



¿Cómo hacer un llamado efectivo?

«Cuando un predicador está poco convencido de su papel, es susceptible a que vengan a su mente pensamientos extraños que lo hagan sentir como un mendigo o como alguien que está vendiendo algo sin mucho valor».

TODO PREDICADOR debe tener claro que ha sido llamado por Dios, y que el propósito de su mensaje no es entretener, sino convencer. El que expone la Palabra de Dios debe entender que en su auditorio puede haber personas que escuchen por última vez el mensaje de Dios, así que debe darlo con urgencia, sin miedo, sin titubeos y con claridad.

Cuando un predicador está poco convencido de su papel, es susceptible a que vengan a su mente pensamientos extraños que lo hagan sentir como un mendigo o como alguien que está vendiendo algo sin mucho valor. Con esa actitud, el evangelista perderá la autoridad que le ha sido dada del Cielo para llamar al pecador al arrepentimiento. Quien predica la Palabra está dando algo cuyo valor es inestimable; está regalando algo que ningún ser humano puede comprar.

El evangelista ha de ser consiente que su mensaje siempre será un asunto de vida o

muerte (ver Eze. 3: 17-21). Jamás debe predicar únicamente por salir del compromiso que ha hecho con la iglesia. Nunca debe olvidar que es el escogido de Dios para presentar el mensaje de salvación a quienes lo escuchan.

El predicador debe:

- Conocer el problema (Psicología. Ver Hech. 17: 16-27).
- Haber experimentado de primera mano el mensaje que predica (Testimonio. Ver Hech. 26: 12-18).
- Explicar las consecuencias del problema del pecado (Muerte eterna. Ver Rom. 6: 23).
- Presentar la solución del problema (Jesús. Ver Mat. 11: 28; Apoc. 3: 20).
- Llamar enfáticamente a quienes están en problemas (Invitación o llamado. Ver Hech. 2: 38).

Es necesario saber manejarse de acuerdo a la psicología del auditorio. Hay personas sus-

ceptibles que pueden asustarse y no regresar las siguientes noches. Por ello, en una campaña el llamado debe hacerse de manera progresiva.

La progresión del llamado:

- Día 1: Pedir que levanten las manos
- Día 2: Pedir que levanten las manos
- Día 3: Pedir que se pongan de pie
- Día 4: Pedir que se pongan de pie
- Día 5: Pedir que pasen al frente
- Día 6: Sacar decisión para el bautismo

Conjuntamente con los llamados diarios debe hacerse la visitación. Los bautismos pueden comenzar a confirmarse desde el primer día de la campaña, pero es necesario que se conozca el historial de los visitantes. Conociendo a las personas podemos sondear quiénes ya pueden decidir y quiénes necesitarán más tiempo. Cuando se ha visitado a las personas en sus casas, es más fácil para ellos pasar al frente cuando se haga el llamado, pues se sentirán en confianza.

*Pr. Euclides Gabriel Castro,
Unión Salvadoreña*