

Capítulo 6

La Entrega del Sermón

LO MEJOR

Cristo desea lo mejor. En el pasado
 Demandó los primogénitos del rebaño,
 y lo más puro de la sementera.
Hoy pide a los suyos, con el más gentil ruego,
 poner sus caros anhelos y preciados talentos
 a sus divinos pies.
Él no olvidará ni los pequeños servicios,
 ni al más humilde amor ofrecido.
Dios pide tan sólo que lo nuestro lo demos a Él,
 lo mejor de nuestro modesto ser.

Cristo da lo mejor. Recibe los corazones
 que sin limitaciones se ofrecen.
 Los llena con su inefable hermosura,
 y los adorna con gozo, paz, y amor;
hace que en el servicio crezcan con más fuerza,
 al llamado de una gran realización.
Nos da preciados dones en la Tierra,
 y lo más sublime arriba en el azul.
Tesoros escondidos con Cristo en Dios
 hemos lo mejor en Jesús recibido.
¿Es lo nuestro mucho mejor? ¡Oh, amigos
 recordemos sin demora,
 cómo el Divino ofrendó su vida preciosa,
en plenitud de misteriosa fortaleza,
 por nosotros en el cruel madero!
El Señor de señores, por quien el orbe
 fue hecho de la nada en los albores,
nos dio, mediante el dolor y las amargas lágrimas,
 el mejor don jamás dado:
 Se dio Él.

LA ENTREGA DEL SERMÓN

Tarea Veinticinco.

Lea este planteamiento con mucha oración y luego responda las once preguntas.

¡Hasta este momento el sermón ha estado muerto! ¡Ah, pero puede vivir en su corazón y en su mente! Sin embargo no ha cobrado vida todavía en aquellos para los cuales el sermón fue preparado. Sólo en el momento cuando se entrega el mensaje, es cuando llega a ser una cosa viviente—y un sermón debe tener vida. Cada mensaje debería tener vida en sí mismo. Cada sermón debe tener una presentación especial y un objetivo particular. Pero éste nunca podrá concretarse mientras no sea entregado convenientemente. Nunca podremos enfatizar en palabras la importancia de una buena entrega de la predicación. ¿Desea realmente usted con todo su corazón tener una efectiva y eficaz entrega de su sermón? Entonces responda estas preguntas dejando a un lado todo prejuicio negativo.

1. ¿Cree usted realmente que la mayor parte de los oyentes están “sentados al borde de la banca” esperando a que usted les hable?

2. ¿No es verdad que la mayor parte de los oyentes están mucho más interesados en ellos mismos y en sus intereses, que en usted, como predicador?

Siendo esto así, si usted no atrae su interés y atención ¿no sería mejor que todos se quedaran en casa?

3. Si usted cree que es bueno que los oyentes sean estimulados a que tengan una real participación, ¿no es verdad que si usted no dice lo que tiene que decir en una manera conveniente, no tendrá ni el interés ni la atención de ellos?

4. Siendo esto una realidad, ¿está usted honestamente de acuerdo en que lo más importante de la predicación es su entrega?

5. Vea usted si puede concordar sinceramente con esta conclusión: yo he leído últimamente 25 libros sobre homilética y otros tantos sobre la entrega del sermón, pero tengo todavía que encontrar un conjunto de reglas que sean de real valor en el tema que nos ocupa. Las reglas son para los que tienen algo que entregar y no para quienes nada pueden ofrecer. Las personas poseen variadas habilidades y modos de expresión que le son innatas. Luego, las reglas que yo pueda utilizar con cada una de ellas, harán que éstas tengan la “diligencia” y valor “utilitario” que yo les dé. Después que uno ha aprendido esto, entonces planificará de la mejor manera su labor en beneficio de la diligente y urgente misión que se le ha encomendado. Sin embargo, si no está de por medio la parte divina, todas las reglas que se empleen no tendrán ningún valor. Esto es muy importante. ¿Está de acuerdo con esta conclusión? Usted no necesita expresar su “diligencia” de la misma manera que yo lo haría o de la forma que otros la hicieran; no obstante, si la gente escucha y atiende a su mensaje, éste debe ser entregado con “urgente diligencia”. El tipo de diligencia variará según el objetivo del mensaje; y el mismo cielo le indicará en el momento oportuno *lo mejor*—“Urgente diligencia”. ¿Cree usted esto?

6. ¿Por qué no poner mayor diligencia en su predicación? ¿Por qué la urgencia no es importante para el predicador, el maestro o su amigo? A pesar de todo, anote con toda honestidad tres razones por las que usted considera que no hay tal “urgencia”. ¿De qué manera se descarta o se deja sin valor la “urgencia”?

1. _____
2. _____
3. _____

7. ¿Cree usted realmente que es posible para todos los hombres actuar diligentemente? Estoy seguro que usted conoce a personas que nunca se sienten motivadas por nada. ¿Cómo podrán éstos ser impulsados a una acción diligente?

8. Escriba tres cosas que usted cree que servirán de real ayuda para desarrollar la “urgente diligencia”:

1. _____
2. _____
3. _____

9. ¿Ha estado usted en un accidente automovilístico, en un

incendio o en algún otro tipo de cosas que le ha provocado una crisis emocional? Si fue así, ¿cuándo sucedió esto? ¿Podría describir crudamente este incidente? ¿Se resolvió la crisis tan rápido como sucedió en usted? ¿Sería posible que reviviera los hechos en su mente y los relatara con veracidad? Si esto fuera real y así lo tiene usted entendido, ¿no está en directa relación la diligencia con la realidad? En otras palabras, usted no puede mostrar más *realidad* en su intervención frente a sus oyentes, que la *realidad que hay en usted*. *Entonces, la urgencia con la diligencia llegan a formar una amalgama esencial, realizable y de calidad. Desde luego que si usted no tiene cuidado de revivir la experiencia en usted mismo o en sus oyentes, entonces no será realizable ni diligente su expresión. Pero concedo que usted desea que el oyente vea, escuche y sienta con usted esta experiencia; esto es la realidad que da la entrega de su sermón con urgente diligencia. ¿Está sinceramente de acuerdo con este planteamiento?*

10. Ahora analice con honestidad lo siguiente, ¿cómo es que a veces las cosas le parecen más reales de lo que son? Tal vez usted es diferente a nosotros; pero de algún modo la fidelidad a la Palabra de Dios no está lejos de los vivientes, latiendo y haciéndose una realidad para que ellos la entiendan así y nosotros estemos anhelando que así sea. ¿Por qué se dan las cosas así? ¿Será que no vivimos en el mundo correcto? Vivimos en la materia física, en un mundo carnal, al cual le predicamos las verdades señaladas arriba. Porque “los que son de la carne piensan en las cosas de la carne; mas nosotros no vivimos según la carne. . .” (Cotéjese con Rom. 8:5, 9). Resumiendo, creo que usted convendrá conmigo en que simplemente “no toma tiempo ser santo.” Toma tiempo hacer que estas verdades que predicamos adquieran vida, sean el camino y la inspiración real en nuestro corazón. Una pregunta más:

11. ¿Está usted dispuesto a pagar el precio que costará desarrollar los hábitos que permitirán que usted predique esta realidad con la diligencia necesaria a los que le escuchan? Antes de que responda tengo que decirle que el precio es enorme. Pero no es más el costo para un actor profesional, ni más el costo de una profesión “terrenal,” lo que tendrá que pagar el ministro. Le tomará tiempo, energía, oración, práctica, desilusión, desaliento y turbación; pero hacer que una sola verdad de Dios cobre vida en todo su esplendor en alguien que nunca Lo ha vivido será más

que una gran recompensa. ¿Está usted preparado para entregarse por entero a esta tarea? (Su respuesta escrita es de mucha importancia, pero lo que quede grabado en su conciencia del gran libro del Señor es lo más importante.)

Tarea Veintiséis

Lea cuidadosamente lo siguiente y responda aparte los ejercicios.

Aquí tiene el cómo puede desarrollar en buena forma su predicción. Tome nota de lo que sigue:

Usted debe visualizar los hechos antes de mostrarlos a otros.

Usted debe escuchar los hechos antes de que los escuchen otros.

Usted debe probar las cosas antes de que otros las prueben.

Usted debe clamar antes de que otros clamen.

Usted debe manifestar su alegría antes de que otros la manifiesten.

Lea y medite en esta tan familiar escritura:

“Y cuando aún estaba lejos, lo vio su padre, y fue movido a misericordia, y corrió, y se echó sobre su cuello, y le besó.”

Lucas 15:20.

¿Es *real* este versículo para usted? Lo que quiero dar a entender es, ¿se conmoverá su corazón al leerlo? ¿Qué hará para que sea una realidad en usted? Obviamente, esto es posible sólo si se familiariza por completo con esto hasta que pueda sentir como el padre lo sintió, ponerse las sandalias que el muchacho traía en su regreso a casa. Sólo cuando estos sentimientos sean suyos, entonces será capaz de transmitirlo a los demás con éxito. No obstante, hay principios muy definidos que debemos usar para dar realidad a estas palabras. Observemos algunas de ellas:

a. Estudie el texto frase por frase. Si lo hacemos así, podremos separar el versículo de la siguiente manera:

- (1) “Y cuando aún estaba lejos,
- (2) lo vio su padre
- (3) y fue movido a misericordia,
- (4) y corrió,
- (5) y se echó sobre su cuello,
- (6) y le besó.” (En griego “le besó mucho.”)

De esta manera tenemos seis cuadros separados para pintarlos en las tablas de nuestro corazón.

b. Apele directamente a la imaginación de sus oyentes. Actúe de tal manera que ellos “experimenten” lo que usted experimentó. Tenga presente que deberá instarlos a que esto se manifieste nítidamente en sus *siete* sentidos. Veamos:

(1) *Visual*. Significa que ellos vean a través de la imaginación cada uno de los vocablos del texto.

(2) *Auditivo*. Se refiere, obviamente, a que ellos escuchen. ¿Podrán ellos “meterse” de tal manera en su descripción que puedan “escuchar” al padre hablando a su hijo, y éste respondiendo a su padre?

(3) *Gustativo*. Que ellos gusten y saboreen. La verdad es que en este versículo no se hace alusión a la comida ingerida por el hijo pródigo, sin embargo la información se encuentra en los últimos versículos. Su labor consiste en lograr que sus oyentes sientan el impacto de los jugos gástricos en su estómago, al hacer la descripción de la comida.

(4) *Olfativo*. Recordemos que los olores que emergen de este cuadro son realmente vívidos y más claros que todos los otros sentidos.

(5) *Táctil*. Alan H. Monroe en su *Principles and Types of Speech*, página 420, divide este sentido de la siguiente manera:

(a) *Textura*. Se refiere a cuán áspera, lisa, seca, húmeda o viscosa es una cosa.

(b) *Presión*. Tiene relación, en primer lugar, con las sensaciones físicas de presión, sin olvidar la presión emocional que también puede ser experimentada y descrita.

(c) *Calor o frío*. Esto se refiere al aspecto “térmico” imaginativo de las personas. ¿Tiene a sus oyentes embebidos en la descripción que usted les hace?

(6) *Extensión muscular*. (A veces llamada imaginación “kines-tésica.”) Esto puede concretarse si usted tiene cuidado de “poner” en el corazón de la audiencia las palabras adecuadas. ¿Ha levantado alguna cosa con exceso de peso, cuando no deseaba hacerlo? ¿Cuál fue la sensación en sus dedos y brazos una vez que dejó en el suelo la carga?

(7) *Orgánico*. Tiene relación con las sensaciones internas de los individuos. La náusea podría ser lo más extremo de esto. El hambre, el vértigo y otras sensaciones pueden ser descritas con tanto realismo que los oyentes pueden participar por completo en ellas.

Repitamos los siete sentidos recién descritos. Si no los aprendemos de memoria, no tendrán ningún valor en nosotros. Además debemos estar en condiciones de describirlos uno por uno correctamente. Ellos son:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
- a. _____
- b. _____
- c. _____
6. _____
7. _____

¿Cómo se relaciona esto con nuestro texto? Para este momento esto debería ser obvio.

Tarea Veintisiete

Deje que cada estudiante describa las circunstancias del texto Lucas 15:20, mediante una cuidadosa definición y haciendo uso, hasta donde sea posible, de los siete sentidos. Si puede llevarlos a una descripción imaginativa del texto, tanto mejor. Todo lo que tenga que hacer, hágalo con diligencia y entusiasmo sin perder de vista la verdad que se está analizando.

Que la mitad de la clase tome el texto desde el punto de vista del padre, y la otra mitad del hijo. Conviértase (*imaginariamente*) en el padre, asuma también el papel del hijo. Siéntalo, experimentelo, expréselo. Esta descripción no debe sobrepasar los cinco o seis minutos, y debe ser escrita palabra por palabra y luego leerse con énfasis, como conviene a tal situación; o si lo prefiere puede hacerlo de memoria teniendo con usted un pequeño bosquejo.

Tarea Veintiocho

Puede recrear los contenidos de otros textos, pero antes que lo haga le sugiero que vea los que a continuación se detallan, creo que le serán de mucho provecho:

a) Lucas 16:23. b) Lucas 18:11. c) Hechos 8:38. d) Hechos 16:26. e) Romanos 5:1-2. (Observe que uno de los textos no incluye eventos físicos que pudieran representarse. "La Justificación—"paz con

Dios”—son situaciones muy reales que necesitan presentarse no sólo a los oyentes, sino en primer lugar a nosotros mismos.)

Nuestro propósito de esta tarea es avanzar en la preparación para una mayor efectividad en la entrega del sermón. Existe sólo *una* manera en que podemos experimentar la realidad de lo que escribimos o hablamos: en primer lugar debemos manejar los principios usados en la descripción de la verdad que queremos presentar; (esto ya lo hemos considerado) y en segundo, práctica, práctica y más práctica. Estamos propensos, por nuestra testadurez, a usar sólo “nuestra” manera de entregar el mensaje. Las razones no son muchas, sólo una: el mensaje *no es real en usted*. Por algún motivo no vemos ni nos damos cuenta cuán importante es que el mensaje vibre y tenga relación directa con la realidad. Espero que de alguna manera usted entienda la trágica situación aquí presentada. A continuación voy a presentarle parte de un mensaje de James Earl Ladd, que se intitula “Diez Segundos Después de la Muerte.” Deseo recrear la verdad contenida en este sermón tanto para usted como para sus oyentes. Usted tendrá que visualizar una audiencia si es que no quiere predicar a una sola persona. Para hacer esto necesita “meterse” dentro del contenido del sermón. Recurriendo a los siete sentidos debe utilizar palabras que le “transporten” a usted, para que luego su audiencia “se meta” en las diversas fases del mensaje. Nosotros ya lo hicimos en nuestra clase. A continuación se presenta parte de la introducción con la verdad desarrollada por tres estudiantes:

“Diez Segundos Después de la Muerte”

Introducción

“Poco antes de su muerte, Tomás Alva Edison, estaba haciendo un delicado e importante experimento en su enorme laboratorio en el sótano de East Orange, Nueva Jersey. Tenía su gran máquina lista para que la temperatura se elevara de uno a dos grados. Tan sólo una fracción de un grado de más o de menos cambiaría la lectura del instrumento, lo suficiente para estropear el particular experimento bajo el suelo. Edison había gastado miles de dólares para montar este experimento, y justo en el momento más crucial sintió en su espalda un vientecito. La puerta se había abierto y allí estaba un periodista con papel y lápiz consiguiendo una entrevista. El cómo burló la guardia nadie lo sabe. Miró el instrumento.

La temperatura estaba subiendo, los instrumentos pasaron velozmente por sobre los paneles. Miles de dólares se fueron por la ventana.

El reportero sonrió y le dijo, "He venido, señor, por una entrevista. ¿Qué está usted haciendo?"

El Señor Édison respondió, "Su pregunta está fuera de lugar. Se lo diré si sale inmediatamente. ¿Ve aquellos recipientes, los tubos y los contactos en el reóstato? Tengo una máquina a través de la cual soy capaz de hablar con la muerte." El señor Édison había logrado desembarazarse del periodista rápidamente.

1. Produciendo la realidad para uno mismo.

Imagínese que está usted sentado delante del panel de instrumentos en medio de complicados equipos eléctricos y cables. Se da cuenta que, mientras está sentado allí con sus ojos "pegados al panel, se está acercando a la culminación del proyecto más importante de su vida y que no hay que perder el tiempo, ni la energía ni los miles de dólares que están en juego. Imagínese sentado allí, contemplando profundamente ese enorme desembolso de recursos materiales y físicos, lo delicado de los equipos y el complejo manejo de éstos, situación tan delicada que el más leve cambio de temperatura podría arruinarlo todo, asimismo la magnitud del triunfo si todo resultara bien. Con estos pensamientos en su mente, sienta y capte la singular mezcla de sensaciones de ansiedad, temor, expectación, esperanza y gozo que bulle en usted. Sienta y manifieste la tensión nerviosa que le hace transpirar cuando sus ojos escudriñan los cuadrantes de los relojes marcadores registrando temperaturas y resistencias, y entregando otras informaciones. Usted, entendiendo tal situación, se da cuenta de que la hora "cero" está próxima. Recuerda que todas las entradas están custodiadas, de tal manera que nadie puede entrar a su laboratorio del sótano durante el experimento y destruirlo. Sin embargo, cuando el experimento está por comenzar, siente una corriente de aire que sopla en su cabeza, al ser abierta la puerta que da acceso al laboratorio. Con horror y ansiedad observa las agujas saltar en los cuadrantes. Frente a tan desgraciada situación se da cuenta de que miles de dólares y horas y más horas de arduo trabajo han volado por la desdichada puerta. Se vuelve rápidamente para reprender duramente a quien se ha atrevido a interrumpirle en el momento más crucial del experimento, y se da cuenta que tal persona es un

reportero que con papel y lápiz en mano está parado delante de usted.

Ahora póngase en la posición del reportero. Piense cómo usted ha planeado y soñado con un momento tan especial como éste, el cual, sin duda, le significará una excelente promoción para darse a conocer como profesional. ¡Una entrevista con un gran inventor durante la realización de tan grande y secreto experimento! Vea y sienta usted mismo la sonrisa amable dentro de un notorio nerviosismo, mitad inocencia, mitad desatino, preguntando tímidamente, ¿Qué está haciendo?

Una vez más tome el lugar de Edison, cómo él cambia su actitud rápidamente para responderle de una buena manera. ¿Cómo podré quitarme de encima a este individuo que me ha echado a perder el experimento, arruinándolo? Y luego recapacita y se dice, “Si le contara alguna historia fantástica y ficticia, saldría como un bólido a entregar la noticia.” Reacciona calmadamente y con una ‘ofendida’ actitud dice, “¿Ve estos instrumentos, estos recipientes, tubos y alambres, estas resistencias y reóstatos? Pues bien, con estos aparatos ¡voy a hablar con la muerte!”

2. Produciendo la realidad del sermón para nuestros oyentes.

Use su imaginación y piense en Tomás Edison, grábelo en su mente, luego piense en las grandes e importantes cosas que él hizo. Vea como él baja los peldaños en dirección a su laboratorio del subsuelo, cuando él abre la puerta, entra al cuarto y se sienta en su silla colocada previamente frente al panel de control de la valiosa máquina de su izquierda. Mueve sus manos como si tocara uno o dos dispositivos de los marcadores y luego se echa hacia atrás y se relaja; sin embargo rápidamente recobra la tensión perdida. Mira largamente las agujas de los relojes marcadores hasta que se asegura de que todo está en la posición deseada, para luego comenzar la ansiada prueba. Observe al anciano cuando está a punto de comenzar la prueba decisiva y vaya con él, de tal manera que su mente se vuelva hacia los preparativos, el inmueble, la máquina, el control de temperatura del edificio, los hombres que trabajaron fielmente por muchas horas, y en el sacrificio personal del científico. Sienta la excitación que se respira cuando un gran evento está pronto a suceder. Luego póngase en el caso de Edison cuando éste repentinamente siente que un temor repentino se ha apoderado de él, cuando siente que una fría corriente de aire sopla

en su cabeza. Gire junto con él la cabeza y vea delante de usted al joven reportero con su abrigo, terno y sombrero. Asómbrase con Édison de cómo éste consiguió burlar a los guardias. Mire atrás de usted los agitados movimientos de los instrumentos sobre el tablero. Aprecie el calor extraño que ha aparecido y cómo éste va en aumento. Considere ahora lo que este cambio imprevisto puede costar; el incalculable esfuerzo de muchas personas que trabajaron por semanas e incluso meses para una buena preparación, y la alta suma de dólares gastados en maquinaria e inmueble. Dése cuenta de cuán importante es que el intruso salga inmediatamente; de otra manera todo estará perdido. Piense en las punzantes palabras que podrían lanzar a aquel hombre fuera, y en que la decisión deberá tomarse en segundos o si no, será demasiado tarde. Escuche las palabras del reportero cuando dice: "He venido, señor, por una entrevista. ¿Qué está haciendo?" Entonces toma aliento y se relaja lo suficiente, de manera que pueda responder lo adecuado a fin de quitarse de encima al individuo. Habla lentamente, como si tal situación no le pareciera tan seria. "Esto es confidencial, nadie lo sabe; se lo explicaré si sale inmediatamente. . ."

Ahora póngase en el caso del reportero. Piense en toda la gloria que será suya si puede conseguir la información del hombre que está delante de usted. Escuche sus palabras, cuando él se refiere a que puede escuchar a los muertos. Piense en todas las grandes cosas que podría aprender. Piense en lo que podría significar todo esto para la ciencia. Relájese un poco y luego apresúrese a concordar con lo que el científico dijo.

3. *La Realidad Revelada.*

Usted mismo es Tomás Édison, se levanta en la mañana; sus cansados huesos hoy no crujen como habitualmente sucede. Luego se pone su ropa; no se preocupa de afeitarse una vez más. Baja, levanta el plato con los huevos, come rápidamente y sale en dirección al antiguo garaje. Los dos policías que están en la puerta le saludan y le abren la puerta. Entra al garaje, y allí otro policía quita el cerrojo de la cerradura y le guía por la larga escalera. Prosigue sus pasos hasta llegar a la pesada puerta que se abre. Entra al cuarto que está bien iluminado con muchos tubos fluorescentes que cuelgan en lugares estratégicos. Sus asistentes le saludan y usted responde con un movimiento de cabeza, para luego ocuparse del plano técnico. "Esta es la mañana cuando haremos la prueba más

importante", le dice al encargado de los controles del gran panel negro que está provisto de extraños cuadrantes, relojes y esferas. "Sí Señor", le responde. Después observa los marcadores de un tablero, luego empieza a tomar los controles que hacen que se eleve o baje la temperatura del cuarto. Indica a sus asistentes que salgan del laboratorio y luego comienza a maniobrar para dejar lista la operación y empezar el experimento. Durante todo ese tiempo la preocupación se aprecia en su rostro, pensando que nada malogre el nivel de temperatura que cause la temida reacción química. Esa fue la razón por la cual pidió a los asistentes que abandonaran el cuarto. Cuando todo está listo y en orden, la tensión se empieza a notar en sus músculos. Luego el pequeño termómetro de la izquierda comienza a moverse lentamente, luego más rápido para quedar con un marcado magnetismo. Entonces la corriente fría de aire desordena su cabello, entiende que la puerta ha sido abierta. Se vuelve y ve a un reportero en la entrada prohibida, afirmado en la puerta. Es un avispado joven con un viejo sombrero de fieltro colgándole atrás con las puntas vueltas arriba y su libreta en la mano. Él le dice a usted con voz suave pero segura, "He venido, señor, para una entrevista". Cuando vuelve de nuevo a mirar las esferas de los instrumentos, se da cuenta de que si no hace algo inmediatamente, todo el barrio de East Orange, Nueva Jersey, dejará de existir. Además de esto, piense en el dinero que se perdería, las incontables vidas perdidas, incluyendo, desde luego, la suya.

Ahora conviértase en el reportero, de tal manera que esté parado triunfante en la entrada, sin percatarse del serio peligro en que está y el terrible mal que causará a los demás, teniendo presente el hecho de la jactancia por estar ahí y tener una oportunidad que ningún otro ha tenido—una entrevista con el señor Édison. Ahora escuche cuando él dice que la máquina del laboratorio permite hablar con los muertos. Después que la tensión ha terminado; se vuelve, atraviesa la puerta, sale a la calle y se apresura a llamar a su editor por el teléfono más cercano.

El propósito de este tipo de ejercicios es desarrollar la capacidad mental en el interés y la habilidad para dar a la realidad el énfasis que conviene a *cada sermón*.

Lo primero es que el bosquejo esté hecho. Sin embargo usted tiene sólo el esqueleto; ¿Estará hecho para que tenga vida? Predicador, ¿tendrán vida estos huesos secos? No por el hecho de

consultar el bosquejo por unos minutos una o dos veces y pensar, esperar y orar en las ideas expresadas, vendrá a usted “de zopetón” el material restante. ¿No sería mejor escribir un sencillo diseño, para de ahí partir y favorecer la realidad que se desea exponer? ¿No sería mejor darle vida a nuestra acción con base en las ideas y métodos que aquí se están sugiriendo? Ahora, si usted desea realmente agradar a Dios y alcanzar los corazones de su audiencia, ¿podría hacer más para lograrlo?

Permítame ayudarle con la primera o segunda frase de la primera división de este mensaje y luego usted prosiga con el resto.

I. Diez segundos después de morir habré entrado a una vida nueva y mejor.

¿Qué me sucederá diez segundos después que yo muera? Creo, damas y caballeros, que diez segundos después que yo muera habré cruzado el umbral para entrar a una vida más nueva y mejor.

Subproposición: Razones por las cuales confío en esta nueva y mejor vida después de la muerte.

Subdivisión: 1. Esta es una conclusión razonable.

Compruebe mediante analogía o comparación.

Hace años el Doctor Alexis Carrel tomó algunas células del corazón de un pato. Puso las células dentro de un tubo de vidrio. Él había inventado un termostato que permitía que la temperatura se mantuviera constante. Tenía una máquina que bombeaba un caldo de carne de res y gelatina para alimentar el corazón del pato. Tenía, además, una bomba succionadora cuya misión era eliminar los residuos del metabolismo del tejido celular—la espuma era absorbida por completo. Por más de 20 años mantuvo vivo el corazón en el tubo de vidrio.

Espero que tome ejemplo, con lo planteado, para los efectos de la etapa de “reprender.” Esto no deberá ser difícil, sin embargo antes de que lo haga, sería mejor que trabajara los valores de la historia anteriormente presentada. A continuación verá cómo lo hicieron algunos estudiantes. En primer lugar, veamos los aspectos históricos acerca del Dr. Carrel para establecer la realidad del personaje:

“Carrel, Alexis, 1873-1944, cirujano norteamericano y biólogo experimental, nació cerca de Lyons, Francia, obtuvo su título de médico en la Universidad de Lyons en 1900. Llegó a los Estados Unidos en 1905; se unió al equipo del Instituto Rockefeller en 1906, del cual fue miembro de 1912 a 1939.

Recibió el Premio Nobel en Fisiología y Medicina en 1912 por su trabajo en sutura de vasos sanguíneos, transfusiones y transplantes de órganos. Durante la primera guerra mundial desarrolló junto a Dakin un método de tratamiento de heridas mediante irrigación con solución de hipoclorito de sodio. Con Charles A. Lindbergh inventó un corazón mecánico o artificial—una cámara de vidrio esterilizado mediante la cual bombeaba un fluido que contenía una sustancia alimenticia y oxígeno. De esta manera, logró mantener viva una porción de tejido del corazón de un pato. En 1935 regresó a Francia. Escribió la obra "*Man the Unknown*" (1935) y con Lindbergh, "*The Culture of Organs* (1938)." (*The Columbia Encyclopedia*, página 328.)

El doctor Alexis Carrel fue un ferviente cristiano e hizo los siguientes planteamientos en cuanto a la oración, en un artículo aparecido en *The Reader's Digest*, "Twentieth Anniversary Anthology," 1941, páginas 104-106:

"La oración es una fuerza tan real como lo es la fuerza de gravedad. Durante mi carrera profesional he visto a hombres enfermos que después de haber probado variadas terapias sin éxito, se levantaron de la postración y melancolía totalmente recuperados mediante la oración. Este es el único poder en el mundo que puede vencer a la llamada 'ley natural'. A esas ocasiones en que la oración ha producido estos maravillosos efectos, se les han llamado 'milagros'. Sin embargo, constantemente y sin aspavientos los milagros suceden a toda hora en el corazón de hombres y mujeres, que han descubierto que la oración les provee de una fuente constante de poder para su vida.

"Hoy, como siempre, la oración es una necesidad prioritaria en la vida de los hombres y de las naciones. La falta de énfasis en las cosas espirituales, ha llevado al mundo a la era de la destrucción. Nuestra más significativa fuente de poder y perfección ha sido dejada lastimosamente a un lado. La oración, ejercicio básico del espíritu, debe ser practicada continuamente en nuestra vida privada. El negligente corazón humano debe ser fortalecido de tal manera que pueda alcanzar el justo valor que debe tener. Ahora, si el poder de la oración se hace presente y es práctica diaria de hombres y mujeres

y, si el espíritu se manifiesta clara y decididamente en ellos, quiere decir que aún hay esperanza de que nuestras oraciones en favor de un mundo mejor sean respondidas.”

Por consiguiente, esta es una descripción que favorece el valor real de la historia. Ahora, si usted nunca se ha explayado y ha presentado sólo palabras sin orden, ¡Qué gran diligencia deberá poner en su exposición!

Visualice a alguien que está pronto a cruzar los umbrales a una nueva vida: es un joven que sale de la iglesia después de su boda. Véalo cómo conduce su coche en dirección a su nueva casa; obsérvele cómo levanta a su linda esposa y la porta en sus brazos para entrar a su casa. La verdad, es que le parece que está cruzando los umbrales para entrar a la mejor de las vidas.

Vea al doctor Carrel cómo observa detenidamente el corazón del pato que está delante de él, y luego véale cuando levanta su afilado bisturí y corta una buena parte de aquél y lo coloca en el tubo de vidrio que tiene preparado; junto a éste está el termostato que le permite mantener o subir la temperatura, un instrumental que bombea el caldo y la gelatina y, por último, aquel que succiona el material ya consumido. Observe el corazón del pato y tenga presente los años que van pasando— uno, dos, tres, cuatro, cinco; está aún vivo y sigue creciendo. ¿Por cuánto tiempo podrá continuar así? ¿Será indefinidamente? Transcurrieron 20 años desde que el corazón fue puesto en el tubo de vidrio.

Sin embargo hay otra sección del sermón. Vea usted cómo puede darle significación a estas palabras. Sería mucho mejor que este fuera su sermón y sus palabras. Si usted puede hacerlo con el mensaje de otro, estoy seguro que podrá hacerlo con el suyo. Recuerde, recurra a sus siete sentidos y a los de sus oyentes.

II. Diez Minutos Después que Hemos Muerto Nuestro Destino Está Fijado.

Subproposición: Características de nuestro destino después de la muerte.

Subdivisión: 1. La suerte de los perdidos.

Compruébelo por testimonio. ¿Qué dice (El Señor) en el capítulo nueve de Hebreos, versículo 27? Lo siguiente, “Está establecido que los hombres mueran una sola vez—*una vez*—y después de esto

el juicio." Un juicio para los muertos hecho para la eternidad. Ahora vayamos al caso de Lázaro y el hombre rico. "Envía a Lázaro para que moje la punta de su dedo en agua y refresque mi lengua." "No podemos hacerlo," respondió Abrahán, "además de todo esto, una gran sima está puesta entre nosotros y vosotros, de manera que los que quisieren pasar de aquí a vosotros, no pueden, ni de allá pasar acá." (Note que esta ilustración es especial para guiarle en su "reprender," asimismo reúne todas las condiciones para la exhortación.)

Escriba en detalle la idea de esta sección y léala con la diligencia que ésta demanda. Si no la lee, entréguela en forma de bosquejo.

BIBLIOGRAFÍA SUGERIDA

- Baxter, Batsell Barret. *The Heart of the Yale Lectures*. páginas 174-183.
 Brown, Charles Reynolds. *The Art of Preaching*. páginas 155-187.
 Kirkpatrick, Robert White. *The Creative Delivery of Sermons*. páginas 18-27.

