



# EVANGELISMO ESPONTÁNEO

DP5.03

por Colin Marshall

# EVANGELISMO ESPONTÁNEO

© Fundación Generación y MTS

Este documento tiene copyright y sigue siendo propiedad de MTS Ltd. Uso autorizado para Fundación Generación, prohibida su copia, distribución y reproducción.

Para obtener más información sobre el uso de este documento, envíenos un correo electrónico a [mts@mts.com.au](mailto:mts@mts.com.au).

Para acceder a más recursos por favor visite: [www.mts.com.au](http://www.mts.com.au) y [www.fundaciongeneracion.org](http://www.fundaciongeneracion.org)

# MISIÓN - EL POR QUÉ

La misión de Fundación Generación es:

*“Contribuir a hacer discípulos de todas las naciones al multiplicar a los obreros del evangelio a través de los Aprendices Ministeriales”.*

# VISIÓN - EL QUÉ

La Visión de Fundación Generación es:

*“Apoyamos y proporcionamos recursos a los Entrenadores de Fundación Generación, para multiplicar los Obreros del Evangelio a través de los Aprendices Ministeriales.”*

# **SOBRE EL AUTOR**



Colin (Col) Marshall fue el Director de la Estrategia de Capacitación Ministerial (MTS) durante muchos años y fundó Vinegrowers, que ahora ha entregado a Craig Glassock. Es autor de Growth Groups, Passing the Baton y (con Tony Payne) The Trellis and the Vine y The Vine Project.

# EVANGELISMO ESPONTÁNEO

## Qué es?

Por evangelismo espontaneo me refiero a eso justamente, acercarse a alguien y de manera espontanea comenzar a compartir el evangelio. Se usan otras descripciones como evangelismo de contacto, evangelismo con desconocidos, etc. Hay muchos contextos posible como parques, en la calle, el centro comercial, en la playa o puerta a puerta.

## ¿Por qué hacerlo?

1. Presenta buenas oportunidades para evangelizar. Si vamos a los lugares correcto, siempre habrá personas dispuestas a conversar y escuchar. A veces los contactos que se hagan estarán dispuestos a estudiar la Biblia o venir a la iglesia.
2. Es la manera más fácil de echar a andar el evangelismo.

3. Es una de las mejores maneras de capacitar a otros en evangelismo. Lo ideal es observar en la práctica a un evangelista experimentado en acción y recibir retroalimentación. Crece nuestra confianza en el evangelio y en nuestras capacidades personales. Desarrollamos muchas capacidades como empezar una conversación, lograr sintonía con la persona, explicar el evangelio, responder preguntas. Podemos aprender más en 30 minutos de evangelismo que una semana de clases.

4. Los que hacen evangelismo espontáneo suelen hablar con sus amigos acerca del evangelio. Al acercarse a personas que no conocemos para presentar el evangelio e intentar persuadir se intensifica nuestro compromiso con Cristo y con el evangelio. Nos volvemos más “radicales” como discípulos de Cristo, en la plaza pública, siendo sus representantes, dando la cara si se quiere. Suele ser un momento de definición tanto para los cristianos jóvenes y viejos. Lo reconocemos delante de los hombres (Mat 10:32-33), lo confesamos con la boca (Rom 10:9-10). En consecuencia hay más probabilidades de que hablemos a nuestros amigos, familiares y conocidos. Muchas de las destrezas aprendidas en el evangelismo más “formal” nos capacita para el evangelismo más “relacional”.

5. Para quitarles la iniciativa a las sectas nos hemos dedicado a este enfoque y hemos crecido como resultado.

6. Para los que se están capacitando para el ministerio a tiempo completo este es un campo formativo irreemplazable. Aprendemos a conocer a los distintos tipos

de personas, a cómo acercarnos, sus actitudes hacia el cristianismo y las destrezas necesarias para comunicar el evangelio.

### **¿Por qué no lo hacemos?**

1. Hay toda clases de razones que damos para no evangelizar de esta manera: no es la mejor estrategia, hay poco seguimiento, si hace mal puede ofender, la gente piensa que somos de una secta, solo deberíamos evangelizar a los amigos, no funciona.

2. La razón básica es el temor. El temo a lo desconocido, la vergüenza, no saber qué decir. Para las personas más bien tímidas esto puedo ser una agonía.

### **¿Dónde hacerlo?**

1. Donde la gente esté sentada, más o menos relajada, y donde no hay demasiada gente mirando como para inhibir la conversación.

2. Podemos apuntar a áreas específicas para ser más estratégicos, cerca de nuestra iglesia o llegar a algún grupo étnico específico.

### **¿Cómo hacerlo?**

En cierto sentido, nuestra personalidad debe modelar cómo nos acercamos a las personas.



Pero si estamos formando a otros para el evangelismo necesitamos un enfoque sencillo, con algo de estructura que otros puedan imitar para comenzar.

## **Palabras iniciales**

Preséntate y obtén permiso para conversar:

*“somos cristianos de (iglesia, ministerio), queremos averiguar qué sabe la gente acerca del cristianismo y conversar al respecto”*

*“Somos de (iglesia, ministerio). ¿Puedo pedir tu opinión acerca de tres preguntas acerca de Dios y conversar contigo?”*

## **Lograr sintonía**

Pasen unos momentos intercambiando nombres, averiguando acerca del transfondo religioso y buscando terreno común. Cualquier cosa que permita tender un puente de amistad y confianza es importante. Puede ser que crecieron en el mismo barrio, fueron a la misma escuela, tiene un amigo común, vieron la misma película, leyeron el mismo libro, les desagrada el mismo animal. Cualquier cosa que permita romper el hielo y que muestre que era una persona auténtica con real interés en ellos.

## **Haz preguntas**

- i. ¿Cuál es tu idea de Dios?
- ii. ¿Quién es Jesús en tu opinión?
- iii. ¿Qué es un verdadero cristiano?
- iv. ¿Cuál será el futuro del mundo?
- v. ¿Qué pasa cuando morimos?

## **Presenta un bosquejo del evangelio**

“Déjame darte un resumen del cristianismo y así responder estas preguntas”

Presenta el evangelio al comienzo de la conversación. Es la predicación de la cruz lo que persuade, no nuestros argumentos. Después de presentar el evangelio con claridad, podemos responder las preguntas y así seguir explicando el evangelio. Una ayuda visual suele funcionar muy bien.

## **Maneja las reacciones**

Puede haber una gama de reacciones desde la fe a la hostilidad. Para algunos, el evangelio será el aroma de vida, para otros el hedor de la muerte. Hay algunos principios generales que ayuda a enfrentar las reacciones.

i. Siempre lleva la conversación a los temas centrales del evangelio, quién es Jesús y la salvación que obtuvo en la cruz.

ii. Identifica la pregunta detrás de la pregunta. Las objeciones filosóficas suelen enmascarar (no siempre) un problema moral, una reticencia al arrepentimiento. Las reacciones emocionales pueden nacer de algún dolor profundo en la vida, incluyendo malas experiencias con la religión.

iii. A veces podemos llegar al problema de fondo preguntando: “Si yo lograra responder esa pregunta, ¿tú te harías cristiano?”

## **Propuesta de compra**

No somos agentes de venta, sino embajadores del Señor Jesucristo. Sin embargo, este aspecto del marketing es útil. Un buen vendedor hará una propuesta clara al final de la conversación, invitando al “candidato” a una respuesta definitiva. Al evangelizar muchas veces no llegamos a plantear una propuesta específica o invitación, normalmente por el temor. La propuesta fundamental es: ¿quieres ser cristiano? Pero hay otros pasos que plantear para tomar control del escenario: volvamos a reunirnos, estudiemos la Biblia, leamos un libro, escuchemos un audio, vamos a la iglesia.

## **Seguimiento**

Hay que hacer el seguimiento de manera diligente a las personas que aceptan alguna invitación. Si deciden retractarse en algún momento, hay que respetar esa decisión. Nunca debemos presionar a las personas.

## **Sugerencias prácticas**

i. La aproximación inicial debe ser positiva, con confianza y honestidad. Es mejor acercarnos a personas que no se vean ocupadas. Evita todo lo que pueda dar una impresión negativa. Por ejemplo, no debemos acercarnos por detrás, no debemos rodear a la persona (si somos varios) y no se acerquen a personas que están mirando en una fila esperando ser el próximo.

ii. Da muestras de integridad en todo momento. Nunca presiones ni manipules a la persona, siempre respeta el tiempo que aceptaron darte. Si no puedes responder su pregunta, admítelo.

iii. Si estás capacitando a otros, puedes poner metas limitadas para algunas sesiones de evangelismo. En una ocasión puedes dedicarte a descubrir qué piensa la persona acerca del cristianismo. En la siguiente ocasión puedes llegar a la propuesta de compra. No hay que dominar toda la metodología en un solo paso. Puedes compartir con la otra persona los distintos pasos en la conversación.

## **Recursos**

Evangelismo Personal, Matthias Media



# EVANGELISMO ESPONTÁNEO

DP5.03