

EL ABC DE LA DECISIÓN

Pr. Elías Torres Córdova

I. INTRODUCCIÓN

Cuando recibimos el llamado de Cristo para seguirlo en su obra en favor de la humanidad, nos prometió enseñarnos cómo debemos trabajar con él: ***“Y les dijo: Venid en pos de mí, y os haré pescadores de hombres” Mateo 4:19.***

Los pescadores de peces y los pescadores de hombres no nacen; se hacen. Y esa preparación comienza cuando se observa al Maestro mientras trabaja.

II EL MINISTERIO DE JESÚS ES NUESTRO EJEMPLO

Su vida respaldaba su mensaje.

- a. En su ministerio por las almas, lo que Jesús era, valía tanto como lo que decía.
- b. Se tomaban decisiones no sólo por las evidencias que presentaba sino por el hombre que era. Jesús ganaba los corazones por medio de la amistad tanto como por medio de la verdad. Se identificaba con las personas.
- c. La persuasión comprende tanto el **logos** (conocimiento) como el **ethos** (confianza) en relación con el que presenta la verdad.
- d. Pero los sentimientos pueden ser a la vez positivos y negativos. Los sentimientos negativos pueden llevar a una decisión negativa.
- e. Por eso, no sólo el mensaje y el mensajero, sino también el método es importante para conseguir una decisión positiva la forma como expresamos la verdad afecta los resultados.
- f. Así sucede cuando “decimos” la verdad. Un pasaje mesiánico condensa los elementos expresados anteriormente:

“Jehová el Señor me dio lengua de sabios, para saber (método) hablar palabras (qué decir) al cansado; despertará mañana tras mañana (cuándo debe decirse), despertará mi oído para que oiga como los sabios. Jehová el Señor me abrió el oído, y yo no fui rebelde, ni me volví atrás (el tipo de persona que era Jesús)” **Isaías 50: 4, 5**

g. Cada mañana, en respuesta a la oración de su Hijo, el Padre le proporcionaba la “sabiduría necesaria” para conseguir decisiones positivas. De la misma forma nosotros podemos aprender qué decir, cómo decirlo y cuándo decirlo.

h. ***“Siguiendo la verdad en amor,”*** aconsejó Pablo **Efesios 4: 15**. Ése es el método de Dios: presentar la preciosa verdad por medio de gente que ama. Las decisiones están cimentadas en las relaciones inter-personales.

Sigamos a Jesús y observémoslo mientras usa el ABC de la decisión.

III. EL ABC DE LA DECISIÓN

1. ACEPTAR. Éste es el primer principio clave en nuestro ABC.

a. Es evidente que Jesús aceptaba a los hombres y a las mujeres donde estaban.

b. Les servía en la condición en que los encontraba.

c. No trataba de conseguir un cambio sin antes establecer una relación de confianza.

d. Lo vemos cuando se encontró con la mujer de Samaria junto a un pozo. Ganó su confianza pidiéndole un favor, cuando sus conciudadanos ni siquiera le habrían dirigido la palabra. En la fuente de Betesda Jesús atendió una necesidad física antes de buscar una decisión. Con Nicodemo aceptó una entrevista personal nocturna para preservar la privacidad del inquisitivo fariseo.

e. Reflexione en cuanto a estos contactos, y es muy probable que descubra los ingredientes de la aceptación: conformidad y aprobación.

f. (1) Conformidad. Al tratar de conseguir decisiones, primero busque posibilidades de conformidad, aunque sean escasas. Una conformidad reducida abrirá el camino para otras mayores. Tratar de lograr decisiones mientras se dice: "No estoy de acuerdo con usted", es cortar una relación antes de que empiece; y una relación interrumpida lleva a decisiones negativas.

g. Elena de White lo dijo de esta manera: *"Manifestaos de acuerdo con la gente sobre todo punto donde podáis hacerlo en forma consecvente. Vean ellos que amáis sus al-mas, y que queréis estar en armonía con ellos hasta donde sea posible. Si el amor de Cristo se revela en todos vuestros esfuerzos, podréis sembrar la simiente de la verdad en algunos corazones; Dios regará la simiente sembrada y la verdad brotará y llevará fruto para su gloria"* **El Evangelismo, pág. 107.**

h. (2) Aprobación. Cuando los espectadores condenaron a María por "desperdiciar" un ungüento costoso sobre los pies del Señor, Jesús la alabó por su bondad y dijo que su acción sería recordada a través de los siglos como un símbolo de amorosa ternura. El Señor felicitó al centurión al declarar: **"Ni aun en Israel he hallado tanta fe"** Mateo 8:10. **"Oh mujer, grande es tu fe"** le dijo con admiración a la mujer cananea **Mateo 15:28**. Muchas veces Jesús demostró aceptación al felicitar, apreciar y concordar con la gente tanto cuanto podía. Hasta encontró formas para expresar su aprobación a los que dudaban de él. Al referirse a un escriba que le había hecho preguntas al Señor, **Marcos 12:34** dice: **"Jesús entonces, viendo que había respondido sabiamente, le dijo: No estás lejos del reino de Dios"**. El Maestro estaba buscando un buen argumento. Demostraba aprobación.

Recordemos:

1. No se sienta rechazado por las actitudes o las acciones negativas de los demás.
2. No tienen por qué aprobar sus acciones mientras usted no apruebe las de ellos.

3. No se muestre ofendido. Demuestre genuina aceptación.
4. Trate de concordar con ellos en todo lo posible.
5. Busque algo donde pueda mostrar su aprecio, y entonces, en la medida de lo posible, con una pequeña dosis de confianza, con pequeñas felicitaciones, trate de construir un lazo de unidad.
6. Recuerde, la aceptación se manifiesta por **acuerdo y aprobación**.

i. Para demostrar que acepta a los demás: Consiga que hablen de sí mismos, sus hogares, la ciudad donde viven, su trabajo, su familia, sus negocios, sus ideas, sus logros, sus antecedentes, sus pasatiempos, sus deportes.

Ábrase auténticamente para aprender de ellos, y ellos se abrirán para aprender de usted.

Sus logros deberían ser siempre secundarios y estar subordinados.

El sabio lo dijo de esta forma: **“Alábetelo extraño, y no tu propia boca; el ajeno, y no los labios tuyos” Proverbios 27: 2.**

j. Sea un buen oyente. Pierre Salinger, biógrafo de John Kennedy, al describir las entrevistas que éste tuvo con la gente cuando era presidente de los Estados Unidos, decía que tenía la capacidad de sentarse detrás de su escritorio y dar, durante los quince a treinta minutos que uno estaba en su presencia, toda su indivisa atención. Salinger decía que Kennedy formulaba preguntas profundas y agudas acerca del tema, como si estuviera completamente identificado con las necesidades de uno, y todo lo que tenía que hacer era preguntarle lo que a uno le interesaba. No es extraño entonces que tanta gente amara a Kennedy.

k. Jesús aceptaba a los seres humanos donde estaban, y desde allí comenzaba a formar lazos de amistad que más tarde serían los puentes sobre los cuales la verdad podría llegar hasta sus mentes.

2. **CREER.** Éste es el segundo principio clave en nuestro ABC.

a. Nadie es ganado por alguien que no le gusta. Nadie gusta de alguien que al parecer no lo acepta.

b. Crea que la persona desea sinceramente la verdad y quiere seguir a Jesús. Crea que se lo puede ganar para Cristo y su causa.

Crea que esa persona es honesta y desea tomar la decisión correcta.

Si cree que los seres humanos son duros de corazón, que no responden y no se los puede alcanzar, su propia actitud se reflejará en las decisiones que hagan.

Un estudio reciente realizado por la Universidad Andrews con más de 8.300 adventistas norteamericanos, incluyendo 320 diferentes iglesias, uno de los principales factores en las decisiones por Cristo y su mensaje fue el hecho obvio de que crecían más rápidamente las iglesias constituidas por individuos que creían que los seres humanos podían ser ganados. Los investigadores declararon:

“Algunos han llamado a esto el síndrome de la profecía que se cumple a sí misma, pero dicho en forma simple, existe una elevada correlación entre la convicción que el pastor tiene de que su iglesia puede crecer, y el grado en que ésta crece. Los pastores, y podría-agregar también los miembros de iglesia que clasificaron el potencial de su iglesia como elevado, tuvieron un rápido crecimiento de su feligresía”, Conclusión de un estudio importante acerca del crecimiento de la iglesia”, Boletín del Instituto de Crecimiento de la Iglesia; feb. 1981.

c. Este principio, el de creer, también fue ilustrado por Jesús.

d. Él veía a la gente no sólo como era, sino como podía llegar a ser. Cuando vio a la mujer junto al pozo no vio a una desechada por la sociedad, sino a un ser humano herido y golpeado, y la alcanzó con su amor.

Jesús vio a Pedro no como a un pescador rudo y suelto de lengua, sino como a un poderoso predicador.

Vio a José de Arimatea no como a un complicado hombre de negocios, sino como a alguien que necesitaba encontrar la Perla de Gran Precio.

Vio al centurión no como a un endurecido militar, sino como a un amo que amaba a su siervo.

Vio a Nicodemo no como a un líder de la oposición, impregnado de fanatismo religioso, sino a alguien que necesitaba desesperadamente un nuevo corazón.

e. Jesús veía lo mejor en la gente. Creía en ella, y confiadamente esperaba que tomara la decisión de seguirlo.

3. CONFIAR.

Al guiar a los seres humanos a una decisión por el Maestro, es imperativo que actuemos con confianza, como si fuera imposible que fracasáramos o pudiéramos ser chasqueados.

a. Espere que la gente se decida.

b. Muchas veces actúa precisamente como esperamos que lo haga. ¿Se ha dado cuenta de que cuando usted le sonrío a alguien casi siempre esa persona le sonrío a su vez?

c. La amistad suscita amistad, la confianza genera confianza.

d. Cristo creía en la gente y confiadamente esperaba una respuesta positiva. Extraía lo mejor que había en ellos. Y ellos se elevaban a la altura de sus expectativas.

IV. EL ABC DE LA DECISIÓN PUESTO EN ACCIÓN EN LA IGLESIA PRIMITIVA

El libro de los Hechos registra el crecimiento más explosivo de toda la historia de la iglesia.

a. Hechos 2 dice que tres mil se bautizaron el día del Pentecostés.

b. Hechos 4 señala que la iglesia aumentó poco después a cinco mil.

c. Si uno agrega a estas cifras las mujeres y los niños, significa unos siete a diez mil nuevos creyentes.

d. Al avanzar en el libro, leemos: *“Entonces las iglesias... se acrecentaban”*
Hechos 9:31. Nuevamente: *“Ya ves hermano, cuántos millares de judíos hay que han creído; y todos son celosos por la ley”* **Hechos 21: 20.** La palabra griega es “muriades,” y eso significa una decena de miles. ¡Qué crecimiento sorprendente! ¿Por qué?

¿Cuál era el secreto de su crecimiento?

a. Éste es uno de sus secretos: *«Sabe, pues, que a los gentiles es enviada esta salvación de Dios, y ellos oirán... Predicando el reino de Dios y enseñando acerca del Señor Jesucristo, abiertamente (con toda confianza) y sin impedimento”* **Hechos 28: 28.**

b. Así como Jesús, la iglesia primitiva enseñaba con confianza: en que donde los enviara, el Espíritu Santo estaría presente para impresionar los corazones; confianza en que la gente los oiría y tomarían la decisión correcta.

V. RESUMEN

Para resumir, diremos que para ser ganadores de almas de éxito debemos:

a. Aceptar a los hombres y mujeres como son.

b. Debemos ser agradables con ellos y manifestarles nuestra aprobación.

c. *Crear* que son sinceros y genuinos.

d. Confiar en que van a tomar la decisión correcta.

Ponga en práctica este ABC de la decisión, y observe cómo obra Dios por medio de usted.