

PERFECCIONANDO A LOS SANTOS

*“...para la obra del ministerio,
para la edificación del cuerpo de Cristo”*

Efesios 4:12



2/7

por David L. Dawson

todos los derechos reservados

Copyright © ETS Ministries

**DAVID L. DAWSON OTORGA PERMISO PARA REPRODUCIR
ESTOS MATERIALES PARA TU MINISTERIO PERSONAL.**

NO SE DEBE VENDER.

NO SE DEBE EXHIBIR EN OTRA PÁGINA WEB.

Plsal.org

Director@plsal.org



Guía de Aplicación: Discípulo

Nombre del Alumno _____ Grupo _____ Fecha _____

Tema _____ Evangelismo

Lección _____ La Ley de Stevens y La Forma Socrática de Evangelismo

Retrato Del Discípulo	Completado	
	Sí	No
Apuntes Del Tema		
Repasar La Ley de Stevens y La Forma Socrática de Evangelismo		
Estudio Bíblico		
Completar Conversando Con Dios y estar listo para discutirlo		
Auxiliar Para La Organización Personal y Espiritual		
Hacer 5 APOPE		
Lectura Adicional		
Plan de Lectura Bíblica		
Leer y Completar Cap. 4 de Cómo Compartir Tu Testimonio		
Ministerio: Evangelismo / Seguimiento / Discipulado		
Orar por dos personas para ganar para Cristo		
Orar por tu discípulo		
Llenar el Plan de Discipulado		
Reunirte con tu discípulo		
Memorización De Las Escrituras		
1 Juan 1:8		
Isaías 53:6		
Repasar todos los versículos memorizados		



Guía de Aplicación: Convertido

Nombre Del Alumno _____ Grupo _____ Fecha _____
 Tema _____ Evangelismo
 Lección _____ La Ley de Stevens y la Forma Socrática de Evangelismo

Retrato Del Convertido	Completado	
	Sí	No
Apuntes Del Tema		
Repasar La Ley de Stevens y la Forma Socrática de Evangelismo		
Estudio Bíblico		
Completar Conversando Con Dios y estar listo para discutirlo		
Auxiliar Para La Organización Personal y Espiritual		
Hacer 5 APOPE		
Lectura Adicional		
Plan de Lectura Bíblica		
Leer y Completar Cap. 4 de Cómo Compartir Tu Testimonio		
Ministerio: Evangelismo / Seguimiento / Discipulado		
Orar por dos personas para ganar para Cristo		
Orar por una persona para discipular		
Memorización De Las Escrituras		
1 Juan 1:8		
Isaías 53:6		
Repasar todos los versículos memorizados		



PERFECCIONANDO A LOS SANTOS

LA LEY DE STEVENS Y LA FORMA SOCRÁTICA DE EVANGELISMO

APUNTES

INTRODUCCIÓN

El método de evangelismo que has estado aprendiendo en este curso, está basado sobre los principios desarrollados por dos hombres. Uno de ellos vivió muchos siglos antes de Cristo y el otro fue un creyente del siglo XX. No obstante, los principios que ellos descubrieron, pueden combinarse para producir una herramienta efectiva para el evangelismo. En esta lección, vamos a examinar los principios de estos dos hombres –Carl Stevens y Sócrates– y tratar de entender por qué nos van a ser de tanta utilidad.

LA LEY DE STEVENS TRASFONDO

Hace varios años, vivió en Texas un creyente laico muy famoso llamado Carl Stevens, el cual se dedicaba a dar conferencias alrededor del país para entrenar a altos ejecutivos de ventas de diferentes compañías. En sus conferencias Carl enseñaba su propia ley y principios para la venta de cualquier artículo y mostraba a estos ejecutivos cómo podían aplicarla.

Carl y yo trabajamos una buena amistad y él me ayudó a entender su ley. Cuando me puse a pensar en la forma en que yo podía aplicar esto a mi vida, me di cuenta que me podía ayudar a ser más efectivo en el evangelismo.

La base en la cual está cimentada la Ley de Stevens procede de investigación hecha por los psicólogos industriales acerca de cómo hace la gente decisiones. La industria desea saber esta razón con objeto de adaptarla efectivamente a su sistema de publicidad para presentarla al comprador en potencia. Hace algunos años, Vance Packard escribió el libro “Las Persuaciones Ocultas” en donde se investigaba, en toda su profundidad y extensión, el negocio de la publicidad y cómo responde el consumidor a sus diferentes estímulos. Los descubrimientos en las investigaciones de los psicólogos mostraron que, en general, la gente hace decisiones basándose en sus cinco sentidos. De los cinco sentidos, la vista es el más importante, seguido por los demás en grados menores de importancia. El señor Stevens derivó su ley de esta información. La formuló de esta manera:

**Nunca les digas lo que puedes mostrarles.
Nunca les expliques lo que puedes preguntarles.**

El proceso de hacer decisiones del hombre está basado en sus CINCO SENTIDOS:

- 87% de la decisión está basada en la VISTA
- 7% en el OÍDO
- 3% en el TACTO
- 2% en el GUSTO
- 1% en el OLFATO



EJEMPLO

Suponte que vas al supermercado a comprar una lata de legumbres y que encuentras cinco diferentes marcas, todas con diferentes precios: ¿Cómo vas a decidir cuál comprar? Por supuesto que no vas a poder abrir las latas y examinar el producto. Es por esta razón que estás obligado a hacer tu decisión basándote en la marca o en la etiqueta. Si acaso has visto un comercial en la televisión, o un anuncio en alguna revista de una de las marcas en particular, con toda seguridad eso va a influir en tu decisión. O a lo mejor, oíste a alguno de tus amigos hacer un comentario sobre el buen sabor de cierta marca; o quizás, alguna de las etiquetas se te hace atractiva o es una marca que ya conoces y en la que puedes confiar (aunque en la mayoría de los casos, todas las marcas hayan sido enlatadas por la misma compañía.) Todos estos factores, en un grado u otro de variación, van a influir en tu decisión final.

APLICACIÓN CRISTIANA

Si esta es la forma cómo Dios nos ha hecho, entonces, como cristianos que somos, debemos ser prácticos y aplicar estos principios a nuestra presentación del Evangelio.

Al dibujar la Presentación del Puente estás influenciando el 87% de la decisión a través de la vista. Por esta razón, es muy importante que hagas la ilustración del Puente tan vívida como te sea posible.



Y como tienes también la oportunidad de presentar el Evangelio en forma audible, compartiendo versículos de la Escritura y haciendo preguntas pertinentes, le estás aumentando otro 7% a la influencia total. Las presentaciones visual y audible, te proporcionan el 94% de la influencia sobre la persona a la que estás testificando.

Como ves, la primera parte de esta ley trata con la presentación visual, y la segunda parte, trata con la presentación auditiva... o con el diálogo que estás tratando de crear con la persona con quien estás hablando.

ACUÉRDATE DE LA LEY DE STEVENS:

1. NUNCA DECIRLES LO QUE PUEDES MOSTRARLES

Ya hemos tratado con la importancia de la parte visual de nuestra presentación, así que, no la vamos a discutir otra vez en detalle aquí, pero el aspecto vital para hacer que una persona haga decisiones que pueda entender es la vista, y no puede subestimarse.

2. NUNCA EXPLICARLES LO QUE PUEDES PREGUNTARLES

Dios nunca ha tenido la intención de monologar en sus tratos con el hombre. Dios siempre ha querido que exista una comunicación mutua entre Él y sus hijos; quiere razonar y platicar con nosotros.

Venid luego, dice Jehová, y estemos a cuenta: si vuestros pecados fueren como la grana, como la nieve serán emblanquecidos; si fueren rojos como el carmesí, vendrán a ser como blanca lana.

Isaías 1:18

Ya que los seres humanos fueron hechos por Dios para desarrollar la comunicación o el diálogo, en nuestro interior hemos creado, una resistencia natural para no ser sermoneados. Por el contrario, disfrutamos mucho cuando logramos un diálogo inteligente los unos con los otros.

El diálogo no es solamente más agradable que el monólogo, sino que es más efectivo para ayudar a una persona a entender el evangelio. ¿Alguna vez has comprado un aparato eléctrico como una máquina de coser, después de que el vendedor te hizo la mejor demostración del mundo estando en el almacén? El vendedor hizo que la máquina de coser hiciera todo lo imaginable... tan fácil y sencillamente que la compraste sin pensarlo dos veces. Pero al llegar a tu casa con tu flamante máquina de coser (¡Oh, sorpresa!) te diste cuenta que ni siquiera pudiste empezar. Si el vendedor tan sólo te hubiera estimulado para que la probaras en la tienda y te hubiera ido dando las instrucciones necesarias; si tan sólo te hubiera permitido hacer preguntas; si tan sólo te hubiera incluido en la demostración, en lugar de impresionarte con su habilidad y maestría para manejarla... entonces, tú mismo, hubieras aprendido a manejarla igual que él.

Esta es la razón por la que la Ley de Stevens dice: "Nunca explicarles lo que puedes preguntarles." Hacer preguntas incluye a dos personas por lo menos; decirles las cosas nada más, es dejarlas fuera de la conversación. Si aplicas estos factores a tu forma de evangelizar, vas a observar que has recibido ayuda en todas estas áreas:

VENTAJAS DE LA LEY DE STEVENS

- Te ayuda a presentar el evangelio en la forma más efectiva.
- Crea un diálogo en lugar de un monólogo.
- Mantiene a la persona interesada e involucrada en la conversación, en lugar de dejarla fuera de ella.
- Ayuda a la persona a expresarse a sí misma, de manera que puedas identificarte mejor con sus problemas o necesidades personales tratando de llenar el vacío de su corazón con lo que dice la Biblia al respecto de esos problemas o necesidades.
- Te ayuda a edificar sobre las cosas que la persona ya sabe y acepta.
- Ayuda a la persona a encontrar la verdad por sí sola.

Para ayudarte a crear un diálogo interesante y significativo con otra persona, vamos a examinar ahora los principios de Sócrates. Cuando combines la Ley de Sócrates con la Ley de Stevens, vas a descubrir nuevas e interesantes dimensiones para poder testificar con más eficacia.



LA FORMA SOCRÁTICA DE EVANGELISMO

TRASFONDO HISTÓRICO

Sócrates fue uno de las más grandes filósofos de todos los tiempos. Vivió alrededor de 469 a.C. a 399 a.C., en la antigua Grecia. Su filosofía fundamental consistía en que la bondad está basada en la sabiduría, y que por lo tanto, la maldad es el resultado de la ignorancia. Sócrates creía que ningún hombre podía, de su propia voluntad, escoger la maldad; pero que en la ignorancia, uno puede escoger algo malo que se ve bueno en ese momento.

Sócrates amaba Atenas, su ciudad natal, y empleó sus días animando a los griegos a que pensarán inteligentemente haciéndoles preguntas para probar su inteligencia y saber cómo opinaban (método mayéutico.) Al contestarle los griegos, Sócrates los obligaba a encontrar ellos mismos sus contradicciones (dialéctica,) esforzándose en ayudarles a desarrollar convicciones lógicas en lugar de opiniones vacías. Con este

procedimiento, Sócrates confiaba que podía ayudarlos a descubrir el verdadero conocimiento y la sabiduría.

Durante el curso de estos eventos, Sócrates ofendió a algunos de los principales nobles de Atenas con su sistema de investigación de preguntas y respuestas... y éstos lo acusaron de corromper a la juventud, que verdaderamente disfrutaba razonando con él. A la edad de 70 años fue obligado a beber cicuta, una planta venenosa, por causa de su ofensa.

La forma de razonamiento de Sócrates era por deducción, lo cual significa que va de lo conocido a lo desconocido... de lo general a lo específico.

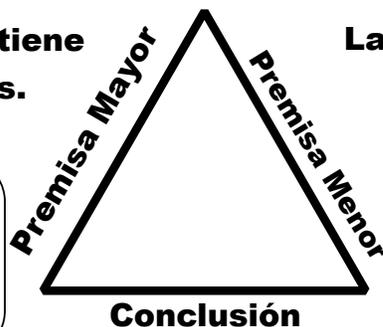
¿EN QUÉ CONSISTE EL RAZONAMIENTO SOCRÁTICO?

El componente básico de esta forma de razonamiento es el SILOGISMO. Un silogismo consiste de dos declaraciones o hechos básicos llamados premisa mayor y premisa menor. De estas dos declaraciones, debemos obtener una conclusión.

Ejemplo de un Silogismo

El plan de Dios tiene restricciones.

Las restricciones son malas.



Como se ve en esta ilustración, este método se puede malaplicar.

Por eso, tenemos que siempre tomar nuestras premisas de la Biblia.

Por lo tanto, el plan de Dios es malo.

Al finalizar el silogismo, la conclusión se convierte en una nueva premisa mayor... a la que se puede agregar otra premisa menor, para continuar elaborando nuestro proceso de razonamiento.

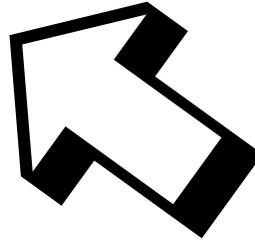
Cuando Sócrates dialogaba con los griegos, les forzaba a encontrar las premisas en la conversación que estaban sosteniendo de manera que razonaran por ellos mismos.

¿QUÉ ES EL EVANGELISMO SOCRÁTICO?

El "Evangelismo Socrático" es el sistema que emplea el método socrático de diálogo mediante preguntas deductivas obligando a la persona a descubrir por sí sola la verdades que deseamos compartir con ella.

Cuando queramos evangelizar a una persona, necesitamos forzarla a buscar las premisas necesarias concernientes a:

- la realidad del pecado
- la paga del pecado
- el juicio después de la muerte, etc



EJEMPLO

Un bello ejemplo de evangelismo socrático lo encontramos en el Evangelio de Juan en el capítulo 4:7-26, donde Jesús le da testimonio a una mujer samaritana junto al pozo de Jacob.

Vino una mujer de Samaria a sacar agua; y Jesús le dijo: Dame de beber. Pues sus discípulos habían ido a la ciudad a comprar de comer. La mujer samaritana le dijo: ¿Cómo tú, siendo judío, me pides a mí de beber, que soy mujer samaritana? Porque judíos y samaritanos no se tratan entre sí.

Respondió Jesús y le dijo: Si conocieras el don de Dios, y quién es el que te dice: Dame de beber; tú le pedirías, y Él te daría agua viva. La mujer le dijo: Señor, no tienes con que sacarla, y el pozo es hondo. ¿De dónde, pues, tienes el agua viva? ¿Acaso eres tú mayor que nuestro padre Jacob, que nos dio este pozo, del cual bebieron él, sus hijos y sus ganados?

Respondió Jesús y le dijo: Cualquiera que bebiere de esta agua, volverá a tener sed; mas el que bebiere del agua que yo le daré, no tendrá sed jamás; sino que el agua que yo le daré será en él una fuente de agua que salte para vida eterna.

La mujer le dijo: Señor dame esa agua, para que no tenga yo sed, ni venga aquí a sacarla. Jesús le dijo: Ve, llama a tu marido y ven acá. Respondió la mujer y dijo: No tengo marido. Jesús le dijo: Bien has dicho: No tengo marido; porque cinco maridos has tenido y el que ahora tienes no es tu marido; esto has dicho con verdad.

APUNTES

Le dijo la mujer: Señor, me parece que tú eres profeta. Nuestros padres adoraron en este monte, y vosotros decís que en Jerusalén es el lugar donde se debe adorar. Jesús le dijo: Mujer, créeme, que la hora viene cuando ni en este monte ni en Jerusalén adorareis al Padre. Vosotros adoráis lo que no sabéis; nosotros adoramos lo que sabemos; porque la salvación viene de los judíos. Mas la hora viene, y ahora es, cuando los verdaderos adoradores adorarán al Padre en espíritu y en verdad; porque también el Padre tales adoradores busca que le adoren. Dios es Espíritu; y los que le adoran, en espíritu y en verdad es necesario que adoren.

Le dijo la mujer: Sé que ha de venir el Mesías, llamado el Cristo; cuando Él venga nos declarará todas las cosas. Jesús le dijo: Yo soy, el que habla contigo.

Juan 4:7-26

Hay que notar cómo el Señor Jesús en un breve diálogo, dirige a la Samaritana de una conversación simple del diario vivir, a darse cuenta de sus más profundas necesidades personales. No la sermoneó; solamente habló con ella... llevándola gentilmente a ver las verdades que Él quería que descubriera por sí sola.

LAS VENTAJAS DEL RAZONAMIENTO SOCRÁTICO

- **Utiliza el razonamiento por deducción. Ayuda a la persona a usar su propio intelecto para descubrir las verdades que van a ayudarla en su vida... en esta forma, no se sentirá "sermoneada." Dios se deleita en razonar con los hombres, permitiéndoles a todos por igual que lo descubran a Él.**
- **Crea un diálogo en lugar de un monólogo. Permite una discusión natural e interesante y no una exposición de una sola de las partes.**
- **Te ayuda a ver el problema o necesidad de la persona.**
- **Edifica el evangelio sobre premisas escriturales.**
- **Personaliza el evangelio para cada individuo.**



PERFECCIONANDO A LOS SANTOS

ESTUDIO BÍBLICO: CONVERSANDO CON DIOS

La conversación es esencial para el crecimiento de cualquier relación, incluyendo nuestra relación con Dios. La oración es la única forma que tenemos para comunicarnos con Dios. Cuando oras, el Espíritu Santo te ayuda a decir, y cómo decir lo que quieres poner delante de Dios (Romanos 8:26-27.)

El Espíritu Santo se une a nosotros en oración y derrama sus propias súplicas junto con las nuestras. Él domina la técnica de la oración y entiende su filosofía.

Nosotros podemos tener confianza ilimitada en la veracidad y validez de las promesas concernientes a la oración.

Podemos también orar con toda diligencia pero si ignoramos la parte tan importante que juega el Espíritu Santo dentro de nuestras oraciones, habremos fallado en usar la llave maestra.

—J. OSWALD SANDERS

Tomado de Liderazgo Espiritual (Chicago: Moody Press, 1967), página 79.

LA ORACIÓN - TU MEDIO DE COMUNICACIÓN CON DIOS

1. Como creyente en Cristo, has recibido una maravillosa oportunidad de acuerdo a lo que dice Hebreos 4:16. ¿Cuál es esta oportunidad y por qué te ha sido dada?

2. Debido a que Dios es el refugio del creyente, ¿qué es lo que debes hacer?

¿Cómo se relaciona 1 Tesalonicenses 5:17 con este versículo?

3. Se necesitan diferentes tipos de oración para comunicar la variedad de pensamientos que queremos expresar. Escribe la referencia que corresponda a las siguientes formas de oración

Salmo 38:18 Hebreos 13:15 Santiago 1:5 Efesios 5:20 I Samuel 12:23

Alabanza (por ser Dios quien es) _____

Gratitud (por lo que ha hecho) _____

Confesión _____

Intercesión _____

Oración por necesidades personales _____

LOS BENEFICIOS DE LA ORACIÓN

Los cristianos no tienen nada más el privilegio de hablar con Dios acerca de cualquier cosa, sino que también pueden experimentar los grandes beneficios de la comunión con Él.

4. ¿Qué verdad similar encuentras en Jeremías 33:3 y en Efesios 3:20? _____

5. ¿Qué resultados experimentaba el Salmista cuando oraba? Salmo 34:4

¿Cuáles son los temores que tienes que desees poner delante de Dios en oración? _____

6. Pablo escribió en Filipenses 4:6-7 acerca de la poderosa llave para abrir la puerta de la ansiedad y salir libres.

a. ¿Qué es lo que tú tienes que hacer al respecto? _____

b. ¿Por qué crees que Dios está interesado en cada una de las áreas de tu vida? _____

c. ¿Cuál es la promesa de Dios? _____

d. ¿En cuáles áreas de tu vida puedes aplicar esta verdad inmediatamente? _____

LAS CONDICIONES DE LA ORACIÓN

7. ¿Cuáles son las condiciones que encuentras para la oración en los siguientes versículos?

Salmo 66:18 _____

Mateo 21:22 _____

Juan 15:7 _____

Juan 16:24 _____

I Juan 5:14-15 _____

En algunas ocasiones, a pesar de que hemos cumplido con todas las condiciones necesarias, parece que Dios no contesta nuestras oraciones. Cuando te suceda así, no olvides que muchas veces “No” y “Espera” son un “Sí” por parte del Señor.

8. Considera el modelo de oración de Jesús en Mateo 6:9-13

a. ¿Cómo empieza la oración? ¿Por qué es tan importante? _____

b. ¿Qué peticiones están centradas en Dios? _____

c. ¿Qué peticiones están centradas en el hombre? _____

d. ¿En qué forma específica te puede ayudar a orar este modelo de oración? _____

¿POR QUIÉNES DEBEMOS ORAR?

9. ¿Cuál era el deseo de Pablo para aquellos que no conocían a Cristo? Romanos 10:1

¿Qué hizo Pablo al respecto? _____

10. Lee 1 Timoteo 2:1-4. ¿Por cuáles personas debes orar específicamente? ¿Por qué?

11. ¿Por quiénes quiere el Señor que ores? Mateo 9:37-38

¿Por qué crees que esto es importante? _____

12. ¿Cuál es tu reacción usual cuando alguien te ha maltratado intencionalmente? Coloca una X a tu primera respuesta.

_____ Enojarme con la persona

_____ Pensar en la forma de vengarme

_____ Buscar una disculpa para su acción y tratar de olvidarla

_____ Orar por la persona

_____ Perdonar pero nunca olvidar

Otra: _____

Examina Lucas 6:28. Ahora, coloca un círculo alrededor de la respuesta correcta.

13. Usando la oración de Pablo en Efesios 3:14-21 como una guía, haz una lista de lo que puedes pedir en oración para otros y para tí mismo.

Has estado usando una lista de oración? Una lista de oración ayuda mucho a recordar las cosas que no quieres olvidar. Puede incluir a:

- Tu familia
- Tus amigos y conocidos no cristianos
- Los misioneros y los obreros cristianos que conozcas
- Los que se te oponen
- Las autoridades del gobierno
- Tus necesidades personales

LA CONVERSACIÓN DIARIA CON DIOS

14. ¿Cuáles son las actitudes que debes asumir al acercarte a Dios?

Salmo 27: 8 _____

Salmo 46:10 _____

Salmo 63: 1 _____



¿Qué verdades están ilustradas en este diagrama?

15. Examina Lucas 10:38-42. ¿Puedes hacer algunas observaciones acerca de este pasaje que se relacionen con pasar el tiempo con Jesucristo?

a. Haz un contraste de las actividades de María y Marta.

María	Marta

b. ¿A cuál de ellas alabó el Señor y por qué? _____

c. Como Marta, tú también puedes distraerte fácilmente en muchas cosas. ¿Qué actividades te impiden que te acerques a Dios?

d. ¿Qué puedes hacer para vencer estos impedimentos? _____



Capítulo 4

TU TESTIMONIO—DESPUÉS DE CONOCER A CRISTO

Esta sección de tu testimonio debe contener algo relacionado con lo que ha cambiado en tu vida desde que viniste a Cristo: la bendición de los pecados perdonados, la seguridad de la salvación, nuevo significado y propósito en tu vida, y otros aspectos en que tu cambio haya sido notorio.

Al prepararte a escribir esta sección, considera las siguientes sugerencias:

1. Repasa el área de los “nervios expuestos” comprendidos en el capítulo 2. Piensa en la forma en que Cristo ha sanado aquellas necesidades tan poco satisfactorias de tu vida anterior. Después, en esta última sección, asegúrate de relatar la forma en que te ayudó Cristo a resolver los problemas ocasionados por esos “nervios expuestos.”
2. No trates de presentar un cuadro irreal o idealista de la vida cristiana. La presencia de Cristo en nuestras vidas no garantiza que dejemos de tener problemas. Sin embargo, su presencia en nuestras vidas, sí quiere decir que Él tiene el control soberano de ellas y de cada una de las situaciones con que nos enfrentamos ahora. Tal vez puedas expresarlo de esta forma:

“El hecho de que haya recibido a Cristo en mi corazón, no quiere decir que haya puesto un punto final a los problemas de mi vida. Lo que quiero decir, es, que Cristo está y estará conmigo en cualquiera circunstancia haciendo que todas las cosas me ayuden para bien.”
3. ¡No empieces a predicar! A menudo, al llegar a este punto el testigo siente la urgencia de obligar a la persona que lo escucha a tener una experiencia similar a la suya. Trata de mantener tu testimonio en forma personal y no de sermón. Recuerda, que estás contando lo que Cristo hizo por ti. Continúa usando los pronombres personales: “yo,” “mío,” etc.
4. Repasa las sugerencias dadas en los últimos dos capítulos (páginas 7,8 y 12.)

EL PLAN

Escribe en forma breve:

1. ¿ QUÉ PASÓ INMEDIATAMENTE DESPUÉS QUE RECIBISTE A CRISTO? (Si no pasó nada espectacular, dílo así. Muchas personas tienen la idea equivocada que una conversión debe ir acompañada de “emociones” sensacionales o grandes sucesos. Dios ha convertido a muchos de sus hijos en silencio, y su experiencia es tan real como alguna que haya sido más dramática. Para muchos, el cambio es muy gradual.)
-
-

2. ¿CÓMO ALIVIÓ EL SEÑOR TUS “NERVIOS EXPUESTOS”? _____

3. ¿QUÉ INCIDENTES REALES PUEDES USAR PARA ILUSTRAR TU EXPERIENCIA?

4. ¿HUBO ALGUNOS VERSÍCULOS ESPECÍFICOS, SUGERENCIAS, O AYUDA, QUE HAYAN PROPORCIONADO UN CRECIMIENTO INMEDIATO A TU VIDA DE NUEVO CREYENTE EN CRISTO?

Tu Testimonio (empleando la información del plan anterior)

Escribe la tercera sección en el espacio provisto. A la velocidad de una conversación normal, esta parte debe tener una duración de 1 a 1½ minutos (150 a 200 palabras.)

Lined writing area for sharing a testimony.

Lined writing area for sharing a testimony.