

## CERREMOS LA PUERTA DE SALIDA

Demasiadas iglesias han experimentado una inmensa alegría al ver que muchísimas decisiones se recogieron como fruto de sus esfuerzos evangelísticos y una gran tristeza e impotencia al ver que un bajísimo porcentaje de las mismas se integran a la iglesia con el correr del tiempo.

¿Por qué estas decisiones de fe no se añadieron a la iglesia?. Las investigaciones realizadas nos dan algunas claves para encontrar las respuestas.

***Primero: el proceso por el cual transita una persona desde que escucha por primera vez el evangelio hasta que entrega su vida a Cristo, es un factor determinante para que una persona termine siendo un miembro activo de la iglesia o un “desaparecido” más.***

***Segundo: la cantidad de relaciones que el nuevo creyente establece en la iglesia local dentro de los primeros seis meses es vital para que una decisión se transforme en un discípulo.***

### **EL PROCESO QUE CONDUCE A LA DECISIÓN: la primera clave.**

El efecto del proceso evangelístico sobre los resultados es tan importante que hasta podría intentar predecir cuáles son las personas (que tomando una decisión pública de fe) que finalmente llegarán a ser miembros responsables, activos de la iglesia en el curso del primer año. De igual forma se podría anticipar quiénes no van a seguir asistiendo a la iglesia.

Las investigaciones han demostrado que en la actualidad, muchas iglesias y grupos para eclesiásticos, utilizan métodos que en realidad, aumentan el porcentaje de nuevos convertidos que nunca llegarán a ser miembros activos de la iglesia. Estamos persuadidos que para evaluar el éxito de cualquier esfuerzo evangelístico debemos responder a esta pregunta: ¿Cuántas personas que tomaron una decisión de fe, han llegado a integrarse a la iglesia?. **El proceso evangelístico debe producir un real y eficaz crecimiento en la iglesia.** Este crecimiento se debe retroalimentar a sí mismo por la formación de nuevos discípulos. Sin embargo, la investigación está demostrando claramente que la causa fundamental del elevado grado de “mortalidad infantil espiritual”, está directamente relacionado con el proceso evangelístico que dio lugar a esas decisiones.

Los métodos y las aproximaciones evangelísticas se pueden clasificar en tres formas:

Primera: Comunicador y oyente pasivo.

Segunda: Monólogo manipulativo.

Tercera: Dialogo no manipulativo.

***1º. El proceso de comunicar verdades sin dar participación al oyente, tiende a crear “desaparecidos”.***

La transmisión de información que considera a la evangelización como un camino de una sola dirección a través del cual se comunica a los oyentes ciertos hechos que necesitan conocerse, aumenta el porcentaje de personas que se van por la puerta de atrás.

Este método evangelístico es el que generalmente se utiliza para conseguir decisiones en la mayoría de las iglesias. Como la relación entre el evangelizador y el candidato se visualiza como la de un maestro a un alumno, se traza como objetivo el comunicar el evangelio (la información) en una forma correcta, atractiva. Para ello se invita al mejor “evangelista” que se pueda conseguir en función de los recursos y contactos. Se trabaja con la certeza de que si la información es presentada en forma adecuada y a la mayor de gente posible, se va a lograr un gran número de decisiones. Con este proceso el éxito se evalúa en función de la respuesta que se da a esta pregunta: “¿Cuántas personas escucharon el mensaje?”

***2º. El método de evangelización donde el diálogo es manipulativo da como resultado que aquellos que asumieron un compromiso, tampoco añade discípulos a la iglesia local.***

En este método se concentra la atención en utilizar una serie de preguntas cuidadosamente preparadas a fin de que apelando a las emociones y a la razón, el candidato “acepte” la oferta del evangelio. La relación entre el evangelista y el no creyente se aproxima a la de un vendedor con su cliente. El objetivo trazado es lograr que la mayor cantidad de personas posibles “acepten hacer la oración de fe”, es decir, compren el producto. Con este proceso el éxito se evalúa en función de la respuesta que se da a estas preguntas: “¿A cuántas personas le presenté el evangelio? y ¿Cuántas

personas aceptaron repetir la oración de entrega?”.

**3º. El método de evangelización que se esfuerza en presentar el evangelio como una respuesta a la necesidad personal e individual del no creyente que está al frente, es el que mayor porcentaje de miembros activos aporta a la iglesia.**

Este tercer enfoque evangelístico, que denominamos “diálogo no manipulativo”, considera a la evangelización como un proceso de “doble mano”. Se tiene en consideración que no todas las personas ven las cosas de la misma manera y que un enfoque “envasado” no resulta apropiado a todas las situaciones. En este caso la relación entre el cristiano y el que no lo es, se sitúa en la de un amigo a otro amigo. El objetivo consiste en demostrar una honesta preocupación por el bien del otro. La evangelización se realiza por medio del esfuerzo de describir o compartir el valor de la fe cristiana en términos de las necesidades personales del otro. El instrumento por excelencia que se utiliza es el relato de las experiencias personales del cristiano que está evangelizando. Las investigaciones han demostrado que el 70 % de las personas que hoy son miembros activos, vinieron al conocimiento de Jesús como resultado de que alguien los evangelizó mediante un diálogo no manipulativo.

	<b>Integrados a la iglesia local</b>	<b>Desaparecidos de los cultos</b>
Evangelizados por dialogo no manipulativo	70 %	30 %
Evangelizados por monólogos manipulativos	13 %	87 %

Datos extraídos del Manual del pastor de crecimiento de la iglesia: Flavil Yeakley “The pastor’s Church Growth Handbook”.

Otra conclusión del estudio es que los que rechazaron el evangelio (es decir dijeron “No, gracias” al ofrecimiento de repetir la oración de entrega), el 75 % lo hicieron precisamente como una respuesta a la “presión” ejercida por el evangelista a la hora de utilizar todo su “arte de persuadir”.

Es decir, que todo nos conduce a sostener los siguientes tres principios generales:

**Primer principio: el entrenamiento y la estrategia evangelística eficaz es aquella que anima y capacita a los creyentes para que practiquen un diálogo no manipulativo con los no cristianos.**

**Segundo principio: el proceso que tiene como objetivo conseguir “decisiones” en lugar de un “discípulo”, tiende a producir “desaparecidos”.** La meta bíblica no es simplemente lograr una confesión oral. El objetivo es una vida transformada y un miembro del cuerpo de Cristo que participa según sus dones espirituales en la extensión del Reino de Dios. El objetivo no es “sumar almas salvadas” sino personas que se conviertan en discípulos de Jesucristo. La evangelización eficaz considera la formación de discípulos como un proceso no como un acontecimiento. La “decisión” es solamente un elemento entre tantos otros que conducen a la persona a ser un discípulo responsable e integrado a una iglesia local. La decisión es muy importante, pero no es todo lo que necesitamos para tener un “discípulo” que se reproduce en otros.

**Tercer principio: un proceso evangelístico que presenta el evangelio una vez y luego pide una respuesta, tiende a crear “desaparecidos”.** La investigación subraya que aquellos que se convirtieron en miembros activos habían sido expuestos a un promedio de 5,79 influencias cristianas anteriores a su conversión. Es decir, ellos previamente a “tomar una decisión” fueron expuestos casi seis veces al evangelio. Ellos llegaron al conocimiento de Jesús porque escucharon el mismo mensaje una y otra vez antes de que finalmente asumieron el compromiso que el Señor les demandaba. Por otro lado, al examinar la cantidad de veces que los “desaparecidos” fueron expuestos previamente al evangelio se descubrió que ellos habían escuchado el mensaje solamente 2,16 veces antes de tomar su decisión.

Todo lo anterior nos lleva a sostener que **“cuántas más veces una persona haya sido expuesta al mensaje del evangelio antes de hacer una decisión comprometida, existe mayor probabilidad de que esa persona entienda las implicancias de su compromiso”**. En forma inversa: a menor cantidad de exposiciones previas a su compromiso con Cristo, mayores serán las probabilidades de que “desparezcan” por la puerta de atrás.

***Si queremos crecer en número de miembros responsables (discípulos),  
elaboremos una estrategia evangelística que exponga a los “futuros discípulos”***

**a muchas y variadas presentaciones del evangelio.**

**Cuarto principio: una evangelización sin relaciones con alguien de la iglesia local, tiende a crear “desaparecidos”.**

Es ya sabido que los eventos evangelísticos que ocurren fuera de alguna relación con la gente de la iglesia local, no logran que las personas perciban la necesidad de involucrarse en una comunidad cristiana. Pero esto es cierto, no sólo cuando las decisiones se efectúan en grandes cruzadas o por medios masivos, sino también cuando los cultos evangelísticos son realizados por la iglesia local sin preocuparse por unir una cosa con la otra.

Por medio del siguiente cuadro veremos como **cuando el nuevo convertido no tiene amistades en la iglesia tiende a convertirse en un desaparecido. Y a la inversa observaremos como los que tienen mayor cantidad de amigos en la iglesia local tienden a convertirse en miembros activos.**

Cantidad de amigos en la iglesia en los primeros 6 meses	0	1	2	3	4	5	6	7	8	+ de 9	Total
Convertidos que son miembros activos	0	0	0	1	2	2	8	13	12	12	50
Personas que se alejaron	0	13	14	8	4	2	1	0	0	0	50

Este cuadro ilustra la importancia de establecer amistades en la iglesia durante los primeros seis meses del “bebe espiritual”. Los 50 “convertidos” que actualmente son miembros activos pudieron mencionar (sin excepciones) el nombre de uno o más amigos en la iglesia; trece de ellos podían identificar a siete amigos, doce a ocho o más de nueve.

En la columna de las personas que se alejaron se muestra casi la relación inversa: cuantos menos amigos pueden mencionar, mayor es el número de deserciones. Por ejemplo, sola una persona que tenía seis amigos se fue de la iglesia.

**Es decir: cuando el nuevo convertido no tiene todavía amistad con miembros de la iglesia, cuando no ha llegado a formar parte de ningún grupo con el que pueda establecer un sentido de pertenencia, cuando no tiene contacto anterior con la gente de la iglesia, tiene altas probabilidades de hallar fuertes obstáculos en su camino de ser integrado como discípulo de Jesucristo.**

Si queremos “cerrar la puerta de atrás” debemos fomentar genuinas relaciones entre los que asisten como visitas a la iglesia y los miembros. Hay que procurar que el nuevo convertido se involucre lo más pronto posible en varios grupos que sean apropiados para que se haga de la mayor cantidad de amigos. Hay que ser creativo a la hora de lograr que los no cristianos y los “bebés espirituales” sean expuestos a la persona de Cristo a través de su pueblo. Cuánto mayor sea el número de discípulos que ellos conozcan, tanto más completa será su comprensión de Jesús y de su amor. Se conoce a Jesús solamente por el amor que se tienen los discípulos. La totalidad del cuerpo refleja más adecuadamente a la persona de Cristo que lo que pueden hacer los miembros aislados. Un miembro aporta fortaleza cuando el otro está debilitado. Algunos están mejor capacitados que otros para hacer frente a las necesidades de una persona no cristiana. En definitiva: la evangelización deja de depender de unos pocos esfuerzos aislados para constituir un esfuerzo total del equipo de discípulos que se reúnen en una iglesia local. Por eso sostenemos que cuanto más ligada a la iglesia local se lleva a cabo la evangelización, tanto mayor será el fruto que permanezca, tanta menor será la cantidad de gente que se vaya por la puerta de atrás.

**LAS PROPORCIONES son la segunda clave.**

Mientras que el proceso por el cual una persona se hace discípulo y miembro responsable de una iglesia local constituye un elemento clave a la hora de “cerrar la puerta de atrás”, existe un segundo elemento que es igualmente importante. El mismo tiene que ver con el entorno de la iglesia en la cual el nuevo cristiano está entrando. Cuando decimos entorno nos estamos refiriendo a las cantidades de relaciones funcionales que el mismo establece en la iglesia.

**Primero: Una persona nueva debe tener siete amigos dentro de la iglesia antes de los seis meses.**

Los estudios demuestran que las amistades son el lazo más fuerte para adherir a los “bebés espirituales” a la congregación. Si ellos no desarrollan inmediatamente amistades genuinas en el pueblo de Cristo, puede esperarse que vuelvan a sus viejas amistades (y caminos) fuera de la iglesia. Siete amistades nuevas es un mínimo; es mucho mejor que sean diez, quince o aún más.

El factor tiempo es también importante. Los primeros seis meses son cruciales. Las personas nuevas que no se integran en el cuerpo dentro de ese período, casi con seguridad están caminando hacia la puerta de salida.

**Segundo: En la iglesia deben existir sesenta tareas o roles por cada cien miembros existentes. Y de esas 60 tareas, un mínimo de 20 deben ser ejercidas por creyentes nuevos.**

Un rol o tarea significa una función o responsabilidad específica dentro de la iglesia. Ejemplos de roles son los siguientes: cantar en el coro, ser maestro, miembro de la comisión de damas, personal de seguridad, tesorero, tocar instrumentos, hacer carteles, ayudar en trabajos administrativos, etc. Las iglesias que tienen 300 miembros suelen tener, cuando mucho, 80 tareas disponibles. Y de esas 80 roles, 60 tareas son desempeñadas por solamente 30 personas. Las otras 20 tareas se realizan (por lo general) por medio de otras 20 personas. En definitiva, todas las tareas de una iglesia de 300 personas son llevadas a cabo por 50 personas. Las otras 250 restantes son simplemente espectadores del trabajo de este grupo. El problema se agrava porque los que ocupan los roles son casi siempre los que tienen mayor antigüedad como miembros de la iglesia.

**La falta de variedad y número de roles, tareas, ministerios en la mayoría de las iglesias crea un entorno que produce miembros inactivos.** Por eso, si uno desea conservar a los recién llegados a la iglesia, debe crear nuevos roles o trabajos para que ellos puedan realizar a fin de que el Reino de Dios sea extendido. Esta clase de roles se denominan con frecuencia “tareas auxiliares” o “tareas de segunda” a fin de diferenciarlas de las “tareas principales”. Se da el nombre de “tareas principales” a las que tienen en vista primordialmente el mantenimiento de la estructura eclesiástica existente (liderazgo, enseñanza, capacitación ministerial, aconsejamiento pastoral, etc.). Los roles de “segunda” se enfocan más bien en la ejecución de acciones que tienen como objetivo el alcanzar personas no cristianas fuera de la iglesia.

**Las investigaciones han demostrado que las iglesias estancadas o en declinación tienen una proporción de 15 roles de “primera” por cada tarea de “segunda clase”. La proporción en las iglesias que crecen es de tres tareas de “primera clase” por cada una de “segunda”.** En definitiva esta proporción es un indicativo de la importancia, de la prioridad que da una iglesia a la tarea de alcanzar a los no alcanzados y por lo tanto, de la importancia que da a la recepción, integración y capacitación para la obra del ministerio de los “bebés espirituales”.

**Tercero: En la iglesia deben existir por lo menos siete grupos en los cuales se pueda fomentar la amistad por cada cien miembros.**

En las iglesias que se estancan o declinan en su membresía existen muy pocos grupos que permiten desarrollar relaciones estables entre los que asisten a los cultos. Por ello la creación de nuevos grupos que funcionen eficazmente, es la piedra fundamental para el crecimiento y la incorporación de los “bebés espirituales”. Los especialistas que han estudiado el tema de la asimilación de los nuevos a la iglesia afirman que “por lo general es necesario tener seis o siete de estos grupos por cada centenar de miembros mayores de trece ó catorce años”. Por eso las preguntas que deben ser respondidas a fin de poder “cerrar la puerta de atrás” son las siguientes:

- ¿Cuántos grupos tiene nuestra iglesia por cada cien miembros?
- ¿Qué porcentaje de la congregación forma parte regular de uno o más grupos?
- ¿Cuántos nuevos convertidos han llegado a formar parte regular de tales grupos en los últimos dos años?
- ¿Cuántos de los nuevos convertidos todavía no lo han hecho?

Las respuestas que se den a estas preguntas permitirá encontrar una respuesta a la pregunta: “¿Hasta qué punto esta iglesia es receptiva hacia los recién convertidos?”

**Cuarto: De cada cinco grupos existentes en la iglesia por lo menos uno debería haber comenzado**

### ***en los últimos dos años.***

La razón por la cual es tan importante la creación de nuevos grupos es que por lo general los grupos en funcionamiento llegan a un punto de saturación entre los nueve y los dieciocho meses de su creación. Cuando un grupo llega a esta zona de saturación, en la mayoría de los casos deja de crecer y ya no integra a las personas nuevas. Para saber cuando un grupo ha llegado a este punto de saturación es ver si no ha crecido en los últimos seis meses.

### ***Quinto: Uno de cada cinco miembros de las comisiones debería haberse añadido a la iglesia en los últimos dos años.***

Los miembros nuevos en el gobierno de la iglesia y en las comisiones aportan ideas frescas, llenas de entusiasmo. Por otro lado, la proporción de uno a cinco estimula la apertura en la estructura de poder de la iglesia local. Se evita el “amiguismo” o la homogenización en la promoción de los nuevos funcionarios de las comisiones. Por último, esta proporción asegura que la iglesia no se olvidará nunca de su verdadera función: “añadir nuevos discípulos que se multipliquen explosiva y espontáneamente”.

### ***Sexto: Una iglesia no celular, debería tener una persona ocupada a tiempo completo cada ciento cincuenta miembros. Si la iglesia está estructurada alrededor de las células hogareñas la proporción debería ser una persona a medio tiempo cada 250 células o una a tiempo completo cada 500 células.***

Estas proporciones proveen un buena forma de ver si la iglesia esta comprometida con el crecimiento. Si la proporción es de una persona a tiempo completo cada 250 personas es poco frecuente ver un aumento significativo en la membresía activa. Cuando esto acontece, cuántas más personas nuevas se agreguen a la iglesia, casi con seguridad la puerta de atrás se abrirá más y más. Por eso, la mejor decisión que puede tomar una iglesia que ve “llegar el crecimiento” es emplear a tiempo completo a un nuevo líder antes de que llegue a ese punto. El anticiparse al crecimiento con el ingreso de personas nuevas a tiempo completo provee un ambiente pastoral receptivo para todos.

### ***Séptimo: Tres de cada diez personas que asisten por primera vez, deben estar involucradas activamente dentro del primer año en la vida de la iglesia local.***

Los visitantes son la única fuente de nuevos miembros a excepción de los hijos de los creyentes. Si los visitantes no se sienten genuinamente bienvenidos, necesarios y apreciados, es muy raro que vuelvan. Los estudios realizados indican que por medio de una estrategia eficaz, algunas iglesias reciben una segunda visita de cuatro personas de cada diez que fueron por primera vez. Si se dirigen todos los esfuerzos a incorporar a los que vienen por segunda vez, entre el 70 y el 75 por ciento de ellos se unirá a la iglesia dentro del año. Esto es un 30 por ciento de cada diez visitas.

En una típica iglesia que no crece, solamente entre el 10 y el 12 % de los que la visitan por primera vez, quedan en ella. Este porcentaje es el mismo que se necesita para cubrir la pérdida de miembros que anualmente se produce por causa de transferencia, muerte o “apartarse” del Señor.

### **CONCLUSIÓN:**

Con un entrenamiento y con métodos evangelístico adecuados unido a una administración que promueva el surgimiento de nuevos grupos liderados por “creyentes nuevos”, las iglesias pueden llegar a ver una cosecha significativamente más grande. Con simplemente respetar los principios enunciados como consecuencias de las investigaciones, se podrá cerrar la puerta de salida de la evangelización. Ha llegado la hora de que podamos aceptar que la evangelización y la incorporación de miembros son los dos lados de la misma moneda. Si los pastores las ven como esenciales para el crecimiento de sus iglesias, será posible cerrar de un golpe la puerta de atrás y ver que la conquista de este mundo para Dios se hace cada día más cercano. La razón es que de esta forma la iglesia ha aumentado su eficacia en la tarea de hacer discípulos que son miembros activos a la hora de extender el Reino de Dios..

*Primer borrador elaborado en Octubre 2002*

*Por Rogelio H. Castillo*

*En base a un artículo de la revista Leadership 1984 publicada por Apuntes Pastorales en Septiembre 2002.*