente. Así estuvieron unos minutos. «¡Oh, Señor, ten misericordia de mí!» --decía para mis adentros. De pronto salió una mujer de la casa que gritó a los perros y les dio una orden que obedecieron al instante retirándose del lugar y dejándome tranquilo. Respiré profundamente y le di gracias a Dios. La mujer me dijo enfadada: «¿Por qué entró en esta propiedad? ¡Qué extraño es que mis perros no le hayan destrozado!» Su esposo salió después y le preguntó a su mujer lo que pasaba y ésta le contó lo ocurrido. El esposo me miró de arriba a bajo y me dijo: «¿No le han hecho nada nuestros perros?» «Gracias a Dios, no» contesté.

Este acontecimiento hizo posible que estas personas quedaran intrigadas y me preguntaron qué es lo que quería; les dije que tenía un asunto muy importante que tratar con ellas y les presenté nuestras obras. Compraron dos colecciones de tres tomos cada una de la Guía de Medicina Natural, una para ellos y otra para regalar. Cuando me marché sólo hablaban de la actitud tan extraña que habían tenido sus perros. «Ellos están educados para defender la propiedad de cualquier intruso que se introduzca en ella y a usted no le hicieron nada... Parece que tiene un ángel protector.» La verdad es que no había ningún cartel que advirtiera de la presencia de estos animales, de lo contrario yo no hubiese entrado.

Creo que fue el Señor quien contuvo a estos animales porque yo no tenía ninguna experiencia en el trato con perros ni sabía qué hacer en tal caso, sólo confié en Dios. Este hecho me dio ánimo en mi vida de fe y me afianzó en mi tarea de colportor.

*«(Dios) no permitirá que se quede chasqueado nadie que anhele sinceramente algo superior y más noble que cuanto puede ofrecer el mundo. Envía constantemente a sus ángeles a aquellos que, si bien están rodeados por las circunstancias más desalentadoras, oran con fe para que algún poder superior a sí mismos se apodere de ellos y les imparta liberación y paz. De varias maneras Dios se les revelará, y los hará objeto de providencias que establecerán su confianza en Aquel que se dio a sí mismo en rescate por todos, a «fin*

de que pongan en Dios su confianza, y no se olviden de las obras de Dios, y guarden sus mandamientos» (Sal. 78:7)» (PR, 280).

«Las maravillosas providencias relacionadas con la liberación de Israel cuando escapó al yugo egipcio y ocupó la tierra prometida, indujeron a muchos de los paganos a reconocer al Dios de Israel como el Gobernante supremo» (PR, 273).

## 5. ¿Cómo recibir la comunicación divina?

Todos estos medios de comunicación que utiliza el cielo para contactar con los hombres no tendrán ningún valor si no aguzamos nuestros oídos espirituales para recibir el mensaje de Dios. ¿Cómo hacerlo? A través de la **oración**.

Se ha dicho que cuando oramos estamos hablando con Dios. En este diálogo hablamos nosotros y Dios nos contesta a través de los medios que él ha establecido y que anteriormente hemos estudiado. ¿Cuál debe ser nuestra actitud al orar?

### 5.a. Estar dispuestos a aceptar su revelación

La voluntad de Dios para conmigo está expresada en su Palabra. El testimonio de los profetas es la voz de Dios hablando a la humanidad. Debemos aceptar toda la revelación divina que registran las páginas inspiradas. Cuando estudiamos la Biblia con la actitud de estar dispuestos a aceptar la voluntad de Dios, sea cuál fuere, y pedimos la guía del Espíritu Santo, entonces la luz de la revelación irá en aumento, hasta que sea más plena.

«Mas la senda de los justos es como la luz de la aurora, que va en aumento hasta que el día es perfecto» (Prov. 4:18).

«Mas el Consolador, el Espíritu Santo, a quien el Padre enviará en mi nombre, él os enseñará todas las cosas, y os recordará todo lo que yo os he dicho» (Jn. 14:26).

Cuando nos dirigimos a Dios en oración debemos preguntarnos: «¿Qué quiere Dios de mí? ¿Cómo debo vivir? ¿Cómo debo pensar? ¿Qué debo creer? ¿Cuál es el camino a seguir en este o en el otro asunto?». Digámosle a Dios: «¡Señor! Habla a mi alma a través de tu Palabra, que pueda contemplar tu gloria en las obras que tú has creado, manifiéstate en tu divina providencia».

### 5.b. Estar dispuestos a vivir en armonía con su voluntad

Cuando el Espíritu Santo graba en nuestra mente el mensaje de Dios, debemos estar dispuestos a vivir aquello que nos ha sido revelado.

«Respondió Jesús y le dijo: El que me ama, mi palabra guardará; y mi Padre le amará, y vendremos a él, y haremos morada con él» (Jn. 14:23).

«Bienaventurado el que lee, y los que oyen las palabras de esta profecía, y guardan las cosas en ella escrita; porque el tiempo está cerca» (Apoc.1:3).

«El cumplimiento de las promesas de Dios es condicional, y la oración no ocupará nunca el lugar del deber... Aquellos que presentan sus peticiones ante Dios, invocando su promesa, mientras no cumplen con las condiciones, insultan a Jehová. Invocan el nombre de Cristo como su autoridad para el cumplimiento de la promesa, pero no hacen las cosas que demostrarían fe en Cristo y amor por él» (PVG, 109).

Es cierto que por nuestras propias fuerzas no podemos vivir en armonía con la voluntad de Dios, pero en ningún modo se nos pide esto. Jesús ha prometido estar con



nosotros y ayudarnos a llevar nuestras cargas. Si le permitimos implantará en nosotros su perfecta obediencia y a medida que nos relacionemos con él a través del estudio de su Palabra, la oración y la contemplación, los frutos descritos por Pablo en el capítulo cinco de Gálatas, se irán reproduciendo en nuestras vidas.

*«Permaneced en mí, y yo en vosotros. Como el pámpano no puede llevar fruto por sí mismo, si no permanece en la vid, así tampoco vosotros, si no permanecéis en mí. Yo soy la vid, vosotros los pámpanos; el que permanece en mí, y yo en él, éste lleva mucho fruto; porque separados de mí nada podéis hacer» (Jn. 15:4-5).*

*«Al recibir a Cristo, quedamos revestidos de su potencia. Cuando el Salvador habita en nosotros, su fuerza viene a ser nuestra; su verdad es nuestro capital, y ninguna injusticia se advierte en nuestra vida. Llegamos a poder decir palabras oportunas a quienes no conocen la verdad. La presencia de Cristo en el corazón es una potencia vivificadora, que fortalece todo el ser» (JT3, 111).*

¡Qué dicha tenemos los cristianos! Dios se ha comunicado con la humanidad. El recibir su mensaje dependerá de nosotros.

# ¡Escucha la voz de Dios!

## LINGOTES DE ORO

- A pesar de que el pecado interrumpió nuestra comunicación directa con Dios, en su amor infinito ideó diversos métodos para revelarse a sus hijos.
- Toda comunicación entre el cielo y la raza caída se ha hecho por medio de Cristo.
- Los medios utilizados han sido muy peculiares: Las teofanías son las apariciones de la divinidad de muchas maneras y modos peculiares.
- Dios manifestó su gloria en la puerta del Edén y después en el Santuario del desierto. Habló a su pueblo a través de la «Shekinah» y del Urim y Tumim. Los profetas recibieron sueños y visiones que dieron lugar a los escritos sagrados. Los ángeles son agentes activos en la obra de la redención. La naturaleza y la providencia también nos hablan de Dios.
- Cuando oramos de acuerdo a la voluntad de Dios recibimos el mensaje divino que transforma nuestra vida.

## AUTOEVALUACION

1. ¿De qué manera el Señor pretende hacer crecer nuestra fe?
2. ¿Qué es la revelación?
3. ¿Cuánto abarca la revelación divina?
4. ¿Quién se ha comunicado con los hombres después del pecado?
5. ¿En qué sentido la encarnación de Cristo es la máxima expresión de la revelación divina?
6. ¿Qué es la teofanía?
7. Describe las diferentes maneras de comunicación divina.
8. ¿Has experimentado la revelación de Dios en tu vida? ¿Cuáles han sido los medios utilizados?
9. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. Busca en la Biblia varios pasajes del Antiguo Testamento donde aparezca Cristo relacionándose con los hombres.
2. Busca varios textos en el Nuevo Testamento donde se haga mención de alguna teofanía.
3. Escribe cuál consideras el medio de comunicación más importante y di por qué.
4. Escribe brevemente algún acontecimiento que haya ocurrido en tu iglesia que pueda ser catalogado claramente como una comunicación divina.

5. Escribe la experiencia más significativa que hayas tenido en el colportaje en la que pueda existir una comunicación divina. Vale también si no la has tenido en el colportaje.
6. ¿Has tenido alguna experiencia de oración contestada en el momento? De ser positiva ¿cuál ha sido?
7. ¿Qué es lo que más te ha gustado del presente tema?

### **III. LA COMUNICACION ESCRITA**

#### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno conozca la trayectoria que ha seguido la comunicación escrita desde sus inicios hasta hoy y comprenda el por qué de la importancia de la página impresa**

### III. LA COMUNICACION ESCRITA

#### 1. El don de la comunicación

La comunicación es tan antigua como el hombre, podríamos decir que es el fruto de la necesidad que éste experimenta de transmitir a sus semejantes sus ideas y sentimientos. Por naturaleza somos seres sociables, comunicativos; recordemos lo que dijo Dios de Adán: «*No es bueno que esté sólo*» (Gén. 2:18). Dios ha implantado en nosotros esta necesidad. La palabra «**comunicación**» proviene del latín *communicare* (hacer común).

Desde el momento en que el hombre fue creado recibió la facultad de poder comunicarse con su Hacedor y sus semejantes a través del *lenguaje hablado*, lo que tradicionalmente conocemos por lengua o idioma. Adán y Eva podían compartir entre ellos y con Dios sus conocimientos, ideas y emociones. En el libro de Génesis, en el contexto de la creación, capítulos uno y dos, aparece el Creador *hablando* con la primera pareja.

«*Y los bendijo Dios, y les **dijo**...*» (Gén. 1:28). «*Y **dijo** Dios...*» (Gén. 1:29). «*Y mandó Jehová Dios al hombre, **diciendo**...*» (Gén. 2:16). «*Dijo entonces Adán...*» (Gén. 2:23); etc.

Se deduce de estos textos que la comunicación era verbal. Hasta la construcción de la torre de Babel todos hablaban el mismo idioma. Pero mientras edificaban la ciudad y la torre en la tierra de Sinar, el Señor confundió su lengua y así nacieron otros tipos de lenguas o idiomas.

«*Tenía entonces toda la tierra una sola lengua y unas mismas palabras. Y aconteció que cuando salieron de oriente, hallaron una llanura en la tierra de Sinar, y se establecieron allí. Y se dijeron unos a otros: Vamos, hagamos ladrillo y cozámoslo con fuego. Y les sirvió el ladrillo en lugar de piedra, y el asfalto en lugar de mezcla. Y dijeron: Vamos edifiquemos una ciudad y una torre, cuya cúspide llegue al cielo; y hagámonos un nombre, por si fuéremos esparcidos sobre la faz de toda la tierra. Y descendió Jehová para ver la ciudad y la torre que edificaban los hijos de los hombres. Y dijo Jehová: He aquí el pueblo es uno, y todos éstos tienen un solo lenguaje; y han comenzado la obra, y nada les hará desistir ahora de lo que han pensado hacer. Ahora, pues, descendamos, y confundamos allí su lengua, para que ninguno entienda el habla de su compañero. Así los esparció Jehová desde allí sobre la faz de toda la tierra, y dejaron de edificar la ciudad. Por esto fue llamado el nombre de ella Babel, porque allí confundió Jehová el lenguaje de toda la tierra, y desde allí los esparció sobre la faz de toda la tierra*» (Gén. 11:1-9).

La orden de Dios era clara, los hombres debían diseminarse por toda la tierra para poblarla y enseñorearse de ella. Al fundar naciones en distintos lugares de esta tierra tenían que llevar consigo el conocimiento del verdadero Dios y su plan de salvación.

Pero los constructores de esta metrópoli pretendían disponer de un lugar seguro para protegerse en caso de que volviese a producirse otro diluvio, fundar una especie de monarquía que llegase a dominar el mundo y exaltar su orgullo al le-

vantar un monumento de aquellas características que haría posible que sus nombres quedasen perpetuados a través del tiempo. Evidentemente esta actitud era contraria a los planes divinos y les llevó a la idolatría y al olvido del verdadero Dios.

¿Cómo iba a darse, pues, a conocer el plan divino a las generaciones venideras? Esta actitud rebelde constituía un obstáculo serio en la prosecución de este fin, por consiguiente, el Señor intervino provocando confusión entre ellos quines al no poderse entender más interrumpieron la construcción de la ciudad y la torre y se reunieron en grupos todos aquellos que podían comprenderse tomando cada uno de ellos un camino diferente. De esta manera no tuvieron otro remedio que poblar la tierra.

En esta época no existía la palabra escrita. No fue sino hasta dos mil quinientos años después de la creación que comenzó a transmitirse la revelación de Dios a través de la escritura, claro está, en idioma hebreo. Para que el mensaje de Dios alcanzara a todas las naciones esparcidas por la tierra, con un idioma que pudieran entender y con un medio de fácil difusión, todavía tenían que transcurrir algunos milenios.

*«Durante los veinticinco primeros siglos de la historia no hubo revelación escrita. Los que eran enseñados por Dios transmitían sus conocimientos a otros (verbalmente), y estos conocimientos eran así legados de padres a hijos a través de varias generaciones. La redacción de la palabra escrita empezó en tiempo de Moisés» (CS, 7).*

*«Los antediluvianos no tenían libros ni anales escritos; pero con su gran vigor mental y físico disponían de una memoria poderosa, que les permitía comprender y retener lo que se les comunicaba, para transmitirlo después con toda precisión a sus descendientes» (PP, 70).*

Antes de que tuviese lugar el lenguaje escrito, el hombre desarrolló a través del tiempo, otros medios de comunicación que vinieron a engrosar sus recursos para la transmisión del pensamiento. Estos sistemas convencionales de símbolos o signos fueron los precursores de la escritura y aunque un día ésta entró en la escena del ámbito de la comunicación interpersonal, no desplazó a los sistemas de comunicación que ya existían, sino que vino a enriquecerlos y a hacer más fácil la plasmación del pensamiento y más comprensible su significado. Veamos algunos de ellos.

### **1.a. Comunicación por señas y gestos**

Antiguamente, entre personas que no hablaban el mismo idioma y entre aquellas que todavía no se había desarrollado, el hombre hubo de recurrir al arbitrio de los gestos para comunicarse con los demás.

Hasta hoy en día se puede comprobar que este atávico sistema sigue utilizándose de muy diversas maneras; por ejemplo en la dirección del tráfico, en los deportes, etc. Cuando visitamos un país en el que deseamos comunicarnos pero no conocemos el idioma ¿qué hacemos? Utilizamos las señas y los gestos. Por ejemplo para indicar que queremos beber acercamos nuestro dedo pulgar a la boca y hacemos como que estamos bebiendo. Si deseamos decirle a alguien que no, movemos nuestra cabeza o bien nuestro dedo índice y así sucesivamente. Los sordo-

mudos se comunican entre ellos básicamente por medio de señas empleando un alfabeto manual. Esta clase de comunicación necesita el sentido de la vista para que tenga lugar, por eso también se la llama *comunicación visual*.

### 1.b. Comunicación auditiva

Los sonidos han jugado un papel preponderante en la historia de la comunicación, de hecho la primera forma de transmisión del pensamiento fue la voz humana, lo que conocemos por lenguaje hablado o transmisión oral. No todas las lenguas hacen uso de los mismos sonidos, de ahí que el aprendizaje de las mismas se verifique a través de la escucha; así aprenden los niños su propio idioma o cualquier persona adulta que desea aprender a hablar un idioma que no es el suyo.

Algunas tribus se comunicaban por medio de tambores o sonidos peculiares que emitían por la boca. En la isla de la Gomera (Islas Canarias, España) durante muchos años los lugareños se comunicaban con un sistema de silbatos que ellos mismos idearon. En la actualidad parece ser que todavía existen personas en la isla que conocen dichos sonidos y qué significan cada uno de ellos. Otro ejemplo serían los toques reglamentarios que emite la corneta a las tropas de infantería del ejército.

### 1.c. Comunicación táctil

Un simple apretón de manos entre personas, una palmada en la espalda, un beso, etc., constituyen sistemas sencillos de comunicación por el tacto. Podríamos citar sistemas más complejos de signos táctiles empleados en caso de ceguera y sordomudez conjuntas, como el famoso de la escritora norteamericana Helen Keller. Louis Braille inventó un código universal conocido por *sistema Braille*, que consiste en puntos en relieve que según su disposición tienen una equivalencia alfabética. Gracias a este ingenioso invento los creyentes invidentes pueden leer la Palabra de Dios con la yema de sus dedos.

### 1.d. Comunicación por objetos

Siempre se han usado sistemas **mnemotécnicos** (que sirven para auxiliar a la memoria) para llevar cuentas por medio de objetos. El más conocido es el usado por los pastores para saber la cantidad de ganado que custodiaban; ellos realizaban unas marcas en palos de madera o bien llevaban las cuentas por medio de granos de legumbres o piedrecillas que introducían en una bolsa. Los incas peruanos registraban hechos por medio de cuerdas de nudos de diferente longitud y color llamado el **quipu**. De igual manera los indios norteamericanos elaboraban hileras de conchas marinas como cinturones que al mismo tiempo les servían de elemento decorativo y medio de comunicación; se conocía con el nombre de **wampum**.

En la Biblia podemos encontrar la comunicación a partir de un objeto o cosa, veamos la siguiente cita: «Y se levantó Jacob de mañana, y tomó la piedra que había puesto de cabecera, y la alzó por señal, y derramó aceite encima de ella» (Gén. 28:18) Los altares de piedra que Abraham levantaba en su peregrinaje para adorar al verdadero Dios, eran en gran manera un medio de comunicación, ya que cuando otras personas llegaban allí esas piedras «hablaban» de la fe del patriarca.

## 1.e. Comunicación pictórica

En muchas partes del mundo se han encontrado dibujos y **pinturas rupestres**, estos dibujos se llaman **petogramas** si están pintados y **petroglifos** si están grabados. A modo de ejemplo podemos citar algunos dibujos de seres sagrados que representaban los días de sacrificio o los diversos meses del año. Estos fueron hallados en pilares de piedra de los templos sepultados en las junglas de Guatemala y Honduras. Sus autores fueron los **Mayas**. Estos dibujos y pinturas pueden considerarse como predecesores de la escritura en su fase descriptiva y representativa. Hoy coexisten ambos en simbiosis enriquecedora; como ejemplo tenemos las ilustraciones que aparecen junto con el texto en los libros y revistas.

## 1.f. Comunicación por signos

Por el transcurso del tiempo la pintura se desarrolló en dos diferentes áreas:

a) El **arte pictórico** como tal, cuya finalidad primordial es reproducir con mayor o menor fidelidad las cosas o escenas del mundo que circunda al autor, no teniendo nada que ver con el lenguaje. b) La **escritura**, cuya representación, ya bien sea conservando su forma pictórica o no, se convirtió finalmente en símbolos con valor lingüístico.

Las señales de tráfico de carácter universal son un ejemplo de comunicación a través de signos. En grupos como los **Boy Scout** y otros de carácter similar, se ha desarrollado un sistema convencional de signos o símbolos que sirven para comunicarse cuando se encuentran en la montaña.

Como decía, estos signos o símbolos son precursores de la comunicación escrita, llamados también **pictografías** o **ideografías**, dibujos o imágenes convencionales de los objetos que han de explicarse con palabras, es decir que sugieren el nombre de las cosas representadas.

En Nuevo México se encontró un aviso de «prohibido el paso» pintado sobre una roca que estaba al lado de un camino de montaña. El símbolo en cuestión era una cabra montés dibujada en posición normal y un jinete con su caballo en posición invertida. Los indios que por allí pasaban recibían la siguiente comunicación sobreentendida: «No pasar con caballo, camino peligroso de uso exclusivo de cabras».

## 2. La palabra escrita

El repertorio de signos, aún de carácter pictórico, aumentó tanto que pudo ser aplicado a la transmisión de mensajes que describían hechos históricos, instrucciones sobre algún arte o profesión, descubrimientos y revelaciones de todo tipo, especialmente religiosas y políticas. Estos signos al aumentar en número se fueron diferenciando cada vez más de los dibujos antiguos. Por ejemplo en Mesopotamia, los **escribanos** usaban un procedimiento muy ingenioso. Con una cuña de madera grababan unos signos sobre tablas de arcilla húmeda, las cuales colocaban al sol para secarse o bien las cocían al fuego. Esta escritura se conoció por el nombre de **escritura cuneiforme**, por su forma de cuña.

Se cree que fueron los **sumerios** quienes inventaron este sistema de escritura entre los años 3.500 y 3.000 a.C. y se considera el más antiguo que se conoce.



Sumer era un conjunto de ciudades independientes que tenían su núcleo y su centro de poder político en los templos y palacios reales. Al canalizar el Tigris y el Éufrates, Sumer llegó a convertirse en una tierra muy fértil y próspera en la que se hizo muy necesario un control y registro de sus actividades comerciales. Posteriormente la escritura cuneiforme la tomaron los **babilonios**, **hititas** y **persas**. En las excavaciones arqueológicas de las ruinas de **Ninive**, **Ur de los Caldeos** y **Babilonia**, se han encontrado millares de tablillas de arcilla y columnas de mármol cubiertas con este tipo de escritura.

La **escritura jeroglífica** ideada por los egipcios consta de signos convencionales que pudieron ser descifrados gracias al hallazgo de la **Piedra de Rosetta**, descubierta por oficiales del ejército de Napoleón en 1799 en la ciudad de Rosetta, del Bajo Egipto, en el delta del Nilo. Es un fragmento de una placa de basalto negro, donde está cincelado un edicto del monarca egipcio Ptolomeo V, fechado en el año 193 a.C.

En la piedra aparecen grabados escritos en caracteres **jeroglíficos**, **demóticos** (lengua popular del pueblo) y **griegos**. Este hecho permitió al lingüista francés Jean François Champollion, en 1822, descifrar las escrituras jeroglíficas egipcias. Actualmente la piedra se encuentra en el Museo Británico. Sus medidas son de 1'13 metros de alto, 62 centímetros de ancho y 28 centímetros de grueso.

Las formas de escritura fueron desarrollándose a través del tiempo sufriendo transformaciones; culturas como la hebrea, fenicia, griega, romana y otras, adoptaron su peculiar estilo de escritura sufriendo en algunos casos influencias de otros pueblos.

Los **fenicios**, de origen semítico (descendientes de Cam, Gén. 10:15), desarrollaron el sistema de escritura precursor del alfabeto moderno, por eso se les considera los inventores del mismo. Ellos utilizaban un sistema que no superaba a los 20 signos, consonantes, que ya no expresaban el sentido sino el sonido de la palabra hablada, en vez de usar complicadas imágenes y símbolos.

Los griegos adoptaron este sistema fenicio y lo mejoraron, incorporando a estos signos los que equivalían a las vocales, llegando a conseguir así una representación más fiel de la palabra hablada desde el punto de vista fonético. Los pueblos de habla griega llegaron a convertir la **escritura alfabética** en un medio muy poderoso para dejar constancia escrita de las opiniones de los hombres acerca de cualquier tema.

Los materiales usados para la escritura fueron muy diversos: Piedra, metal, arcilla, cera, **papiro**, **pergaminos**, madera, papel, etc. En la India se usaba la hoja de palmera.

Los primeros **manuscritos** que aparecieron tenían forma de **rollo**, posteriormente el **libro** adoptó la forma que tiene actualmente y lo llamaron **códice**. Esta manera de recopilación escritural permitía ordenar y **encuadernar** las hojas sueltas y hacer más manejable y práctico su uso. En un próximo tema daremos algunas nociones sobre las distintas partes de un libro y el proceso de encuadernación.

### 3. El mensaje de Dios escrito

La evolución de la escritura preparó el camino para la plasmación de la revelación divina. Algo tan trascendental como el origen de la vida, la caída del hombre y el plan de Dios para redimirlo, no podía quedar restringido únicamente a la revelación oral, ya que ésta a través de los milenios era más susceptible de sufrir transformaciones y tergiversaciones.

La palabra escrita es inamovible, resiste al paso del tiempo y llega siempre fresca a las nuevas generaciones. No han faltado naciones y personas que en tiempo de persecución han querido destruir los escritos sagrados, pero siempre hubo hijos de Dios que guardaron y custodiaron, cual precioso tesoro de valor incalculable, las páginas escritas, posibilitando de este modo que llegasen a la posteridad.

*«Sécase la hierba, marchítase la flor; mas la palabra del Dios nuestro permanece para siempre» (Isa. 40:8).*

Ciertamente el Señor no necesitaba que nosotros escribiésemos nada; El hubiese podido escribir en el cielo con letras de oro su mensaje; hubiese podido mandar a sus ángeles que lo proclamasen a los cuatro vientos, o hubiese podido utilizar cualquier otro medio... pero nos confirió el privilegio de hacerlo a nosotros y eligió el sistema de comunicación escrita por ser éste uno de los más idóneos para la humanidad, por la característica que posee de permanencia en el tiempo.

Dios fue el que primero escribió su Ley en tablas de piedra y se las entregó a Moisés: *«...y escribiré en aquellas tablas las palabras que estaban en las primeras tablas que quebraste; y las pondrás en el arca... Y escribió en las tablas conforme a la primera escritura, los diez mandamientos que Jehová os había hablado en el monte en medio del fuego, el día de la asamblea; y me las dio Jehová» (Deut. 10:2,4).*

Cuando Dios lo considero conveniente ordenó a Moisés que escribiera las cosas que le iba a revelar, de esa forma se convirtió en el primer escritor de la **Biblia**. El **hebreo** fue la lengua usada para escribir los libros del Antiguo Testamento, a excepción de breves porciones de Daniel y Esdras que fueron escritos en **arameo**.

Al texto hebreo se le llama a veces **texto masorético**; este nombre deriva de los **masoretas**. Estos eran unos sabios judíos que a partir del siglo VII d.C. pusieron vocales para facilitar la lectura del hebreo que, al igual que el árabe, sólo se escribe con consonantes; ellos custodiaban celosamente los escritos inspirados. El Nuevo Testamento fue escrito en **griego** y **hebreo**.

*«La redacción de la palabra escrita empezó en tiempo de Moisés. Los conocimientos inspirados fueron entonces compilados en un libro inspirado. Esa labor continuó durante el largo período de 1.600 años, desde Moisés, el historiador de la creación y el legislador, hasta Juan, el narrador de las verdades más sublimes del evangelio» (CS, 7).*

La historia sagrada y todo lo relacionado con el plan de salvación, se registró escrituralmente por los profetas, que no solamente se limitaban a recibir el mensaje sino a transmitirlo también, como ya dijimos en el tema anterior; de esta manera se convertían aquellos caracteres mudos en testigos para toda la posteridad. Los es-

critos inspirados fueron siempre (y lo son hoy en día también) luz y guía para todos los hijos de Dios de todos los tiempos. Jesús hizo referencia en muchas ocasiones a las Escrituras como fuente de poder y Norte del creyente:

*«Escrito está: No sólo de pan vivirá el hombre, sino de toda palabra que sale de la boca de Dios» (Mat. 4:4).*

*«Y comenzando desde Moisés, y siguiendo por todos los profetas, les declaraba en todas las Escrituras lo que de él decían» (Luc. 24:27).*

Veamos algunos textos donde Dios ordena que se escriban sus palabras para que queden perpetuadas por medio de la escritura:

*«Y dijo Jehová a Moisés: Escribe tú estas palabras, porque conforme a estas palabras he hecho pacto contigo y con Israel» (Ex. 34:27).*

*«Y Moisés escribió todas las palabras de Jehová...» (Ex. 24:4).*

*«Ve, pues, ahora, y escribe esta visión en una tabla delante de ellos, y regístrala en un libro, para que quede hasta el día postrero, eternamente y para siempre» (Isa. 30:8).*

*«Escribe las cosas que has visto, y las que son, y las que han de ser después de estas» (Apoc. 1:19).*

El **canon** del Antiguo Testamento iba a confirmar a los creyentes de la nueva dispensación en las verdades que Cristo les predicaría y servirían de constante referencia para comprobar su mesianismo.

*«Pero estas cosas se han escrito para que creáis que Jesús es el Cristo, el Hijo de Dios, y para que creyendo, tengáis vida en su nombre» (Jn. 20:31).*

El trabajo de escribir la revelación se efectuó por muchos siglos a mano. Los **amanuenses** o escribientes, eran los encargados de copiar los escritos sagrados. El instrumento más usado para escribir era la **pluma de oca**, a la cual le practicaban un corte en diagonal por su punta y llenando su contenido hueco con tinta resultaba muy útil para realizar trazos. La pluma ha pasado a ser emblema de la escritura.

Para que nos percatemos del lento proceso elaborador de los libros en la época antigua, baste citar el caso de un príncipe italiano, que en el siglo XIV contrató a 45 copistas para que le hicieran su biblioteca privada. Trabajaron arduamente durante dos años y su producción llegó solamente a 200 volúmenes de diversos temas.

#### 4. La imprenta

Un sistema tan costoso y lento como era copiar a mano, dificultaba en gran manera la obra expansiva de la revelación. Por otro lado resultaba caro ya que la base primordial que se utilizaba era el **pergamino**, una membrana animal que se curtía hasta conseguir una superficie idónea para la escritura.

Si el mundo tenía que ser iluminado con la gloria del Evangelio, ¿cómo iba a suceder esto si copiar la Biblia podía llevar años? ¿Permitiría el Señor que sólo se beneficiaran un grupo restringido de personas de su mensaje de amor? ¿Cómo iba a salvar este escollo?

Allá por el año 1.200 de nuestra era, los monjes y escribanos europeos escribían en pergaminos, pero los chinos ya habían inventado el papel. Desde la China el sistema de fabricación del papel pasó a Persia a través de la India y se extendió por el Imperio Musulmán. Sus eruditos, en contacto con las universidades musulmanas de España y con comerciantes que intercambiaban sus mercancías con el cercano

Oriente, introdujeron en Europa esta maravillosa invención. Ahora faltaba idear algún sistema que posibilitase la reproducción rápida de los escritos y en cantidades mayores. Los mismos chinos dieron la clave con un invento suyo que después se perfeccionaría en Europa.

Estos elaboraban unos sellos de madera donde hacían grabados de dibujos que después estampaban en telas. Más tarde los utilizarían para imprimir figuras sobre tarjetas que usaban en juegos de azar. Este invento fue usado por los japoneses quienes pasaron a emplear planchas de madera para imprimir retratos de los más insignes profesores de budismo. Cuando penetró en Europa el sistema llegó a ser usual la impresión de grabados de santos y naipes.

Este invento, mucho más avanzado y mejorado, revolucionaría el mundo de la comunicación y vino de la mano de un maestro impresor alemán llamado **Johannes Gutenberg** (1.400-1.468), quien unos 40 años antes de que Colón emprendiese su viaje, logró imprimir con **tipos móviles** el primer libro de este género.

El se asoció con Johannes Fust y con Peter Schöfer para realizar esta tarea. Dicha asociación quedó consignada en un acta fechada en 1.455, donde se registra que la colaboración conjunta sería para imprimir libros con tipos sueltos de metal (plomo) que pudiesen combinarse o componerse a voluntad del impresor. En este año se imprimió el primer libro: **La Biblia de Gutenberg** o **Biblia de las 42 líneas**, ya que tenía cada página esta cantidad de líneas.

En otoño de 1549 el impresor Cromberger de Sevilla envió a México a su oficial Juan de Pablos quien instaló sus prensas en la Casa de las Campanas. A Norteamérica llegaría la imprenta cien años más tarde por medio de Stephen Daye. De esta manera la nueva técnica se extendió desde el valle del Rin hacia toda Europa y con posterioridad al mundo entero.

Los libros impresos tenían muchas ventajas sobre los manuscritos; al poco tiempo se hicieron accesibles al pueblo y propiciaron el desarrollo de las letras y las artes.

Cuando salió a la luz el invento de la imprenta se estaba gestando en Europa un movimiento en favor de la verdad, que se levantaba fuerte y decidido contra los abusos y errores papales: **La Reforma**.

La imprenta vendría a ser el vehículo usado por el cielo para difundir el conocimiento del plan divino, en principio por una Europa sumida en el oscurantismo y

superstición inculcados por la iglesia romana, y posteriormente el Evangelio viajaría en su *casa de papel* al resto de continentes para llevar la paz y la esperanza a los que siempre han buscado a Dios sinceramente.

¡La revelación de Dios  
es progresiva  
y permanente!

## LINGOTES DE ORO

- Dios creó al hombre con la facultad de comunicarse.
- Al principio la comunicación se realizaba a través del lenguaje hablado; por medio de la transmisión oral el mensaje de Dios pasaba de una a otra generación. Dos mil quinientos años más tarde comenzó a escribirse la revelación.
- Antes de que se desarrollase la escritura hubo otros medios de comunicación: Gestos, señas, dibujos, pinturas, etc.
- Desde la invención de la escritura cuneiforme hasta llegar al alfabeto moderno hubo un desarrollo y evolución, pasando por la escritura jeroglífica y otros idiomas. Los fenicios lograron crear la base del alfabeto.
- Dios ordenó que se escribiera su revelación.
- El invento de la imprenta supuso un gran avance en el campo de la comunicación, pero especialmente en la difusión del Evangelio.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Cuándo comenzó a escribirse la revelación de Dios?
2. ¿Cita algunos ejemplos de comunicación auditiva y por objetos?
3. ¿Qué clase de comunicación son las señas de circulación?
4. ¿Qué es la escritura cuneiforme?
5. ¿Qué aportó la Piedra de Rosetta?
6. ¿Quiénes inventaron el alfabeto?
7. ¿Por qué es tan importante la comunicación escrita?
8. ¿Escribió Dios alguna cosa que llegara a los hombres?
9. ¿Cómo se escribía al principio la Biblia y qué materiales empleaban?
10. ¿Qué vino a suponer la imprenta para el mundo entero?
11. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. Busca en la Biblia varios pasajes donde aparezca Dios Padre, Dios Hijo y Dios Espíritu Santo comunicándose entre sí.
2. ¿Por qué es tan importante que el hombre recibiera la facultad de comunicarse?
3. Realiza con tus compañeros o con algún familiar, la siguiente práctica: Tienes que comunicar que tienes hambre a través de
  - 3.a. comunicación por señas y gestos,
  - 3.b. comunicación auditiva,
  - 3.c. comunicación por objetos,
  - 3.d. comunicación por signos o pictórica,

3.e. comunicación escrita.

4. Puedes escoger cualquier otro mensaje e intentarlo transmitir a través de los sistemas de comunicación anteriormente mencionado.
5. ¿Cuál es el sistema de comunicación que más se usa cuando se colporta?
6. Usa tres sistemas de comunicación con tu compañero y él tiene que decir cuál has escogido.
7. Busca cinco textos bíblicos donde se haga mención de la escritura como fuente de comunicación.

#### **IV. HISTORIA DEL COLPORTAJE**

##### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno tenga una visión panorámica de la historia del colportaje y sea capaz de relatar sintéticamente la obra que hicieron las personas y grupos más relevantes**



## IV. HISTORIA DEL COLPORTAJE

### 1. La difusión del mensaje escrito

Como decíamos en el tema anterior la invención de la imprenta supuso para el mundo un avance tecnológico extraordinario, que impulsó el conocimiento de las ciencias y las letras; y de una forma especial la producción masiva de la Biblia y los escritos de los reformadores. Ahora el mensaje podría llegar a muchos hogares.

*«Con la invención de la imprenta propagóse la Biblia por los hogares del pueblo, y como muchos aprendieran a leer para sí la Palabra de Dios, la luz de la verdad disipó las tinieblas de la superstición como por obra de una revelación» (CS, 252-253).*

Pero antes de que viese la luz este ingenio, la palabra no estaba prisionera. Hombres iluminados por Dios plasmaron en el papel sus escritos piadosos, otros copiaron fragmentos de la Biblia y añadieron sus comentarios, y otros, se dedicaron valientemente a distribuirlos, aun a riesgo de sus vidas y sufriendo muchas privaciones y calamidades. Veamos un breve repaso biográfico de algunos de estos personajes.

#### 1.a. Colombano (545-615 d.C.)

*«Antes de la invención de la imprenta eran pocos los libros, y su forma no se prestaba para conservarlos, de modo que los romanistas encontraron pocos obstáculos para llevar a cabo sus propósitos. Ninguna iglesia que estuviese dentro de los límites de la jurisdicción romana gozó mucho tiempo en paz de su libertad de conciencia. No bien se hubo hecho dueño del poder el papado, extendió los brazos para aplastar a todo el que rehusara reconocer su gobierno; y una tras otras las iglesias se sometieron a su dominio.*

*«En **Gran Bretaña** el cristianismo había echado raíces desde muy temprano. El Evangelio recibido por los habitantes de este país en los primeros siglos no se había corrompido con la apostasía de Roma. La persecución de los emperadores paganos, que se extendió aún hasta aquellas remotas playas, fue el único don que las primeras iglesias de Gran Bretaña recibieron de Roma. Muchos de los cristianos que huían de la persecución en Inglaterra hallaron refugio en Escocia; de allí la verdad fue llevada a **Irlanda**, y en todos esos países fue recibida con gozo.*

*«De **Irlanda** salieron el piadoso **Colombano** y sus colaboradores, los que, reuniendo en su derredor a los creyentes esparcidos en la solitaria isla de **Iona**, establecieron allí el centro de sus trabajos misioneros. Entre estos evangelistas había uno que observaba el sábado bíblico, y así se introdujo esta verdad entre la gente. Se fundó en Iona una escuela de la que fueron enviados misioneros no sólo a Escocia e Inglaterra, sino a Alemania, Suiza y aun a Italia» (CS, 67).*

#### 1.b. Los Valdenses (Siglo XII)

Los valdenses fueron los que iniciaron el colportaje en la Edad Media. En 1173, un rico comerciante de Lyon, Francia, llamado **Pedro Valdo**, sintió el llamado



de ir a predicar a la gente. Poseía una buena fortuna que había conseguido con sus prósperos negocios; pero esto no le hacía feliz. Después de consultar a algunos sacerdotes, uno de ellos le aconsejó que leyese la Biblia y que allí encontraría la paz que anhelaba su alma.

Y así fue, allí encontró la gema más preciosa que jamás hombre alguno pueda poseer. Pero no se guardó para sí el mensaje de salvación, sino que lo compartió con amigos y conocidos, a quienes les explicaba los pasajes que le habían traído paz a su vida.

A esta altura tomó la decisión de venderlo todo; lo repartió entre los pobres y dejó a su familia el dinero suficiente para que pudieran vivir holgadamente el resto de sus días. El se dedicó a copiar pasajes de las Escrituras y a llevarlos consigo a los hogares que visitaba, explicando su significado y dándoles una aplicación espiritual práctica.

A medida que realizaba esta obra, otros fueron acompañándole en su labor misionera y ya no sólo explicaban los textos sino que también los vendían, de esta forma comenzó el colportaje.

En 1181 los valdenses fueron excomulgados por el Papa y se dispersaron por toda Europa; Pedro Valdo fue a Bohemia y otros a Alemania, Italia, Francia y España; a partir del Siglo XIII, se concentraron en los valles del Piemonte (región del NO de Italia, fronteriza con Francia al Oeste y con Suiza al NE, países ambos de los que está separada por los Alpes), donde vivieron su fe hasta nuestros días.

En estos lugares solitarios de los **Alpes** fundaron escuelas donde formaban a sus jóvenes; allí copiaban porciones de la Biblia que después salían a vender. Si alguien quería llegar al pastorado tenía que colportar antes durante tres años en el extranjero. Otros se dedicaban exclusivamente a este trabajo que tanto peligro revestía en aquellos días.

*«La Biblia era para ellos el estudio principal. Aprendían de memoria los Evangelios de Mateo y Juan y muchas epístolas. Se ocupaban también en copiar las Santas Escrituras. Algunos manuscritos contenían la Biblia entera y otros solamente breves trozos escogidos, a los cuales agregaban algunas sencillas explicaciones del texto los que eran capaces de exponer las Escrituras. Así se sacaban a la luz los tesoros de la verdad que por tanto tiempo habían ocultado los que querían elevarse a sí mismos sobre Dios.*

*«Trabajando con paciencia y tenacidad en profundas y obscuras cavernas de la tierra, alumbrándose con antorchas, copiaban las Sagradas Escrituras, versículo por versículo, y capítulo por capítulo...*

*«Los misioneros salían de dos en dos como Jesús se lo mandara a sus discípulos. Casi siempre se asociaba a un joven con un hombre de edad madura y de experiencia, que le servía de guía y de compañero y que se hacía responsable de su educación, exigiéndose del joven que fuera sumiso a la enseñanza. No andaban siempre juntos, pero con frecuencia se reunían para orar y conferenciar, y de este modo se fortalecían uno a otro en la fe.*

«Dar a conocer el objeto de su misión hubiera bastado para asegurar su fracaso. Así que ocultaban cuidadosamente su verdadero carácter. Cada ministro sabía algún oficio o profesión, y los misioneros llevaban a cabo su trabajo ocultándose bajo las apariencias de una vocación secular. Generalmente escogían el oficio de comerciantes o buhoneros. ‘Traficaban en sedas, joyas y en otros artículos que en aquellos tiempos no era fácil conseguir, a no ser en distantes emporios, y se les daba la bienvenida como comerciantes allí donde se les habría despreciado como misioneros... Llevaban siempre ocultos ejemplares de la Biblia entera, o porciones de ella, y siempre que se presentaba la oportunidad llamaban la atención de sus clientes a dichos manuscritos. Con frecuencia despertaban así el interés por la lectura de la Palabra de Dios y con gusto dejaban algunas porciones de ella a los que deseaban tenerlas» (CS, 74, 77).

Cuando les preguntaban si tenían otras joyas, para despertar el interés contestaban: «Sí, tenemos joyas más preciosas que éstas. Si prometen no denunciarnos se las mostraremos». Después de haber obtenido la seguridad de la confidencialidad, proseguían: «Tenemos una piedra preciosa tan brillante, que su luz permite ver a Dios; y tan radiante, que puede encender el amor de Dios en el corazón del que la posee. Estamos hablando en lenguaje figurado, pero lo que decimos es la pura verdad». Después sacaban de debajo de sus ropas alguna porción de la Biblia para explicarla y venderla a la gente.

Por donde pasaban los colportores valdenses dejaban iglesias fundadas, y muchos de ellos morían como mártires dando testimonio de la verdad. Fueron miles los que se convirtieron al Evangelio de nuestro Señor Jesucristo por el trabajo fiel y abnegado de estos jóvenes porta antorchas; nada más en Austria los valdenses llegaron a ser unos 80.000 y en el Norte de España la cifra fue tan numerosa que dos concilios y tres reyes de Aragón lucharon para expulsarlos del país en los siglos XII y XIII.

De esta forma nació el método del colportaje y el propio término, que deriva del **francés**, «**col**» o «**cou**» que significa «**cuello**»; y «**porter**» que significa «**llevar**»; es decir, *persona que lleva colgado del cuello una bolsa con sus mercancías*. Los valdenses llevaban sus bolsas colgadas del cuello debajo de sus ropas. La palabra «colportaje» más tarde la usaron los reformadores, después las Sociedades Bíblicas y luego, entre los Adventistas, cobró una importancia capital.

«Eparcidos por muchas tierras, arrojaron la semilla de la Reforma que brotó en tiempo de **Wiclef**, se desarrolló y echó raíces en días de **Lutero**, para seguir creciendo hasta el fin de los tiempos mediante el esfuerzo de todos cuantos estén listos para sufrirlo todo ‘a causa de la Palabra de Dios y del testimonio de Jesús’» (Apoc. 1:9) (CS, 84).

### 1.c. Juan Wiclef (1324-1384)

«En el siglo XIV salió en **Inglaterra** ‘el lucero de la Reforma’, **Juan Wiclef**, que fue el heraldo de la Reforma no sólo para Inglaterra sino para toda la cristiandad. La gran protesta que contra Roma le fue dado lanzar, no iba a ser nunca acallada, porque inició la lucha que iba a dar por resultado la emancipación de los individuos, las iglesias y las naciones» (CS, 85-86).

«Veía que Roma había abandonado la Palabra de Dios cambiándola por las tradiciones humanas; acusaba desembozadamente al clero de haber desterrado las Santas Escrituras y exigía que la Biblia fuese restituida al pueblo y que se estableciera de nuevo su autoridad dentro de la iglesia» (CS, 87).

«Siendo profesor de teología en Oxford, predicaba Wiclef la Palabra de Dios en las aulas de la universidad. Presentó la verdad a los estudiantes con tanta fidelidad, que mereció el título de 'doctor evangélico'. Pero la obra más grande de su vida había de ser la traducción de la Biblia en el idioma inglés» (CS, 93-94).

«Las doctrinas que enseñó Wiclef siguieron cundiendo por algún tiempo; sus partidarios, conocidos por **wiclefistas** y **lolardos**, no sólo recorrían Inglaterra sino que se esparcieron por otras partes, llevando a otros países el conocimiento del Evangelio» (CS, 101).

Wiclef no sólo tradujo la Biblia al inglés, también escribió muchos tratados y folletos que distribuía a través de un grupo de misioneros que llamó **sacerdotes itinerantes**, quienes hacían voto de pobreza e iban por ciudades, pueblos y aldeas realizando la obra del colportaje, es decir vendiendo los libros del reformador y la Biblia. Su labor evangélica elevó la moral de la época y miles se convirtieron al Evangelio.

#### 1.d. Juan Hus (1369-1415)

«Por medio de los escritos de Wiclef, **Juan Hus**, de **Bohemia** (antigua provincia de Checoslovaquia) fue inducido a renunciar a muchos de los errores de Roma y a asociarse a la obra de la reforma... De Bohemia se extendió la obra hasta otros países» (CS, 103).

Juan Hus estudió en la universidad de Praga, de donde más tarde llegaría a ser catedrático y rector. Después ingresaría en el sacerdocio y llegaría a prestar servicios en la corte del rey.

Su fidelidad y su afán por vivir y enseñar las enseñanzas puras del Evangelio, le llevaron a la hoguera en Constanza (Alemania). Cuando su cuerpo fue totalmente consumido por las llamas, sus cenizas fueron recogidas junto con la tierra donde yacían y las lanzaron al río Rin.

#### 1.e. Jerónimo de Praga (1365-1416)

Jerónimo, natural de **Bohemia**, fue compañero de Juan Hus y llegó a ser un reformador destacado por su elocuencia y erudición. Como Hus se atrajo la animadversión del clero de la época por propagar las doctrinas de Wiclef. Junto con Hus, reavivaron en Bohemia la lucha por la reforma religiosa. Fue quemado diez meses más tarde que su amigo Hus por ser considerado un hereje.

## 2. La imprenta en la época de la Reforma

Como decíamos en la introducción, hasta la invención de la imprenta «los ejemplares de la Biblia no se multiplicaban sino mediante un trabajo lento y enojoso. Tan grande era el empeño de poseer el libro, que muchos se dedicaron voluntaria-



mente a copiarlo; sin embargo, les costaba mucho a los copistas satisfacer los pedidos» (CS, 95). Pero cuando Gutenberg logró imprimir la primera Biblia y reproducir en cantidad y en un tiempo relativamente corto, comenzó una era que abriría la puerta de nuevos horizontes espirituales.

Ahora la Biblia se podría poner al alcance de mucha gente, y los libros, cual testigos mudos, podrían llegar donde no llegaba el predicador.

## 2.a. Martín Lutero (1483-1546)

Nació en **Sajonia (Alemania)**, en la cabaña de su padre que era minero. Lutero llegaría a ser de todos los reformadores el más destacado. A la edad de dieciocho años ingresó en la universidad de Erfurt, en cuya biblioteca descubrió una Biblia en latín. Hasta esos momentos jamás había visto el Libro sagrado e ignoraba que existiera.

Le preocupaba mucho la liberación del pecado y alcanzar un estado de pureza y santidad; pero aunque logró el doctorado en filosofía no consiguió la paz de su espíritu. Así decidió entrar en un convento de los agustinos de Erfurt. Tenía entonces casi veintidós años.

Los frailes le acogieron con gozo pero le trataron con dureza y le destinaron a los trabajos más viles. Lo mandaban a mendigar a las ciudades para humillarle y demostrarle que toda su ciencia y su saber no le daban preeminencia sobre sus hermanos. El joven fraile buscaba la salvación sinceramente y se dedicó a practicar estrictamente las observancias monásticas: Vigilias, ayunos, rezos, cilicio, etc. Pero la paz que tanto anhelaba no llegaba a su corazón. Si aquello hubiese continuado, comentaría él más tarde, necesariamente habría sucumbido.

Lutero es ordenado sacerdote y del claustro es llamado a una cátedra de la universidad de Wittenberg, donde recibirá el grado de doctor en teología. Mas sin embargo, no alcanzó la seguridad de la salvación hasta que descubrió en la Biblia el pasaje de **Romanos 1:17**: «*El justo por la fe vivirá*». El comentaría lo siguiente con respecto a lo que experimentó al descubrir esta maravillosa gema de la verdad sobre la justificación por la fe: «*Este texto de la epístola de San Pablo fue, en verdad, la verdadera puerta del Paraíso para mí*».

Por aquel entonces, Roma, con el pretexto de reunir fondos para la construcción de la iglesia de San Pedro, comisionó a un dominico, **Juan Tetzel**, para que viajase de ciudad en ciudad recaudando fondos a los feligreses. El ofrecía **indulgencias** a todo aquel que le entregaba dinero; y cada vez que llegaba a un lugar lo hacía con pompa y música; lanzaba una arenga bien calculada a las multitudes congregadas para llenar posteriormente las arcas.

Esta actitud de la iglesia indignó a Lutero y elaboró sus **95 tesis** en contra de las indulgencias, que clavaría en la puerta del templo de Wittenberg. Desde entonces comenzaría su singladura en defensa del evangelio puro en contraposición de las mentiras y errores católicos basados en la tradición.

Puso las Escrituras al alcance del pueblo al traducir la Biblia al alemán. Realizó una producción literaria muy fecunda y sus escritos se esparcieron por muchos países.

*«Los escritos del reformador y sus doctrinas se estaban difundiendo por todas las naciones de la cristiandad. La obra se inició en Suiza y Holanda. Llegaron ejemplares de sus escritos a Francia y España. En Inglaterra recibieron sus enseñanzas como palabra de vida. La verdad se dio a conocer en Bélgica e Italia. Miles de creyentes despertaban de su mortal letargo y recibían el gozo y la esperanza de una vida de fe» (CS, 149).*

A los colportores se debe esta bendita obra de divulgación. Merle D'Aubigné dice: *«Alemania pululaba de esos valientes colportores».*

Lutero se preocupó de que sus estudiantes de la universidad de Wittenberg, donde él daba sus clases, así como los de otras universidades, al comenzar el tiempo de las vacaciones escolares, salieran a colportar. Por la venta de los libros, estos jóvenes recibían una ganancia que les permitía sufragarse los gastos de sus estudios, a la par que aprendían a distribuir el mensaje de salvación a través de la página impresa.

Sin la producción masiva de los escritos del reformador no hubiese sido posible una divulgación tan abarcante, y a este propósito contribuyó la invención de la imprenta. El mismo Lutero reconoció la eficacia de la misma cuando comentó: *«La imprenta es el más grande don por el cual el Señor nos permite hacer avanzar el Evangelio».*

## **2.b. Ulrico Zuinglio (1484-1531)**

Zuinglio nació poco después que Lutero en una cabaña de un pastor de los **Alpes (Suiza)**, y desde su niñez vivió rodeado de la naturaleza imponente de las montañas suizas, circunstancia esta que le llevó a considerar la majestuosidad y el poder de Dios a través de sus obras.

A los trece años su padre lo mandó a estudiar a Berna donde se encontraba la mejor escuela de Suiza, pero los frailes le persuadieron para que entrara en el convento. Más tarde llegaría a ser sacerdote y se le asignaría una parroquia alpina. Su sincera investigación bíblica le llevó a la conclusión de que Roma estaba enseñando herejías y errores sin número.

*«Cuando... comencé a consagrarme enteramente a las Sagradas Escrituras, la filosofía y la teología (escolástica) me suscitaban objeciones sin número, y al fin resolví dejar a un lado todas estas quimeras y aprender las enseñanzas de Dios en toda su pureza, tomándolas de su preciosa Palabra. Desde entonces pedí a Dios luz y las Escrituras llegaron a ser mucho más claras para mí» (CS, 185).*

*«Por aquel tiempo un nuevo agente vino a dar impulso a la obra de la Reforma. Un amigo de ésta mandó a Zurich a un tal **Luciano** que llevaba consigo varios de los escritos de Lutero. Este amigo, residente en Basilea, había pensado que la venta de estos libros sería un poderoso auxiliar para la difusión de la luz. «Averiguad --dijo a Zuinglio en una carta-- si Luciano posee bastante prudencia y habilidad; si*

*así es, mandadle de villa en villa, de lugar en lugar, y aun de casa en casa entre los suizos, con los escritos de Lutero... Cuando más conocidos sean, tantos más compradores hallarán». De este modo se esparcieron los rayos de luz» (CS, 189).*

El reformador también escribió a Lutero para pedirle que mandara a Suiza tantos colportores estudiantes como pudiera. Pronto se hallaron en el país 40 colportores con sus bolsas llenas de libros. Su trabajo fue tan satisfactorio que Zuinglio escribió otra carta a Lutero comentándole sus positivas impresiones de la obra que ellos realizaban. Decía algo así:

*«Jamás he visto jóvenes como éstos. Sus corazones están llenos del poder de la Reforma, y van por estos valles de Suiza como antorchas ardientes. ¡Ojalá tuviéramos cien en vez de cuarenta! ¡Entonces podríamos hacer arder las montañas de Suiza!».*

### **2.c. Lefevre (1506-1546)**

*«En **Francia**, mucho antes que el nombre de Lutero fuese conocido como el de un reformador, había empezado a amanecer. Uno de los primeros en recibir la luz fue el anciano **Lefevre**, hombre de extensos conocimientos, catedrático de la universidad de París, y sincero y fiel partidario del Papa. En las investigaciones que hizo en la literatura antigua se despertó su atención por la Biblia e introdujo el estudio de ella entre sus estudiantes» (CS, 225).*

Descubrió, como los demás reformadores, que la Biblia encierra maravillosas enseñanzas que los romanistas tergiversaban y ocultaban al pueblo. Así se consagró completamente a la obra de revelar los preciosos rayos que dimanaban de la Palabra de Dios, no sin sufrir por ello, ya que el clero se encargó de combatirlo y desprestigiarlo, como siempre se ha hecho con las personas a las cuales no se les ha podido contradecir sus argumentos bíblicos.

*«Lefevre se encargó de traducir el Nuevo Testamento y al mismo tiempo que la Biblia alemana de Lutero salía de la imprenta en Wittenberg, el Nuevo Testamento francés se publicaba en **Meaux**. El obispo no omitió esfuerzo ni gasto alguno para hacerlo circular entre sus feligreses, y muy pronto el pueblo de Meaux se vio en posesión de las Santas Escrituras» (CS, 227-228).*

*«La luz derramada en Meaux iba a extender más lejos. Cada día aumentaba el número de los convertidos. El rey contuvo por algún tiempo la ira del clero, porque despreciaba el estrecho fanatismo de los frailes; pero al fin, los jefes papales lograron prevalecer. Se levantó la hoguera... Muchos dieron testimonio de la verdad entre las llamas» (CS, 228).*

### **2.d. Guillermo Farel (1489-1565)**

*«Hubo algunos, entre los discípulos de Lefevre, que escucharon con ansia sus palabras, y que mucho después que fuese acallada la voz del maestro, iban a seguir predicando la verdad» (Ibíd. 226).*

Entre ellos se encontraba **Guillermo Farel**. De educación religiosa, había sido enseñado a aceptar los dogmas de la iglesia, llegando a convertirse en un devoto

adorador de los santos, como su maestro Lefevre. Defensor a ultranza de la iglesia, se oponía enérgicamente a todos los que la contradecían.

Un día llegó a su alma el mensaje puro del Evangelio. *«El osado y ardiente Farel se había visto obligado a huir de la tierra de sus padres. Se refugió en Suiza, y mediante los esfuerzos con que secundó la obra de Zuinglio, ayudó a inclinar el platillo de la balanza a favor de la Reforma... Con el auxilio de otros desterrados, tradujo al francés los escritos del reformador alemán, y éstos y la Biblia vertida a la misma lengua popular se imprimieron en grandes cantidades, que fueron vendidas en toda Francia por los colportores. Los tales conseguían estos libros a bajo precio y con el producto de la venta avanzaban más y más en el trabajo»* (CS, 245).

## 2.e. Juan Calvino (1509-1564)

**Juan Calvino** nació en **Noyron (Francia)** y murió en Ginebra. Perteneció a una familia de clase media. Se destacó por ser un estudiante aplicado y de notable precocidad. Su destacado talento era un motivo de orgullo para el colegio donde estudiaba.

Calvino era un sincero y honesto buscador de la verdad, pero a semejanza de los demás reformadores, tuvo que ser confrontado con ésta que le fue traída por su primo Olivetan, que se había unido a la reforma. Después de una gran lucha interior y de una profunda investigación bíblica encontró a Cristo.

En París escribió a favor de la reforma y halló tal oposición que tuvo que huir a Basilea, donde escribió en latín *Instituciones de la religión cristiana* (1536), donde se trata el problema de la predestinación, del papado, de los escogidos y de las normas principales de la vida cristiana.

*«Calvino trabajó en Ginebra por cerca de treinta años; primero para establecer una iglesia que se adhiriese a la moralidad de la Biblia, y después para fomentar el movimiento de la Reforma por toda Europa. Su carrera como caudillo público no fue inmaculada, ni sus doctrinas estuvieron exentas de error. Pero así y todo fue el instrumento que sirvió para dar a conocer verdades especialmente importantes en su época y para mantener los principios del protestantismo, defendiéndolos contra la ola creciente del papismo, así como para instruir en las iglesias reformadas la sencillez y la pureza de vida en lugar de la corrupción y el orgullo fomentados por las enseñanzas del romanismo.*

*«De Ginebra salían publicaciones y maestros que esparcían las doctrinas reformadas...»* (CS, 251).

## 2.f. Julián Hernández (Siglo XVI)

No quisiéramos olvidar en esta galería de personajes que impulsaron la obra de la reforma a los que trabajaron para introducir la literatura de los reformadores en **España**, a través del colportaje. Uno de ellos fue el español **Julián Hernández**, conocido por **Julianillo** por su corta estatura, el héroe por antonomasia de la reforma española.

Nació en Villaverde, un pueblo de Castilla la Vieja. Su origen y educación fueron muy humildes. Cuando era joven se trasladó a los Países Bajos y con pos-



terioridad a Alemania donde trabajaría de aprendiz en una imprenta donde llegaría a ser cajista. En la tipografía llegó a conocer obras de los reformadores alemanes que impresionaron su mente y le impulsaron a aceptar el Evangelio de nuestro Señor Jesucristo y a consagrarse a la distribución de las mismas. Su meta era introducir el mensaje en su país natal.

*«Las rigurosas medidas adoptadas por las autoridades en las fronteras terrestres y marítimas, para interceptar cualquier alijo de libros protestantes que se intentara introducir en la Península, parecía habían de impedir definitivamente la entrada de semejante literatura. La dificultad para obtener tales libros acrecentaba la sed que por leerlos existía ya en España, donde era cada vez mayor el número de personas interesadas por el movimiento reformado. Los que habían importado antes obras reformadas en español declinaban ahora el hacerlo, ante los gravísimos riesgos que corrían en el intento. Pues bien, Julianillo desafió a Carlos, a la iglesia y a los aduaneros. Cargó sus mulas en Ginebra con los libros y, disfrazado de arriero, cruzó los Pirineos con su precioso bagaje» (VILA, Samuel: Historia de la Inquisición y la Reforma en España. Editorial CLIE. Terrassa 1983. Pág. 288).*

Sus métodos de trabajo para introducir la literatura en el país, eran muy diversos; lo importante era eludir el férreo control inquisitorial. *«A veces se metían estas publicaciones dentro de fardos de heno o de yute (cáñamo de las Indias), o en barriles de vino de Borgoña o de Champaña... A veces iban empaquetadas en un barril interior impermeable dentro de otro barril más grande lleno de vino. Año tras año, durante la mayor parte del siglo decimosexto, hicieron esfuerzos constantes para abastecer al pueblo con Testamentos y Biblias en castellano y con los escritos de los reformadores. Era una época en que «la Palabra impresa había tomado un vuelo que la llevaba, como el viento lleva las semillas, hasta los países más remotos» (CS, 259).*

Un historiador católico, el jesuita Fray Santiáñez, comentó de Julianillo: *«...enseñó a hombres y mujeres en las malas doctrinas de los reformadores, logrando su fin con demasiado acierto, especialmente en Sevilla, donde se formó gracias a esto un verdadero nido de herejes... era sobremanera astuto y mañoso, condición propia de herejes. Entraba y salía por todas partes con mucha seguridad en sus trazas y embustes, pegando fuego en donde ponía los pies» (CS, 313).*

*«Julián era el agente incansable que enlazaba los distintos grupos reformados entre sí, distribuyéndoles libros que había traído a España. En uno de estos viajes cayó Julianillo en poder de los inquisidores. Fue en octubre del año 1557» (CS, 291).*

Un herrero a quien Julianillo le había vendido un Nuevo Testamento, le denunció. Más tarde, Julianillo, moriría después de crueles tormentos que le infligieron los inquisidores, como mártir en la hoguera.

Al trabajo abnegado y valeroso de Julianillo, así como al de otros muchos anónimos que no escatimaron esfuerzos para introducir la preciosa luz impresa en los libros, se debe que en España se levantara el pendón del Evangelio, y que muchos aceptaran la verdad tal cual es en Jesús: **Juan Ponce de León, Alfonso Valdés, Casiodoro de Reina, Cipriano de Valera** y otros. La lista de los reformadores y colportores que se esforzaron en difundir el mensaje de la cruz por toda Europa, todavía podría continuar; pero la falta de espacio nos hace detenernos a esta

altura; aunque quisiéramos citar por lo menos algunos de esos nombres: **Menno Simonis** (1496-1561) de Holanda; **Tausen** (1494-1561) de Dinamarca; **Lorenzo Petri** (1493-1552) de Suecia; **Tyndale** (1484-1536) de Inglaterra, así como **Juan Bunyan** autor de su famosa alegoría «*el progreso del peregrino*» y otros.

## 2.g. Sociedades Bíblicas

*«En el año 1804 se organizó la Sociedad Bíblica Británica y Extranjera. Este hecho fue seguido de otros semejantes en otras partes de Europa donde se organizaron sociedades similares con numerosas ramas esparcidas por muchas partes del continente. En 1816 se fundó la Sociedad Bíblica Americana. Cuando se creó la Sociedad Británica, la Biblia circulaba en cincuenta idiomas. Desde entonces ha sido traducida en muchos centenares de idiomas y dialectos»* (CS, 331).

*«En 1804, según el Sr. Guillermo Canton, de la Sociedad Británica y Extranjera, ‘todas las Biblias que existían en el mundo, impresas o en manuscrito, contando todas las traducciones en todos los países, se calculaban en no mucho más de cuatro millones.’ ...Los diversos idiomas en que estaban escritos estos cuatro millones de Biblias alcanzaban a unos cincuenta.*

*«Cien años después, al cumplir su primer centenario, la Sociedad Bíblica Británica y Extranjera, pudo informar que ella sola había distribuido, entre Biblias, Testamentos y porciones de las Escrituras, la cantidad de 186.680.101 ejemplares -- total que, en 1.910, subió a más de 220.000.000 de ejemplares, en cerca de cuatrocientos idiomas.*

*«A estos totales hay que añadir los millones de ejemplares de las Sagradas Escrituras y porciones de ellas, en muchos idiomas, distribuidos por otras sociedades bíblicas y diversas agencias comerciales. La Sociedad Bíblica, anunció haber distribuido en los noventa y cuatro primeros años de su obra un total de 87.296.182 ejemplares... Según cálculos moderados, las casas comerciales publican cerca de seis millones de ejemplares de la Biblia, que añadidos al conjunto de lo producido por las sociedades bíblicas, da al año una circulación total de quince millones de ejemplares.*

*«Las Escrituras, en parte o en su totalidad, se han publicado en más de mil cien idiomas; y la labor de traducirlas en nuevos idiomas y dialectos se prosigue aún con celo incansable»* (CS, 745-746, Apéndice).

En el año 1991 las Sociedades Bíblicas Unidas produjeron y distribuyeron 18.000.000 de Biblias y más de 13.000.000 de Nuevos Testamentos escritos en la mayoría de todos los idiomas y dialectos del mundo.

Lo que en principio parecía una imposibilidad, con la ayuda de Dios, se convirtió en una maravillosa realidad. El Señor Jesús había dicho a sus discípulos que fueran anunciando el Evangelio por todo el mundo. Con la invención de la imprenta el mensaje voló velozmente con alas de papel llegando a millones de hogares de todo el mundo.

En el próximo tema veremos cómo comenzó la obra del colportaje entre el pueblo adventista.

# ¡Se necesitan hombres que sean tan leales al deber como la brújula al polo!

## LINGOTES DE ORO

- Antes que viese la luz el invento de la imprenta, hubo hombres que se dedicaron a plasmar por escrito el plan divino y otros a distribuirlo.
- Colombano, los Valdenses, Wiclef, Hus, y Jerónimo entre otros, fueron los que más destacaron en esta labor.
- La palabra «colportor» deriva del francés y quiere decir «llevar al cuello».
- Con la invención de la imprenta y el trabajo de cientos de fieles colportores anónimos, el mensaje reformista llegó a muchos hogares de Europa y posteriormente de otras naciones.
- Lutero, Zuinglio, Lefevre, Farel, Calvino, etc. destacan como luceros que hicieron brillar la verdad en una época de tinieblas y superstición. Colportores como Julián Hernández se dedicarían a distribuir sus escritos.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Quiénes fueron los iniciadores del colportaje?
2. ¿Quién era Pedro Valdo?
3. ¿Qué origen tiene la palabra «colportar»?
4. ¿Quién tradujo la Biblia al inglés?
5. ¿Cómo se llamaban sus seguidores?
6. ¿Dónde encontró Lutero aquello que le proporcionó la paz que tanto anhelaba?
7. ¿Quién tradujo la Biblia al alemán?
8. ¿De quién se valió Lutero para difundir sus escritos?
9. ¿Quién tradujo el Nuevo Testamento al francés?
10. ¿Por qué se despertó contra Julianillo la oposición del clero?
11. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## **PROPUESTAS PEDAGOGICAS**

1. Realiza un cuadro sinóptico basándote en el Conflicto de los Siglos, que aglutine los nombres de aquellos que trabajaron a través de la página escrita; ya bien sea escribiendo o distribuyendo los escritos.
2. Coloca debajo de cada nombre un breve resumen que diga cuál fue su tarea más sobresaliente.
3. Escribe cinco tesis de las 95 que escribió Lutero.
4. Si es posible visita una imprenta y observa cómo trabajan en ella.

**Al principio el  
Colportaje no estaba  
Arraigado entre  
El pueblo adventista,  
Pero el Señor  
Le dio mensajes  
A su sierva  
Para que los  
Transmitiera  
A los dirigentes,  
Instándoles a que  
Se diera curso  
A las publicaciones  
A través de la  
Obra del colportaje.**

## **V. COLPORTAJE Y ADVENTISMO**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno sea capaz de explicar cómo surgió la obra de publicaciones y de colportaje en la Iglesia Adventista y pueda mencionar y hacer una breve sinopsis de los libros más importantes del Espíritu de Profecía**

## V. COLPORTAJE Y ADVENTISMO

### 1. La hora del juicio ha llegado

Desde que Adán y Eva recibieron la promesa de un Salvador después de su caída, el Evangelio ha venido anunciándose a través de la historia. El plan divino tuvo un comienzo, se ha desarrollado a través de los milenios, y por fin tendrá una culminación con la segunda venida de Cristo a este mundo. Las escenas que vio Enoc así como Isaías y otros, deberán cumplirse realmente un día.

*«De estos también profetizó Enoc, séptimo desde Adán, diciendo: He aquí, vino el Señor con sus santas decenas de millares, para hacer juicio...» (Jud. 14-15).*

*«Y se dirá en aquel día: He aquí, éste es nuestro Dios, le hemos esperado, y nos salvará; éste es Jehová a quien hemos esperado, nos gozaremos y nos alegraremos en su salvación» (Isa. 25:9).*

El mismo Jesucristo garantizó a los suyos que vendría otra vez, pero no ya como un bebé indefenso, para sufrir y después morir en la cruz como la primera vez. Cuando Cristo regrese por segunda vez será para llevarnos con él a las mansiones celestiales y terminar con el pecado (Jn. 14:1-3).

Desde los apóstoles hasta los reformadores, el plan divino siguió su curso; los reformadores cumplieron con la parte que les correspondía de anunciar el mensaje de salvación; a través del colportaje, como hemos visto, miles de personas fueron alcanzadas y llevadas a los pies de Jesús. Pero todavía no había llegado el tiempo en el que la iglesia tenía que anunciar el advenimiento de Cristo con poder y majestad.

*«El apóstol Pablo advirtió a la iglesia que no debía esperar la venida de Cristo en tiempo de él. ‘Ese día --dijo-- no puede venir, sin que haya venido primero la apostasía’, y sin que haya sido ‘revelado el hombre de pecado’ (2 Tes. 2:3) Sólo después que se haya producido la gran apostasía y se haya cumplido el largo período del reino del ‘hombre de pecado’, podemos esperar el advenimiento de nuestro Señor... Este período terminó en 1798. La venida del Señor no podía verificarse antes de dicha fecha. San Pablo abarca con su aviso toda la dispensación cristiana hasta el año 1798. Sólo después de esta fecha debía ser proclamado el mensaje de la segunda venida de Cristo.*

*«Semejante mensaje no se predicó en los siglos pasados. San Pablo, como lo hemos visto, no lo predicó; predijo a sus hermanos la venida de Cristo para un porvenir muy lejano. Los reformadores no lo proclamaron tampoco. Martín Lutero fijó la fecha del juicio para cerca de trescientos años después de su época» (CS 405).*

Todo cristiano adventista sabe que a finales del siglo XVIII y principios del XIX surge un interés inusitado por la investigación de las profecías que apuntan al segundo advenimiento de Cristo. Muchos creen que el adventismo nace única y exclusivamente en América, pero esto no es cierto. *«Tanto en Europa como en América, hubo hombres de fe y de oración que fueron inducidos a estudiar las profecías, y que al escudriñar la Palabra inspirada, hallaron pruebas convincentes de que el fin de todas las cosas era inminente. En diferentes países había grupos aislados de*

cristianos, que por el solo estudio de las Escrituras, llegaron a creer que el advenimiento del Señor estaba cerca» (CS, 405-406).

## 2. El anuncio del advenimiento y la página impresa

### 2.a. Manuel Lacunza (1731-1801)

El teólogo jesuita **Manuel Lacunza**, de origen chileno, fue expulsado de su orden en 1767 y pasó a Italia. Hizo profundos estudios sobre las profecías de la segunda venida de Cristo, y sus conclusiones las expuso en una obra de vanguardia titulada *La venida del Mesías en gloria y majestad*, libro que fue traducido a los principales idiomas de Europa.

Sus investigaciones bíblicas fueron muy beneficiosas para la cristiandad de su época; gracias a que se imprimieron y se les dio circulación, se extendieron por toda Sudamérica y Europa.

### 2.b. Investigadores de Europa

«Un compilador hizo una sorprendente lista de 2100 escritores cuyos artículos o tratados sobre la profecía fueron publicados en inglés, francés y alemán durante los años que transcurrieron desde la Reforma protestante hasta 1835, la mayoría de los cuales aparecieron dentro del indicado ‘tiempo del fin’. Así se despertó la esperanza adventista en los corazones de muchedumbres por el predicho estudio de las profecías» (DANIEL, Arturo G.: El Permanente Don de Profecía. Asoc. Casa Editoria Sudamericana, 1980. Pág. 270).

«Juan Wood, Luis Way, Archibaldo Mason, Santiago Hatle Frere, Eduardo Irwing, José Wolf, Enrique Drummond, Roberto Chalmers, Santiago Begg, Mateo Habershon, McNeil, Pym, Hutchinson, Bayford, Frye, Noel, Vaughan y Cuninghame son tan sólo unos pocos de la larga lista de nombres que aparecen en **Gran Bretaña**. Hubo también una asombrosa producción de publicaciones en el viejo mundo» (Ibid. 271).

«En 1821, tres años después de haber llegado Miller a su modo de interpretar las profecías que fijan el tiempo del juicio, el Dr. **José Wolff**, ‘el misionero universal’, empezó a proclamar la próxima venida del Señor. Wolff había nacido en Alemania, de origen israelita, pues su padre era rabino» (CS, 406).

«Durante los veinticuatro años que transcurrieron de 1821 a 1.845, Wolff hizo muchísimos viajes: recorrió en Africa, Egipto y Abisinia; en Asia, la Palestina, Siria, Persia, Bokara y la India. Visitó también los Estados Unidos de Norteamérica, y de paso para aquel país predicó en la isla de Santa Elena. Llegó a Nueva York en agosto de 1.837, y después de haber hablado en aquella ciudad, predicó en Filadelfia y Baltimore, y finalmente se dirigió a Washington» (CS, 409).

«En **Alemania**, esta doctrina había sido enseñada en el siglo XVIII por **Bengel**, ministro de la iglesia luterana y célebre teólogo y crítico... La fecha que él fijó para el segundo advenimiento no difería más que en muy pocos años de la que fue determinada después por Miller... Los escritos de Bengel se propagaron por toda



la cristiandad... Desde fecha temprana algunos de los creyentes fueron a **Rusia** y formaron allí colonias» (CS, 412).

«La luz brilló también en **Francia** y en **Suiza**... **Gausson** predicó el mensaje del segundo advenimiento... Sus obras sobre las profecías despertaron también mucho interés. Desde la cátedra, desde las columnas de la prensa y por medio de su ocupación favorita como maestro de los niños, siguió aún muchos años ejerciendo extensa influencia y llamando la atención de muchos hacia el estudio de las profecías que enseñaban que la venida del Señor se acercaba» (CS, 413-414).

«El mensaje del advenimiento también fue proclamado en **Escandinavia** y despertó interés por todo el país» (CS, 415).

## 2.c. Investigadores de Norteamérica

«A **Guillermo Miller** y sus colaboradores les fue encomendada la misión de predicar la amonestación en los **Estados Unidos de Norteamérica**. Dicho país vino a ser el centro del gran movimiento adventista. Allí fue donde la profecía del mensaje del primer ángel tuvo su cumplimiento más directo» (CS, 417).

**Guillermo Miller** nació en Pittsfield, estado de Massachusetts, **Estados Unidos**, el 15 de febrero de 1782. Su padre era capitán del ejército norteamericano. Debido al estado precario de la familia, la educación de Guillermo se interrumpió y tuvo que recurrir a la formación autodidacta. Su fuente de estudio la halló en los libros que le prestaron diversos amigos de su padre, pero las teorías filosóficas que allí encontró hicieron de él un deísta escéptico que miraba con incredulidad la Biblia y se burlaba de los creyentes.

Estando como soldado en la guerra de los Estados Unidos contra Inglaterra (1812-1815) y debido a los muchos momentos de peligro que pasó, se planteó preguntas muy profundas de carácter existencial y así sintió la necesidad de buscar a Dios en la Biblia; pero no lo hizo de una manera superficial, era tal su hambre y sed de conocer la verdad que su investigación fue muy meticulosa.

«Discerní que la Biblia presentaba precisamente un Salvador como el que yo necesitaba... Me vi obligado a admitir que las Sagradas Escrituras debían ser una revelación de Dios. Llegaron a ser mi deleite; y encontré en Jesús un amigo...» Procurando poner a un lado toda opinión preconcebida y prescindiendo de todo comentario, comparó pasaje con pasaje con la ayuda de las referencias marginales y de la concordancia. Prosiguió su estudio de un modo regular y metódico; empezando con el Génesis y leyendo versículo por versículo, no pasaba adelante sino cuando el que estaba estudiando quedaba aclarado, dejándole libre de toda perplejidad...» (CS, 365-366).

Investigó detenidamente los libros de Daniel y Apocalipsis, utilizando el mismo sistema de interpretación que usaba con el resto de los libros de la Biblia, y al comprender que los símbolos proféticos allí descritos podían llegar a comprenderse su alma se llenó de gozo. Su estudio le llevó a la conclusión de que el segundo advenimiento de Cristo a la tierra tendría lugar aproximadamente en el año 1844 al final de las 2.300 tardes y mañanas.

«Los escritos de Miller y de sus compañeros se propagaron hasta en países lejanos. Adonde quiera que hubiesen penetrado misioneros allá también fueron llevadas las alegres nuevas de la pronta venida de Cristo. Por todas partes fue predicado el mensaje del Evangelio eterno: ¡Temed a Dios y dadle gloria; porque ha llegado la hora de su juicio!...Hombres de saber y de posición social se adhirieron a Miller para divulgar sus ideas, y de 1840 a 1844 la obra se extendió rápidamente» (CS, 417).

A este movimiento originario en los Estados Unidos, junto con la obra que estaba desarrollándose en los otros continentes por los predicadores ya mencionados, se le llamó *el mensaje del primer ángel de Apocalipsis 14:6-7*.

El mensaje del *segundo ángel de Apocalipsis 14:8*, se comenzó a proclamar también por el mismo tiempo.

«En el verano de 1844 cerca de cincuenta mil personas se separaron de las iglesias» (CS, 426).

Los colaboradores de Guillermo Miller fueron **Josías Litch**, **Josué V. Himes** y **Carlos Fitch**, a los que se les ha llamado los *cuatro grandes del movimiento de 1844*.

Josué V. Himes fue el principal colaborador, siendo quien dio impulso a la obra de *publicaciones*, mediante la impresión de varios tipos de revistas, folletos, volantes e incluso libros. Josías Litch colaboraba realizando conferencias y escribiendo. Carlos Fitch se destacaba por haber ideado una figura desarmable de la estatua de Daniel 2, así como unos carteles con un diagrama profético, del cual se valía para hacer más pedagógicas sus conferencias.

La mencionada «hueste de luminarias» se componía de un gran número de pastores que renunciaron a sus cargos en sus iglesias, así como de laicos, para empeñarse completamente en la obra de difundir el mensaje de la segunda venida de Cristo.

Al amanecer del 22 de octubre de 1.844, los creyentes se reunieron en sus tabernáculos, iglesias, carpas, hogares privados, bosques, etc. Pasaron todo el día en anhelante espera pero el Señor no vino. Esto se conoció como el *gran chasco*.

### 3. El don profético y Elena G. de White

Entre los que esperaban con mucha expectativa el regreso de Cristo se encontraba **Elena Harmon**. Nació en Gorham, población del estado de Maine, **Estados Unidos**, el 26 de noviembre de 1827 y en ese entonces contaba con 17 años.

Sus padres desde muy jóvenes fueron fervorosos y devotos miembros de la Iglesia Metodista Episcopal, donde desempeñaron cargos importantes y trabajaron por el espacio de cuarenta años. Sus ocho hijos se convirtieron y se unieron a las filas de creyentes metodistas.

Después de que sus padres se trasladaran de Gorham a Portland (el mismo estado de Maine), teniendo ella nueve años, sufrió un accidente cuyas consecuen-

cias le afectaron el resto de su vida. Atravesando un terreno baldío con su hermana gemela y una compañera de clase, una niña de unos trece años, enfadada por alguna cuestión sin importancia, les tiró una piedra que fue a dar en la nariz de Elena, quedando ésta en el suelo sin conocimiento. Este accidente le impediría estudiar y realizar las actividades que normalmente desempeñan los niños.

En marzo de 1840 Guillermo Miller llegó a Portland para dar una serie de conferencias sobre la segunda venida de Cristo, a las cuales asistió Elena en compañía de sus amigas. Lo que allí escuchó le causó una vívida impresión. Ella no se sentía digna de ser llamada hija de Dios, pero después de mucho tiempo de oración y lucha interna, al verano siguiente, mientras estaba arrodillada y oraba con otras personas, sintió que su carga le abandonaba repentinamente y que el Salvador le había otorgado su bendición y el perdón de sus pecados.

El 26 de junio de 1842 fue bautizada y aceptada en la Iglesia Metodista, pero como ella, sus padres y sus hermanos simpatizaban con la causa adventista, fueron excluidos de la congregación, presentando como argumento que andaban contrariamente a las reglas de la iglesia.

La familia se unió con los que esperaban el regreso de Jesús; pero después de sufrir la amarga desilusión, el Señor se manifestó de una manera maravillosa al pequeño residuo que permaneció fiel y unido en oración.

Dios les concedió a través del don de profecía la aclaración a tal equivocación y la esperanza que ellos tanto necesitaban.

Antes, el Señor quiso dar el don profético a dos personas, pero éstas rechazaron; se llamaban **Guillermo Foy** y **Hezem Foss**. Por fin eligió a la más débil de las débiles, como ella misma se definiría. En diciembre de 1844, dos meses después del gran chasco, estando Elena junto con otras cinco mujeres en un culto de adoración donde se estaba pidiendo más luz al Señor, ella fue arrebatada por primera vez en visión, en la que vio al pueblo adventista en viaje a la Nueva Jerusalén.

*«Me pareció que quedaba rodeada de luz y que me elevaba más y más, muy por encima de la tierra. Me volví en busca del pueblo adventista, pero no lo hallé en parte alguna, y entonces una voz me dijo: ‘Vuelve a mirar un poco más arriba’. Alcé los ojos y vi un recto y angosto sendero trazado por encima del mundo. El pueblo adventista andaba por este sendero, en dirección a la ciudad que en su último extremo se veía... Delante de ellos iba Jesús guiándolos hacia la ciudad, y si no apartaban los ojos de él, iban seguros... Relaté esta visión a los fieles de Portland, quienes creyeron plenamente que provenía de Dios, y que, después de la gran desilusión de octubre, el Señor había elegido ese medio para consolar y fortalecer a su pueblo» (NB, 71-75).*

#### 4. La obra de publicaciones

Después de esta maravillosa experiencia no cesaría de recibir mensajes de parte de Dios; mensajes que se publicarían y distribuirían por todo el mundo. Pero veamos como se inició esta obra.

Antes de que la Iglesia Adventista llegase a organizarse, y antes de que tuvieran su distintivo nombre, los pioneros comenzaron a utilizar la página impresa. En 1845 **José Bates** reconoce la importancia de esta obra al decir: «*Yo no puedo ir a todas partes, pero el libro sí*».

El sábado fue reconocido como el día del Señor gracias a la obra de publicaciones. Hasta 1844 los adventistas guardaban el domingo; al mismo tiempo existían los *Bautistas del Séptimo Día*, que reivindicaban la santidad del sábado. Por el mes de marzo de 1844, **Raquel Preston**, bautista del séptimo día, fue a visitar a su hija que era miembro de una iglesia de Washington que esperaba el regreso de Jesús. Después de escuchar el mensaje del advenimiento, aceptó con gozo esta esperanza y al mismo tiempo distribuyó entre los adventistas folletos que hablaban acerca del séptimo día de la semana. Después de leer el contenido de estos folletos, la mayoría de los miembros de esta iglesia, junto con su pastor, **Federico Wheeler**, comenzarían a guardar el sábado.

«*La primera publicación adventista del séptimo día aparece en febrero de 1845; es un folleto acerca del sábado, por T.M. Preble. Al año siguiente aparecen tres publicaciones adventistas, una por Elena G. Harmon, con su primera visión, y dos por José Bates*» (CHAIJ, Nicolás: El Colportor de Éxito. Asociación Casa Editora Sudamericana. 1981. Pág. 35).

Pero el momento histórico que marca el comienzo de la obra adventista de publicaciones tendrá lugar más tarde con una visión que el Señor le dio a Elena G. de White: «*En una asamblea celebrada en Dorchester, Massachusetts, en noviembre de 1848, se me mostró la proclamación del mensaje del sellamiento y el deber en que estaban los hermanos de difundir la luz que alumbraba nuestro sendero. Después de la visión le dije a mi esposo: 'Tengo un mensaje para ti. Debes imprimir un pequeño periódico y repartirlo entre la gente. Aunque al principio será pequeño, cuando la gente lo lea te enviará recursos para imprimirlo y tendrá éxito desde el principio. Se me ha mostrado que de este comienzo brotarán raudales de luz que han de circuir el globo'*» (NB, 237).

En 1849 **Jaime White**, esposo de Elena G. de White, publicó, de la revista **The Present Truth**, un tiraje de mil ejemplares; editada como resultado de la visión anterior. Desde entonces ha continuado sin interrupción la publicación de infinidad de escritos, libros y artículos que han esparcido por todo el mundo tal y como la hermana Elena predijo. Veamos algunos de los títulos más importantes de los libros que ella escribió:

**Primeros Escritos** (1882). Durante los primeros quince años de su ministerio, Elena escribió siete folletos y libros. De éstos, los primeros dos y el último constituye el tomo de Primeros Escritos. Los otros cuatro eran folletos que contenían testimonios y fueron publicados en 1855, 1856 y 1857. En su forma original estos folletos sumaban 96 páginas, y pueden leerse hoy en el primer tomo de **Testimonies for the Church** (Testimonios para la iglesia) y en partes selectas de **Joyas de los Testimonios**, tomo 1, incluye algunas de sus visiones más importantes.

**El Conflicto de los Siglos** (1888). Antes de llegar a publicarse tal y como lo conocemos hoy en día, el Conflicto apareció en el mercado con el título: *El Conflicto de los Siglos entre Cristo y Satanás*. En principio fueron folletos, después se amplió

y por fin en 1888 se publicó con el título citado. En este tomo se narran acontecimientos que van desde la destrucción de Jerusalén hasta el segundo advenimiento de Cristo.

**Patriarcas y Profetas** (1890). Su proceso de elaboración hasta que se publicó definitivamente, fue similar al Conflicto. Primero fueron unos folletos que después se recopilaron para hacer este libro. Su contenido abarca desde la caída de Satanás hasta la muerte del rey David.

**El Camino a Cristo** (1892). Originalmente constaba de doce capítulos, a los que la hermana White añadió uno más. El tema céntrico es Cristo y su obra de transformación en el hombre. Desde su primera edición se han realizado traducciones a más de 124 idiomas y en distintos formatos, llegando a ser un libro muy conocido a escala mundial. Se han distribuido más de catorce millones de ejemplares.

**El Discurso Maestro de Jesucristo** (1896). En seis capítulos se desarrollan las enseñanzas dadas por Jesús en el Sermón del Monte.

**El Deseado de Todas las Gentes** (1898). Es una ampliación de unas publicaciones que vieron la luz en 1877, tituladas *The Spirit of Prophecy*, tomo 2 y el tomo 3 en 1878. Se narra de una forma muy bella y vívida, la historia de nuestro Señor Jesucristo desde el pesebre hasta la cruz y su ascensión a los cielos.

**Palabras de Vida del Gran Maestro** (1903). Comprende las parábolas de Jesús no incluidas en el Deseado de Todas las Gentes.

**La Educación** (1903). Reemplaza al libro titulado «La educación cristiana» (1983), siendo en su origen una recopilación de material preparado para la obra «Consejos para Maestros, Padres y Alumnos».

**El Ministerio de Curación** (1905). Expone una presentación general del modo sano de vivir, el cual reemplaza a «Christian Temperance» (1890) y fue usado como ayuda para las instituciones médicas adventistas.

**Hechos de los Apóstoles** (1911). Este libro es una ampliación de la última parte del volumen tres de «Spirit of Prophecy» (1878), forma parte del cuarto libro de la serie «El Gran Conflicto» y narra la historia de los apóstoles.

**Profetas y Reyes** (1917). Quinto libro de la serie «El Gran Conflicto». A la muerte de su autora, los dos últimos capítulos quedaron inconclusos y se completaron exclusivamente con material de sus manuscritos contenidos en los archivos. Este libro narra la historia desde Salomón hasta la venida de Jesús.

Existen muchas publicaciones más, pero son en su gran parte, compilaciones de sus libros. Al principio el colportaje no estaba arraigado entre el pueblo adventista, pero el Señor le dio mensajes a su sierva para que los transmitiera a los dirigentes, instándoles a que se diera curso a las publicaciones a través de la obra del colportaje.

*«Algunas cosas de grave importancia no han recibido la debida atención en nuestras oficinas publicadoras. Los hombres en cargos de responsabilidad debieran*



*haber trazado planes por los cuales nuestros libros pudieran circular, y no quedar muertos en los estantes...*

*«Con un cálculo juicioso pueden extender la luz mediante la venta de libros y folletos. Pueden hacerlos llegar a miles de familias que ahora están en las tinieblas del error...*

*«En todas partes del campo se debieran seleccionar colportores... entre los que tengan buen trato, tacto, aguda previsión y habilidad. Hombres capacitados para esta labor la emprenden, pero algún ministro poco juicioso los adulará diciéndoles que debieran emplear sus talentos en el púlpito y no simplemente trabajando de colportor. Así se empequeñece esta obra» (T4, 388-390. CE, 43-44).*

## 5. Ministros de la página impresa

El 12 de septiembre de 1875 recibe la hermana White las primeras visiones referentes a la circulación de nuestras publicaciones, y con ello el llamamiento de Dios a formar colportores evangelistas.

*«Deben adiestrarse hombres en esta rama de la obra, que sean misioneros y distribuyan publicaciones. Han de ser hombres de aspecto simpático y trato afable» (NB, 240).*

En 1879 la hermana White motiva a los hermanos responsables a que hagan planes más definidos para la divulgación de la literatura y que las casas publicadoras vendan libros doctrinales al público por medio del colportaje de casa en casa. Hasta entonces las publicaciones eran distribuidas gratuitamente.

### 5.a. George King (1847-1906)

Dios levantó a **George King**, hombre que intentó ser predicador pero no tenía el don, para que vendiese las publicaciones puerta a puerta. En el Congreso de la Asociación General de Battle Creek, octubre de 1880, King solicita a los dirigentes de la iglesia que publiquen un libro grande para poderlo vender; y también les sugiere que se fije un precio para el libro, del cual, la mitad sería para el colportor.

Por este tiempo los únicos libros adventistas eran *Daniel* y *Apocalipsis*, de **Urías Smith**, y algunos tomos de Elena G. de White. La Review consiente en hacer una prueba, y prepara una pequeña edición de 500 ejemplares de Daniel y Apocalipsis; esto ocurría el 3 de abril de 1882. Agrandan el tamaño de las páginas, incluyen ilustraciones y lo encuadernan con unas tapas de tela y cuero. Ese mismo día, King, venderá un ejemplar y en pocos meses agotará la edición. Otros se le unieron en esta obra y así nació el colportaje evangélico que se extendió por todo el mundo cumpliendo de este modo con la predicción del espíritu de profecía: *«Se me ha mostrado que de este comienzo brotarán raudales de luz que han de circuir el globo» (NB, 237).*

La obra de publicaciones no se ha detenido. El **Movimiento de Reforma** ha continuado publicando libros, revistas, folletos y diverso material, que a través de los colportores se ha difundido y está difundiendo por todo el mundo. Gracias a esta labor se han abierto nuevos territorios fundado iglesias y ayudado a mucha gente. A continuación consigno algunos nombres de hombres que impulsaron la obra del

colportaje y que contribuyeron con su pluma a la creación de obras que han sido una gran ayuda para la humanidad:

### **5.b. Carlos Kozel (1890-1989)**

**Carlos Kozel** nació el 21 de marzo de 1890 en Alemania; y llegó a ser presidente de la Asociación General. En su niñez contrajo una enfermedad que le impulsó a investigar la medicina natural. Aceptó al Señor tempranamente en su vida y tomó la decisión de servirle.

En 1927 Kozel llega a Buenos Aires (Argentina) junto con su esposa Rosa de Kozel, su hija Rut y una tía de la hermana Rosa. Él será el primer misionero del Movimiento de Reforma que mande la Asociación General a América del Sur a petición de los llamados de la hermandad que ya existía allí y que habían emigrado de otros países a este continente.

Carlos Kozel llegó a Buenos Aires con su familia y las pocas pertenencias que poseía y alquilaron en la misma ciudad una pequeña habitación muy modesta, la cual limpiaron y blanquearon con cal. El suelo era de tierra y las comodidades brillaban por su ausencia. Ante tal situación la familia tuvo que resignarse, ya que ellos procedían de un país que gozaba de un mayor nivel económico.

Durante tres años, el hermano Kozel, se sostuvo con los ahorros que había traído de su país y no recibió sueldo alguno de la iglesia. Como no sabía español, buscó a personas que hablasen alemán; pronto vendrían los primeros contactos con personas de su mismo origen, quienes aceptaron el mensaje de la Reforma y se unieron a la iglesia. Inmediatamente surge la necesidad de crear literatura para iniciar la obra del colportaje. El hermano Kozel logró hacer contacto con un traductor que traducirá algunos folletos y libros publicados en Alemania. Uno de ellos se titulaba «¿Qué nos traerá el futuro?» y contenía todo el mensaje de nuestra fe. Los nuevos creyentes junto con la familia Kozel, distribuirán la literatura y el Señor les bendecirá con nuevas almas que aceptarán el mensaje.

El hermano Kozel no restringió su trabajo a la ciudad de Buenos Aires, sino que viajó a otros países. Brasil será el primer país donde se levantará una obra fuerte. En 1927, Kozel, visita la ciudad de Apucarana donde contacta con un grupo de alemanes que habían emigrado. Ellos aceptaron el mensaje y se unieron al remanente. Con el tiempo se traducirán los primeros libros de Kozel y se levantarán colportores brasileños que se dedicarán a la distribución de la literatura por todo el país.

De Buenos Aires, Kozel traslada su residencia a las afueras de San Nicolás, pequeña ciudad de la provincia de Buenos Aires, donde comprará un terreno y construirá una casa que servirá para la obra durante el tiempo de su estadía allí. En esta casa se instalarán las oficinas de la Editorial la Misión «La Verdad Presente», nombre que el mismo Kozel le puso y que ha perdurado hasta el día de hoy. Allí escribió varios libros de salud y del mensaje, así como una revista de carácter mensual llamada «¿Cómo seré sano?».

Muchos son los títulos de su producción; citamos a continuación algunos de ellos: «¡La salud está en su mano!», «Para un vida más feliz» (Librito de 31 estudios

bíblicos), «Plantas que dan vida y salud», «Dedicado a los niños», «Para su alegría y edificación», «¿Por qué no son felices todas las familias?», «Una familia feliz», «Una catástrofe mundial... y una nueva era gloriosa», «Guía de Medicina Natural» en dos tomos, «¿De dónde vienen los platillos voladores?», «¡Bebe para sanarte!», etc.

Gracias a esta intensa obra publicadora los colportores que tomaban la decisión de esparcir la semilla, tenían en sus manos un material muy valioso que llevaban con mucho agrado y entusiasmo por todo el país de Argentina, para posteriormente difundirse a otros países del mundo.

Por esta época surge uno de los colportores más notables que ha habido en la Reforma, el hermano *Craviotto*.

### 5.c. Angel Craviotto (1912-1987)

**Angel Craviotto Ulizano**, junto con su padre, hermanos y otros colaboradores, difundirán por toda Argentina toneladas de libros y como resultado muchas personas aceptarán el mensaje adventista de reforma. Craviotto llegaría a contraer matrimonio con la hermana Rut, hija del hermano Kozel, el autor de los libros que él mismo vendía. En su viaje de bodas, el hermano Craviotto desde San Carlos de Bariloche, (Argentina) le dijo al encargado de la Editorial: «¡mándame libros!», pero no especificó cantidad alguna. El responsable de la editorial conociendo la capacidad de ventas de Craviotto, le envió tantos libros que casi llenaron la habitación donde se hospedaban los recién casados. En poco tiempo estaban vendidos todos.

Lo que más llamaba la atención de este valiente colporteur, era su atrayente personalidad. El llevaba una maleta grande siempre repleta de libros y prácticamente vendía en cada casa que visitaba. No se amedrentaba fácilmente, y para él, todo lugar era terreno propicio para la «siembra». En autobuses, trenes, aviones, barcos, etc., vendía los libros y muchas ventas las realizó aun sin libros. Craviotto era un hermano de un carácter muy jovial, de acento dulce. Era muy amable y hacía fácilmente amistad con la gente; su mera presencia infundía confianza. Como fruto de su trabajo vinieron a la iglesia muchas almas, algunas de las cuales llegarían a ser colportores y obreros.

Con el tiempo llegó a ser presidente de la Asociación Argentina, posteriormente presidente de la Unión Sur, presidente de la División Sudamericana y vicepresidente de la Asociación General. Era tal su entusiasmo cuando animaba a los jóvenes en los congresos de los distintos campos que él visitaba, que difícilmente uno no podía dejar de sentir el deseo de colportar y muchos jóvenes en estas ocasiones tomaron la decisión de hacerlo.

### 5.d. Siegmund Gutknecht

Entre los colportores europeos que tomaron la decisión de llevar el mensaje a través de la página impresa por toda Alemania, podemos citar a **Siegmund Gutknecht** nacido en este mismo país. Joven promisorio, que siente el llamado de servir al Señor ya en su juventud. Muchas son las experiencias vividas por él, las cuales se narran en el libro, que él mismo escribiría, llamado «Nunca solo».





El hermano Gutknecht llegaría a ser presidente de la Asociación General. De su mano salieron obras que también han tenido una amplia difusión en Europa y América. Libros sobre la familia, la educación de los hijos, artículos, etc.

### **5.e. Otros colaboradores**

Podría citar más nombres de colportores y colaboradores en la obra del colportaje, pero como son muchos y cada uno de ellos tienen hermosas experiencias hechas en el Señor, he preferido elaborar un libro específico sobre esta temática donde el lector encontrará la historia condensada del colportaje en el Movimiento de Reforma.

Sin embargo no quiero pasar por alto a ciertos nombres que han sido claves en el desarrollo de esta magna obra: Hno. **R. Ringelberg**, de origen holandés, fue colportor y posteriormente pastor y llegó a ser presidente del Movimiento de Reforma. De su pluma salieron obras de valor que se publicaron en la iglesia.

**Joaquín Escobar Estrada**, hijo del pionero de la obra adventista en el Perú, hermano **José Luis Escobar**, citado en el libro «El Colportor de Éxito» de Fernando Chaij y también en el Enciclopedia Adventista, volumen diez, donde se dice que él colportó en Perú, Bolivia y Chile. El hermano José Luis Escobar bautizó las primeras almas en Perú. Su hijo, Joaquín Escobar, aceptó el mensaje de la Reforma que el hermano Kozel y el hermano Mass, de origen holandés, y en aquel entonces presidente de la Asociación General, le trajeron cuando tenía unos treinta años de edad y desempeñaba un cargo de responsabilidad dentro de la iglesia local adventista.

**Raúl Escobar**, de origen chileno, hijo del hermano Joaquín Escobar. Activo colportor en muchos países. Hasta el día de hoy, aunque pensionado, siempre que le es posible sale a distribuir nuestra literatura. Fue director del Departamento de Colportaje de la Asociación General y escribió el volumen III de la obra «Guía de la Medicina Natural», de la cual es autor de los dos primeros tomos el hermano Kozel.

**Augusto Pizarro** de Perú, quien se desarrolló como colportor, trabajando en muchas ciudades y pueblos peruanos y en otros países.

**Felipe Caputo**, de origen italiano, también llegó a ser un colportor admirable.

**Daniel Hunger**, nacido en Alemania, a la corta edad de 25 años ya era jefe de colportores en la Unión Alemana que contaba con bastantes miembros. Posteriormente continuaría esta obra en Suramérica y junto con Felipe Caputo venderían miles de libros.

La lista es muy larga. No quiero dejar a nadie fuera, por eso, una vez más, remito al lector a la obra ya mencionada.

## LINGOTES DE ORO

- El plan divino tuvo su comienzo, se ha desarrollado a través de los milenios y por fin tendrá su culminación con la segunda venida de Cristo.
- La segunda venida de Jesús comenzó a predicarse con énfasis a partir de 1798, en distintos lugares y continentes y por diferentes personas. La obra de publicaciones contribuyó notablemente en la propagación de este mensaje.
- Por el estudio de las profecías muchos investigadores llegaron a la conclusión de que Cristo regresaría a esta tierra en el siglo XIX. Fijaron fecha y no vino, sufriendo así el gran chasco.
- El Señor dio el don profético a Elena G. de White para alentar a los que permanecieron fieles a las enseñanzas de la Palabra de Dios. A través de sus escritos publicados no sólo exhortó, animó y guió al pueblo adventista hasta el día de hoy, también han contribuido sus escritos, distribuidos por los colportores, a la edificación de millones de personas en el mundo entero.

## AUTOEVALUACION

1. ¿A partir de qué fecha tenía que ser proclamado con más énfasis el mensaje del segundo advenimiento de Cristo?
2. ¿Quién fue Manuel Lacunza?
3. ¿Quién fue el Dr. José Wolff?
4. ¿A quién fue encomendada la misión de predicar el mensaje del regreso de Cristo en los Estados Unidos de Norteamérica?
5. Después del gran chasco ¿a quién eligió el Señor para darle el don profético?
6. ¿Cómo surgieron los primeros adventistas del séptimo día?
7. ¿Quién fue el primer colportor adventista que distribuyó sistemáticamente la literatura casa por casa y qué clase de libros comenzó a vender?
8. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. Busca diez textos bíblicos donde se anuncie el segundo advenimiento de Jesús.
2. ¿En qué sentido la segunda venida de Cristo es la culminación del plan divino?
3. Realiza una breve biografía de Elena G. de White, en forma sinóptica.
4. Escribe todos los pasos que se dan desde que se escribe un libro hasta que se vende. No te preocupes si no conoces los tecnicismos con que se designan algunas partes del proceso.
5. ¿Has leído algún libro de Elena G. de White? De ser afirmativa la respuesta di cuál y qué es lo que más te gustó de él.

6. Relata alguna historia, si la conoces, de personas que aceptaran el mensaje adventista por medio de la literatura.

# **SEGUNDA UNIDAD:**

## **Obra y Formación**

**“No hay obra superior a la del colportaje evangélico, pues ella envuelve el cumplimiento de los deberes morales más importantes”  
(CE, 23)**

## **VI. UNA OBRA MAGNA**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno sepa definir cuál es el objetivo del colportaje evangélico, aprenda de memoria cuáles son las siete monedas de oro y sea capaz de descubrir otros beneficios que no aparecen en el tema**

## VI. UNA OBRA MAGNA

### 1. No hay obra superior

El colportor difunde por medio de las publicaciones que edita la iglesia el conocimiento de la verdad presente contenido en la Palabra de Dios. Dicho mensaje caracteriza al pueblo del Señor; creído y obedecido produce un beneficio de valor incalculable.

El regreso de Cristo a esta tierra por segunda vez, la vigencia de los Diez Mandamientos, la Reforma pro salud, la justificación por la fe, etc. son, entre otros, los temas contenidos en nuestras publicaciones.

Nuestras publicaciones y la distribución de las mismas, tienen un objetivo múltiple: «...ensalzar a Dios, llamar la atención de los hombres a las verdades vivas de su Palabra» (JT3, 152) y mostrar las pautas adecuadas a seguir para alcanzar el equilibrio físico y psíquico.

*«No hay obra superior a la del colportaje evangélico; porque entraña el cumplimiento de los deberes morales más elevados» (CE, 23).*

*«Si hay una obra más importante que otra, es la de presentar al público nuestras publicaciones, induciéndolo así a escudriñar las Escrituras. La obra misionera --que consiste en introducir nuestras publicaciones en el seno de las familias, conversar y orar por ellas-- es una obra buena que instruirá a los hombres y mujeres acerca de cómo realizar la labor pastoral» (CE, 17).*

*«La obra del colportaje, debidamente practicada, es obra del más alto orden, y es un método tan bueno y de tanto éxito como cualquiera que se pueda emplear para presentar a la gente las verdades importantes para este tiempo... Dios ha ordenado el colportaje como un medio de presentar a la gente la luz contenida en nuestros libros, y los colportores deben comprender cuán indispensable es presentar al mundo tan pronto como sea posible los libros necesarios para su educación e ilustración espirituales. Esta es en verdad la obra que el Señor quiere que su pueblo haga en este tiempo. Todos los que se consagran a Dios para trabajar como colportores están ayudando a dar el último mensaje de amonestación a este mundo» (JT2, 532).*

*«El colportor se halla ocupado en una labor honorable» (CE, 90).*

*«Los que se están preparando para el ministerio no pueden dedicarse a otra ocupación que les imparta una experiencia tan amplia como la del colportaje» (JT2, 550).*

### 2. Una gran responsabilidad

El Señor Jesús ordenó a sus discípulos que fueran por el mundo predicando el mensaje de salvación, y una vez que la persona lo hubiese entendido y aceptado, debía ser bautizada. ¡Qué gran responsabilidad la de todos aquellos que están empeñados en la obra de difundir el Evangelio!

El Dr. Charles L. Goodell, dijo: «*Hora grande es cuando un cirujano tiene en su mano el bisturí, al otro extremo del cual está la vida o la muerte de un paciente; hora grande es cuando un abogado se presenta ante el jurado sabiendo que si comete un error por su parte un inocente irá a la muerte y una familia quedará desamparada y desgraciada para siempre; pero la hora máxima a la que puede verse enfrentada cualesquiera criatura humana es el encontrarse ante hombres o mujeres que se precipitan a su condenación, teniendo el urgente encargo de ofrecerles un perdón que durará por una eternidad de eternidades*».

Sí, ingresar en la obra del colportaje implica una grave responsabilidad, ya que de esta manera, Dios nos hace colaboradores suyos en la solemne tarea de dar a conocer el plan de amor de Dios «*para que todo aquel que en El crea no se pierda mas tenga vida eterna*» (Jn. 3:16).

«*La obra con nuestros libros debe constituir el medio de dar rápidamente la sagrada luz de la verdad presente al mundo*» (CE, 11).

¿Qué diríamos si el rey de nuestra nación nos comisionara a nosotros personalmente, para que llevásemos un comunicado suyo de paz, amor y esperanza a todos los países de esta tierra? ¡Seguramente sentiríamos sobre nuestros hombros la carga de una grave responsabilidad! ¿Verdad? ¡Cuánto más si este encargo viene de parte del mismo Dios!

### **3. Un gran privilegio: Siete monedas de oro**

Si nos detenemos únicamente en la terrible responsabilidad que pesa sobre el colportor y no miramos los beneficios innumerables que reporta esta obra, tal vez nadie tenga ningún deseo de realizarla. Pero debemos tener muy en cuenta que «*los que en este tiempo emprendan la obra del colportaje con fervor y consagración serán grandemente bendecidos*» (CE, 27).

Hablemos, pues, de la ganancia que obtiene el colportor cuando realiza con entusiasmo, perseverancia y fidelidad la obra del colportaje: *Las siete monedas de oro*.

#### **3.a. Moneda de la ganancia de almas**

¿No es un gran privilegio llevar almas a los pies de la cruz? Este era el trabajo de Cristo y sus discípulos. Todo trabajo es respetable y bueno cuando se desempeña con honradez y fidelidad, pero ¿hemos pensado lo que significa llevar el conocimiento de la verdad a la gente? Sus repercusiones son eternas. Ver a hombres y mujeres liberados de las cadenas del pecado porque un día compraron nuestras obras y encontraron allí el agua de vida... ¿No es algo inefable, maravilloso?

Un hermano de la iglesia, al que un colportor le vendió nuestros libros, y que llegaría a bautizarse más tarde, comentaba: «Cuando estaba en mi peor momento, hasta el punto de pensar en quitarme la vida, llamó a mi puerta un señor que me presentó unos libros sobre la salud del cuerpo. Pero cuál fue mi sorpresa cuando descubrí en esas páginas el camino para obtener la salud del alma, y ahora estoy aquí.» ¡Cuántos casos como este existen en el mundo!



Si pudiéramos saber cuántas son las personas que se han convertido gracias a la labor abnegada de los colportores, veríamos que son muchas. Mi esposa y yo vinimos al conocimiento de la verdad a través del colportaje. La iglesia a la que pertenecemos durante años se componía de personas que vinieron al conocimiento de la verdad a través de la obra del colportaje. ¡Qué maravilloso será encontrarnos en el cielo con aquellos a los que un día pusimos en sus manos alguna de nuestras publicaciones!

*«Los entendidos resplandecerán como el resplandor del firmamento; y los que enseñan la justicia a la multitud, como las estrellas a perpetua eternidad» (Dan. 12:3).*

*«¡Cuán hermosos son los pies de los que anuncian la paz, de los que anuncian buenas nuevas» (Rom. 10:15).*

### **3.b. Moneda de la ganancia espiritual**

Cada día el colportor se prepara para ir al encuentro de las almas. No es tarea fácil, por eso debe echar raíces en la Palabra de Dios y en la oración, para no desanimarse. Este contacto constante con el cielo, eleva al colportor a una atmósfera más espiritual y le proporciona un mayor conocimiento de la Biblia. *«En muchos casos, cuando el colportor da a conocer su misión, la puerta del corazón se cierra firmemente; de ahí la gran necesidad de realizar su obra con tacto, con humildad y con espíritu de oración» (CE, 91).*

Las dificultades en el trabajo llevarán al colportor al trono de la gracia para buscar oportuno socorro, y esta relación le capacitará para saber por experiencia propia qué bueno es Dios con aquellos que le buscan.

*«Gustad, y ved que es bueno Jehová; dichoso el hombre que confía en él» (Sal. 34:8).*

### **3.c. Moneda de la ganancia material**

El Señor ha prometido estar siempre con sus hijos hasta el fin del mundo. Y esto significa mucho para los cristianos; la presencia de Dios a través de su Espíritu es real, viva y operante. El Evangelio nos enseña que si hacemos todo lo que está a nuestro alcance por servir al Señor con fidelidad, nuestras necesidades materiales nos serán añadidas.

*«Mas buscad primeramente el reino de Dios y su justicia, y todas estas cosas os serán añadidas» (Mat. 6:33).*

En el contexto de este versículo se habla de la preocupación por la comida, la bebida y el vestido, es decir, por la subsistencia. El Señor Jesús promete que cubrirá nuestras necesidades si buscamos hacer su voluntad. Por experiencia propia, y también ajena, puedo dar fe de esta afirmación. Durante todos los años que trabajé con dedicación exclusiva en la obra del colportaje coseché muchas bendiciones de carácter material. Una hermana colportora me comentaba al respecto: «El colportaje ha representado mucho para mi esposo y para mí (su esposo también era colportor); pudimos ganar almas para Cristo y también comprarnos nuestra casa».

El colportaje es un medio de obtener ganancia financiera muy productiva, y aunque este no debe ser el objetivo del colportor, es el resultado directo de su trabajo. Ahora bien, cuando la ganancia material se convierte en un *fin* y deja de ser un *medio*, el colportaje pierde el sentido para el que ha sido ideado por la divinidad. Los colportores que trabajan de esta manera a la postre se cansan y abandonan la labor. *«Existe el peligro de que nos dejemos invadir por un espíritu de mercantilismo y absorber tanto en los negocios terrenales que las verdades de la Palabra de Dios no se manifiesten en nuestra vida»* (CE, 19-20).

### **3.d. Moneda de la ganancia física**

El hecho de que el colportor tenga que caminar para ir a presentar los libros, implica un ejercicio moderado y constante que le mantiene siempre activo proporcionándole un gran beneficio a su salud. Subir y bajar por escaleras, transitar por caminos, pueblos, aldeas y ciudades, mantiene en forma a la persona. La inactividad es dañina, el movimiento provoca la buena circulación sanguínea que favorece todo el organismo.

El estar constantemente hablando sobre la reforma pro salud, el amor de Dios, la esperanza, etc., infunden en el ánimo del colportor un influjo positivo sobre su estado anímico, que a su vez repercute sobre el soma. Ayudando a los otros se ayuda a sí mismo.

### **3.e. Moneda de la ganancia educacional**

A medida que el colportor va adquiriendo experiencia, su mente se ejercita y cultiva. Algunas personas compran los libros porque quedan impresionados de la preparación educacional del colportor. Una señora comentaba al colportor que le vendió los libros: *«Los he comprado porque usted, jovencito, sabe muchas cosas y se explica muy bien»*.

Muchos de nuestros colportores realizan conferencias públicas sobre salud en escuelas, asociaciones de vecinos o de amas de casa, policías, bomberos, etc. He aquí unos extractos de escritos de reconocimiento que se les hace después de haber impartido la conferencia:

*«...ofreció a nuestra instancia una charla coloquio sobre medicina naturista el señor... quedando los asistentes entusiasmados con la misma y gratamente sorprendidos por los conocimientos y buen hacer del Sr..., al que agradezco su desinteresada colaboración con nuestra Entidad.» Lugar, fecha, sello y firma.*

*«En las instalaciones del gimnasio... tuvo lugar una charla-coloquio sobre medicina natural a cargo de... que congregó a un buen número de personas interesadas en el tema. Después de una muy brillante exposición del tema tuvo lugar un coloquio entre los asistentes con abundantes preguntas, el resultado de todo ello fue el obtener un más claro y amplio conocimiento de la forma de cuidar nuestro cuerpo; y para dejar constancia de la gratitud de los asistentes y la mía propia firmo este escrito, deseando que siga adelante con esta gran labor». Nombre (Licenciado en Educación Física), firma y sello.*

Cuando más estudia el colportor para conocer mejor el tema, más conocimientos posee sobre el mismo y es mayor la ayuda que puede ofrecer. No olvidemos que un buen **punto de venta** es el contestar satisfactoriamente a las preguntas que se le formulan. Recuerdo el caso de un vendedor de libros de naturismo que en una conferencia pública alguien del público le preguntó, para probarle si el limón curaba los «pies planos»; el vendedor ni corto ni perezoso contestó que sí. Ya se puede deducir el resto.

### 3.f. Moneda de la ganancia profesional

El colportaje es una tarea espiritual pero también profesional. El colportor, a medida que vende los libros, está desempeñando la tarea de vendedor o agente comercial, como lo llaman en algunos países. La venta a puerta fría es una de las profesiones más difíciles que existen, pero cuando el colportor se consagra al Señor no está sólo en el desempeño de su labor y el éxito está garantizado.

A muchos colportores les han ofrecido trabajo en empresas seculares por considerar que eran muy buenos profesionales. «¿Quién les ha enseñado a ustedes?» «¿Cuántos cursillos de ventas han realizado?» «Quiero que trabaje en nuestra empresa» Estas y otras frases las escuchan nuestros colportores de vez en cuando.

Algunos pueden pensar que el que colporta no tiene ninguna profesión, pero ¿es esto así? Decididamente no. Si fuera así tendríamos que decir que los agentes de seguros, vendedores de libros de las editoriales del mundo y otros miles y miles de vendedores que están empleados o van a comisión sobre la venta, no tienen profesión.

### 3.g. Moneda de la ganancia del carácter

Por el hecho de ser una tarea muy competitiva, se ponen en marcha los mecanismos que dan lugar a la creatividad, el esfuerzo, la superación, el conocimiento de la naturaleza humana y del producto que se vende, etc. cualidades todas ellas esenciales para la obtención de la venta. En el colportaje se desarrollan notablemente los **talentos sociales** y **espirituales**. El contacto con la diversidad de personas, de distinta formación cultural y esta do social, hace más abierto y tolerante al colportor. Debido a la gran cantidad de contactos personales que se realizan, con el tiempo, el colportaje produce un enriquecimiento personal muy valioso: Edifica, curte, forma el carácter. El hecho de tener que introducirse en estamentos oficiales, casas, empresas, etc., desarrolla la confianza y la seguridad personal, aprendiendo la forma de tratar con cada persona para conquistarla y disuadirla.

No hay método más efectivo para vencer la timidez. Cuando comencé a colportar era muy tímido. Recuerdo que cuando tenía que entrar en los comercios, me asomaba por la puerta y me volvía atrás. Era tanta la timidez que yo mismo me contestaba: «Aquí no me van a comprar nada». «Esta persona no parece que tenga mucho interés». «Lo mejor será que me vaya a otro comercio». Pero cuando llegaba al otro lugar me volvía a repetir los mismos argumentos, y así iba pasando de lugar en lugar pero sin entrar en ninguno de ellos. Con mucha perseverancia y oración logré vencer este miedo, hasta el punto de introducirme con decisión y sin temor en cualquier lugar. El hecho de que el colportor sea su propio jefe, hace que él se vuel-

va más responsable, ordenado, vigoroso y abnegado. Se refina el carácter y la persona se vuelve fuerte. Los blandos, apocados y débiles, se desaniman muy pronto.

Hemos podido saber cuál es el sueldo del colporteur: Las siete monedas de oro. ¿No merece realmente la pena aventurarse en esta maravillosa experiencia?

#### 4. Una tarea a la altura del ministerio

Por el hecho de que el colporteur no sea un pastor o predicador, los creyentes no deben restarle importancia a su misión, ya que esta tarea es equiparada por el espíritu de profecía a la del ministerio.

*«La importancia de esta obra se equipara plenamente a la del ministerio. El predicador vivo y el mensajero silencioso se necesitan por igual para la realización de la gran tarea que afrontamos» (CE, 18-19).*

*«Dios considera al fiel colporteur evangélico con tanta aprobación como a cualquier ministro» (CE, 67).*

El colportaje, pues, debe ser considerado dentro de la iglesia con mucha seriedad y emprendido con valor, esfuerzo y fe. *«La iglesia debe dar atención a la obra del colportaje. Esta es una de las formas en que debe brillar en el mundo» (CE, 17).*

#### 5. Un solemne llamado

¿Amas a Cristo? ¿Arde en tu corazón el deseo de ayudar a las almas cuando el pastor exhorta a la congregación? ¿Te gusta hablar de tu fe a las personas con las cuales te relacionas cada día? ¿Eres alegre y optimista? ¿Luchas por superarte cada día y vencer tus tendencias carnales? Si las respuestas son afirmativas puedes llegar a ser un buen colporteur.

Todos los que puedan deberían tomar su cartera repleta de los libros que contienen el mensaje para nuestro tiempo y salir por los caminos de este mundo a esparcir la literatura, como el labriego realiza la siembra en su campo, desparramando las semillas que contienen el germen de vida; porque *«la mies a la verdad es mucha; mas los obreros pocos» (Luc. 10:12).*

Tal vez pienses que tú no estás capacitado, que no vales... pero recuerda, cuando Dios comisionó a Moisés para ir a hablar con el Faraón de Egipto, el que llegaría a ser el caudillo de Israel dijo de sí mismo: *«¡Ay, Señor! nunca he sido hombre de fácil palabra, ni antes, ni desde que tú hablas a tu siervo; porque soy tardo en el habla y torpe de lengua» (Ex. 4:10).* Pero Dios le contestó: *«¿Quién dio la boca al hombre?... ¿No soy yo Jehová? Ahora pues, ve, y yo estaré con tu boca, y te enseñaré lo que hayas de hablar» (Ex. 4:11-12).*

Y Dios hizo su obra a través de Moisés. Cuando fue llamado Jeremías al oficio profético argumentó que carecía de la elocuencia necesaria: *«¡Ah! ¡ah, Señor Jehová! He aquí, no se hablar, porque soy niño!» (Jer. 1:6).* Como Moisés, Jeremías sintió en su alma el peso abrumador de la indignidad y la falta de capacidad para desempeñar la tarea. Pero esto no suponía ningún problema para Dios como se ve en la respuesta: *«No digas: Soy un niño; porque a todo lo que te envíe irás tú, y*

*dirás todo lo que te mande. No temas delante de ellos, porque contigo estoy para librarte, dice Jehová»* (Jer. 1:7-8). Y Dios hizo su obra a través de Jeremías.

Nadie nace enseñado, dice el refrán; acuérdate de la obra extraordinaria que hicieron los discípulos de Cristo. ¿Quién lo hubiera dicho al verles echar las redes en el mar? Al mirar su currículum nadie hubiese predicho lo que llegarían a realizar. ¿Fueron sus capacidades? ¡No! Fueron el cincel y el martillo del Espíritu de Dios los que moldearon sus vidas. El mismo poder capacitador está hoy a nuestra disposición.

¿Quién desea ayudar a salvar almas de la ruina eterna? ¿Quién desempeñará esta noble tarea? ¿Quién irá con las valiosas publicaciones a la gente? ¿Quién desea contestar con el profeta Isaías: «*¡Heme aquí, envíame a mí!*»? (Isa. 6:8). Dios bendiga cada sincera vocación.

**¡Las siete monedas  
de oro pueden  
ser tuyas!**

## LINGOTES DE ORO

- Nuestras publicaciones contienen el mensaje de Dios para la humanidad.
- A través del colportaje se persigue el siguiente objetivo múltiple: a) Ensalzar a Dios, b) Enseñar su verdad, c) Mostrar las pautas a seguir para alcanzar el equilibrio físico y psíquico.
- Si bien es cierto que el colportaje entraña una gran responsabilidad, también representa un privilegio elevado para quien lo desempeña.
- La ganancia del colportor son las siete monedas de oro: Ganancia de almas, espiritual, material, física, educacional, profesional y del carácter.
- El colportaje está a la altura del ministerio y todos aquellos que puedan, deberían impulsar la obra dedicándose a esta magna labor. El Señor les capacitará para hacerlo.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Cuán importante es la obra del colportaje y por qué es una tarea de tantas repercusiones morales y espirituales?
2. ¿Cuáles son las siete monedas de oro que recibe el colportor por desempeñar fielmente su trabajo?
3. ¿Cuál consideras que es la más importante?
4. Si ya has colportado alguna vez, o eres colportor, ¿has podido notar en tu propia experiencia la recepción de alguno de los beneficios anteriormente mencionados?
5. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. Razona por qué es tan importante el objetivo múltiple que persigue el colportaje.
2. ¿Puede llegar a ser positivo un colportaje que se realice meramente por la ganancia material? ¿Por qué?
3. ¿Consideras que el colportor puede obtener otros beneficios al desempeñar su tarea con fidelidad? De ser afirmativa la respuesta di cuál.
4. ¿Crees que la iglesia presta atención a este ramo de la obra?
5. Si ya llevas unos años en la iglesia probablemente podrás decirnos cuáles son las carencias que existen en tu iglesia dentro del área del colportaje, y qué aspectos positivos has podido observar.
6. Si conoces a algún hermano o hermana que haya abandonado la obra del colportaje ¿puedes decirnos brevemente sus razones?
7. ¿Crees que un colportor se puede formar o debe haber nacido para ello?

**Las funciones bien  
Coordinadas del cuerpo  
Humano dan como  
Resultado la vida:  
El movimiento,  
El crecimiento  
Y el pensamiento.  
Las funciones bien  
Desempeñadas de cada  
Uno de los creyentes,  
Generan el crecimiento  
Y mantenimiento de la  
vida espiritual  
En la iglesia.**

**VII. LLAMADOS A SERVIR**  
**OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno entienda que todos hemos recibido al menos un don espiritual de parte de Dios, y acepte que el éxito de su aplicación depende de su grado de consagración y del desempeño de su función en armonía con el resto de la hermandad**



## VII. LLAMADOS A SERVIR

### 1. El Cuerpo de Cristo

El cuerpo humano es la obra más perfecta que existe en la naturaleza. El Señor al crearlo lo calificó de «*bueno en gran manera*» (Gén. 1:31) y esto se debe a que el hombre fue hecho a imagen y semejanza de su Creador (Gén. 1:26).

Cuando estudiamos la fisiología humana no podemos dejar de admirarnos y exclamar: «¡Qué sabio es Dios!». Observemos el proceso digestivo, la circulación de la sangre, el sistema nervioso, la respiración, la visión, etc., funciones todas ellas complejísimas y de una perfección absoluta.

Cada órgano tiene su función, o funciones, pero a la vez todo el cuerpo está **interconectado** y su actividad es **interdependiente**; es decir, para poderla desempeñar con normalidad debe contar con la colaboración de los otros órganos. Esto es sencillo de entender. Para que nuestro corazón cumpla su misión de bombear sangre a cada rincón del cuerpo, los demás órganos deben ayudarle en su tarea. La visión médica tradicional de tratar de curar una parte afectada del organismo sin considerar a las otras, es un craso error; ya que cuando un órgano enferma, afecta en mayor o menor medida al resto del cuerpo.

Pablo en la mayoría de sus epístolas para hablar de la iglesia (conjunto de creyentes) cita al cuerpo humano como ejemplo. «*Así nosotros, siendo muchos, somos un cuerpo en Cristo y todos miembros los unos de los otros*» (Rom. 12:5). Tú y yo, y todos los demás creyentes, formamos el cuerpo de la iglesia, y como todo cuerpo humano la iglesia también tiene su Cabeza que es Cristo. «*Y él es antes de todas las cosas y todas las cosas en él subsisten; y él es la cabeza del cuerpo que es la iglesia, él que es el principio, el primogénito de entre los muertos, para que en todo tenga la preeminencia*» (Col. 1:17-18).

El desarrollo permanente y armónico de la iglesia depende de los siguientes factores: a) Que cada miembro que la compone conozca y cumpla fielmente la misión que se le ha encomendado. b) La proyección específica del servicio (don) debe realizarse considerando el principio de interdependencia; nadie debe dominar al otro ya que todos somos miembros. d) Cristo es la cabeza que dirige a todos. Sin Cristo, como el cuerpo sin su cabeza, la iglesia muere. Necesitamos imperiosamente a Cristo. «*Separados de mí nada podéis hacer*» (Jn. 15:5).

### 2. Funciones del Cuerpo de Cristo

Las funciones bien coordinadas del cuerpo humano dan como resultado la **vida**: el movimiento, el crecimiento, el pensamiento, etc. Las funciones bien desempeñadas de cada uno de los creyentes, generan el crecimiento y mantenimiento de la vida espiritual en la iglesia. A ese crecimiento la Biblia le llama **santificación**. «*...en quien todo el edificio, bien coordinado, va creciendo para ser un templo santo en el Señor*» (Efes. 2:21).

Como miembros de la iglesia tenemos una o varias funciones específicas que desempeñamos, o podemos desempeñar, en la iglesia. Mi función, tu función, es el ejercicio permanente y fiel de nuestro don espiritual.

*«Cada uno según el don que ha recibido minístrelo a los otros» (1 Ped. 4:10).*

En la Biblia aparecen tres listas de dones: Rom. 12:6-8; 1Cor. 12:8-10 y Efes. 4:11. El hecho de que no aparezca en esta lista la palabra específica de «colportaje» no significa que no sea un don de Dios para su iglesia. Lo es, ya que es un medio establecido por el cielo para dar a conocer el Evangelio a este mundo a través de la venta de la página impresa; tengamos en cuenta que tampoco aparece la oración y sabemos que lo es. La habilidad de ir a la gente y convencerla para que compre nuestras obras, realmente es un verdadero don de Dios, porque hay que reunir una serie de cualidades, algunas de ellas se pueden desarrollar y otras nos las da el Señor. Por lo tanto, también es un error pensar que todos sirven para colportar.

*«Algunos están mejor dotados que otros para hacer cierta obra; por lo tanto, no es correcto pensar que cualquiera puede ser colportor. Algunos no tienen adaptabilidad especial para esta obra; pero no debe considerárselos como infieles o poco voluntariosos. El Señor no es irrazonable en sus requerimientos. La iglesia es un jardín en el cual hay una variedad de flores. Aunque en muchos aspectos son todas diferentes, cada una tiene su propio valor» (CE, 42-43).*

Hay muchos hermanos y hermanas que no hacen nada en la iglesia porque su blanco era realizar el colportaje y ser como el hermano «X» que hizo una labor extraordinaria vendiendo nuestros libros. Pero no son capaces de vender ni una aguja de coser y aunque han probado a hacerlo con verdadero interés no tienen éxito.

Esto es algo normal, lo acabamos de leer en el párrafo anterior del espíritu de profecía. ¿Valen todos para predicar? ¿Todos están capacitados para enseñar? ¿Fueron todos profetas del pueblo de Dios en el pasado? ¿Todos los cristianos de la época de Cristo escribieron alguna parte de la Biblia? No. *«Todos los hombres no reciben los mismos dones, pero se promete algún don del Espíritu a cada siervo del Maestro» (PVG, 263).* Ahora bien, esto no quiere decir que los creyentes que no colportan activamente tengan que cruzarse de brazos y acudir sólo el sábado a los servicios religiosos y punto. Pueden repartir folletos, o recomendar nuestra literatura a sus amigos, familiares y conocidos; o acompañar a alguien que sepa colportar cuando se sale a realizar la obra misionera en la iglesia local, o simplemente apoyar a los que realizan esta tarea. Esta es una forma de colportar. También pueden colaborar de otras maneras dentro del pueblo de Dios. Todos no pueden predicar en el púlpito pero sí que pueden hablar del amor de Cristo a las personas con las que se encuentran, sus compañeros de trabajo, sus familiares, etc.

Puede ser que el don de una hermana sea la música. ¡Estupendo! Puede dedicarse a colaborar con la música en los servicios religiosos, en campañas, congresos, etc.; tal vez sepa cantar o tenga la facultad de saber enseñar. A otros les gusta el trato con los niños, tienen paciencia con ellos y les comprenden, en este caso pueden colaborar como maestros o maestras en la escuela sabática infantil, etc.

*«De la interminable variedad de plantas y flores, podemos aprender una importante lección. Todas las flores no son las mismas en forma ni color. Algunas*

*poseen virtudes sanadoras. Otras tienen siempre fragancia. Hay cristianos profesos que piensan que es su deber hacer que todos los demás cristianos sean iguales a ellos mismos. Este es el plan del hombre, no el plan de Dios» (Ev, 77).*

*«Un obrero puede ser un orador fácil; otro un escritor fecundo; otro puede tener el don de la oración sincera y fervorosa; otro puede tener el don del canto; otro puede tener una facultad especial para explicar la Palabra de Dios con claridad. Y cada uno de estos dones ha de llegar a ser un poder para Dios, porque el Señor trabaja con el obrero. A uno Dios da palabra de sabiduría, a otro le da conocimiento, a otro le da fe; pero todos han de trabajar bajo la misma Cabeza. La diversidad de dones conduce a una diversidad de operaciones; pero ‘Dios, que hace todas las cosas en todos es el mismo.’ (1 Cor. 12:6)» (Ev, 77).*

Aunque este curso está dirigido a los que se dedican a la obra del colportaje o desean ingresar en ella, no desanimamos a nadie para que lo realice. Y existen varios motivos de peso: En la teoría del colportaje hay conocimientos que se pueden aplicar en otras áreas. Otra razón: podría ser que la persona, sin que tuviese a priori la idea de realizar esta tarea, al estudiarlo llegue a la comprensión por la obra del Espíritu, que debe probar. Otro motivo: La iglesia debe realizar la obra misionera y muchos de los consejos e instrucciones que aparecen en estas páginas pueden ayudar.

### **3. Definición de don o carisma**

Existen varias definiciones de lo que es un *don espiritual*. Usaremos la siguiente: *El Don espiritual es una aptitud especial que conforme a la gracia de Dios, el Espíritu Santo imparte a cada hijo de Dios con el objetivo de que se use para la edificación de la iglesia.*

*«Los dones fueron dados a la iglesia... con el propósito de que la iglesia estuviera unida y en una condición adecuada para agradar al Señor» (Comentario Bíblico Adventista. Publicaciones Interamericanas. EEUU. 1984. TVI. Pág. 763).*

El significado etimológico de la palabra *don* o *carisma* es el de **regalo inmerecido**. Por eso es que Dios no da los dones como consecuencia de nuestros méritos, espiritualidad y fidelidad, se confieren de acuerdo a su voluntad y su propósito, es por su gracia, si él lo estima conveniente. Nadie, en consecuencia, debería sentir orgullo o expresar el mínimo atisbo de engreimiento; nuestras funciones se desarrollan con éxito por la gracia de Dios; no olvidemos que el poder de nuestra influencia, así como el aumento de vigor espiritual, no es nuestro. Qué triste es caer en el error de exaltar al yo. Acostumbrémonos a atribuirle al Señor toda la gloria. *«...el mérito no es nuestro. No tenemos nada que no hayamos recibido. Nuestros dones pertenecen al Señor, no podría haber ganancia sin el depósito. Si el Salvador no les hubiera conferido su gracia, hubiesen fracasado» (PVGGM, 295).*

*«Los dones ya son nuestros en Cristo, pero su posesión verdadera depende de nuestra recepción del Espíritu de Dios» (PVGGM, 263).*

#### 4. El reparto de los talentos

El Señor Jesús ilustró el reparto de los dones a su iglesia con la parábola de los talentos. Veamos en detalle la explicación de dicha enseñanza:

*«Porque el reino de los cielos es como un hombre que yéndose lejos llamó a sus siervos y les entregó sus bienes»* (Mat. 25:14).

El *hombre* representa a Cristo, y el *país lejano* el lugar al que iba a ir Cristo después de su muerte y resurrección: el cielo. Los *siervos* son los que profesan haber aceptado el servicio de Cristo; son los hijos de Dios. Es un privilegio el haber sido llamados. Los *bienes* representan los dones y bendiciones que el Espíritu Santo imparte.

*«A uno dio cinco talentos, y a otro dos, y a otro uno conforme a su capacidad; y luego se fue lejos»* (Mat. 25:15).

Vemos que no se les da a todos por igual, a cada uno se le entrega una cantidad diferente. Los cristianos no recibimos todos los mismos dones, como ya dijimos anteriormente, no se reparten caprichosamente sino según la voluntad de Dios que sabe qué es lo que cada uno de nosotros podemos llegar a desarrollar en la iglesia (por favor lee 1 Cor. 12:8-11,14-27). Las capacidades de cada uno de nosotros no son las mismas; pero en nuestra diversidad podemos llegar a complementarnos. Es muy importante entender esto: No recibimos los mismos dones. No nos pasemos la vida pensando en los dones que han recibido los demás; tú y yo hemos recibido justamente el don que necesitábamos, conforme a nuestra capacidad.

#### 5. El uso de los talentos

*«Y el que había recibido cinco talentos fue y negoció con ellos, y ganó otros cinco talentos. Asimismo el que había recibido dos, ganó también otros dos.»* (Mat. 25:16-17).

La pregunta capital es esta: ¿Qué estamos haciendo con los dones que Dios nos ha dado? Podemos actuar de dos maneras: a) Desarrollar los dones que el cielo nos dio. b) Pasar nuestro tiempo en ociosa inactividad. Los dos primeros siervos negociaron con los talentos, los usaron para la gloria de Dios y cada uno según sus posibilidades.

Cuando Dios nos exige algo es porque sabe que podemos hacerlo mediante su ayuda. Cuando un padre le pide algo a un su hijo, normalmente es una orden que se puede llevar a la práctica con cierta facilidad; si el mandato reviste cierta dificultad, el padre no dejará sólo a su hijo, sino que le estimulará, dará consejos y si es necesario, él mismo le ayudará a cumplir la orden. Dios nunca hará por nosotros aquello que nosotros podemos hacer. Un mismo don puede ser desempeñado por varias personas con resultados diferentes; de hecho en el colportaje no todos rinden por igual, pero lo importante es que se rinde, es decir, se *negocia* con los talentos recibidos. Debemos trabajar lo mejor que sepamos y podamos. No debemos compararnos con otros. Está bien que intentemos aprender de los demás, pero no nos pasemos la vida intentando ser el otro.

«Pero el que había recibido uno fue y cavó en la tierra, y escondió el dinero de su señor» (Mat. 25:18).

¿A qué equivale esconder el dinero? Es una alegoría del derrotismo, de la inactividad ociosa, de la negligencia, de la omisión, del pesimismo, de la falta de propósito en la vida, del fracaso, de la infidelidad. «*El hombre que deja de aprovechar su talento demuestra que es un siervo infiel. Si hubiese recibido cinco talentos, los habría enterrado lo mismo como enterró el único que recibió*» (PVGM, 290).

«*El que es fiel en lo muy poco, también en lo más es fiel; y el que en lo muy poco es injusto, también en lo más es injusto*» (Luc. 16:10).

## 6. La devolución de los talentos

«*Después de mucho tiempo vino el señor de aquellos siervos, y arregló cuentas con ellos*» (Mat. 25:19). En este versículo se nos da la esperanza de la segunda venida de Jesús a esta tierra. Aunque algunos les parece que Cristo se tarda en venir, vendrá otra vez. Entonces nos pedirá cuentas con respecto a los talentos que hemos recibido. «*Será cuidadosamente examinado el producto de cada talento*» (PVGM, 295).

«*Y llegado el que había recibido cinco talentos, trajo otros cinco talentos, diciendo: Señor, cinco talentos me entregaste; aquí tienes, he ganado otros cinco talentos sobre ellos. Y su señor le dijo: Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré; entra en el gozo de tu señor. Llegado también el que había recibido dos talentos, dijo Señor, dos talentos me entregaste; aquí tienes, he ganado otros dos talentos sobre ellos. Su señor le dijo: Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré; entra en el gozo de tu señor*» (Mat. 25:20-23).

Si hacemos lo mejor que podemos y confiamos en la justicia y los méritos de Cristo, recibiremos la suficiencia que precisamos para desempeñar exitosamente nuestro trabajo, y un día, la vida eterna.

Cada siervo trabajó según el don que había recibido. Al de los dos talentos no se le exigió lo mismo que al de cinco; para su señor también era un buen siervo. ¿Qué es lo que realmente marca la diferencia entre el siervo fiel y el siervo malo y negligente? El sincero deseo de servir a Dios lo mejor que uno pueda.

Veamos los siguientes textos inspirados: «*Cuando está en el corazón el deseo de obedecer a Dios, cuando se hacen esfuerzos con ese fin, Jesús acepta esa disposición y ese esfuerzo como el mejor servicio del hombre, y suple la deficiencia con sus propios méritos divinos*» (MS1, 448).

«*Muchos sienten que sus faltas de carácter les hacen imposible cumplir las normas que Cristo les ha fijado. Pero todo lo que éstos tienen que hacer, es humillarse a cada paso bajo la poderosa mano de Dios; Cristo no estima al hombre por la cantidad de trabajo que hace, sino por el espíritu con el cual hace ese trabajo. Cuando ve a los hombres levantando las cargas, tratando de llevarlas con humildad de mente, desconfiando del yo y confiando en él, añade a su obra su perfección y suficiencia, y es aceptado por el Padre. Somos aceptados por el Hijo amado. Los defec-*

*tos del pecador son cubiertos por la perfección y la plenitud del Señor, justicia nuestra. Los que son sinceros, y tienen corazón contrito, realizan esfuerzos humildes para vivir según los requerimientos de Dios, ellos son considerados por el Padre con amor tierno y misericordioso a los tales los considera hijos obedientes, y les imputa la justicia de Cristo» (Mat. NEV, 53).*

Por fin, el que había recibido uno debía entregarle a su señor el talento que a él se le confió más la ganancia resultante de su negociación. Pero, por el contrario, sólo le devuelve el mismo que percibió, basando su actitud en la tesis del miedo que provocaba la dureza del dueño del talento. La respuesta de su señor evidencia que esta actitud fue injustificable y reprobable.

*«Respondiendo su señor, le dijo: Siervo malo y negligente, sabías que siego donde no sembré, y que recojo donde no esparcí. Por tanto, debías haber dado mi dinero a los banqueros y al venir yo, hubiera recibido lo que es mío con los intereses. Quitadle pues, el talento, y dadlo al que tiene diez talentos. Porque al que tiene, le será dado, y tendrá más; y al que no tiene, aun de lo que tiene le será quitado. Y al siervo inútil echadle en las tinieblas de afuera; allí será el lloro y el crujir de dientes» (Mat. 25:26-30).*

Ya dije que esconder el talento equivale a no cultivar nuestros dones, a rechazar las responsabilidades que se nos llaman a desempeñar en la iglesia. No usar los talentos que tenemos, sean grandes o pequeños, es tildar a Dios de *amo duro*. Es como si dijéramos: «Dios me ha dado una labor que no soy capaz de desempeñarla».

El siervo fue catalogado de malo y negligente por el mero hecho de no usar su talento. ¿Lo usaremos nosotros? Tengamos en cuenta que las facultades que no se emplean se debilitan y por fin se pierden. «*Encerrados para el servicio del yo, disminuyen y son finalmente quitados*» (PVGGM, 298-299). Los judíos recibieron mucho pero no dieron nada a Dios, monopolizaron la religión y sus bendiciones. Muchos confunden como ellos «*el gozo de las bendiciones con el uso que deben hacer de ellas*» (PVGGM, 299). Este es el origen del fracaso espiritual del pueblo judío; Jesús tuvo que decirles con dolor: «*Por tanto os digo, que el reino de Dios será quitado de vosotros, y será dado a gente que produzca los frutos de él*» (Mat. 21:43).

## **7. Un cuerpo unido**

Toda la elocuencia y sabiduría del mundo, el conocimiento de las mejores técnicas de venta que existen, no nos servirán de nada si no nos consagramos al Señor y permanecemos unidos a nuestros hermanos al desempeñar nuestras funciones en el cuerpo de la iglesia.

Todos somos miembros del cuerpo de Cristo y cada uno de nosotros debemos esforzarnos por desempeñar nuestra tarea en armonía del resto de creyentes. Las iglesias desunidas viven sobre la aridez de la fría teoría, por el contrario donde hay unidad acampa la bendición de Dios; y esto, creo que lo hemos experimentado todos nosotros al menos alguna vez. Nos necesitamos unos a otros ¿qué sería la iglesia sin pastores, o sin diáconos, ni tesoreros, ni maestros? La función específica

de cada miembro es eficaz en la medida que se ejercita en sincronía con el resto de las personas que conforman la hermandad.

El colportor no debe destrozar el trabajo de sus compañeros, ir donde quiera, vender al precio que más le convenga, no pagar los libros a la editorial, trabajar como le plazca y no informar de su trabajo al director de colportores ¿Por qué? Así no funcionan las células del organismo y no olvidemos que somos un cuerpo. Existe una organización y orden que debe respetarse por el bien de todos. Cuando se hace un trabajo desordenado la iglesia entera sufre, recordemos lo que dijimos al principio sobre la interdependencia a la que están sujetos todos los miembros del cuerpo.

**¡No escondas tus  
talentos, úsalos  
para la gloria de Dios  
y beneficio de tu  
prójimo!**

## LINGOTES DE ORO

- La iglesia es comparada en la Biblia con el cuerpo humano ya que se cumplen las siguientes analogías: Existe diversidad de dones en la iglesia y para que ésta crezca deben desempeñarse estas funciones en armonía con el resto de los miembros.
- El don es un regalo de Dios a su iglesia y nadie tiene motivos para jactarse de lo que hace.
- Dios señala la función que debe desempeñar cada uno de los miembros de su cuerpo, lo cual se ilustra con el reparto de los talentos de la parábola.
- Dios concede su gracia para que nuestras facultades físicas, mentales y espirituales se desarrollen.

## AUTOEVALUACION

1. ¿A qué se compara la iglesia?
2. ¿Por qué el apóstol Pablo usa este parangón?
3. ¿Qué es la interdependencia?
4. Cita alguno de los dones que Dios haya dado a la iglesia.
5. ¿Todos sirven para realizar la obra del colportaje?
6. ¿Qué significa carisma o don?
7. ¿Con qué parábola ilustró Jesús el reparto de los dones a su iglesia?
8. ¿Cuál fue el problema del que recibió un talento?
9. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. ¿Cuántos dones crees que has recibido? Escríbelos.
2. Pregunta a hermanos de confianza qué dones ven en ti y escríbelos.
3. Escribe los dones que creas ver en el pastor de tu iglesia.
4. Busca en la Biblia tres personajes y di cuáles eran sus dones.
5. ¿Cuáles son los problemas más usuales que surgen como consecuencia de la desunión en la iglesia?
6. ¿Se puede convertir una aptitud natural en un don espiritual? Razona tu respuesta.
7. ¿Cuáles son los dones que hay en tu iglesia?
8. ¿Conoces a personas que no saben que tienen dones? ¿Cómo crees tú que podrían descubrirlos y desarrollarlos?



El aprendizaje  
Es el proceso  
Mediante  
El cual una  
Persona  
Modifica  
Su conducta como  
Consecuencia  
De la experiencia  
O del ejercicio.  
En la vida  
Espiritual, el éxito  
Se obtiene cuando  
Unimos nuestros  
Débiles esfuerzos  
Al poder divino.

## **VIII. LA PREPARACION**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno sea estimulado a realizar una preparación cabal, a través de ejemplos bíblicos y razonamientos de carácter lógico**

## VIII. LA PREPARACION

### 1. El aprendizaje

En el tema anterior pudimos estudiar que el Señor reparte sus dones con la finalidad de que contribuyan a la edificación de la iglesia. Pero un don si no se cultiva se muere. ¿Qué debemos hacer para desarrollar los dones que hemos recibido? ¿Cómo podemos llegar a ser buenos colportores para la gloria de Dios?

Cuando estudiamos las vidas de los personajes bíblicos relevantes, encontramos en todas ellas un *común denominador*, un elemento interesante: El **aprendizaje**. Todos ellos tuvieron que aprender, prepararse en la escuela de Cristo. Podemos haber recibido dones naturales, pero aun así debemos aprender a usarlos en armonía con el plan de Dios y en la máxima potencialidad que nos sea posible. La Sicología define el aprendizaje como el *proceso mediante el cual un individuo modifica su conducta como consecuencia de la experiencia o del ejercicio*. Este curso no pretende ser un sucedáneo de la experiencia que debes adquirir en su quehacer cotidiano; simplemente es una guía orientadora de tu experiencia.

La iglesia tiene una grave responsabilidad en este respecto; el espíritu de profecía nos dice que *«tenemos una gran obra que hacer. Educad, educad, educad a jóvenes que se consagren al ministerio de la palabra. Educadlos para que lleguen a ser colportores, a fin de que vendan los libros que el Señor por su Espíritu ha impresionado las mentes a escribir»* (CE, 32).

*«El secreto del éxito estriba en la unión del poder divino con el esfuerzo humano. Los que logran mayores resultados son los que confían más implícitamente en el brazo del Todopoderoso»* (CE, 148).

### 2. El ejemplo de Moisés

El Señor ha prometido enseñarnos, *«Así ha dicho Jehová, Redentor tuyo, el Santo de Israel: Yo soy Jehová Dios tuyo, que te enseña provechosamente, que te encamina por el camino que debes seguir»* (Isa. 48:17).

#### 2.a. Recibe una educación especial en Egipto

Por falta de espacio no podemos extendernos con muchos personajes bíblicos; nos centraremos en uno: **Moisés**. El, bien puede ser el prototipo de todo cristiano que debe realizar tareas transcendentales en sus vida. Moisés recibió en la corte del Faraón la más alta educación civil y militar. En el libro de Hechos se nos dice que *«fue enseñado en toda la sabiduría de los egipcios; y era poderoso en sus dichos y hechos»* (Hech. 7:22). Y no es de extrañar, ya que como futuro sucesor del trono debía estar preparado para ocupar esta elevada posición.

#### 2.b. Es elegido por Dios para libertar a Israel

Moisés llegó a saber a través de ángeles que Dios le había escogido para libertar a Israel del yugo egipcio. Fueron también ángeles los que comunicaron a los ancianos de Israel que el tiempo de su liberación estaba cerca y que Moisés era el

señalado para llevar adelante los planes de Dios. Pero Moisés creyó que Dios se proponía desatar las ligaduras de la esclavitud hebrea a través de las armas.

Condicionado por la educación recibida en la corte de faraónica, llegó a la conclusión que él tenía que dirigir los ejércitos hebreos en la guerra contra Egipto. Como este pensamiento imbuía su mente no es de extrañar que un día, al ver como un egipcio maltrataba a un israelita, Moisés comenzó su obra liberadora lanzándose sobre aquel y dándole muerte. Como los discípulos de Cristo, esperaba que Israel se levantara en armas e hiciese frente a su coloso enemigo.

Pero lo que él hizo fue desplazar al verdadero Caudillo de Israel y concebir unos planes meramente humanos que no servían para los propósitos divinos. Moisés no estaba preparado para emprender su magna obra.

### **2.c. Ingresar en la escuela de Dios**

Su acción precipitada y la difusión de su plan beligerante le colocaron en una situación de peligro ante el Faraón; así que tuvo que huir a Arabia. Parecería que todo había terminado, pero no. Dios se proponía educar en su escuela a Moisés e infundirle lecciones de abnegación y fe; tenía que aprender que las promesas de Dios se cumplen cuando el reloj del cielo marca el momento y no cuando el hombre usa su inteligencia y fuerza.

Desde un punto de vista meramente humano, podría pensarse que los años pasados en el desierto fueron improductivos, pero podemos comprobar por la historia ulterior que no fue así. En las soledades de aquellas montañas, en contacto con los matorrales, espinas, abrojos, animales y la rigurosidad del clima, Moisés realizó un aprendizaje excelente, ya que aprendió a ser paciente y a dominar sus pasiones. El que tiene que dirigir a otros primero debe aprender a ser obediente a los preceptos que transmite.

Desempeñando durante cuarenta años su humilde trabajo de pastor del rebaño, adquirió lecciones muy valiosas sobre la abnegación y desarrolló hábitos de solícito cuidado que más tarde aplicaría en la conducción del «rebaño de Israel». Dios también pretendía que Moisés desaprendiera muchos conceptos y enseñanzas erróneas recibidas en Egipto y la austeridad del desierto era ideal para borrar de su mente todas esas impresiones que de seguro le hubiesen llevado a la perdición de su alma.

En la escuela de Dios realizó un aprendizaje. ¿Cuál fue el resultado? Allí escribió el Génesis y llegó a ser «*muy manso, más que todos los hombres que había sobre la tierra*» (Núm. 12:3). «*Su grandeza intelectual lo distingue entre los grandes de todas las edades, y no tiene par como historiador, poeta, filósofo, general y legislador*» (PP, 252).

Ahora, Moisés, estaba preparado para realizar aquella obra que Dios le encomendara cuarenta años antes. Su adiestramiento fue muy eficaz, como prueba de ello podemos repasar su historia como líder de Israel.

Los discípulos de Jesucristo pasaron tres años con su Maestro realizando un aprendizaje que les ayudaría a desempeñar posteriormente con éxito la tarea que

Cristo estaba por asignarles. Ellos, Moisés y otros muchos, necesitaron adentrarse en la escuela de Dios para aprender, sólo allí pudieron seguir un proceso de adiestramiento y preparación bajo la supervisión del Espíritu Santo. ¿Lo haremos también nosotros? ¿Recibiremos en la escuela del divino Maestro la enseñanza que necesitamos? Abriguemos en nuestro corazón el sincero deseo de mejorar y superarnos, Dios nos ayudará. Veamos ciertos consejos que pueden implementar nuestra educación para el colportaje.

### 3. Práctica

Todo don es susceptible de ser desarrollado. En torno a la práctica de los dones, queremos resaltar dos aspectos.

a) Tú puedes saber tocar muy bien el piano, pero si no practicas un poco cada día tu capacidad se verá mermada. Apliquémoslo al colportaje: Puede ser que tengas predisposición para la elocuencia y la persuasión, pero si no ejercitas estas habilidades regularmente, tus facultades siempre serán raquílicas. Este planteamiento nos lleva a la conclusión inevitable a la que quería llegar: Necesitamos practicar, practicar y practicar aquello que vamos aprendiendo, porque lo que no se practica se olvida. La práctica genera **experiencia** y hace maestros.

Aprender de la experiencia ajena es un deber, porque podemos aprovecharnos en un tiempo relativamente corto de los errores y logros obtenidos por los otros a lo largo de su vida. Pero no hay nada mejor que aprender de nuestra propia experiencia, tal y como dice el refrán, «*más vale un abrojo de experiencia que toda una selva de advertencias*» (James Russell Lowell). Podemos citar otras frases que vienen a reforzar lo que estamos diciendo: «*Experiencia es el nombre que damos a nuestras equivocaciones*» (Oscar Wilde). «*La experiencia es la suma de nuestros desengaños*» (P. Auguez).

También la Biblia registra un texto de David muy interesante: «*Bueno me es haber sido humillado para que aprenda tus estatutos*» (Sal. 119:71). La experiencia en el fracaso llevó a David a buscar de todo corazón la superación espiritual.

El colportor aprenderá mucho si practica mucho. Salir todos los días a la calle te enseñará lo que no aprenderías nunca estudiando sólo este curso o leyendo libros de técnicas de venta. **Practicar**, esta es la clave del desarrollo.

He visto a hermanos colportores sufrir cambios espectaculares. En sus inicios eran tímidos y retraídos, y a medida que practicaban se convertían en personas abiertas, simpáticas y conocedoras de la materia que tratan nuestras publicaciones. Recuerdo cuando hice mi primera presentación, fue un desastre. Me puse muy nervioso, no encontraba las láminas y no me salían las palabras.

Cuando uno comienza, es bueno hacer presentaciones a la familia, a personas que estén en condiciones de aconsejarnos y darnos un punto de vista constructivo, a fin de mejorarnos. Ponte delante de un espejo y hazte la presentación a ti mismo. Observa tus ojos, manos, cualquier movimiento; aprende a superarte.

b) El otro aspecto de la práctica tendría que ver con la motivación que nos impulsa a la acción. La práctica es buena y necesaria, pero si no nos vinculamos con la divinidad, y no entretijemos los conocimientos y habilidades que adquirimos con

la piedad práctica, de nada servirá. Dicho de otra manera más sencilla: Podemos llegar a ser buenos vendedores, pero estar carentes de la consagración necesaria. ¿Qué ocurre cuando pasa esto? Se abandona pronto el colportaje. El saber, la experiencia, deben estar impregnados de amor hacia Dios y hacia su causa.

#### 4. Formación integral

El colportor debe cultivarse de una manera especial en dos áreas muy importantes: Espiritual y técnica. Al profundizar en el conocimiento de estos dos conceptos y al llevarlos a la práctica, adquirirá una experiencia muy enriquecedora.

##### 4.a. Formación espiritual

Sin crecimiento espiritual no hay progreso en la vida de fe. Para crecer como cristianos debemos tener en cuenta lo que nos dice nuestro Señor Jesús: *«Permaneced en mí, y yo en vosotros. Como el pámpano no puede llevar fruto por sí mismo, si no permanece en la vid, así tampoco vosotros, si no permanecéis en mí»* (Jn. 15:4). Permanecer en Jesús equivale a *relacionarse* con él. Nos relacionamos con Jesús a través de la **oración**, cuando meditamos y reflexionamos en las cosas sagradas; también nos relacionamos a través del **estudio de la Palabra** y cuando compartimos con otros la **razón de nuestra fe** viviendo lo que hemos aprendido.

**Orar** es abrir nuestro corazón a Dios como lo hacemos con nuestros amigos. El colportor debe ser un hombre / mujer de oración. *«Si alguno de vosotros tiene falta de sabiduría, demándela a Dios, el cual da a todos abundantemente, y no zahiere; y le será dada»* (Sant. 1:5).

El secreto de Moisés radicó en la comunión que él entabló con Dios a través de la oración. El trabajo del colportaje no es algo sencillo, se necesita valor y una férrea voluntad para salir cada día al campo de labor. Son muchas las dificultades con las que el colportor se encuentra y debe hacer de la oración su escudo y espada para vencer el desánimo y evitar el orgullo.

*«Poned vuestra confianza en Dios. Orad mucho y creed. Si confiáis y creéis y os aferráis de la mano del Poder infinito, seréis más que vencedores»* (JT3, 195).

*«La fuerza adquirida por la oración a Dios nos preparará para nuestros deberes cotidianos. Las tentaciones a que estamos diariamente expuestos hacen de la oración una necesidad»* (MJ, 246).

*«Para recibir ayuda de Dios, el hombre debe reconocer su debilidad y deficiencia; debe esforzarse por realizar el gran cambio que ha de verificarse en él; debe comprender el valor de la oración y del esfuerzo perseverantes»* (MJ, 246).

Busque el colportor cada día la comunión con Dios; y no solamente cuando se levanta o se acuesta, sino en cualquier momento de la jornada. Antes de presentar los libros, o cuando hemos tenido éxito o cuando no nos ha ido bien, en todo momento, lugar y circunstancia, puede y debe el colportor dirigirse a su Padre celestial en oración, con el corazón abierto de par en par.

Veamos a un Jacob prevaleciendo porque fue perseverante y decidido en la oración. Veamos a Daniel afrontando con la oración a los leones hambrientos. A un Moisés pidiendo sabiduría para acaudillar por el desierto un pueblo tan numeroso. A un José orando para no caer en la tentación y después no desanimarse en la cárcel donde fue a pesar de su inocencia. Veamos a un David relacionándose con el cielo para recibir valor y fortaleza en su reinado y perdón en sus fracasos. A un Pablo haciendo de la oración su escudo y lanza para combatir al enemigo y enseñando a «*orar sin cesar*» (1 Tes. 5:17). Y por fin veamos a nuestro Salvador Jesucristo derramando su alma en oración en el huerto del Getsemaní, antes de entregar su vida por la humanidad.

«*Es la comunión secreta con Dios la que sostiene la vida del alma*» (Ed, 258).

«*La oración humilde y ferviente hará más en favor de la circulación de nuestros libros que todos los costosos embellecimientos del mundo... Por lo tanto orad y trabajad, y trabajad y orad, y el Señor obrará por vosotros*» (CE, 113).

Cada día debemos apartar un tiempo para el **estudio de la Palabra**. Así lo hacían los bereanos, para buscar en ellas el alimento de vida (Hech. 17:11).

«*Dios estará con todo aquel que trata de conocer la verdad a fin de poderla presentar a otros claramente*» (CE, 21).

«*Los que se revistan de toda la armadura de Dios y dediquen algún tiempo todos los días a la meditación, a la oración y al estudio de las Escrituras, estarán relacionados con el Cielo y tendrán una influencia salvadora y transformadora sobre los que los rodean*» (CE, 115).

El colportor tiene la misión de llevar el mensaje de amor al mundo que perece y se verá en situaciones de dar razón de su fe o de tener que alentar y ayudar a muchas personas que sufren y que no tienen esperanza. ¿Cómo podrá dar si él antes no recibe?

Hay situaciones en las que recitar un texto bíblico de memoria a las personas con las que se contacta, es como si les diéramos un bálsamo para su alma. Es mejor contestar con un escrito está que usar las especulaciones humanas. Lleve el colportor una Biblia siempre consigo y aprenda a manejarla, así como a conocer su contenido.

No descuide el colportor el estudio de los *Testimonios*, ya que son un regalo de Dios para su iglesia del último tiempo.

En el tema 0 dábamos unas líneas orientativas para el estudio de la Biblia y una opción metodológica para llevar a cabo dicho estudio o el de cualquier materia. Por favor, repásalo.

Contar a los demás qué grandes cosas ha hecho Dios por nosotros, reviste un gran poder educativo en la fe: Crecemos nosotros y los oyentes son estimulados a aproximarse a los pies de Jesús. El **testimonio personal** es muy eficaz en la obra del colportaje. Compartir nuestras experiencias con Dios con las personas que visitamos, genera reacciones muy positivas; porque mucha más fuerza se encierra

en el relato de nuestras vivencias que en la exposición de las experiencias ajenas. Jesús le dijo al que había sido un poseso en Gadara: «*Vete a tu casa, a los tuyos, y cuéntales cuán grandes cosas el Señor ha hecho contigo, y cómo ha tenido misericordia de ti*» (Marc. 5:19).

#### **4.b. Formación técnica**

Hay personas que nunca han hecho un curso de ventas y saben vender a la gente cualquier cosa, tienen este don natural. Pero no cabe duda que esta capacidad se desarrollará más si se enriquece con una adecuada formación.

El colportor deberá desarrollarse en el ámbito cultural, es decir, adquirir una cultura general y aprender los entresijos del arte de la venta. Vivimos en sociedades competitivas que cada vez piden mayor preparación y actualización del conocimiento. Un hombre visitó al director de una agencia bancaria, en la conversación surgió un tema sobre el universo. El director se desenvolvía cultamente, pero el visitante divagaba mucho. En un momento de la conversación el visitante afirmó con autoridad, ante la mirada atónita del director, que la tierra no daba vueltas en torno a su eje. ¡Vaya! No sé que negocio le llevó a ese despacho pero me supongo que el concepto que tomó el director de aquel hombre no fue nada positivo.

Para tener cultura general debes leer libros sobre distintos temas, consultar enciclopedias, revistas especializadas. No estaría de más que leyeras algunos libros especializados sobre el arte de la venta, aunque no debes obsesionarte demasiado en este sentido, porque existen miles de libros que presentan infinidad de técnicas psicológicas para coronar la venta con éxito, pero no todo lo que se ofrece es alimento digerible para los que queremos llevar un mensaje de honradez y de amor. A veces se aconsejan técnicas *inapropiadas* para la actividad de carácter cristiano que desarrollamos; al no perseguir los mismos objetivos que encierra la obra misionera rozan la deshonestidad y el engaño. *Vender a toda costa*, es su lema, a pesar de que en el empeño se tenga que usar de subterfugios y de ciertos trucos para convencer al cliente.

Este curso es un intento de poner en las manos de los colportores una herramienta útil y acorde con nuestra fe, a fin de fomentar aquellos valores y actitudes positivas que nos ayudarán a conseguir nuestro noble fin.

El conocimiento de la cultura general debe ir unido al conocimiento exhaustivo de los libros que vendes. «*Los colportores deben familiarizarse esmeradamente con el libro que están vendiendo y deben llamar la atención a sus capítulos importantes*» (JT2, 554).

¿Te puedes imaginar los resultados que obtendría un vendedor de electrodomésticos que no conociera bien las marcas que vende, ni dónde están los interruptores de conexión, ni fuera capaz de explicar a los clientes las principales servicios de los aparatos, el tiempo de garantía, el material con que están hechos, etc.?

Una vez hice un pedido de libros a un vendedor. Si no hubiese sido porque yo mismo le había llamado porque estaba muy interesado por el tema y conocía bien la materia, con seguridad que no habría comprado. A muchas de las preguntas que le formulé contestaba: «*No sé*», «*no me acuerdo*», «*no sabría que decirle*», «*la verdad*



*es que me resulta muy difícil estar al corriente de todo lo que contiene esta obra...»* Pasaba las páginas con mucho nerviosismo y no tenía ni idea del tema. Le faltaba el conocimiento del producto que vendía. ¿Conoces bien los libros que vendes o quieres vender? ¿Sabes de qué tratan cada uno de ellos? Comienza hoy mismo a familiarizarte con la literatura que ofreces.

Conocer el contenido no sólo implica saber *qué dice*, también hay que aprender *cómo lo dice y dónde lo dice*. Esto nos obliga a leer y a estudiar los libros que vendemos. En esta labor debes tener en cuenta los siguientes consejos:

- a) Lee de un tirón todos los comentarios de las ilustraciones, así tendrás una idea panorámica de la obra.
- b) Lee toda la obra al menos una vez.
- c) Cuando la leas por segunda vez subraya aquello que sea más importante. Haz tus anotaciones al margen y realiza un resumen-esquema del libro o de sus capítulos más importantes, según te expliqué en el tema 0.
- d) Debes aprender a localizar los capítulos más importantes.
- e) Lee tan a menudo como puedas estos capítulos.
- f) Practica hasta que los encuentres con mucha facilidad.
- g) Debes aprender a localizar rápidamente por medio de los índices un tema determinado.
- h) Aprende de memoria ciertos detalles técnicos de las obras, como por ejemplo:

### **Guía de Medicina Natural**

Contiene más de 1.000 plantas medicinales.  
Más de 10.000 consejos prácticos de salud.  
Índice de urgencias.  
Índice del nombre científico de las plantas.  
Prontuario fitoterápico (curación por plantas).  
Letra grande para no fatigar la visión.  
Explicaciones sencillas, con lenguaje desprovisto de tecnicismos.  
Obra ilustrada a todo color y en blanco y negro.  
Encuadernación de lujo, en guaflex, resistente al uso.  
Encuadernación en forma de cuadernillos cosidos y pegados.

### **Cocina fácil y sana**

Contiene 194 páginas de consejos culinarios.  
Recetas prácticas con ingredientes que se encuentran fácilmente.  
Explicaciones que pueden entender hasta los niños.  
40 menús sugerentes para cada día.  
Índice por orden alfabético de fácil utilización.  
Ilustraciones en color.  
Encuadernación en cartón plastificado.

g) En tu presentación de cada libro debes introducir sus características técnicas, así como los **puntos de venta**, que son los argumentos apropiados que te van a ayudar a vender. No estaría de más que aprendieras la terminología básica de la encuadernación, así como su proceso. Al pie de página incluyo una ilustración de las partes más importantes de un libro, a fin de que no te suenen a «chino».

La presentación de los libros debes aprenderla de memoria. No es ésta tarea fácil, pero lo conseguirás con esfuerzo y perseverancia. Después la podrás variar y modificar a tu gusto, a medida que vayas adquiriendo experiencia. Una vez más: **Aprende la presentación de memoria.** Como ayuda puedes grabar en una cinta la presentación y escucharla tantas veces como sea necesario para memorizarla. También la puedes leer muchas veces hasta que ya te resulte fácil repetirla sin mirar el texto. En resumen, una buena formación técnica te ayudará a:

- a) Conocer mejor el tema que presentas.
- b) Sentir mayor seguridad de ti mismo y eliminar esa sensación de vacilación e inseguridad que puedes llegar a transmitir a la gente y que resulta muy negativa.
- c) Ayudar más y mejor.
- d) Darle un sello de seriedad a la obra que realizas, dignificando así nuestra institución.
- e) Perdurar en la obra del colportaje.

## LINGOTES DE ORO

- Para desempeñar cualquier tarea se debe pasar por un período de aprendizaje. Moisés aprendió en la escuela de Dios, fue preparado en el desierto para dirigir al pueblo de Israel.
- Para adquirir experiencia en cualquier ramo de la obra se debe practicar mucho.
- El colportor se debe cultivar en dos áreas: Espiritual y técnica.
- La formación espiritual es propiciada por: la oración, que implica contemplación y reflexión; el estudio de la Palabra y el testimonio.
- La formación técnica es aquella que contempla la adquisición de conocimientos sobre del tema que contienen nuestros libros, características de los mismos y un saber general.
- La presentación debe ser aprendida de memoria.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Por qué es necesaria la preparación en la obra del colportaje?
2. ¿Cómo actuó Moisés al principio y cómo entendió él que debía liberar a Israel?
3. ¿Qué tuvo que aprender en el desierto?
4. ¿Por qué es tan necesaria la práctica en el desempeño de cualquier actividad?
5. ¿En qué dos áreas importantes debe cultivarse el colportor?
6. ¿Qué es más importante dentro de la formación espiritual?
7. Cita algunos aspectos que impliquen la formación técnica.
8. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. Cita, aparte del ejemplo de Moisés, un caso bíblico en el que se vea que el personaje ha pasado por un período de aprendizaje.
2. Basándote en este mismo caso contesta a las siguientes preguntas: ¿Cuánto tiempo duró su preparación? ¿Quién le enseñó? ¿Qué aprendió de una forma especial? ¿Qué le faltó aprender? ¿Aplicó la enseñanza adquirida? ¿Tuvo éxito?
3. ¿Qué crees que debes aprender para tener éxito en la obra del colportaje?
4. ¿Piensas que existe algún aspecto que no se ha abordado en este tema y que sería importante a considerar en el aprendizaje?
5. Toma todos los libros que dispongas para el colportaje e intenta hacer un resumen de cada uno de ellos, que contenga los siguientes datos: Páginas que contienen, temática que tratan, aspectos más importantes de las obras, clase de

material elaborado en su confección, nombre del autor, algún dato significativo de él, los puntos de venta más importantes, etc.

6. Haz la práctica siguiente: Toma un libro y dile a alguien que tú conozcas que te pida que le localices pronto un tema concreto (debes decirle con anterioridad qué temas contiene la obra).

**El conocimiento y  
Acatamiento de las  
Leyes que rigen  
La salud  
Es de vital  
Importancia  
Para desempeñar  
Con éxito la labor del  
Colportaje,  
Y más aun teniendo  
En cuenta que la  
Reforma pro salud es  
Una parte importante  
Del mensaje  
Que debemos  
Dar a conocer a esta  
Humanidad doliente.**

## **IX. A LA CONQUISTA DE LA SALUD**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA**

**Que el alumno comprenda que el conocimiento y respeto de la Reforma Pro Salud es de vital importancia para desempeñar con éxito su tarea**

## IX. A LA CONQUISTA DE LA SALUD

### 1. El brazo derecho del cuerpo

La Palabra de Dios nos enseña a cuidar nuestra mente y nuestro cuerpo. «Amado, yo deseo que tú seas prosperado en todas las cosas, y que tengas, salud, así como prospera tu alma» (3 Juan 2). «¿O ignoráis que vuestro cuerpo es templo del Espíritu Santo, el cual está en vosotros, y que no sois vuestros? Porque habéis sido comprados por precio; glorificad, pues, a Dios en vuestro cuerpo y en vuestro espíritu, los cuales son de Dios» (1 Cor. 6:19-20).

El conocimiento y acatamiento de las leyes que rigen nuestra salud, es de vital importancia para desempeñar con éxito la labor del colportaje, y máxime teniendo en cuenta que la reforma pro salud es una parte importante del mensaje que debemos dar a esta humanidad doliente.

*«La verdadera religión y las leyes de la salud van de la mano. Es imposible trabajar por la salvación de los hombres y mujeres sin presentarles la necesidad de romper con sus pecaminosas complacencias, que destruyen la salud, rebajan el alma, e impiden que la verdad divina impresione la mente» (CE, 181).*

*«La reforma pro salud, según me fue mostrado, es una parte del mensaje del tercer ángel, y se halla tan estrechamente relacionada con él como el brazo y la mano lo están con el cuerpo» (CRA, 87).*

### 2. Implicaciones personales

Es evidente que si el colportor debe dar a conocer el Evangelio, en primer lugar lo viva; así mismo ocurre con la reforma pro salud, ya que forma parte del mensaje. La incoherencia entre lo que se enseña y practica; entre lo que uno dice que es y lo que uno es realmente, suele ser causa de muchos conflictos y fracasos. Dios no puede bendecir a los que pretendiendo ser promotores de la salud del cuerpo y la mente, descuidan su estudio o no se ocupan en obedecer.

Una vez llamó a mi puerta un joven vendedor de libros de salud. Tenía mal aspecto y su aliento apestaba a tabaco. Resultaba difícil poderlo soportar. Ya de entrada me indispuso para escucharlo. No obstante, como cristiano que soy y siendo consciente de lo ardua que es su labor, quise ayudarlo, dándole algún consejo sobre cómo dejar de fumar. Le expliqué que yo también vendía libros sobre la salud y que era vegetariano. Escuchó entusiasmado.

El joven vendía libros de salud, pero no se beneficiaba de ellos, no vivía a la altura de lo que ellos transmitían. Su aspecto no convencía: Le faltaba entusiasmo, convicción personal, poder de disuasión, coherencia... Resultado: ¡Fracaso!

¡Cuántas veces he entrado en tiendas dietéticas encontrando detrás del mostrador a una señorita o caballero fumando, o comiendo un bocadillo de jamón de cerdo! El aliento les olía a humo, la tienda estaba cargada de humo y los alimentos estaban impregnados de olor a humo. Resultado: ¡Fracaso! Salía de la tienda sin comprar.

Muchas tiendas de este ramo tienen que cerrar por no tener éxito en sus ventas. Puede ser atribuible a varios factores, como falta de una buena publicidad, mala ubicación del negocio, etc. Pero uno de los elementos que más provocan el cierre es la *falta de conocimiento sobre el tema y la no vivencia de los principios que rigen la salud*; el enfoque meramente comercial, desprovisto de la carga idealista y vivencial. ¿No es este el problema de muchas personas que trabajan en instituciones políticas, educacionales o religiosas?

¿Puede caer el colportor en este hoyo profundo? La labor de muchos colportores ha sido infructuosa porque ellos no han estado a la altura de lo que transmitían. ¿Podemos guiar a los que no ven si nosotros mismos estamos ciegos? (Mat. 15:14).

*«Enseñemos por el ejemplo. Sean nuestra abnegación y nuestra victoria sobre el apetito una ilustración de cómo se obedece a los principios correctos. Dejemos que nuestra vida dé testimonio de la verdad»* (JT2, 552).

### **3. Ayuda divina**

El mejor escudo que se puede abrazar para defendernos de los dardos envenenados de la ignorancia y de la incoherencia es la sumisión a la voluntad de Dios.

Zambúllase el colportor, tantas veces como le sea posible, en el estudio de la reforma pro salud, y pídale a Dios la guía del Espíritu Santo para realizar dicha investigación (Sant. 1:5), así como una buena porción de su gracia sostenedora para mantenerse firme sobre la plataforma de la verdad eterna (Jud. 24).

Daniel y sus tres compañeros se mantuvieron fieles a los principios de la reforma pro salud, que habían recibido de sus padres, aun en las peores circunstancias. Ante la primera prueba, en su destierro babilónico, buscaron la ayuda divina y resolvieron abstenerse de consumir aquellos alimentos impropios que el rey Nabucodonosor les ofrecía.

*«Y ahora que Daniel y sus compañeros fueron llevados a la prueba se pusieron completamente del lado de la justicia y la verdad y no se movieron caprichosamente sino inteligentemente. Ellos decidieron que como la carne no había formado parte de su dieta en el pasado, no debería tener entrada en su dieta en el futuro»* (Mat. ELC, 262).

En medio de la destemplanza, el lujo y el desenfreno de la corte, brillaron como preciosas gemas y su luz ha surcado el espacio del tiempo hasta nuestros días.

*«Y al cabo de los diez días pareció el rostro de ellos mejor y más robusto que el de los otros muchachos que comían de la porción de la comida del rey...En todo asunto de sabiduría e inteligencia que el rey les consultó, los halló diez veces mejores que todos los magos y astrólogos que había en todo su reino»* (Dan. 1:15,20).



## 4. ¿Qué abarca la salud?

Para glorificar a Dios en nuestro cuerpo y mente se nos ha dado la luz de la reforma pro salud. Una buena forma física es imprescindible para los que llevan por las calles y las plazas de este mundo el mensaje de salvación. Pero la reforma pro salud no afecta solamente a los hábitos dietéticos, es mucho más amplia. Abarca otros aspectos como la temperancia, el descanso, el ejercicio, etc. «*Todo lo que promueve la salud física, promueve el desarrollo de una mente fuerte y un carácter equilibrado*» (Ed, 195). Una buena forma física es el resultado de observar los siguientes consejos:

### 4.a. Hábitos dietéticos saludables

El cuerpo y la mente son beneficiados por una correcta alimentación. Somos lo que comemos, dice el refrán popular y tiene base científica. La resistencia física y el poder mental son necesarios para enfrentar las exigencias del colportaje evangélico; de lo contrario ¿cómo se podría soportar el trabajo diario? ¿Cómo podría realizar un estudio productivo? El estudio requiere un trabajo intelectual y éste está condicionado a la buena salud física.

La mente y el cuerpo están estrechamente unidos. Los pensamientos, la inteligencia, así como la fortaleza física, se fraguan en el estómago. La calidad de nuestra sangre depende de la calidad del alimento que ingerimos.

Pero ¿cuáles deben ser los hábitos dietéticos del colportor? No pretendemos en este espacio tratar exhaustivamente el tema. Este asunto es lo suficientemente amplio y profundo como para abordarlo en breves líneas. Tampoco corresponde hacerlo en este curso. Daremos simplemente unas pautas sencillas. Al colportor corresponde, tal y como decíamos con anterioridad, investigar. Con tal fin recomendamos los testimonios siguientes: *Consejos Sobre el Régimen Alimenticio, El Ministerio de Curación, La Temperancia, Consejos sobre la Salud*. Y por supuesto, debe leer los libros de salud que vende y otros especializados en la materia.

#### 4.a.a. Consumir los cuatro grupos de alimentos:

«*Las hortalizas, las legumbres, las frutas y los cereales deben constituir nuestro régimen alimenticio*» (CRA, 454).

#### 4.a.b. La leche y los huevos no están al mismo nivel que la carne:

«*La leche, los huevos y la manteca no deben clasificarse con la carne*» (JT3, 138).

#### 4.a.c. Apréndase a combinar debidamente los alimentos:

«*Debidamente combinados, contienen todos los elementos nutritivos...*» (Ed, 204).

#### 4.a.d. Que estén preparados con gusto y habilidad:

«Constituye un deber religioso para los que cocinan aprender a preparar alimento saludable de diferentes maneras, de tal suerte que sea consumido con placer» (CRA, 307).

**4.a.e. Comer a horas regulares:**

«...deberían tomarlos únicamente a horas regulares... » (CRA, 269).

**4.a.f. No comer más de tres comidas al día:**

« ...no más de tres veces por día» (CRA, 269).

**4.a.g. Dejar pasar de cinco a seis horas entre las comidas:**

«Debieran transcurrir por lo menos cinco horas entre dos comidas» (CRA, 205).

**4.a.h. No comer ningún alimento entre las comidas principales:**

«Ni una partícula de comida debe ser introducida en el estómago hasta la siguiente comida» (CRA, 212).

**4.a.i. Consúmase un buen desayuno:**

«A la hora del desayuno, el estómago se encuentra en mejor condición para recibir una mayor cantidad de alimento que en la segunda o tercera comida del día... Hágase del desayuno la comida más sustancial» (CRA, 205).

**4.a.j. Cenar poco y temprano:**

«Cuando nos retiramos a descansar, el estómago ya debería haber realizado todo su trabajo, porque él también necesita tener descanso como cualquiera otra parte del cuerpo. El trabajo de digestión no debería efectuarse durante ningún lapso de las horas de sueño» (CRA, 207).

**4.a.k. Comer con alegría:**

«Sea la hora de comer una hora de contento y alegría. Al gozar de los dones de Dios, correspondámosle con agradecida alabanza» (CRA, 272).

**4.a.l. Comer despacio:**

«Conviene comer despacio y masticar perfectamente, para que la saliva se mezcle debidamente con el alimento y los jugos digestivos entren en acción» (CRA, 127).

**4.a.m. Desechar todo alimento malsano:**

«Ninguna cosa que pudiera hacer apetecer estimulantes debe ser colocada sobre la mesa. Al decirlo, me dirijo tanto a los jóvenes como a los adultos y anciana-

nos. *Absteneos de las cosas que puedan dañaros. Servid al Señor con sacrificio*» (CRA, 483).

#### **4.a.n. Beber abundante agua fuera de las comidas:**

*«Estando sanos o enfermos, el agua pura es para nosotros una de las más exquisitas bendiciones del cielo. Su empleo conveniente favorece la salud... Debo... beber en forma abundante agua pura y blanda... »* (CRA, 503).

*«Pero si algo se necesita para apagar la sed, el agua pura, bebida poco tiempo antes o después de la comida, es todo lo que la naturaleza exige»* (CRA, 505).

#### **4.a.ñ. Temperancia en el comer:**

*«La intemperancia en el comer, aun tratándose de alimentos saludables, tendrá un efecto perjudicial sobre el sistema, y embotará las facultades mentales y morales»* (CRA, 505).

#### **4.b. Hábitos de descanso:**

Para que el sueño sea profundo y reparador, se debe dormir de 7 a 8 horas diarias. No debemos llevar los problemas a la cama. La cena temprana y ligera nos ayudará a conciliar mejor el sueño y será de mejor calidad, ya que la tarea digestiva se habrá realizado. Los alimentos excitantes impiden que nuestro sueño sea reparador. No tomar sedantes, somníferos o tranquilizantes. Si existe mucho cansancio, una ducha o baño de agua caliente proporcionará un efecto sedante sobre el sistema nervioso. La habitación debe estar bien ventilada y debemos acostarnos pronto para levantarnos temprano. ¡Ah! No le robemos horas a la noche para trabajar.

En la vida no es todo trabajo. El mismo Dios descansó el séptimo día de su obra creadora, y nuestro Señor Jesucristo también consideró importante el descanso, en medio del intenso ajetreo de su actividad, al decirle a los suyos: *«Venid vosotros aparte a un lugar desierto, y descansad un poco»* (Mc. 6:31). El sabio Salomón nos enseña que *«todo tiene su tiempo, y todo lo que se quiere debajo del cielo tiene su hora»* (Ecl. 3:1).

La recreación puede renovar también las fuerzas perdidas en el arduo trabajo. Búsquese tiempo para estar con la familia, con la hermandad; para salir al campo y contemplar las obras de la naturaleza. Háganse excursiones, organícense encuentros juveniles, acampadas. Foméntese un pasatiempo, como pintar, escribir poesía, las experiencias del colportaje, etc. Hacer trabajos manuales, tocar un instrumento musical, etc. Esto también es descanso, aunque no sea dormir. La variación refrigera la mente y fortalece el cuerpo. Debemos aprender a aprovechar correctamente nuestro tiempo. Pronto estudiaremos este tema.

#### **4.c. Hábitos de ejercicio.**

*«Quien mueve las piernas, mueve el corazón».* Este era el lema de una campaña publicitaria que hizo en España una empresa para vender bicicletas. Tenían razón. Pero el ejercicio no es sólo un factor coadyuvante en la prevención de

enfermedades cardiovasculares; sus repercusiones benéficas sobre todo el organismo son muy amplias.

*«La inacción física no sólo disminuye el poder mental, sino también el moral. Los nervios del cerebro, que conectan todo el organismo, constituyen el medio por el cual el cielo se comunica con el hombre y afecta la vida íntima» (Ed, 209).*

*«El ejercicio es importante para la digestión, y para gozar de una condición saludable para el cuerpo y la mente» (Ed, 122).*

No es un ejercicio brusco, ni demasiado intenso, ni competitivo, lo que se necesita. Esto es llevar las cosas al extremo. Al levantarse, antes del aseo personal, es aconsejable realizar un corto paseo o bien una tabla de ejercicios sencillos. Existen tablas elaboradas por especialistas que nos pueden marcar una pauta a seguir.

Practicar algún deporte como subir una montaña, correr por hermosos parajes, nadar, o trabajar en el campo (siempre que sea posible), conferirán al colportor la preparación física que necesita para afrontar su trabajo sin agotamiento. Recomendamos por su sencillez, inmediatez e inocuidad el sencillo ejercicio de caminar cada día.

Respirar correctamente es vida. De una buena respiración depende en gran parte el estado de nuestra salud. Quisiera dedicarle un poco más de espacio a este tema tan importante. Los ejercicios respiratorios, especialmente al levantarse por la mañana, oxigenan la sangre, beneficiando todo nuestro organismo.

*«La influencia del aire puro y fresco hace que la sangre circule en forma saludable por el organismo, refresca el cuerpo, y tiende a fortalecerlo y a hacerlo saludable, mientras que al mismo tiempo, su influencia se siente en forma definida en la mente, pues imparte cierto grado de compostura y serenidad» (Ed, 123).*

*«Para tener buena sangre, debemos respirar bien. Las inspiraciones hondas y completas de aire puro, que llenan los pulmones de oxígeno, purifican la sangre, le dan brillante coloración, y la impulsan, como corriente de vida, por todas partes del cuerpo. La buena respiración calma los nervios, estimula el apetito, hace más perfecta la digestión, y produce sueño sano y reparador» (MC, 206-207).*

El famoso doctor A. Vogel, relata una experiencia suya, en la que explica cómo la correcta respiración le ayudó a superar una enfermedad que padecía: *«Primeramente me dediqué a la respiración abdominal, aspirando el aire al mismo tiempo que relajaba el estómago, expulsando seguidamente el aire contrayendo el abdomen. Si hacía esta gimnasia respiratoria durante algún tiempo, los gases desaparecían y mi estómago ya no me producía tantas molestias... Mi primera tarea de la mañana era la gimnasia respiratoria; cuando descansaba después de comer la repetía, al igual que por la noche, antes de dormir. Empecé a dormir mejor, ya que, tras esta gimnasia respiratoria tan intensiva, sentía una agradable sensación de relajación y cansancio natural. El sueño mismo se hizo más tranquilo y los problemas, los disgustos y la irritación no me volvieron a despertar durante la noche. Era grato saber que esta gimnasia respiratoria tenía tan buenos resultados y llegaba a influir sobre la mente. En cuanto a lo puramente físico, fueron mis músculos*

*abdominales lo que sacaron el mejor partido. Se hicieron más fuertes, el diafragma se desarrolló, la digestión mejoró y yo ya no notaba nada de las inflamaciones y los dolores que había ido arrastrando durante semanas... Si la gimnasia respiratoria se ejecuta correctamente y se está atento de hacerla siempre por la nariz, ciertos dolores de cabeza desaparecerán... La respiración correcta también produce sus efectos sobre el cerebro, ya que pasa rozando por la pared ósea superior, sobre la que se encuentran las células cerebrales más importantes. Allí tiene un efecto reflector que incide sobre las células y las estimula... La respiración correcta no repercutirá únicamente sobre la cabeza, el estómago... sino también sobre toda la actividad del simpático y del parasimpático... Incluso la angina de pecho puede beneficiarse de esta manera de respirar... El estreñimiento se corrige a base de una consecuente ingestión de alimentos naturales, pero una respiración adecuada termina de ponerlo todo en orden» (A VOGUEL: *El pequeño doctor*. Editorial Ars Médica, S. A. Barcelona. 1986. Págs. 685-686).*

En el tema XIII, hablaremos del mecanismo de la respiración. Daremos unos ejemplos de ejercicios respiratorios y veremos la repercusión que tiene la correcta respiración sobre la voz.

#### **4.d. Hábitos de higiene.**

La higiene diaria del cuerpo no debe considerarse como algo fastidioso y molesto, sino más bien una práctica salutífera e indispensable. Hubo un tiempo, cuando se desató la peste bubónica en Europa, que se creía que la enfermedad era el resultado de la higiene corporal. He aquí un artículo de la época: *«Bañarse es cosa muy dañosa, pues el baño hace abrir los poros del cuerpo por los cuales el aire corrompido entra y produce fuerte impresión en nuestro cuerpo o en nuestros humores»*. Cualquier niño de hoy, sabe que esta afirmación es falsa.

El aseo diario es imperativo para el colportor. La ducha matinal fría estimula, fortalece el organismo; la ducha caliente por la noche relaja el sistema nervioso. Ahora bien, si por cualquier causa el colportor no soporta el agua fría, puede comenzar con caliente y terminar con fría. No es algo impositivo. Lo importante es lavarse. En los países de clima tropical, o cuando llega el verano, se provoca el sudor con facilidad. Una buena ducha y el cambio de ropa evitarán el mal olor del sudor, que tanto molesta a los demás, así como la incomodidad de ir sudados. El tema de la vestimenta, aunque debería incluirse dentro de la reforma pro salud, lo trataremos en otro espacio. La higiene diaria, a parte de ser una práctica benéfica para la salud, también es un acto de respeto social. Veamos algunos consejos:

- Uñas cortadas y limpias.
- Cabello limpio y peinado, sin ostentaciones; evitar la caspa.
- Los perfumes o lociones de aroma fuerte no son convenientes porque desvían la atención del oyente.
- Los hombres deben ir bien afeitados.
- Si se lleva barba debe arreglarse con regularidad. Una barba demasiado larga no sirve para los colportores. Puede ser que la persona tenga así un aspecto patriarcal, pero en las sociedades industrializadas esto es síntoma de dejadez y excentricidad. ¡Ah! Tener cuidado cuando se come.
- Si se lleva bigote, los pelos deben estar recortados por encima de los labios.

-Los dientes deben limpiarse correctamente, no sólo para que estén limpios y den buena imagen, sino también para evitar la caries y los malos olores que actúan como repulsivos. Una dentadura sana es el resultado conjunto de una buena higiene y una alimentación balanceada.

**¡Estudia las leyes  
que rigen la salud,  
vívelas y compártelas!**

## LINGOTES DE ORO

- El Señor desea que tengamos salud física y mental, por eso nos ha dado la luz sobre la reforma pro salud.
- La causa de muchos conflictos y fracasos en el colportaje se encuentra en la incoherencia entre lo que se enseña y hace. El colporteur debe vivir a la altura de los principios que promueve y por supuesto, debe conocerlos bien.
- En nuestra conquista de la salud y la promoción de la misma, no estamos solos. Disponemos de la ayuda divina.
- La reforma pro salud abarca: La dieta, el descanso, el ejercicio y la higiene corporal.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Qué nos ha dado el Señor para que podamos alcanzar la salud física y mental?
2. ¿Cómo podemos glorificar a Dios en nuestros cuerpos y en nuestras mentes?
3. ¿Cuál es un factor importante de rechazo de la literatura?
4. ¿Puede disociarse la teoría y la práctica en la vida del colporteur sin que esto dañe su labor evangélica?
5. ¿Es fácil mantenerse fiel a los principios de la salud?
6. ¿Con qué ayuda cuenta el colporteur para llegar a vivir lo que enseña?
7. ¿Cita los cinco hábitos dietéticos que consideres más importantes?
8. ¿Cuántas horas al día se debe descansar?
9. ¿Qué clase de ejercicio puede ser perjudicial?
10. ¿Por qué son tan importantes los ejercicios respiratorios?
11. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. Elabora una tabla dietética desarrollando los siguientes datos: En el encabezado de cada columna coloca los nombres de las familias de alimentos y abajo relaciona todos los que conozcas y descubras. (Frutas, cereales, hortalizas, legumbres, frutos secos, leche, huevos).
2. En la columna «D», a la mitad de cada cuadro, marca con un punto los alimentos que más consumes habitualmente.
3. Busca en ellos su contenido proteico por cada 100 gramos, y anótalo en la otra mitad del segundo cuadro de la columna D.
4. Pinta de amarillo los recuadros de la columna D aquellos alimentos que tengan más grasa.
5. Subraya con rojo los alimentos que tengan muchas sales minerales y pinta de verde los que tengan muchas vitaminas.
6. Elabora un menú sugerente, completo, para una semana.





# **TERCERA UNIDAD:**

## **Comunicación Eficaz**

**Somos, por  
Naturaleza, seres  
Sociables; Dios nos  
Ha creado así.  
Por eso debemos  
Aprender  
A comunicarnos.  
La comunicación  
Implica la  
Transmisión  
Y comprensión  
Del significado.  
Para que haya  
Comunicación debe  
Existir, por un lado,  
La idea o información,  
Y la adecuada**

**Transmisión de la  
misma, y por el otro,  
la comprensión  
de dichos conceptos.**

## **X. EL PROCESO COMUNICATIVO**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno comprenda cómo se lleva a cabo la comunicación interpersonal y los mecanismos que la rigen**

## X. EL PROCESO COMUNICATIVO

### 1. Seres sociables

Somos sociables por naturaleza. Dios nos ha creado así. La soledad de Adán, cuando fue creado, no duró mucho. Pronto tuvo a su lado a su esposa Eva. *«El hombre no fue creado para que viviese en la soledad; había de tener una naturaleza sociable»* (PP, 26).

Dios había dicho de su primer estado: *«No es bueno»* (Gén 2:18), e inmediatamente creo a la mujer para que fuese la compañera del hombre y compartiese su vida con él. Ahora tenía a su lado a alguien con quien comunicarse. La comunicación implicaba compartir sus pensamientos, proyectos, alegrías, etc., en suma, los goces del paraíso. Ella era *«ayuda idónea para él»* (Gén. 2:20).

La feliz pareja recibe un mandato divino: *«Y los bendijo Dios, y les dijo: Fructificad y multiplicaos; llenad la tierra, y sojuzgadla»* (Gén. 1:28). Debían tener descendencia; también sus hijos, y los hijos de sus hijos y así sucesivamente, siglo tras siglo, milenio tras milenio, hasta llenar la tierra. Este era el plan divino. Su dicha iba a estar basada en la comunión con Dios, con sus semejantes que poblarían este planeta, con los ángeles y con los seres de otros mundos.

El lenguaje oral y gestual tiene su origen en el Edén. Dios, al insuflar en la nariz del hombre *«aliento de vida»* (Gén. 2:7), le estaba confiriendo la facultad de pensar inteligentemente, de convertir ese pensamiento en símbolos, a través del habla y los gestos; de utilizar un canal para transmitir el mensaje, a través del lenguaje que Dios les enseñó, que en principio fue hablado, pero que mil quinientos años más tarde dicha revelación comenzó a escribirse también (medio); y de interpretar el mensaje del otro, así como de tener la capacidad de contestarle.

Realmente eso era algo maravilloso; tenían un don especial que les diferenciaba de los animales y que les recordaba que estaban hechos a imagen y semejanza de Dios (Gén. 1:26, 7). No olvidemos que en Dios está la fuente de la comunicación cósmica. La Divinidad está perfectamente unida a través de una comunicación de orden superior, que nosotros no podemos entender. El Padre, el Hijo y el Espíritu Santo, se comunican entre sí, y a la vez se comunican con los seres creados.

*«...y lo que estimaban por sobre toda otra bendición era su relación con el Hijo de Dios y los ángeles celestiales, pues tenían tanto que contarles en cada visita en cuanto a las bellezas de la naturaleza que descubrían cada vez en el hermoso hogar del Edén, y tenían muchas preguntas que hacer acerca de muchas cosas que no podían comprender claramente»* (HR 30).

Aunque el pecado distanció al hombre de Dios y dañó profundamente las relaciones entre los individuos, la comunicación divino-humana, sigue verificándose hasta hoy, tal y como pudimos constatar en el tema dos, por eso la naturaleza sociable de los hombres, con su capacidad comunicativa, sigue siendo su característica más destacable.

El trato superficial con nuestros semejantes no requiere grandes conocimientos sobre la teoría comunicativa; pero no es así con los que pretendemos crear una

sociedad más feliz, más sana, más justa y habitable; una sociedad que base sus esperanzas en la vida eterna que Dios nos promete. ¿Cómo se podría realizar esto si no se comunica el triple mensaje angélico? ¿Cómo podríamos tener éxito si no sabemos comunicar? Veamos algunos aspectos básicos sobre el proceso comunicativo.

## 2. ¿Qué es la comunicación?

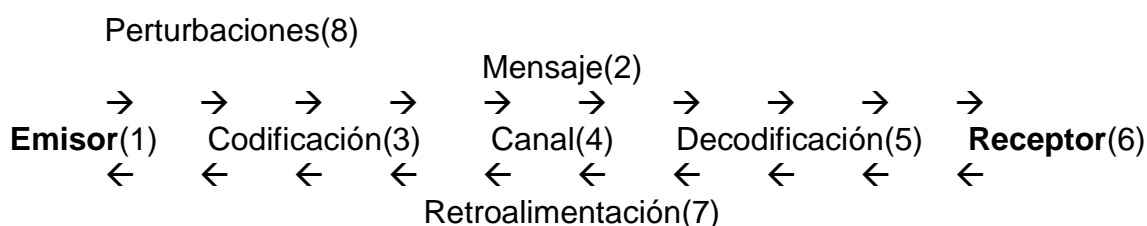
La comunicación implica la *transmisión* y *comprensión* del significado. ¿De qué sirve saber hablar a las mil maravillas si la persona no nos oye bien? ¿De qué sirve escribir una preciosa carta en inglés si la persona a la que va dirigida no habla esta lengua? Primero habría que traducirla. ¿De qué sirve que nos esforcemos en comunicar algo si la terminología que usamos es demasiado complicada e incomprendible para los oyentes?

Para que haya comunicación, debe existir, por un lado, la *idea* o *información*; la adecuada transmisión de la misma y por el otro lado, la *comprensión* de dichos conceptos. Si el receptor entiende lo que le ha transmitido el emisor, tal y como lo concibe éste, podemos decir que se ha dado la comunicación ideal o perfecta.

Ahora bien ¿quiere decir esto que el oyente acepte sin discusión nuestro criterio? No. Podemos haber sido bien comprendidos pero no recibir nuestro punto de vista como válido. Para llegar a este punto, el conocimiento empático del otro, la capacidad de persuadirlo y el buen uso de los medios que utilicemos para comunicar, es clave. Pero ¿cuál es el camino que sigue el proceso comunicativo?

## 3. Proceso de la comunicación interpersonal

A continuación analizaremos esquemáticamente el proceso comunicativo, según P. Robins:



*Explicación del cuadro.* Antes que se verifique la comunicación debe existir un **mensaje** (2) que dar por parte del **emisor** (1), y por supuesto, alguien a quien se va a dirigir el mensaje, el **receptor** (6). El mensaje sale de la fuente emisora convertido en una forma simbólica, que se llama **codificación** (3), y que, a través de un **medio** o **canal** (4), llega hasta su destino, donde se **decodifica** (5), produciendo un proceso a la inversa, llamado **retroalimentación** (7). Pueden existir en el proceso **perturbaciones** (8) que pueden dañar el proceso comunicativo.

Analizaremos a continuación con más detalle cada uno de los elementos que intervienen en el proceso comunicativo:

### 3.a. El emisor (1)

El *emisor* es la persona que transmite un mensaje. Cuando el colportor está presentando los libros es un emisor. ¿Cuáles son las deficiencias que puede tener el emisor dificultando así el éxito de la comunicación? Veamos algunas de ellas.

**Deficiencias en habilidades:** Escasa capacidad razonadora, deficiencia lingüística, mala pronunciación, escaso vocabulario, presentación deficiente, lectura deficiente, voz baja, mala pronunciación, no saber transmitir por escrito (en el caso de que la comunicación se verifique por este medio), etc.

**Deficiencias en actitudes:** Deficiente presencia: Vestimenta sucia, rota, arrugada, de corte y color inadecuados. Falta de higiene. Desconocimiento de los rudimentos de la psicología humana: Falta de tacto, cortesía, respeto, etc.

**Deficiencias en conocimiento:** Baja o escasa preparación en la temática bíblica, testimonial o de la reforma pro salud.

### 3.b. El mensaje (2)

El *mensaje* es lo que queremos transmitir: Lo que creemos, lo que queremos, nuestros puntos de vista sobre un tema, etc. Cuando se presentan los libros, el mensaje sería la presentación propiamente dicha.

### 3.c. La codificación (3)

*Codificar* es convertir un lenguaje a símbolos, transformar mediante las reglas de un código la formulación de un mensaje. Cuando decidimos transmitir un comunicado a través del lenguaje oral, o de la escritura, o de la pintura, o de los gestos, luces, etc., estamos codificando.

### 3.d. El canal (4)

El medio por el cual se cristaliza ese mensaje que ya hemos codificado, se llama *canal*: Mis órganos fonadores, el aire que transporta mis palabras, la base que vamos a utilizar para escribir, el lienzo, el cuerpo, mis manos, mis ojos, mis brazos, una lámpara, etc., son el canal por los que fluyen mis ideas.

### 3.e. El receptor (5)

El *receptor* es el destinatario de nuestro mensaje. Al igual que el emisor, el receptor puede tener deficiencias que impidan una óptima comunicación: Escaso nivel de conocimientos, actitudes negativas frente a la vida, creencias, valores, deficiencias físicas como sordera, estado anímico negativo, etc. En próximos temas trataremos en mayor profundidad la temática de la psicología del receptor. Debemos decir que en el proceso comunicativo el emisor también se convierte en receptor cuando habla el receptor.

### 3.f. La decodificación (6)

La traducción de los símbolos a una forma comprensible es la *decodificación*.

### 3.g. La retroalimentación (7)

La *retroalimentación* es el acto de regresar el mensaje al emisor, dando así la oportunidad de verificar su comprensión. Si no hay retroalimentación se dice que existe un monólogo.

### 3.h. Las perturbaciones (8)

Las *perturbaciones* son lo que puede impedir la comprensión. Las perturbaciones pueden ser de carácter *interno* y / o *externo*. Ya citamos algunas de carácter interno, relacionadas con el emisor. También apuntábamos algunas interferencias por parte del receptor, éstas serían de carácter externo. Pero veamos las otras perturbaciones que pueden ser muy diversas. Mala acústica, ruido de máquinas, TV, radio, autos en la calle, interrupciones de otras personas, impresión de la letra ilegible, mala encuadernación, libros sucios, falta de atención del receptor, etc.

## 4. La comunicación divina

El proceso comunicativo que hemos estudiado, se puede aplicar a un macro-nivel, a la comunicación divino-humana. Veamos.

- La Fuente, el *Emisor*, sería Dios.
- De él dimana un *mensaje* extraordinario: El *Evangelio*.
- La *codificación* es diversa: Su revelación a través de sueños, visiones, Urim y Tumim, ángeles del propiciatorio, su propia voz, etc.
- El *canal* su *Hijo Jesucristo* y los *hombres* de Dios y los sistemas utilizados por éstos para transmitir el mensaje: el *libro*, por ejemplo.
- La *decodificación*: La comprensión del Evangelio que es el resultado de la operación del Espíritu Santo en nuestra vida.
- El *receptor*: La *iglesia* y a través de la iglesia el *mundo*.
- La *retroalimentación*: Nuestra *respuesta* a Dios. (Por sus frutos les conoceréis).
- Las *perturbaciones*: Nuestra falta de consagración, las tentaciones del diablo, el no querer escuchar el mensaje.

Vivimos en la era de las comunicaciones y cada vez sea hace más imperativo aprender a comunicar nuestras ideas, y más teniendo en cuenta que éstas, si están inspiradas por la Palabra de Dios, serán una influencia para el bien.

Consagrarse a Dios es la tarea más urgente en la que debemos empeñarnos todos los que profesamos servir a la causa del Evangelio. De esta manera, en el proceso comunicativo de la verdad, «Cristo estará junto a ellos (los colportores) enseñándoles lo que deben decir y hacer» (CE, 36).

«El universo celestial espera que haya **canales** consagrados por los cuales Dios pueda **comunicarse** con su **pueblo** y mediante él con el **mundo**. Dios obrará mediante una iglesia consagrada y abnegada, y revelará su Espíritu en forma visible y gloriosa...» (Mat. MGD, 340).



# ¡Comunica el Evangelio!

## LINGOTES DE ORO

- Somos seres sociables por naturaleza. Para socializarnos necesitamos comunicarnos los unos con los otros.
- Comunicarse es transmitir un mensaje que pueda ser comprendido por el otro.
- Los aspectos que están presentes en la comunicación interpersonal, es decir, la que se realiza entre dos personas o más, son los siguientes: Emisor, mensaje, codificación, canal, receptor, decodificación, retroalimentación, perturbaciones.
- La comunicación divino-humana sigue el mismo proceso.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Por qué nos gusta a las personas vivir en sociedad?
2. ¿A qué nos estamos refiriendo cuando estamos hablando de comunicación?
3. ¿Existe comunicación cuando no entiende mi idioma mi receptor?
4. Si no vocalizamos bien las palabras, se dice que existe una deficiencia en \_\_\_\_\_
5. Si mi receptor no acepta mi punto de vista ¿se puede hablar de comunicación?
6. Si no conozco bien el tema del que estoy hablando, se dice que existe una \_\_\_\_\_ en el proceso comunicativo.
7. ¿Qué permite la retroalimentación?
8. ¿Cómo se llamaría la etapa cuando un invidente lee en Braille y lo comprende?
9. Cuando vendemos un libro ¿en qué se convierte éste en el proceso comunicativo?
10. ¿En qué sentido nos ayuda la consagración en el proceso comunicativo?
11. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. Estudia el siguiente caso que te presentamos:

*«El día es caluroso. Juan está colportando. Ya ha visitado a mucha gente y se encuentra cansado; por la mañana se levantó un poco tarde y no tuvo tiempo para*

*asearse ni planchar su camisa y sus pantalones, y la verdad es que no tiene muy buen aspecto. La gente de ese barrio residencial está acostumbrada a recibir la visita de mucha clase de vendedores pero muy bien vestidos. Juan toca a la puerta de la casa que tiene el número veinte; sin muchas ganas da un paso hacia atrás y fuerza una sonrisa. Una señora de la casa, que lleva un audífono, abre la puerta y Juan en un tono muy apagado realiza de memoria la presentación de un libro que no logra vender».*

2. Contesta a las siguientes preguntas:

- ¿Hubo perturbaciones en este proceso comunicativo?
- ¿Cuáles fueron las deficiencias en habilidades?
- ¿Cuáles en actitudes?
- ¿Cuáles en conocimiento?

3. Busca en la Biblia un diálogo y basándote en él contesta a las siguientes preguntas:

- ¿Quién es el emisor?
- ¿Quién es el receptor o receptores?
- ¿Cuál es el contenido del mensaje?
- ¿Cómo se codifica el mensaje?
- ¿Cuál es el canal usado para transmitirlo?
- ¿Existe decodificación?
- ¿Existe retroalimentación?
- ¿Se dan algunas perturbaciones?

La gente nos juzga  
Según nuestra  
Apariencia, la cual  
Abarca nuestra  
Forma de vestir,  
De movernos,  
Nuestros gestos,  
Expresiones, etc.  
Nuestro aspecto  
Es la primera  
Información que  
Recibe nuestro  
Interlocutor.  
Antes que podamos  
Dirigirle siquiera  
Una palabra a

Nuestro potencial  
Cliente, éste ya tiene  
Una idea acerca de  
Nosotros, derivada  
De nuestra  
Apariencia.

## **XI. COMUNICACION CORPORAL**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno llegue a ser consciente de la influencia que ejerce la apariencia o aspecto exterior del colportor sobre el receptor en el proceso comunicativo**

## XI. COMUNICACION CORPORAL

### 1. El aspecto exterior

La gente nos juzga según nuestra apariencia, la cual abarca nuestra forma de vestir, nuestra forma de movernos, gestos, expresiones, etc. Nuestro aspecto es lo primero que a las personas les entra por los ojos. Antes de que podamos dirigirle siquiera una palabra a nuestro potencial cliente, éste ya tiene una idea acerca de nosotros derivada de nuestra apariencia. Las mismas palabras dichas por la misma persona en la misma situación, tendrán un efecto diferente, según se vista la persona, el color de ropa que use, su aseo personal, gestos, etc. Con esto queremos decir que nuestro aspecto exterior determina en alto grado el efecto positivo o negativo de nuestras palabras.

En un robo que hubo en un banco, uno de los empleados comentaba a la policía: «Iba tan bien vestido y era tan agradable, que no nos infundió sospecha alguna y por eso le dejamos pasar». Había engañado al guardia de seguridad que estaba en la puerta para controlar a los sospechosos.

*«Dar un primera impresión (positiva, negativa, o neutra) es cuestión de pocos minutos. La evaluación inicial de un interlocutor al que acabamos de conocer se hace en los primeros instantes del encuentro... las investigaciones han demostrado que, una vez hemos formado una opinión sobre si nos gusta o no una persona, ésta se resiste a cualquier cambio. En lugar de alterarla, distorsionamos cualquier nueva información de manera que apoye nuestras suposiciones iniciales. Cuando alguien responde en un primer encuentro de forma favorable hacia nosotros, las primeras impresiones trabajan a nuestro favor. Pero si no es así, será muy difícil deshacer esa primera impresión»* (MINGUEZ VELA, A: La otra comunicación, comunicación no verbal. Editorial ESIC. Madrid. 1999. Pág. 17).

No se le puede restar importancia a este tema, pensando que es de segundo orden, y que lo importante es que el colportor sea consagrado y nada más. Algunas de las declaraciones bíblicas y del espíritu de profecía, que a continuación citaremos, nos convencerán de la relevancia que tiene la apariencia de los cristianos y especialmente de aquellos que predicán el evangelio ya bien sea desde el púlpito o a través del colportaje.

### 2. El vestido

Hablar de la vestimenta es algo serio. *«Esto no es un asunto trivial, que ha de dejarse a un lado como una broma. El tema de la indumentaria exige seria reflexión y mucha oración»* (JT1, 596).

El dicho popular dice que *«el hábito no hace al monje»*, pero debemos añadir que el monje sin hábito no parece tal. El colportor debe aparentar lo que es: Un mensajero de Dios. La gente tiene que ver que cuidamos nuestro aspecto exterior, ya que esto también les ayudará a entender, cuando les hablemos de Dios, que cuidamos nuestra vida de fe. *«Juzgamos el carácter de una persona por el estilo del vestido que lleva»* (CN, 388).

Cuando hablamos con las personas, éstas reciben dos clases de impresiones: las *auditivas* y las *visuales*. Los expertos en el tema dicen que ambas se deben suplir mutuamente; es decir, que debemos vestir y hablar adecuadamente. Pero si alguna de las dos está deficiente, llegan a predominar las *impresiones visuales*, lo que quiere decir que hace más mella lo que entra por la vista. De ahí el dicho «vale más una imagen que mil palabras». Es lo mismo que dice la hermana White en el último texto que acabamos de leer. En la época del Antiguo Testamento, Dios confirió mucha importancia a la vestimenta de los sacerdotes que oficiaban en el tabernáculo (leer Éxodo 28).

*«Todo lo relacionado con la indumentaria y la conducta de los sacerdotes había de ser tal, que inspirara en el espectador el sentimiento de la santidad de Dios, de lo sagrado de su culto y de la pureza que se exigía a los que se allegaban a su presencia» (CesS, 36).*

No creamos que se trata de un asunto baladí. Las empresas lo saben bien; por eso exigen a sus empleados que usen ropa adecuada para las funciones que desempeñan y existen manuales y reglas sin fin al respecto. Son conscientes de que el aspecto de sus trabajadores es una forma de promoción de sus negocios.

Por otro lado, si el vestido es un índice de lo que el hombre o la mujer son, entenderemos mejor la necesidad de dedicarle tiempo a este tema. Veamos algunos consejos de carácter práctico a tener en cuenta por el colporteur.

### **2.a. Pudor, modestia y sencillez**

El apóstol Pablo nos da instrucciones claras con respecto al vestido: *«Que las mujeres se atavíen de ropa decorosa, con pudor y modestia...»* (1 Tim. 2:9).

*«Que vuestro atavío no sea el externo... de adornos de oro o de vestidos lujosos, sino el interno, el del corazón, en el incorruptible ornato de un espíritu afable y apacible, que es de gran estima delante de Dios»* (1 Ped. 3:3,4).

*«Cuán encantadora, cuán interesante es la sencillez en el vestido, que en su gracia puede compararse a las flores del campo»* (CN, 388).

Evita la ostentación. Que tu ropa sea sencilla y decorosa. No se deben usar prendas demasiado ceñidas al cuerpo, escotes indecentes, adornos innecesarios que lo único que hacen es desviar la atención del receptor hacia ellos, restándole fuerza a nuestra presentación.

### **2.b. Calidad**

*«Nuestra indumentaria, si bien modesta y sencilla, debe ser de buena calidad... Debíáramos escogerla por su durabilidad más bien que para la ostentación. Debe proporcionarnos abrigo y protección adecuada»* (MC, 220).

### **2.c. Gusto y belleza**

*«La ropa debe tener donosura, la belleza y las cualidades propias de la sencillez natural»* (MC, 220).

## 2.d. Colores apropiados

*«Se debe manifestar buen gusto en la elección de los colores, siendo preferibles los de un solo tono, y que se avengan con el color de la piel. Los colores suaves son preferibles, y deben rechazarse el uso de colores chillones por ser de mal gusto» (EET, 271).*

Los colores chillones distraen la atención del cliente y son un síntoma de mal gusto. Usar camisa y chaqueta de color negro con una corbata blanca es una combinación de muy mal gusto.

## 2.e. Higiene y salud

*«Nuestra ropa debe estar limpia. El desaseo en el vestir es contrario a la salud y, por tanto, perjudicial para el cuerpo y el alma...Para conseguir la ropa más saludable, hay que estudiar con mucho cuidado las necesidades de cada parte del cuerpo y tener en cuenta el clima, las circunstancias en que se vive, el estado de salud, la edad, la ocupación. Cada prenda de indumentaria debe sentar holgadamente, sin entorpecer la circulación de la sangre ni la respiración libre, completa y natural. Todas las prendas deben de estar lo bastante holgadas para que al levantar los brazos se levante también la ropa» (MC, 220, 225).*

*«Todos deben habituarse a ser sumamente limpios y ordenados en sus prendas de vestir» (EET, 269).*

La ropa debe estar bien planchada y limpia. Cuidado con los cuellos y los puños de las camisas, que no estén manchados o demasiado rozados. Los zapatos deben limpiarse antes de salir a trabajar. Hermanas: evitad los tacones demasiado altos, dañan vuestra salud. Cuando viajamos es conveniente que nos quitemos la chaqueta para evitar que se arrugue al sentarnos. No colocar llaves, monedas u otros objetos en los bolsillos porque deforman la ropa.

## 2.f. Que cuadre a la edad y posición

*«Debes cuidar de vestirte correcta y decentemente; en una forma que cuadre a tu edad y posición en la vida» (EET, 268).*

## 2.g. Distinción entre el vestido masculino y femenino

*«No vestirá la mujer traje de hombre, ni el hombre vestirá ropa de mujer; porque abominación es a Jehová tu Dios cualquiera que esto hace» (Deut. 22:5).*

*«Dios estableció que debiera haber una neta distinción entre el vestido de los hombres y el de las mujeres, y ha considerado este asunto de suficiente importancia como para dar instrucciones explícitas con respecto a él; porque la misma vestimenta llevada por los dos sexos causaría confusión y un gran aumento de la criminalidad» (MS2, 543).*



### 3. El lenguaje del cuerpo

Nuestros gestos, movimientos, actitudes, etc. afectan el contenido de nuestro mensaje, ya bien sea para reforzarlo o para quitarle vigor; ellos son la traducción de nuestro estado emocional, una proyección de nuestro mundo afectivo. Stephen P. Robins dice:

*«No se puede exagerar el hecho de que toda comunicación oral también tiene un mensaje no verbal. ¿Por qué? Porque es probable que el componen te no verbal lleve el mayor impacto. Un investigador encontró que el 55% de un mensaje oral se deriva de la expresión facial y postura física, 38% de la entonación verbal y solamente el 7% provenía de las palabras que realmente se utilizaron».*

La comunicación verbal eficaz está involucrada armónicamente con los gestos del cuerpo. El gesto fortalece nuestra expresión verbal y puede llegar donde la palabra no es capaz de hacerlo. Imagínate una exposición de contenido admirable, pero presentada sin ningún movimiento de manos y con el rostro sin variar su expresión. ¿Cuál sería el resultado? Veamos algunos aspectos a considerar en nuestras presentaciones.

#### 3.a. Manos, brazos, pies y cabeza

Cuando saludes a una persona debes darle la mano correctamente. Elena White dice: *«Mucho depende de la manera de saludar a los que visita. Al saludar a una persona, usted puede tomarle la mano de tal modo que en el acto le gane la confianza, o de manera tan fría que ella piense que usted no se interesa en ella»* (OE, 202).

Algunos autores como Jean T. Auer, en su libro “El placer de vender”, van más allá y argumentan que la manera de dar la mano de una persona puede ayudarnos a reconocer su carácter. Explicita las diferentes maneras de dar la mano de la gente y hace una descripción del carácter de estos individuos. Por ejemplo, bajo el apartado de “la mano floja” dice:

*«Es la de la persona cuyos dedos le hacen pensar en macarrones demasiado cocidos. No tiene carácter y pienso que dicha persona posee una perspectiva bastante negativa de la vida y del futuro. A menudo es un pesimista. También me he dado cuenta que muchos de los que llevan permanentemente gafas oscuras dan la mano de esta manera»* (JEAN T. AUER: *El placer de Vender*. Editorial Hispano Europea. S. A. Barcelona, 1993. Pág. 66).

El autor sigue su lista con títulos tan sugerentes como “La mano vacilante”, “La mano excesivamente fuerte”, “La mano oficial”, etc. Aunque no creemos al pie de la letra todo lo que él dice, no cabe duda que en algunos aspectos tiene razón. Al dar la mano estamos realizando una comunicación corporal y debemos cuidar de que las impresiones que causamos sean favorables y esforzarnos por captar el mensaje que nos dan las manos del receptor. Veamos a continuación algunas sugerencias útiles sobre las manos, brazos, pies y cabeza:

- Cuando tomes una mano, a través del tacto (textura de la piel) podrás tener una idea de la clase de ocupación de la persona.

- Las manos húmedas te dicen que la persona es nerviosa.
- Cuando una persona te dé la mano con su palma hacia abajo y el brazo bien estirado y rígido, normalmente se trata de una persona desconfiada, muy dominante y agresiva. Con este gesto te está transmitiendo que no desea que invadas su zona personal.
- No aprietes demasiado la mano, especialmente a las mujeres, suelen dar su mano bastante floja.
- La presión que ejerce la persona al darte la mano, muestra el grado de dominio. Cuanto más presión, más dominancia.
- No presiones mucho al dar la mano, puede ser que interpreten este hecho como un indicio de amenaza o deseo de dominio.
- Tampoco des tu mano de una forma floja, se puede interpretar como debilidad de carácter.
- No sacudas el brazo de la persona como si se lo quisieras arrancar del cuerpo.
- No sueltes enseguida la mano del cliente ni tampoco la retengas mucho. Un apretón de manos de corta duración, transmite la sensación de falta de entusiasmo y desinterés. Por el contrario, un apretón de tres a cuatro segundos, comunica la sensación de entusiasmo, interés, amabilidad, afecto, deseo de cooperación. Cuando se prolonga el apretón, transmites a tu interlocutor el mensaje de que lo vas a coaccionar, dominar, manipular.
- Si se trata de mecánicos o personas que tienen las manos sucias debido a su trabajo, no les extiendas la mano. Con saludarles verbalmente es suficiente. En algunos países la costumbre de dar la mano no existe.
- No estreches la mano del cliente si tú la tienes sucia.
- No toques al cliente ni le sacudas caspa, cabellos, pelusa, etc.
- No toques sus objetos personales.
- No coloques las manos siempre detrás de la espalda, ni en los bolsillos porque da la impresión de indolencia.
- Tampoco las apoyes en la mesa o mostrador de la persona que visitas, es una falta de respeto y de excesiva familiaridad.
- No te cruces de brazos porque da impresión informal y poco elegante, cuando no de superioridad.
- No te pongas la mano en la boca cuando hablas porque tu pronunciación no será nítida.
- No hurgues tu nariz ni oídos ni te rasques la cabeza ni las orejas, es una falta de educación.
- No juegues con objetos como el bolígrafo, las llaves, monedas, etc.
- No te toques constantemente el cabello, la barba, el bigote, etc.
- Si realizas una conferencia, no toques constantemente el micrófono.
- No realices movimientos demasiado bruscos o exagerados con los brazos a modo de marioneta.
- No muevas demasiado la cabeza.
- Mantén la distancia adecuada de tu cliente y no le escupas al hablar.
- Mantén la cabeza erguida y no la agaches cuando hables.
- No la levantes demasiado para no dar la impresión que eres orgulloso y altanero.

Existen gestos y ademanes que se pueden realizar con la mano y que te ayudarán a reforzar tu mensaje. La mayoría de estos gestos convencionales son de apli-

cación universal. Ya vimos en el tema III, que la comunicación a través de las señas y gestos ha sido anterior al uso de la escritura. Estudiemos algunos de ellos:

**Mostrar algo tajante, dividir, sentencia.** Cuando realizamos un movimiento cortante con la palma de la mano vertical y los dedos juntos, estamos queriendo enfatizar algo imperativo o conclusivo: «Hay que *atajar* la enfermedad» (mover la mano en la palabra escrita en cursiva). «*Hasta aquí* he llegado». «Coloca a *este lado* las sillas y a *este otro* las camas», etc.

**Mostrar exactitud, aprobación.** Para ilustrar con un gesto de la mano la exactitud, o lo más importante de nuestra presentación, debemos unir el dedo índice con el pulgar. Por ejemplo: «Son *600.000 personas* las que mueren al año en EEUU de infarto al miocardio». «Esta guía es *muy buena*».

**Mostrar que damos o recibimos.** Se extiende una mano hacia la persona o el público, con la palma hacia arriba y los dedos un poco separados.

**Mostrar una advertencia o énfasis.** Se levanta el dedo índice estando los demás cerrados. «¡*Cuidado!* no podemos descuidar nuestra vida espiritual» No abusemos de este gesto pues se puede interpretar como superioridad. Ni que decir tiene que señalar a la gente con el dedo está fuera de lugar.

**Mostrar rechazo o que refrenamos.** Extenderemos la mano hasta la altura del hombro con la palma hacia afuera. «¡*Un momento* por favor!» «No *quisiera* seguir hablando de este tema».

**Mostrar determinación y fuerza.** Un puño cerrado puede significar desafío, agresividad, pero también determinación y convicción. Algunas personas lo cierran cuando hablan de logros personales. Por ejemplo: «*He conseguido* llegar donde me propuse». No debemos dar puñetazos sobre la mesa, ni sobre un libro. No extiendas nunca un puño cerrado al público.

**Mostrar honestidad, lealtad, veracidad.** Cuando en un tribunal se le pide al que va a declarar que ponga la mano izquierda sobre la Biblia y con la otra levantada hasta la altura del rostro, abierta y con la palma hacia el público, se muestra que lo que va a decir es verdad. Mostrar la palma de una mano o de las dos, puede significar que lo que decimos es la verdad o que es realmente aquello que ocurrió. Por ejemplo: «*Voy a decirle francamente lo que ocurrió*».

En cuanto a los **pies** y al resto del cuerpo ten en cuenta lo siguiente:

- No coloques los pies demasiado separados en actitud de vaquero del Oeste o demasiado pegados el uno al otro en posición militar.
- La posición correcta es colocarlos ligeramente separados y paralelos.
- No dobles los pies como un colegial.
- No te apoyes sólo sobre un pie.
- En algunos lugares cruzar los pies cuando se está sentado es una falta de educación.
- Si eres mujer, cuando te sientes, mantén unidas tus piernas.
- Mejor es que te sientes al borde de la silla.
- No estés cambiando constantemente de posición.

- Mantén el cuerpo erguido, con las espaldas y abdomen planos y relaja tus músculos.
- No te muevas mucho ni te balancees. Evita las posturas desgarbadas, los movimientos sin ton ni son, que parecen contorsiones circenses.
- Cuando camines mantén el peso ligeramente hacia delante; no camines como si fueras haciendo un zigzag, o con las piernas demasiado abiertas. Que tus pasos sean paralelos, largos y flexibles.

### 3.b. La mirada

La mirada es un espejo donde se refleja el alma. Si estudiamos en los Testimonios la clase de mirada que tenía Cristo encontraremos repetidamente calificativos como estos: *bondadosa, luminosa, libre de temor, serena, elocuente, compasiva, alegre, amorosa, comprensiva, escrutadora, etc.*

Jesús era un observador nato y buscaba también en la mirada de sus oyentes la respuesta a sus palabras. «*Ni una mirada, ni un pensamiento de contrición escapa a su atención*» (DTG, 613). «*Observaba los rostros de sus oyentes, notaba cuando se iluminaban, notaba la mirada rápida y comprensiva que revelaba que la verdad había llegado al alma, y en su corazón vibraba en respuesta una cuerda de gozo afín...*» (COES, 81).

Siguiendo el ejemplo de nuestro Maestro, intentemos descubrir en la mirada del oyente sus sentimientos y regalemos miradas llenas de simpatía, respeto, comprensión y amor.

«*La hermosura de su rostro, la amabilidad de su carácter, sobre todo el amor expresado en su mirada y su tono, atraían a él a todos aquellos que no estaban endurecidos por la incredulidad. De no haber sido por el espíritu suave y lleno de simpatía que se manifestaba en todas sus miradas y palabras, no habría atraído las grandes congregaciones que atraía*» (DTG, 219-220).

El cerebro recibe una gran información a través de los ojos y a la vez en la mirada se refleja mucha información que como colportores no podemos despreciar. Para descubrir las reacciones del receptor debes mirarle la mayor parte del tiempo, pero no olvides que durante los primeros momentos, en los que entras en contacto con tu cliente, la mirada fija y sostenida puede ser un síntoma de amenaza para el oyente, de efectos muy negativos; bastará con mirarle dos o tres segundos, después desviarás tu mirada al libro. ¡Cuidado con la timidez! El hno. Botchev de Bulgaria, me contaba en una ocasión, durante un seminario de colportaje en Sofía, que un colportor compañero suyo era tan tímido que nunca se atrevía a mirar a la gente a los ojos; siempre miraba al suelo. Un día entró en una tienda de ropa y fue andando con la mirada clavada en el suelo; cuando de pronto sacó el libro y empezó a hablar con su posible cliente. Una voz desde el mostrador le dijo: «¡Eh, oiga! ¿Por qué está hablando con el maniquí?».

A medida que hables se producirán interacciones con tu receptor, entonces podrás mirarle durante más tiempo. Si van dos colportores, el que no habla debe estar mirando con atención al que presenta los libros. No fijas tu vista en el libro como si estuvieses encadenado a él, ni en el suelo o en el infinito, a menos que quieras sugerir que estás concentrado, pensando una respuesta, o que tomas muy en serio

los comentarios que recibes. Pero debes tener cuidado de no excederte en el tiempo, dos o tres segundos bastan. «*La comunicación correcta es un diálogo, no un monólogo; y supone, por tanto, que el emisor, mientras está hablando, obtiene ya una respuesta de los que le escuchan, respuesta que él puede detectar solamente si les mira y si sabe interpretar el sentido de las miradas que recibe*» (Diccionario Enciclopédico Lexis 22: Gramática, Lengua y Estilo. Círculo de Lectores. Barcelona. 1980. Pág. 261).

Si te hablan debes mirar a tu interlocutor mostrándole que no caen en saco roto sus palabras, asiente con la cabeza y sonrío sin mostrar los dientes. No mires el reloj, ya que esta actitud de muestra que estás impaciente por marcharte, o simplemente que no te interesa lo que te están diciendo y por supuesto no bosteces. Evita la actitud del «por un oído me entran y por el otro me salen». Cuando hables a un grupo de personas no fijas siempre la atención sobre la misma, así el resto se siente desplazado y pierde interés.

El famoso doctor psiquiatra español Vallejo-Nágera, cuenta una experiencia que le ocurrió en una conferencia que hizo. Como un hombre de la primera fila movía la cabeza asintiendo, el doctor no despegó su mirada de él creyendo que la persona estaba sumamente interesada en su exposición. Cuando terminó la conferencia preguntó por el individuo y supo que tenía un tic nervioso que le obligaba a mover la cabeza de arriba abajo. Debes prestar atención a todo el público, por lo cual debes mirar a todos los receptores, hacer una especie de *barrido visual* por todo el auditorio, especialmente sobre las personas más próximas. Si los oyentes son dos o más, manifestarás interés por todos.

Una mirada triste deprime, por el contrario, un rostro alegre infunde alegría y levanta la moral del que nos ve. La mirada fría, prohibitiva, concupiscente, frívola, acusadora, desconfiada, dura, malévol, engañosa, rencorosa, etc., no es propia de un cristiano. La Palabra nos enseña que una de las seis cosas que Dios rechaza es la *mirada altiva* (Prov. 6:16-17).

### **3.c. La sonrisa**

No debemos confundir la sonrisa con la risa. Esta última debe estar restringida a nuestro grupo de amigos y personas con las que tenemos confianza y por supuesto siempre será una risa discreta, no con sonidos extraños, como si fueran imitaciones de sonidos que hacen ciertos animales. He conocido a varias personas que se ríen de una forma tan estridente y rara que resulta muy desagradable al oído.

La sonrisa natural, sin afectaciones, tiene un poder cautivador extraordinario. En un mundo tan triste y sombrío como el nuestro, la sonrisa es como un vaso de agua fresca al sediento. Sonreír cuesta poco y reporta grandes beneficios. Nadie es tan pobre que no tenga una sonrisa para dar a los demás. Y, además, para sonreír hacen falta menos músculos que para llorar. Jesús también nos da en este sentido el ejemplo que debemos seguir los cristianos.

«*A Cristo se le oía cantar con frecuencia himnos de alabanza; y, sin embargo, he oído a algunas personas que dicen "Cristo nunca sonreía". ¡Cuán equivocadas son sus ideas en cuanto al Salvador! Había gozo en su corazón. Sabemos por la*

*Palabra que hay gozo en las huestes angélicas por un pecador arrepentido y que el Señor mismo se regocija con cánticos por su iglesia» (MB, 98).*

Un día que fui de compras a unos grandes almacenes con mi esposa, observé que detrás de las cajas registradoras de todas las empleadas, había pegado con celofán un papel que contenía unas viñetas con diferentes dibujos. El primero era una cara sonriente, y debajo decía *sonreír*. Le pregunté a la empleada que significado tenía aquello y me contestó que los directivos de la empresa les sancionaban si no sonreían a los clientes y les saludaban con amabilidad. Estos dirigentes conocían el poder de una sonrisa.

Existe un proverbio chino sobre la sonrisa muy interesante: *«El hombre cuya cara no sonríe no debe abrir una tienda»*. Y nosotros decimos: *«el colportor que no sonríe no debería presentar un libro»*.

*Una sonrisa cuesta muy poco pero conquista mundos.*

*Una sonrisa ilumina el hogar y envuelve a los esposos en una complicidad amorosa.*

*Una sonrisa anima a los niños y genera en ellos actitudes positivas.*

*Una sonrisa ¡es tan barata! pero hace ricos a los que la reciben.*

*Una sonrisa sana a los enfermos, rejuvenece a los ancianos.*

*Una sonrisa levanta la moral de los que sufren y bregan en el turbulento mar de la vida.*

*Una sonrisa termina con mares de lágrimas y dolor. ¡Sonríe!*

#### **4. Mantener la individualidad**

No pretendo imponer unas pautas rígidas. Es de vital importancia que cada individuo conserve su personalidad y actúe de una forma natural, *mientras se mueva dentro del marco de lo correcto*. A veces, un gesto determinado no molesta en una persona pero sí en otra y puede resultar hasta ridículo.

No imitemos a los otros en sus maneras. Seamos nosotros mismos. En los años que estoy en la iglesia he llegado a conocer muchos colportores y oradores; a veces he caído en el error de imitar los gestos y las maneras de aquellos a los que admiraba y recuerdo que no me fue muy bien, que me sentía incómodo adoptando aquel estilo que no era el mío. Aunque en los otros eran actitudes y maneras atrayentes, en mí no resultaban. Menos mal que aprendí esta lección.

Recuerdo un colportor al que enseñé a colportar. Un día, una persona que nos conocía bien a los dos, nos comentó: Cuando veo presentar las obras a\_\_\_ es como si te estuviera viendo a ti. El joven cayó en el mismo error que yo. Esto al principio es casi inevitable, pero si aguzamos la observación y el sentido común pronto nos daremos cuenta de que los patrones gestuales y conductuales nos deben servir de referencia. Además, ¿qué sería de este mundo si todas las personas caminásemos, hablásemos, nos moviésemos y gesticulásemos de la misma manera? ¡Qué aburrimiento! Dios nos ha hecho diferentes por algo. ¡Busquemos desarrollar nuestra propia personalidad!

# ¡No olvides que tu forma de vestir, de moverte y de hablar, son en sí mismas un mensaje!

## LINGOTES DE ORO

- La gente nos juzga según nuestra apariencia, ya que nuestro aspecto es lo primero que a las personas les entra por la vista.
- El carácter de una persona se juzga por el estilo de su vestido. Este debe ser sencillo, modesto, pudoroso, pulcro, higiénico, elegido con gusto y de acuerdo a la edad y la posición.
- Los gestos que hacemos, la posición del cuerpo, (manos, brazos, pies y cabeza) nuestra mirada, etc. comunican indudablemente mensajes positivos o negativos a nuestro receptor.
- Debemos aprender a ser nosotros mismos dentro del marco de lo correcto.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Qué es la apariencia?
2. ¿Por qué es tan importante saber elegir el vestido?
3. Escribe las cualidades de nuestra vestimenta:
  - 3.a. \_\_\_\_\_
  - 3.b. \_\_\_\_\_
  - 3.c. \_\_\_\_\_
  - 3.d. \_\_\_\_\_
  - 3.e. \_\_\_\_\_
  - 3.f. \_\_\_\_\_
  - 3.g. \_\_\_\_\_
4. ¿Qué es el mensaje no verbal?
5. ¿Qué ejerce mayor impacto sobre el receptor, el mensaje verbal o el no verbal?
6. Cita algunos consejos sobre la manera de dar la mano.
7. Cita algún gesto convencional.
8. ¿Cómo era la mirada de Jesús?

9. ¿Qué es mantener la individualidad?
10. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGÓGICAS

1. Cita varios textos bíblicos donde aparezcan los ingredientes siguientes:

La persona induce a pensar a otros positivamente por su apariencia.  
La persona induce a pensar a otros negativamente por su apariencia.  
Por su aspecto alcanza sus propósitos.  
Su aspecto es el motivo de su fracaso.

2. ¿Qué consideras negativo en la vestimenta de un hombre o de una mujer? ¿Por qué?
3. ¿Entiendes que deba existir una diferencia entre el vestido de hombre y de mujer? ¿Cuál es, según tu modo de ver, el motivo?
4. Realiza la siguiente práctica: Estrecha la mano de diferentes maneras a otra persona conocida. Pídele que te comente cuáles son sus impresiones en cada estilo.
5. Realiza en grupo, si es posible, o a otra persona, diversos gestos convencionales y pide que te digan qué significan cada uno de ellos.
6. ¿Cuál sería la explicación de que una mirada tenga tanto poder para el bien o para el mal?
7. ¿Crees que la sonrisa puede llegar a ser negativa? ¿En qué situaciones?
8. Busca o escribe algún poema sobre la sonrisa.



**Así como nos  
Adiestramos  
Para manejar un  
Auto, para escribir  
A máquina, para  
Tocar un instrumento  
Musical, etc.,  
También debemos  
Aprender a  
“manejar”  
adecuadamente  
nuestra voz; ya  
que mediante  
el uso correcto del  
don del habla,  
el colportor  
puede alcanzar el**

# éxito deseado con mayor probabilidad.

## XII. LA VOZ PERSUASIVA

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno descubra cuáles son los elementos básicos de la voz necesarios para obtener la capacidad de persuadir al oyente**

## XII. LA VOZ PERSUASIVA

### 1. Un gran orador: Demóstenes.

En la antigua Grecia, en el siglo IV a.C., cuando estaba en su apogeo el arte de la oratoria, existió un famoso orador, filósofo y político, que se llamaba Demóstenes (384-322 a.C.).

Se cuenta que sufría una dificultad de pronunciación: se le trababa la lengua con mucha facilidad. Esto suponía una gran desgracia para él, ya que en la sociedad en la que se desenvolvía, dominar el arte de la oratoria era una premisa para poder tener éxito.

Demóstenes no se rindió, para vencer su problema se dedicó con ahínco a ejercitar su lengua colocando una piedrecilla debajo de ella y repitiendo, hasta el cansancio, las palabras más difíciles e intrincadas que conocía. Con mucho esfuerzo de su parte, unido a la eficacia del sistema que usó, llegó a ser el más elocuente y persuasivo de los oradores atenienses.

Si alguien hubiese escuchado a Demóstenes cuando hablaba mal, nadie hubiese pronosticado que llegaría a ser lo que fue.

### 2. El cultivo de la voz

Si Demóstenes aprendió a dominar el defecto de su pronunciación, y no estaba empeñado en la noble tarea de transmitir el mensaje de salvación a la humanidad de su época, ¡cuánto más nosotros deberíamos esforzarnos en cultivar nuestra voz para poder influir positivamente a las personas con las que entramos en contacto cada día!

Hoy, los cantantes de ópera, profesionales de la radio y la televisión, actores y actrices, etc., dedican mucho tiempo a la tarea de educar la voz. ¡Es su indispensable arma de trabajo! No pueden descuidar esta preparación porque los efectos serían catastróficos. ¿Nos imaginamos a un actor que representa un personaje bondadoso, emitiendo una voz ronca y tosca? ¿Podemos permitirnos como mensajeros de la palabra impresa, descuidar el cultivo de nuestra voz?

El espíritu de profecía nos dice que «*cada persona debe aprender a dominar su voz*» (OE 91). El conocido predicador bautista inglés *Carlos H. Spurgeon*, del siglo pasado, que llegó a ser conocido como «el príncipe de los predicadores», comenta acertadamente: «*Esforzaos por educar vuestra voz. No rehuséis hacer todo lo posible por lograr este fin, teniendo presente lo que se ha dicho y con razón: «Por prodigiosos que sean los dones que la naturaleza prodiga a sus escogidos, no pueden desarrollarse ni perfeccionarse sino por medio de mucho trabajo y de mucho estudio» Recordad a Miguel Angel que trabajaba toda la semana sin desnudarse, y a Händel que gastaba todas las teclas de su clavicordio hasta ponerlas como cucharas, por su práctica incesante... Debemos hacer uso de todos los medios que estén a nuestro alcance para perfeccionar la voz, puesto que con ella hemos de difundir el Evangelio glorioso del Dios bendito*» (C. H. ESPURGENON: *Discursos a mis estudiantes*. Casa Bautista de Publicaciones. 1979. Págs. 218-219).

Así como nos adiestramos para manejar un auto, para escribir a máquina, para tocar un instrumento musical, etc., también debemos aprender a «manejar» bien nuestra voz; ya que mediante el uso correcto del don del habla, el colportor puede alcanzar el éxito deseado con mayor probabilidad.

Tu voz puede atraer o alejar al receptor; también puede influir negativa o positivamente en el emisor, confiriéndole mucha, escasa o ninguna confianza en ti mismo. Lo desagradable que pueda haber en la voz es susceptible de ser mejorado. «*Eliminad de la voz todas las características desagradables*» (HC, 396).

Debes considerar varios aspectos importantes sobre la voz. Veámoslos a continuación:

## 2.a. Volumen y tono

El diccionario define el *tono* como «*Inflexión de la voz y modo particular de decir una cosa, según la intención o el estado de ánimo del que habla*» y el *volumen* como la «*intensidad de la voz*».

Cuando presentes un libro no debes hablar tan bajo que sólo puedas escucharte tú sólo; ni tan alto que llegues a incomodar a quien te escucha. Tu pronunciación no debe ser apagada, ni con un tono agudo como el de una urraca, sino agradable; ambas maneras no son apropiadas para persuadir, más bien provocan en el oyente el deseo de que termines tu presentación lo antes posible para despedirte con un «no me interesa», en el caso de que te dejen terminar.

Los Testimonios son pródigos en pasajes donde nos muestran cómo era el tono de la voz de Cristo; pero existen tantos textos que sólo me voy a limitar a resumir las más importantes características:

- No levantaba su voz gritando.
- Usaba un tono natural, suave y melodioso.
- Su tono era persuasivo y amable.
- Impregnaba de amor y simpatía el tono de su voz.
- Era adecuado a cada circunstancia.

«*Algunos destruyen la solemne impresión que podrían haber hecho sobre la gente al levantar la voz hasta un tono muy alto y al presentar la verdad con gritos y chillidos. Cuando se la expone en esta manera, la verdad pierde mucho de su dulzura, de su fuerza y solemnidad. Pero si el tono de voz es correcto, si es solemne, y si está modulado de tal manera que llegue a ser conmovedor, producirá una impresión mucho mejor.*

«*Este era el tono con el que Cristo enseñaba a sus discípulos. Los impresionaba con solemnidad; hablaba en forma conmovedora. ¿Pero cuál es el beneficio del griterío? No proporciona a la gente ninguna visión más exaltada de la verdad y no la impresiona más profundamente. Tan sólo provoca una sensación desagradable en los oyentes y agota los órganos vocales del orador. El tono de la voz tiene mucho que ver para impresionar los corazones de los oyentes*» (Ev, 483).

Tu volumen debe ser lo suficientemente alto como para que se te escuche, sin herir el oído del oyente. Es mejor que hables de un modo distinto e impresionan-

te. Hay diferentes situaciones en las que la voz debe cambiar su intensidad y adaptarse a las condiciones acústicas del lugar. No es lo mismo hablar a una sola persona, que a un grupo; si te encuentras en una sala grande donde no hay micrófono, tendrás que alzar la voz, de igual manera si se trata de una calle atestada de gente y vehículos, o en el metro. En estas situaciones es bueno que te cerciores si te escuchan bien, para eso bastará que preguntes: «¿me escuchan bien?».

Si estás a solas con una persona en la puerta de su casa, entonces tu volumen será más moderado. Dependiendo de cada circunstancia en la que te halles, regularás el volumen de tu voz para asegurarte que estás usando correctamente el don que Dios te ha dado. Veamos algunos consejos útiles:

- Los cambios de volumen y tono pueden ser utilizados sabiamente para transmitir efectos.
- Se debe hacer hincapié en las palabras clave y destacarlas con el volumen y tono de la voz para que ejerzan su efecto.
- Las pausas aumentan la importancia de lo que se va a decir después.
- Las subidas del volumen de la voz, enfatizan lo que decimos.
- La bajada brusca del volumen despierta la intriga y refresca al oyente.
- Hablar suavemente, como si quisiéramos contar algo confidencial, incrementa la concentración del oyente.

*/«Existe una planta que cuando la tocamos nos pica,/ pero que tomada en infusión/ obra/ verdaderos milagros en nuestro cuerpo... /¿Sabe cuál es?/ ¡La ortiga!»/*

Observarás que la frase anterior está dividida intencionalmente con barras cruzadas. La primera frase la puedes pronunciar con un volumen moderado, más bien bajo y con tono de intriga. ¡Haz la prueba!

La segunda parte puedes pronunciarla con una intensidad un poco más elevada y no de prisa, sino recalcando cada palabra: *pero-que-tomada-en-infusión...* Ahora realizarás una pausa muy breve y pronunciarás la palabra «obra» con entusiasmo, y enseguida las siguientes palabras en un volumen moderado y usando un tono benefactor. Las palabras «¿Sabe cuál es?» las dirás en tono intrigante y de interrogación. Realiza una pausa y di: «¡la ortiga!», con un volumen un poco más elevado y en un tono que infunda seguridad. Este ejercicio puedes variarlo. El secreto para dominar la técnica estriba en practicar, ya te dije anteriormente. Te aconsejo que practiques mucho con diferentes textos, especialmente con las presentaciones de los libros. Debes tener cuidado cuando realices charlas públicas y tengas que utilizar un micrófono. Cerciórate con anterioridad de que se te escucha bien en toda la sala y que no existen distorsiones molestas.

*«El colportor que puede hablar en forma clara y distinta, acerca de los méritos del libro que presenta, encontrará que esto le resulta de gran ayuda para obtener el pedido. Puede tener oportunidad de leer un capítulo, y por el tono musical de su voz y el énfasis colocado en las palabras, puede hacer que la escena presentada se destaque con tanta claridad en la mente del oyente, como si pudiera ser vista en la realidad.*

*«La capacidad de hablar con claridad y en forma distinta, con tonos plenos y amplios es valiosa en todo ramo de trabajo. Esta cualidad es indispensable en los*

que desean ser ministros, evangelistas, instructores bíblicos o colportores. Los que hacen planes para entrar en estas ramas de trabajo deben aprender a usar la voz en tal forma que cuando hablen a la gente acerca de la verdad, esta haga una decidida impresión para el bien. La verdad no debe echarse a perder comunicándola de manera defectuosa» (CE 102-103).

«Verdades preciosas en extremo, se pueden perder mucho de su mérito por ser expresadas en un tono monótono de voz. Una vez oí comparar a un ministro respetable que gruñía mucho, a una abeja silvestre metida dentro de un jarro, metáfora bastante vulgar sin duda, pero que expresa con tanta exactitud el sonido monótono, que me lo reproduce al vivo en este momento... ¡Ay! ¡ay! de aquella voz fastidiosa; zumbaba y zumbaba a semejanza de una piedra de molino, dando el mismo tono disonante, ya sea que su dueño hablase del cielo, o del infierno; de la vida eterna, o de la ira sempiterna. Podría ser por a caso un poco más alta o más baja según la extensión de la sentencia, pero su tono era siempre el mismo, es decir, una tierra yerma de sonido, una soledad horrible de habla, en la cual no había ningún alivio posible, ninguna variedad, ninguna música, nada, sino una monotonía penosa. Cuando el viento sopla por una arpa Eólica, toca todas las cuerdas, pero el viento celestial, al pasar por algunos hombres hace uso de una sola cuerda, y ésta es por regla general, la más disonante de todas» (C.H. SPURGEON: *Discurso a mis estudiantes*. Casa Bautista de Publicaciones. 1979. Págs. 196-197).

## 2.b. El ritmo al hablar

Uno de los defectos más usuales de la gente es hablar rápidamente. De esta manera resulta difícil entender bien todo lo que se dice, ya que las frases son confusas. El colportor que habla de esta forma se pone más nervioso, se equivoca con más facilidad, y repite mucho las palabras porque el cerebro puede procesar mucha información (unas mil palabras por minuto) pero a la hora de hablar, la lengua, que es un músculo, no puede ir al mismo ritmo que el pensamiento.

Es mejor que hables despacio, pero no tan despacio que duermas al que escucha o, en el peor caso, que llegues a exasperarle. Si hablas a un ritmo normal podrás pensar mejor en lo que vas a decir, te ahorrarás muchas palabras vacías y evitarás el presentar una imagen de mero charlatán, tan común y negativa. Un ritmo ideal es el de usar entre cien y ciento cincuenta palabras por minuto. Se dice que una persona es **taquilálica** cuando supera las doscientas por minuto, y **bradilálica** cuando está por debajo de cien.

«Al parecer algunos piensan que deben correr todo el tiempo, porque si no lo hacen perderán la inspiración y la gente también perderá la inspiración. Si eso es inspiración, que la pierdan, y cuanto antes mejor» (Ev, 486).

Evita usar el «eeeeeee...» o el «hegemmm...» o la típica tos, para llenar los lapsos en los que te quedas en blanco. Mejor es guardar silencio, respirar profundamente e intentar retomar el ritmo.

Quiero compartir contigo un texto del espíritu de profecía que viene al caso de lo que estoy comentando: «La voz del Salvador era como música a los oídos de aquellos que habían estado acostumbrados a la prédica monótona y sin vida de los

*escribas y fariseos. El hablaba lenta e impresionadamente, recalcando las palabras a las cuales deseaba que sus oyentes prestasen atención especial» (CE, 105).*

## 2.c. La dicción y la lectura

La pronunciación debe ser clara y limpia. Aunque es cierto que han habido en la historia del colportaje, y hasta entre los vendedores seculares, personas que a pesar de su mala vocalización, han conseguido tener éxito, no es menos cierto que son unos pocos. Son casos en los que se compensa esta deficiencia con una gran dosis de simpatía y entusiasmo. Pero podemos decir que la regla general, es que consiguen más pedidos los colportores que hablan de forma clara con respecto a las cualidades del libro que presentan, que aquellos que tienen problemas en su dicción.

*«Nadie debería considerarse calificado para entrar al ministerio, hasta que haya hecho esfuerzos perseverantes para vencer cada defecto de pronunciación. Si intenta hablar a la gente, sin saber cómo usar el talento del habla, pierde la mitad de su influencia, porque tiene poder para llamar la atención de la congregación» (VEUC, 195-196).* Si tenemos en cuenta que el colportaje es para muchos la antesala del ministerio, es la hora de poner manos a la obra.

En la pronunciación de las consonantes y de las vocales intervienen distintos órganos, siendo las consonantes las más difíciles de pronunciar. Las vocales son el resultado de la vibración de las cuerdas vocales, amplificadas por la boca y la nariz. En las consonantes intervienen los dientes, la lengua, los labios, el maxilar y el paladar. Por ejemplo para pronunciar las consonantes: «b», «f», «m», «p», «v» y «w», intervienen los labios. En la pronunciación de «g», «ch», «l», «ll», «k» y «z», la lengua es la responsable.

El buen dominio de los *órganos fonadores* tiene mucho que ver con la *correcta respiración*. En este apartado hablaremos al respecto.

¿Cuál es el mecanismo de la respiración? Cuando respiramos se produce el proceso de *inspirar oxígeno y extraer anhídrido carbónico* de los tejidos. La sangre transporta estos gases: el oxígeno de los pulmones va a los tejidos y el anhídrido carbónico (dióxido de carbono) de los tejidos va a los pulmones. Se llama *respiración externa* cuando se realiza el intercambio de gases en los pulmones y *respiración interna* cuando el intercambio tiene lugar en los tejidos.

La función mecánica de los pulmones es movilizar el aire para que entre o salga del tórax. Esta función depende de los músculos respiratorios que son el *diafragma*, los *músculos intercostales*, que se encuentran entre las costillas y están adheridos a ellas, los *músculos esternocleidomastoideos*, que pasan por cada lado del cuello, insertándose en el esternón y las *clavículas*, ayudando a levantar la parte superior del tórax en las inspiraciones forzadas. El *diafragma* es una lámina fina de músculo que se inserta en la pared del cuerpo, en la zona existente entre las costillas y el abdomen y separa al tórax de la cavidad abdominal.

Cuando inspiramos, los músculos intercostales se contraen y tiran de las costillas hacia arriba y hacia fuera de su articulación con la columna vertebral. Al mismo tiempo, el diafragma se contrae también y debido a su forma de paraguas, la contracción de sus fibras tira hacia abajo el tendón central y aumenta la capacidad

de la cavidad torácica. De esta forma, el tórax aumenta de tamaño en todas direcciones y el aire fluye a través de la tráquea para ocupar el espacio creado. Los pulmones se expanden con las paredes torácicas y el aire fluye por la tráquea; los pulmones y los bronquiolos expanden ligeramente sus paredes y el alveolo se llena de aire. En la espiración, los músculos torácicos se relajan, disminuye la anchura del tórax, las fibras elásticas de los pulmones se contraen y el aire es expulsado fuera del tórax.

Para realizar los ejercicios respiratorios se debe uno situar frente a una ventana abierta, especialmente por la mañana, apenas se levanta, o bien al aire libre, y realizar una inspiración profunda y lenta por la nariz con la boca cerrada. Se llenarán al máximo los pulmones, hinchando al máximo primero el vientre y luego el pecho (inspiración), mientras levantamos simultáneamente los brazos hasta la altura de los hombros. La salida del aire (espiración) se hará pausadamente por la boca, bajando los brazos poco a poco y durará más tiempo que la inspiración. Este ejercicio puede practicarse andando, sentado o en la cama. Cuando se comienzan estos ejercicios por primera vez, no se logra llenar por completo los pulmones, pero a medida que se van practicando llega a conseguirse. Existen muchas tablas de ejercicios respiratorios. Recomendamos las que aparecen en la obra de Raúl Escobar (RAÚL ESCOBAR: Guía de Medicina Natural. Tomo III. OMEDIN. Barcelona. 1995. Págs. 55-62).

La hermana White hace hincapié en el hecho de que cuando se habla o se lee un texto, la persona debe hacerlo respirando correctamente. Veamos: *«Los que tienen esos defectos de pronunciación podrían vencerlos si se sometieran a las críticas y a la corrección. Deben practicar con perseverancia el hablar en tono bajo y distinto, ejercitando los músculos abdominales en la respiración profunda y haciendo de la garganta el conducto de comunicación. Muchos hablan rápidamente, y en un tono alto que no es natural. Esta práctica perjudicará la garganta y los pulmones. Como resultado del continuo maltrato, los órganos débiles e inflamados enfermarán y ello puede resultar en consunción»* (CM, 227).

*«El cultivo de la voz es un asunto que tiene que ver con la salud de los estudiantes. Debe enseñarse a los jóvenes a respirar debidamente, y a leer de tal manera que no impongan un recargo indebido a la garganta y los pulmones, sino que el trabajo sea compartido por los músculos abdominales. El hablar por la garganta, dejando que el sonido provenga de la parte superior de los órganos vocales, arruina la salud de esos órganos y disminuye su eficiencia. Los músculos abdominales han de hacer la parte más pesada del trabajo, usándose la garganta sólo como un canal. Han muerto muchos que podían haber vivido si se les hubiese enseñado a usar debidamente la voz. El uso correcto de los músculos abdominales al leer y hablar será un remedio para muchas de las dificultades de la voz y del pecho y un medio de prolongar la vida»* (Ed, 194-195).

*«Al mismo tiempo que se muestra la importancia de la respiración profunda, debería insistirse en que se practique. Háganse ejercicios que la estimulen y al mismo tiempo trátense de formar el hábito»* (Ed, 199).

Cristo no consideró una cuestión baladí el tema de la pronunciación de las palabras. En la Biblia leemos que cuando comenzó su ministerio, entró en la sinagoga de Nazaret; le entregaron el libro de Isaías y se levantó a leer. Seguramente el



leyó lenta, distinta y solemnemente, lleno de fervor, las palabras que se registran en Isa. 61:1-2. «Y todos daban buen testimonio de él, y estaban maravillados de las palabras de gracia que salían de su boca» (Luc. 4:22) ¿Hubiese causado el Salvador en sus oyentes la misma impresión de no haber leído correctamente? A nadie se le escapó ningún detalle, el contenido de la lectura llegó a lo más íntimo de sus corazones. Las palabras de Isaías ese día tenían una significación nueva para los viejos fariseos acostumbrados a oír la voz monótona de los oradores de turno.

En el Antiguo Testamento encontramos un buen ejemplo de lectura clara y de concentración en aquello que se está leyendo. Se nos informa de los levitas que «leían en el libro de la ley de Dios claramente, y ponían el sentido, de modo que entendiesen la lectura» (Neh. 8:8).

Cuando tengas que leer o hablar, respira correctamente, de una manera pausada, y de la misma forma lee. Existen muchas maneras de aprender a pronunciar mejor las palabras. Veamos. Coloca una canica, o piedrecilla redondeada, debajo de la lengua y haz ejercicios de lectura en voz alta. También puedes decir la presentación de los libros. Acuérdate que tienes primero que aspirar el aire y después comenzar a leer a medida que va produciéndose la espiración. Un consejo: cuando espiras debes ayudarte con el estómago. Con éste oprime el diafragma, como si lo quisieras subir más. Cuando se te haya acabado el aire vuelve a aspirar y sigue la lectura. Esto debes hacerlo rápidamente y sin hacer ruido con la nariz.

Practica el mismo ejercicio sin canica, puede durar de 5 a 10 minutos cada vez. Lo interesante es que lo hagas todos los días durante un mes o hasta que hayas conseguido una mayor soltura en la lectura.

Dedica bastante tiempo a la lectura. Imponete la obligación de hacerlo de vez en cuando en voz alta, con la pronunciación, volumen y velocidad adecuada. Cuando lees debes tener en cuenta los **signos de puntuación**. No olvides que la *coma* tiene menos duración que el *punto*, que es más largo. El *punto y a parte* es más largo aún. A los signos de admiración e interrogación, dale la entonación adecuada. Enfatiza los términos que van entrecomillados y aquellos conceptos que son importantes. Cuando lees debes imprimirle a las palabras el tono adecuado que irá en función del texto.

Acentúa bien las palabras. Según el idioma que hables, existen palabras que a veces, se crea el hábito de acentuarlas mal. Por ejemplo:

- Centílitro por centilitro.
- Disenteria por disentería.
- Erúdito por erudito.
- Sauco por saúco.
- Sútil por sutil.
- Supremacia por supremacía.

El otro caso es el de las palabras mal dichas. Por ejemplo:

- Medecina por medicina.
- Poblema por problema.
- Treato por teatro.

- Abuja por aguja.
- Abujero por agujero.
- Diabetis por diabetes.
- Asín por así.

La lectura de trabalenguas te será de gran utilidad para realizar ejercicios en los que están implicados los labios, la lengua y el paladar.

*«El cielo está enladrillado,  
quien lo desenladrillará,  
el desenladrillador  
que lo desenladrille,  
buen desenladrillador será».*

*«Estas mis tablas están mal  
enterabinculadas,  
el que las enterabinculó  
es un mal enterabinculador.  
Llamaremos, pues,  
aun buen enterabinculador,  
para que la enterabincule mejor».*

*«El pico picarro pícaro picarrelincho,  
pica el picatoste picarro picarrelincho».*

*«Metildimetilpirazolona  
metilsulfonato de magnesio,  
como su nombre reza,  
cura el dolor de cabeza».*

*«Un tigre en un trigal,  
dos tigres en un trigal,  
tres tigres en un trigal;  
no son tres tigres  
en tres trigales».*

*«Si ya te destrabalenguaste,  
seguiré trabalenguando  
en orden trabalenguario».*

*«El ojo ojeaba al ojo  
que ojeaba la hoja  
del que hojeaba».*

*«Pablito clavó un clavito,  
¿cuántos clavitos clavó Pablito?».*

*«Planchita, plancha  
con una plancha,  
¿con cuántas planchas*

*plancha Planchita?».*

*«El que no sabe  
y sabe que nada sabe,  
sabe más que el que no sabe  
y no sabe que nada sabe».*

*«Parangaracutirimicuaro  
no es un invento malsano,  
es un pueblo mejicano».*

*«Xilógrafo, xilográbame  
este trozo de madera,  
por un lado y por el otro,  
por adentro y por afuera.  
Si está bien xilograbado,  
nadie desxilogrará  
mi trocito de madera».*

*"Pardos pájaros pararon  
sobre el parco pastelero,  
que en el parque paseaba  
con caminar pasilargo  
sin parar para el descanso».*

*«En el Este éste está,  
está éste en el Este.  
Pero el Este ¿dónde está?».*

*«El Rey de Constantinopla  
está constantinopolizado,  
aquel que lo desconstantinoplice,  
buen desconstantinopolizador será».*

*«Tres tristes tigres  
tragaban trigo en un triste trigal».*

*«Brilla el vidrio vitrificado  
vivamente repujado».*

*«Tristes lamentos, trémulos labios,  
tres tremesinos, tretas tramaban».*

*«La garganta gime y canta consuetudinariamente,  
canta y gime la garganta;  
gime, canta y se atraganta».*

*«En Pinto, Juan Ponte el Quinto,  
por la pintura despunta,  
y un puente, de punta a punta,  
pinta al punto Ponte en Pinto».*

*«Me han dicho un dicho  
que dicen que he dicho yo.  
Ese dicho está mal dicho,  
pues si yo lo hubiera dicho,  
estaría mejor dicho que ese dicho  
que dicen que algún día dije yo».*

*«Cientos a cientos salen a miles;  
oveja a ovejas rediles;  
decena a decena una centena;  
y huevo a huevo una docena».*

*«Nacer barbilampiño,  
cariacotecido y algo engarrugado,  
es cosa de niños».*

*«Si mi lengua se traba  
al recitar este trabalenguas,  
eso denota que no soy  
un buen trabalenguador.  
Seguiré trabalenguando  
hasta que no se trabe mi lengua».*

*«Había una gallina pinta, perlinta,  
pelizanca y toda repetiblanca,  
con sus pollitos pintos, perlintos,  
pelizancos y todos repetiblancos.  
Si la gallina no fuera pinta, perlinta,  
pelizanca y toda repetiblanca,  
los pollitos no serían pintos, perlintos,  
pelizancos y todos repetiblancos».*

*«Los peruanos que en Perú  
de ropas sufren roturas,  
le llaman a este desgaste:  
acarraladura».*

Es importante que leas estos trabalenguas, u otros, cada día, sin olvidar las pautas que ya se han dicho. Puedes leerlos también con una canica debajo de la lengua, colocada de tal manera que te resulte difícil su lectura. Después de recitarlos en voz alta durante 10 minutos con la canica, quítala y hazlo sin ella otros diez minutos más. Puedes hacer este ejercicio cada día hasta que veas que has conseguido mayor fluidez en la pronunciación.

### **3. Consejos de salud para la voz**

Así como el vehículo requiere mantenimiento y ciertos cuidados para su buena conservación y uso, también tu voz necesita ser preservada de ciertas prácticas que la pueden dañar.

- No bebas líquidos demasiado fríos o calientes.
- Evita el aire frío a la garganta.
- Los humos de tabaco y tubos de escape de autos son muy dañinos.
- No grites.
- Los disgustos y problemas se reflejan en la voz, es como un radar.
- Realiza ejercicios respiratorios.
- No llesves ropa que te oprima la zona abdominal, cintura o garganta.

No está de más que conozcas ciertos remedios naturales que te ayudarán a superar pequeñas alteraciones físicas de se pueden dar:

1. **Halitosis (mal aliento):** Tomar infusión de Perejil (10 g), Menta, Manzanilla, Anís verde (30 g. de cada una de ellas). Mezclar a partes iguales y tomar tres tazas al día. Endulzar con miel.

2. **Tonificar cuerdas vocales:** Tomar infusión de Erísimo (10 gramos por litro de agua). Tres tazas al día. Tonifica cuerdas vocales y aclara la voz. Esta planta es conocida también como hierba de los cantores, por ser muy apreciada dentro del mundo de los cantantes. Otro remedio para beneficiar las amígdalas, laringe y faringe y aclarar la voz es el siguiente:

Un pimiento mediano rojo o verde.

Media taza de agua.

Una cucharada sopera de limón.

Una pizca de sal o bien una cucharada de miel cuando a la persona le crea mucha irritación la sal.

Mezclar todos estos ingredientes y batirlos juntos. Se cuele el caldo y se hacen gárgaras por la mañana al levantarse y por la noche después de la cena, los tres primeros días; si no existe una mejoría rápida, realizar cuatro veces las gárgaras al día: Al levantarse, después del desayuno, comida y cena.

3. **Ronquera, afonía:** Infusión de hojas de pino (20 gramos por litro de agua). Tres tazas al día. Endulzar con una cucharadita de miel. Otro remedio: agrimonia, culantrillo, gordolobo, malvavisco (mezclar a partes iguales). Tomar tres infusiones al día endulzadas con miel. Otro remedio: eucalipto (2 hojas por vaso). Hervir durante 15 minutos, agregarle un zumo de limón y una cucharada de miel. Tomar tres tazas por día. Infusión de apio con leche (una rama de apio por vaso de agua). Tomar tres tazas al día.

¡Elimina de la voz  
todas las  
características  
desagradables!

## LINGOTES DE ORO

- Demóstenes sufría una dificultad de pronunciación. Pero no se rindió, luchó hasta que venció su defecto.
- El cultivo de la voz es imperativo en alguien que desea colportar. Requiere esfuerzo.
- El sonido de nuestra voz puede ser agradable o desagradable. Aspectos como su intensidad, tono, ritmo, pronunciación y dominio de la lectura, son determinantes para fomentar la seguridad del emisor y persuadir al receptor.
- Cuidar los órganos que producen la voz es primordial. Hay prácticas que dañan la voz y debemos evitarlas.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Por qué es importante aprender a dominar la voz?
2. Define lo que es el volumen y tono de la voz.
3. Completa la frase: «*El hablaba \_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_ recalcando las palabras a las cuales deseaba que sus oyentes prestasen atención*».
4. Explica lo que significa tener una buena dicción.
5. ¿De qué depende en gran medida el dominio de los órganos fonadores?
6. Explica sencillamente en qué consiste la respiración correcta.
7. Cita algunas de las maneras para corregir defectos en la pronunciación.
8. ¿Qué puede dañar la voz?
9. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGÓGICAS

1. Cómo leerías el siguiente párrafo a otra persona:

*«La lectura es un ejercicio mental de excelente calidad. Nuestra mente se beneficia cuando leemos; pero, ¡cuidado! No todo lo que leemos produce el mismo resultado. Existen lecturas perniciosas. ¿Sabéis que muchos han sucumbido en las simas de la degradación moral como consecuencia de haber "devorado" lectura barata y perniciosa? Así como existen buenos y malos alimentos para el estómago, podemos también encontrar buenos y malos alimentos para la mente. No caigamos en el error de considerar toda la lectura útil y provechosa. ¿Queréis mimar vuestra mente? ¡Dadle buena lectura! ¿Cuál será el resultado? ¡Una mente equilibrada! Y... ¡Educada para el bien!».*

2. ¿Qué le ha parecido a la persona que ha escuchado? Pregúntale si has respetado los signos de puntuación, de admiración de interrogación y las comillas. Ahora pídele que lo lea ella y haz tú lo mismo.
3. Si puedes, practica en grupo la lectura en voz alta una vez a la semana del testimonio El Deseado de Todas las Gentes hasta que lo terminéis. Cada vez que os reunís debéis hacer un rueda de turnos.

4. Fíjate en la siguiente frase y contesta a las siguientes preguntas:

*«La guía que le ofrezco es utilísima para su familia y también podrá ayudar con los consejos que contiene a sus amigos, y todo por un módico precio».*

¿Cómo leerías para hacer énfasis en la Guía? (Marca cada bloque de palabras que quieres resaltar con un color diferente)

¿Y en la persona que la ofrece?

¿Y en los beneficios que reporta?

¿Y en las personas a quienes va a beneficiar?

¿Y en el precio?

El dominio del habla  
Es fundamental para  
Alcanzar el éxito  
En el colportaje.  
El habla es la  
Cualidad humana  
Más maravillosa  
Que poseemos.  
A través del  
Lenguaje transmitimos  
Nuestros pensamientos.  
Por eso la Biblia dice  
Que la palabra dicha  
Como conviene  
Es como manzana  
De oro con figuras  
De plata.



### **XIII. MANZANA DE ORO**

#### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno sea consciente del papel que juega el buen uso del lenguaje en el colportaje**

## XIII. MANZANA DE ORO

### 1. ¿Agua dulce o amarga?

El dominio del habla es fundamental para alcanzar el éxito en el colportaje, ya que con nuestras palabras convencemos, advertimos, persuadimos, alentamos, ayudamos, educamos, alabamos a Dios, etc. Hablar es la cualidad humana más maravillosa que poseemos. A través del lenguaje transmitimos nuestros pensamientos, deseos, opiniones, proyectos, etc. a nuestros semejantes.

El uso correcto de las palabras, frases o párrafos, es básico para lograr que se nos comprenda mejor. Un nutrido vocabulario, la claridad, la concisión, el respeto, las buenas maneras, etc. es obligatorio.

Nuestro lenguaje se puede comparar a una fuente de agua: Puede dar agua fresca, cristalina y dulce, que apague la sed; o por el contrario, ofrecer agua amarga, o clorada, de desagradable sabor. ¿Nos hemos preguntado alguna vez qué clase de agua destilan nuestros labios?

*«De todos los dones que Dios ha otorgado a los hombres, ninguno es más precioso que el don del habla»* (CE, 100).

Dependiendo de la manera como te expreses al presentar la literatura, lograrás reacciones diferentes en tus oyentes. ¡Cuánta importancia deberíamos darle a este aspecto, especialmente porque el colportor está realizando una tarea de carácter sagrado, y en muchas ocasiones se le demandará razón de su fe!

*«La verdad no debe echarse a perder comunicándola de una manera defectuosa»* (CE, 102).

*«La manera en la cual se presenta la verdad, a menudo tiene mucho que hacer en la determinación de si será aceptada o rechazada»* (Ev, 127).

Jesús, que es nuestro ejemplo en todo, cuidó mucho este aspecto y cultivó su lenguaje de tal manera que sus palabras llegaban a lo más profundo del corazón de los que le escuchaban. Él hablaba de una manera especial y atractiva. Sus espías dijeron al escucharle: *«Jamás hombre alguno ha hablado como este hombre»* (Jn. 7:46).

### 2. Un rico y apropiado vocabulario

Debes conseguir dominar un respetable vocabulario (de 7.000 a 8.000 palabras en español); este debe ser uno de tus objetivos. Esto lo vas a conseguir leyendo mucho y anotando en una libreta cada palabra que no entiendas su significado. Después de haberla descubierto será muy útil incorporarla a tu vocabulario, esforzándote por usarla cada vez que hables o escribas. Las lecturas recomendadas son:

- a) La Palabra de Dios,
- b) Los Testimonios,
- c) Libros de autores piadosos,

- d) Biografías de grandes personajes,
- e) Historia universal,
- f) Libros sobre salud, etc.

El estudio de las reglas de la **gramática** de la propia lengua es necesario para que te familiarices con el uso correcto del idioma, así como el escuchar a buenos oradores.

El conocimiento de ciertos **sinónimos** (palabras distintas que expresan el mismo pensamiento) o **parónimos** (dos o más vocablos que tienen relación entre sí o semejanza, ya bien sea por su etimología o bien por su forma o sonido) y **antónimos** (palabras que expresan el pensamiento contrario) enriquece el diccionario mental y confiere mayor colorido y belleza a la expresión. Es importante que compres un buen diccionario de la lengua y otro de sinónimos y antónimos. Los hay en el mercado bastante económicos.

### 3. Huir de la repetición

Una vez escuché en la radio a un orador repetir más de cien veces en su discurso la palabra "*verdaderamente*". No hay que decir lo tedioso que resultó soportar el chaparrón de «*verdaderamente*» con que atiborró mis oídos, perdiendo fuerza y persuasión su argumentación por esta causa.

La repetición excesiva de ciertos términos, o frases, desvía la atención del oyente hacia el defecto, y eclipsa la fuerza argumentativa. Evita a toda costa caer en el abuso de la repetición.

Las palabras que más se suelen repetir (en español) son: *También, de igual manera, como sabrá usted, verá, mire, lógicamente, bastante, extraordinario, maravilloso, etc.* El *también* se usa con más frecuencia en una presentación, ya que este adverbio, sirve como nexo de unión entre un tema y otro. Busca sus sinónimos y reemplázala por otra palabra que exprese el mismo sentido: *Asimismo, de igual modo, igualmente o de la misma manera.*

### 4. Evitando la pedantería

No caigas en la tentación de ser *pedante*. Ya hay demasiados de ellos en el mundo. El diccionario nos dice que el pedante es aquel que *por ridículo engreimiento se complace en hacer inoportuno y vano alarde de erudición, téngala o no en realidad*. Podemos llegar a hacer alarde excesivo de nuestras facultades, y esto es un estorbo para el logro del triunfo. Imaginémonos a un "superhombre", culturista musculoso, con un tubo de pasta de dientes en su mano izquierda y en su derecha el cepillo. Del tubo sale un largo chorrito de pasta que forma un arco que salta por encima del cepillo. El está mirándose al espejo y llora. ¿Qué le pasa? Es tan forzado que no puede apretar con la presión justa el tubo.

¿Queremos presentar la literatura o nuestros elevados conocimientos? ¿Queremos promocionar nuestros libros o a nosotros mismos?

## 5. El uso y abuso de los tecnicismos

Cuando desempeña su trabajo el colportor, se encontrará con diversas clases de personas, de distinto nivel social y educacional. La gente no especializada en el tema que presentamos, requerirán un lenguaje sencillo, comprensible y llano. En estos círculos el uso de los tecnicismos, o palabras intrincadas, está de más.

Expresiones como «*la función renal*» se podría sustituir por «*el trabajo de los riñones*»; «*las propiedades diaforéticas de esta planta*» por «*esta planta provoca el sudor*», etc.

Cuando abordamos el tema espiritual, no deben utilizarse ciertos términos que son apropiados para el círculo de la comunidad de creyentes, pero inapropiados para los de afuera, a no ser que sean conocedores de la materia. «*Justicia imputada*» se podría sustituir por «*favor inmerecido*»; «*justicia impartida*» por «*el poder que Dios nos otorga*»; «*hermano*» por «*amigo*», «*el espíritu de profecía o la hermana White dice...*» por «*una escritora del siglo pasado dijo...*»

Ahora bien, hay situaciones, como por ejemplo cuando hacemos una presentación a un grupo de personas cuyos conocimientos técnicos son altos, en las que podemos usar con moderación ciertas palabras técnicas, pero debemos ser tan exactos como lo permita el tema y evitar la terminología incorrecta.

## 6. La claridad

Encontrar la palabra o frase exacta, es un reto que debes enfrentar. Las palabras significan mucho. Pueden aclarar dudas o incrementarlas. Pueden guiar a la compra o al rechazo. Podemos llevar luz a las cámaras de la mente o embrollar el asunto. Esto nos lleva a la conclusión de que debemos evitar las expresiones confusas. Por ejemplo, en vez de decir: «*no debe ser aceptado en el sentido*», digamos, «*no significa*». En vez de decir: «*esta ilustración da una indicación de...*», digamos, «*Esta ilustración muestra...*», etc.

## 7. Orden lógico

He conocido a varias personas que hacían discursos de más de una hora, pero cuando querías saber de qué estaban hablando no encontrabas el hilo. Era como una ensalada de palabras. Esta clase de personas puede tener en su haber, incluso, un nutrido vocabulario. Los que escuchan a veces pueden llegar a decir: «*qué palabras más bonitas*» pero cuando les preguntas de qué están hablando nadie lo puede decir.

Esto se debe a que no se sigue un *orden lógico* en la exposición. Aunque hablaremos más en un posterior capítulo sobre la presentación, quisiera en este punto darte unas pautas que son muy útiles para guiarte a la hora de construir tu propio tema, presentación o discurso. Algunos lo hacen intuitivamente, de una manera natural, sin conocer esta regla; pero es bueno saber que existe este principio psicológico.

Tu exposición debe ser el desarrollo de la contestación a las siguientes preguntas:

- ¿Qué es?
- ¿Por qué o para qué?
- ¿Cómo?
- ¿Cuáles serán los resultados?

Hagamos una aplicación práctica. Por ejemplo debes hablar de una silla. ¿Comenzarías diciendo que «sirve para estar cómodo»? No. Primero deberás decir qué es: Una silla. Después para qué sirve: Para sentarse y no quedar de pie. Acto seguido explicarás cómo debe sentarse la persona, su postura. Y terminarás tu exposición explicitando todos los beneficios que reporta este fabuloso invento: Nos ayuda a descansar, a trabajar cómodamente, etc. Claro que ésta es una descripción tipo esqueleto. Pero ahora deberás dotarla de músculos, fibras, carne y sangre.

El famoso predicador *Lombardi*, que habló en casi todos los idiomas en la mayoría de países civilizados del mundo, tenía un plan que solía seguir para la preparación y exposición de sus temas, y creo que puedes sacarle utilidad a estos consejos cuando construyas tu propia presentación de los libros:

- 1º *Esqueleto*: Idea central: finalidad del discurso o presentación.
- 2º *Cuerpo*: Ideas integrantes de la principal o puntos principales: tres partes es ideal.
- 3º *Orden de ideas*: Introducción, desarrollo y conclusión (saber acabar).
- 4º *Adornos*: Imágenes, anécdotas, elementos psicológicos.
- 5º *Carne del esqueleto*: Narraciones a ser posible vividas, es decir reales.
- 6º *Sangre*: Sentimiento. Consonancia afectiva. Saber pulsar la nota de cada corazón para que todos se encuentren a gusto.
- 7º *Alma*: Aquello que no se ve pero que es lo que da vida al discurso, es la vida interior de la persona que habla.
- 8º *Vestido*: Es el vocabulario llano, susceptible de ser entendido con facilidad.

## 8. La concisión

Una presentación larga, casi nunca será expuesta en su totalidad. Antes interrumpirán al colportor llenos de fastidio. Utiliza el menor tiempo posible y no introduces frases o palabras innecesarias.

Si le has pedido cinco minutos de su tiempo a tu oyente, no le robes quince o veinte más. Si has anunciado una charla de treinta minutos en una presentación colectiva, no emplees una hora. Esto molesta mucho y suele ser la causa, en muchos casos, del fracaso del colportor. A veces, cuando realizas una charla dentro del tiempo marcado, los oyentes, posteriormente, te formulan muchas preguntas; en este caso no es ningún problema porque son ellos mismos los que desean alargar el encuentro. Estas situaciones también se dan con una sola persona.

## 9. Las jergas y neologismos

No es aconsejable emplear palabras que corresponden a la **jerga** del país o **neologismos** que pueden confundir y hasta molestar. Por ejemplo: "*me quedé hecho polvo*", "*yo paso del tema*", "*es muy chachi*", "*me parece alucinante*", etc.

En una ocasión, hablando de la Biblia con unos jóvenes mormones americanos que todavía no dominaban bien el español, uno de ellos me dijo: "*El versículo...es muy chachi*", y después añadió que un asunto determinado «*no le importaba ni papa*». Debo reconocer que me impactó negativamente. Comprendiendo que eran extranjeros, les hice mi observación respetuosa en cuanto a que no era muy apropiado usar dicha terminología ya que podía herir la sensibilidad de ciertas personas. El muchacho me contestó que lo había escuchado a unos jóvenes que conocía y me agradeció por haberle ayudado. ¡Ah! Quería decirte que las palabras que significan una cosa en un país, o región, en otro con la misma lengua, pueden ser soeces. Me abstendré de ejemplos.

## 10. Equilibrio

Escuché una vez a un colportor decir que sus libros eran los mejores del mercado y que su autor es el que más conocimiento tenía de la materia. La encuadernación era insuperable y sus ilustraciones y texto no podían mejorarse. Todo esto era demasiado sospechoso para el que estaba escuchando. «*Me quiere engañar*» -pensó probablemente, y lo despidió con un «*no me interesa*». No perdamos el Norte. La exageración no te será de utilidad. Nuestros libros son útiles y necesarios en la sociedad que vivimos. Pero no son «*los únicos*», «*los mejores*», «*los más maravillosos*», «*la mejor guía del mundo*»... Seamos moderados, ¡ah! y nunca caigas en la trampa de desprestigiar las publicaciones de las demás instituciones publicitarias. Los perfectos argumentos para que no vendas son: «*Las nuestras son mejores*», «*esa obra no sirve para nada*», «*nuestras obras no tienen rival*».

## 11. La forma

No podemos permitirnos ser impositivos, duros, cortantes, autoritarios, descorteses, groseros y de genio indómito. La amabilidad, el respeto y el amor deben rezumar por nuestros poros.

Un vendedor a domicilio me visitó una vez y en esos momentos me hallaba realmente ocupado en mi trabajo. No podía dedicarle tiempo alguno y le dije que me disculpara y que volviera en otra ocasión. Con una sonrisa en los labios me contestó amablemente: «*No se preocupe, caballero, le visitaré en otro momento. Disculpe usted. ¡Muchas gracias!*» Ahí se terminó el asunto. Yo quedé gratamente impresionado por su reacción respetuosa, en contraposición de otras que he tenido que vivir.

Hay vendedores a domicilio que te avasallan, son insolentes, indiscretos, molestos en extremo, pesados y carentes de la ética del respeto. Entiendo que no es fácil el trabajo a puerta fría, y que la saturación del mercado provoca el continuo rechazo de la gente. Los vendedores domiciliarios de poca experiencia se queman con facilidad, y al final terminan emergiendo a la superficie de su carácter, impulsos muy carnales e inapropiados para desempeñar con éxito su trabajo.

El que no puede permanecer impertérrito en medio de la tormenta del rechazo, mejor es que no salga a la mar. Los cristianos tenemos una gran ventaja sobre los que no tienen fe: Dios nos puede ayudar a controlar nuestras emociones y actitudes. Los ángeles están a nuestro lado cuando presentamos las obras. Las

oraciones breves en procura de auxilio para no caer en los errores mencionados, son como aire fresco que vitaliza el espíritu.

La forma fingida o afectada es demasiado evidente para pasar como natural, por lo tanto no sirve. Algunos usan una forma que yo llamo "*amerengada*", porque suele ser muy empalagosa. La mejor forma de interesar a nuestros oyentes es siendo entusiastas moderados por el tema que se desarrolla, sinceros y naturales. La sonrisa no afectada posee un gran magnetismo.

## 12. Palabras que venden

Las palabras que empleamos provocan reacciones en el oyente, eso es lo que venimos diciendo hasta ahora. Las buenas palabras convencen, disuaden, elevan, animan, esperan, mueven a la acción... Por el contrario, las palabras inadecuadas, desaniman, alejan, hieren, destruyen, negativizan, etc. El poder de una palabra sólo se puede medir por los resultados que provoca. Por una palabra, o varias, puedes terminar de convencer al cliente o bien generar en él rechazo. Emplea palabras positivas, rechaza las negativas. Guarda siempre en tu arsenal, como un buen soldado guarda su munición y la tiene a punto, aquellos términos que, usados en el momento y de la manera oportuna, te llevarán al éxito en la venta.

### 12.a. No a la presunción

No utilices nunca expresiones que puedan hacerte aparentar ser un presuntuoso y categórico: «*Yo quiero...*» «*Yo excluyo...*» «*Yo no admito...*» «*Yo no tolero...*» «*Yo siempre...*» «*Yo nunca...*» «*Yo pienso...*» «*Mire, yo...*» «*Yo jamás he permitido...*», etc.

### 12.b. Margen de error

Considera que siempre pueden ocurrir errores involuntarios. Por eso usa expresiones que te dejen margen a la posibilidad de corregirte: «*No dude que haré lo posible para estar aquí esta tarde...*», «*No se preocupe; en el primer momento que me sea posible estaré con usted...*», «*Probablemente sea una de las obras mejores del mercado...*», etc.

### 12.c. Expresiones de cordialidad

Algunos llegan al error de pensar que no hace falta en los tiempos que vivimos que nos andemos con parabienes y frases estereotipadas. Pero en la venta siguen estando vigentes ciertas formulas que nunca caducarán. Por eso usa frases cordiales y amables: «*Permítame, por favor...*», «*Tal y como usted desea...*», «*Siempre a su disposición...*», «*Como usted bien ha dicho...*», «*Ha sido un placer dialogar con usted...*» «*Es muy interesante lo que está diciendo...*», etc.

### 12.d. No minimizar

Evita los términos que minimizan la argumentación: «*Pequeño*», «*un poquito*», «*un asuntito*», «*una cosita*», etc. «*Me gustaría hablar con usted un poquito...*», «*Esto es una cosita insignificante...*», etc.

## 12.e. No a las expresiones negativas

No uses expresiones que encierran el germen del negativismo, porque no conseguirás otra cosa que socavar tu argumentación: «¿No dispone usted de un poco de tiempo para escucharme...?», «¿No le parece que...?», «¿No piensa usted de la misma manera...?», «¿No cree usted que...?», «¿No me dejaría hablar un momento con usted?...», «No quiero molestar...», «¿Le molesto...?», «No quiero hacerle perder su tiempo...», «Perdone que le moleste...». En el momento que le pides perdón estás transmitiendo a priori la idea de que le vas a molestar. «¿Le gustaría quedarse las obras?» Esta frase indica que no estás seguro de que el cliente compre los libros. Mejor es decir: «Estoy seguro que usted quiere quedarse hoy mismo con esta excelente obra... ¿cuál es su nombre?», «¿Está el señor director?» o «¿Puede hablar con el señor director?» Mejor es decir: «Quisiera hablar con el señor director...», etc.

## 12.f. Expresiones boomerang

¿Sabes lo que es un boomerang? Pues bien, ciertas palabras consiguen el mismo efecto que este instrumento: Se lanzan y provocan en el oyente una reacción negativa que regresa al colportor en forma de rechazo: «¡Ni lo sueñe!», «¡Qué va!», «Está equivocado», «No estoy de acuerdo...», «Eso no es así...», «Usted se equivoca, vamos... pero con toda certeza...», «Permítame que le corrija con todo respeto...», «Algunas cosas de las que dijo no son correctas...», «¡No!», etc.

Recuerda: tu objetivo es vender los libros y no discutir con el cliente. ¿De qué te sirve hacer prevalecer tu opinión si pierdes la venta? No contradigas al cliente. Alcanza tu objetivo y deja que después la literatura hable por sí sola.

## 12.g. Palabras que realzan el producto

Si quieres darles importancia y realce a las obras que vendes, puedes usar las siguientes palabras: «Magnífico», «noble», «especial», «nuevo», «amplio», «fuerte», «inmenso», «copioso», «beneficioso», «curativo», «excelente», «rico», «abundante», «durable», «resistente», «inestimable», «rentable», etc. «Estas obras son especiales, porque contienen en sus páginas la experiencia de toda una vida en el campo de la medicina natural», «Cada página es como una fuente que mana abundante agua, fresca y cristalina que aplaca la sed del alma», «Su encuadernación es resistente al uso».

## 12.h. Palabras positivas

Existen palabras que tienen como cierta música agradable al oído. Nada más pronunciarlas ejercen una influencia psicológica positiva sobre el oyente y sobre quien las pronuncia: «Felicidad», «amor», «bienestar», «ganancia», «belleza», «salud», «armonía», «unidad», «paz», «comprensión», «solidaridad», «esperanza», «juventud», «alegría», «éxito», «comodidad», «confort», «aprecio», «amistad», etc. «La felicidad de su familia y de usted...» «El amor genuino sobrepasa el valor del oro...», «Debemos hacer cualquier esfuerzo para mantener la salud», etc.



## 12.i. Verbos que favorecen la venta

Usa verbos, aplicados al producto, que favorezcan la venta por el significado que ellos tienen: «Beneficia», «ahorra», «economiza», «mejora», «cura», «conserva», «ayuda», «previene», «protege», «asegura», «erradica», «permite», «garantiza», «anima», «esperanza», «alivia», «consolida», «levanta», «embellece», «aclara», «refuerza», «alegra», «rejuvenece», «invierte», etc. «Beneficia a toda la familia», «Usted economiza y sale ganando, al invertir en esta obra», «Usted asegura la salud de los suyos y la suya», «Usted se ahorra en médicos y gana en salud», «Al comprar esta obra usted invierte en el banco de la salud», etc.

## 12.j. Los argumentos triunfadores

Recordarás que hablamos de los *puntos de venta*. Dijimos que eran aquellos argumentos que hacen comprar al cliente, porque se dirigen a satisfacer sus necesidades. En tu presentación subraya claramente el beneficio del contenido de los libros que vendes, muéstrale a tu potencial cliente las ventajas que tendrá si realiza la compra y las necesidades o motivos «x», «y» y «z», que serán cubiertas y satisfechas con la adquisición.

Recuerda este principio: *Nadie toma una decisión que no le reporte algún beneficio*, y no tienen por qué ser de carácter material, también se buscan los beneficios psicológicos. Por ejemplo, cuando alguien hace una buena obra a su prójimo, esta acción le reporta una satisfacción espiritual. De ahí la importancia que descubras las necesidades y motivos del cliente (tema XVI) para poder elaborar una buena lista de argumentos que favorezcan la venta. Veamos algunos de los que usan nuestros colportores en el mundo:

### Del libro «Palabras de Vida del Gran Maestro»:

-«Cada página es una canto a la libertad del ser humano, fortalecen la fe y transmiten paz y serenidad al corazón».

-«Las enseñanzas que se encierran en este libro proporcionarán a nuestros hijos una protección contra los males que están destruyendo a la juventud».

-«La felicidad no es algo fortuito, sino el resultado del esfuerzo humano combinado con el divino. En este libro se exponen las enseñanzas que dió el Maestro más grande que ha existido, Jesucristo, para alcanzar la dicha».

### Del libro «El Conflicto de los Siglos»:

-«Miles de seres humanos se preguntan «¿qué hay después de la muerte?» el temor les embarga... En este capítulo se encuentra la respuesta a tan inquietante tema».

-«Nosotros y nuestras familias podemos mirar al futuro con esperanza, en contraposición a lo que dicen muchos: que este mundo va a ser destruido por otra guerra mundial. En esta histórica revelación, la autora desarrolla su enseñanza con mucha seriedad y pruebas contundentes, basadas en las profecías de la Palabra de Dios».

*-«Mucho se ha escrito sobre nuestro origen, el por qué del sufrimiento, cuál es el motivo por el cuál venimos a este mundo y hacia dónde nos dirigimos. El desconocimiento de la respuesta de estos interrogantes pueden provocar muchas inquietudes y vacíos en el alma. Su respuesta, por el contrario, nos traerá paz y seguridad a nosotros y nuestras familias».*

*-«Descubra quiénes son los ángeles, de dónde vienen, cuál es su misión y qué relación tienen con nosotros».*

*-«Este libro le proporcionará una visión imparcial de la historia de la Iglesia, desde Jesús hasta nuestros días».*

### **Del libro «El Camino a Cristo»:**

*-«Es un libro especial para curar las heridas del alma».*

*-«Muchas enfermedades son de origen psicosomático. La autora nos dice cómo superar con éxito los pensamientos negativos que nos conducen a la enfermedad del alma y del cuerpo».*

*-«Este pequeño libro ha ayudado a millones de personas; la prueba de ello es que se ha publicado en 124 idiomas y se han distribuido más de catorce millones de ejemplares. Todas sus páginas son un canto al amor, el perdón, la fe, la libertad, la superación personal, la esperanza... Pocos quedan indiferentes cuando leen sus páginas».*

### **Para nuestros libros de salud:**

*-«De todos los tesoros el más valioso es el de la salud, porque si bien es cierto que la salud no lo es todo, todo sin la salud no sirve para nada. En cada página de esta guía encontrará gemas valiosísimas en forma de consejos sencillos que le ayudarán a conservar su salud y si la ha perdido, a recuperarla».*

*-«No debemos resignarnos a vivir enfermos, el autor de esta obra no lo hizo y ha vivido casi un siglo, noventa y nueve años. Usted tiene el privilegio de poder poseer la experiencia de toda una vida, en el campo de la salud, del naturista Carlos Kozel».*

*-«Desde la más remota antigüedad se usaron las plantas para curar; muchas culturas, civilizaciones e imperios han apreciado el poder curativo que se encierra en el mundo vegetal. Hoy, en nuestras sociedades modernas, se vuelve nuevamente a buscar el remedio natural. En esta obra usted tiene a su disposición más de mil plantas medicinales, sus propiedades medicinales y la dosificación que debe usar en cada caso».*

*-«Muchas amas de casa están cansadas de cocinar siempre lo mismo en esta obra encontrará una receta diferente para cada día del año. Los ingredientes son sencillos, como usted puede observar en esta receta, por ejemplo; la forma de preparación es fácil y lo que es más importante, son platos nutritivos y saludables para toda la familia».*

Estos argumentos son un ejemplo. Tú puedes elaborar los tuyos de manera apropiada y original. Te recomiendo que realices una lista de argumentos por cada libro que vendas y los introduces en tu presentación. Para eso deberás leer y estudiar cada libro y formularte la pregunta: «¿Qué cosa de lo que estoy leyendo le puede interesar a la gente, o puede satisfacer sus necesidades?». Y a medida que surjan los argumentos de vital interés para las personas, anótalos en tu lista; compártelos con otros colportores e intercámbialos por los suyos, esta práctica es muy enriquecedora.

### 12.k. Hablar en presente

No utilices formas verbales en futuro, habla en tiempo presente. De esta manera creas en el oyente la imagen mental de la posesión y utilidad del producto. ¡Ah, y no uses el tiempo condicional!: «*Usted puede comprobar los innumerables beneficios que esta guía le proporciona*», «*El tener esta guía en su hogar le permite tener un médico particular, al que le puede consultar cualquier duda*», «*Imagínese que usted ya tiene esta obra en su casa, ¡cuánto bien le puede proporcionar una simple consulta!*». No digas: «*Si usted comprara estos libros, realmente se beneficiaría mucho*». Di: «*Al comprar esta obra se está beneficiando*», etc.

### 13. Manzana de oro con figuras de plata

La Biblia censura el uso de las palabras impuras, vanas, irritantes, ligeras, infladas, falsas, seductoras, lisonjeras.

**Impuras.** «*Ninguna palabra corrompida salga de vuestra boca*» (Ef. 4:29).

**Vanas.** «*Las vanas palabras de los labios empobrecen*» (Prov. 14:23).

**Irritantes.** «*La palabra áspera hace subir el furor*» (Prov. 15:1).

**Ligeras.** «*Más puede esperar de un necio que de quien habla sin pensar*» (Prov. 29:20. Versión DHH).

**Infladas.** «*Dicen cosas altisonantes y vacías*» (2 Ped. 2:18. Ver. DHH).

**Seductoras.** «*Esto lo digo para que nadie os engañe con palabras seductoras*» (Col. 2:4. Ver. DHH).

**Lisonjeras.** «*Porque nunca usamos de palabras lisonjeras*» (1 Tes. 2:5).

Pero el habla edificante es encomiada en las páginas sagradas: «**Manzana de oro con figuras de plata es la palabra dicha como conviene**» (Prov. 25:11). De aquí hemos tomado el título para el presente tema. ¿Qué significa este texto? Veamos dos explicaciones extraídas de dos comentarios bíblicos que me parecen muy apropiadas: «*Una palabra pronunciada en forma correcta y en el momento acertado es la esencia misma del tacto, y tiene una hermosura que se asemeja a la de una fruta de oro con figuras o «adornos» de plata*» (Comentario Bíblico Adventista: Publicaciones interamericanas. EE.UU. 1984. T3. Pág. 1050).

«*Un consejo, una corrección, una palabra de consuelo y aliento, o de testimonio, cuando se dan a tiempo, se expresan lo mejor posible y se adaptan perfectamente al caso de la persona a quien se dirigen, así como al carácter personal de la persona que habla, son como manzanas de oro en engastes de plata*» (MATTHEW HENRY: Comentario Exegético Devocional. CLIE. Barcelona. 1986. Pág. 334).

El colportor encuentra cada día a personas que necesitan ayuda espiritual. Muchos están vacíos; para ellos la vida carece de sentido. Otros están atravesando un mal momento; otros están siendo severamente probados. Muchos buscan el por qué de la vida; se preguntan «¿quién soy?», «¿de dónde vengo?», «¿hacia dónde voy?». ¿No son éstas, preciosas oportunidades para beneficiar a la doliente humanidad con el don del habla?

Las palabras de nuestro Señor Jesucristo eran como un bálsamo para el alma herida. La gente que le escuchaba, no sólo era edificada por su enseñanza, sino también consolada y alentada. Isaías, en visión profética, describe esta cualidad de Cristo así: «*Jehová el Señor me dio lengua de sabios, para saber hablar palabras al cansado*» (Isa. 50:4).

El apóstol Pablo nos da un precioso consejo: «*Sea vuestra palabra siempre con gracia, sazonada con sal, para que sepáis cómo debéis responder a cada uno*» (Col. 4:6). Lo que quiere decirnos es que nuestras palabras deben reflejar la gracia de Dios en nosotros, dando como resultado la edificación de nuestros oyentes. En cuanto a la sal, debemos entender, que del mismo modo que la sal preserva de la corrupción los alimentos cuando están compenetrados por ella, así también las buenas palabras son como sal que preservan la conversación de las groserías, de lo corrompido, de lo obscuro, etc. Y por supuesto, nunca serán insípidas, tendrán un sabor de vida para vida.

«*Del corazón y los labios santificados fluirán palabras amables, tiernas y compasivas*» (Mat. HHD, 182).

«*No habléis palabras jactanciosas que exalten al yo*» (MS1, 186).

«*Nunca perdáis una oportunidad de decir una palabra que anime e inspire esperanza*» (JT2, 256).

«*No obstaculicéis el éxito de vuestra obra pronunciando palabras ligeras y descuidadas*» (CE, 103).

«*Las palabras de bondad... serían para muchos que luchan solos como un vaso de agua fría para un alma sedienta*» (DMJ, 24).

«*Las palabras placenteras y gozosas no cuestan más que las palabras desagradables y malhumoradas. Las palabras duras hieren y lastiman el alma*» (Mat. NEV, 296).

«*Satanás pone en la mente pensamientos que los cristianos nunca debieran expresar. La réplica mordaz y despectiva, las palabras amargas y apasionadas, las acusaciones crueles y maliciosas son suyas*» (Mat. ELC, 174).

«*Las palabras del Príncipe de los Maestros serán una guía para sus colaboradores hasta el fin*» (Ed, 82).

## El poder de una palabra

Que tu palabra cure y no hiera.  
Que tu palabra acerque y no enemiste.  
Que tu palabra edifique y no destruya.  
Que tu palabra anime y no deprima.  
Que tu palabra bendiga y no maldiga.  
Que tu palabra apacigüe y no inquiete.  
Que tu palabra esperance y no desanime.  
Que tu palabra infunda fe y no incredulidad.  
Que tu palabra salve y no mate.  
Que tu palabra eduque y no desoriente.  
Que tu palabra guíe y no empuje.  
Que tu palabra clarifique y no confunda.  
¡Cuánto poder hay en una palabra!  
Sobre ella se basa  
nuestra dicha o infelicidad,  
nuestro éxito o nuestro fracaso.

¡Aprende a  
cultivar el lenguaje,  
es tu medio de  
contacto con la gente!

## LINGOTES DE ORO

- A través de la palabra nos comunicamos con nuestros semejantes. El sabio uso de las mismas es esencial para tener éxito en la obra del colportaje.
- Debemos ampliar nuestro vocabulario, se consigue: Leyendo mucho, aprendiendo nuevos vocablos y su significado, escuchando a buenos oradores.
- Hablar con propiedad implica: No repetir las mismas palabras, no ser pedantes, no usar tecnicismos a no ser que lo requiera el momento, ser claros, seguir un orden lógico, ser concisos, evitar jergas y neologismos, ser equilibrados en nuestras declaraciones.
- La forma de presentarnos es como un termómetro que marca al oyente la temperatura de nuestro carácter. En el colportaje se debe mantener siempre la compostura y usar las palabras y las expresiones adecuadas.
- Las palabras de Cristo deben ser nuestra guía.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Cuáles son algunos de los efectos que se pueden lograr con nuestras palabras en los oyentes?
2. ¿Hasta qué punto es básico el uso correcto de las palabras?
3. ¿Cómo se puede ampliar nuestro vocabulario?
4. ¿Cuáles son las preguntas básicas que te debes formular a la hora de realizar una presentación, tema o conferencia?
5. ¿Qué son las jergas y neologismos?
6. ¿Cuál es la mejor manera de interesar a nuestros oyentes?
7. ¿Cuáles son las palabras que venden?
8. ¿Cómo puedes lograr que tus palabras sean como manzanas de oro con figuras de plata?
9. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGÓGICAS

1. Intenta describir en dos minutos, a alguien que tú conozcas, cómo son y para qué sirven los siguientes objetos (sigue una exposición lógica, basándote en los consejos que se dieron en este tema): Lavadora, bolígrafo, silla, mesa, ventana, armario. (Prueba a describir otras cosas). A parte escribe brevemente la descripción de cada una de ellas y mándamela.

2. Pídele el favor a la persona que te escuchó que conteste sinceramente a las siguientes preguntas:

- ¿Entendiste todas las palabras que usé?
- ¿Entendiste bien para qué sirve lo que describí?
- ¿Te surgió alguna duda con respecto al uso de lo que describí?
- ¿Crees que mencioné todos los aspectos importantes en mi presentación?

- ¿Soy demasiado rápido para hablar?
- ¿Repetí mucho alguna palabra?
- ¿He sido en algún momento algo exagerado?
- ¿He dado una impresión de inseguridad?
- ¿Usé alguna palabra, o frase, que corresponda a la jerga?

3. Intenta escribir el siguiente texto de otra forma diferente pero que diga lo mismo; es como un parafraseado:

*«Porque todo el que quiera salvar su vida, la perderá; y todo el que pierda su vida por causa de mí, éste la salvará» (Luc. 9:24).*

4. Anota todos los sinónimos que sepas de memoria de la palabra AYUDAR. Busca después en el diccionario de sinónimos la misma palabra y anota todos los sinónimos que aparecen. ¿Cuántos te dejaste de escribir? Escribe los sinónimos y antónimos de las palabras siguientes: Amor, lucha, bueno, malo, extraordinario, útil, económico.

5. Elabora diez puntos de venta del libro «El Deseado de todas las Gentes».

**Nuestro carácter  
Es susceptible de  
Ser transformado.  
Es nuestra decisión.  
Dios no nos  
Ha puesto ningún  
Impedimento  
Para alcanzar,  
Con su ayuda,  
Metas honestas.  
Podemos desarrollar  
Apropiadas cualidades  
Y alimentar las que  
Ya poseemos,  
Justo aquellas  
Que necesitamos  
Para tener más éxito**



# **En la maravillosa Obra de la Distribución de la Página impresa.**

## **XIV. ¿NECESITO CUALIDADES?**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno descubra las cualidades que necesita desarrollar para desempeñar con éxito su tarea y aprenda la manera de adquirirlas**

## XIV. ¿NECESITO CUALIDADES?

### 1. ¿Qué son?

¿Se necesitan cualidades para ingresar en el colportaje? Sí. ¿Qué son las cualidades de una persona? El diccionario define la palabra *cualidad* como «*cada uno de los caracteres, naturales o adquiridos, que distinguen a las personas, a los seres vivos en general o a las cosas*».

Puede ser que tú poseas de forma natural alguna de las cualidades que aquí se explicitan, o tal vez no. No importa, porque con la ayuda de Dios se pueden adquirir. El espíritu de profecía nos dice que «*las acciones repetidas forman los hábitos, los hábitos forman el carácter*» (PVGGM, 291). De esta frase se infiere que nuestro carácter es susceptible de ser transformado. Es nuestra decisión; Dios no nos ha puesto ningún impedimento para alcanzar metas honestas. Podemos desarrollar apropiadas cualidades o alimentar las que ya poseemos, justo aquellas que necesitamos para tener más éxito en la maravillosa obra de la distribución de la página impresa. Compartir contigo el conocimiento de dichas cualidades y la forma de conseguirlas es el objetivo de este tema.

#### 1.a. Acerca de la empatía

Existe una palabra que seguramente habrás escuchado más de una vez: **empatía**. Esta palabra tiene un significado y aplicación importantísima. El diccionario nos da la siguiente definición: «*Participación afectiva, y por lo común emotiva, de un sujeto en una realidad ajena*». Tener empatía es llegar a conocer al otro, a nuestro interlocutor o al receptor; captar rápidamente lo que le gusta, cuáles son sus necesidades más urgentes y sus problemas, es decir, ponerse en el lugar del otro, de ver el mundo como él lo ve; y esto es posible gracias a las interacciones del yo y el tú.

Una de las primeras cualidades que el colportor debe desarrollar es la *empatía*. Hay muchas personas que intentan vender sus productos y van a la búsqueda de sus posibles clientes. Cuando están frente a uno, sólo tienen un objetivo: imponer su opinión. No les importa la opinión de la persona, sus gustos, problemas, inquietudes... Le interrumpen constantemente y realizan un trabajo de tal presión que no dan lugar a que el receptor exteriorice sus ideas, les abra su corazón y les muestre justamente aquello que es fundamental: sus verdaderas necesidades. Una vez leí un ejemplo muy interesante y apropiado para ilustrar lo que es la empatía. El autor citaba el ejemplo de que en la segunda guerra mundial, la artillería antiaérea tenía un cañón o una ametralladora, si el tirador no calculaba bien la altura, y la velocidad del blanco, así como la del viento, de nada le servía todos los disparos que pudiera hacer. Sólo gastaba la munición inútilmente sin alcanzar su objetivo. Dicho tirador puede compararse a un colportor sin empatía. No es capaz de «calcular» todos los elementos que son necesarios para coronar la venta con éxito; no comprende, ni sigue el hilo al comprador eventual que está en frente. No tiene tacto, no enfrenta las objeciones con sabiduría, le quita la razón, discute y a toda costa quiere que prevalezca su opinión frente a la del receptor. No se preocupa por el mundo subjetivo del individuo, de sus posibles luchas y conflictos internos, etc. El resultado es una ingente cantidad de «munición» gastada sin lograr alcanzar su objetivo: la venta.

El colportor con empatía puede compararse al artillero de nuestros días, que al disparar un cohete, éste es atraído al calor liberado por el reactor del avión perseguido. No importa lo que el avión haga, que suba, que baje o que de la vuelta, el cohete indefectiblemente sigue su blanco hasta el momento del impacto.

Las palabras, las miradas, los gestos, la presentación, en definitiva todo lo que hace el colportor, debe estar en función de su receptor. Esto es empatía. Hay un texto del espíritu de profecía que resume lo que estoy diciendo: «*La Palabra de Dios...nos enseña que, en toda transacción comercial, debemos ponernos en el lugar de aquellos con quienes tratamos, mirar no sólo por nuestros intereses, sino también por los ajenos*» (MC, 141).

### 1.b. Conocimiento de sí mismo

Debemos aprender a conocernos a nosotros mismos, localizar nuestros defectos para que a través de la oración podamos pedirle al Señor que nos cambie. Si no somos capaces de reconocer nuestros defectos, si nos molesta que nos corrijan los demás cuando cometemos un error, ¿cómo vamos a superarnos? No hay peor ciego que el que no quiere ver. El progreso es proporcional al empeño que ponemos en descubrir nuestros errores y corregirlos, ya que ellos son un obstáculo (si se perpetúan) en nuestro crecimiento como colportores. La oración de David debe ser la nuestra: «*¿Quién podrá entender sus propios errores? Líbrame de los que me son ocultos*». (Sal. 19:12). Debemos también ser capaces de identificar nuestras virtudes, pero no para jactarnos de ellas y exhibirlas como un trofeo.

### 1.c. Fe

El Señor Jesucristo les dijo a sus discípulos que si tenían fe moverían montañas de dificultades. «*Por vuestra poca fe. Porque os aseguro que si tuvierais fe como un grano de mostaza, diríais a este monte: Pásate de aquí para allá, y se pasaría. Y nada os será imposible*» (Mat. 17:20).

Veamos un interesante comentario con respecto a este texto: «*Si vuestra fe en vez de faltos fuese tan pequeña como un grano de mostaza, la menor de las semillas, os haría capaces de obrar maravillas... Bueno es desconfiar de nosotros mismos y de nuestras propias fuerzas, pero es malo y ofensivo para el Señor desconfiar del poder que él mismo nos ha prometido y garantizado*» (MATTHEW HENRY: Comentario Exegético Devocional. CLIE. Barcelona. 1966. Tomo Mateo. Pág. 333).

¿Por qué es tan importante la fe? Porque ella contiene en sí misma el germen de la acción. ¿Qué hubiese pasado si David no hubiera tenido fe cuando estaba frente a Goliat? «*La fe es estar seguros de lo que esperamos, y ciertos de lo que no vemos*» (Heb. 11:1. Versión NRV 1990) y David estaba seguro que Dios le iba a dar la victoria a pesar de las evidencias en contra suya; tenía plena certeza que los ángeles poderosos de Dios estaban a su lado, aunque no los veía. En el colportaje surgen a veces dificultades que si se ejercita la fe podrán superarse.

Necesitamos fe para emprender la tarea del colportaje, fe en las promesas de Dios, de ahí la importancia de conocerlas. ¡Ah!, Y no debemos confundir la fe con el sentimiento, son cosas diferentes.

«Deberíamos dedicarnos cada día a Dios y creer que él acepta el sacrificio, sin examinar si acaso poseemos ese grado de sentimiento que pensamos debe corresponder con nuestra fe. El sentimiento y la fe son tan diferentes como lejano está el oriente del occidente. La fe no depende del sentimiento. Debemos implorar fervientemente a Dios y con fe, haya o no haya sentimiento, y luego debemos vivir de acuerdo con nuestras oraciones. La palabra de Dios constituye nuestra seguridad y evidencia, de modo que después de haber pedido debemos creer sin dudar» (MS2, 278).

«La fe debe ser cultivada» (Mat. NEV, 69). Pidamos como los apóstoles pidieron a Jesús: «Auméntanos la fe» (Luc. 17:5). Te recomiendo que estudies con detenimiento el capítulo 11 de Hebreos.

#### 1.d. Entusiasmo

He conocido a algunos colportores que en sus inicios han tenido poca preparación, pero no obstante han logrado vender. ¿Por qué? Poseían un magnetismo natural: su *entusiasmo*. El entusiasmo es contagioso, despierta, dinamiza, revitaliza y convence casi siempre al oyente; y si le añadimos el factor *veracidad* (porque también se puede ser un defensor entusiasta de algo inútil o falso) entonces tenemos a nuestra disposición un excelente ingrediente para sazonar nuestros gestos, palabras, miradas y argumentos.

La hermana White cuenta la siguiente anécdota con relación al entusiasmo: «En cierta ocasión, cuando Betterton, célebre actor, estaba cenando con el Dr. Sheldon, arzobispo de Canterbury, éste le dijo: "Le ruego, Sr. Betterton, que me diga por qué vosotros los actores dejáis a vuestros auditorios tan poderosamente impresionados hablándoles de cosas imaginarias". "Su señoría -contestó el Sr. Betterton-, con el debido respeto a su gracia, permítame decirle que la razón es sencilla: reside en el poder del entusiasmo. Nosotros, en el escenario, hablamos de cosas imaginarias como si fuesen reales; y vosotros, en el púlpito, habláis de cosas reales como si fuesen imaginarias"» (CM, 241-242).

#### 1.e. Positivismo

Tener una actitud positiva frente a la vida es de suma importancia. Hay personas que se detienen siempre en el lado negativo de las cosas; sólo ven las hojas muertas y el día nublado. Se espacian hablando de enfermedades y desgracias, de lo mal que les va y de lo difícil que es esto y aquello. ¿Te imaginas un colportor con esta actitud? ¿Puede transmitir una actitud positiva a su receptor si él mismo no la tiene?

Seguramente has escuchado más de una vez aquello de que los que son negativos ven el vaso *medio vacío*, por el contrario, los que tienen una actitud positiva lo ven *medio lleno*. Así es; debemos esforzarnos por ver el lado positivo de las cosas. Una leyenda cuenta que un hombre pasó al lado del esqueleto de un perro muerto y exclamó: «¡Qué asco!». Más tarde pasó Jesucristo y al mirar al animal muerto dijo: «¡Qué dientes más blancos tenía este perro!».

Siempre nos vendrán a la mente pensamientos negativos, pero no estamos obligados a dejar que nos invadan y paralicen. Dice la sabiduría popular que «los

*pájaros pueden revolotear en nuestra cabeza, pero nosotros podemos evitar que hagan nido en ella».* Tener una actitud positiva en cualquier ramo de la vida es de suma importancia, pero lo es de una forma especial en la tarea del colportaje, porque el colportor se relaciona con gente a la que ofrece los libros, y en la tarea de vender se requiere poseer una gran dosis de positivismo frente al potencial cliente. Concéntrate en corregir tus errores con la ayuda de Dios, antes de pasarte todo el día lamentándote por haberlos cometido; si te rechazan en un lugar ve a otro con alegría; si vendiste poco hoy, analiza el por qué y proponte vender más mañana.

*«Los profesos cristianos que constantemente están quejándose y lamentándose, y que parecen creer que la felicidad y un rostro alegre son un pecado, no profesan la verdadera religión. Los que consideran el escenario hermoso de la naturaleza como si fuese un cuadro muerto, que prefieren contemplar las hojas muertas más bien que recoger las hermosas flores frescas, que se deleitan con morbidez en el lado melancólico del lenguaje que les habla el mundo natural, que no aprecian la belleza de los valles vestidos de verde y de las altas cimas de las montañas, que cierran sus oídos a la voz gozosa de la naturaleza, que es dulce música para el oído que la escucha, los tales no están en Cristo. No andan en la luz, sino que juntan para sí tinieblas y lobreguez, cuando podrían tener alegría y ver nacer en su corazón la bendición del Sol de Justicia con sanidad en sus rayos» (JT1, 341).*

### **1.f. Valor**

Se necesitan hombres y mujeres que hagan de Dios su fortaleza y emprendan el trabajo con valor, y arrosten las dificultades sin miedo.

Los pescadores de Galilea que se hacían cada día a la mar, necesitaban una gran dosis de valor para culminar con satisfacción sus tareas. Así también, el colportor, que se adentra cada día en las aguas turbulentas de la vida, necesita valor para echar la red del Evangelio y pescar almas.

*«La senda que Cristo señala es estrecha y se requiere abnegación. Para internarse por ella e ir al encuentro de dificultades y desalientos, se requieren hombres y no seres débiles» (MC, 397).*

### **1.g. Humildad**

En el colportaje tendrás oportunidades en las cuales saborearás el éxito. Pero ¡cuidado! No te vayas a vanagloriar por ello. Cuando consigas ventas no lo proclames a los cuatro vientos como si se tratara de una gran hazaña. Esto puede despertar la rivalidad y la envidia entre tus compañeros. Si haces muchas ventas alaba a Dios por su bondad y trata de mantenerte siempre humilde; esto no quiere decir que no digas nada a nadie. Puedes transmitirlo para estímulo de la comunidad y de tus compañeros en la obra, pero con el tono y la actitud adecuada, sin dejar traslucir orgullo y vanagloria; tampoco hace falta que vayas contando siempre la cantidad de libros que vendes, eso corresponde comunicarlo en los informes.

Que las personas que visites noten que has estado con Jesús. No aparentes ser un sabiondo, evita la jactancia.

«Nada hagáis por rivalidad o por vanagloria; antes bien en humildad» (Fil. 2:3).

«Revestíos de humildad; porque Dios resiste a los soberbios y da gracia a los humildes. Humillaos bajo la poderosa mano de Dios; para que él os exalte a su tiempo» (1 Ped. 5:5-6).

«La humildad es la característica de los que poseen sabiduría verdadera y no importa cuál sea el desarrollo que hayan alcanzado, no confiarán en sí mismos, ni serán jactanciosos» (COES, 13).

No hay que confundir la humildad con el apocamiento, la simpleza, la pobreza o la cortedad educacional. Son cosas diferentes. Hay pobres orgullosos y ricos humildes; torpes jactanciosos y sabios que no hacen alarde de sus conocimientos.

### **1.h. Saber escuchar**

Ya estudiamos en el tema X que en el proceso comunicativo no puede ser un monólogo. El *emisor* habla pero debe aprender también a *escuchar*. Para que una comunicación sea eficaz debe darse esta actitud en aquellos que intervienen en el proceso, especialmente en los que pretenden vender un producto, idea o imagen. Epíteto, filósofo estoico, dijo: «Si Dios nos dio a los hombres dos oídos y tan sólo una boca es para que oigamos el doble de lo que hablamos.» Sócrates preguntó a sus alumnos quién era el mejor orador del mundo. Ellos dijeron muchos nombres de personas muy famosas por su elocuente oratoria. Pero el maestro movía su cabeza negativamente. Por fin les dio la respuesta: «El mejor orador es el que más escucha». Un colportor me comentaba que muchas de las ventas que él realizaba se debía a que escuchaba a las personas cuando querían decirle algo. También yo he podido experimentar lo mismo. A veces he tenido que escuchar un buen rato a personas que tenían serios problemas y que necesitaban «desahogarse» con alguien. Al final han comprado nuestra literatura y me han dado las gracias. «Pero ¿de qué? -me he preguntado yo- si no he hablado casi nada, todo lo que hice fue escuchar».

Pero ¿qué es saber escuchar? ¿Es simplemente callar cuando el otro habla? No. Uno puede guardar silencio pero no estar centrado en lo que el otro dice. Actualmente se habla de la *escucha activa*, esta implica las siguientes actitudes:

#### **1.h.a. Concentración**

No debes dejar que ninguna cosa te distraiga mientras estás escuchando. Tu mirada no debe dirigirse a otros lugares, sino a la persona que habla; las manos no deben estar haciendo alguna actividad, etc. debes darle la prioridad al que está hablando, así le transmitirás el mensaje de que tu objetivo primordial es interesarte por él. Pero ¡cuidado! Hay vendedores que cuando el cliente les habla, ríen, asienten con la cabeza, contestan que sí, o que no, pero... su mente está en otro lugar, y esto se detecta fácilmente por las personas un poco observadoras, y no hace falta que te argumente lo negativo que resulta. En resumen: *No pierdas el hilo de lo que te dicen.*

### **1.h.b. No interrumpir**

Debes dejar hablar sin interrumpir y hablar sólo cuando la persona haya terminado su pensamiento. Es usual tender a querer dar consejos o soluciones de una forma inmediata al menor atisbo de los problemas de nuestro interlocutor; pero si dejamos que se exprese tendremos mayor conocimiento de causa, más elementos de juicio para encontrar la mejor solución. Además, a nadie le gusta que le interrumpan, porque de esta manera se corta la concentración del que habla. Las personas latinas somos más proclives a hablar y por lo tanto nos resulta más difícil dejar que los otros hablen.

### **1.h.c. Parafrasear**

La paráfrasis en una conversación confirma que la persona ha estado escuchando adecuadamente. Si podemos parafrasear con exactitud, la concentración es obvia, especialmente cuando recibimos instrucciones, confidencias u opiniones. Después de escuchar podemos decir: «*Le comprendo. Lo que usted acaba de decir es que...*».

### **1.i. Amabilidad**

Venden más los colportores amables que los que no lo son. Siempre nos gusta que nos traten bien, que nos demuestren que se interesan por nosotros y que respetan nuestros puntos de vista. La sonrisa sincera, el apretón de manos, el saludo afable, la cortesía, etc. deben impregnar nuestra personalidad. Si te tratan mal, siempre responde con amabilidad. Nunca pierdas el control. Recuerdo el caso de un colportor que estaba visitando una zona de viviendas en una ciudad de Alemania. Llamó a la puerta de un apartamento y cuando salió el hombre le trató con mucha acritud, tomó la Biblia que el colportor le estaba mostrando y se la tiró por el suelo como si hubiese perdido completamente el juicio. «¡Márchese! ¡Márchese!» le gritaba. El colportor recogió la Biblia y con una mirada amable se despidió de aquel hombre. Prosiguió su trabajo en las otras viviendas y cuando volvió a pasar por aquella puerta donde había recibido tan mal trato, observó que se abría y temió lo peor. Pero cuál sería su sorpresa cuando vio al hombre con una actitud muy diferente, pidiéndole perdón por lo que había hecho. «No sé lo que me pasó», le dijo. Se interesó por la obra que hacía el joven y le compró la Biblia y creo recordar que también otros libros.

*«Al defender la verdad, debe tratarse con respeto y deferencia a los más acerbos oponentes. Algunos no responderán a nuestros esfuerzos, sino que se burlarán de la invitación evangélica. Otros, aun aquellos que nosotros creemos fuera de los límites de la misericordia de Dios, serán ganados para Cristo» (OE, 386-387).*

### **1.j. Educación y tacto**

Los que trabajan de cara al público deben aprender a ser educados y a tener tacto con la gente. No es necesario que uno se aprenda de memoria un libro de urbanidad y corrección para dominar todas y cada una de las normas que allí se explicitan. Pero no cabe duda de que debemos conocer las normas básicas de educación para poder relacionarnos con éxito. Por ejemplo: Las preguntas indiscretas hay que evitarlas. Un colportor le preguntó una vez a una señora muy obesa

cuánto pesaba. No tuvo éxito con ella. Algunos preguntan cuánto gana la persona, si tiene novia o novio, si el coche que tiene lo ha pagado a plazos o al contado, si la casa es propia o alquilada, etc. No se debe criticar a nadie y menos a la «competencia».

### **1.k. Formación y desarrollo permanente**

Este apartado podría subtitularse: «conocimiento del producto» Ya estuvimos viendo contigo en el tema VIII (La Preparación), lo importante que es que el colportor conozca bien el contenido específico de la materia que contiene nuestros libros. Te recomiendo que repases el apartado «4.b. Formación técnica».

*«No nos contentemos con alcanzar una norma baja. No somos lo que podríamos ser, ni lo que Dios quiere que seamos. Dios nos ha dado facultades de raciocinio, no para que permanezcan inactivas, o para ser pervertidas en la obtención de aquello que es terrenal y sórdido, sino para que se desarrollen hasta lo sumo y sean refinadas, santificadas, ennoblecidas y empleadas para hacer progresar los intereses de su reino» (OE, 308).*

### **1.l. Fidelidad**

¿De qué nos sirve ganar mucho dinero vendiendo libros si perdemos nuestra alma? ¿De qué sirve que aprendamos técnicas de venta si no hemos aprendido a consagrarnos a Dios? El colportor debe ser fiel en su conducta, en la administración de sus ingresos, en su relación con la editorial. Deber dinero a la editorial no ayuda ni a ésta ni al colportor. Debe haber constante crecimiento espiritual a través de la comunión con Dios. Cultivar la vida de fe es un imperioso deber para los que trabajan en la obra de llevar el mensaje de salvación a través de la página impresa.

### **1.m. Organización**

La capacidad de *organización* es el sustrato de los triunfadores. Si los vendedores de libros seculares requieren organización y disciplina para ejercer su trabajo con éxito, cuánto más el colportor que está empeñado en una obra sagrada. Organizarse implica *planificar* nuestra vida, actividades profesionales y de ocio. Una buena organización casi siempre genera buenos resultados. Una mala organización casi nunca. En el próximo tema trataremos con mayor profusión esta cualidad.

## **2. Unas palabras con relación a las cualidades**

### **2.a. Buscar las cualidades de Jesús**

Está bien que nos fijemos en las buenas cualidades que tienen los demás, pero no debemos olvidar que nuestro modelo a imitar es Cristo. «*Aprended de mí que soy manso y humilde de corazón*» (Mat. 11:29).

*«Ustedes necesitan admirar las preciosas cualidades que existían en el carácter de Jesús» (Mat. CDD, 145).*

*«Su carácter estaba compuesto de cualidades morales entre las cuales encontramos todo lo puro y todo lo que es verdadero, todo lo amable y todo lo que*



es de buen nombre. Dios nos ha dado un modelo perfecto y sin falla» (Mat. CDD, 167).

## **2.b. Ejerciendo fe en Jesús y en su Palabra**

«Jesús no reveló cualidades ni ejerció facultades que los hombres no pudieran tener por la fe en él» (DTG, 619). «Luchemos, mediante la aceptación de su Palabra, para alcanzar la más elevada norma de perfección. Sólo estamos seguros cuando procuramos las cualidades que hacen de nosotros hijos de Dios, poseedores de una excelencia santificada» (Carta 155, del 5 de septiembre de 1902).

## **2.c. Pedírselas a Dios**

«Si alguno necesita sabiduría, pídale a Dios, quien da a todos generosamente, y sin reprochar. Y le será dada» (Sant. 1:5. Ver. NRV 1990).

## **2.d. Deben consagrarse a Dios**

«Los hombres pueden pensar que están sirviendo a Dios fielmente; su talento, sabiduría, elocuencia o celo, pueden deslumbrar los ojos, halagar la fantasía y despertar la admiración de los que no pueden ver debajo de la superficie; pero a menos que esas cualidades sean humildemente consagradas a Dios,... son considerados por Dios como siervos inútiles» (Review and Herald, 11-5-1897).

## **2.e. Deben desarrollarse**

«La excelencia moral y las buenas cualidades mentales no son el resultado de la casualidad. Los dones más preciosos carecen de valor a menos que sean aprovechados. La formación de un carácter noble es la obra de toda una vida, y debe ser el resultado de un esfuerzo aplicado y perseverante. Dios da las oportunidades; el éxito depende del uso que se haga de ellas» (PP, 223-224).

## **2.f. No nos recomiendan a Dios**

«No es la posición, no es la sabiduría finita, no son las cualidades, no son los dones de una persona los que la colocan en eminencia en la estima de Dios» (MS1, 302). Judas tenía cualidades pero éstas no le salvaron. Las cualidades son un don de Dios que si cultivamos nos ennoblecen y acercan más a Dios; pero no las debemos considerar como méritos propios.

## **2.g. Son como el oro de Ofir**

«Las cualidades mentales refinadas y santificadas valen más que el oro de Ofir» (Carta 37 a, 1 de abril de 1903).

# ¡En la oración tienes el medio adecuado para desarrollar tus cualidades!

## LINGOTES DE ORO

- Las cualidades son cada uno de los caracteres, naturales o adquiridos, que distinguen a las personas, a los seres vivos en general o a las cosas.
- La empatía, conocerse a sí mismo, la fe, el entusiasmo, el positivismo, el valor y la humildad, el saber escuchar, la amabilidad, la educación y el tacto, la formación y el desarrollo permanente, la fidelidad y la organización, son, cualidades a desarrollar por el colportor.
- Las cualidades deben ser consideradas como el oro de Ofir, es decir, una posesión muy valiosa para el carácter, pero para que ejerzan la debida influencia en nosotros y en los otros, deben consagrarse a Dios.
- Las mejores cualidades debemos buscarlas en Jesús.
- Las cualidades no nos recomiendan a Dios, son el resultado de la fe y la fuerza de la voluntad.

## AUTOEVALUACION

1. Define lo que es una cualidad.
2. ¿Qué es la empatía?
3. ¿Podemos conocernos a nosotros mismos?
4. ¿Por qué es tan importante la fe en la tarea del colportaje?
5. ¿Qué es el valor?
6. ¿Qué es ser humilde?

7. ¿Qué implica saber escuchar?
8. Hacer una pregunta indiscreta implica no tener \_\_\_\_\_
9. ¿Qué otras cualidades no hemos citado aún?
10. De los cinco aspectos que se enumeran en el punto dos, ¿cuál es el más importante para ti?
11. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## **PROPUESTAS PEDAGÓGICAS**

1. Busca en la Biblia el personaje que tú quieras y cita las cualidades más sobresalientes de su carácter.
2. Escribe las ocho cualidades que tú consideres más importantes. Escríbelas por orden de importancia.
3. ¿Podrías citar algunas otras cualidades que son importantes para el colportor y que no se han tenido en cuenta en el presente tema?
4. Si conoces a algún colportor, cita las cualidades que hayas observado en él o ella.
5. Escribe siete preguntas hipotéticas que no se deberían formular al oyente como señal de educación y tacto.
6. Imagínate que estás hablando con un posible comprador. ¿Cómo aplicarías las técnicas de la escucha activa?
7. ¿Has entendido cómo se desarrollan las cualidades? Escribe, pues, un breve resumen.

# **CUARTA UNIDAD:**

## **La Escalera del Éxito**

## **XV. PLANIFICACIÓN**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno llegue a comprender el valor del tiempo y aprenda a organizarse a través de la planificación**

## XV. PLANIFICACIÓN

### 1. El tiempo: don de Dios

«*Nuestro tiempo pertenece a Dios*», dice el espíritu de profecía. De todos es conocida la frase «*el tiempo es oro*». La mayoría de las personas son conscientes de lo importante que es el tiempo. Algunos hablan de «ahorrar el tiempo» pero esto es algo imposible, porque el tiempo no se puede acumular ni recuperar después como si se tratase de un ahorro bancario. El tiempo que no se usa bien se pierde para siempre.

Algunos queriendo aprovechar hasta el último minuto del día, realizan un sin fin de actividades, pero sin provecho alguno. Las personas se desgastan y no alcanzan sus objetivos. A veces he observado a personas que no paran ni un minuto; son muy activas, van y vienen, suben y bajan, traen y llevan, sudan y jadean y agotan hasta la última partícula de glucógeno. Pero ¿cuál es el resultado? Muy pobre, siempre quedan muchas cosas por hacer. La causa está en la *planificación deficiente*.

La planificación se puede aplicar a un *macro-nivel*: a la investigación científica, al desarrollo económico, al funcionamiento de una empresa, colegios y universidades, gobiernos, etc. O bien a un *micro-nivel*: Un hogar, una asociación de vecinos, un individuo. En esencia, ambas siguen el mismo criterio: Aprovechar bien el tiempo.

Los altos ejecutivos y también los grandes vendedores, programan su jornada de trabajo con bastante antelación: Hay planificaciones que abarcan períodos de un año y hasta de varios. Cada vez que una persona de éstas comienza el día de trabajo, ya sabe lo que tiene que hacer, no lo deja todo a merced de la improvisación porque sabe que el tiempo es muy valioso. Si en el mundo secular, aun en la prosecución de fines malos, se valen de la planificación, ¿por qué no beneficiarnos de esta sabia y útil estrategia para alcanzar tan nobles objetivos como los que abriga el colportor?

La Palabra de Dios nos dice que los administradores deben ser hallados fieles (1 Cor. 4:2). ¿No es el colportor un administrador de los recursos de Dios, como el tiempo, por ejemplo? Aprender a usar el tiempo para la gloria de Dios, es un deber de todo cristiano. Eso es lo que nos dice la Escritura: «*Aprovechando el tiempo*» (Efes. 5:16). También los Testimonios son pródigos en citas sobre el tiempo: «*Nuestro tiempo pertenece a Dios. Cada momento es suyo, y nos hallamos bajo la más solemne obligación de aprovechar lo para su gloria. De ningún otro talento que él nos haya dado requerirá más estricta cuenta que de nuestro tiempo.*»

«*El valor del tiempo sobrepuja todo cómputo. Cristo consideraba precioso todo momento, y así es como hemos de considerarlo nosotros. La vida es demasiado corta para que se la disipe. No tenemos sino unos pocos días de gracia para los cuales prepararnos para la eternidad. No tenemos tiempo para perder... Se nos amonesta a redimir el tiempo. Pero el tiempo desperdiciado no puede recuperarse jamás. No podemos hacer retroceder ni un solo momento. La única manera en la cual podemos redimir nuestro tiempo es aprovechando lo más posible el que nos queda...*» (PVG, 277).

## 2. El uso correcto del tiempo

¿Cómo podemos usar con mayor eficacia nuestro tiempo? Evidentemente planificando bien. Aunque este asunto se puede complicar cuanto queramos, intentaremos hacerlo lo más sencillo posible. Cuando hablamos de usar bien el tiempo deben tenerse en cuenta varios factores:

### 2.a. La planificación efectiva

En primer lugar es necesario que *anotes* todos los *objetivos* que piensas alcanzar durante un año. Puedes realizar dos listas si lo deseas: a) *Objetivos personales*. b) *Objetivos profesionales*. Los objetivos personales son todos aquellos que no tengan que ver directamente con el colportaje, por ejemplo: Pintar la casa, comprar una mesa, aprender a tocar la guitarra, realizar un viaje de recreo a..., etc.

Como las uniones, asociaciones o campos misioneros, tienen su planificación (plan de trabajo), en el apartado que corresponde al colportaje habrán explicitado unos **objetivos** (lo que quieren alcanzar) y unas **actividades** que son el modo como piensan conseguirlos. Ten en cuenta estos objetivos y actividades a la hora de consignar los tuyos dentro del área del colportaje. Por ejemplo, considera que el objetivo de tu campo misionero es subir el nivel de preparación de los colportores y para eso han formulado la actividad de realizar dos seminarios de colportaje. Pues, bien, en tu hoja particular que encabezarás con el título de «*objetivos para el año...*» anotarás «*prepararme más en el colportaje*» y en otra hoja encabezada con el título «*actividades*» escribirás las actividades que vas a realizar para alcanzar tu objetivo; por ejemplo: «*asistir a los dos seminarios del Campo Misionero*». Te recuerdo otra vez que todo objetivo que tengas deberás anotarlo. Antes te di un ejemplo; otros ejemplos podrían ser «*mejorar la lectura*», «*mejorar la pronunciación*», etc. Y ¡recuerda! para lograr cada objetivo tienes que tener planificada una o varias actividades. Ejemplo, para el objetivo «*mejorar la lectura*», deberás anotar en el apartado de actividades lo que piensas hacer concretamente: «*Leer en voz alta un mes, cada día durante quince minutos*». ¿Entiendes?

Ahora bien, como observarás hasta este momento sólo se han formulado las actividades pero no se han fijado fechas, no se ha dicho cuándo realizarlas ni cómo realizarlas; esto corresponde a la planificación cotidiana. En tu agenda, cada día deberás anotar todas las actividades que piensas realizar durante la jornada, así como el tiempo que quieres dedicar a cada una de ellas. A continuación te doy un ejemplo.

Establece un sistema de prioridades para cada actividad siguiendo la pauta siguiente:

La importancia o la urgencia de una actividad puede quedar modificada por muchos factores circunstanciales, por ejemplo una visita inesperada a la casa, una llamada telefónica, un imprevisto, un acontecimiento, etc. De ahí la importancia de que revises tus prioridades constantemente.

Te recomiendo que tengas en cuenta los siguientes consejos con relación a la lista de actividades diarias:

- Elabora tu lista de actividades durante la noche.
- Consúltala todas las mañanas.
- Tacha las actividades realizadas.
- Lo urgente no siempre es lo más importante. Cerciórate que no te absorban los asuntos urgentes y dejes de lado lo realmente importante.
- Puedes agrupar actividades similares colocando un símbolo similar al lado de cada una de ellas.
- Confecciona otra lista de tareas domésticas para ahorrar tiempo en el hogar.

En cuanto a los **objetivos** conviene que te los formules de acuerdo a las siguientes pautas:

- Debes marcarte objetivos a corto plazo y a largo plazo.
- Considera tus posibilidades y piensa siempre en «código sensato». He conocido a personas que han tenido maravillosos objetivos y planes extraordinarios para conseguirlos, pero escasísimos medios para alcanzarlos... Los especialistas en la materia tienen una palabra clave para definir cómo debe ser un objetivo: EMART (SMART en inglés). Corresponde a los términos siguientes: *Específico, Medible, Alcanzable, Realista y Tangible*.

- Mejor es que te marques pocos objetivos y los cumplas, que no muchos y no los puedas cumplir.
- Fija plazos concretos y realistas para alcanzar tus objetivos.
- El objetivo tiene que estar siempre como telón de fondo de nuestras actividades, es decir, recordarlo siempre.
- El objetivo siempre tiene que ser noble y de acuerdo a la voluntad de Dios.
- Debes poner todos tus objetivos en las manos de Dios para que se haga su voluntad y no la tuya, esto significa estar dispuesto a aceptar que la providencia marque un cambio de objetivos y planes.

Revisa tus objetivos periódicamente, puede ser que tengas que añadir nuevos, modificar los que ya tienes o simplemente eliminarlos de tu lista porque ya los alcanzaste o bien porque han quedado sin efecto.

Es conveniente que una persona de experiencia te guíe en la realización de tu planificación, si es que no lo has hecho nunca.

## 2.b. Orden

La Palabra de Dios nos dice que todo debe ser hecho con orden (1 Cor. 14:40). Si en el cielo reina el orden y un día tenemos que vivir allí ¿no tendremos que aprender aquí primero a ordenar nuestra vida? Una casa, una oficina, una habitación desordenada, son el reflejo de una mente desordenada. Como te dije antes, hay personas que hacen mucho pero no guardan un orden, no tienen objetivos y las actividades que se han marcado no tienen un tiempo determinado para ejecutarse ni una prioridad, o tal vez ni siquiera saben cómo se hacen. Orden significa saber qué hacer, cuándo hacerlo y cómo hacerlo. Si quieres alcanzar el éxito en cualquier ramo de la vida, debes aprender a ser ordenado. En el colportaje es muy necesario el orden en todo:

- Orden en la administración del tiempo.



- Orden en la limpieza del hogar y de uno mismo.
- Orden en la colocación de las cosas.
- Orden en las comidas.
- Orden en la administración del dinero.
- Orden en el culto.
- Orden en el trabajo.

*«Es deber de todo cristiano adquirir hábitos de orden, minuciosidad y prontitud... Necesita ejercitar su mente haciendo planes referente a cómo usar el tiempo... Decidan cuánto tiempo se requiere para hacer una tarea determinada y entonces dedíquese todo esfuerzo a terminar el trabajo en ese tiempo» (PVG, 279).*

*«No se glorifica a Dios cuando aquellos a quienes ha llamado de las tinieblas a su luz admirable son desaliñados, sucios y descuidados. Tenemos que copiar el Modelo divino en lo que a orden y limpieza se refiere, y si el cielo es deseable y atractivo quiero que el lugar donde moro sea atractivo en su sencillez y su orden. Todos debemos tomar en cuenta que la prolijidad, la limpieza y el orden deben prevalecer entre los que aman y temen a Dios, porque de esa manera estamos dando testimonio de nuestra fe» (Mat. CDD, 331).*

Jesús, que es nuestro modelo en todo, siempre fue ordenado y limpio. ¿Te puedes imaginar a Cristo tirando las cosas por tierra, no dejándolas en su lugar, no teniendo un horario para trabajar, ni tiempo fijado para la oración, llevando su ropa sucia, etc? ¿Verdad que no?

*«Los discípulos se apresuraron a ir a la tumba, y la encontraron como había dicho María. Vieron los lienzos y el sudario, pero no hallaron a su Señor. Sin embargo, había allí un testimonio de que había resucitado. Los lienzos mortuorios no habían sido arrojados con negligencia a un lado, sino cuidadosamente doblados, cada uno en un lugar adecuado... Cristo mismo había colocado esos lienzos mortuorios con tanto cuidado... Pero fue la mano del Salvador la que dobló cada una de ellas y la puso en su lugar. A la vista de Aquel que guía tanto a la estrella como al átomo, no hay nada sin importancia. Se ven orden y perfección en toda su obra» (DTG, 733).*

Cuando el colportor es desordenado, no solamente se perjudica él, sino todos los que están a su alrededor. Por ejemplo, él puede tener los objetivos y las actividades claras. Sabe que tiene que salir a trabajar a las 8:30 (por ejemplo) pero se levanta tarde y esa mañana no sale porque decide hacer otras cosas; o bien no tiene un lugar específico para guardar las facturas de la editorial; o bien su talonario lo deja en cualquier lugar y se le pierde con facilidad ¿A dónde le conducirá este desorden?

### **2.c. Distribución del tiempo**

Para la buena distribución del tiempo, algunos autores sugieren la distribución de un día en 3 bloques de 8 horas cada uno. Lo que voy a exponerte en este apartado es una guía, nada más. Tú puedes confeccionarte tu propio plan de *distribución del tiempo*. Sería bueno que al menos tomaras como base el ejemplo que se encuentra en la página siguiente.

### 3. Cómo mejorar la administración del tiempo

#### 3.a. Planifica

Nunca perderás el tiempo que dediques a planificar, al contrario, te ayudará a que tu tiempo esté mejor aprovechado. Márcate los objetivos que quieres alcanzar; escribe las actividades que piensas realizar para alcanzarlos; anota en tu agenda todas las actividades que piensas hacer durante la jornada, asígnales un tiempo y una prioridad y esfuérzate en respetar siempre tu planificación. Si a veces te desvías de tu plan, vuelve otra vez al mismo.

#### 3.b. Concéntrate en una sola actividad

Deberás concentrarte en una sola actividad y después que la realices podrás seguir con la siguiente. Acuérdate de lo que dice Salomón: «*Todo tiene su tiempo debajo del sol*».

#### 3.c. Trabaja respetando el horario

Si te has marcado un horario lo debes cumplir, debes ejercer tu fuerza de voluntad en esta dirección. Debes comenzar a colportar cuando se inician las actividades en las ciudades. Un colportor me decía: «*Venda o no venda mi costumbre es hacer mis ocho horas diarias, de esa manera cumplo con mi deber y se desarrolla la disciplina. Si he vendido en la primera hora, sigo hasta completar las siete restantes, así mis posibilidades de venta aumentan. Si después de haber trabajado durante siete horas no he logrado vender nada, sigo hasta completar las ocho horas. Así existe todavía una posibilidad de vender. Y si no consigo la venta, entonces no tengo pesar de conciencia, es decir, no lo atribuyo a mi desidia o falta de esfuerzo personal. Ahora bien, casi siempre vendo*».

No des lugar a la pereza ni dejes para mañana lo que puedas hacer hoy. Acuérdate del ejemplo de las hormigas que da Salomón en los Proverbios. La pereza juega malas pasadas. Un colportor perezoso termina experimentando en carne propia las palabras del sabio: «*La pereza hace caer en profundo sueño, y el alma negligente padecerá hambre*» (Prov. 19:15).

Cuida especialmente la *puntualidad*. Es una falta de educación llegar tarde a una cita, debemos considerar que es un robo del tiempo de los otros. Cuando llegamos tarde nos ponemos nerviosos, pueden ocurrir accidentes y perdemos la concentración. Muchas ventas se pierden por ello.

#### 3.d. Trabaja con sistema

Cuando no se sigue un orden en el trabajo, sino que se va donde se quiere y se entra donde apetece, pronto el territorio está «quemado». El colportor recibe de parte de su director de colportores, una zona concreta para trabajar. Si son dos o más colportores, la zona tendrá que ser dividida en tantas partes como colportores hayan. Después de haber hecho la partición del territorio, cada colportor se responsabilizará de trabajar en su zona y respetar la de los otros. Deberán llevar un mapa y marcar en él todo lo que han visitado.

Lo mejor es comenzar por un lado de la zona e ir visitando todos los lugares. Podemos dirigirnos a uno de los portales del bloque (en caso de haberlo), colportar todas las viviendas y oficinas de cada piso. Salir a la calle y colportar todos los bajos comerciales de ese portal al siguiente. Y así sucesivamente hasta llegar al otro bloque. También podemos colportar primero todas las viviendas de los diferentes portales del bloque, y después hacer los bajos.

### **3.e. Aprovecha el tiempo muerto**

Existen momentos en el día, me refiero dentro de las horas de trabajo, que yo llamo «momentos muertos», como por ejemplo cuando te hacen esperar para entrar a ver al director de una empresa, o cuando viajas de un lugar a otro en un transporte público, etc., en los que puedes aprovechar para leer, repasar tus notas, etc.

### **3.f. No lo pienses, escríbelo**

Cada contacto, cada persona interesada, cada idea o plan, etc., debes anotarlo, no lo dejes a merced de tu memoria. Después perderás mucho tiempo intentando recordar y muchas cosas de seguro que se te pasarán por alto. Es muy bueno que archives los nombres de aquellos que te compraron y sus direcciones. Si tienes ordenador puedes crear una base de datos y si no, con un fichero sencillo sobra. Este sistema te ayudará en el futuro para visitar a las mismas personas con nuevas publicaciones. Es una forma de ganar tiempo.

## **4. ¿Qué necesitas para colportar?**

No hace falta que dispongas de demasiadas cosas para colportar. En principio sólo vas a necesitar lo siguiente:

### **4.a. Cartera**

El maletín, o cartera, deberá ser de las que se pueden apoyar verticalmente en el suelo y que se abre por arriba, no los clásicos «atachés». La razón es sencilla, para sacar los libros de estos últimos hay que abrir el maletín por completo, dejando a la vista todo su contenido. La gente cuando ve muchos libros se «asusta». Por otro lado hay que abrirlo en forma horizontal y para eso se necesita una mesa; y no es muy conveniente apoyar nuestra cartera en la mesa de la persona que visitamos. Tampoco es muy estético apoyarla en nuestro cuerpo. La cartera ideal es aquella que se mantiene erguida y se abre por arriba. Puedes sacar un libro y los otros quedan ocultos dentro de ella.

El maletín debe tener varios departamentos donde se puedan colocar folletos, el talonario de pedidos, los libros, etc. Acostúmbrate siempre a colocar la literatura en la misma posición y asígnale un lugar a cada cosa. La cartera siempre estará lista y limpia, no le pongas ninguna pegatina y cuidala para que te dure el máximo tiempo. Antes de salir a la calle revísala para que no te falta nada. Recuerda: es tu arma indispensable para la «lucha».

#### **4.b. Agenda**

Es importante que tengas una agenda. En ella anotarás los nombres de las personas que vas a visitar, tus actividades para el día, horarios, observaciones, interesados, etc. Busca un tamaño mediano, manejable y ten cuidado de no dejarla olvidada en ningún lugar.

#### **4.c. Bolígrafo**

Debes usar un bolígrafo seguro, de los que no manchan la ropa y lleva siempre uno de repuesto en la cartera. No lo muerdas y elige uno que de buena impresión. No hace falta que valga mucho dinero, existen bolígrafos económicos con buena presencia.

#### **4.d. Talonario de pedidos**

Nuestras editoriales disponen de talonarios de pedidos; llévalo siempre en tu cartera. En cada país el formato y modelo cambia. Normalmente en la nota de venta se deberá anotar el nombre del comprador, su dirección y teléfono, así como los títulos de los libros que compra, su importe y la forma de pago. También deberán llevar el membrete de nuestra editorial.

#### **4.e. Literatura**

Hay colportores que llevan todos los libros que les caben en la cartera y a medida que los venden los van reponiendo. Otros sólo llevan los libros pequeños y los grandes los venden con el catálogo o con la carpeta presentadora. La entrega la realizan más tarde u otro día. Es importante llevar folletos para entregar a los que no nos compran. Cuidado de no estropear los libros al manejarlos, o cuando se meten y sacan de la cartera. Un libro sucio es un buen motivo para que no te compren.

#### **4.f. Carpeta y libro presentadores**

Existen carpetas con hojas de plástico donde se introducen ilustraciones y fotografías de los libros, de tal modo que al pasar cada página es como si estuvieras haciendo una presentación con los libros. La ventaja de este sistema es que preservas el libro y el impacto psicológico en el receptor es más positivo ya que todo lo que hay en la carpeta son ilustraciones. Estas carpetas se confeccionan de acuerdo al gusto del colportor, (siguiendo el hilo de la presentación) pero en algunos campos, asociaciones y uniones, existen carpetas ya confeccionadas, que las editoriales ponen a disposición del colportor. Todavía me acuerdo cuando creé mi primera carpeta presentadora. Desde entonces hasta hoy he cambiado su distribución varias veces. En estas carpetas también se puede colocar recortes de periódico con artículos y noticias que vengán a reforzar nuestra argumentación. Otra de las ventajas de la carpeta presentadora, es que no tienes que cargar con todos los libros. De la misma manera, algunas editoriales disponen de un libro bien encuadernado que contiene las mejores páginas de cada tomo.

#### **4.g. Reconocimientos de nuestra labor**

Muchos colportores tienen la costumbre, si hacen presentaciones en colectivos, de pedir una dedicatoria a los responsables. Esto te servirá para conseguir presentaciones en otros colectivos y es un documento que le da solvencia a tu actividad y a la obra.

#### **4.h. Material de apoyo**

A medida que adquieras experiencia, podrás realizar conferencias públicas, o bien presentaciones colectivas, en las que te será muy útil auxiliarte con diferente material pedagógico, como las diapositivas, franelógrafo, transparencias, posters o cuadros grandes, etc. Para ello tendrás que tener, o pedir prestado un proyector de diapositivas y un retroproyector.

# ¡Usa tu tiempo para la gloria de Dios!

#### **LINGOTES DE ORO**

- Nuestro tiempo pertenece a Dios y debemos usarlo para su honra y gloria.
- La planificación debe estar basada en los objetivos, que son las metas que queremos alcanzar, y las actividades, que son los medios que usaremos para alcanzarlas.
- Los objetivos deben escribirse por orden de prioridad y para cada objetivo se debe proponer una actividad, o varias. Estas actividades se alcanzarán con el trabajo diario.
- Dios mantiene en orden todo el universo; el colportor debe aprender a ordenar su vida.
- Debemos distribuir el tiempo de la jornada en tres bloques de ocho horas cada uno.
- La administración del tiempo se mejora: a) Conociendo los objetivos y actividades. b) Respetándolos. c) Concentrándose en una sola actividad. d)

Respetando un horario. e) Trabajando con sistema. f) Aprovechando el tiempo muerto. g) Anotando los datos útiles.

- Para colportar necesitamos: a) Cartera. b) Agenda. c) Bolígrafo. d) Literatura. e) Carpeta o libro presentador. f) Dedicatorias de los colectivos.

## **AUTOEVALUACION**

1. ¿Qué es un objetivo y cuáles son sus características?
2. ¿Cómo se logra alcanzar un objetivo?
3. ¿Por qué es tan importante el orden?
4. Indica los puntos para mejorar la administración del tiempo.
5. ¿Qué es imprescindible llevar en la cartera?
6. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## **PROPUESTAS PEDAGÓGICAS**

1. Busca cinco historias en la Biblia donde se hable de mala administración del tiempo y otras cinco en que la buena administración del tiempo sea el ingrediente fundamental.

2. Realiza una planificación hipotética para un año, teniendo en cuenta los siguientes rasgos y cualidades de la persona, así como las circunstancias que giran en torno a ella. Deberás formular con base en los datos que te doy los objetivos y las actividades que vas a realizar para alcanzarlos.

- La persona no conoce el contenido de los libros.
- No tiene experiencia en el colportaje.
- No domina bien el lenguaje y no lee con soltura.
- Tiene entusiasmo y fuerza de voluntad.
- Posee empatía y es muy amable.
- Sus conocimientos culturales son normales.
- Conoce más o menos la reforma pro salud.
- Tiene que colportar en una zona rica.
- Es casada y tiene familia.

3. Realiza una distribución hipotética del tiempo de una jornada y escribe lo que anotarías teniendo en cuenta las siguientes circunstancias:

- Debes asistir a una reunión de oración por la noche, a las 19 horas.
- Ayer una persona te pidió que la visitaras hoy a lo largo de la mañana y que le informaras acerca de una planta que en esos momentos no supiste qué decir.
- Tienes dos estudios bíblicos por la tarde a las 6 y 7'30.
- Debes lavar ropa y cocinar para dos compañeros / as.
- Tienes una presentación en un colectivo a las 14 horas.

4. ¿Crees que es importante este sistema o por el contrario consideras que es tedioso y que existe otro mejor? ¿Cuál sería?

**Somos diferentes  
Los unos de los otros,  
Con un patrón  
Concreto de  
Necesidades,  
Impulsos y anhelos.  
Cada ser humano  
Es un mundo  
En miniatura  
Y poseemos un  
Perfil psicológico  
Que nos  
Caracteriza.**

## **XVI. PSICOLOGIA DEL OYENTE**

### **OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno llegue a conocer los rasgos psicológicos más característicos del ser humano y que aprenda los mecanismos psicológicos que mueven a la compra**



## XVI. PSICOLOGIA DEL OYENTE

### 1. Entes singulares

Todo el mundo puede vender algo alguna vez; pero vender habitualmente y con éxito, es más difícil y requiere conocer la psicología del cliente potencial. Recuerdo que cuando tenía veinte años, como quería ahorrar dinero para casarme, decidí buscar un trabajo extra. A través de una persona conocida emprendí un negocio para vender filtros de agua con carbón activado y resina (creo que se dice así). Yo tenía que comprar una cantidad determinada y lanzarme a venderlos. «¡Esto es fácil!», pensé. El avisado vendedor que me captó para hacer el negocio, me presentó el producto de tal manera que cautivó totalmente mi interés. «Nadie podrá negarse a comprar esta maravilla», me dije a mi mismo.

¿Cuál fue el resultado? De la gran cantidad que tuve que comprar, vendí uno a mis padres, otro a mis futuros suegros -ambos estaban muy interesados en ayudarme a conseguir los ahorros- y otro a un amigo mío que jamás me pagó. Nunca logré vender el resto, con la consabida pérdida monetaria que esto supuso. La verdad es que tenía poco conocimiento de la psicología del cliente, por no decir ninguno. El producto era bueno, pero yo no había aprendido a alcanzar con los dardos de la motivación la diana del interés, no sabía despertar la necesidad.

¿Por qué una persona compra algo en un momento determinado, ya bien sea un auto, una casa, un producto de limpieza para la misma, un libro, o cualquier otra cosa, mientras que otra, en el mismo lugar y a la misma hora y con la misma argumentación, no toma la misma decisión? Esto es debido a las *diferencias psicológicas*. Somos diferentes los unos de los otros, con un patrón concreto de necesidades, impulsos y anhelos. Cada ser humano es un mundo en miniatura y poseemos un perfil psicológico que nos caracteriza.

No podemos caer en el error de creer que todas las personas reaccionan de la misma manera ante una argumentación estándar. El individuo es el fruto de su génesis (herencia), educación familiar o del entorno social. La amalgama de estos factores tiene un peso específico sobre el carácter, la manera de ser, ya bien sea para bien o para mal. «*Lo que hacemos, es el resultado de lo que somos.*» (Ed, 146).

Nuestras tendencias heredadas o cultivadas marcan de manera diferente nuestra psicología y conducta, y es esta particularidad la que provoca que existan diferencias de opinión y reacción.

La gracia de Cristo, actuando en el corazón del creyente, hace posible que las tendencias malas puedan sujetarse al control del Espíritu Santo. Pero aún así, seguimos siendo entes singulares, con una sicología específica, «*porque cada mente está constituida de diferente manera*» (MCP2, 522).

### 2. Descubrimiento de la singularidad

Bien, vamos al aspecto práctico. Imagínate que te hallas frente a un cliente potencial. ¿Cómo puedes llegar a descubrir su psicología? Dicho de otra manera

más sencilla: ¿Cómo puedes llegar a saber lo que le gusta y desea? Tendrás en cuenta los siguientes consejos:

- Provoca que hable.
- Escúchale.
- Analiza sus respuestas.
- Considera los componentes no verbales.

### 2.a. Provoca que hable

Si consigues que tu oyente hable y exprese sus opiniones, te resultará más fácil encauzar tus argumentos, porque sólo así podrás conocer sus *gustos, opiniones, inquietudes, temores, etc. (deseos)* y podrás usar una *motivación* más apropiada para despertar el interés en el producto. Puedes usar frases que requieran una contestación ineludible: «*Seguramente a usted le gustan las flores. ¿Verdad?*» «*No dudo que a usted le preocupa la salud de los suyos ¿ verdad que sí?*», «*Me parece que usted es una persona que no soporta las injusticias, ¿a que no me equivoco?*», etc. Estas frases son como los tirones que se le da a la manguera de agua para desenrollarla de la rueda giratoria donde está colocada.

El tirón provoca que gire la rueda impulsada por la inercia y así se consigue desenrollar la manguera con el mínimo esfuerzo. De la misma manera, las «*frases tirones*» provocan en el receptor el deseo de confirmar y ampliar con sus propias palabras la opinión favorable que el colportor tiene de su cliente. Así podrás conseguir el *material* que te va a servir para crear los *argumentos necesidad* y los *argumentos solución* (ver tema siguiente). Una vez más: *Descubre aquello que hace feliz a tu cliente*, para hacerlo debes provocar que hable y aguzar el sentido de la observación. Tal vez, al principio, te resultará difícil, pero no debes cejar en tu empeño de seguir practicando hasta que domines esta técnica. En tu trabajo encontrarás a personas que no necesitan que uses con ellas ninguna técnica especial para que expresen sus opiniones, ya que por naturaleza son muy habladoras.

Es muy importante, ya desde el principio, que la persona diga que «Sí». Pudiste ver en las frases que te di como ejemplo, que no cabía un «No» como contestación. Si consigues de tu oyente varios «Sí» como respuesta, tendrás más posibilidades de que te compre, porque, según la sicología de la venta, *varios «Sí» durante la presentación, dan como resultado un «Sí» final como respuesta*. No olvides que un «No» como respuesta es un obstáculo sumamente difícil de vencer.

### 2.b. Escúchale

Es de suma importancia saber hablar; pero esta cualidad se enriquece, refuerza y embellece, cuando va acompañada del *saber escuchar*. De nada te servirá conseguir que hable y exprese sus opiniones el comprador si tú no sabes escucharle. A todo el mundo nos gusta que nos escuchen y si nos interrumpen nos incomodamos, porque lo interpretamos como una «agresión» a nuestro «ego». Se ha comprobado que la palabra que más usamos las personas es «yo». Yo esto, yo lo otro, yo más allá... Y esto se debe a que el impulso más profundo de la naturaleza humana es el *deseo de ser importante*. Alguien dijo: «*La expresión del yo es la necesidad dominante en el carácter humano*».

Unas palabras más: No debemos olvidar que el colportaje es una obra médico-misionera. Muchas personas están sufriendo frustraciones, luchas y problemas que las sumen en depresiones y enfermedades físicas en el anonimato de sus hogares. Necesitan que alguien las escuche y que sinceramente se preocupe por ellas. La actitud del saber escuchar implica interesarse sinceramente por los problemas ajenos y respetar las opiniones del otro. El buen oyente estimula a hablar, provoca la extroversión, les hace sentirse importantes y cómodos, Por favor, repasa el tema XIV, «¿Necesito cualidades?», el punto «1.g. Saber escuchar».

### 2.c. Analiza sus respuestas

Cada respuesta del receptor (recuerda lo que decíamos sobre la retroalimentación, tema X), puede contener el germen de sus deseos (gustos, afanes, anhelos, aspiraciones, esperanzas, etc.) de ahí la importancia de analizarlas rápidamente. Las respuestas, normalmente nos ayudan a comprender los deseos psicológicos del otro. El análisis de las respuestas te puede proporcionar una herramienta simple de decodificación. ¿Y por qué es tan importante conocer qué clase de deseos tiene el comprador? Sencillamente porque el *deseo* es el *motor de la compra* y a la vez es la ventana abierta a las motivaciones más íntimas del individuo. Analiza las respuestas y busca en ellas *señales de compra*.

### 2.d. Considera los componentes no verbales

No olvides los *componentes no verbales*, ya hablamos de ello en lecciones pasadas:

a) *Su aspecto*: ¿Cómo es? ¿Alto, bajo, gordo, flaco...? ¿Es una persona limpia? ¿Su cabello y uñas están cuidados?

b) *Su forma de vestir*: ¿Está limpia su ropa? ¿Está bien planchada o por el contrario está arrugada? ¿Están bien combinados los colores? ¿Es de buena calidad? ¿Es de marca conocida? ¿Es clásica, moderna, deportiva, informal, elegante? ¿Es decente o indecente?

c) *Su forma de moverse*: ¿Está quieto o por el contrario se mueve mucho? ¿Mueve sus manos? ¿De qué forma las mueve? ¿Mueve sus pies? ¿De qué manera? ¿Hacia dónde miran sus ojos? ¿Tiene algún tic nervioso?

d) *Su forma de hablar*: ¿Qué tono usa? ¿Es agudo o grave? ¿Agradable o desagradable? ¿Habla alto o por el contrario su volumen es adecuado al momento? ¿Qué ritmo tiene al hablar? ¿Tiene un nutrido vocabulario? ¿Es culto o tiene poca formación?

e) *Su actitud*: ¿Es pedante o humilde? ¿Es orgulloso o amable y accesible? ¿Es respetuoso?

f) *Su entorno*: ¿Está limpia y ordenada su casa, despacho o espacio donde se mueve? ¿Tiene gusto para decorar y ordenar las cosas?

En tu aventura por descubrir las necesidades de las personas, tendrás que practicar mucho y comprobarás que a veces las cosas no son tan evidentes como

parecen. No pretendo que recibas toda esta información como una ciencia exacta. En la vida diaria de las personas existen muchos componentes, circunstancias, situaciones especiales que hacen que el individuo actúe de forma diferente a la acostumbrada. ¿Qué hacer? Tanto en estas situaciones como en las normales, deja que el Espíritu Santo te inspire y dirija y pide a Dios que trabaje en el corazón y en la mente de tu oyente. Dios ha prometido ayudar a sus hijos y estar con ellos hasta el fin del mundo.

Las personas no siempre expresan sus necesidades de una forma abierta; puede ser, tal y como venimos diciendo, que se haga de una manera que no se percibe a simple vista y que no llegarás a descubrir sin un análisis de la contestación de tu oyente o bien de los componentes no verbales. Veamos qué pasa cuando las necesidades se manifiestan de forma *implícita* o bien *explícitamente*:

### **2.d.a. Necesidades implícitas**

Las *necesidades implícitas* son aquellas que se expresan de una manera vaga, como a medio desarrollar. Por ejemplo: «*Cada día estoy peor*». Esta oración la califico como «vaga» o «semidesarrollada» porque no revela el deseo de superación de este estado negativo, ni tampoco especifica qué clase de mal estado tiene la persona, si psíquico, físico, económico o social. Cuando abundan «respuestas de necesidades implícitas», las probabilidades de coronar con éxito la venta son más bajas. Pero esto tiene una solución: *Convierte las necesidades implícitas en necesidades explícitas*.

### **2.d.b. Necesidades explícitas**

Estas declaraciones, al contrario de las anteriores, presentan claramente los deseos y las intenciones. Por ejemplo: «*Necesito saber qué clase de planta tomar para tener buena circulación, porque padezco este problema ya hace años*». Como verás existe un problema concreto y el deseo de encontrar la solución. La necesidad de esta persona es clara: Recuperar la salud. ¿Qué haremos para ayudarla? Dirigir su atención hacia aquellas plantas y tratamientos adecuados contenidos en nuestros libros.

En estos casos las posibilidades de venta son altas. Pero ¿qué se puede hacer con las declaraciones implícitas? Simplemente convertirlas en explícitas. Bastará con que «ayudes» al comprador a reformular su declaración. Tomemos la declaración «*cada día estoy peor*». Respuesta: «*Tiene usted buen aspecto*» o «*No se le ve a usted cara de enfermo*». Normalmente nos contestará con una declaración más explícita. «*Pues verá, tengo problemas con mis piernas; no me circula bien la sangre*». Contestaremos: «*Estoy seguro que le gustaría solucionar su problema*». Respuesta lógica: «*Claro que sí*». En este caso han ocurrido varias cosas: La expresión se ha convertido en una declaración explícita y has podido levantar la tapa de la caja de los deseos íntimos del individuo. Después, a través de la motivación, en este caso con una frase *benefactora*, le has incitado a interesarse por los libros. También has logrado convertir un sentimiento negativo, derrotista, en una actitud positiva y asertiva. Lo que estoy compartiendo contigo no es el desarrollo de una teoría, o simples palabras escritas en el papel, no. Es el fruto de la experiencia adquirida por muchos colportores y vendedores seculares en su quehacer diario.

### 3. Necesidad, deseo y motivación

Hasta ahora vengo hablando de *deseo, necesidad y motivación*. ¿Por qué son tan importantes estas disposiciones de la mente? ¿Qué papel juegan en la psicología humana? La mayoría de los investigadores coinciden en afirmar que el hombre tiene unas *necesidades* inherentes a su naturaleza. No olvides que *no se venden cosas, sino aquello que la imaginación de tu oyente desea o necesita*. Puede ser que no lo necesite realmente, pero en el momento que lo desea ya está siéndole necesario. *No es la razón sino el deseo lo que mueve a una persona a la compra. Si la razón interviene lo hace a posteriori para justificar racionalmente la compra*. De ahí la importancia de no sólo descubrir sino *generar deseos en el cliente*.

En muchas ocasiones me ha ocurrido algo que tiene que ver con lo expuesto. Después de haber realizado una venta, la persona me ha mirado fijamente a los ojos, y con expresión de agradecimiento me ha dicho: *«Cuando entró estaba resuelto a decir que no a cualquier clase de producto que usted me ofreciera. Pero después de escucharle me di cuenta que necesitaba estos libros, que lo que usted me trae no es una cuestión baladí, tiene que ver con mi salud y la de los míos, que es lo más valioso en el mundo. Muchas gracias por venir»*. Otros colportores han hecho la misma experiencia. Si es tan importante en la venta conocer bajo qué parámetros psicológicos se desarrolla la conducta humana ¿por qué no conocer cuáles son las necesidades más importantes inherentes a nuestra naturaleza, los deseos que generan y la motivación adecuada para incentivar a la acción de compra al cliente? ¿Qué es realmente la necesidad? En primer lugar contestaremos a esta última pregunta y posteriormente pasaremos a desarrollar las otras.

Entre las diferentes definiciones del diccionario, encontramos dos que son muy interesantes: a) *«Impulso irresistible que hace que las causas obren infaliblemente en cierto sentido.»* Dicho de otra manera, una necesidad significa algún estado interno que hace que ciertos resultados nos parezcan atractivos. Robbins y Coulter, en su libro *Administración*, hacen el siguiente comentario al respecto de cómo actúa la necesidad en la psique humana: *«Una necesidad insatisfecha genera tensión que estimula impulsos dentro del individuo. Estos impulsos generan un comportamiento de búsqueda para encontrar metas particulares que si se logran, satisfarán la necesidad y reducirán la tensión»* (ROBINS, S. Y COULTER, M.: *Administración*. P.H. Hispanamericana. S. A. Méjico. 1996. Pág. 531).

Las personas motivadas están en estado de tensión y para aliviar esta tensión ejercen un esfuerzo; la tensión se reduce si el esfuerzo que se realiza lleva a la satisfacción de la necesidad.

Ahora bien, ¿cuáles son esas necesidades? Existen bastantes teorías al respecto. Abraham Maslow, autor mundialmente reconocido, sustenta la hipótesis de la *«jerarquía de las cinco necesidades»* y presenta al hombre como un *«ser perpetuamente deseante»*, cuyas necesidades están organizadas según una escala de niveles de importancia.

La primera necesidad, la que está en la base de la pirámide, es la  **fisiológica**. Esta necesidad engloba todo aquello que tiene que ver con la conservación de la vida y la salud: Alimento, bebida, vivienda, vestido, descanso, protección, etc. Está

ligada al instinto de supervivencia. Cuando esta necesidad no se cumple, las demás necesidades quedan supeditadas a un plano inferior.

En el segundo nivel se encuentra la **necesidad de seguridad**. Cuando de una manera regular son satisfechas las necesidades fisiológicas, entonces surgen necesidades de carácter más elevado, pasando éstas a dominar la atención de la persona. A cualquier individuo normal le gusta, y también necesita, tener una vida segura, ordenada, organizada y predecible; necesita tener la seguridad de que las necesidades físicas seguirán siendo satisfechas; necesita que se reduzca al mínimo aquellas cosas que son de carácter impredecible, y esto normalmente la gente lo consigue con un empleo, un trabajo que genere el dinero necesario para vivir.

En el tercer nivel se sitúa la **necesidad de afecto y pertenencia**. Una vez cubiertas las necesidades básicas y la de seguridad, el individuo siente la necesidad de afecto, de amor, de aceptación y de pertenencia; es decir, busca relacionarse con los otros, un lugar reconocido en el grupo social donde se desenvuelve. Se proyecta hacia el / la, otro / a, escala la montaña del amor, funda la familia; valora de una forma especial el círculo donde se encuentra este afecto: Los padres, el esposo, la esposa, los hijos. La siguiente frase del presidente Lincoln ilustra este clamor del alma humana: «A todo el mundo le agrada un elogio.» William James dijo: «El principio más profundo del carácter humano es el anhelo de ser apreciado». Aunque Maslow no ubica en este nivel el **sexo**, sino en la base de las necesidades fisiológicas básicas de perpetuación de la especie, no estamos del todo de acuerdo, ya que no todos los seres humanos sienten el deseo irresistible de satisfacer los impulsos sexuales, tal y como nos muestra la visión paulina (1 Cor. 7:7,9; Mat. 19:12), y por otro lado, el sexo debe ser el resultado del amor verdadero y no una mera conquista biológica. En este nivel también se puede incluir el deseo de gustar al sexo opuesto.

La **necesidad de estima** se encuentra en el penúltimo nivel. Casi todos los seres humanos tienen una gran necesidad de valoración y estimación personal. Cuando nos estimamos a nosotros mismos y respetamos nuestros cuerpos, llegamos a tener una buena imagen de nosotros y esto provoca un sentimiento de confianza, valor, fuerza y utilidad para el mundo. La persona, en condiciones normales, siente el deseo de progresar en la vida, de escalar los peldaños de la superación personal.

Y en el último nivel encontramos la **necesidad de autorrealización**. Puede ser que muchos logren cubrir las necesidades de los cuatro niveles mencionados; pero si no estamos haciendo aquello que realmente nos llena, gusta de verdad o nos satisface plenamente, dice Maslow, podemos experimentar un cierto sentimiento de frustración. Infinidad de personas manifiestan no estar trabajando en aquello que realmente les gusta. Las crisis económicas y sociales, llevan a muchos individuos a «trabajar de lo que sea». Conozco a personas cualificadas trabajando en la recogida de naranja o en la construcción. Puede ser también que un empleado administrativo tenga el deseo de escribir libros. Se sentirá plenamente realizado cuando escriba en sus ratos libres o bien si llega a dedicarse a escribir en el futuro de tiempo completo. Cada uno encaja en un lugar mejor que en otro. Buscar el lugar adecuado en esta sociedad es una tarea importante y trascendental para el individuo. Todo lo dicho se resume en una palabra: *Autorrealización*. A medida que cada necesidad se satisface, la siguiente necesidad se convierte en la dominante, por eso una necesidad

que está plenamente satisfecha no motivará a una persona. Esta es en síntesis su teoría, de amplio reconocimiento mundial, pero en la actualidad cuestionada por algunos especialistas en la materia que no han encontrado suficiente apoyo en ella. Nosotros nos vamos a quedar con la esencia, ya que, si no todo, muchas cosas han sido confirmadas por los especialistas; por lo menos el hecho de que el ser humano tiene inherente a su naturaleza las necesidades mencionadas y que éstas ejercen una influencia poderosa sobre la psicología humana, independientemente de que podamos o no jerarquizarlas de la misma manera que Maslow.

Tal vez te encuentres con otras visiones en cuanto a las necesidades motivacionales del ser humano, pero todas, a la postre dicen lo mismo. Whiting, propone una lista más o menos similar, aunque él habla de *deseo*: (WHITING, Percy H.: *Las cinco grandes reglas de la venta*. Ediciones Omega. Barcelona. 1992. Pág. 150).

- El deseo de conservar la vida y la salud.
- El deseo de ganar dinero.
- El deseo de sentirse importante.
- El amor de la familia. (El deseo de proteger la esposa, a los hijos, a los padres).
- La atracción sexual. (Incluye el deseo de causar buena impresión a los miembros del sexo opuesto).
- El deseo de progresar, de ser alguien. (Ambición).
- El instinto comercial. (Economía, el deseo de realizar un beneficio).

El **deseo** se deriva de una necesidad. Si el cliente tiene un deseo es porque ha surgido como consecuencia de la necesidad concreta que experimenta en su circunstancia. Como la necesidad es casi siempre de carácter ineludible, el deseo llega a convertirse en el *motor de la compra*, tal y como ya te dije anteriormente. Este deseo, que lo podríamos definir como «*el movimiento enérgico de la voluntad hacia el conocimiento, posesión o disfrute de una cosa*», es pues, el incentivo que mueve al cliente a comprar. Es el impulso o estímulo interior que empuja a tomar una decisión (en este caso de compra). Descubrir el incentivo de compra dominante de un cliente es el reto de todo colportor ya que cada individuo posee una dosis diferente de estas necesidades.

Conociendo básicamente las necesidades inherentes a la naturaleza humana, ahora habrá que descubrir cuál es la dominante en la persona que tenemos delante, (ya sabes cómo: haz que hable, escúchale y analiza sus respuestas) y a través de la **motivación** adecuada llevarás al cliente a la decisión de comprar. Motivar es «mover» al otro a hacer, pensar, o decir algo. Motivamos al cliente justamente «tocando» aquellas cuerdas que provocan la música que gusta a sus oídos. Cualquier nota discordante le molestará y provocará su rechazo hacia nuestros libros. Las notas armoniosas son: La adecuada argumentación para satisfacer los deseos del cliente, y por supuesto el buen aspecto del colportor, así como sus buenas maneras, etc. No olvides este principio en la motivación: «*No se vende seguros, relojes, coches deportivos, chaquetas de tarde o vestidos de noche, sino seguridad, prestigio, juventud, elegancia y finura. Esta es la clave*» (MOREALE, Pacio: *Cómo ser un vendedor de éxito*. Editorial De Vicchi. Barcelona. 1996. Pág. 87).

En una ocasión, por darte un ejemplo, visité al gerente de una gran empresa. Una vez en su despacho observé que tenía en la estantería de su librería una obra

muy prestigiosa de medicina natural junto a otros libros. Constaba de unos diez volúmenes. Ya te puedes imaginar lo primero que me dijo el hombre cuando supo el motivo de mi visita: *«Mire, joven, como verá estoy bien informado sobre la materia. Tengo una obra muy buena.»* *«Le felicito, Sr. ... -le contesté- Eso denota que usted es una persona que le gusta investigar, conocer y por ende superarse. Se preocupa por su salud y la de los suyos, y no va con rodeos: elige lo mejor.»* *«¡Ojalá que todas las personas que visito tuvieran la misma visión que usted. Justamente esta obra que nuestra institución ha preparado, viene a complementar la que usted ya tiene. Le ofrece una visión muy práctica sobre la medicina natural y le presenta los resultados de la investigación derivados de la propia experiencia de Carlos Kozel, su autor, que cuando era niño fue desahuciado por los médicos y se curó con estos sistemas que ahora están aquí compilados para beneficio de toda la humanidad. Estos conocimientos vienen a engrosar y complementar los que usted ya posee».*

Más o menos fue así. La cuestión es que compró también nuestra Guía de Medicina Natural de tres tomos que editamos en España. Analiza por favor las palabras que le hablé. ¿Qué deseos intenté despertar? Básicamente el deseo de conservar la vida y la salud, tanto la suya como la de su familia; el deseo de progresar en el área del conocimiento y de ser importante ante los otros (orgullo), etc.

En el libro de Whiting, al que antes hice alusión, aparece una interesante experiencia que ilustra el tema de la motivación. Un vendedor secular logró realizar una venta de libros que costaban medio millón de dólares a un importante hombre de negocios. El cliente, al principio se resistía por su elevado precio. Un día, después de muchas visitas infructuosas, el vendedor tomó uno de los manuscritos de la colección y se dirigió muy decidido a ver nuevamente a su difícil cliente, que todavía estaba indeciso. *«He aquí uno de los poemas de la colección»*, dijo el vendedor. *«y si me perdona usted que entre en el terreno personal, le diré que cuando lo leo pienso en usted y en sus nietos.»* El señor Morgan se puso los lentes y leyó: *«Entre la oscuridad y la luz del día, cuando la noche comienza a caer, llega la pausa en la labor cotidiana que se conoce como hora de los niños.»* Cuando terminó la lectura de aquellos versos, el distinguido cliente levantó la vista y entusiasmado exclamó: *«Me quedo con la colección»*. Lo que realmente motivó la venta fue el amor a la familia. El vendedor supo poner en marcha el motor del deseo de compra con la motivación adecuada y consiguió la venta.



## LINGOTES DE ORO

- Los seres humanos somos entes singulares debido a nuestras diferencias psicológicas, determinadas por la herencia, la educación en el hogar y la influencia de la sociedad.
- El colportor podrá descubrir la singularidad del cliente potencial, haciéndole hablar, escuchándole, analizando sus respuestas y teniendo en cuenta los componentes no verbales.
- Todo ser humano tiene unas necesidades inherentes a su naturaleza, que expresa de forma implícita y explícita. Las expresiones explícitas tienen altas posibilidades de venta, al contrario que las implícitas.
- La necesidad es una disposición de la mente que hace que ciertos resultados nos parezcan atractivos, provocando así el deseo que es el motor de la compra. El conocimiento por parte del colportor de los deseos de su cliente le dará la clave para elaborar una argumentación apropiada que motive a su oyente. Las necesidades más comunes son: Fisiológicas, de seguridad, de afecto, de estima y de autorrealización.

## AUTOEVALUACIÓN

1. ¿Por qué hay diferencias psicológicas en las personas?
2. ¿Cómo podemos llegar a descubrir la psicología del comprador?
3. ¿Qué es una necesidad implícita?
4. ¿Qué es una necesidad explícita?
5. Define los términos *necesidad*, *deseo* y *motivación*.
6. ¿Qué clases de necesidades tiene el ser humano?
7. ¿Qué engloba la necesidad de seguridad?
8. ¿Qué actitudes por parte del colportor incluye la motivación?
9. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGÓGICAS

1. Lee la siguiente situación:

*«Juan ha salido a colportar como de costumbre. Ha realizado varias presentaciones pero no ha vendido nada aún.*

*«Ahora se dispone a entrar en un comercio de frutas. “¡Buenos días!” -saluda Juan afablemente. Después de realizar el acercamiento y la introducción, comienza su demostración usando el libro. El cliente le mira con atención. De pronto, ante las frases preparadas para incentivar al oyente, éste le dice: “La verdad es que yo no estoy muy bien...”. La demostración continúa y el cliente le comenta al colportor: “Siempre me gustaron las plantas, cuando era pequeño iba con mi padre al campo y las cogíamos para secarlas en casa y luego tomarlas en infusión. Lo que pasa es que yo no las conozco”. Siguen otros comentarios: “Me gusta más las plantas que los medicamentos”. “Me gustaría saber lo que sabía mi padre” ».*

2. ¿De qué forma ha expresado este cliente su necesidad? ¿Qué tendría que hacer Juan? Pon un ejemplo.
3. ¿Qué tipo de necesidades se destacan en este cliente?
4. ¿Qué argumento construirías para motivarle? Escríbelo y di por qué has escrito esas palabras.
5. ¿Cómo interactúan la necesidad y el deseo?
6. ¿Qué harías ante una persona que te mira y no dice nada?

**Usar tácticas no es  
Cuestionable, lo  
Malo sería usar una  
Buena táctica para  
Conseguir fines  
Deshonestos, o bien  
Usar una táctica  
Deshonesta para  
Conseguir buenos  
Resultados.  
El colportor tiene  
Un objetivo:  
Que el mensaje  
Llegue a cada alma.  
Para eso tendrá que  
Conseguir vender los  
Libros que lleva y lo**

**Hará usando todos  
Los conocimientos y  
A aptitudes que Dios  
Le ha dado y que  
Debe desarrollar.**

## **XVII. FASES DE LA PRESENTACIÓN**

### **OBJETIVO ESPECÍFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno conozca las diferentes fases de la venta y los mecanismos psicológicos que la rigen**

## XVII. FASES DE LA PRESENTACIÓN

### 1. El receptor y la táctica

Por fin hemos llegado al tema que trata de las fases que tiene una presentación. A veces he oído decir a algunas personas, que no hace falta estudiar ni conocer ningún sistema para vender; lo mejor es hacerlo de corazón y dejar que Dios obre. Tienen razón en lo que respecta a hacerlo de corazón y dejar que el Señor actúe, pero en cuanto a no prepararse e ignorar voluntariamente los mecanismos psicológicos que rigen el comportamiento humano, es un error. Por el contrario tampoco es conveniente dejarnos absorber por el sin fin de reglas del vasto mundo del marketing; quedémonos sólo con lo bueno, aquello que esté en armonía con nuestra fe. Muchas de las cosas que enseña la psicología aplicada a la venta, están en la Biblia y en los Testimonios, solamente hay que descubrirlo. Con el favor de Dios vamos a intentarlo.

Hablemos de una palabra interesante: **táctica**. ¿Qué significa? El diccionario nos da varias definiciones: «1. Arte que enseña a poner en orden las cosas. 2. Método o sistema para ejecutar o conseguir algo. 3. Habilidad o tacto para aplicar este sistema. 4. Mil. Conjunto de reglas a que se ajustan en su ejecución las operaciones militares. 5. fig. Sistema especial que se emplea disimulada y hábilmente para conseguir un fin. 6. Táctica naval: Arte que enseña la posición, defensa o ataque de dos o más naves que forman cuerpo de armada».

En realidad todas las definiciones nos sirven, hasta las militares, aunque sea en sentido figurado. Tener *táctica* es tener un sistema concreto para lograr un fin. Los militares tienen tácticas de guerra para vencer a su oponente; el conocimiento y acatamiento de las mismas es crucial en un conflicto bélico. Cualquier persona de negocios debe tener táctica para tratar con sus clientes. Los vendedores tienen tácticas que aplican cuando visitan a sus posibles compradores. Los profesores tienen tácticas (metodologías) para enseñar a sus alumnos; hasta los padres tienen tácticas para educar a sus hijos. Lo que pasa es que muchas personas no se dan cuenta de que están usando una táctica, lo hacen de una forma intuitiva.

Tener *táctica* no es cuestionable, lo negativo sería usar una buena táctica para conseguir fines deshonestos, o bien usar una táctica deshonesto para conseguir buenos resultados. El colportor tiene un objetivo divino: Que el mensaje evangélico llegue a cada alma que visita. Para eso tendrá que conseguir vender los libros que lleva. ¿Pero cómo lograrlo? Usando todos los conocimientos, aptitudes y habilidades que Dios le ha dado y que él debe desarrollar.

«Dios no nos dotará en forma sobrenatural de las cualidades de que carecemos; pero mientras ejercemos la habilidad que tenemos, él obrará con nosotros para aumentar y fortalecer toda facultad; nuestras energías dormidas serán despertadas, y las facultades que han estado paralizadas durante mucho tiempo recibirán nueva vida» (JT2, 159-160).

Antes de pasar a dar unas orientaciones al respecto, veamos cómo actuaba Jesús cuando trataba con los seres humanos, con la intención de persuadirlos a que abandonasen su vida de pecado y le aceptasen a él como su Salvador. Con la *mujer samaritana*, Jesús sigue un proceso calculado para suscitar su interés. En la con-

versación podemos diferenciar varias fases: (Comentario Bíblico Adventista: *Publicaciones Interamericanas*. EEUU. 1987. TV. Pag. 915).

(a) **Suscita el interés por algo mejor** (Jn. 4:7-15). El Señor Jesús utiliza frases *intrigantes y benefactoras* para captar su atención e interés. No aborda directamente el tema, realiza un preámbulo y poco a poco va introduciendo más elementos atrayentes para la persona a fin de ganarla para su reino. La samaritana por fin está convencida y pide del agua viva, sin saber que Cristo se refiere al agua espiritual, pero su corazón está preparándose para recibir una revelación superior.

(b) **Despierta la convicción de una necesidad personal** (vrs. 16-20). El Maestro ha generado un interés especial por algo superior, aunque la persona todavía no comprende lo que está pidiendo y ahora, el Señor Jesús cambia de conversación y le pide que llame a su marido, es decir, aborda de lleno el problema de la samaritana: Ha tenido cinco maridos y el que tiene actualmente no es su esposo. Ella queda doblemente sorprendida y la convicción de que Cristo sea un profeta comienza a abrirse paso en su corazón.

(c) **La exhortación sobre una decisión de reconocer a Jesús como el Mesías** (vrs. 21-26). Ahora, la mujer samaritana está preparada para recibir el llamado directo de Jesús: «Yo soy el Mesías, acéptame».

(d) **El estímulo a una acción apropiada para la decisión** (vrs. 26-30, 39-42). Las palabras de Cristo hicieron mella en la mujer, hasta el punto de aceptarle como Salvador y Señor de su vida. Ella, a su vez, se convirtió en un instrumento de salvación de otras almas.

¿No vemos en esta historia que Jesús tiene una acción calculada para lograr un fin? Sí. El objetivo es maravilloso, el medio usado es sabio. «*El tratar con mentes humanas es la tarea más hermosa que jamás fuera confiada a hombre mortal*» (Ev, 255-256).

## 2. La escalera del éxito

Ahora te dispones a colportar. ¡Muy bien! Seguramente ya has salido con tu director de colportores, o con algún otro hermano y les has visto presentar la literatura varias veces. Pero ha llegado el momento de hacerlo tú sólo. Deberás conocer algunos secretos que hemos utilizado durante años otros colportores. En primer lugar, toda presentación puede dividirse en varias fases: *Saludo, Acercamiento, Introducción, Demostración y Cierre*; yo llamo a todo este proceso «*la escalera del éxito*». Para memorizar todas estas palabras aprende el término: SALAINDECIE (SAL-A-IN-DE-CIE). Hagamos un análisis secuencial de cada uno de estos «peldaños».

(El sistema que aquí se explica es el más usado entre nuestros colportores; aunque no quiere decir que sea el único. Existen otros métodos, más o menos en la misma línea. Lo importante es que uses aquel con el que más cómodo te sientas y mejores resultados obtengas)

### 2.a. Saludo

Te hallas frente a la puerta de un posible (o varios) comprador. Tienes que llamar a la puerta (en caso de ser una vivienda) y retirarte un paso atrás para no asustar a la persona cuando la abra. Lo primero que tienes que hacer es *saludar* : «¡Buenos días, Sr. Gómez! Soy...(decir el nombre) *para servirle*» o «¡Buenos días, Sr. Gómez! Soy... *encantado de saludarle*» La fórmula puedes variarla: «*Me alegro de estar aquí*», «*Tengo la alegría de saludarle*», «*Tengo mucho gusto de saludarle*», «*Gustosamente le saludo*», etc.

Como observarás esta fase está representada por un dibujo de unas manos estrechándose; cada vez que entres en un lugar para hacer la presentación acuérdate de que lo primero que debes hacer es saludar extendiendo la mano, aunque hay situaciones en las que no hará falta que sigas esta costumbre. En las industrias, comercios, bancos, universidades, etc. será conveniente que des tu mano a los directores, gerentes, jefes, etc. En este ámbito esto es normal, pero en las casas particulares no. Acuérdate lo que te dije con respecto a dar la mano. Sigue estas indicaciones. El saludo debe ser natural, impregnado de simpatía y cordialidad; deberás tener cuidado de no abusar de la familiaridad, sé respetuoso. Alguien dijo que no se deben confundir los siguientes comportamientos: La discreción con la timidez, la jovialidad con la efusividad, la decisión con la agresividad, la seguridad en uno mismo con la soberbia, la veracidad con la exageración.

Colócate al lado contrario de la cerradura de la puerta, para que el cliente la abra más y le resulte más difícil cerrarla. Si te colocas al revés es muy fácil verte entreabriendo la puerta y también es muy fácil cerrarla. Cuando hables mantente erguido en tu sitio, pronunciando correctamente las palabras para que te entiendan. Adapta el volumen de tu voz al lugar donde te halles y ¡cuidado! No hables demasiado rápido o demasiado lento. Mira a la persona. Pedirás amablemente permiso, pero no como si «limosnearas» la entrevista. Puedes decir: «*¡Permítame que le dirija unas breves palabras!*». La mayoría de los vendedores puerta a puerta piden permiso para entrar en la casa y esto es mucho mejor para realizar la presentación, pero en vista de los tiempos que corren, por lo menos en ciertos países, no debes desistir de realizar tu presentación en la puerta misma; también se vende así. Existen situaciones en las que es relativamente fácil conocer el nombre de la persona que vas a visitar, así como detalles de su personalidad, gustos o aficiones. Esto es una ventaja para ti, pero si no se usa sabiamente darás la impresión de ser un *metiche*. En caso de conocer su nombre dílo en esta fase del saludo y hazlo con respeto. A todos les gusta escuchar su nombre, pareciera que tiene música. En una presentación colectiva procederás de la misma manera: Saludando cortésmente a los presentes.

En resumen:

¿Qué deseas lograr en esta fase de la venta?

✓ **Dar una buena impresión al cliente.**

¿Cómo lo vas a hacer?

- ✓ **Saluda cortésmente con una sonrisa natural.**
- ✓ **Di tu nombre.**
- ✓ **No seas demasiado familiar, siempre respetuoso.**



- ✓ Pide amablemente permiso, pero afirmativamente.
- ✓ No olvides que tu forma de vestir, hablar, moverte y mirar son las responsables de causar la primera impresión sobre el cliente, y ésta es la más impactante.

## 2.b. Acercamiento

Al principio siempre existe un muro de hielo entre el otro y tú. Debes romperlo para que la comunicación sea eficaz y esto es justamente lo que se hace en esta fase. Usa frases *benefactoras*, *elogios sinceros*, *simpáticas expresiones*: «*Tiene usted una bonita casa*», «*Es evidente la organización de su empresa*», «*Salta a la vista la limpieza que existe en este lugar*», «*Ha tenido usted mucho gusto al decorar su oficina con estos hermosos cuadros*», «*Bellísimo cuadro*», «*Tiene usted un hermoso perro*», etc. ¡Cuidado! No caigas en el error de ser postizo. Estas frases deben decirse con naturalidad y desproveerlas de todo lo que sepa a adulación. A veces a uno no se le ocurre nada que decir, en este caso lo mejor es no decir nada y seguir adelante. Reconocer las cosas buenas de los otros no es un pecado, la falta estaría en hacerlo de una manera *insincera*. Los charlatanes que encuentras por las calles están acostumbrados a hablar y hablar, a veces no piensan ni lo que dicen; te da la sensación de que hablan tan rápido que no les da tiempo a pensar. «*Su niño es muy bonito, señora... ¡Mire, mire, mire, mire! ¡Qué cuchillos excelentes! ¡Lleva un vestido bonito, señora... ¡Mire, mire, mire! No encontrará cuchillos como estos en toda la ciudad. Se los voy a vender ahora mismo*». Pero el hombre ni siquiera ha visto bien al pequeño ni se ha fijado en el vestido de la mujer. Por intuición sabe que el halago provoca un acercamiento. En esta fase del encuentro no uses frases como:

- «*Perdone usted que le moleste...*»
- «*Le voy a robar sólo unos minutos...*»
- «*¿Me permitiría decirle unas palabras?*»
- «*No quisiera molestarle...*»
- «*Disculpe usted por mi visita... etc.*»

Recuerda que debes crear la sensación de seguridad y confianza en ti mismo. Estas frases denotan que el motivo de tu visita no es lo suficientemente importante; esto ya lo estudiamos, ¿verdad?

Repasemos: Saluda e intenta romper el muro que te separa de tu receptor con frases *benefactoras*, *elogios sinceros* y *simpáticas expresiones*. Al principio tal vez te cueste, pero a medida que practiques esto te saldrá de una forma espontánea, natural: «*¡Buenos días, señor Ramírez! Me llamo... Encantado de saludarle. Le felicito por el orden que reina en su empresa*». «*Buenas tardes, señora de Pérez. Mi nombre es... Tengo el gusto de saludarle. Al pasar por su jardín quedé gratamente impresionado por la variedad de flores que usted tiene plantadas y, además, son bellísimas*» ¿Te acuerdas lo que estudiamos en el tema anterior sobre cuál era el impulso más profundo de la naturaleza humana? El deseo de ser importante.

Una observación. Cuando se realizan presentaciones puerta a puerta en bloques de viviendas, es normal que cada pocos minutos estés llamando en una puerta diferente, en este caso lo mejor es saludar y pasar a la tercera fase, porque

no es fácil romper el hielo de esta manera, cuando desde una puerta entreabierta, la persona te dice «¿qué quiere?» con un tono agrio y poco cordial. Y es normal en nuestro tiempo, están cansadas de recibir visitas de vendedores a domicilio y cuando abren están desconfiadas. Puedes decir: «*Buenos días, señora. Soy... mucho gusto de saludarle. El motivo de mi visita es el siguiente...*». En las presentaciones colectivas podrás utilizar frases como: «*Han sido ustedes muy puntuales*», «*Me alegro de que estén ustedes en esta exposición que vamos a hacer, denota que tienen interés por su salud*», etc.

Como observarás el dibujo que representa la fase del acercamiento es un rostro. ¿Por qué? Porque debes pensar en tu receptor, él es el centro ahora de tu interés. Cuando en tu mente veas este rostro sabrás que estás en la fase del acercamiento.

En resumen:

¿Qué deseas lograr en esta fase de la venta?

✓ **Romper el hielo.**

¿Cómo lo vas a hacer?

✓ **Con elogios sinceros, cuando es posible.**

✓ **Usa frases benefactoras.**

✓ **Que tu amabilidad y simpatía no decaigan.**

✓ **Centra todo tu interés en el cliente.**

## 2.c. Introducción

En la fase de la *Introducción* debes decir el *nombre* de la institución que representas y *por qué* estás ahí, es decir una breve introducción de las actividades que realiza la iglesia en el mundo: «*Pertenezco a...*» Según el país donde te encuentres, se usa un nombre u otro: *ASDIMOR, OFAMOR, OMEDIN, AKABELE, LA VERDAD PRESENTE, PROMOTORA DE HIGIENE PREVENTIVA, IGLESIA CRISTIANA ADVENTISTA, MISION CRISTIANA INTERNACIONAL*, etc.

Acto seguido harás una breve explicación de los fines que persigue tu institución: «*Nuestra institución está implantada en muchos países y durante más de cien años viene realizando un trabajo en pro del bienestar social, familiar, educacional, espiritual y especialmente en el área de la salud. Se cuentan por miles los que se han beneficiado y se están beneficiando de las actividades que venimos desarrollando. Lo que ustedes van a escuchar en esta exposición les va a ser de mucha utilidad...*» o «*Ustedes van a quedar muy satisfechos de esta charla...*» o «*Van a quedar gratamente sorprendidos con los consejos que van a escuchar aquí y podrán transmitirlos a sus familias...*» o «*Los más beneficiados en esta noche van a ser ustedes...*», etc.

-«*La institución a la cual represento, tiene un compromiso social serio con todos ustedes. Desde hace más de un siglo laboramos activamente en pro del bienestar integral del ser humano. Infinidad de personas han encontrado la solución a muchos de sus problemas en charlas como éstas. Van a escuchar consejos tan*

útiles sobre la salud física y síquica, que estamos seguros que al salir de este lugar van a querer poner en práctica y enseñar a sus familiares y amigos...».

-«Debido a la urgente necesidad que tienen miles de personas de paliar enfermedades como cáncer, SIDA, infartos, arteriosclerosis, reuma, artrosis, estrés, etc., y combatir lacras como la drogadicción, tabaquismo y el alcoholismo, nuestra institución ha desarrollado un plan de educación integral, que ya se viene aplicando en muchos países con un éxito notable. En cinco minutos quisiera mostrarle de qué manera pueden evitarse muchos sufrimientos en las familias...».

-«Nuestra institución está implantada en todo el mundo y tiene el objetivo primordial de ayudar en el área de la salud. Son cada vez más las enfermedades y problemas diversos que aquejan a las familias. Afortunadamente existen soluciones prácticas, económicas y sencillas -tan sencillas que cuando la gente las conoce quedan sorprendidas- que aplicadas correctamente producirán el efecto deseado. Para eso se necesita información y educación en esta área; y eso es justamente lo que estamos haciendo en toda (nombre del país). Para tal fin, nuestra institución ha elaborado este manual (sacar libro de la cartera y realizar demostración).

En este punto es esencial captar la atención del oyente y despertar su interés. ¿Cómo se logra? Usa argumentos que afecten íntimamente al oyente, a través de frases intrigantes y benefactoras, usando el tono, ritmo y volumen adecuado, así como las palabras que agradan al oído, acuérdate lo que estudiaste en el tema anterior. Por eso esta fase se representa con el dibujo de una puerta abierta: Debes «abrir» su interés, «abrir» su deseo de escuchar, «abrir» su curiosidad, «abrir» su atención. Cada vez que quieras acordarte de qué debes decir en la introducción, acuérdate de una puerta abierta y asocia esta imagen con todo lo que has aprendido.

En resumen:

¿Qué deseas lograr en esta fase de la venta?

✓ **Captar el interés del cliente.**

¿Cómo lo vas a hacer?

✓ **Di el nombre de la institución y su misión en el mundo.**

✓ **Usa argumentos que afecten íntimamente al cliente.**

✓ **Usa frases intrigantes y benefactoras.**

✓ **Recuerda las palabras que venden.**

## **2.d. Demostración**

Ha llegado el momento de presentar las obras. La *demostración* deberá ser generalmente *breve y eficaz*, ella es el conjunto de razones que persiguen el objetivo de llegar a conquistar la convicción y el deseo de comprar del cliente. Por eso es bueno que te hagas una lista de todos los argumentos poderosos de los libros para que los uses a lo largo de la demostración, argumentos contundentes, fáciles de entender y aplicar. En esta fase, la más importante, ya que aquí se encierra el

meollo de toda nuestra argumentación, debes estimular la vista de tu receptor a través de las fotografías e ilustraciones del libro o de la carpeta presentadora. Algunas obras nuestras, como la Guía de Medicina Natural, publicada en España, tiene un prospecto que recoge las láminas más atrayentes de los tres tomos en un sólo libro. Ya bien sea uno u otro sistema, lo importante es que puedas mostrar imágenes que refuercen tu argumentación. Ten en cuenta, y esto ya lo vimos en otro tema, que las impresiones que recibimos nos llegan en un 85 por ciento por los ojos, en un 10 por ciento por los oídos, y en un 5 por ciento por los otros sentidos, según algunos investigadores. Es muy útil utilizar diapositivas, pósteres grandes y otros materiales de apoyo, en las presentaciones a colectivos o cuando se realizan conferencias.

Durante la demostración, si eres observador, vas a darte cuenta si tu receptor tiene algún problema; intenta hacer alusión al mismo, pero de tal manera que él no se percate de que tú te has dado cuenta. Por ejemplo, cuando presento las obras a un grupo numeroso de personas, doy un barrido visual y me percató rápidamente de la clase de personas que tengo delante de mí. Si hay alguna persona que está perdiendo el cabello, en mi argumentación introduzco este elemento y cuando lo digo no miro directamente al individuo: «*Hay personas que pierden el cabello. No existen milagros para la alopecia, pero sí podemos evitar perderlo todo si conocemos la causa. El estrés, una inadecuada alimentación, la falta de sueño, etc. puede provocar este problema. En esta obra encontrarán muchos consejos útiles para prevenir este temible problema*». De la misma manera podemos hablar de cualquier otro asunto, pero esto se hace cuando ya uno tiene mucha práctica y conoce bien los libros.

Claro, si pudiéramos conocer a priori los gustos y costumbres de las personas que visitamos, sería fabuloso, ya que podríamos construir nuestros argumentos con base en ellos. Esto es viable cuando visitas a la persona varias veces, como el caso de los vendedores que suministran constantemente material a los comercios, ofrecen permanentes ofertas. Pero el colportor trabaja cada día con nuevas caras. El trabajo a puerta fría permite un desarrollo de la intuición bastante bueno. De todas maneras, si la demostración está bien elaborada contemplará aquellos problemas frecuentes que más preocupan y padecen las personas.

Durante la demostración es posible que se produzca una *retroalimentación* (tema XI), es decir, que el receptor quiera preguntarte alguna cosa, te haga una observación, o simplemente te quiera contar algo referente a él. Esto es muy importante. No le cortes, deja que se exprese e intenta descubrir cómo es para poder «afinar» tu presentación, es decir, dirigir tus dardos justamente al punto que más preocupa a tu interlocutor.

La demostración debe mostrar las ventajas y beneficios de la obra. Los argumentos deben ser claros, contundentes y exhaustivos, éstos deben obedecer a dos aspectos: a) El *argumento-necesidad*, que es lo que necesita o falta al receptor y b) el *argumento-solución*, que es lo que los libros ofrecen para cubrir esa carencia. La presentación no debe extenderse mucho y se debe mantener un ritmo agradable de la palabra. La demostración estará toda escrita siguiendo un orden lógico y se incluirán frases alarmantes, intrigantes y benefactoras para reforzar la argumentación. A continuación tienes algunos ejemplos:

Alarmantes:

-«*El hombre de hoy está enfermo y al recurrir a los medicamentos, muchas veces no logra sino empeorar su enfermedad*».

-«*80.000 personas han muerto este año en España por causa del tabaco, esta cifra es superior a la del año pasado*».

-«*Muchos hogares se rompen cada día en el mundo*».

-«*La criminalidad aumenta*».

Intrigantes:

-«*¿Sabía usted que existe un remedio muy sencillo para combatir el colesterol sin usar medicamentos?*».

-«*¿Qué hay después de la muerte?*».

-«*¿Será destruido nuestro mundo por una tercera guerra mundial?*».

-«*Muchos matrimonios no llegarían al divorcio jamás si siguieran los consejos que un Hombre dio hace 2000 años*».

-«*¿Sabía usted que cualquier problema tiene solución practicando las cinco reglas de oro que vienen en esta obra?*».

Benefactoras:

-«*En la papa (patata) hallarán el remedio ideal para su problema*».

-«*Uno no debe resignarse a vivir enfermo existiendo los remedios que aparecen en esta obra*».

-«*La depresión se puede tratar a través del poder de la oración*».

-«*Cristo nos dice: «Venid a mi y yo os haré descansar»*».

## **2.d.a. Flechas a los sentidos**

La mayoría de los vendedores profesionales han aprendido a dirigir sus «flechas» -argumentos- a los sentidos del cliente, saben que esto funciona. Aquello que estimula los sentidos despierta el deseo. Claro, por eso entenderás mejor que te recomendara mostrar imágenes. No siempre se puede apelar a los cinco sentidos del oyente. Hay productos que nos se pueden oler u oír, por ejemplo ¿puedes oler un bolígrafo? Aunque a través de una buena descripción (algunos vendedores hablan de pintar las palabras), se puede hacer que el comprador se imagine la escena y perciba las sensaciones en su mente, como vamos a ver. En el arte de la venta, la utilización adecuada de la *imaginación*, es decir, la evocación de las imágenes visuales, ayuda a guiar la voluntad del oyente; *porque primero la mente*

*imagina y después la voluntad desea. Entonces, esfuérate por motivar los máximos sentidos apropiados al producto.*

**Sentido de la vista y tacto:** «*Mire: -doblamos el libro y lo sujetamos por unas cuantas hojas solamente- este libro está encuadernado de tal manera que sus hojas no se sueltan ni se rompen con facilidad porque tienen un alto gramaje... Comprébelo usted mismo... tenga*». En estos momentos se le dará el libro para que lo toque. «*Pásele la mano por la cubierta... ¿Verdad que es agradable al tacto? La tapa es acolchada y su material es muy noble...*».

**Sentido de la vista:** «*Fíjese en las hermosas ilustraciones que contiene...*» «*Mire que fácil es leer su contenido, ya que posee una letra grande para no fatigar la visión*».

**Sentido del olfato y del sabor:** «*Las frutas -mostrando la ilustración- han sido dotadas por el Creador de olor, sabor y aroma para estimular en el hombre el deseo de comerlas...*».

**Sentido del oído:** «*Deseo leerle este párrafo para que oiga usted las hermosas palabras que contiene...*». Leer con musicalidad y siguiendo las normas que ya pudimos ver.

Whiting, en su libro, muestra un ejemplo bastante ilustrativo de como los vendedores de papel apelan a los cinco sentidos del cliente: (WHITING, PERCY H.: *Las 5 grandes reglas de la venta*. Ediciones Omega, S.A. Barcelona. 1992. Págs. 159-160).

*Sentido del oído:* El vendedor rompe el papel.

*Sentido de la vista:* El vendedor pide al cliente que observe la compacidad de las fibras.

*Sentido del tacto:* El vendedor invita al cliente a que toque una hoja de papel.

*Sentido del olfato:* El vendedor dice: «El buen papel tiene un olor limpio. Fíjese en este». Y entrega al cliente una hoja de papel para que la huela.

*Sentido del gusto:* El vendedor pide al cliente que pruebe el sabor del papel, para demostrarle que es un sabor limpio, como el olor.

## **2.d.b. Dramatiza la demostración**

Una demostración teórica no convencerá al cliente, por el contrario de aquello que se puede ver y palpar. Algunos productos se presentan para realizar con ellos una demostración más espectacular que con otros, pero en definitiva con casi todos puedes realizar una buena demostración. Una vez más te recuerdo que el producto que se presenta con una demostración que se dirige a la mayor cantidad de sentidos posibles del oyente, es mucho más eficaz que si está elaborada para afectar sólo a su oído. De ahí la importancia que utilices gráficos, fotografías, ilustraciones, películas, transparencias, recomendaciones de otros clientes así como testimonios a favor de nuestros libros, etc.

Una demostración dramatizada te dará más resultados que si presentas los libros de una forma apática, sin vida. La dramatización la recomiendan muchos vendedores de éxito y consiste en presentar los libros con brillantez e interés, tal y

como hacen los actores y actrices. Aquí tienes algunos consejos útiles para dramatizar tu demostración, según Whiting: ((WHITING, PERCY H.: *Las 5 grandes reglas de la venta*. Ediciones Omega, S.A. Barcelona. 1992. Págs. 146).

- Habla con mucha animación y seguridad.
- Haz algo nunca visto, original y que sorprenda.
- Preocúpate en descubrir procedimientos y medios de introducir espectacularidad en tus demostraciones.
- Despierta la curiosidad del oyente espectacularmente.
- Considera detenidamente si puedes sacar partido en tus ventas de algunos de los siguientes elementos: Acción, color, conflicto, curiosidad, movimiento, sonido y gustos de ambos sexos.
- Estudia los procedimientos seguidos por otros vendedores hasta que los conozcas y los puedas adaptar a tu personalidad y producto.
- Ten cuidado de no hacer nada durante tu demostración que pueda herir o dejar en ridículo al cliente o a ti.
- Pinta las palabras con imágenes verbales.

Te voy a dar varios ejemplos con casos reales que conozco personalmente. Mientras he acompañado a colportores en su trabajo para observar sus métodos, he podido comprobar que dramatizaban su presentación utilizando procedimientos y medios espectaculares. Por ejemplo, un hermano se había fabricado un muñeco fumador con una pera de las que se usan para los lavados intestinales en niños, y con una caja metálica en la que introducía una especie de filtro de los de café. Encendía un cigarrillo que colocaba en su invento y apretaba con los dedos logrando el efecto similar cuando se fuma. Después sacaba el filtro manchado de nicotina y ya te puedes suponer el impacto que causaba en sus oyentes. Después les decía que en los libros que el vendía había un tratamiento para vencer el hábito de fumar. Vendió muchos libros utilizando este sistema.

Otro hermano llevaba en su cartera una fotografía de cómo era antes de que se hiciera vegetariano. Tenía un aspecto de persona mayor y bastante grueso. Cuando hablaba de lo importante que es la alimentación, sacaba su fotografía y la mostraba a su cliente. Este miraba la foto detenidamente y después al hermano, el cual tenía ahora un aspecto muy diferente. «Gracias, decía él, a los consejos que aparecen en esta obra. Usted también podrá hacer lo mismo».

Las fotografías son muy útiles para impactar al cliente; todos los colportores las usan habitualmente. La más usual, cuando se habla del tratamiento para dejar de fumar que aparece en la Guía de Medicina Natural de España, es la de un pulmón normal de una persona no fumadora en contraste con la que se muestra acto seguido: Un pulmón ennegrecido, con una mancha blanquecina que corresponde a un enfisema pulmonar. La fotografía es realmente impactante. Después se le muestra el capítulo dónde aparece el tratamiento.

Una buena carpeta presentadora, con fotografías y textos grandes apropiados, puede contribuir en gran manera a dramatizar la demostración. Si no tienes experiencia en el colportaje, pide a tu director de colportaje que te ayude a confeccionar tu carpeta presentadora. Después tú la podrás variar a tu gusto. De todas maneras te doy algunas orientaciones prácticas para su confección: a) Que la secuencia de las imágenes corresponda al orden de tu presentación. b) Coloca

alguna imagen «extra» para que puedas variar de imágenes y de argumentos en tus presentaciones. c) No utilices fotografías de otros libros, ya que esto no es honesto. Usa las más apropiadas de las obras que vendes. d) Incluye en las últimas páginas recortes de periódicos, revistas, libros, etc. que apoyen la temática de nuestros libros. e) No te olvides de colocar la lista de los precios al público.

¡Ah! Te recomiendo que manipules el libro con delicadeza. Cuida de no pasar las páginas humedeciendo tu dedo con saliva. Esto es muy negativo y te puede hacer perder la venta. Sujétalo con elegancia y seguridad. Colócalo de tal manera que tu cliente siempre lo pueda visualizar correctamente.

En resumen:

¿Qué deseas lograr en esta fase de la venta?

✓ **Despertar el deseo de adquirir la obra.**

¿Cómo lo vas a hacer?

- ✓ **Usar un lenguaje simple y claro en una argumentación breve.**
- ✓ **Mostrar las ventajas y beneficios de la obra para el cliente.**
- ✓ **Utilizar argumentos claros y contundentes.**
- ✓ **Argumento-necesidad y argumento-solución.**
- ✓ **Incluir frases alarmantes, intrigantes y benefactoras.**
- ✓ **Motivar los máximos sentidos del cliente.**
- ✓ **Dramatizar la demostración.**

## **2. e. Cierre**

Esta es una de las fases más importantes de la presentación. Si no realizas correctamente el cierre, es probable que pierdas la venta, por muy bien que hayas hecho la demostración. La mayoría de colportores, en sus inicios, no realizan bien esta parte. Tienen miedo de decir el precio de los libros. Piensan que al decirlo el cliente va a reaccionar negativamente; por eso dicen el precio titubeando, rápido, casi para que no se de cuenta el oyente. Esto es un error.

Cuando hayas mostrado todos los argumentos apropiados y despertado la necesidad del cliente, di el precio con naturalidad usando ciertos argumentos que justifiquen la compra. No olvides que el cliente tiene que estar convencido de que aquello que va a comprar le va a reportar unos beneficios claros. Recuerda: Si tú no estás convencido de que los libros tienen un precio justo, transmitirás esta impresión a tu cliente, porque te faltará poder de convicción. Piensa siempre que vas a poder realizar la venta. Tu cliente necesita nuestros libros, su familia los necesita; la adquisición de los mismos satisfacerá sus necesidades. Tú no eres un vendedor cualquiera, eres un representante de Cristo. Tu mercadería no es cualquier cosa, contiene un mensaje de vida, salud y esperanza. Cada hogar de este mundo necesita nuestros libros. Si no tienes esta confianza seguramente se cumplirán tus temores, ya que es muy difícil transmitir con convicción algo diferente a lo que se cree o piensa.



No esperes que la persona te diga «lo quiero». Da por sentado que va a realizar el pedido; saca el talonario y empieza a escribir. Algunos colportores, aún después de haberse decidido el cliente a comprar, siguen hablando y hablando sin atreverse a decirle a su cliente la sencilla frase: *«Estoy seguro que usted también quiere adquirir la obra. ¿Se la entrego empaquetada o la quiere abierta?»*

El mejor momento para concluir no es siempre al final de la argumentación; A veces podrás cerrar antes de lo que habías previsto. Me ha ocurrido que algunos clientes, estando a mitad de presentación, me preguntan entusiasmados el precio con el deseo de adquirir la obra. ¿Qué he hecho? Simplemente decírselo y realizar el cierre. En este caso no es necesario seguir argumentando. Aprovecha el momento psicológico favorable para coronar con éxito tu argumentación; esto lo conseguirás con mucha práctica, observando en tu cliente los indicios que muestran su interés por comprar. Por otro lado, a veces tendrás que alargar la presentación con nuevos argumentos de refuerzo a fin de convencer al cliente. Es muy importante que guardes siempre algún argumento fuerte que pondere el producto, para usarlo en caso de necesidad. Los buenos vendedores no agotan toda su «munición» de una vez, siempre tienen argumentos en reserva.

Es bueno que menciones ciertas razones que ayuden al cliente a no postergar su decisión. Por ejemplo la subida de los precios de los libros, el límite de tiempo de la oferta, su precio más económico que en las librerías, etc. Ahora bien, nunca digas algo que no sea verdad para garantizar una venta. Algunos vendedores de conciencia muy liviana, no tienen ningún reparo en decir mentiras para lograr introducir su producto. Puede que lo consigan en algunos lugares, pero tarde o temprano este modo de proceder les trae más problemas que beneficios. Como cristianos que somos, debemos ser honestos en todas nuestras transacciones. El colportor debe hacer suya la oración de David: *«Aparta de mí el camino de la mentira»* (Sal. 119:29). Auguste Detoeuf dijo: *«En negocios, mentir nunca es necesario, raramente resulta útil y siempre es peligroso»*.

Resulta bastante persuasivo sacar el talonario de pedidos y mostrar otras ventas realizadas; a veces, también cito ciertos casos como ejemplo, que tengan analogía con el del cliente que tengo delante, con el objetivo de motivarle a comprar. Por ejemplo: *«La señora ..... también tiene dos hijos como usted y casualmente de las mismas edades y ella ha adquirido nuestras obras pensando justamente en dos aspectos: Cuidar la salud de los pequeños por un lado y proveerles de un material de consulta para su formación educativa por otro; ya que nuestra guía presenta estas ventajas»*

Existe una técnica de cierre que utilizan muchos vendedores de elite con bastante éxito. La llaman el «cierre de balanza». Whiting defiende esta técnica basándose en la siguiente tesis. Todos tenemos como una balanza en la cabeza en la que pesamos, a la hora de tomar decisiones en cualquier ámbito de la vida, el pro y el contra. Dependiendo hacia donde se incline el fiel de la balanza, tomaremos una decisión u otra. Me explico mejor. Si el cliente que tienes delante pesa en su mente los argumentos positivos que tú le has dado a favor de la obra y los contrasta con los argumentos negativos que él tiene para no comprar, si éstos son de mayor calibre, su decisión será «no»; pero si los primeros son más poderosos, su decisión será «sí». Seguro que ya habrás deducido, antes de que yo te lo diga, la siguiente

declaración: Cerciórate de que el cliente posea más argumentos en pro de la compra que «contras» para no realizarla.

Ahora bien, ¿en qué consiste esta técnica? Sencillamente en presentar al cliente los pros y contras que puede presentar la adquisición de las obras y dejar bien claro que las ventajas son superiores a las desventajas. Como te imaginarás, no es una táctica que aprendes a dominar en unas cuantas presentaciones. Requiere práctica, agilidad mental y empeño. Te doy un ejemplo: «*Seguramente, antes de tomar su decisión, usted estará analizando nuestra oferta; es normal, yo también lo haría. Consideremos las razones que usted tiene para no comprar: En primer lugar usted tiene que hacer un desembolso de ..... (moneda en curso del país).*

*En segundo lugar usted es una persona muy ocupada que no tiene casi tiempo para leer. En tercer lugar ya tiene otros libros sobre el tema en su casa.»* Es importante que le preguntes al cliente si tiene alguna razón más en contra; algunos te añaden otras más y la mayoría te dice que no. Después tienes que presentarle los argumentos a favor de la compra. Claro, es obvio que deben ser mucho más ventajosos que las razones para no comprar. «*Veamos a continuación las razones a favor de la adquisición de la obra. Usted no gasta ..... , las está invirtiendo.*

*Usted está pensando en el dinero que cuesta, y hace bien en considerar su economía. Pero si considera lo que le cuesta una sola visita al doctor, se dará cuenta que ya vale lo que invierte en estas obras y con la ventaja que cada vez que tiene un problema puede consultarlas gratuitamente. Siempre que usted o los suyos visitan al doctor particular están pagando lo que vale esta obra. Calculemos: Si valoramos cada consejo que aparece en la guía a ..... (poner una cantidad muy baja) y lo multiplicamos por 10.000 consejos que contiene, son..... (la cantidad resultante es muy alta).*

*Usted sólo por ..... adquiere la obra. También hemos hablado del poco tiempo que dispone. En realidad vivimos en una época en la que estamos muy ocupados todos. Prácticamente no hay tiempo para nada. Teniendo en cuenta este factor, la obra ha sido elaborada de tal forma que usted no tiene que leerla como una narración que se lee cada día para no interrumpir el hilo del argumento. Como observará contiene unos índices por orden alfabético, a los cuales acude a buscar aquello que le interesa y le indica la página donde se encuentra el valioso consejo, la orientación que usted busca. Así de rápido, sin perder tiempo (hacer una demostración). Como la obra está escrita en un lenguaje sencillo y claro usted no tendrá problemas para entenderla.*

*En cuanto a que tiene otros libros en casa sobre la materia, sólo puedo decirle que le felicito. Entiendo que usted es una persona que le gusta estar informada de las cosas y preocupada por su salud. Recuerde que cada buen libro que usted posea es como un sabio a su lado mostrándole toda su experiencia. Cada autor ha hecho su experiencia personal, muchas cosas que otros no han vivido. El naturista Carlos Kozel le presenta en estas obras su experiencia de más de ochenta años, viniendo así a complementar lo que ya tiene, a fin de tener una visión más amplia.*

*Como verá las ventajas superan los inconvenientes. No queda lugar a la duda. Hoy mismo usted ya se va a beneficiar de esta obra llevándosela a casa.*

*Estoy seguro de que le va a sacar muchísimo partido. ¿Cómo desea abonarla?»* (Sacar el talonario de pedidos).

El «cierre de la balanza» presenta muchas ventajas, pero no cabe duda que encierra también ciertos peligros. Si no se hace correctamente podemos darle los argumentos apropiados al cliente para no comprar. Recuerda: Siempre que uses este sistema presenta las ventajas y las desventajas; hazlo de una forma equilibrada, sin exagerar, ciñéndote a la realidad y a la lógica y cerciórate de que las ventajas superan con creces a las desventajas.

La mayoría de colportores, cuando son nuevos en el colportaje, prefieren no usar este sistema, más bien dejan que el cliente presente sus objeciones (que son como las desventajas) cuando han terminado la argumentación y entonces contraatacan presentando las ventajas. Aunque debo decir que si se usa con habilidad, el «cierre de balanza» da muy buenos resultados. Lo dejo a tu criterio.

En resumen:

¿Qué deseas lograr en esta fase de la venta?

✓ **Conseguir rematar la venta.**

¿Cómo lo vas a hacer?

- ✓ **Piensa siempre que vas a realizar la venta.**
- ✓ **Piensa que tu cliente y el mundo entero necesita la obra.**
- ✓ **Descubre el momento psicológico favorable para el cierre.**
- ✓ **Utiliza algún argumento que justifique la compra.**
- ✓ **Di el precio con naturalidad, sin temor.**
- ✓ **Usa algún ejemplo análogo.**
- ✓ **Contrasta los argumentos en contra con los argumentos a favor.**
- ✓ **Anima a la adquisición.**
- ✓ **Ten siempre algún argumento de peso para el refuerzo.**
- ✓ **Toma el pedido.**
- ✓ **Vence las objeciones si las hubiere.**

### **3. Venciendo las objeciones**

Casi siempre surgen objeciones en la venta y hay que saber enfrentarlas con éxito. Algunos expertos dicen que las objeciones son positivas, porque demuestran (al menos la mayor parte) que el cliente se interesa por el artículo y lo único que está haciendo inconscientemente es pedir que se le convenza antes de tomar la decisión de comprar. Pueden ser también un indicativo de que tú has cometido errores en tu exposición, por ejemplo no has presentado claramente las características (ventajas y beneficios) del producto y el cliente está pidiendo con sus objeciones una aclaración. Pueden nacer de la gran competencia que existe en el mercado o bien puede ser el fruto de que el cliente se encuentra psicológicamente afectado por algún problema personal o que tiene prejuicios religiosos o simplemente una excusa para no comprar. En fin, como colportor debes tratar las objeciones con pinzas y bisturí, a fin de no echar a perder la venta.

Tu actitud y reacción ante la objeción del cliente es decisiva para vencerla y dejarla sin efecto. No puedes dejarte llevar, en este terreno, por el caballo de la improvisación. Debes tener en tu mente un modelo tipificado para hacer frente a las objeciones de cada cliente.

Como te decía anteriormente existen varios tipos de objeciones y es de suma importancia que aprendas a interpretarlas y puedas así tener una idea de lo que tu cliente está pensando. Intenta ponerte siempre en su lugar. ¿Recuerdas el tema de la empatía? Bueno, vamos adelante. Si tomas varios libros de técnicas de ventas observarás que cada autor presenta una lista diferente de clases de objeciones: *Objeciones racionales, objeciones irracionales, objeciones emotivas, objeciones técnicas, objeciones triviales, objeciones de indecisión, objeciones a medio madurar, objeciones auténticas, etc.* En la práctica no resulta nada fácil llegar a discriminarlas todas ellas y a catalogarlas en los grupos que ellos sugieren. Para simplificar el asunto, podríamos dividir en dos grupos las objeciones:

- Las objeciones reales, verdaderas.
- Las objeciones ficticias, pretexto.

Pregúntate a ti mismo qué clase de objeción está usando tu interlocutor. ¿Es real? ¿Quiere deshacerse de ti? Las objeciones más usadas por los clientes son:

- «No me interesa».
- «No tengo dinero».
- «Vale mucho dinero, o es muy caro».
- «No tengo tiempo para atenderle».
- «Tengo muchos libros».
- «Tengo libros iguales o parecidos al suyo».
- «No está mi esposo / a. Yo estas cosas las decido siempre con él / ella».
- «Ahora es un mal momento».
- «No quiero comprar nada».
- «No tengo tiempo para leer. Soy una persona muy ocupada».

Muchas veces los colportores hemos intentado vender a personas ricas. ¿Sabes qué objeción han utilizado algunas de ellas? «No tengo dinero». ¿Cómo clasificarías esta objeción? Ficticia ¿verdad? Si una persona te dice: «Aún estoy pagando una enciclopedia que compré hace tres meses. Me quedan cuatro cuotas más. No puedo comprar nada mientras no termine de pagar» Este cliente te está presentando una objeción real. Dentro del grupo de las objeciones reales podríamos diferenciar las objeciones que se pueden enfrentar y vencer y aquellas que no existe posibilidad de contraataque y por lo tanto hay que desistir de realizar la venta. Por ejemplo: «Me han embargado la casa, y la próxima semana debo salir de aquí y todavía no sé dónde voy a ir. No tengo dinero, estoy en una situación precaria». En algunos casos de *objeciones reales irrefutables*, existe la posibilidad de volver otro día para intentar de nuevo realizar la venta. Por ejemplo: «En estos momentos tengo en mi casa a los albañiles y no le puedo atender». Un ejemplo de objeción real refutable sería: «Tengo muchos libros». Las objeciones ficticias casi siempre se pueden rebatir. Vamos a ver algunas reglas generales para enfrentar las objeciones:

1. **En primer lugar, ora al Señor para que obre.** «Siempre que se presente un libro que expone el error, Satanás está al lado de la persona a quien se le ofrece,

y le compele con razones por las cuales no debería comprarlo. Pero un instrumento divino trabaja para influir la mente en favor de la luz» (CE, 159).

2. **Deja hablar al cliente y no le interrumpas.** Algunos colportores noveles, cuando el cliente comienza a formular sus objeciones, le interrumpen constantemente. Hay algo que van a lograr con seguridad: Que no les compren. Alguien dijo que el mejor método para enfrentar un argumento es dejarlo desarrollar. Recuerda ésta frase: «*Hablando queda uno bien a veces. Escuchando, se queda siempre bien*».

3. **No contradigas al cliente y se amable siempre.** La mejor forma de perder una venta se logra rebatiendo al cliente cuando él presenta sus objeciones. Estar a la defensiva es negativo ya que confirmas al cliente en su posición que es la de demostrar que él tiene razón y que tú te equivocas. No des señales de impaciencia ni provoques una discusión, aunque sea pequeña; no lograrás nada.

4. **Reconoce la objeción.** Dale a entender al cliente que le has escuchado, reconociendo su objeción. De otra manera parecerá que lo tratas como a los locos, como se suele decir. Veamos un ejemplo: «*No tengo dinero*» Respuestas: «*Es cierto que hoy en día casi todos andamos escasos de dinero*». No se te ocurra decirle: «*Todos tenemos algo de dinero*» «*¿Cómo que no? Seguro que usted puede comprar estas obras*», etc. En el caso de que las objeciones sean claramente falsas no podrás reconocerlas. Imagínate que un hombre rico te formula la objeción anterior. ¿Qué puedes hacer? Los colportores de experiencia reaccionan de dos maneras: Miran sonrientes a la cara del cliente por un momento, guardando silencio, y siguen adelante con sus argumentos, o contestan: «*Me resulta difícil creer eso*». A veces, te encontrarás con personas que te formulan objeciones hirientes y falsas. Por ejemplo: «*Ustedes van engañando a la gente*» Puedes contestar con amabilidad: «*Es verdad que hay personas que engañan a la gente, lamentablemente*».

5. **Neutraliza la objeción.** Ahora debes dejar sin efecto la objeción, mostrando al cliente que su objeción no es lo suficientemente poderosa como para impedir la compra o simplemente que no tiene consistencia. Sigamos con la objeción última. «*Es verdad que hay personas que engañan a la gente, lamentablemente. Esto no sólo perjudica a las personas engañadas, también repercute negativamente en la tarea honrada que realizamos nosotros y otros vendedores. Pero hay algo que no puede engañar a nadie, y es el producto que usted ve aquí, que ya disfrutaban miles de personas en esta ciudad*».

Veamos otro ejemplo para neutralizar la objeción «*no tengo dinero*». «*Es cierto que hoy en día casi todos andamos escasos de dinero. Dígame señor Jiménez, si su médico le dijera que uno de sus hijos necesita un medicamento especial de coste elevado que deberá tomar durante un año. ¿Cómo actuaría usted? No me cabe la menor duda de que se lo proporcionaría y no repararía en gastos, porque lo primero es la salud de su hijo. ¿Verdad? Gracias a Dios no necesita ningún medicamento. Sí, señor Jiménez, por una cantidad ínfima, al lado de ese gasto del medicamento, que a usted no le preocuparía en absoluto, es lo que le va a colocar a su alcance y el de su familia esta obra; para que le ayude a no necesitar nunca el medicamento, con todos los consejos que usted aquí tiene. ¿Ve? (mostrar talonario). De esta forma estamos entregando las obras. ¿Cómo prefiere abonarla usted?*».

En cuanto a las argumentaciones para refutar las objeciones, puedo decirte que cada colportor, a medida que adquiere experiencia, debe elaborarse las suyas; porque los argumentos que soy buenos en un lugar concreto de nuestra geografía mundial, a veces en otro no funciona. Los principios generales para enfrentar las objeciones, son válidos en cualquier parte del mundo; lo que varía es el contenido del argumento, que va en función del país, las costumbres, la cultura, la educación, etc. Te recomiendo que cuando descubras un argumento-refutación exitoso, lo escribas y lo mandes a tu director de colportores, a fin de que éste pueda realizar una recopilación de los mejores de cada colportor, para poder ayudar más y mejor a los principiantes. Dios te bendiga en esta obra.

**¡Que cada presentación  
sea una oportunidad  
para superarte!**

## LINGOTES DE ORO

- A la hora de presentar los libros debemos usar una táctica, lo que significa tener un sistema determinado para ejecutar o conseguir algo.
- La presentación debe dividirse en varias fases: Saludo, Acercamiento, Introducción, Demostración y Cierre. Un sistema mnemotécnico para recordar estas fases es aprender la palabra SALAINDECIE.
- En el saludo queremos lograr dar una buena impresión al cliente. En el acercamiento queremos lograr romper el hielo. En la introducción queremos lograr captar el interés del cliente. En la demostración queremos lograr despertar en el cliente el deseo de adquirir la obra. En el cierre queremos lograr rematar la venta. (Para recordar las técnicas que seguiremos en cada fase de la venta, ver el esquema de la página anterior).
- Debemos aprender a enfrentar las objeciones con éxito. Las objeciones pueden ser reales o ficticias. Entre las reales existen objeciones que no se pueden refutar y aquellas que sí. Las ficticias se pueden refutar.
- Las reglas generales para enfrentar las objeciones son: 1) Orar. 2) Dejar hablar al cliente sin interrumpirle. 3) No contradecirle y ser amable con él. 4) Reconocer la objeción y 5) Neutralizar la objeción.

## AUTOEVALUACIÓN

1. ¿Qué palabra usarás para recordar las fases en que se divide una presentación?
2. ¿Cómo lograrás realizar una buena introducción?
3. ¿Cómo lograrás realizar una buena demostración?
4. ¿Cómo lograrás realizar un buen cierre?
5. ¿Cómo puedes neutralizar una objeción?
6. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGÓGICAS

1. Menciona alguna historia bíblica donde aparezca un personaje usando una táctica para conseguir algo concreto y especifica los pasos que da para la prosecución de su fin. Por favor que no sea el pasaje de Cristo con la samaritana, porque ya está citado en el tema.
2. ¿Crees que es la táctica o la consagración de un colportor lo que le hace tener éxito? Razona la respuesta.
3. Elabora una presentación completa de uno de los libros que se usan en el colportaje de tu país, siguiendo las pautas aprendidas en el tema estudiado. No hace falta que te extiendas mucho. Con dos páginas basta.

4. ¿Cómo le contestarías a una persona que te objeta que los libros son muy caros?
5. Imagínate que una persona te dice «márchese de aquí, no quiero que me engañe» ¿Qué harías y cómo le contestarías?
6. Elabora una lista de diez argumentos-necesidad y diez argumentos-solución de cualquier libro o revista del colportaje.



La administración correcta  
Del dinero es de suma  
Importancia.

Hay varios motivos de peso  
Para creerlo así: a) Porque  
Las bendiciones de Dios  
Son proporcionales a la  
Fidelidad. b) Porque una  
Administración sabia evitará  
Que incurramos en deudas.  
c) Porque estaremos en  
Capacidad de poder  
Ayudar a otros. d) Porque  
Debemos ser un ejemplo  
Para los demás. e) porque  
Un día tenemos que dar  
Cuenta a Dios.

## **XVIII. ADMINISTRACIÓN DEL DINERO**

**OBJETIVO ESPECÍFICO DEL TEMA:**  
**Que el alumno aprenda las bases de una buena administración del dinero**

## XVIII. ADMINISTRACIÓN DEL DINERO

### 1. Los recursos de Dios para el hombre

Cuando Dios creó a la primera pareja humana les dio dominio sobre las criaturas inferiores y les hizo administradores de los bienes terrenales. El Creador puso al hombre en el huerto del Edén para que lo labrara y lo guardase. Era un deleite para la pareja pasearse por su hogar edénico y recrearse con el sin fin de flores, colores y aromas, así como espaciarse en la contemplación de la gran variedad de plantas y árboles, y gozar con la compañía de cientos de miles de especies animales. De todos los frutos de los árboles del huerto podían comer, solamente un árbol quedaba reservado para Dios. No podían comer de su fruto so pena de muerte (Gén. 2:16-17).

Todo marchó bien hasta que decidieron actuar en contra de la voluntad de su Hacedor. Al comer de la fruta prohibida demostraron ser unos administradores infieles. ¿Cómo iba el Señor a confiar en ellos si en algo tan pequeño no habían podido mantener su rectitud? Después de la caída nadie podía acusar a Dios de haber impuesto una prueba insuperable.

A pesar de su pecado, Dios no les abandonó, ni les retiró la mayordomía de todos los bienes que todavía estaban en sus manos, a excepción del huerto del Edén, del que no podían disfrutar más hasta la restauración de todas las cosas. Cristo vendría un día a este mundo, tomaría la naturaleza del hombre y moriría en la cruz para redimir a la especie humana; después resucitaría y ascendería a los cielos desde donde regresaría, por segunda vez, a esta tierra. Mientras tanto, Adán y Eva, sus hijos y todos sus descendientes, tendrían a su disposición los recursos de esta tierra: el aire, el sol, el agua, los alimentos, los minerales preciosos, los animales, etc., para que los disfrutaran y siguieran administrándolos correctamente, de tal forma que nadie quedase privado de los mismos.

Toda la Tierra y lo que ésta contiene es de Dios (Sal. 50:10-12), también el dinero (Hag. 2:8). La administración correcta del mismo es de suma importancia en la vida de cualquier ser humano, pero especialmente en aquellos que servimos a Dios. Hay varios motivos de peso para creerlo así.

- a) Porque las bendiciones de Dios son proporcionales a la fidelidad del hombre.
- b) Porque una administración sabia producirá mayores beneficios y evitará que incurramos en deudas.
- c) Porque estaremos en capacidad de poder ayudar a otros.
- d) Porque debemos ser un ejemplo para los demás.
- e) Porque tendremos que dar cuenta un día a Dios.

La Palabra de Dios nos muestra algunos aspectos importantes sobre el dinero que debemos considerar con atención.

- Cuando lo recibimos no debemos olvidarnos de Dios (Deut. 6:10-12).
- El dinero no nos lo podremos llevar a la otra vida (1 Tim. 6:7).
- Debemos anhelar el necesario (Prov. 30:8,9).
- No debemos poner nuestros afectos en el dinero (Sal. 62:10).
- El justo siempre tendrá lo necesario (Sal. 37:25).
- La riqueza obtenida infielmente no será de provecho (Prov. 10:2).
- El dinero puede perderse con facilidad (Prov. 23:5)
- La raíz de todos los males es el amor al dinero (1 Tim. 6:10).

A continuación vamos a estudiar la manera de usar el dinero para que el nombre de Dios quede glorificado y podamos recibir sus maravillosas bendiciones.

## 2. El principio de pertenencia

Crear que todo el dinero que recibimos nos pertenece es un error. Todo nuestro dinero pertenece a Dios, pero Él nos lo da para que lo disfrutemos y usemos correctamente. Ahora bien, de todo, Él se ha reservado una parte que debemos devolverle y es el **diezmo**. Como antes decía, Dios reservó para él un árbol en el Edén; dicho de otra manera, el hombre podía disfrutar de todos los bienes menos del árbol del conocimiento del bien y del mal. Mientras respetase este principio demostraría respeto y sumisión a la autoridad del Creador. Su santidad era el resultado directo de su perfecta obediencia a este principio. Cuando tomaron de aquello que no les pertenecía, su immaculado carácter quedó manchado y su naturaleza se tornó pecaminosa.

En el Edén, el árbol del conocimiento del bien y del mal, podríamos decir que era una figura anticipada del diezmo que se implantaría entre los hijos de Dios. Todo para el hombre y una mínima parte para el Creador. De esta forma el corazón de los creyentes es probado, educado a la obediencia y dirigido a la aceptación de Dios como dueño de nuestras vidas y de todo lo que poseemos. ¿Podemos decir que todo lo que somos y tenemos es gracias a nuestro poder, inteligencia y fuerza? En absoluto; es gracias a Dios. ¿Y qué de extraño tiene que Él nos pida de lo suyo? (Lev. 27:30-32; Deut. 14:22,28,29).

El sistema de los diezmos fue establecido como un principio de pertenencia; cuando diezmos estamos demostrando que pertenecemos a Dios, que le amamos y que deseamos hacer su voluntad. La orden de Dios a sus hijos es: «*Traed todos los diezmos al alfolí y haya alimento en mi casa; y probadme ahora en esto, dice Jehová de los ejércitos, si no os abriré las ventanas de los cielos, y derramaré sobre vosotros bendición hasta que sobreabunde*» (Mal. 3:10). Las ofrendas voluntarias que debemos apartar para las distintas necesidades, nos ayudan a desarrollar la benevolencia y el espíritu de misericordia (Ez. 20:40).

*«Los hombres no tienen una inclinación natural a ser benevolentes, sino a ser sórdidos y avaros, y a vivir para el yo. Y Satanás está siempre listo para presentar las ventajas que pueden obtenerse al usar los propios medios con propósitos egoístas y mundanos; se alegra cuando puede influir sobre ellos a huir del deber y a despojar a Dios de los diezmos y de las ofrendas. Pero nadie se halla dispensado en este asunto. "Cada uno de vosotros aparte en su casa, guardando lo que por la bondad de Dios pudiere." El pobre y el rico, los jóvenes y las señoritas que ganan sueldo, todos deben apartar una porción; pues Dios la reclama. La prosperidad*

*espiritual de todo miembro de la iglesia depende de un esfuerzo personal y de la estricta fidelidad a Dios» (COES, 156).*

El colportor debe ser fiel en los diezmos y en las ofrendas voluntarias, porque de ello depende su progreso y éxito. Es muy tentador usar el dinero de los diezmos para lo que no ha sido destinado. Es fácil caer en la trampa de emplearlo con la idea de devolverlo después. Muchos colportores han caído en la infidelidad en otros puntos por no haber sido infieles en este. Recuerda: Los diezmos son un termómetro de nuestra vida espiritual. Cuando recibas el dinero de la venta, lo primero que debes hacer es apartar lo que corresponde al diezmo y no tocarlo. En el momento puedas (sería preferible de forma sistemática) entrégalo al tesorero, o tesorera, de tu iglesia.

*«Es una mala práctica de los hombres procurar mejorar el plan de Dios... Debemos calcular fielmente el diezmo, y luego decirle al Señor: He hecho como me has ordenado. Si quieres honrarme confiándome tus bienes para que yo negocie con ellos, por tu gracia seré un fiel administrador y me esforzaré definidamente para que haya alimento en tu casa...»*

*«Las personas que tienen grandes responsabilidades comerciales deben asegurarse de que no roban a Dios en lo más mínimo, como se dice en Malaquías. Allí se nos dice que reciben bendición los que devuelven fielmente el diezmo, y maldición los que lo retienen codiciosamente» (Mat. AFC, 223).*

*«Este asunto de dar ofrendas no está abandonado al impulso. Dios nos ha dado instrucciones definidas con respecto a él. El ha especificado que los diezmos y las ofrendas son la medida de nuestra obligación. Y desea que demos en forma regular y sistemática. Pablo escribió a la iglesia de Corinto: "Cuanto a la colecta para los san santos, haced vosotros también de la manera que ordené en las iglesias de Galacia. Cada primer día de la semana cada uno de vosotros aparte en su casa, guardando lo que por bondad de Dios pudiere." Cada uno examine regularmente sus entradas, todas las cuales son bendiciones recibidas de Dios, y aparte el diezmo como un fondo separado, destinándolo en forma sagrada al Señor. Este fondo en ningún caso debe ser dedicado a otro uso; ha de ser dedicada solamente a sostener el ministerio del Evangelio. Después que se ha puesto aparte el diezmo, adjudíquense los dones y ofrendas "que por la bondad de Dios" pudiereis» (COES, 145-146).*

*«El diezmo es sagrado, y ha sido reservado por Dios mismo. Debe ser llevado a su tesorería para que se lo emplee en la sustentación de los obreros evangélicos. Durante largo tiempo el Señor ha sido robado porque hay quienes no comprenden que el diezmo es la porción que Dios se ha reservado. Algunos no han estado satisfechos y han dicho: "No pagaré más mi diezmo, porque no tengo confianza en la forma como se manejan las cosas en el corazón de la obra". ¿Pero robaréis a Dios porque pensáis que el manejo de la obra no es correcto? Presentad vuestras quejas en forma clara y abierta, con el espíritu debido, a las personas debidas. Pedid que las cosas sean ajustadas y puestas en orden; pero no retengáis lo que corresponde a la obra de Dios, demostrando así que sois infieles, porque otros no están obrando correctamente» (CMC, 98-99).*

### 3. El principio de economía

Vivimos en una época, especialmente en los países desarrollados, en la que la tónica dominante es *consumir*. Las empresas de nuestras sociedades de consumo idean miles de formas y sistemas para que todos nos subamos al tren del gasto. «Lléveselo y no lo pague hasta dentro de tres meses». «Compre sin dinero». «Disfrute hoy mismo de este flamante auto y páguelo cómodamente», etc. Estos y otros eslóganes inundan las calles y caminos de nuestras ciudades. Rodeados de estas circunstancias no es de extrañar que la gente se vea abocada a gastar más de lo que gana. Es imperativo, pues, practicar el *principio de economía*: Gastar en aquello que es necesario y cuando el dinero escasea, restringir nuestras necesidades. Ten en cuenta siempre que es muy fácil llegar a ser esclavo del dinero. Permíteme compartir contigo una sentencia popular anónima: «*El dinero es como el tiempo: no lo perdáis y tendréis bastante*». El famoso escritor Alejandro Dumas dijo: «*No estimes el dinero en más ni en menos de lo que vale, porque es buen siervo y un mal amo*».

El apóstol Pablo nos insta a no conformarnos a las prácticas de este mundo. «*Y no os conforméis a este mundo, sino transformaos mediante la renovación de vuestra mente, para que podáis comprobar cuál es la buena voluntad de Dios, agradable y perfecta*» (Rom. 12:2).

«*Si tenéis hábitos de despilfarro, suprimidlos de vuestra vida tan pronto como sea posible. A menos que hagáis esto, os arruinaréis para la eternidad*» (CN, 124).

«*Las lecciones de economía, laboriosidad, abnegación, administración práctica de los negocios y firmeza de propósito que así aprendan, constituirán una parte importante del equipo necesario para librar la batalla de la vida*» (Ed, 221).

«*La economía en el empleo de los recursos financieros es un ramo excelente de la sabiduría cristiana*» (CsS, 277).

Si el colportor no aprende a practicar la estricta economía, pronto se verá envuelto en deudas; deudas que irán creciendo y que cada vez serán más difíciles de saldar. Un proverbio chino dice que «*el hombre obstinado malgasta el dinero como los bueyes su fuerza*». Huye de las deudas como de cualquier enfermedad infecciosa. Notemos lo que dice el espíritu de profecía al respecto:

«*Hay que tener estrictamente en cuenta la economía porque en caso contrario se contraerán deudas. Manteneos dentro de los límites. Apartaos de la deuda como os apartaríais de la lepra*» (CMC, 286).

«*Cuando uno cae voluntariamente en deudas, está deslizándose dentro de una de las redes que Satanás coloca para las almas*» (CE, 130).

Pero, ¡atención! Practicar la economía no significa vivir en la pobreza más absoluta o mendigando entre la hermandad. «*Aun cuando debemos ser económicos, no hemos de llevar la economía hasta el extremo. Es una de las cosas tristes y extrañas de la vida que los grandes errores se hacen a veces por llevar la virtud de la abnegación hasta el extremo*» (Ev, 70).

## 4. El principio de ahorro

Si el colportor practica la economía podrá apartar una parte de sus entradas para destinarlas al ahorro. El sabio Salomón dirige nuestra atención hacia las hormigas y nos insta a aprender de ellas, que guardan en el tiempo bueno para el invierno (Prov. 6:6-8). No se ahorra más por tener más entradas, sino por administrar correctamente el dinero que recibes. Hay personas que reciben más que otras y, sin embargo, no disponen de dinero ahorrado. Así no pueden hacer frente a eventualidades, realizar alguna inversión, comprar un auto o una casa, etc. Se quejan y argumentan que no pueden tener dinero en reserva porque tienen pocas entradas; pero esto no es siempre así. Normalmente obedece a que gastan mucho dinero en cosas de las que se podría prescindir y no destinan una parte de sus entradas, por pequeña que sea, al ahorro. También podemos encontrar la causa en la falta de administración sabia y previsoras.

*«Debe tratarse que el dinero alcance para lo más posible. Mediante una administración cuidadosa es posible ahorrar muchos dólares» (CMC, 281-282).*

*«Cada semana usted debería colocar en un lugar seguro cinco o diez dólares que no se habrían de usar sino en caso de enfermedad. Obrando con economía puede invertir algo que le reporte interés. He conocido una familia que recibía veinte dólares por semana y los gastaba hasta el último centavo; mientras que otra, con el mismo número de miembros, que recibía tan sólo doce dólares por semana, ahorraba uno o dos dólares semanalmente, aunque tuviera que privarse de comprar cosas que parecían necesarias pero no indispensables» (HC, 361).*

*«Pero Cristo no sanciona el uso pródigo o descuidado de los recursos. Su lección de economía: “Recoged los pedazos que han quedado, porque no se pierda nada”, es para todos sus seguidores. El que se da cuenta de que su dinero es un talento que proviene de Dios, lo usará económicamente, y sentirá que es su deber ahorrar, para poder dar» (PVG, 287).*

## 5. El principio de planificación

Como ya te dije en el tema de la planificación, debes calcular a priori como vas a emplear el dinero que recibes y los gastos fijos de cada mes. Por favor no dejes este asunto a tu inspiración del momento; siéntate, toma papel y lápiz y planifica. Recuerda lo que Jesús dijo al respecto: *«Porque, ¿quién de vosotros, queriendo edificar una torre, no se sienta primero y calcula los gastos, a ver si tiene lo que necesita para acabarla?» (Luc. 14:28).*

*«Aprendan y practiquen las instrucciones que Cristo dio concernientes a la edificación de una torre. La previsión es de mucho más valor que cualquier idea tardía, cuando un descuido de los cálculos prudentes y de la administración cuidadosa ha llevado evidentemente al fracaso» (CMC, 287).*

¿Cuánto dinero necesitas para cubrir los gastos de la casa? (Agua, luz, arriendo, gastos de comunidad, tasas municipales, etc) ¿Cuánto dinero necesitas para comida? ¿Cuánto destinas para viajes? ¿Y para ropa? ¿Y para tu formación? ¿Cuánto vas a destinar al ahorro? Anótalo todo y calcula, con base en tus entradas, lo que puedes emplear para cada cosa. Bastará que después te ciñas a tu

presupuesto. Gastar más significaría incurrir en deudas. Sería bueno que llevaras un control de todos tus gastos, para saber en todo momento cuál es tu situación financiera.

## 6. El principio de fidelidad

Existen editoriales que entregan libros a los colportores sólo si éstos pagan la mercancía por anticipado. No les fían porque han hecho malas experiencias. En otros lugares, debido a la situación económica y política del país, se permite que el colportor pague los libros cuando los ha vendido. Este sistema tiene aspectos positivos y negativos. Los positivos son que la editorial puede tener mayor cantidad de ventas, y los negativos es que algunos colportores no paguen las partidas de libros que reciben, acumulándose la deuda más y más, hasta no poderla saldar. Veamos lo que dice el espíritu de profecía:

*«Cuando caen en dificultades, algunos colportores esperan que se saque dinero de la tesorería para ayudarlos a salir de ellas, tan sólo para caer de nuevo en estrecheces, y pedir otra vez ayuda. Los que sirven como mayordomos de los bienes en la tesorería deben mantener una actitud de atenta vigilancia para cuidar que no se agoten las reservas por estos drenajes. Cuando los hombres no pueden, por medio de su trabajo en el colportaje, devolver a la tesorería todo peso que le pertenezca en justicia, deténganse donde están. No debiera ocuparse en el colportaje a menos que puedan allegar medios a la tesorería, en lugar de sacar.*

*«La obra del colportaje no ha de ser conducida de una manera floja, descuidada. Los que se ocupan en una obra que exige el manejo de dinero, deben llevar una estricta cuenta de cada centavo recibido y pagado. La educación que así se obtiene en la exactitud los capacitará para una utilidad mayor. Si un colportor continúa pidiendo libros, y no envía informe de su trabajo, ni hace ninguna declaración con respecto a su recepción y gasto del dinero que maneja, los que están a cargo de la obra, de alguna manera bondadosa y amigable traten de cerciorarse de cual es la verdadera situación. El proporcionar libros libremente a un agente hasta que se halle desesperadamente envuelto en deudas es hacer una injusticia, tanto al colportor como a aquellos que lo emplean. Un procedimiento tan flojo y descuidado acarrea desánimo.*

*«El obrero que vea que no es capaz de tener éxito en la obra del colportaje debe ir a las personas debidas y decirles que no puede continuar en ese ramo de la obra.*

*«Todo colportor debe ser veraz, honrado y fiel. Cuántas almas podrían ser salvadas de la tentación, y cuánto dolor podría evitarse si todos nuestros obreros fueran educados a ser tan fieles a los principios como el acero.*

*«Algunos colportores han manejado sus negocios de una manera tan floja que constantemente han estado minando los fondos necesarios para llevar adelante la obra. Han vendido libros, y han dado la impresión de que estaban trabajando en pro de la causa; pero en lugar de traer los medios tan necesarios para el progreso de la obra, han sacado mucho dinero de la tesorería. Se han apropiado de los medios que han llegado a sus manos, y que no les pertenecían, para hacer frente a sus propios gastos, los de su familia, o para favorecer sus relaciones familiares.*

*«Adueñándose, para su propio uso, de lo que pertenece a la obra de Dios, los colportores caen en dificultades, separan sus almas de Dios y crean un sentimiento de incertidumbre, y una falta de confianza en los que trabajan con ellos en el campo. Al mismo tiempo les hacen una injusticia a sus colaboradores. Hombres que hacen*



lo mejor que les es posible pueden ser considerados con suspicacia, y así se los hace sufrir como consecuencia de la conducta de algunas personas indignas de confianza.

«El resultado es que la causa de Dios cae en perplejidades y dificultades, y se echa una gran carga sobre los que han sido designados para llevar pesadas responsabilidades. Si se permite que continúe esta manera floja de atender los asuntos comerciales, no solamente se permitirá un drenaje de medios de la tesorería, sino que se cortarán los fondos que provienen de los hermanos. Esto destruirá su confianza en los que están encabezando la obra y que tienen a su cargo el manejo de los fondos, e inducirá a muchos a cesar en sus donaciones y ofrendas. La conducta de estos obreros descuidados ha impuesto a los hombres que están actuando como dirigentes, una carga que les oprime el corazón. Están perplejos por saber cómo preservar a la causa de Dios de toda especie de robo, y al mismo tiempo salvar las almas de los que albergan esas ideas torcidas acerca de la verdadera honradez.

«La práctica de pedir prestado dinero para aliviar alguna necesidad apremiante, sin hacer cálculos para cancelar la deuda, por común que sea, es desmoralizadora. El Señor quiere que todos los que creen en la verdad se conviertan de estas prácticas engañosas. Deben preferir sufrir necesidad antes que cometer actos deshonestos... si los que ven la verdad no cambian el carácter en consonancia con la influencia santificadora de esta, serán un sabor de muerte para muerte. Representarán mal la verdad, traerán reproche sobre ella, y deshonorarán a Cristo, quien es la verdad.

«El asunto que debe ser considerado es el siguiente: ¿Por qué medios puede hacerse progresar la obra, puede impedirse que los colportores creen dificultad a la causa, y arrojen una carga sobre las casas editoras debido a su manejo descuidado y egoísta de los asuntos comerciales? Esta pregunta es de gran importancia» (CE, 130-134).

## 7. El principio de servicio

El dinero bien usado puede ser una fuente de felicidad, tanto para el que da como para el que recibe. «Recordar las palabras del Señor Jesús, que dijo: Más bienaventurado es dar que recibir» (Hech. 20:35). El colporteur debe preguntarse siempre: «Este dinero que voy a gastar... ¿lo voy a usar para la gloria de Dios?» o «¿he gastado este dinero para glorificar a Dios o a mi mismo?» o «¿cuál es la mejor forma de gastar mi dinero para que Dios pueda bendecirme?».

«El dinero tiene gran valor porque puede hacer mucho bien. En manos de los hijos de Dios es alimento para el hambriento, bebida para el sediento, y vestido para el desnudo. Es una defensa para el oprimido y un medio de ayudar al enfermo. Pero el dinero no es de más valor que la arena, a menos que sea usado para satisfacer las necesidades de la vida, beneficiar a otros, y hacer progresar la causa de Cristo. La riqueza atesorada no es meramente inútil: es una maldición. En esta vida es una trampa para el alma, pues aparta los afectos del tesoro celestial» (PVG, 286).

«Cuando los cristianos obren como lo hizo la Cabeza de la Iglesia, no estarán continuamente ingeniándose las para poder usar el capital del Señor en su propio placer. ¿No es suficiente honor para ellos cooperar con el Redentor del mundo? Los proyectos mundanos, las inversiones mundanas realizadas para agrandar y ensalzar el yo, no brindan retribución alguna digna de poseer. Dios los condena, y lo que Dios

*condena no es seguro como para que lo practique ningún alma viviente» (Mat. AO, 232).*

**¡Huye de las deudas  
como de la lepra!**

## LINGOTES DE ORO

- Todo lo que hay en esta tierra le pertenece a Dios, y nosotros hemos sido nombrados administradores de esos recursos.
- El diezmo es la parte que Dios se ha reservado para El. Su devolución fiel es un indicativo de nuestra sumisión a su voluntad y una práctica que atrae las bendiciones de Dios. Las ofrendas voluntarias generan en nosotros un espíritu de benevolencia, prodigalidad y gratitud.
- El colportor debe aprender el principio de economía: Gastar sólo en aquello que es necesario y cuando el dinero escasea, restringir las necesidades; de esta forma se verá libre de contraer deudas, que son como una lacra para nuestra vida.
- Es importante que el colportor destine una parte de sus entradas al ahorro. Recuerde siempre este refrán: El que no guarda cuando tiene, no come cuando quiere.
- El colportor debe dedicar tiempo a planificar el uso de su dinero. Una buena planificación le ahorrará muchos disgustos.
- Se deben pagar fielmente los libros a la editorial cuando se han vendido y no gastar ese dinero en otras cosas, ya que se incurre en una grave falta.
- Se debe aprender a usar correctamente el dinero recibido.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Por qué desea el Señor que se aparte el diezmo de nuestras entradas?
2. Explica con pocas palabras lo que significa el principio de economía.
3. ¿Por qué es tan importante la planificación de los gastos?
4. ¿Qué es el principio de fidelidad?
5. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGÓGICAS

1. Escribe una lista de algunos de los recursos entregados por Dios a los hombres y di cuáles te parecen los más importantes y por qué.
2. ¿Qué le contestarías a una persona que inculpara a Dios del hambre que existe en el mundo?
3. ¿Cuándo se torna el dinero en una maldición?
4. ¿Cómo crees que puede una persona mejorar la administración de su dinero?
5. Busca siete versículos bíblicos en el Nuevo Testamento donde se hable de los diezmos.

6. ¿Por qué debe el colportor planificar cuáles van a ser sus gastos? ¿Cuáles serían las repercusiones directas en caso de hacerlo y cuáles en caso de gastar el dinero conforme llegan los gastos, sin planificación previa?
7. ¿Has conocido a alguna persona, familia, institución, empresa, etc, que haya incurrido en deudas y no las haya podido pagar? ¿Cuál ha sido el desenlace?
8. ¿Por qué crees tú que se incurre en deudas?
9. ¿Qué es lo que más te ha impactado de este tema y por qué?

# **QUINTA UNIDAD:**

## **Pescadores de Hombres**

Jesús desea  
Convertir a cada  
Uno de sus seguidores  
En pescadores de almas.  
En su trato con la gente,  
Ejercía el mayor cuidado  
Y tacto a fin de captar  
Su interés por  
Las cosas eternas.  
Tenía una metodología  
Especial que todos  
Sus discípulos deben  
Adaptarla a su  
Trabajo por las almas,  
Especialmente los  
Colportores.

## **XIX. LA METODOLOGÍA DE CRISTO**

### **OBJETIVO ESPECÍFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno conozca y aprenda a aplicar la metodología que usó el Maestro cuando se relacionaba con las almas**

## **XIX. LA METODOLOGÍA DE CRISTO**

### **1. El método del amor**

Todo el ministerio de Cristo se basa sobre el amor. El enseñó que amar a Dios con todo el corazón, con toda el alma y toda la mente (Mat. 22:37), es decir, con la voluntad, los sentimientos y el entendimiento (todo nuestro ser), es el primer y gran mandamiento. Tanto nuestra vida interna como nuestra conducta externa, deben ser un reflejo del amor a Dios.

El segundo, es semejante: «*Amarás a tu prójimo como a ti mismo* (vers. 39). Debemos de amar a nuestro prójimo con el mismo interés y sinceridad con que nos amamos a nosotros mismos.

Jesús fue el amor personificado. Sus palabras, sus miradas, sus acciones y sus pensamientos, estaban inspirados por el amor. Pablo, contemplando la excelcitud de ese amor, lo describió en el capítulo trece de su primera epístola a los Corintios. Estas son sus características: Es sufrido, benigno, no es envidioso, no es jactancioso, no se envanece, no hace nada indebido, no busca lo suyo, no se irrita, no guarda rencor, no se goza de la injusticia, se goza de la verdad. Las actitudes que Jesús tuvo en su trato con la gente eran el fruto de su amor por ella. Debemos pedir a Dios que nos dé su Santo Espíritu para que irradiemos su amor, como Cristo; así las personas podrán ver que hemos estado con Jesús.

*Actitud clave:* Dejarnos imbuir por el amor de Jesús en todo lo que hagamos. Mostrar a través de nuestro comportamiento que somos emisarios del cielo. El odio, las malas respuestas, la ira, la deshonestidad, la falta de respeto, las contestaciones irónicas, mordaces, el engaño... no son frutos del verdadero amor de Cristo.

### **2. El método de la simpatía**

Otras acepciones de la palabra simpatía son: *Conformidad, inclinación o analogía de sentimientos*. Jesús se interesaba sinceramente por los demás.

*«Alcanzaba el corazón de la gente yendo entre ella como quien desea su bien. La buscaba en las calles, en las casas privadas, en los barcos, en la sinagoga, a orillas del lago, en la fiesta de bodas. Se encontraba con ella en sus ocupaciones diarias y manifestaba interés en sus asuntos seculares... Su intensa simpatía personal le ayudaba a ganar los corazones»* (Mat. MGD, 335).

En una ocasión, unas madres llevaron sus niños a Jesús para que les impusiese las manos a fin de impartirles la bendición. Los discípulos se lo impidieron, pensaron que su Maestro no se podía entretener en este asunto que ellos consideraban de segunda importancia. Pero, ¿cuál fue la manera de actuar de Cristo?

*«Jesús oyó con simpatía la tímida petición... Tomó a los niños en sus brazos, puso las manos sobre ellos y les dio la bendición que habían venido a buscar»* (DTG, 472).



«En cada departamento de la causa de Dios hay necesidad de hombres y mujeres que sientan simpatía por los pecadores de la humanidad» (SC, 288).

«Necesitamos manifestar más simpatía de la clase que sintió Cristo; no meramente simpatía por aquellos que nos parecen sin falta, sino para con las pobres almas que sufren y luchan, que son tentadas y se desalientan. Debemos ir a nuestros semejantes, conmovidos, como nuestro misericordioso sumo sacerdote, por el sentimiento de sus flaquezas» (OE, 148).

*Actitud clave:* «Simpatícese con ellos en sus pruebas, sus congojas y desengaños. Esto abrirá el camino para ayudarles. Hábleseles de las promesas de Dios, órese con ellos y por ellos, infúndaseles esperanza» (MC, 116).

Podemos usar ciertas palabras cuando nos están hablando, como: Sí, claro, lo entiendo, me hago cargo, me imagino lo que usted estará pasando, etc.

### 3. El método del ánimo

Jesús infundía ánimo en la gente desalentada. Su voz, su gesto y sus palabras, transmitían valor, ánimo y energía. La palabra "ánimo" siempre estaba en sus labios. «Ten ánimo, hija; tu fe te ha salvado... Ve en paz y queda sana de tu azote» (Mat. 9:22; Marc. 5:34) «No temas, cree solamente» (Marc. 5:36). «¡Tened ánimo; soy yo, no temáis!».

Los rabinos y sacerdotes de su época, fácilmente desanimaban a la gente con sus sentencias condenatorias. Pero Cristo levantaba el ánimo del deprimido, del solitario, del que se sentía indigno, del desesperanzado.

*Actitud clave:* Cuando la gente nos cuente sus problemas, podemos decirle de memoria textos bíblicos apropiados al caso, o leérselos. Es bueno confeccionar una lista para cada circunstancia, o bien, consultar la que aparece en el presente curso.

También le podemos contestar así: «No se preocupe. Tenga ánimo. Ya verá como todo se soluciona. Confíe en el Señor. Dios está dispuesto a ayudarle, lo ha hecho con mucha gente y también lo hará con usted. Yo he pasado por situaciones similares y el Señor me ayudó. No se desespere, siempre hay una solución. Voy a orar por usted...» etc.

### 4. El método de la comprensión

Comprender es *la facultad de entender, alcanzar, penetrar las cosas*. Jesús siempre se ponía en lugar del otro. No emitía juicios apresurados, sino que tenía en cuenta las circunstancias que rodeaban la vida de las personas: Su procedencia, cultura, la influencia del medio, la carga genética, etc. Cuando encontraba un alma degradada por el pecado intentaba ir más allá de su aspecto.

Los discípulos sólo vieron en el endemoniado gadareno, que salió a su encuentro, a un loco que quería matarles, y salieron corriendo. Pero Cristo leyó en los ojos de aquel hombre la gran necesidad de auxilio, porque estaba poseído por Satanás. Comprendió que lo que necesitaba era una decidida intervención liberadora.

«Deberíamos tratar de comprender la flaqueza de los demás. Poco sabemos de las pruebas que soporta el corazón de los que han estado encadenados en las tinieblas, y a quienes faltan resolución y fuerza moral... Debemos ponernos en el lugar de los tentados. Consideremos la fuerza de la herencia, la influencia de las malas compañías, el poder de los malos hábitos. ¿Qué tiene de extraño que bajo semejantes influencias muchos se degraden?» (MC, 125).

*Actitud clave:* Cuando nos encontremos con alguien que tenga serios defectos de carácter, intentémosle comprender; no le condenemos, no le señalemos sus faltas. Detrás de cada persona se esconde una vida que no conocemos.

## 5. El método de la paciencia

Ser pacientes es *esperar con sosiego las cosas que se desean mucho o también sufrir sin perturbación del ánimo los infortunios y trabajos*. Jesús demostró tener una paciencia especial en su vida. Tuvo paciencia con los que no comprendían su obra, con sus propios hermanos y con sus discípulos. Es fácil ser paciente con los que no conocemos, pero ¿ocurre así con aquellas personas con las que nos relacionamos íntimamente cada día?

¿Cómo trataba Cristo a sus discípulos cuando afloraba su carnalidad? Siempre con paciencia. Juan y su hermano eran muy impetuosos y de genio fácil. Se habían ganado el calificativo de "hijos del trueno". Pedro era orgulloso y confiaba demasiado en sí mismo. Judas estaba ciego en cuanto a su propia debilidad de carácter y tenía una marcada tendencia a la avaricia. Estos y el resto, tenían muchos defectos de carácter. Pero Cristo fue paciente con ellos hasta un grado superlativo.

Pedro le dijo que le seguiría hasta la misma muerte. ¿Fue así? No. No solo no le siguió hasta la muerte, sino que le negó tres veces, usando un vocabulario vulgar y levantando falsos juramentos. Judas le entregó. Cuando le arrestaron, todos le abandonaron. Pero fue paciente con ellos: Sufrió, sin perturbación del ánimo, sus defectos.

«Para ser colaboradores con Jesús, habéis de tener mucha paciencia con las personas por quienes trabajáis, no menospreciando la sencillez de la obra, sino considerando los benditos resultados. Cuando aquellos por quienes trabajáis no se avienen exactamente a vuestros pensamientos, a menudo decís en vuestro corazón: 'No me preocuparé más por ellos; no son dignos de ser salvos.' ¿Qué hubiera sido si Cristo hubiera tratado a los pobres parias de una manera similar? El murió para salvar a miserables pecadores, y si obráis con el mismo espíritu y de la misma manera indicada por el ejemplo de Aquel a quien seguís, confiando en Dios por los resultados, jamás en esta vida podréis medir la suma de bien que habréis efectuado» (SC, 285).

«Trabajad desinteresada, amante y pacientemente por todos aquellos con quienes os relacionáis. No mostréis impaciencia» (SC, 285).

La paciencia es un fruto del Espíritu. Como tal, debemos orar a Dios para que nos lo conceda en abundancia. Lo necesitamos para desempeñar con éxito nuestro trabajo.

*Actitud clave:* «Cuando se presenta la aflicción, el verdadero cristiano no se inquieta, no pierde la confianza ni se desalienta» (PVGM, 40). No nos enfademos cuando nos cierran la puerta sin darnos oportunidad para hablar, o no nos quieren escuchar. No contestemos airadamente a los que nos rechazan. Pensemos en la mucha paciencia que tiene Dios con nosotros.

## 6. El método de la amabilidad

¿Qué es ser amable? Es ser *afable, complaciente, afectuoso*. Jesús fue amable con todos.

«Los que pelean la batalla de la vida contra fuerzas superiores pueden recibir fortaleza y aliento merced a menudas atenciones que sólo cuestan un esfuerzo de amor. Para ellos, el fuerte apretón de mano de un amigo verdadero vale más que oro y plata. Las palabras de bondad son tan bien recibidas como las sonrisas de ángeles» (MC, 115).

«Toda aspereza y rudeza debiera desaparecer de nosotros. Han de practicarse la cultura, el refinamiento y la cortesía cristiana. Guardaos de ser bruscos y descorteses. No consideréis tales peculiaridades como virtudes; porque Dios no las tiene por tales. Esforzaos por no ofender a nadie innecesariamente» (SC, 280).

*Actitud clave:* Saludad con amabilidad y con una sonrisa en los labios. Seamos pródigos en atenciones hacia los demás.

## 7. El método de la alegría

Muchos se imaginan a Jesús sin calor ni alegría, austero, severo, triste y huraño. Pero esto es un error. Es verdad que sufrió mucho, pero no dejó que las terribles pruebas de su vida abrumaran su espíritu.

«Su semblante no tenía la expresión de dolor o amargura sino siempre de paz y serenidad. Su corazón era un manantial de vida y dondequiera que iba llevaba descanso y paz, gozo y alegría» (CC, 87) «Siempre se le veía paciente y alegre» (MC, 12).

La Biblia registra muchos momentos en los cuales Cristo manifestaba su alegría: «En aquel momento, Jesús, lleno de alegría por el Espíritu Santo...» (Lc. 10:21. Versión DHH). «Os hablo así para que os alegréis conmigo y vuestra alegría sea completa» (Jn. 15:11. Ibid).

*Actitud clave:* Ya existen demasiadas desgracias en el mundo para que vayamos contando a los demás nuestras aflicciones. Seamos positivos con la gente. Mostrémosles una sonrisa sincera. Seamos alegres, pero sin afectación. La risa a carcajadas no es apropiada para el colportor.

## 8. El método del tacto

Tener tacto con los otros es *mostrar tino o acierto; manifestar miramiento, respeto y atención hacia sus opiniones*. Jesús manifestó un tacto exquisito con la gente. Hubiera podido decirles muchas cosas de sus vidas, pero silencio las

palabras que hubieran producido un daño innecesario. Habló la verdad, pero la decía de tal manera que, sin hacer daño, producía un efecto correctivo. No ocurre igual con los que presentan las cosas vehementemente y sin miramiento alguno hacia los que yerran o tienen otro punto de vista religioso al nuestro.

*«El Salvador no suprimió nunca la verdad, sino que la declaró siempre con amor. En su trato con los demás, él manifestaba el mayor tacto, y era siempre bondadoso y reflexivo. Nunca fue rudo, nunca dijo sin necesidad una palabra severa, nunca causo pena innecesaria a un alma sensible. No censuró la debilidad humana. Denunció sin reparos la hipocresía, incredulidad e iniquidad, pero había lágrimas en su voz, cuando pronunciaba sus penetrantes reprensiones. Nunca hizo cruel la verdad, sino que manifestó siempre profunda ternura hacia la humanidad» (OE, 123).*

*«Los que se entregan plenamente a Dios han de poner... tacto consagrado y ferviente en sus labores» (SC, 285).*

*«El hombre que posee tacto...obtiene éxito en los negocios temporales, y las mismas cualidades consagradas a la obra de Dios, resultarán doblemente eficientes; porque el poder divino se combinará con el esfuerzo humano» (SC, 286).*

*«Algunas personas impulsivas, aunque sinceras, después que se ha dado un discurso categórico, suelen acercarse de una manera muy abrupta a los que no creen como nosotros y hacerles así repelente la verdad que deseamos verlos recibir. «Los hijos de este siglo son en su generación más sagaces que los hijos de la luz.» Los negociantes y los políticos estudian la cortesía. Es su costumbre hacerse tan atractivos como les sea posible. Procuran que sus discursos y modales ejerzan la mayor influencia sobre la mente de cuantos los rodean. Emplean su conocimiento y capacidad tan hábilmente como les resulta posible a fin de alcanzar su objeto» (JT1, 455).*

*Actitud clave:* Cuidado de no herir la sensibilidad de la gente. Si tienen alguna costumbre o creencia religiosa diferente a la nuestra, tengamos tacto a la hora de abordar el tema espiritual. No lo saquemos en la primera entrevista, a no ser que ellos nos pregunten. Y si tenemos que contestar sus preguntas, demos respuestas claras pero desprovistas de descalificaciones. No les atacemos. Si fuman, beben o tienen algún vicio censurable, no les condenemos. Démosles soluciones, mostrémosles la manera de superar sus hábitos malsanos.

## **9. El método del testimonio**

Jesús aprovechaba cada ocasión para hablar del amor de Dios e introducir a sus oyentes en una atmósfera más pura. No perdía el tiempo con conversaciones triviales; dirigía la mente de los que le escuchaban hacia temas que tienen que ver con la existencia, nuestra historia como raza, el más allá, el perdón del Padre... Mostraba las profecías y su relación con su ministerio mesiánico. Hablaba de la fe, enseñaba a la gente a tener esperanza, a ser felices. Y muchos de los que le escuchaban sentían renovar sus fuerzas.

Jesús no usaba palabras rebuscadas ni complicadas, hablaba para que le entendiesen versados e iletrados; rabinos y campesinos; niños y ancianos. El rela-

cionaba las cosas sencillas y familiares de cada día, con los intereses eternos: Una oveja perdida, es un hombre alejado de Dios; una casa construida sobre la arena, es una vida sin fundamento; la sal, es la buena influencia cristiana... Allá donde iba daba testimonio de la verdad.

*«Yo para esto he nacido, y para esto he venido al mundo, para dar testimonio de la verdad» (Jn. 18:37).*

*Actitud clave:* No siempre que visitemos a la gente será posible darles testimonio de la verdad. Pero donde nos sea posible démosles con humilde sencillez testimonio de nuestra fe.

## **10. El método de la perseverancia**

Perseverar es *mantenerse constante en la prosecución de lo comenzado*. Jesús perseveró hasta el fin y consiguió llevar a sus discípulos a los pies de su Padre; ganó sus almas, a pesar de todas las dificultades que sus caracteres presentaban.

Para Cristo hubiese sido fácil desistir porque muchas cosas estaban contra él. Trabajo con hombres y mujeres que arrastraban una degeneración de cuatro mil años, no era tarea sencilla. Se encontraba con el desprecio de unos, la indiferencia de otros, la incomprensión de la mayoría... Sin embargo, perseveraba con la gente. Visitaba una y otra vez a las personas que necesitaban ayuda; insistía con quienes sabía que quedaba un atisbo de esperanza.

*«El Salvador era un obrero incansable. No medía su trabajo por horas. Su tiempo, su corazón, su fuerza, estaban dedicados a trabajar para el provecho de la humanidad. Dedicaba sus días por entero al trabajo y pasaba noches enteras en oración, a fin de poder adquirir vigor para hacer frente al astuto enemigo en toda su obra engañosa, y obtener fortaleza para la obra de elevación y restauración de la humanidad» (SC, 287).*

*«Nos dejamos desalentar con demasiada facilidad respecto a los que no corresponden en el acto a los esfuerzos que hacemos por ellos. No debemos jamás dejar de trabajar por una alma mientras quede un rayo de esperanza» (MC, 125).*

*Actitud clave:* No dejemos de visitar a la gente que muestra interés por el mensaje de salvación, aunque sea poco.

# En el trato con las personas, ¡Usa la metodología de Jesús!

## LINGOTES DE ORO

- Jesús trató a todas las personas de una manera especial, a fin de captar su interés por las cosas eternas. El tenía un metodología especial, que todos sus seguidores deben adaptarla a su trabajo por las almas, especialmente el colportor.
- El método del amor: El amor compenetraba su vida. El fue el amor personificado.
- El método de la simpatía: Demostró su simpatía por los débiles y necesitados, por los que sufrían y pasaban por pruebas.
- El método del ánimo: Levantó el ánimo del deprimido, del solitario, del que se sentía indigno, del discriminado.
- El método de la comprensión: El se ponía en el lugar del otro. No emitía juicios apresurados. Tenía en cuenta las circunstancias que rodeaban a las personas.
- El método de la paciencia: Trató con mucha paciencia a sus discípulos y a todos los seres tentados y dominados por el enemigo.
- El método de la amabilidad: El tuvo palabras de bondad y de afecto para los caídos. A todos les prodigaba su afabilidad, no era rudo ni áspero.
- El método de la alegría: Siempre estaba alegre y dondequiera que iba llevaba una sonrisa en sus labios; la paz y el gozo de la salvación se dibujaban en su rostro.
- El método del tacto: No hirió a nadie innecesariamente. Dijo la verdad, pero la dijo con respeto y atención hacia sus oyentes.

- El método del testimonio: Aprovechaba cualquier momento para hablar de su Padre, de las cosas eternas.
- El método de la perseverancia: Perseveraba hasta lograr su objetivo. No se desanimaba con facilidad, aunque las apariencias estuviesen en su contra.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Por qué es tan importante el método del amor?
2. ¿Tiene algo que ver la simpatía con ser graciosos? Explica la diferencia.
3. ¿En qué consiste el método del ánimo?
4. Una persona que sufre sin perturbación del ánimo los infortunios y trabajos, se dice que tiene...
5. ¿En qué consiste el método del tacto?
6. ¿En qué consiste el método de la perseverancia?
7. ¿Cuál de todos los métodos que utilizó Jesús te parece el más importante para el desarrollo de la obra del colportaje?
8. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. Cita diez textos bíblicos que sean ejemplos de los diez métodos que usaba Cristo en su trato con las personas.
2. Escribe en una cartulina, en un tamaño que la puedas llevar en tu billetera permanentemente, los diez puntos que resumen la metodología de Cristo. Plastifícala si es posible.
3. ¿Cómo mostrarías tu alegría a las personas que visitas?
4. ¿Piensas que se debe decir de los demás todo lo que te viene al pensamiento como prueba de sinceridad? ¿Qué le dirías a una persona que tiene un cuadro de un santo en su casa si la visitas por primera vez?
5. ¿Explica por qué es tan importante la perseverancia?
6. Imagínate que estás frente a un católico que te dice: «Yo soy católico, no me interesa cambiar de religión». ¿Cuál sería la respuesta que tú le darías y qué actitudes tendrías con él?
7. ¿Usó Cristo otros métodos a parte de los diez? ¿Cuáles?

Los Adventistas  
Del Movimiento  
De Reforma tenemos  
Una tarea  
Médico-misionera  
Que llevar a cabo  
A favor de la humanidad  
Doliente, a fin de paliar  
Sus sufrimientos.  
El Evangelio no sólo  
Restaura el alma  
Sino también  
El cuerpo.



## **XX. LA OBRA MÉDICO-MISIONERA**

### **OBJETIVO ESPECÍFICO DEL TEMA:**

**Que el alumno descubra la eficacia de la obra médico-misionera en la labor del colportaje y sea instado a lograr una mayor preparación en esta área**

## XX. LA OBRA MÉDICO-MISIONERA

### 1. Una obra encomendada por Dios

Los Adventistas del Movimiento de Reforma tenemos una tarea médico-misionera que llevar a cabo en favor de la humanidad doliente, a fin de paliar sus sufrimientos. El Evangelio no sólo restaura el alma sino también el cuerpo. La luz de la reforma pro salud nos ha sido revelada precisamente con ese objetivo. «*El Evangelio y la obra médico misionera han de avanzar juntos*» (CRA, 530).

¿Por qué es tan importante la restauración del cuerpo y por qué debemos prestarle un especial interés como iglesia a esta obra? Porque «*el cuerpo es el único medio por el cual la mente y el alma se desarrollan para la edificación del carácter. De ahí que el adversario de las almas encamine sus tentaciones al debilitamiento y a la degradación de las facultades físicas*» (MC, 91).

Este maravilloso conocimiento no puede quedar restringido a un grupo reducido de personas; debemos hacerlo extensivo a todo el mundo. El colportor, a parte de vender los libros, debe aprovechar toda oportunidad que le brinda la providencia, para enseñar a otros a que cuiden sus cuerpos, la manera de evitar las enfermedades y los métodos naturales sencillos, dispuestos por el Creador, para recuperar la salud, si se ha perdido.

«*Los colportores deben poder dar instrucciones en lo que se refiere a tratar a los enfermos... Así podrán trabajar como misioneros médicos y atender las almas y los cuerpos de los dolientes. Esta obra debiera estar realizándose en todas partes del mundo*» (CE, 125). «*Nunca fue tan necesario como hoy dar educación en los principios que rigen la salud*» (MC, 87).

Dicha obra tiene respaldo en el ministerio de Cristo y está reforzada por los testimonios del espíritu de profecía.

### 2. Ligada al ministerio de Cristo

La profecía que apuntaba a Jesús, describía con exactitud el carácter de su obra, y ésta era de eminente carácter médico-misionero: «*El Espíritu del Señor está sobre mí, por cuanto me ha ungido para dar buenas nuevas a los pobres; me ha enviado a sanar a los quebrantados de corazón; a pregonar libertad a los cautivos, y vista a los ciegos; a poner en libertad a los oprimidos; a predicar el año agradable del Señor*» (Luc. 4:18). «*El es quien perdona todas tus iniquidades, el que sana todas tus dolencias*» (Sal. 103:3). «*Ciertamente llevó él nuestras enfermedades, y sufrió nuestros dolores...*» (Isa. 53:4).

El ministerio de Cristo fue una dedicación constante a paliar las dolencias humanas, tanto en el área de la salud física como espiritual.

«*Y recorrió Jesús toda Galilea, enseñando en las sinagogas de ellos, y predicando el evangelio del reino, y sanando toda enfermedad y toda dolencia en el pueblo. Y se difundió su fama por toda Siria; y le trajeron todos los que tenían dolencias, los afligidos por diversas enfermedades y tormentos, los endemoniados, lunáticos y paralíticos; y los sanó*» (Mat. 4:23-24).

«Y le rogaban que les dejase tocar solamente el borde de su manto; y todos los que lo tocaron, quedaron sanos» (Mat. 14:36).

«Y se le acercó mucha gente que traía consigo a cojos, ciegos, mudos, mancos, y otros muchos enfermos; y los pusieron a los pies de Jesús, y los sanó; de manera que la multitud se maravillaba, viendo a los mudos hablar, a los mancos sanados, a los cojos andar, y a los ciegos ver; y glorificaban al Dios de Israel» (Mat. 15:30-31).

«Dicho esto, escupió en tierra, e hizo lodo con la saliva, y untó con el lodo los ojos del ciego, y le dijo: Ve a lavarte en el estanque de Siloé. Fue entonces, y se lavó, y regresó viendo» (Jn. 9:6-7).

«Nuestro Señor Jesucristo vino a este mundo como siervo para suplir incansablemente la necesidad del hombre. "El mismo tomó nuestras enfermedades y llevó nuestras dolencias" (Mat. 8:17), para atender a todo menester humano. Vino para quitar la carga de enfermedad, miseria y pecado"» (MC, 11).

«En el curso de su ministerio, dedicó Jesús más tiempo a la curación de enfermos que a la predicación» (MC 12).

### **3. Ligada al ministerio de los apóstoles**

La obra médico-misionera también fue desempeñada por los apóstoles, tal y como su Maestro les enseñó y ordenó: «Cuando Cristo envió a los doce discípulos para que hicieran su primera gira de evangelización, les encargó lo siguiente: «Yendo predicad, diciendo: El reino de los cielos se ha acercado. Sanad enfermos, limpiad leprosos, resucitad muertos, echad fuera demonios: de gracia recibisteis, dad de gracia» (Mat. 10:7-8).

«A los setenta que mandó más tarde, les dijo: "En cualquier ciudad donde entrareis, y os recibieren... sanad los enfermos que en ella hubiere, y decidles: Se ha llegado a vosotros el reino de Dios" (Luc. 10:8-9)... Después de la ascensión de Cristo, esta obra siguió adelante. Repitiéndose las escenas del ministerio de Jesús... Aun de las ciudades vecinas concurría multitud a Jerusalén, trayendo enfermos y atormentados de espíritus inmundos; los cuales eran curados" (Hch. 5:16)» (MC, 99).

### **4. Ligada a nuestro ministerio**

La obra médico-misionera no debe relegarse única y exclusivamente a los médicos de nuestra institución. Todos los miembros de iglesia, ya bien sean ministros, obreros o laicos, deben contraer el sagrado deber de continuar con la labor benefactora de enseñar, en sus niveles respectivos, los principios que rigen la salud, tal y como lo hizo el Médico Divino y sus discípulos. Y esta tarea recae especialmente sobre los colportores, quienes cada día se relacionan con la gente, llevándoles el Evangelio que eleva el alma y cura el cuerpo.

«Todo obrero evangélico debe comprender que la enseñanza de los principios que rigen la salud forma parte de la tarea que se le ha señalado. Esta obra es muy necesaria y el mundo la espera» (MC, 105).

*«Miles necesitan y recibirían gustosos instrucción acerca de los métodos sencillos de tratar a los enfermos... Se nota gran falta de instrucción respecto a la reforma dietética» (MC, 105).*

## **5. Razones para realizar la obra médico-misionera**

### **5.a. Porque es una obra establecida por Dios**

La santificación abarca todo nuestro ser: Espíritu, alma y cuerpo: *«Y el mismo Dios de paz os santifique por completo; y todo vuestro ser, espíritu, alma y cuerpo, sea guardado irreprochable para la venida de nuestro Señor Jesucristo» (1 Tes. 5:23). «¿O ignoráis que vuestro cuerpo es templo del Espíritu Santo, el cual está en vosotros, el cual tenéis de Dios, y que no sois vuestros? Porque habéis sido comprados por precio; glorificad, pues, a Dios en vuestro cuerpo y en vuestro espíritu, los cuales son de Dios» (1 Cor. 6:19-20).*

*«Dios desea que ahora, como nunca antes, la mente de la gente sea conmovida profundamente para investigar la importante cuestión de la temperancia y los principios que fundamentan la verdadera reforma higiénica» (CE, 181).*

### **5.b. Porque es una parte del mensaje del tercer ángel**

*«Me fue mostrado que la reforma pro salud es una parte del mensaje del tercer ángel, y está tan estrechamente relacionada con él como el brazo y la mano lo están con el cuerpo» (CRA, 36).*

### **5.c. Porque es una cuña de entrada para el Evangelio**

*«Cuando es debidamente dirigida, la reforma higiénica es una cuña de entrada, que abre el camino para que otras verdades alcancen el corazón» (CE, 182).*

### **5.d. Porque se elimina el prejuicio**

*«Se me ha mostrado que al dar atención a este ramo de la obra quitáis una gran cantidad de prejuicios de muchas mentes, que ha obstaculizado el camino para recibir la verdad y leer las publicaciones que presentan la verdad que creemos» (CE, 183-184).*

### **5.e. Porque se beneficia a la humanidad doliente**

*«La obra de la reforma pro salud es el medio del Señor para disminuir el sufrimiento en el mundo...» (CRA, 549).*

## **6. Objetivos para fomentar la obra médico-misionera**

Quisiera en este apartado marcar unos objetivos por los cuales trabajar a fin de hacer más efectiva la labor médico misionera, así como la manera de alcanzar dichos objetivos.

- Aprender los principios de la salud.

- Vivir dichos principios
- Distribuir la literatura de salud.
- Instruir a la gente sobre los principios que rigen la salud.
- Enseñar a la gente a realizar tratamientos simples.
- Enseñar la reforma dietética.
- Fomentar el estudio de la fisiología.
- Orar por los enfermos.
- Ir a todas las clases sociales.

## 7. Para alcanzar los objetivos

### 7.a. Aprender los principios de la salud

Leer y estudiar los libros del espíritu de profecía escritos sobre el tema:

*Consejos sobre el Régimen Alimenticio.*

*El Ministerio de Curación.*

*La Temperancia.*

*Consejos sobre Salud.*

*Algunos pasajes o capítulos que podemos encontrar en:*

*Evangelismo.*

*Servicio Cristiano.*

*Mensajes Selectos, Tomos 1,2,3.*

*Testimonios para los Ministros.*

Lee y estudia otros libros de nuestros médicos u otros médicos, dietistas, naturistas, etc. que traten el tema con seriedad y rigor científico. Es bueno tamizar la información que encontremos a través de la luz que hemos recibido en el espíritu de profecía; existen muchos criterios sobre la salud, que aunque vienen del mundo naturista, pueden estar equivocados. Por ejemplo: Las compatibilidades de los alimentos, el hipnotismo, el magnetismo, yoga, yin-yan, etc. Recibir instrucción en cursos y seminarios impartidos por profesionales de nuestra iglesia o bien en instituciones seculares.

### 7.b. Vivir dichos principios

Debemos vivir aquello que enseñamos. De muy poco, o nada, servirán nuestros esfuerzos por difundir la luz si no permitimos que ésta nos ilumine a nosotros.

### 7.c. Distribuir la literatura de la salud

*«Haced circular libros que den instrucción con respecto a una vida sana... Debe haber más esfuerzos fervorosos hechos para iluminar al pueblo sobre el gran tema de la reforma pro salud. Folletos de cuatro, ocho, doce, dieciséis páginas y más, que contengan artículos agudos, bien escritos sobre este gran asunto, deben esparcirse como las hojas del otoño» (CRA, 554-555).*

El medio establecido es el colportaje. Debe haber una preparación exhaustiva en la tarea del colportaje a fin de adquirir la preparación necesaria que habilitará al colportor a vender los libros. La preparación se adquiere a través de los seminarios

para colportores que organizan las Uniones o Asociaciones, cursos por correspondencia, aprendizaje práctico con el director de colportores y con la práctica diaria. El objetivo del colporteur debe ser vender la mayor cantidad posible de libros sobre los principios que rigen la salud física y espiritual, porque ambas están íntimamente relacionadas. Distribuyendo los libros, el colporteur distribuye el conocimiento que llevará salud al alma y al cuerpo de las personas.

#### **7.d. Enseñar tratamientos sencillos**

*«Los colportores deben poder dar instrucciones en lo que se refiere a tratar a los enfermos. Deben familiarizarse con los métodos sencillos de dar tratamientos higiénicos. Así podrán trabajar como misioneros médicos y atender las almas y los cuerpos de los dolientes» (JT2, 543).*

#### **7.e. Enseñar los principios del sano vivir**

*«Los obreros evangélicos deben ser también capaces de dar instrucción acerca de los principios del sano vivir» (MC, 104).*

#### **7.f. Enseñar la reforma dietética**

*«Se nota gran falta de instrucción respecto a la reforma dietética» (MC, 105).*

#### **7.g. Fomentar el estudio de la fisiología**

*«Indúzcase a la gente a que estudie la manifestación del amor de Dios y de su sabiduría en las obras de la naturaleza. Indúzcase a que estudie el maravilloso organismo del cuerpo humano y las leyes que lo rigen» (MC, 105).*

#### **7.h. Orar por los enfermos**

*«Para los enfermos debemos usar los remedios que Dios ha provisto en la naturaleza, y debemos señalarles a Aquel que es el único que puede curar. Es nuestra obra presentarles a Cristo en los brazos de nuestra fe. Debemos enseñarles a creer en el gran Médico. Hemos de echar mano de sus promesas, y orar por la manifestación de su poder. La misma esencia del Evangelio es la curación, y el Salvador quiere que invitemos a los enfermos, a los desesperados y los afligidos, a echar mano de su fuerza» (CMPA, 453).*

*«Cristo ha concedido poder a su iglesia para hacer la misma obra que él realizó durante su ministerio. Actualmente él es el mismo médico compasivo que fue cuando vivió en la tierra. Debíamos ayudar a los afligidos a comprender que en él hay bálsamo sanador para toda enfermedad, poder restaurador para toda invalidez. Sus discípulos de la actualidad deben orar por los enfermos en la misma forma como lo hicieron los discípulos de sus días. Y la salud será restaurada, porque “la oración de fe salvará al enfermo” (Sant. 5:15). Necesitamos el poder del Espíritu Santo, la tranquila seguridad de la fe que puede reclamar las promesas de Dios» (CsS, 207).*

*«Al orar por los enfermos, debemos orar que, si es la voluntad de Dios, puedan recuperar la salud; pero en caso contrario, que él les conceda su gracia y consuelo, y que su presencia los sustente en sus sufrimientos» (CsS, 373).*

### **7.i. Ir a todas las clases sociales**

El colportaje no debe practicarse en una clase restringida de personas de nuestra sociedad. El Evangelio de la salud debe darse a conocer a todas las personas, sin acepción. *«Vi volar por en medio del cielo a otro ángel, que tenía el evangelio eterno para predicarlo a los moradores de la tierra, a toda nación, tribu, lengua y pueblo»* (Apoc. 14:6).

*«En todas partes hay una obra que se debe realizar para las diversas clases sociales. Debemos llegar hasta los pobres y los depravados, los que han caído a causa de la intemperancia. Y al mismo tiempo, no debemos olvidar a las clases más elevadas, los abogados, los ministros, los senadores y los jueces, muchos de los cuales son esclavos de hábitos intemperantes. No debemos dejar ningún esfuerzo sin hacer para demostrarles que sus almas son dignas de ser salvadas, y que vale la pena luchar para obtener la vida eterna. A los que ocupan posiciones elevadas debemos presentarles el voto de abstinencia total, y pedirles que den el dinero que de otro modo hubieran gastado en la complacencia egoísta del licor y el tabaco, a instituciones en las cuales los niños y los adolescentes puedan prepararse para ocupar posiciones de utilidad en el mundo»* (CsS, 215-216).

### **8. Una labor de bendición**

Miles y miles de personas han recuperado la salud a través de los consejos que han hallado en los libros distribuidos por nuestros colportores y también en los consejos que ellos han dado verbalmente. Muchas cartas se han recibido en nuestras editoriales encomiando nuestra labor y animándonos a seguir adelante. Otros nos han escrito contándonos cómo sufrieron mientras padecían su enfermedad hasta que por fin, un bendito día, llegó a su casa alguien que le vendió los libros de salud que abrieron las puertas de la mente a este maravilloso conocimiento de la reforma pro salud y después de aplicar estos sencillos consejos, sus enfermedades se curaron.

Podríamos publicar un libro bien grueso de testimonios recibidos y esto nos da mucha alegría. Agradecemos a Dios por ello. Pero no podemos conformarnos con lo hecho hasta aquí. Todavía hay mucha labor que realizar. La humanidad sufre tanto física como espiritualmente, y necesita una mano ayudadora que la saque de su lecho de dolor, ignorancia, miedos y pesares.

La iglesia entera, y no sólo los colportores, debe colaborar en esta labor. Todos pueden ayudar a sus vecinos, amigos, familiares, etc., dándoles consejos de salud, dirigiendo su atención a nuestras obras, poniéndoles en contacto con nuestras instituciones médicas, ofreciéndoles un folleto o simplemente dándoles testimonio con el comportamiento. Todos, repito, todos los miembros de iglesia deben embarcarse en esta maravillosa obra de restaurar a la humanidad doliente. Esa es la obra que Dios quiere que hagamos y no estamos solos, contamos con la presencia del Espíritu.

# ¡Deja un mensaje de salud allí donde vayas!

## LINGOTES DE ORO

- Dios le ha encomendado a su Iglesia la predicación del Evangelio. Este abarca el alma y el cuerpo de las personas, por esa razón se debe dar atención a la obra médico-misionera.
- Jesús realizó la obra médico-misionera en su ministerio, y dedicó más tiempo a la curación de los enfermos que a la predicación. También los discípulos, siguiendo el ejemplo de su Maestro, incluyeron en su ministerio la obra asistencial de los enfermos.
- Esta es la obra que debe realizar la Iglesia. Hay suficientes razones para ello: a) Es una obra establecida por Dios, b) Forma parte del mensaje del tercer ángel, c) Es una cuña de entrada en los hogares, d) Se elimina el prejuicio, e) Se beneficia la humanidad doliente.
- Los objetivos que deben cubrirse para fomentar la obra médico-misionera son los siguientes: Aprender los principios de la salud, vivir dichos principios, distribuir la literatura de la salud, instruir a la gente sobre los principios que rigen la salud, enseñar a la gente a realizar tratamientos simples, enseñar la reforma dietética, fomentar el estudio de la fisiología, orar por los enfermos, ir a todas las clases sociales.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Qué orden ha recibido la Iglesia?
2. ¿A qué dedicó Jesús gran parte del tiempo de su ministerio?



3. ¿Por qué el mensaje de la reforma pro salud es una cuña de entrada en los hogares?
4. Menciona cuatro objetivos importantes que se deben alcanzar para fomentar la obra médico-misionera. Ordénalos, según tu parecer, por orden de importancia.
5. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## **PROPUESTAS PEDAGÓGICAS**

1. Busca en el Antiguo Testamento dos historias en las que la obra médico-misionera sea el ingrediente principal.
2. Busca en el Nuevo Testamento tres historias relacionadas con Jesús y la obra médico-misionera.
3. Cita dos o tres historias bíblicas del Nuevo Testamento relacionadas con los apóstoles y la obra médico-misionera.
4. Cita cuatro maneras de ayudar a una persona que tiene problemas de salud, considerando los objetivos que estudiamos en el presente tema. Si tienes algún otro sistema, cítalo.
5. ¿Crees que se fomenta lo suficiente la obra médico-misionera en tu iglesia local? Si la respuesta es positiva, por favor escribe brevemente las actividades que se realizan.
6. ¿Crees que la iglesia, a escala mundial, está realizando una tarea significativa dentro del área de la salud? Si la respuesta es negativa, por favor indica las deficiencias.

**El colportor no podrá  
nunca alcanzar éxito en  
su tarea si no  
Se dirige primeramente  
A Cristo. Antes de  
Encontrarse con los  
Hombres, el colportor  
Debe comulgar con Dios,  
Ir a Jesús, depositar  
Sobre Él sus cargas,  
Problemas y necesidades;  
Agradecerle y alabarle.  
Consagrarse como vaso  
De honra para ser  
A su vez receptáculo  
De las bendiciones  
Divinas y propagador**

# De las mismas.

## XXI. CONSEJOS PRÁCTICOS

### OBJETIVO ESPECÍFICO DEL TEMA:

Que el alumno aprenda algunos métodos prácticos para suscitar el interés de las personas por el evangelio salvación, consiguiendo así estudios bíblicos

## XXI. CONSEJOS PRÁCTICOS

### 1. El llamado divino

Cuando Jesús comenzó su ministerio llamó a quienes le iban a ayudar en esta magna obra. Su llamado era claro y específico: «*Venid en pos de mí y os haré pescadores de hombres*» (Mat. 4:19). En estas palabras encontramos varios aspectos que debemos analizar.

#### 1.a. Ir a Jesús

En primer lugar, vemos que Cristo les da a sus discípulos un mandato: Deben ir a su Maestro, Salvador y Señor. El colportor no podrá nunca alcanzar éxito en su tarea si no va a Cristo primero. Antes de encontrarse con los hombres, el colportor debe encontrarse con Dios, ir a Jesús, depositar sobre él sus cargas, problemas y necesidades, agradecerle y alabarle. Consagrarse como vaso de honra para ser a su vez receptáculo de las bendiciones divinas y propagador de las mismas. El ser humano no tiene luz propia, somos como la luna, satélite del sol. Brillamos en la medida que nos exponemos a los rayos del sol de justicia, a través de la oración, de la reflexión, de la contemplación, del estudio de la Palabra y de la vivencia de todo lo que se aprende.

#### 1.b. Recibir y creer en el objetivo

Los seguidores de Jesús han recibido un objetivo: *Ser pescadores de hombres*, es decir, *llevar almas a los pies de Cristo, aquel quien les salva*. Este es el objetivo que cada cristiano debe tener en mente. Por supuesto, cada colportor, cuando sale a distribuir la literatura, debe tener presente este objetivo. Una definición de objetivo es: «*El fin al que se encamina una acción*» Es evidente, pues, que si no hay objetivos en nuestra vida, caminamos a ciegas: Las empresas no prosperan, los gobiernos llevan a sus países al caos económico y social, los educadores no logran formar a sus alumnos, etc.

Jesús tuvo en su vida terrenal un claro y maravilloso objetivo: «*salvar lo que se había perdido*» (Mat. 18:11). ¡Este era el gran objetivo de su vida! El mensaje de la Biblia muestra con toda nitidez que el objetivo de Dios es salvar a la humanidad (Ez. 18:21-23). ¡Un objetivo claro! ¡Una mirífica esperanza! No hay indefinición, imprecisión, ambigüedad, desorientación o inseguridad.

«*Nuestra santificación es el objetivo de Dios en todo su trato con nosotros*» (MS3, 230). Cuando Cristo llama a los pescadores de Galilea, sabe lo que quiere lograr: Salvarles a ellos, y a través de ellos a otros (Jn. 3:16). Por eso les da su propio objetivo. «*Dios podría haber alcanzado su objeto de salvar a los pecadores sin nuestra ayuda; pero a fin de que podamos desarrollar un carácter como el de Cristo, debemos participar en su obra. A fin de entrar en su gozo -el gozo de ver almas redimidas por su sacrificio-, debemos participar de sus labores en favor de su redención*» (Mat. MGD, 335).

«*Debemos esforzarnos por estar todos en la armonía que es en Jesús, trabajando por el único objetivo: la salvación de nuestros semejantes*» (Mat. AO, 279).

*«Grandes peligros acechan a una obra que no tenga como su objetivo la revelación del camino de la vida eterna» (CRA, 327).*

*«Todos los que se consagran a Dios para trabajar como colportores están ayudando a dar el último mensaje de amonestación al mundo. No podemos estimar demasiado altamente esta obra; porque si no fuese por los esfuerzos del colporteur, muchos no oírían nunca la amonestación» (JT2, 532).*

¿Tienes este objetivo? ¿Crees que vale la pena hacer todo lo posible para alcanzarlo? No estás sólo en esta tarea.

### **1.c. Recibir la ayuda necesaria**

¡Ve a Jesús, querido colporteur! ¡Encuétrate con él cada día! Recibirás el poder necesario para lanzar la red y llenarla de peces. Jesús les asegura a sus seguidores que van a ser pescadores de almas. Pero no les deja que realicen su labor de una manera empírica, solitaria, independiente o arbitraria. Les dice: «y os haré...». Jesús les promete que va a estar a su lado para capacitarles a desempeñar esta noble y maravillosa tarea (Mat. 28:19-20).

*«Cristo vino al mundo para entablar un combate contra el enemigo del hombre, y así liberrar a la humanidad de las garras de Satanás. En el cumplimiento de este objetivo, no rehusó ni aun su propia vida. Y ahora, con la fortaleza que Cristo dará, el hombre debe permanecer por sí mismo, como fiel centinela contra el astuto enemigo que siempre urde sus planes. El gran apóstol dijo: Andad "no como necios sino como sabios" (Efe. 5:15), cuidad cada avenida del alma, mirad constantemente a Jesús, el modelo verdadero y perfecto, y procurad imitar su ejemplo, no sólo en una o dos cosas, sino en todo. Entonces estaremos preparados para toda emergencia» (Mat. AFC, 242).*

*«Por lo demás, hermanos míos, fortaleceos en el Señor, y en el poder de su fuerza» (Efes. 6:10). (Leer Sal. 18:32-35).*

## **2. Testificando por Cristo**

Tal y como te venía diciendo, en Cristo podemos encontrar el Modelo perfecto a imitar. Su manera de ser y de actuar debe servir de pauta a los que queremos llevar el mensaje de las buenas nuevas de salvación. Por eso te recomiendo que vuelvas a repasar el tema XIX, «La Metodología de Cristo», para que recuerdes el método que usó Cristo en su obra testificadora. Por otro lado, en este apartado, deseo compartir contigo algunos consejos prácticos que te ayudarán a la hora de testificar por Cristo. Te recomiendo que consigas, si no lo tienes aún, el libro «Manual para la obra misionera», de Gerardo Hunger, publicado por el Departamento de Evangelismo de la Asociación General. Allí encontrarás muchas más pautas a seguir. Este tema sólo pretende ser una orientación resumida.

### **2.a. Presenta la Palabra**

Siempre que puedas y tengas oportunidad, presenta la Palabra. Dependiendo del país y de la zona donde colportes encontrarás más o menos dificultades. Existen lugares donde no es posible trabajar casa por casa, ya que está prohibido. Donde es

posible y la gente escucha, puedes empezar en primer lugar elevando una breve y silenciosa oración a Dios. Después puedes dirigirle a la persona las siguientes palabras: «*Permítame que le haga una pregunta: ¿qué significa ser cristiano?*» o «*¿Sabe que las profecías que se escribieron en la Biblia hace más de dos mil años anunciaban todas las cosas que están ocurriendo hoy en día?*» o «*¿Qué significa Cristo para usted?*» o «*¿Cree que Cristo era un simple hombre o algo más?*» o «*¿Sabe que la Biblia nos muestra la manera de ser más felices?*», etc.

Todas estas preguntas tienen el objetivo de hacer hablar al oyente y conocer así sus ideas. Lo importante es entablar una conversación en la que el receptor esté dispuesto a dialogar. Entonces vendría la parte siguiente. Es muy eficaz dar tu testimonio personal. El testimonio dice: «*Nuestra confesión de su fidelidad es el factor escogido por el cielo para revelar a Cristo al mundo... pero lo que será más eficaz es el testimonio de nuestra experiencia... Dios desea que nuestra alabanza ascienda a él, señalada por nuestra propia individualidad. Estos... reconocimientos..., cuando son apoyados por una vida semejante a la de Cristo, tienen un poder irresistible que obra para la salvación de las almas*» (SC, 22). Los pasos que se deben dar en la exposición de tu testimonio son los siguientes:

- a) Haz un pequeño relato de cómo era tu vida antes de ser un cristiano. No te explayas en los detalles de tu vida de pecado.
- b) Cuenta cómo llegaste a ser cristiano.
- c) Cuenta cómo es tu vida después de haber conocido a Jesús. Relata alguna experiencia hermosa, interesante y atrayente, que te haya ocurrido en la familia, el trabajo, etc. No caigas en el error de contar cosas negativas. Los cristianos siempre tienen hermosas experiencias para relatar.
- d) Mientras das tu testimonio utiliza algunos textos bíblicos apropiados para la ocasión.
- e) Usa frases que aparecen en los testimonios del espíritu de profecía: «*Encontré en la Biblia la voz de Dios para mi alma.*», «*Necesitaba ayuda y la encontré en Jesús.*», etc.
- f) No emplees más de cinco minutos para exponer tu testimonio.

Cuando has dado tu testimonio, puedes presentar el Evangelio de manera sintética y con una secuencia lógica. Aquí tienes un ejemplo:

- El hombre es pecador por naturaleza (Rom. 3:23).
- Merece morir (Rom. 6:23).
- Dios es amor (1 Jn. 4:8).
- Ha dado a su Hijo para redimirnos de nuestra condena (Jn. 3:16).
- Debemos arrepentirnos (Hech. 3:19).
- Dios nos perdona en Jesús (1 Jn. 2:1-2).
- El resultado es la paz interna (2 Tes. 3:16).
- Cristo está llamando a la puerta de cada corazón (Apoc. 3:20).

Este sería más o menos el relato: «*Todos somos pecadores por naturaleza. Es algo que podemos constatar en los niños, que aun siendo pequeños tienden a ser egoístas. La Biblia enseña que todos estamos condenados a muerte. Pero, Dios, que está lleno de amor hacia sus criaturas, ha trazado un plan para que todos podamos ser salvos y heredar la vida eterna. Su plan era entregar a su Hijo Jesús como Salvador del mundo, en El hay la suficiente gracia para salvar a todo pecador*

arrepentido. Jesús dice. “Venid a mi todos los que estéis fatigados y cargados que yo os haré descansar”. Se refiere que vayamos a El con nuestras faltas y pecados, y a través de una sincera confesión, por sus méritos, obtendremos el perdón y la paz de nuestra alma. Jesús está a la puerta de cada corazón y llama: ¡Ábreme! ¡Ábreme! ¿Le abrirá usted también su corazón?».

## 2.b. Evita...

**Discutir con los interesados.** No debemos enzarzarnos a discutir con nadie. Nunca se consigue nada bueno como resultado de una discusión. «El espíritu de debate, de controversia, es un medio que Satanás usa para despertar el espíritu combativo y así eclipsar la verdad tal como es en Jesús. Muchos, de esta manera, han sido rechazados en lugar de ser ganados para Cristo» (Ev 123).

**Avergonzar a las personas.** No dejemos en ridículo a nadie, ni provoquemos que nuestro oyente se avergüence. Si la preparación del otro es escasa no lo ridiculicemos ni nos riamos de él, ni nos burlemos. No pidamos a una persona que no conocemos que lea en voz alta un texto bíblico; podría ser analfabeta o simplemente tener dificultades para leer.

**Monopolizar la conversación.** Es un error monopolizar por nuestra parte la conversación; hablar y hablar sin descanso.

**Interrumpir al que habla.** Aprendamos a escuchar al otro. Si dejamos que hable podremos conocer mejor sus deseos, lo que a él le interesa, y estar así en mejor posición para preparar un argumento adecuado.

**Hablar mal de otras iglesias.** No critiquemos a las otras iglesias, esto es como si echásemos tierra sobre nuestro propio tejado; ya que al criticar damos la impresión de ser personas poco consagradas, carentes de tacto y prudencia.

**Respuestas impacientes.** No debemos responder impacientemente a las objeciones, o cuando vemos que no entienden lo que hemos dicho, etc. Mantengámonos siempre pacientes.

**Hacer preguntas indiscretas.** No debemos realizar preguntas que sean indiscretas, como «¿Cuál es su salario?» «¿Cómo se llama su esposa?» «¿Esta casa es suya?», etc.

**Utilizar los términos denominacionales.** No utilicemos los términos denominacionales que la gente no entiende: «Desde que conocí la verdad», «Triple mensaje angélico», «Justificación por la fe», etc.

**Adelantar los temas.** No debemos dar de golpe todo el conocimiento que poseemos. Todo llegará a su debido momento. Una persona que conocí decía que ella cuando se encontraba con alguien le daba «todo» el Evangelio. Es decir, que no dejaba tema sin tocar. Lo único que se puede conseguir es que nuestro oyente tenga un «empacho mental». Recordemos el principio de alimentación que se sigue con los bebés: Primero, alimento líquido, después vendrá el sólido. «No debéis creer que es vuestro deber introducir argumentos sobre la cuestión del sábado al encontrarnos con la gente. Si las personas mencionan el tema, decidles que ésta no

*es vuestra preocupación ahora. Pero cuando entregan el corazón, la mente y la voluntad a Dios, están entonces preparadas sin prejuicio para pesar la evidencia con respecto a estas verdades solemnes que constituyen una piedra de toque» (Ev 354).*

## **2.c. Respuestas a las objeciones más comunes**

Tal y como dice la Palabra debemos estar preparados para dar testimonio de nuestra fe cuando se nos demande y contestar con un «así dice el Señor». Veamos a continuación algunas de las objeciones más comunes que presentan las personas y las respuestas bíblicas que podemos darles. No te olvides de llevar esta lista en tu Biblia para consultarla cuando sea necesario:

- *«Yo tengo mi propia religión y no quiero dejar mi iglesia»* Jn. 3:3; 10:26,27; 12:42,43; Gál. 2:16; Mat. 7:22,23; Apoc. 18:4; Tito 1:16; 2 Tim. 1:9.
- *«No deseo unirme a ninguna iglesia. Yo me quedo en mi casa»* Hech. 2:47; 9:31; 11:21,24; 16:5; 18:8; Heb. 10:25; 2:12.
- *«Aceptar el Evangelio acarrea problemas sociales»* 1 Ped. 2:24; Luc. 18:29-30; Marc. 8:36; Sal. 116:12; Mat. 5:10,11; Jn. 15:19.
- *«Mi familia -esposo, esposa, padres, etc.- están en contra mía.»* Mat. 10:35-38; Luc. 12:51-53; 14:26,27; Jn. 7:43; 18:37.
- *«Mis amigos se burlarán de mí»* Jn. 17:14; 1 Jn. 3:13; Luc. 6:22,23, 26; 21:17; Isa. 66:5; Mat. 24:9,10; Prov. 29:25; Marc. 8:34,35.
- *«No quiero abandonar mis amistades»* 1 Cor. 15:33; Núm. 33:55; 1 Rey. 11:2; Sal. 119:63; 1:1; Prov. 13:20; Efes. 5:7; Sant. 4:4; 2 Cor. 6:14.
- *«Me va a ser muy difícil mantenerme fiel»* Sal. 62:11; Rom. 16:25; Dan. 3:17; Jud. 24; Rom. 4:20,21; 2 Cor. 9:8,9; Efes. 3:20; Jn. 10:27-29; 1 Pe. 1:5; Fil. 4:13; Luc. 1:37; Isa. 26:3,4.
- *«Tal vez más adelante tome la decisión»* Jos. 24:15; 1 Rey. 18:21; Ex. 32:26; Deut. 30:19; Prov. 27:1; Heb. 3:7,8,13; Isa. 55:6; Sant. 4:14; 1 Ped. 1:24; 2 Cor. 6:2; Mat. 24:44; Luc. 12:19,20.
- *«Todo lo veo demasiado confuso y extraño»* 1 Cor. 13:12; Jn. 13:7; Hech. 1:7; Jn. 16:12; Deut. 29:29; 1 Jn. 3:2.
- *«Yo soy un pecador empedernido»* 1 Tim. 1:15; Efes. 1:7; Tit. 2:11; Luc. 19:10; Heb. 7:25; Rom. 8:34; Jn. 6:37; Isa. 1:18,19; 43:25; 44:22; 55:7; 1 Jn. 1:9; Miq. 7:18-19.
- *«Mi pecado es demasiado grande para ser perdonado»* Jn. 6:37, 40-47; 8:10,11; Efes. 1:6; 2 Ped. 3:9; Isa. 48:9; Rom. 5:10; 9:22; 6:23; 10:13; 1 Jn. 1:9; Ez. 33:19; Job 8:5-7; 2 Crón. 33:1-20; Marc. 3:28,29.



- «*Para seguir a Cristo debo renunciar a muchas cosas*» Mat. 19:16-22,29; 6:24; 16:24; Rom. 8:13; Gál. 5:24; Marc. 8:35; Luc. 14:33; 18:29,30; 5:27,28; 18:29-30; Fil. 3:8.
- «*Soy demasiado viejo para cambiar y pensar en estas cosas*» Luc. 1:37; Mat. 19:26; Sal. 71:9; Prov. 16:31; 20:29; Isa. 46:4; Tito 2:2,3; Hech. 10:34,35; Rom. 2:11; File. 8-12.
- «*Debo obedecer a mi pastor, sacerdote, etc.*» Hech. 4:19; 5:29; 16:10; 20:22; 26:19; Mat. 7:24; 12:50; Jn. 7:17; Gál. 1:16-24; Marc. 1:18.
- 
- «*Los mandamientos están abolidos. Estamos bajo la gracia*» Mat. 7:21; 5:17-20; Luc. 10:25-28; 16:17; Sal. 19:7; 119:18,72,77; Isa. 42:21; Isa. 8:20; Rom. 3:20,31; 7:7,12; Sant. 1:25; 2:8,10-12; 14-26; 1 Jn. 3:4,24; Jn. 14:15,21; 15:10,14; 1 Cor. 7:19; Apoc. 14:12.
- «*Si guardo el Sábado, seguramente perderé mi empleo*» Fil. 4:19; Rom. 4:21; Mat. 6:25-34; 16:24-27; 10:38; Sal. 9:10; 37:3,25; 24:1; 94:14; 141:8; Hag. 2:8; Deut. 31:6; Isa. 65:13,14; Ex. 19:5; Isa. 58:13,14; Prov. 13:21.
- «*Yo no sé cuál es el camino a seguir para ser salvo*» Hech. 2:21; 16:31; Rom. 5:8,9; 10:13; Jn. 3:16; 6:40; 14:15; Efes. 2:8; 1 Jn. 1:9; 2:6; 2 Jn. 6; Prov. 28:13; Sal. 50:23.
- «*Yo no soy malo como otros*» Rom. 3:10,22,23; 6:23; Ec. 7:20; Jn. 3:3-5,18; 8:24; Luc. 18:9-14.
- «*En la iglesia hay gente hipócrita*» Mat. 7:1; 16:27; 2 Cor. 5:10; Rom. 14:12; Ec. 12:13,14; Gál. 6:7,8; Jer. 17:10; Apoc. 20:12; 22:12; Mat. 13:1-30.
- «*Dios no va a castigar a nadie. El es amor*» Job 5:17; Apoc. 2:16; 3:19,2; 16; 20:12; Sal. 9:5; 50:21; 62:12; 96:13; 105:14; 119:21; Luc. 13:3; Jer. 17:10; Isa. 9:13; 17:13; 2 Tes. 2:8; Mat. 22:13; 25:32; 2 Ped. 2:4,5,9; 3:7; Jud. 14; Ec. 3:17.
- «*¿Por qué ocurren tantas desgracias*» Gén. 6:5,6; 6:12; Ec. 7:29; Rom. 1:21; Isa. 24:4-6; 59:14; 1 Rey. 19:10; Miq. 7:2; 2 Tim. 3:1,2.
- «*Me resulta muy difícil perdonar a los que me ofenden*» Marc. 11:25,26; Luc. 11:4; 17:4; Mat. 6:14,15; 1 Jn. 4:20; Efes. 4:32; Col. 3:13; Gén. 33:4; 45:15; Hech. 7:60; Luc. 23:34.
- «*¿Por qué no puede salvarnos Buda?*» Hech. 4:11,12; 15:11; 5:31; Jn. 3:14-16; 6:35; 1 Cor. 3:11; Heb. 9:28; 7:25; Efes. 5:2; 1 Jn. 3:5; Isa. 53:4; 1 Ped. 1:19; Apoc. 5:9; Luc. 2:11; 19:10; 1 Tim. 1:15; Tit. 2:14.
- «*En la otra vida tendré otra oportunidad*» Heb. 9:26-28; 10:26,27; 12:17; Apoc. 14:11; 1:7; 6:16; Isa. 25:9; 1 Tes. 4:13-18; 1 Cor. 3:13; Marc. 3:29; 6:11; Efes. 5:6; Mat. 25:31,32; 12:36; 2 Ped. 2:4; 3:7; Jud. 14,15; Rom. 2:16.

- «¿Y qué ocurre con todas esas personas que han muerto sin conocer la Biblia y su mensaje» Rom. 2:12-15; Luc. 12:48; Jn. 9:41; 15:22; Sant. 4:17.

## LINGOTES DE ORO

- Jesús llamó a los que habían de ayudarlo en su ministerio y les hizo la promesa de que les capacitaría para ser pescadores de hombres.
- Lo primero que debemos hacer para tener éxito en la ganancia de almas, es ir a Jesús. En segundo lugar tener nuestro objetivo claro (salvación de las almas) y creer en dicho objetivo. En tercer lugar debemos recibir la ayuda de Cristo si queremos tener éxito.
- El colportor, siempre que pueda y tenga oportunidad, debe testificar de su fe, presentando el plan de salvación y su propia experiencia.
- Cuando presentamos el Evangelio debemos evitar: Discutir con los interesados, avergonzarles, monopolizar la conversación, interrumpir al que habla, hablar mal de otras iglesias, contestar con impaciencia, realizar preguntas indiscretas, utilizar términos denominacionales y adelantar los temas.
- El colportor debe aprender a dar respuesta a las objeciones más comunes.

## AUTOEVALUACION

1. ¿Quién ha dado su comisión a la Iglesia?
2. ¿Cuál es la promesa que Jesús ha hecho a todos aquellos que predicán las buenas nuevas de salvación?
3. ¿Qué debemos tener bien claro a la hora de realizar la tarea del colportaje?
4. ¿Qué debe hacer el colportor siempre que pueda y tenga oportunidad?
5. ¿Cuáles son los pasos que se dan en la presentación de una experiencia personal?
6. Realiza las propuestas pedagógicas del presente tema.

## PROPUESTAS PEDAGOGICAS

1. Busca en la Biblia diez textos bíblicos que señalen claramente el objetivo de Dios para con esta humanidad.
2. ¿Qué puede impedir que se alcance el objetivo señalado por Cristo? Escribe varios motivos.
3. Explica qué implica aprender de Cristo.
4. Escribe en quince o veinte líneas el testimonio personal que darías a una persona que no conoces, basándote en lo estudiado en el presente tema.
5. A tu modo de ver ¿qué actitud, de todas las presentadas en el tema, consideras la más inapropiada a la hora de hablar del mensaje y por qué?

6. ¿Cuál o cuáles actitudes crees que serían las más atractivas y apropiadas para los que no conocen el mensaje?
7. Cita una historia bíblica en la que aparezca Cristo dando el mensaje a alguien y que éste alguien acepte. Explica brevemente qué metodología utilizó Cristo para llegar a la persona.
8. ¿Qué es lo que más te ha gustado de este tema y por qué?
9. Resume en cinco o seis líneas qué es el colportaje.

## **PALABRAS FINALES**

Por fin hemos concluido este curso. Damos gracias a Dios por ello, y te felicito por haber llegado en tu investigación y aprendizaje hasta el último tema. Espero que todo lo estudiado pueda ser de gran bendición para ti, que desees (o ya lo estás haciendo) adentrarte en la maravillosa aventura de dar a conocer el mensaje de salvación a nuestro mundo a través de la página impresa. Quiera el Señor bendecir todo lo que aquí se ha expuesto y pueda ser cual semilla que dé fruto para la gloria de Dios y beneficio de cada uno de los colportores que desean ser usados como instrumentos de salvación.

No he pretendido agotar el tema, con seguridad que existen otras cosas dentro del mundo de las ventas que no se han dicho, unas porque no las conozco y otras porque no las consideraba necesarias. Evidentemente podrás aprender más cosas en el transcurso de tu tarea y éstas no las vas a encontrar en ningún libro, porque es tu propia experiencia. ¡Trabaja para Cristo con entusiasmo y mucho amor, dispuesto siempre a progresar y a recibir de su mano pródiga el verdadero conocimiento que te hará crecer! El compensará tu labor de una forma maravillosa.

Quiero agradecer a todos los que han colaborado en la revisión del texto y aportado sus consejos y observaciones: Mi esposa, Filo de Giner; Martha de Cabrera; Rigoberto Zambrano, colaborador del Departamento de colportaje de la Asociación General y director de colportaje de la Unión Colombiana; Gerardo Hunger, director de Evangelismo de la Asociación General; Manuel Bances, Daniel García, Pablo Rodríguez, María Betulia Gallardo; Rodolfo Murua y otros.

Pensando en terminar este curso con algún versículo bíblico que resuma mis sentimientos y aspiraciones al escribirlo para mis hermanos, cito las palabras del profeta: «*Después oí la voz del Señor, que decía: ¿A quién enviaré, y quién irá por nosotros? Entonces respondí yo: Heme aquí, envíame a mí*» (Isa. 6:8). Que el Señor te bendiga ricamente, así como a todos los colportores del mundo.