

PREDICACIÓN

El mensaje que transforma

Cómo preparar una predicación que se recuerde

Johana Heredia Arévalo

Colección Liderazgo y Ministerio

Predicadores, maestros de célula y líderes que hablan en... DISTRIBUCIÓN GRATUITA

EDICIÓN DIGITAL

SOBRE ESTE LIBRO

AUTORA	Johana Heredia Arévalo
COLECCIÓN	Liderazgo y Ministerio
LA VOZ	Una maestra de homilética exigente y cálida, que corrige el manuscrito con lápiz rojo y luego te invita a un tinto.
PARA QUIÉN	Predicadores, maestros de célula y líderes que hablan en público y sospechan que su mensaje no está aterrizando.

LA PROMESA DE ESTAS PÁGINAS

Pasar de acumular buen contenido a construir un mensaje con una sola idea clara que la gente pueda recordar y obedecer el lunes.

Distribución gratuita. Este libro se descarga sin costo en luzigracia.com y no está autorizada su venta por ningún medio. Puedes copiarlo, imprimirlo, enviarlo y usarlo en tu iglesia o tu grupo libremente, siempre que sea gratis y sin alterar su contenido. Si alguien te lo cobró, te estafaron: descárgalo tú mismo en luzigracia.com.

Índice

— **La prueba del parqueadero**

Introducción

01 Una sola idea

La frase que debe sobrevivir hasta el parqueadero

02 La deuda con el texto

Predicar lo que dice, no lo que te sirve que diga

03 El puente de dos orillas

Del mundo del texto a la buseta de las seis

04 La silla vacía

Para quién estás hablando en realidad

05 El esqueleto invisible

Estructura que se siente sin que se note

06 Ventanas, no muebles

Ilustrar para que entre luz, no para llenar espacio

07 Los primeros noventa segundos

Ganar la atención antes de pedir el permiso

08 El verbo del lunes

Aplicación tan concreta que se pueda hacer mal

09 La voz y el silencio

La entrega que no compite con el mensaje

10 El que está debajo

Por qué el mensaje te predica a ti primero



La prueba del parqueadero

Hay una prueba brutal y justa para cualquier mensaje. Se aplica en el parqueadero, quince minutos después del amén, cuando alguien le pregunta a su esposa de qué habló el predicador. Si la respuesta es habló muy bonito o estuvo muy ungido, el mensaje no pasó la prueba. Si la respuesta empieza con dijo que, aunque sea con palabras torcidas, algo quedó.

El problema de la mayoría de las predicaciones no es la falta de contenido: es el exceso. Cuarenta minutos con nueve ideas buenas y ninguna dominante. El oyente recibe una avalancha, admira el esfuerzo y no se lleva nada, porque la memoria humana no almacena avalanchas: almacena una cosa a la vez, y solo si tiene gancho.

Este libro es un método, no una colección de trucos. Diez capítulos, diez decisiones que se toman antes de subir a la plataforma. Sirve igual para un culto de mil personas, para una célula en un apartamento de Kennedy o para una clase de escuela dominical con nueve señoras y un ventilador que hace ruido.

Una advertencia inicial: nada de lo que aparece aquí sustituye la dependencia del Espíritu Santo ni el trabajo del texto. La técnica no salva a nadie. Pero la técnica mala sí estorba, y muchos mensajes verdaderos se pierden por estar mal contruidos. Ordenar la casa no es falta de fe: es respeto por quien viene a escuchar.

Una sola idea

La frase que debe sobrevivir hasta el parqueadero

Antes de escribir la primera línea, escribe la última: la frase que quieres que la gente repita mañana. Una sola oración, en presente, sin lenguaje religioso de relleno, que quepa en un mensaje de texto. Si no puedes escribirla, no tienes un mensaje: tienes material. Y el material es a la predicación lo que la harina es al pan.

Esa frase se llama la idea dominante, y su función es doble. Hacia afuera, es lo que el oyente se lleva. Hacia adentro, es el filtro que decide qué entra y qué se descarta de todo lo bueno que encuentras estudiando. Sin ella, todo parece pertinente y el mensaje se convierte en una bodega ordenada alfabéticamente.

Una buena idea dominante cumple tres condiciones. Sale del texto y no de tu opinión. Se puede discutir, es decir, alguien podría razonablemente creer lo contrario. Y aterriza en la vida, no en la abstracción. Dios es soberano no sirve como idea dominante; la soberanía de Dios es la razón por la que puedes soltar el control de lo que no depende de ti, sí sirve.

Y leían en el libro de la ley de Dios claramente, y ponían el sentido, de modo que entendiesen la lectura.

NEHEMÍAS 8:8 (RVR1960)

La prueba del parqueadero

Aplicáte la prueba antes que el público. Imagina a dos personas caminando al carro y una preguntando de qué habló. Escribe la respuesta que quisieras oír, con las palabras que ellos usarían, no con las tuyas. Si esa respuesta imaginada es vaga, el problema está en tu preparación y no en la atención de la gente.

Luego haz la prueba del recorte: quítale a tu bosquejo todo lo que no sirva a esa frase. Ese párrafo hermoso sobre el hebreo, la anécdota simpática que no tiene que ver, el punto tres que en realidad era otro sermón. Duele. Guárdalos en un archivo aparte y úsalos otro día. La predicación se mejora más quitando que agregando.

Cuando el texto tiene varias ideas

A veces el pasaje trae tres asuntos densos y no quieres mutilarlo. La solución no es meterlos todos: es predicar una serie. Tres domingos con una idea cada uno enseñan más que un domingo con tres. La gente no memoriza en volumen, memoriza en repetición, y una serie te da repetición sin aburrir.

Si no puedes hacer serie, elige la idea que el texto mismo enfatiza, no la que a ti te parece más interesante. Fíjate en qué repite el autor, en dónde se detiene, en qué conclusión saca él. El texto casi siempre marca su propio énfasis; el predicador apurado es el que no se sienta el tiempo suficiente para verlo.

“

Un mensaje con nueve ideas buenas no deja nueve marcas: no deja ninguna.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuál es la frase única de tu próximo mensaje, escrita en una sola línea?
- ¿Qué parte de tu bosquejo actual no sirve a esa frase?
- ¿Podrían tus oyentes repetir tu último mensaje en una oración?

PRÁCTICA DE HOY

Toma el mensaje que estás preparando y escribe su idea dominante en una sola frase de menos de veinte palabras. Si te toma más de tres intentos, todavía no está clara.

La deuda con el texto

Predicar lo que dice, no lo que te sirve que diga

Todo predicador tiene una deuda con el texto: la de decir lo que ese pasaje realmente dice, aunque no coincida con lo que planeaba decir esa semana. Cuando el texto se usa como trampolín para un tema propio, la gente recibe la opinión de un hombre con decoración bíblica, y eso no transforma a nadie porque no tiene autoridad.

El síntoma más común de deuda impaga es el versículo suelto sin contexto. Un texto sacado de su párrafo puede probar casi cualquier cosa, y por eso se han sostenido enseñanzas dañinas con la Biblia en la mano. La pregunta de control es sencilla: ¿el autor original habría reconocido lo que estoy diciendo como su punto?

El trabajo mínimo antes de predicar tiene tres movimientos. Leer el pasaje diez veces, incluyendo el capítulo anterior y el siguiente, hasta que puedas contar la historia sin mirar. Identificar a quién le hablaba el autor y qué problema estaba resolviendo. Y solo entonces preguntarte qué significa hoy. Invertir ese orden es la fuente de casi todos los errores.

Procura con diligencia presentarte a Dios aprobado, como obrero que no tiene de qué avergonzarse, que usa bien la palabra de verdad.

Las tres preguntas de fidelidad

Antes de cerrar el bosquejo, respóndete tres cosas por escrito. Qué dice el texto: los hechos, sin interpretación. Qué significaba para ellos: en su contexto, con sus categorías. Qué exige de nosotros: el puente hacia hoy. Si la tercera respuesta no se sostiene sobre las dos primeras, tienes una charla motivacional con una cita bíblica encima.

2 Timoteo 2:15 usa una expresión que vale como estándar profesional: que usa bien la palabra de verdad. Usar bien implica que se puede usar mal, y que hay un oficio que aprender. La sinceridad no exime del estudio; hay predicadores muy sinceros diciendo cosas que el texto nunca dijo.

Cuando el texto incomoda

Habrás pasajes que digan algo difícil para tu congregación o incómodo para ti. La tentación es suavizarlos hasta que no digan nada. No lo hagas: explica la dificultad en voz alta, reconoce la tensión y quédate en lo que el texto afirma con claridad, sin inventar certezas donde la Escritura no las da.

Y evita el otro extremo, el de usar el texto duro como látigo. Hebreos 4:12 dice que la palabra de Dios es viva y eficaz, y más cortante que toda espada de dos filos. Ese filo es de ella, no tuyo. Tu trabajo es exponerla con claridad; el corte lo hace el Espíritu, y lo hace mejor sin que le añadas presión emocional.

“

Si el autor original no reconocería tu punto como suyo, estás predicando tu opinión con acento bíblico.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Elegiste el texto por el tema que querías, o el tema salió del texto?
- ¿Cuántas veces leíste el pasaje completo esta semana?
- ¿Qué parte del pasaje estás evitando porque incomoda?

PRÁCTICA DE HOY

Antes de armar el bosquejo, escribe en media página lo que el texto significaba para sus primeros oyentes. Si no puedes llenar media página, todavía no estás listo para predicarlo.

El puente de dos orillas

Del mundo del texto a la buseta de las seis

Un mensaje tiene dos orillas. En una está el mundo del texto: pastores, higueras, tributos al César, tiendas de campaña. En la otra está la persona que se levantó a las cuatro y media, se demoró hora y media en el transporte y llegó al culto con una preocupación en el bolsillo. Predicar es construir el puente. Sin puente, hay información sin destino.

Muchos mensajes se quedan en la primera orilla. Explican el pasaje con precisión, cuentan el trasfondo histórico, señalan el matiz del verbo griego y terminan. El oyente sale culto y sin cambiar nada. Otros mensajes saltan directo a la segunda orilla sin haber pisado la primera: pura aplicación sin fundamento, que suena bien y no sostiene peso.

El puente se construye con una pregunta: qué tienen en común el problema humano del texto y el problema humano de mi gente. No busques equivalencias de superficie, sino de fondo. El israelita que no confiaba en el maná diario y la mamá que no sabe cómo va a pagar la matrícula de febrero comparten exactamente el mismo asunto, aunque nada se parezca por fuera.

¿No ardía nuestro corazón en nosotros, mientras nos hablaba en el camino, y cuando nos abría las Escrituras?

El problema compartido

Escribe en una línea el problema humano que el texto está atendiendo: miedo, orgullo, sospecha de que Dios no es bueno, deseo de control. Esos problemas no cambiaron en tres mil años; lo que cambió es el vestuario. Encontrar el problema compartido es lo que convierte un pasaje remoto en algo que arde.

Después nombra la versión contemporánea de ese problema con detalle concreto. No digas la gente hoy vive afanada. Di el que revisa el saldo tres veces al día por si acaso cambió. La especificidad es lo que hace que alguien sienta que le hablaron a él y no al público en general.

Ni museo ni consultorio

Un mensaje solo de primera orilla es un museo: hermoso, ordenado, y uno sale sin tocar nada. Un mensaje solo de segunda orilla es un consultorio de consejos: útil por un rato y sin raíz. El equilibrio no es cincuenta y cincuenta fijo; depende del texto y del público, pero ninguna de las dos orillas puede faltar.

Una señal de que el puente está bien construido: la gente puede explicar por qué la aplicación se desprende del texto. Si solo recuerdan el consejo pero no de dónde salió, construiste un puente que no aguanta el segundo cruce, y no podrán volver solos al pasaje cuando lo necesiten.

“

El trasfondo histórico sin puente es turismo;
la aplicación sin texto es opinión con
micrófono.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuál es el problema humano de fondo que atiende tu pasaje?
- ¿Cómo se ve ese mismo problema en la semana de tu gente?
- ¿Tu último mensaje fue más museo o más consultorio?

PRÁCTICA DE HOY

Escribe dos frases enfrentadas: el problema del texto en su época y el mismo problema en la vida de alguien de tu congregación esta semana. Ese par de frases es tu puente.

La silla vacía

Para quién estás hablando en realidad

04

Pon mentalmente una silla vacía frente a tu escritorio y siéntate a alguien real: una mujer de cuarenta y dos que trabaja en una droguería, se separó hace un año y viene por primera vez en meses. Prepara para ella. No para el crítico teológico de la tercera fila ni para el colega que quizá escuche la grabación. Ese cambio de destinatario transforma el mensaje entero.

Predicar sin destinatario concreto produce un lenguaje genérico que no le habla a nadie. Predicar para impresionar al colega produce mensajes densos y estériles. Predicar para el crítico produce sermones defensivos, llenos de matices que nadie pidió. La silla vacía te devuelve al oficio: hablarle a una persona que necesita algo.

Y ojo con el sesgo de la primera fila. Los que más te felicitan suelen ser los más parecidos a ti, y su aprobación te va empujando a predicarle cada vez más a tu propio perfil. Pregúntale a alguien distinto: al joven de dieciséis, a la señora de setenta, al que llegó hace tres semanas. Sus respuestas valen más que diez elogios cómodos.

Sea vuestra palabra siempre con gracia, sazonada con sal, para que sepáis cómo debéis responder a cada uno.

COLOSENSES 4:6 (RVR1960)

Los cuatro que siempre están

En cualquier auditorio, aun pequeño, hay cuatro personas. El que está en crisis y no puede pensar en abstracto. El que viene por costumbre y ya no espera nada. El que duda en silencio y teme preguntar. Y el que está bien y necesita ser retado, no consolado. Un mensaje maduro deja algo para los cuatro sin diluirse.

No es necesario dirigirse a cada uno explícitamente. Basta con que al preparar te preguntes qué escucharía cada uno en este punto. Esa pregunta suele revelar dónde tu lenguaje es demasiado interno, dónde asumes conocimiento que no tienen y dónde estás repitiendo consuelo para gente que necesitaba desafío.

El lenguaje de la casa

Revisa tu vocabulario de tribu: palabras que solo se entienden si llevas años en la iglesia. Se pueden usar, pero hay que traducirlas la primera vez. Explicar qué es la gracia en una frase no ofende al que ya sabe y salva al que no. La claridad nunca insulta a nadie; la oscuridad sí excluye.

Colosenses 4:6 pide que la palabra sea siempre con gracia, sazónada con sal, para que sepáis cómo debéis responder a cada uno. A cada uno. Hay una responsabilidad de adecuación al oyente que no es marketing ni populismo: es amor traducido a lenguaje.

“

Si preparas para impresionar a la tercera fila,
la primera se queda sin pan.

PARA REFLEXIONAR

- ¿A quién le estás predicando realmente cuando preparas?
- ¿Qué palabras usas que un visitante nuevo no entendería?
- ¿Cuándo fue la última vez que le pediste opinión a alguien distinto a ti?

PRÁCTICA DE HOY

Elige una persona real de tu congregación y prepara el próximo mensaje pensando en ella. Al terminar, pregúntate qué se llevaría esa persona específica, con nombre y todo.

El esqueleto invisible

Estructura que se siente sin que se note

Una buena estructura es como un buen esqueleto: no se ve y sostiene todo. El oyente no debería estar pensando en tus puntos, pero debería saber siempre dónde está: si vamos empezando, si estamos en el desarrollo o si esto ya va cerrando. Cuando la gente pierde el mapa, deja de escuchar aunque tus frases sigan siendo buenas.

La estructura más resistente tiene tres movimientos. Primero la tensión: un problema real que el oyente reconozca como propio. Segundo el texto: qué dice Dios sobre ese problema, desarrollado con cuidado. Tercero la salida: qué cambia a partir de mañana. Tensión, texto y salida. Casi cualquier pasaje se acomoda a esa escalera sin forzarlo.

Los tres puntos que empiezan con la misma letra no son estructura: son mnemotecnica, y a veces obligan a torcer el contenido para que rime. Si sale natural, úsalo. Si toca forzar el texto para que la tercera palabra empiece con pe, ya perdiste más de lo que ganas. La forma sirve al fondo, nunca al revés.

Manzana de oro con figuras de plata es la palabra dicha como conviene.

PROVERBIOS 25:11 (RVR1960)

Las bisagras

Entre un movimiento y otro necesitas bisagras: frases de transición que le digan al oyente que estamos cambiando de sección. Ya vimos el problema; ahora miremos qué hace Dios con él. Son cuatro segundos que ahorran cuatro minutos de desorientación. Los predicadores experimentados escriben las bisagras palabra por palabra, aunque improvisen el resto.

Una bisagra bien hecha también resume. Repite en una frase lo que acabas de decir antes de avanzar. Esa repetición no aburre: consolida. La gente no lee tu mensaje, lo escucha una sola vez y sin poder devolverse; los resúmenes internos son su única forma de repasar.

El reloj honesto

Calcula tu tiempo con datos, no con optimismo. Un manuscrito leído a ritmo normal da unas ciento treinta palabras por minuto, y en vivo casi siempre te extiendes. Si tienes treinta minutos, prepara veintiséis. El material que sobra no se pierde: se convierte en el mensaje siguiente o en una clase.

Y si te pasas, no lo compenses acelerando el final. El cierre es la parte que más se recuerda y merece los mismos minutos que planeaste. Es preferible cortar un punto del desarrollo que atropellar la aplicación, porque un desarrollo incompleto se perdona y un aterrizaje apurado anula todo el vuelo.

“

El oyente no necesita ver tus puntos, pero sí necesita saber en todo momento dónde está parado.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Puedes decir en tres frases la estructura de tu próximo mensaje?
- ¿Tienes escritas las transiciones o improvisas los cambios de sección?
- ¿Cuántas veces te pasaste del tiempo el último mes?

PRÁCTICA DE HOY

Escribe palabra por palabra las dos frases de transición de tu próximo mensaje y memorízalas. Son las únicas dos frases del sermón que vale la pena aprender de memoria.

Ventanas, no muebles

Ilustrar para que entre luz, no para llenar espacio

Una ilustración es una ventana: existe para que entre luz sobre una idea. Cuando la ilustración se vuelve el centro y la idea el pretexto, dejó de ser ventana y se volvió mueble. La señal es clara: si la gente recuerda perfectamente la historia del taxista pero no recuerda qué punto ilustraba, ese mueble tapó la ventana.

Las mejores ilustraciones son cotidianas y verificables por la experiencia del oyente. El trancón de la avenida, la olla que se quema mientras contestas el teléfono, el mensaje visto y no respondido, la fila del banco. Las historias exóticas de personajes lejanos impresionan menos que un detalle que todos han vivido esta misma semana.

Cuidado con dos trampas. La primera es la ilustración inflada: contar como propio algo que leíste, o mejorar los hechos para que quede mejor la moraleja. Es mentira, aunque sea con buena intención, y cuando se descubre destruye la confianza. La segunda es usar historias de personas identificables sin permiso; si vas a contar un caso, cámbialo lo suficiente y preséntalo como ilustración.

Y sin parábolas no les hablaba; aunque a sus discípulos en particular les declaraba todo.

MARCOS 4:34 (RVR1960)

La regla de la proporción

Una ilustración no debería ocupar más tiempo que la idea que ilustra. Si tardas cuatro minutos contando la historia y treinta segundos explicando el punto, el equilibrio está roto. Cuenta lo mínimo necesario para que la imagen funcione y corta apenas la luz entre; alargarla más solo la oscurece.

Y no expliques la ilustración después de contarla. Si hay que explicarla, no funcionó. Ajústala o cámbiala, pero no la remiendes en vivo diciendo lo que quiere decir es que. La ilustración que necesita traducción ya perdió el efecto que buscaba.

El banco de imágenes

Lleva una libreta o una nota en el celular donde anotes escenas de la vida diaria que te llamen la atención, sin saber todavía para qué sirven. Un gesto en la buseta, una conversación en la tienda, algo que dijo tu hija. En tres meses tendrás un banco propio, y el material propio siempre es más fresco que las ilustraciones que circulan de predicador en predicador.

El uso de tu propia vida merece medida. Una historia personal bien elegida acerca; tres por mensaje convierten la predicación en autobiografía. Y evita contarte siempre como el héroe: las historias donde quedas mal enseñan más y le dan permiso a la gente de ser humana.

“

Si recuerdan la historia y no la idea, tu ventana era un mueble puesto contra la pared.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Tus ilustraciones iluminan la idea o compiten con ella?
- ¿De dónde salen tus historias: de tu vida o de internet?
- ¿En cuántas de tus ilustraciones quedas tú como el héroe?

PRÁCTICA DE HOY

Abre una nota en tu celular titulada banco de imágenes y anota hoy tres escenas cotidianas que observaste esta semana. No las uses todavía. Solo acumula.

Los primeros noventa segundos

Ganar la atención antes de pedir el permiso

En el primer minuto y medio la gente decide, sin darse cuenta, si te va a escuchar o si va a pensar en otra cosa mientras te mira. Y la mayoría de predicadores gasta ese minuto y medio en saludos, chistes de calentamiento, agradecimientos y una oración larga. Es el espacio más caro del mensaje entregado a lo más barato.

La entrada más eficaz no anuncia el tema: crea tensión. Una pregunta incómoda, una escena que el oyente reconozca, una afirmación que genere resistencia. La curiosidad es lo que sostiene la atención, y la curiosidad nace de un vacío: algo que quiero saber y todavía no sé. Anunciar la conclusión al principio elimina ese vacío.

Un error frecuente es empezar disculpándose: no tuve mucho tiempo esta semana, no soy muy bueno para esto, el pastor me pidió a última hora. Esa frase le enseña a la gente que lo que viene no vale mucho, y la gente obedece esa instrucción. Si de verdad no preparaste, tampoco lo anuncies: prepara mejor la próxima vez.

que prediques la palabra; que instes a tiempo y fuera de tiempo; redarguye, reprende, exhorta con toda paciencia y doctrina.

2 TIMOTEO 4:2 (RVR1960)

Cuatro entradas que funcionan

La primera es la escena: describes una situación concreta en presente hasta que la gente esté dentro. La segunda es la pregunta que nadie hace en voz alta. La tercera es la afirmación contraintuitiva que obliga a esperar la explicación. La cuarta es la lectura del texto en voz alta, sin comentario, cuando el pasaje ya trae la tensión adentro.

Ninguna funciona si se dice de afán. La entrada necesita ritmo y una pausa después. Ese silencio de dos segundos antes de continuar es lo que hace que la sala se acomode y baje el ruido. El que llena todos los espacios con sonido nunca deja que la atención se asiente.

La promesa implícita

Toda entrada hace una promesa: si te quedas, esto te va a servir para algo. Cúmplala. El mensaje que abre con una historia dramática y luego se va por otro lado deja una sensación de estafa que la gente no sabe nombrar, pero que reduce su atención la próxima vez. La confianza del oyente se construye cumpliendo entradas.

Por eso la introducción se escribe al final, cuando ya sabes qué vas a entregar. Escribirla primero es prometer sin saber qué tienes en la bodega. Los predicadores que preparan en orden inverso, cierre y entrada de últimos, suelen tener mensajes mucho más coherentes.

“

El primer minuto y medio es el más caro del mensaje; no lo gastes pidiendo disculpas.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cómo empezaste tu último mensaje, palabra por palabra?
- ¿Tu entrada crea tensión o anuncia la conclusión?
- ¿Estás pidiendo disculpas al principio sin darte cuenta?

PRÁCTICA DE HOY

Escribe la introducción de tu próximo mensaje al final de la preparación, no al principio. Debe durar noventa segundos y terminar en una pausa de dos segundos.

El verbo del lunes

Aplicación tan concreta que se pueda hacer mal

Al final de tu mensaje, la gente debería poder responder qué hago con esto mañana. No qué debería sentir, ni qué debería creer en abstracto: qué hago. Y la prueba de que una aplicación es concreta es sencilla: si se puede hacer mal, es concreta. Sé más agradecido no se puede hacer mal. Escríbele hoy a la persona que te ayudó hace un año, sí.

Las aplicaciones vagas son cómodas para el predicador porque nadie puede reclamar que no funcionaron. Las concretas exponen. Por eso hay que escribirlas de antemano y no improvisarlas cansado en el minuto treinta, cuando la energía ya se acabó y sale automáticamente la frase de siempre sobre acercarse más a Dios.

Santiago 1:22 no deja espacio para la ambigüedad: Pero sed hacedores de la palabra, y no tan solamente oidores, engañándoos a vosotros mismos. Fíjate en el engaño: el oyente que solo escucha cree que ya hizo algo. Una aplicación difusa alimenta ese autoengaño, y una concreta lo rompe.

*Pero sed hacedores de la palabra, y no tan solamente
oidores, engañándoos a vosotros mismos.*

SANTIAGO 1:22 (RVR1960)

Aplicación en tres tallas

Ofrece la aplicación en tres tallas para que cada quien encuentre la suya. La pequeña, que se hace hoy mismo en cinco minutos. La mediana, que toma una semana e implica una conversación o un hábito. Y la grande, para el que está listo para una decisión de fondo. Así el que está en crisis no se ahoga y el maduro no se aburre.

Cuida que las tres salgan del mismo texto y de la misma idea dominante. Tres tallas de una sola aplicación, no tres aplicaciones distintas. Si se dispersan, vuelves al problema del primer capítulo y la gente sale con la sensación de que había mucho por hacer y por eso no hizo nada.

No manipular el cierre

El final de un mensaje tiene mucho poder emocional, y ese poder se puede usar mal. Presionar decisiones con música, alargar llamados hasta que alguien pase por cansancio o insinuar consecuencias que el texto no promete es manipulación, aunque el fin sea bueno. 1 Corintios 2:4 recuerda que Pablo no predicó con palabras persuasivas de humana sabiduría, sino con demostración del Espíritu y de poder.

El criterio práctico es este: ¿lo que estoy pidiendo se sostiene si mañana la persona lo evalúa en frío, en su cocina, sin música? Si sí, es invitación legítima. Si solo funciona en el clima emocional de la sala, entonces lo que produjiste fue una reacción, no una decisión, y esas reacciones se caen el martes.

“

Si tu aplicación no se puede hacer mal, es porque en realidad no se puede hacer.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuál es la acción exacta que le estás pidiendo a tu gente esta semana?
- ¿Se puede hacer mal esa acción? Si no, todavía es vaga.
- ¿Tu llamado se sostendría sin música y sin la emoción de la sala?

PRÁCTICA DE HOY

Escribe la aplicación de tu próximo mensaje en tres tallas, con verbos concretos y plazos. Léelas en voz alta e imagina a alguien haciéndolas mal: si es posible imaginarlo, están bien.

La voz y el silencio

La entrega que no compite con el mensaje



Se puede arruinar un mensaje bien preparado con una entrega descuidada, y se puede arruinar uno pobre con una entrega espectacular que lo deja en evidencia. La entrega no es actuación: es el oficio de que las palabras lleguen. Y su herramienta más subestimada no es el volumen ni el gesto. Es el silencio.

El silencio con oficio es la pausa deliberada después de una frase importante. Dos segundos donde no pasa nada y todo el mundo procesa lo que acabas de decir. Los predicadores nerviosos no soportan esos dos segundos y los rellenan con muletillas o con amén verdad, y con eso borran el subrayado que acababan de poner.

El volumen constante también cansa. Un mensaje entero a gritos deja de comunicar urgencia y pasa a comunicar ruido; el oído se adapta y deja de distinguir lo importante. La intensidad funciona por contraste: una frase dicha bajito después de un pasaje enérgico se escucha más que un grito más. Piensa en dinámica, no en fuerza.

Y ni mi palabra ni mi predicación fue con palabras persuasivas de humana sabiduría, sino con demostración del Espíritu y de poder.

1 CORINTIOS 2:4 (RVR1960)

Ver antes de hablar

Levanta los ojos y mira a personas concretas, no al fondo del salón. Tres o cuatro segundos por persona, distribuidos por toda la sala. El contacto visual no es una técnica de simpatía: es lo que te permite darte cuenta en tiempo real de que perdiste a la gente, y ajustar antes de que sea tarde.

Si dependes del manuscrito, prepáralo para ser mirado: letra grande, frases cortas, marcas de pausa. Un buen manuscrito no impide mirar; un manuscrito mal formateado te encadena al papel. Y practica al menos una vez en voz alta antes de subir: leer con los ojos y decir en voz alta son experiencias distintas y solo la segunda revela dónde no funciona.

Nervios que se administran

Los nervios no se eliminan, se administran. Llega temprano, camina el espacio, respira contando hasta cuatro al inhalar y hasta seis al exhalar, y recuerda que el temblor de la voz es mucho más audible para ti que para los demás. Nadie en la sala está midiendo tu desempeño con la severidad con que lo haces tú.

Y desactiva la trampa de la comparación. Comparar tu entrega con la del predicador que admiras en video te va a llevar a imitar una personalidad que no es la tuya, y la imitación se nota siempre. La gente perdona un estilo modesto; no perdona la sensación de estar viendo un personaje.

“

La pausa de dos segundos es el subrayado del que habla; el que la rellena borra lo que acaba de decir.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuándo fue la última vez que hiciste una pausa larga a propósito?
- ¿Estás imitando el estilo de alguien que no eres?
- ¿Practicas en voz alta o solo repasas con los ojos?

PRÁCTICA DE HOY

Graba en audio los primeros cinco minutos de tu próximo mensaje y escúchalos. Cuenta las muletillas y marca dos lugares donde debiste callarte dos segundos.

El que está debajo

10

Por qué el mensaje te predica a ti primero

Hay una regla incómoda del oficio: el mensaje siempre te predica a ti primero. Si preparas un sermón sobre el perdón y no has hablado con tu hermano en dos años, esa contradicción va a estar en la sala aunque nadie la conozca. La gente no percibe los detalles, pero percibe la temperatura, y la incongruencia enfría todo.

Esdras 7:10 describe la secuencia correcta y casi nadie la respeta: Porque Esdras había preparado su corazón para inquirir la ley de Jehová y para cumplirla, y para enseñar en Israel sus estatutos y decretos. Inquirir, cumplir y luego enseñar. Tres verbos en un orden que no es negociable. El que se salta el segundo termina enseñando lo que no vive.

Esto no significa que debas dominar el tema para predicarlo, porque entonces nadie predicaría nada. Significa que debes estar caminando en esa dirección y ser honesto sobre dónde estás. Predicar sobre la generosidad siendo un tacaño en proceso es legítimo; predicarlo fingiendo que ya llegaste, no.

Porque Esdras había preparado su corazón para inquirir la ley de Jehová y para cumplirla, y para enseñar en Israel sus estatutos y decretos.

ESDRAS 7:10 (RVR1960)

El sermón que no te tocó

Si terminas de preparar y el texto no te movió nada, algo falta. Puede ser que hayas trabajado el pasaje solo con la cabeza, en modo producción, buscando material para otros. Devuélvete y léelo una vez más sin lápiz, preguntándote qué te está diciendo a ti. Un mensaje que no atravesó al predicador rara vez atraviesa a alguien más.

Ese paso también protege del cinismo. El que predica durante años sin dejarse tocar desarrolla una distancia profesional con la Palabra, y esa distancia es el principio de una carrera larga y hueca. La primera aplicación de cada sermón siempre lleva tu nombre.

Cuidar al hombre y la doctrina

1 Timoteo 4:16 lo dice con un orden significativo: Ten cuidado de ti mismo y de la doctrina; persiste en ello, pues haciendo esto, te salvarás a ti mismo y a los que te oyeren. Primero de ti mismo y después de la doctrina. La vida del que enseña es parte del contenido, y ninguna excelencia técnica compensa un carácter descuidado.

En términos prácticos: ten quien te corrija el contenido y quien te conozca la vida, y que no sean necesariamente la misma persona. Pídele a alguien de confianza que te diga con franqueza si lo que predicas se parece a lo que vives. Esa pregunta, hecha una vez al año, vale más que veinte cursos de oratoria.

“

El primer nombre en la lista de aplicaciones de cada sermón es el tuyo.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Qué te dijo a ti el texto que vas a predicar el domingo?
- ¿Hay algo que enseñas y que no estás caminando?
- ¿Quién puede decirte con franqueza si tu vida se parece a tu mensaje?

PRÁCTICA DE HOY

Antes de cerrar la preparación, escribe una sola línea: lo que este texto me está pidiendo a mí esta semana. Guárdala y revísala el viernes siguiente.

Lo que queda cuando bajas de la plataforma

Nadie recuerda un mensaje completo. Lo que queda, cuando pasan los años, es una frase que alguien repitió en el momento correcto, una imagen que se pegó, una decisión tomada un lunes. Ese es el rendimiento real de tu semana de estudio, y es más grande de lo que imaginas justo porque es más pequeño de lo que esperabas.

Por eso vale la pena el trabajo aburrido: leer el pasaje diez veces, recortar el punto que amabas, escribir las transiciones, medir el tiempo, practicar en voz alta. Nadie va a felicitarte por eso, porque el buen oficio es invisible. Lo único visible será que la gente entendió, y entender es un milagro más frecuente de lo que creemos cuando alguien preparó bien.

Y al final, después de la técnica, queda lo que no controlas. Isaías 55:11 promete que la palabra que sale de la boca de Dios no volverá vacía, sino que hará lo que él quiere. Tu tarea es entregarla clara, fiel y aterrizada. Lo que ocurre en el corazón de quien la escucha no está en tus manos, y esa es la mejor noticia de este oficio.



Que tengas siempre una sola idea clara, un texto bien tratado y una aplicación que se pueda hacer el lunes. Que la Palabra te atravesase antes de salir de tu boca, y que en algún parqueadero, alguna noche, alguien repita una frase tuya que en realidad era de Dios.

Este libro es de **distribución gratuita**.

Tu aporte voluntario llevará comida, ropa y ayuda a muchos hogares de bajos recursos y a madres cabeza de hogar.

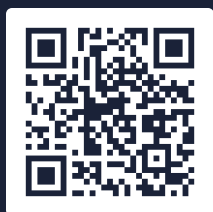
Contamos contigo.

APORTA DESDE TU CELULAR

312 629 5392

Nequi · Daviplata · Llave

El mismo número funciona como llave de Transfiya. Da lo que quieras: mil pesos también alimentan.



Escanea y aporta

Te lleva a la página de aportes, donde también puedes descargar los otros libros de la biblioteca.

Lo recaudado con este libro se entrega a **Fundación El Alfarero**, y el **10 % de las ganancias** de la tienda se destina a fundaciones cristianas que trabajan con niños.

Johana Heredia · luzygracia.com · Bogotá, Colombia