

Evangelismo en el siglo 21

Desarrollando tu estrategia

1 Corintios 9:22

Mateo 4:19

¿Qué sabe usted de pesca?

- a. Entender los peces
- b. Donde nadan los peces
- c. A que hora del día les gusta comer a ciertos peces
- d. Qué cebo usar
- e. Cuando cambiar el cebo
- f. Qué tan profundo echar la línea en el agua

Para atrapar a los hombres, una estrategia necesita ser desarrollada

Usemos los principios de Cristo apuntados al evangelismo. Ejemplos Mateo 10 y Lucas 10.

Pescando pautas para el evangelismo

Sepa lo que usted pesca

Pescar percas, bagres, o salmones requiere diferentes equipos, cebos y realizarlo en el momento perfecto.

¿Cuál es su blanco?

Mateo 10:5-6

Gálatas 2:7

Dispare una flecha a un blanco y después dibuje un círculo alrededor de la flecha.

(Dibujo)

¿Cuál es nuestro blanco específico?

¿A quiénes trata la iglesia de alcanzar para Cristo? Tal vez una respuesta es: “todas las personas en el mundo”. SI, PERO....

¿Puede la iglesia local alcanzar a todo el mundo? Jesús definió el blanco de sus discípulos para que ellos fueran efectivos.

Diferentes métodos necesitan ser usados para alcanzar a todas las personas.

Recuerda diferentes clases de cebos atrapan diferentes clases de peces.

Nunca critiques algún método que Dios bendiga.

La iglesia local necesita optar por un blanco.

Las estaciones exitosas de radio seleccionan un público como blanco.

La Biblia determina nuestro mensaje, pero cuando, donde, y como nosotros lo comunicamos.

Tener como meta evangelismo es Bíblico

El evangelio de Mateo fue dirigido para el lector Hebreo y Marcos fue dirigido para el lector gentil. Sus estilos de comunicación difieren.

¿Cómo define usted su Blanco?

Encuentre todo lo que usted puede acerca de su comunidad.

1. Geográficamente
2. Demográficamente
3. Culturalmente
4. Espiritualmente

Hechos 1:8 – Cuatro blancos geográficos para los discípulos

- a. A los Judíos en Jerusalén
- b. A Judea
- c. A Samaria
- d. Los fines de la tierra

Obtenga un mapa de su ciudad. Determine la distancia y la longitud de tiempo para manejar en su área.

Los habitantes rurales están dispuestos a conducir más lejos que los habitantes urbanos.

A menudo las personas eligen iglesias hoy en día sobre la base de sus relaciones y programas. (Las personas tienen necesidades que necesitan ser satisfechas)

Defina su blanco demográficamente

Encuentre que tipo de personas viven en su zona.

Hechos relevantes demográficamente:

Edad de las personas--- Jóvenes, adultos, mayores– diferentes intereses, esperanzas, temores.

Estado civil --- Matrimonios tienen diferentes intereses que adultos solos.

Ingresos -- Los pobres tienen diferentes intereses que los ricos

Educación

Ocupación

Defina su blanco culturalmente

Nosotros no tenemos que estar de acuerdo con una cultura pero debemos entenderla. ¿Cómo piensan las personas? ¿Cuáles son sus intereses? ¿Qué aprecian? ¿A que le temen? Mientras más sabe de estas personas más fácil le será alcanzarlas.

La mejor forma de averiguar la cultura, los pensamientos y el estilo de vida de las personas es ¡hablar con ellos!

Lleve su propia encuesta en la comunidad. Pregúnteles a ellos cuales sienten que son sus más grandes necesidades. Escuche sus dolencias, intereses y temores. *Usted debe personalmente pasar tiempo con las personas.*

Defina su blanco espiritualmente

Usted necesita descubrir los antecedentes espirituales en las personas de su zona.

¿Cuántas personas creen en Dios?

¿Cuántas creen en la vida después de la muerte?

¿Cuántas creen que están en la tierra con un propósito?

Es una buena idea hablar con ministros de otras denominaciones acerca de las tendencias espirituales, necesidades, intereses, y las creencias de aquellos en el objetivo de su zona. Haciendo esta investigación usted encontrará porque, algunos métodos evangelísticos funcionan y porque otros no funcionan.

Conociendo a quienes puede usted alcanzar mejor

Juan 1:41

Mateo 9:10

El evangelio puede difundirse a través de las relaciones.

Vaya detrás de aquellos que son más probables de alcanzar para usted. – Aquellos que ya asisten a la iglesia.

Las visitas se preguntan ¿hay alguien aquí como yo? Hay aquí adolescentes, gente adinerada, trabajadores de fábrica.

Una pareja jubilada busca a personas mayores en la congregación.

Parejas jóvenes con niños inmediatamente buscan si hay otras parejas jóvenes con bebés o niños pequeños.

Si las personas ven en la iglesia gente similar a ellos son más propensas a venir otra vez. (Ej. -- Iglesia Denver)

¿Qué clase de líderes tenemos nosotros?

El ministro es una de las razones principales para que las visitas regresen. Cuando las personas se identifican con el ministro, es mucho más probable que regresen.

Si tu eres un ministro tu debes honestamente preguntarte a ti mismo, “¿Qué clase de persona soy?” ¿Cuál es mi trasfondo cultural? ¿Con que clase de personas me relaciono naturalmente y con cuales me resulta más difícil relacionarme? ¿Pasa usted aprietos hablando con profesionales y personas muy educadas?

Si Dios le ha llamado a ser un ministro significa que debe haber personas en algún lugar del mundo a las cuales usted puede alcanzar mejor que cualquier otra persona.

Usted alcanzara mejor a aquellos con los que esta relacionado--- aquellos que se parecen a usted.

Muchos conflictos en las iglesias se deben a líderes desproporcionados. Colocar un líder equivocado en una iglesia es como cables de batería desproporcionados en un auto -- se garantiza que saltarán las chispas. El problema NO es siempre la dedicación, sino el trasfondo.

Si Dios lo ha dotado y llamado a usted al ministerio, Él tiene el lugar correcto para usted.

¿Quiénes son las personas más receptivas?

1. Las personas que vienen por segunda vez a la iglesia
2. Amigos cercanos y parientes de los nuevos conversos
3. Personas a punto de divorciarse
4. Aquellos que sienten su necesidad de recuperación – drogas, alcohol.
5. Padres por primera vez
6. Enfermos terminales y sus familias
7. Parejas con grandes problemas matrimoniales
8. Padres con niños problemáticos
9. Desocupados recientes o personas con problemas financieros
10. Nuevos residentes en la comunidad

Una meta posible para su iglesia podría ser el desarrollo de programas específicos o alcanzar a cada una de las personas MAS RECEPTIVAS en su comunidad. Si usted quiere crecer, enfoque la atención en alcanzar a las personas receptivas.

Continuación de la estrategia de pesca

Vaya donde los peces están picando

Es una pérdida de tiempo pescar en un lugar donde los peces no están picando. Los pescadores sabios se mueven. Ellos entienden que los peces se alimentan en diferentes lugares en diferentes momentos del día. Ellos no están hambrientos todo el tiempo.

Vaya a las personas que están hambrientas y le escucharán.

Mateo 10:14.- Quitese el polvo de sus pies.

Yo creo que el Espíritu Santo quiere dirigirnos hacia las personas que Él ha preparado para responder. No deberíamos centrar nuestros esfuerzos en aquellos que no están listos para escuchar.

Aprenda a pensar como el pez

Para pescar peces nos ayuda entender sus hábitos, preferencias y sus patrones de alimentación. A ciertos peces les gusta nadar en aguas tranquilas y calmas, y a otros les gusta nadar en ríos impetuosos.

Jesús a menudo sabía que pensaban los incrédulos. (Mateo 9:4; 12:25)

Leer Colosenses 4:5

Nosotros debemos aprender a pensar como los incrédulos para ganarlos. Mientras mas tiempo ha sido un creyente, usted piensa menos como un incrédulo. ¿Cómo relacionarnos con los incrédulos? Encuentre como relacionarse con los incrédulos en su misma onda. La *terminología* espiritual con la que los Cristianos están familiarizados puede no tener sentido para los incrédulos.

¿Cómo aprender a pensar como los incrédulos? HABLE CON ELLOS. Tal vez usted puede ir puerta por puerta y hacer una encuesta.

Aquí hay algunas preguntas para hacer a los incrédulos de su comunidad:

1. ¿Cuál piensa usted que es la mayor necesidad en esta zona?
2. ¿Esta usted asistiendo activamente a alguna iglesia?
3. ¿Por qué piensa usted que la mayoría de las personas no asisten a la iglesia?
4. Si usted estuviera buscando una iglesia para asistir, ¿Qué clase de cosas buscaría?
5. ¿Qué puedo hacer por usted? ¿Qué consejo le daría usted a un ministro que realmente quiere ser útil a las personas? (Jesús comenzó con las necesidades de las personas -- ¿Qué quiere que yo haga por usted?)

Que respuestas pudo obtener a través de la encuesta:

1. “La iglesia es aburrida, especialmente los sermones. Los mensajes no están relacionados con mi vida” **NECESIDAD DE SERMONES PRÁCTICOS** --- Como puede la verdad ser aplicada en la vida de uno mismo.

2. “Los miembros de iglesia son poco amistosos con las visitas. Si yo voy a la iglesia quiero sentirme bienvenido y no avergonzado.” Los incrédulos no quieren visitar una iglesia y tienen MIEDO de ser mirados como en un juicio.
(Ejemplos: como visten, como hablan, etc.)
3. “La iglesia esta mas interesada en mi dinero que en mi”.
4. Nos preocupamos por la calidad del cuidado de los niños en la iglesia.
5. Agregue dos repuestas más. _____

Lea Mateo 10:16

Trate de entender y anticiparse a las objeciones de los incrédulos antes de que las expresen. Esto significa aprender a pensar como un incrédulo. Muchos incrédulos están mal informados, desconectados, o muy ocupados.

Tal vez una linda carta puede ser enviada al objetivo de su zona.

Informando a la comunidad de los servicios de la iglesia.

Que puede incluir la carta:

1. Sermones relacionados con la vida diaria –mensajes prácticos que ofrecen ánimo y esperanza.
2. Una iglesia amigable.
3. Música que inspira
4. Descubra la alegría de un estilo de vida Cristiano.
5. Actividades de su iglesia local.

Serio El pescador ira a cualquier distancia para atrapar al pez. ¿Cuan serios somos nosotros acerca de la Gran Comisión? ¿Cuan seria es su iglesia?

Entendiendo y adaptándonos a su cultura

Lea Lucas 10:8. Sea sensible con la cultura local. Nosotros debemos adaptarnos a las costumbres y culturas locales cuando estas no *violan un principio bíblico.*

(Ej. Nepal – apretón de manos y zapatos). No deje las diferencias culturales entre creyentes e incrédulos se vuelvan barreras para dejar el mensaje afuera.

Lea 1 Corintios 9:19-22.

Jesús uso diferentes acercamientos para alcanzar las personas.

Cuando Él estaba con la mujer en el pozo, le hablo acerca del agua viva.

Cuando Él estaba con pescadores, les hablo acerca de cómo pescar; cuando Él estaba con agricultores, les habló de semillas de siembra.

Estando con las necesidades de los incrédulos

Donde quiera que Jesús encontrara una persona el comenzaba a hacer algo por sus *heridas*, necesidades e intereses. Lea Mateo 10:8.

Cuando un incrédulo siente aflicción, sea físico o emocional, el no está interesado en el significado de palabras griegas o hebreas.

Terminando con la comprensión de los incrédulos

1. Terminando con las iglesias que les piden dinero
2. Terminando con las iglesias que usan la culpa o el miedo para motivar.
3. Terminando con las iglesias que hacen estar paradas a las visitas y presentarse ellas mismas.

Use más de un anzuelo

Mientras más anzuelos tiene usted en el agua, es probable que atrape más peces.

Necesitamos hacer todo para alcanzar más personas para Cristo. –

Diferentes programas.

Esto costará dinero -- \$\$\$

Lea Mateo 17:27.

Las monedas están siempre en la boca del pez.

Si usted enfoca la atención en la pesca (evangelismo), Dios pagará sus gastos.

Hudson Taylor dijo: “la obra de Dios hecha a la manera de Dios no carecerá del apoyo de Dios”.

Pescar hombres es un negocio muy serio.

Como Jesús atrajo multitudes

Mateo 4:25

Marcos 12:37

NO debemos usar trucos o comprometer la verdad para congregar a una multitud. Usted no debe diluir su mensaje.

¿Qué atrajo grandes multitudes al ministerio de Jesús?

1. Él los amaba
2. Él encontró sus necesidades
3. Él les enseñó en formas interesantes y prácticas

Jesús atrajo multitudes siendo afectuoso con los incrédulos

Lea Lucas 7:34

Afecto a los incrédulos en la forma que Jesús lo hizo es la más elevada llave para el crecimiento de la iglesia. --- 1 Juan 4:8.

El amor de las iglesias debe enfocarse hacia los recién llegados, no solo entre nosotros.

“Nuestra iglesia es muy amigable y afectuosa” Esto generalmente significa, “nosotros nos amamos los unos a otros”. Nosotros somos amigables y afectuosos con las personas que están aquí.

¿Amamos a los incrédulos que vienen a nuestros servicios religiosos?

Grandes iglesias están construidas sobre el amor --- para Dios, el uno al otro, por los incrédulos.

El amor atrae a las personas como un poderoso imán. La falta de amor ahuyenta a las personas.

Para que su iglesia crezca usted ¿debe ser amable con las personas que vienen!

Algunas veces los miembros de iglesia son poco amistosos con las visitas. Las visitas se preguntan a si mismas “¿Me siento bienvenido aquí?”

Para hacer impacto en una visita, el amor debe ser expresado en una forma PRÁCTICA.

El ministro u obrero bíblico debe ser afectuoso.

Algunas veces la falta de amor en el ministro es la razón principal por la que la iglesia no esta creciendo. El ministro ama la audiencia pero no le gustan las personas.

Algunos dicen, “yo amo predicar”. En otras palabras disfrutan la atención o sentir correr la adrenalina, estando en frente de las personas.

¿AMAS A LA GENTE A LA QUE LE PREDICAS?

Lea 1Corintios 13:1

Tal vez el factor mas influyente en el arte de la oratoria es “simpatía”

Si usted les agrada a las personas, ellas lo escucharán. Por supuesto que nunca deberíamos comprometer la verdad. “Predica la verdad y ten amor”

Formas prácticas con las que los ministros o los líderes de iglesia pueden demostrar amor a una multitud.

1. Memorice los nombres – esto muestra que usted esta interesado en las personas. Escriba los nombres.
2. Salude personalmente a las personas antes y después de los servicios. Esto demuestra que usted esta interesado en ellos personalmente.
3. UN BUEN apretón de manos es importante.
4. Se puede escribir cartas a las visitas – déjeles saber que a usted le importan.

Cada ministro, o líder debe decidir si él quiere *impresionar* o *influir* a las personas.

Aceptar sin aprobar

Jesús acepto a la mujer Samaritana, pero no aprobó su estilo de vida.

Otros – Zaqueo, la mujer atrapada en adulterio.

No podemos esperar que los incrédulos actúen como creyentes hasta que ellos sean creyentes. No golpee a las personas sobre su cabeza con todo lo que están haciendo mal.

Nosotros aplicamos diferentes normas de conducta para miembros e incrédulos.

Lea 1 Corintios 5: 9-12.

La iglesia es un hospital para pecadores.

Jesús le amo antes de que usted cambiara. Él espera que usted haga lo mismo con otras personas.

No hay método ni programa que pueda compensar una falta de amor para con los incrédulos.

Jesús atrajo multitudes encontrando las necesidades de las personas.

1. Necesidades físicas. Ver Santiago 2:15-17
2. Necesidades emocionales
3. Necesidades espirituales
4. Necesidades financieras

Necesidades universales – Estas incluyen la necesidad de amor, aceptación, perdón, expresión propia, y un propósito para vivir. Las personas buscan también libertad del miedo, culpa, preocupación, resentimiento, desánimo y soledad. Si su iglesia satisface estas necesidades usted no tendrá que preocuparse por anunciar sus servicios. ¿Quiénes somos nosotros para juzgar si el interés de una persona en Cristo es por la razón correcta o por una razón equivocada?

Obtenga la atención de las personas

La competencia en el mundo, engaños, decepciones.

La única forma en que una iglesia puede captar la atención de los incrédulos es ofreciéndoles algo que no puedan obtener en ningún otro lado. Las personas están desalentadas, deprimidas, frustradas, y confundidas. La iglesia debería ser el lugar para encontrar amor, aceptación, guía y ánimo.

Las vidas cambiadas son la publicidad máxima de una iglesia.

Jesús atrajo multitudes enseñándoles en una forma práctica, interesante.

Lea Mateo 7:28; 22:33

Marcos 11:18; 12:37

Para capturar la *atención* de los incrédulos como Jesús lo hizo, debemos comunicar las verdades espirituales en la forma en que Él lo hizo. Jesús,

nadie más debe ser nuestro modelo para predicar.
Lea Juan 12:49

Jesús comenzó con las necesidades, dolencias, e intereses de las personas.

Lea Lucas 4:18-19 – Énfasis en encontrar necesidades y curar heridas. Jesús tenía buenas nuevas para compartir por eso las personas quisieron escucharlo. Debemos aprender a compartir el evangelio en formas que demuestren que son Buenas Nuevas. Las Buenas Nuevas ofrecen a la gente perdida lo que ellos están buscando. Las multitudes siempre acuden en masa a escuchar las Buenas Nuevas.

Las malas noticias en mundo vs. las Buenas noticias.

Las buenas noticias atrapan la atención de la gente – Ej. Un buen vendedor sabe que siempre tiene que empezar con las necesidades del cliente.

¿Qué atrae su atención? 1. Cosas que usted valora 2. Cosas que son únicas
3. Cosas que le amenazan.

Henry Dering