

**Sálesman**

**2<sup>a.</sup>**  
Edición



**ID Y PREDICAD**  
**(Mc. 16)**

# **MANUAL DE PREDICADORES Y CATEQUISTAS**

**400 CONSEJOS PRACTICOS**

# LIBROS QUE TODO CATOLICO DEBE TENER

SON BARATISIMOS Y MUY PRACTICOS

## I. CATECISMOS

- 1o. CATECISMO BASICO ASTETE. 19a. edición. 114 páginas. 180 preguntas.
- 2o. MANUAL DEL CATOLICO. 200 páginas. Gráficos a color. Preparación para la 1a. Comunión. Un millón y medio de ejemplares vendidos. 22a. edición.
- 3o. CATECISMO CATOLICO EXPLICADO 10a. edición. 280.000 ejemplares. 325 páginas.
- 4o. MILITANTES DE CRISTO. Preparación a la Confirmación. 8a. edición. 90.000 ejemplares. 225 páginas.
- 5o. 50 RESPUESTAS A LOS PROTESTANTES. 11a. edición. 115.000 ejemplares.

## II. LIBROS MARIANOS

- 6o. PEQUEÑO CATECISMO MARIANO. 88 preguntas. 128 páginas. 6a. edición.
- 7o. EL LIBRO DE LA VIRGEN, por Sálesman. 10a. edición. 125.000 ejemplares. 255 páginas. A todo color.
- 8o. EJEMPLOS MARIANOS. 5a. edición. 35.000 ejemplares. 234 hechos históricos.
- 9o. SAN JUAN BOSCO Y MARIA AUXILIADORA. 8a. edición. 51.000 ejemplares.
- 10o. LAS GLORIAS DE MARIA. Por San Alfonso. Edición No. 797. Lo mejor que se ha escrito acerca de la Sma. Virgen.
- 11o. MEMORIAS DE LUCIA. La que vio a la virgen de Fátima. 5a. edición colombiana. Trae datos muy interesantes.
- 12o. EL SANTO ROSARIO. 4a. edición. 176 páginas. Muy bello.
- 13o. AÑO MARIANO. Una lectura para cada día del año. 2a. edición.
- 14o. MES DE MARIA. 31 meditaciones, una para cada día del mes.

De venta en Librerías religiosas y en  
APOSTOLADO BIBLICO CATOLICO BOGOTÁ  
Cra. 6 No. 27-63 sur. Tel.: 2093366  
Envíos a domicilio Tel.: 2787974 - Santafé de Bogotá

P. Eliécer Sálesman

# MANUAL DE PREDICADORES Y CATEQUISTAS

400 CONSEJOS PRACTICOS

2a. Edición  
20.000 Ejemplares

Apostolado Bíblico Católico

## ESTE LIBRO SE CONSIGUE EN

### LIBRERIA SAGRADA FAMILIA

Avda. de Diego 555  
Puerto Nuevo - Río Piedras  
PUERTO RICO USA.  
00920 Tel.: 7813351

### DISTRIBUIDORA LATINO

Av. Miguel Procella. Galerías Eldorado  
Local No. 12 PANAMA. Tel.: 364627  
REPUBLICA DE PANAMA.

### LIBRERIA CATOLICA ATENAS

Tel.: 7875984. SAN JUAN. PUERTO RICO

### LIBRERIA SAN PEDRO CLAVER

Tel.: 7183530956 NEW YORK U.S.A.

### EDICIONES DON BOSCO

Tel.: 5357557. MEXICO D.F.

### ALMACENES UNIDOS.

Tel.: 554444 SAN JOSE. COSTA RICA.

Printed in Colombia  
Impreso en Colombia

## RECOMENDACIONES QUE UN PREDICADOR MORIBUNDO LE DIO A UN PREDICADOR LLENO DE VIDA

(Las transmitimos con inmenso respeto y veneración  
y su comentario lo dejamos a cada uno de los lectores).

*“Recuerda que nunca la causa de Dios está tan en tus manos como cuando predicas. Mira que en el día del Juicio quizás de pocas cosas vas a ser juzgado con mayor severidad que del cómo preparabas y decías tus predicaciones. Puede ser que la única instrucción religiosa que reciban esas personas sea tu predicación. ¿Y podrá repetir el Libro Santo: “Pidieron pan y no hubo quién se lo diera?”.*

*Es necesario convencerse de que difícilmente el pueblo recibirá la palabra de Dios, fuera de la predicación. Por eso tienes que pensar muy seriamente en tu responsabilidad. Que se cumpla en ti la promesa que Dios hizo por medio del Profeta Daniel: “Los que enseñan a otros a ser buenos brillarán como estrellas por toda la eternidad” (Dan. 12).*

*Después de las palabras que dices en la Consagración en la Santa Misa y en la Absolución, en el Sacramento de la penitencia, ninguna otra palabra debe ser para ti tan importante como las que dices en la predicación. Con el apóstol Santiago te recuerdo: “Obremos como quienes van a ser juzgados por Dios”*

Capítulo Primero

**IMPORTANCIA  
DE LA  
PREDICACION**



**Los que enseñen  
a otros a ser  
buenos: brillarán  
como estrellas  
por toda la  
eternidad**

(Profeta Daniel Cap. 12)

## **Importancia de la predicación**

### **1. EL PARECER DE UN FAMOSO PREDICADOR**

En la antigüedad, el predicador cristiano más famoso fue San Juan Crisóstomo. Sus sermones todavía conmueven hoy a los que los leen, después de quince siglos de haber sido pronunciados. Este fogoso orador escribió un bellissimo tratado acerca del sacerdocio y allí dice lo siguiente respecto de la predicación:

“Tan importante es la predicación que los apóstoles dejaron los demás ministerios y oficios para dedicarse a predicar. Lo que más les importaba no era hacer milagros, sino predicar, evangelizar, no dejar de propagar la Palabra de Dios.

Para que un sacerdote sea fiel a sus sagrados deberes es necesario no sólo que predique mucho, sino que se dedique con toda su alma a preparar lo mejor posible sus sermones y a adquirir cuanto más pueda las mejores cualidades de un buen orador.

Cuando una ciudad tiene buenos y expertos defensores cae mucho más difícilmente en poder del enemigo. Cuando los cristianos tienen unos buenos predicadores que les enseñen bien a defenderse de los enemigos del alma, las caídas en poder del mal serán mucho menos

numerosas. Todo cristiano necesita de buenos predicadores que le enseñen a defenderse de los ataques del mal.

## 2. UNA EXCUSA DE LOS PEREZOSOS

Muchos predicadores perezosos se excusan de su pereza en prepararse con aquellas palabras de San Pablo: "Yo cuando fui a predicar, no fui con el prestigio de palabra elegante ni de sabiduría. Me presenté débil, tímido, tembloroso y mi palabra y mi predicación no tuvieron nada de los persuasivos discursos de la sabiduría... para que la fe de los oyentes no se funde en la sabiduría del hombre sino en el poder de Dios (1 Cor. 2,1-6). Y esto lo decía a los Corintios que eran famosos por su elocuencia y orgullosos de ella... Pero un momento. Esta objeción ha hecho a muchos muy perezosos para prepararse bien a la predicación y los ha dejado embobados en su ignorancia. ¿Pero es que ellos tienen el poder de hacer milagros que tenía San Pablo? ¿O poseen la gran virtud y la formidable santidad de este admirable apóstol? ¿O tienen un trato tan atractivo como lo tenía él, o el saber hacerse todo para todos? ¿O es que estos perezosos aman a Cristo con un apasionamiento tan asombroso como el que tenía Pablo por Jesús? ¿Nos atreveremos a compararnos con él en todo esto? Es verdad que San Pablo no se especializó en adornos literarios, pero nadie podrá decir que no profundizó en las doctrinas y que no preparó muy seriamente lo que tenía que enseñar. El no es ningún ignorante en los dogmas. Y nosotros tenemos que imitarlo en esa dedicación constante al estudio y meditación de lo que hay que enseñar a los demás. El nos repite lo que dijo a Timoteo: "Dedicáte con aplicación al estudio, y no olvides que la Sagrada Escritura es muy útil para todo" (San Juan Crisóstomo).

Segunda excusa: "No nos preparamos muy bien a predicar, pero nos dedicamos a dar buen ejemplo". Pues no basta, ya que Jesús dijo: "El que esto hiciere y enseñare" (Mt. 5,19). No dijo solamente "el que esto hiciere". Es necesario también que el que tiene que enseñar se prepare bien para enseñar bien. Si el predicador es ignorante o no se ejercita en hablar bien, puede llevar a las almas a la derrota o a la desilusión. No podemos ser ignorantes en lo que debemos enseñar ni descuidados en el modo de predicar la Divina Palabra (San Juan Crisóstomo).

## 3. Y SI NO TENGO NADA ESPECIAL ¿QUE DECIRLES?

Recordemos que los grandes predicadores dicen en sus sermones lo mismo que se ha venido diciendo desde siempre. El Eclesiastés afirma: "Nada nuevo hay bajo el sol".

Si predicadores tan ilustres dicen cosas tan sabidas, ¿por qué vamos a tener temor a hablar nosotros de temas comunes y ordinarios?

¿Pero y si ya saben lo que les decimos? A todos gusta que les refuercen las ideas que ya conocen.

## 4. ¡PERO ES QUE NO SOY UN ERUDITO!

Llamamos erudito al que es muy instruido en artes, en filosofía o en ciencias. A veces nos imaginamos al erudito como un verdadero "diccionario" que tiene las respuestas adecuadas para toda consulta. Y claro está que eso sí no lo somos nosotros ni lo vamos a ser nunca.

Es muy importante huir del deseo de aparecer eruditos, porque esto lo puede llevar a uno a hablar de lo que no sabe y a meterse en campos que no son de su incumbencia, y en terrenos ajenos seremos derrotados. El deseo de aparecer eruditos es sumamente traicionero.

Pero es que para predicar no es necesario ser erudito. Basta prepararse concienzudamente cada vez y tratar de saber lo suficiente acerca del tema que va a tratar. Y cuando uno habla de lo que sí sabe, el miedo se aleja prontamente.

Prepararse significa tratar de conocer lo mejor posible el tema que se va a tratar, y este conocimiento se va aumentando y perfeccionando con el correr de los años, si el predicador no deja de estudiar, consultar y meditar.

#### 5. ¡ES QUE LO QUE LES VOY A DECIR ES DE POCA IMPORTANCIA!

Uno considera de poca importancia para los demás aquello que sabe, pero no hay tal. Como para nosotros resultan tan familiares nuestros conocimientos, creemos que para los demás también son así de familiares y trillados y no es así. Muchos de nuestros conocimientos son un universo desconocido para los oyentes.

Aun entre colegas, podemos estar seguros de que las observaciones que nosotros hacemos son diferentes a las que ellos ya saben.

#### 6. LOS GRANDES MANDAMIENTOS DE LA PREDICACION

Jesús el día de Ascensión al cielo dio los más importantes mandamientos que existen acerca de la predicación. Recordémoslos.

**ID Y PROCLAMAD LA BUENA NUEVA A TODA LA CREACION (Mc.16,15).** Id a predicar a todos los que logréis tener bajo vuestra influencia, especialmente a aquellos en los cuales todavía Cristo no es verdaderamente amado y obedecido y adorado. Id a este mundo en él que os ha correspondido vivir. Cristo no nos aleja del mundo sino de la mundanalidad. Si el mundo no viene a la Iglesia, id vosotros al mundo a predicarle. Muchos viven perdidos a unos pocos metros del templo. Hay que ir a buscarlos y a encaminarlos. Si la montaña no viene a Mahoma, tiene que ir Mahoma a la montaña, dicen los árabes. Si los de la montaña no vienen a donde el profeta, tiene el profeta que ir a los de la montaña.

A toda la creación. A cada uno. A las familias, a los socios, a los pequeños, a los grandes, a los ricos y a los pobres, a los sabios y a los ignorantes. A los “próximos sobre todo. Quizás Dios no nos va a responsabilizar de la evangelización de la lejana India o del Africa (sólo nos pedirá que respaldemos con la oración y la limosna a los que allá trabajan evangelizando), pero sí nos responsabilizará de la evangelización de las gentes que viven cerca de nosotros.

Predicad la Buena Noticia, el Evangelio. No nos envió a predicar sociología ni nos manda enseñar economía o política. Pero sí nos manda a predicar el evangelio. A decirle al oyente: —“¡Tú necesitas de Jesucristo!”—, y a preguntarle: —“¿De verás estás en buenas relaciones de santa amistad con Jesucristo?”.

Y enseñándoles a cumplir todo lo que yo os he enseñado (Mt. 28,20). El predicador tiene que leer, releer y meditar en los mandatos de Jesús, especialmente en sus enseñanzas del Sermón de la Montaña (S. Mateo capítulo

los 5, 6 y 7). Nadie da de lo que no tiene. Si no sabe los mandatos de Jesús, ¿cómo podrá enseñar a otros a cumplirlos?

#### 7. HAY QUE CONCEDERLE MAS IMPORTANCIA AL MENSAJE QUE SE TRANSMITE QUE A LA PERSONA QUE LO DICE

San Francisco de Sales dice que hay un error muy dañoso: concederle más importancia a la persona del que predica que al mensaje que él nos dice. Si nos dejamos llevar por este grave error, al pensar en los defectos y debilidades del predicador, probablemente no vamos a tener muchos deseos de cumplir sus buenas enseñanzas, y el predicador al meditar en sus miserias y pecados e infidelidades, sentirá desánimo y ya no tendrá fuertes deseos de predicar.

Y añade el santo esta comparación: “No importa que el agua llegue por un canal de madera o de barro, o de plata o de hierro. Lo que importa es que el canal lleve el agua a la huerta y la huerta quede suficientemente regada. Así debe suceder en la predicación: no nos pongamos a pensar si los mensajes de Dios nos están llegando por medio de un santo o por medio de un pecador: lo importante es que son mensajes de Dios. No hay que fijarse en la persona del que habla, sino en las verdades celestiales que nos enseña. Y podemos estar seguros de que el gusto por escuchar la palabra de Dios, es una de las señales más seguras de que la persona va a llegar a la santidad y a la eterna salvación”.

#### 8. LA PREDICACION ES UN MANDATO Y UN DESEO DE DIOS

San Marcos dice que Jesús subió al monte y “llamó a los 12 para que fueran a predicar” (Mc. 3,14), y San

Mateo afirma: —“Los envío de dos en dos diciéndoles: id y predicad” (Mt. 10, 7). Y lo último que les recomienda el día de su despedida es: “Id por todo el mundo y predicad” (Marcos 16,15).

San Pablo afirma: “A mí no me envió Cristo a bautizar sino a predicar (1 Cor. 1,17) y exclama: “¿Como podrá la gente creer si no hay quien les predique?” (Rom. 10,14).

Y San Pedro recuerda una bella noticia: —“El Supremo Pastor premiará con corona incorruptible de gloria a los que se dedican a evangelizar y a dirigir las almas hacia Dios” (P. 5,4). San Pablo recomienda a Timoteo: “Te insisto en que prediques oportuna e importunamente”. Así que según el gran apóstol, el oficio principal del discípulo Timoteo es “predicar, y predicar con toda paciencia” y aunque la gente no quiera doctrinas sólidas sino fábulas darles sin embargo la doctrina del evangelio. Si hoy Pablo nos escribiera una carta a alguno de nosotros, seguramente nos diría las mismas palabras que le dijo a Timoteo: “Te insisto en que prediques”.

Prediquemos aunque no seamos unos genios. Puede ser que no logremos como Abraham abrir nuevos pozos, pero podemos hacer como Isaac que iba reabriendo los antiguos pozos que ya habían sido abiertos por otros pero se habían cerrado. Puede ser que no les digamos nada nuevo, pero sí podemos recordarles y con mucho provecho, lo que de puro sabido se les ha olvidado. Que obedezcamos siempre aquel mandato del apóstol: “Buscad siempre, ante todo, el carisma de la profecía, de hablar inspirados por Dios” (1 Cor. 14,1).

## 9. PUNTOS CONCRETOS RECOMENDADOS POR EL CONCILIO VATICANO

La reunión de todos los obispos del mundo en el Concilio Vaticano (1962-65) redactó un documento importantísimo titulado "Presbiterorum ordinis" y en el Capítulo 2 de tan interesante documento leemos lo siguiente:

**"El pueblo de Dios tiene todo derecho de esperar recibir de la boca de los sacerdotes la explicación de la Palabra de Dios.**

La principal obligación de los sacerdotes es anunciar a todos el evangelio de Cristo, para suscitar la salvación en los no creyentes y robustecer la fe en los creyentes. La fe viene de la predicación.

Los sacerdotes deben esforzarse por llevar al fervor a los demás con su buen ejemplo, pero prediquen también abiertamente con toda libertad; enseñen catecismo, expongan las verdades sobrenaturales, procuren tratar los problemas actuales, a la luz de Cristo.

Recuerden los sacerdotes que su deber es siempre enseñar, pero no enseñar su propia sabiduría o sus propias ideas, sino la Palabra de Dios, e invitar a todos a la conversión y a la santificación.

Esfuércense por exponer la Palabra de Dios no de manera abstracta, sino adaptándola a las circunstancias concretas".

Pienso por unos momentos: este mensaje me lo envía Dios por medio de sus obispos de todo el mundo reunidos junto al Sumo Pontífice. ¿Volveré a leer estas reco-

mendaciones y me esforzaré por cumplirlas lo más exactamente posible? ¡Quiera Dios que sí sea así!

## 10. EL ESPÍRITU SANTO Y EL PREDICADOR Y EL CATEQUISTA

La labor del predicador y del catequista es una labor profética: habla en nombre de otro. El Espíritu Santo hace que sus palabras sean las del Señor y que él sea "Voz de Jesucristo". El hecho de ser "Voz de Jesucristo" debe infundirle una gran confianza en la eficacia de su palabra.

Todo predicador y todo catequista debe pedir muchas veces y siempre al Espíritu Santo el poder y la eficacia para su palabra. Ese poder lleva a no desanimarse al contemplar la propia debilidad, y esa eficacia debe llevar a reconocer que el fruto de la predicación depende casi exclusivamente de la labor que el Espíritu Santo obra en las almas de los oyentes, y a confiar en que a pesar de la indignidad del que predica y enseña, sin embargo su labor de enseñar puede obtener muy buenos frutos en las almas.

Es muy consolador, y llena mucho de entusiasmo el ver que por medios muy inadecuados, el Espíritu Santo obra maravillas en las almas por medio de su infinito "poder" y produce admirables transformaciones en los espíritus por medio de sus inspiraciones e iluminaciones. Un médico santo decía acerca de un enfermo curado de manera prodigiosa: "yo lo receté, y Dios lo curó". Algo parecido tenemos que decir predicadores y catequistas en todos los tiempos y en todos los países: "Yo les enseñé y les prediqué. Y el Espíritu Santo los convirtió".

El Carisma de predicar es un regalo del Espíritu Santo. Pero este carisma, como todos los demás, tiene la especialidad de que si no se ejercita se pierde. Carisma que no ejercitamos, el día menos pensado lo perdemos. Dios lo quita y lo pasa a otro que sí lo quiera ejercitar. ¿De veras ejercito yo el carisma que Dios me ha concedido para que predique y enseñe religión? ¿O lo estoy dejando morir?

## 11. LA GRAN RESPONSABILIDAD DEL PREDICADOR

Leo Treze fue un simpático escritor norteamericano, que publicó un libro bellissimo acerca del sacerdocio, libro que se titula "Vaso de Arcilla". Allí dice lo siguiente: "Poco tenemos que ver quizás con el gobierno de la diócesis (si no somos obispos) pero muchísimo que ver con la enseñanza y el perfeccionamiento de las almas. En el momento de predicar, yo soy un agente de Cristo, como lo soy cuando en la Consagración digo: "Esto es mi cuerpo". Y en la predicación el Espíritu Santo obra tan eficazmente a través mío, como cuando digo: "Yo te absuelvo de tus pecados". Lástima que la repetición lima el filo y esto tan grande ya no me entusiasma.

La causa de Cristo nunca está tan completamente en mis manos como cuando ejerzo el oficio de predicar. No por nada será que tengamos que ser ordenados de sacerdotes o de diáconos para dedicarnos de lleno a la predicación. No por nada fue que los apóstoles encomendaron las demás actividades a otros para ellos dedicarse a la predicación (Hechos, 6,4).

Antes hablábamos simplemente. Ahora como sacerdotes "predicamos". Nuestro hablar se convirtió en predi-

car y la santidad en la Iglesia y en las almas sube o baja, según sea nuestra predicación. Hay países que tradicionalmente eran católicos y ahora allí la fe languidece y casi muere, porque se ha descuidado la predicación, en calidad o en cantidad. Se creyó que a la gente le bastaba lo que le enseñaban en la familia o en el colegio, y las almas se están muriendo de hambre espiritual.

En nuestra jerarquía de valores no podemos admitir nada por encima de la predicación. Siempre que medito en el Juicio Final me desasosiego pensando en los reproches que Nuestro Señor me va a hacer por mis descuidos en preparar o en declamar mi predicación. Y temo que se levanten muchas almas a reclamar contra mí por no haber preparado bien mis sermones o no haber pronunciado la palabra aguda y penetrante que los iba a conmovir, y por haberles dicho meras perogrulladas y generalidades.

## 12. ¿PERO ES QUE TIENE IMPORTANCIA LA HOMILIA DEL DOMINGO?

Para el 90% de los fieles católicos, el sermón del Domingo es el único alimento espiritual de la semana.

Muchísimos creyentes no saben de la Iglesia y de Jesucristo sino lo que oyen en la Misa del Domingo.

Para la mayoría de nuestros fieles, la homilía del domingo es la única enseñanza religiosa que han recibido después de que terminaron el catecismo de Primera Comunión o de Confirmación.

Un fiel fervoroso oye cincuenta homilias al año, y aunque esté un tanto distraído, si estos sermoncitos fue-

ron preparados y dichos con esmero, seguramente que les dejan un notorio provecho espiritual.

Se han hecho encuestas en muchos sitios donde se prepara bien la homilía, y la inmensa mayoría de los oyentes dicen que el sermón del domingo les trae provecho para toda la semana.

Cuántas cosas cambiarían por completo y cuántas almas avanzarían seriamente en el camino de la perfección y de la santidad si cada sacerdote preparara con esmero la homilía de cada domingo y se esforzara por pronunciarla con entusiasmo y con la mayor claridad posible.

Pocos temas hubo en la preparación del Concilio Vaticano que tuvieran tantas propuestas de obispos pidiendo que se hablara en su favor, como éste de la homilía o sermón del domingo. Parece que en todos los países se sentía como una angustia y una inquietud acerca de lo mucho que se pierde en el Reino de Dios si el que tiene que predicar en el Día del Señor no lo hace o lo hace descuidadamente.

Sería muy triste que habiendo ahora en todas partes un movimiento de renovación y de puesta al día, nos fuéramos a quedar los predicadores rezagados y atrasados en este maravilloso arte de predicar al pueblo. Dios nos va a juzgar acerca de esto, para nuestro bien o para nuestro mal.

### 3. PERO ES QUE YO NO SOY UN INTELLECTUAL MUY ILUSTRADO

Nadie nos está pidiendo que para predicar la homilía de un domingo seamos muy ilustrados. Lo que nos piden es que seamos muy espirituales. Para oír a sabios pueden ir a

los auditorios de las universidades. Pero si no somos espirituales, entonces sí que los desilusionaremos, porque eso es lo que desean de cada sacerdote.

Para la homilía es necesario y muy conveniente leer libros con comentarios acerca de la página bíblica que se quiere explicar. Para ello recomendamos la Colección: "El Evangelio Explicado", publicada por el Apostolado Bíblico. Allí se explican, frase por frase, las tres lecturas de cada domingo, y se añaden muchas comparaciones, y simpáticos ejemplos. Y es una colección muy barata y fácil de conseguir y de entender.

Dijo el Concilio: "La homilía ocupa puesto privilegiado en la predicación y como se alimenta de Sagrada Escritura produce frutos de santidad (D.V. 24).

### CONSEJOS DE UN EXPERIMENTADO

José Fouillet enseñó a muchas personas el arte de predicar, y dejó escritos los siguientes consejos que son muy prácticos:

\*Lo que la gente necesita, cuando le predicamos no es sólo que les demos un curso de teología sino que los encendamos en caridad y amor hacia Dios y hacia el prójimo.

\*Desde que la Iglesia nos concedió la misión de predicar, contamos ya con la gracia de estado que consiste en que cuando Dios confía una responsabilidad a una persona, se compromete a darle las ayudas necesarias para desempeñar bien aquella misión u oficio. Y por eso podemos estar seguros de que si nos preparamos debidamente, ciertamente que vamos a aportar algo valioso a las gentes que nos oigan.

Cuando el predicador se pregunta no solamente qué será lo que a la gente le va a agradar que se le diga, sino sobre todo qué será lo que para ellos es más útil y más necesario, y de ello les habla, se consiguen resultados muy consoladores.

\*Por doctos y muy instruidos que sean los oyentes, siempre tendrán algo que aprender de un Francisco de Asís o de un Santo Cura de Ars. Lo que necesita siempre el auditorio es un aguijón que lo despierte de su modorra espiritual y un estímulo que lo anime a no dormirse en el bien y a seguir adelante sin desanimarse.

## 15. TRES CLASES DE OYENTES:

Mientras Cristo hablaba a las gentes, sus oyentes se dividían en tres clases. Unos asistían con un corazón cerrado, como meros espectadores indiferentes, sin afán ninguno por aprender o convertirse. Por sólo curiosidad. Otros oían en plan de crítica, haciendo una especie de controversia mental con el predicador, intentando descubrir algún error en sus discursos para poder criticarlo, y buscando objeciones. Estos oyentes, después de un sermón de Jesús se quedaban sin nada, solo con sus propias ideas egoístas. Vacíos habían llegado y vacíos volvían a sus casas. En cambio los del tercer grupo, con el corazón abierto y entusiasta recibían con buena voluntad las palabras y las enseñanzas de Cristo, y éstas les conmovían y les herían, y esas heridas espirituales les producían salud. Y querían quedarse allí largo rato saboreando las palabras de Jesús. Y repetían lo que otros exclamaron un día: "Nadie jamás ha hablado como habla este hombre" (Jn. 7,46).

Estas tres clases de oyentes son las que asisten a nuestros sermones. Pero tenemos que pedirle mucho a Nues-

tro Señor que todos se vayan pasando a la clase de los que sí oyen con fe y amor la Palabra de Dios. ¿Oramos de veras para obtener la buena voluntad de nuestros oyentes? ¿Cuántas veces?

Por lo general, éstas son las clases de oyentes que más asisten a nuestros sermones y a nuestras catequesis: Los fervorosos y los indiferentes. Los fervorosos necesitan crecimiento. Hay que enseñarles cómo ir creciendo en virtud y en santidad, especialmente en amor a Dios y al prójimo, y en esperanzas en la vida eterna y dominio de sí mismos. Para ellos ha dicho muy especialmente Jesús: "He venido para que tengan vida y la tengan en abundancia" (Jn. 3,5). A esta clase de personas no se les puede repetir lo que siempre se ha dicho porque se estancarían en la virtud y lo que necesitan es crecimiento. Por eso hay que preparar algo nuevo, algo que los eleve un poco más. Su gran peligro es la rutina y tibieza.

La mayoría de los oyentes son probablemente los indiferentes, muchos de ellos "hijos de ira" o dignos de la ira de Dios, como los llama San Pablo (Ef. 3,5). Estos necesitan ser despertados de su indiferencia, ser movidos a la conversión, ser invitados a pedir perdón a Dios de sus maldades, y a empezar una vida nueva y evitar así su eterna perdición. A esta clase de gente no hay que tener miedo de hablarles fuertecito como lo hacían Jesús y los profetas. Con paños de agua tibia no se curan los huesos dislocados, sino con el dolor y estremecimiento que produce una mano fuerte que endereza lo torcido (Crane).

## 16. ¿PREDICACION CON PROBLEMAS?

No hay que extrañarse de que en la predicación y en la catequesis se presenten problemas. Jesús anunció a sus predicadores que los envía "como ovejas en medio de lo-



bos” (Mt. 10,16) y muchísimos predicadores y catequistas, empezando por los profetas y por el mismo Jesús, tuvieron serios problemas y dificultades en su predicación.

**Predicación con problemas fue la de Jesús en Nazaret** donde la gente dispuso echarlo por un barranco abajo, porque no les gustó lo que les dijo en el sermón (Lc. 4).

El profeta Jeremías narra cómo después de uno de sus sermones los oyentes se le lanzaron contra él y lo llevaron preso gritando: “Muerte contra este hombre que se atreve a anunciar castigos para nuestro pueblo” (Jer. Cap. 26). Pero no por eso dejó de predicar y de catequizar de ahí en adelante. Algo parecido le sucedió a San Juan Bautista, por atreverse a predicar contra el adulterio.

Jesús nos da este aviso: “Alegraos cuando os traten mal por causa del Hijo del hombre”. Así trataron los antepasados a los profetas. Cuando os traten mal, saltad de gozo, porque vuestro premio será grande en el cielo. Pero tened cuidado cuando os alaben y os feliciten (porque os calláis lo que debíais decirles) pues así felicitaban los antiguos a los falsos profetas (San Lucas 6,22s).

**Predicación con problemas fue la de San Pablo** cuando en pleno sermón se durmió un oyente y se cayó desde un tercer piso. O la de San Agustín cuando estando él predicando se oyen en la plaza las trompetas avisando que llegó el circo, y todos los oyentes se salen corriendo de la iglesia para irse a ver el espectáculo (lo narra el mismo santo).

**Predicación con problemas la de Santo Tomas de Aquino** cuando en mitad de su sermón en un templo en

París la mitad de los universitarios allí presentes se salen en señal de protesta porque no están de acuerdo con lo que dice el predicador. O la de San Francisco de Sales que prepara cuidadosísimamente un gran sermón y sólo asisten siete personas y a ellas solas les echa su discurso, pensando que Jesucristo predicaba hasta a una sola persona (por ej. Nicodemo). Con ese sermón San Francisco convirtió a un protestante, que se dio cuenta de que este sacerdote no predicaba para lucirse sino para hacer mejores a los oyentes.

**Predicación con problemas la del mismo San Francisco de Sales** quien al llegar a un gran templo de París lo encuentra totalmente lleno de curiosos y se da cuenta de que esa gente no ha ido por aprender a ser buenos sino por la curiosidad de oír un predicador nuevo y famoso. Y entonces hace el sacrificio de no echarles un gran sermón sino de hacerles una charla sencilla y ordinaria, llena de ejemplos que ya todos saben. Y la multitud de curiosos vuelve desilusionada a sus casas, pero el santo ha logrado vencer el propio orgullo, y ya al día siguiente no tiene junto al púlpito un montón de inútiles curiosos, sino un grupo de oyentes llenos de fe, que sí van a aprovechar sus sermones.

Evely narra que una vez fue a predicar a un gran templo y allí habían informado mal acerca de la hora del sermón. Y cuando salió a empezar su predicación, solamente vio 4 mujeres trabajadoras, allí en la primera banca. El se dominó y les dijo: “Mis buenas oyentes, aunque solo hay aquí 4 personas, sin embargo yo les voy a echar el mismo sermón que les diría si aquí hubiera cinco mil oyentes”. Y una de esas trabajadoras le respondió “Bueno padrecito, lo que va a decir ojalá lo diga pronto, porque a nosotros nos mandaron aquí fue a barrer la iglesia”. Pero aún a esta clase de gente también tenemos responsabilidad en predicarles.

## 17. GRAVE RESPONSABILIDAD

El profeta Ezequiel trae una noticia que debería hacer estremecer de temor a más de un predicador. Dice así: “Si el centinela encargado de dar la señal de alarma ve el peligro y no lo anuncia, se le cobrarán a él las vidas de los que perezcan a causa de su negligencia, dice el Señor. Pero si el centinela da el aviso a tiempo, ya no tendrá que responder por los que perezcan”. Esto es algo grave y de mucha responsabilidad. No se nos pide que les evitemos todo mal sino que avisemos a tiempo a los oyentes acerca de los peligros que los acechan. Y si no les avisamos y por miedo nos callamos, correremos con una gravísima responsabilidad.

## 18. A VECES “HABLAR DEMASIADO” NO ES HUMILLANTE

Alguien le dijo un día a San Francisco de Sales que le criticaban porque predicaba mucho y porque hablaba “demasiado” de la religión. Y el gran santo le respondió: “No es humillante que a un agricultor lo critiquen porque labra mucho su campo. Mejor que tengan que decir que labramos demasiado el campo de Dios, el campo de las almas, y no que tengan que decir que por no hablar todo lo necesario, el campo dejó de producir frutos y las malezas invadieron la Viña del Señor”.

¿Qué dirán de mí? ¿Qué no me canso de hablar de Dios, de la salvación de las almas, de los medios para conseguir la salvación? ¿O más bien tendrán que quejarse de que por miedo a que me critiquen por hablar demasiado de la religión, me callo y no hablo lo suficiente acerca de estos temas que tanto necesitan las gentes?.

Dios dijo al profeta Jeremías: “Si te dejas llenar del miedo de hablarles de Mí, yo dejaré que el miedo te domine”. Y a Ezequiel le insistió varias veces diciéndole: “No les tengas miedo. Sea que te escuchen, sea que no te escuchen, sigue hablándoles de la conversión. No tengas miedo a hablarles” (Ez. 2).

## NO IMPORTA

“Bienaventurados los que oyen la Palabra de Dios, aunque sean o se consideren más sabios que quien predica (Marmión). “Yo siempre he tenido mucha esperanza en la santificación de quienes escuchan con amor y atención la predicación, aunque los que predicán no sean tan sabios ni tan santos como ellos quisieran que fueran (S. F. de Sales).

## 19. ¿QUE RESULTADOS VAMOS A OBTENER?

Observemos qué resultados obtuvo en su predicación el Hijo de Dios, pues éstos van a ser los efectos de los sermones de sus seguidores. Jesucristo, a pesar de ser quien es, y aunque Dios Padre, desde el cielo le proclamó diciendo: “Este es mi Hijo muy amado, escuchadle”, y por más que a sus sermones los acompañaban los más portentosos milagros que en la tierra se han obrado, y a pesar de que predicaba con una unción y una elocuencia nunca antes conocidas...¿qué respuesta tuvo? “Muchos de sus oyentes exclamaron: “Duro es este lenguaje. ¿Quién puede escucharlo? Y muchos de ellos se volvieron atrás y no andaban ya con El (San Juan 6, 60). Claro está que otros dijeron también: “¿Señor, a quién iremos” Tú tienes palabras de vida eterna (San Juan, 6,68). Estas dos disposiciones de corazón seguirán por doquier a quienes predicán y catequizan, porque el discípulo no es más que su maestro. Pero los éxitos de

Jesús (que fueron muchos) los podrán conseguir también los que predicán en su nombre y explican sus mensajes (Marmi6n).

## 20. DARLE IMPORTANCIA A LA PALABRA DIVINA

El buen predicador recuerda frecuentemente que: "La Palabra de Dios es por s3 misma viva, eficaz y tajante, m3s que una espada de dos filos" (Hebr. 4,12) y que ella "no se apoya en la sabidur3a de los hombres, sino en el poder de Dios" (1 Cor. 2,5). Por eso la emplea frecuentemente y con gran optimismo acerca del buen fruto que va a producir en sus oyentes.

El Directorio de Pastoral advierte: "La lectura b3blica de antes de la homil3a debe ser proclamada con esmero, dignidad y gran respeto. Un tono descuidado y vulgar estar3a totalmente fuera de lugar".

Recuerde el predicador que la Palabra Sagrada que dice al pueblo tiene un poder parecido a las palabras que el sacerdote dice en la Consagraci6n. Las palabras de la Consagraci6n hacen que el Pan y el Vino se conviertan en el Cuerpo y la Sangre de Cristo, y las palabras de la predicaci6n pueden transformar una muchedumbre amorfa, fr3a e indiferente en un pueblo de Dios fervoroso y entusiasmado (Michoneau).

EL SEÑOR PUEDE DEJAR DE  
DESCANSAR

El diablo y los dem3s enemigos del alma traen a los oyentes todas las distracciones posibles y durante el serm6n los hacen bostezar, mirar al reloj y a otros lados, y

pensar en mil bobadas y hasta dormir. ¿Por qu3? Porque saben que la palabra de Dios penetra hasta el fondo del alma y la transforma. Por eso hay que insistirle mucho al pueblo que estar distra3dos durante la predicaci6n es dejarse atracar por sus enemigos espirituales y dejarse robar grandes tesoros que iban a acumular para el d3a del premio eterno (Evely).

Hay que llegar con el buen trigo antes de que les lleven cizaña.

El pueblo est3 siempre dispuesto a seguir a los predicadores que m3s ventajas le ofrezcan. La gente sencilla es siempre terreno abonado o para recibir mensajes de conversi6n de los buenos predicadores, o para aceptar la semilla de las herej3as que le traen los predicadores de la mentira y del engaño. Ya que el pueblo est3 preparado para recibir semillas de enseanzas, sean buenas o malas, no dejemos de llevarles continuamente las ideas cat3licas por medio de nuestra predicaci6n frecuente y lo m3s agradable que nos sea posible. La tarea del Sembrador de la buena semilla hay que hacerla toda la vida, porque el que siembra la cizaña no deja de trabajar ni de d3a ni de noche (Treviño).

## 22. ¿Y LA PREDICACION A LOS JOVENES?

Un predicador muy popular dec3a que 3l se preparaba con m3s esmero cuando ten3a que predicar a un grupo de j6venes que cuando deb3a predicar a los sacerdotes y al señor obispo. Y que Dios le recompensaba maravillosamente los esfuerzos por prepararse lo menor posible para predicar a la juventud.

Con los j6venes hay que ir armados de gran paciencia, porque un estallido de c3lera puede hacer que el predi-

cador pierda su prestigio ante ellos. Y narrarles muchos ejemplos y hacerles preguntas, porque se distraen muy fácilmente. Pero hay la ventaja de que lo que se les dice a los jóvenes les aprovecha también a los mayores que escuchan, y además muchos de esos jóvenes van a sus familias y cuentan lo que oyeron, con provecho especial.

## 23. LOS NOMBRES DEL PREDICADOR EN LA SANTA BIBLIA

El Libro Sagrado les da a los predicadores unos nombres muy interesantes. Por ejemplo:

**\*MINISTRO:** es una palabra que significa “el que es menos que el superior”, el que administra lo que es de otros. Es un empleado por medio del cual se llevan a efecto actividades en nombre del superior. **Ministro de la Palabra es el predicador.** O sea un individuo empleado por Dios para que con fidelidad y obediencia y diligencia lleve a los demás los Mensajes de la Palabra de Dios. Sería muy grave que quien está destinado a ser Ministro de la Palabra de Dios no le diera gran importancia a esta Palabra ni la meditara ni la amara lo suficiente. Muchos de los predicadores actuales necesitan una verdadera conversión que debe consistir en empezar a amar más la Palabra del Señor y a meditarla mejor y a entusiasmarse de veras por esa Palabra.

**\*PROFETA.** La Sagrada Escritura llama Profeta a “uno que ha sido enseñado por Dios y que da a conocer a los demás la Voluntad del Todopoderoso” (Deut. 18, 18). Es uno que habla bajo la influencia del Espíritu Santo. Si lo que dice es sólo lo que él opina y lo que a él se le ocurre, será un falso profeta.

**\*EVANGELISTA:** el que comunica a otros la Buena Noticia de la salvación. Si se dedica a comunicar solamente doctrinas de hombres e ideas políticas y económicas, pero no las Buenas Noticias que Jesús vino a traer, será cualquier otra cosa, pero no es evangelizador. Evangelizar es comunicar las Buenas Noticias que trajo Jesús.

**\*MISIONERO:** o sea, uno que siente la urgencia de atraer las almas a Cristo que es el Salvador, y llevarlas así a la eterna salvación. El misionero es un “enviado” por Dios y por su Iglesia a comunicar a otros la doctrina de Cristo y a atraerlos hacia la fe. El Sumo Pontífice Pablo VI decía que si el misionero se dedica sólo a promover la cultura y la economía y no va enseñando la religión, el evangelio, es un simple “civilizador”, pero no es un auténtico misionero de Cristo. Hará de sus oyentes unos “animalitos” muy bien educados y hasta les mejorará su situación económica, pero ellos seguirán siendo eso: unos “animalitos”, sin fe, sin ideales de eternidad, y sin verdadero amor de Dios. Triste cosa dedicarse a predicar para obtener solamente que los oyentes sean unos simples animales un poco más civilizados de lo que eran antes, pero permaneciendo muertos en cuanto al amor de Dios y al deseo de eterna salvación. ¡Triste cosa en verdad!

**\*COSECHADOR:** Jesús dijo a sus predicadores: “Os he destinado para que obtengáis frutos y los obtengáis en abundancia y que vuestro fruto permanezca (San Juan 15,16). En esto recibirá gloria mi Padre Celestial: en que obtengáis mucho fruto” (Jn. 15,8). Así que el propósito de Jesús al enviarnos a predicar y a enseñar religión es que cosechemos muchos frutos y que esos frutos permanezcan. Es una verdad que nos debe llenar de optimismo y de alegría.

Dicen que cuando alguien fue a llevarle quejas al rey Luis XV de que el padre predicador de la corte hablaba muy fuerte contra los vicios y pecados de la gente, el monarca respondió: “Déjenlo, ese es su oficio”.

El oficio del predicador y del catequista es el que Dios encomendó a Jeremías y a todos sus profetas y enviados: “Te envió a predicar; pongo mis palabras en tu boca y te doy autoridad para arrancar y plantar, para edificar y destruir. No les tengas miedo. Lo que yo te mande los dirás, y Yo estaré contigo para ayudarte y defenderte” (Jer. 1).

¡Ay del predicador o catequista si se quedan mudos y no hablan contra el mal!

### PERROS MUDOS

El profeta Isaías avisa a los que tienen que predicar que cuiden mucho no sea que les suceda como a ciertos jefes espirituales de Israel que se hicieron antipáticos ante Dios por no advertir a las gentes acerca de las maldades que debían evitar. Y exclama: “Las bestias feroces vienen a devorar al pueblo del Señor porque los encargados de instruir a las gentes en vez de estar vigilantes no abren los ojos para ver los peligros, y son como perros mudos que no ladran avisando el peligro que se avecina” (Is. 56,9s).

### ¿Y SI SE DISGUSTAN?

El bus viajaba de noche por una autopista solitaria y se movía de manera muy rara. Un pasajero le dijo al ayudante: “¡Oiga, adviértale al conductor que el bus se está

moviendo de manera indebida!”. —Y el ayudante le responde:— “Es que si despierto al chofer, puede ponerse disgustado”.

Y qué importa que las gentes se disgusten porque las despertemos del profundo sueño materialista que las tiene dominadas, si al despertarlas les evitamos caer al abismo de la perdición eterna? Hablemos, avisemos, aunque ahora se disgusten. Después nos agradecerán para siempre.

### 27. SIETE OPINIONES DE LA SAGRADA ESCRITURA ACERCA DE LA PREDICACION:

La segunda carta a Timoteo dice: “Te pido por Jesucristo que ha de juzgar a vivos y muertos, que prediques la palabra oportuna e inoportuna; que exhortes y aconsejes con toda paciencia y doctrina. Porque vendrán tiempos en que las gentes apartando sus oídos de las doctrinas santas, se dedicarán a creer fábulas y mentiras” (2 Tim. 4). O sea que el deber principal de Timoteo según la S. Biblia es el de predicar. Y para ello lo impulsan dos motivos muy solemnes: que Jesucristo ha de venir a juzgar a vivos y muertos, y que hay un gravísimo peligro: que las gentes se dediquen a escuchar cuentos y promesas falsas de charlatanes y de explotadores y engañadores, y que se dediquen a seguir no a quienes los lleven a la salvación sino a quienes los halaguen los oídos.

2o. San Pedro anuncia una hermosa noticia: “El Príncipe de los Pastores” (Jesucristo Nuestro Señor) premiará con corona incorruptible de gloria eterna a quienes hayan desempeñado con fidelidad este oficio de predicar y enseñar la religión (1 Pedr. 5).

3o. Cuando Jesús llamó a los 12 apóstoles fue “para enviarlos a predicar” (Mc. 3,14). Su oficio y misión prin-

cial, su obra central era predicar. Cuando los 12 fueron enviados de dos en dos, la misión fue: "Id y predicad" (S. Mateo 10,7). El último mandato en la despedida de Jesús fue éste: "Id y predicad por todo el mundo" (S. Mateo 24,14).

4o. San Pablo dice: "No me envió Dios a bautizar sino a predicar" (1 Cor. 1,17). Y advierte que es casi imposible que la gente crea si no se les predica: "¿Cómo podrán creer si no hay quien les predique?" (Romanos 10,14).

5o. El Fundador del Cristianismo, Jesucristo Nuestro Señor, fue también su mejor predicador. San Mateo dice que Jesús "comenzó predicando" (Mt. 4,17) y que "recorrió toda la nación anunciando la Buena Noticia del Reino de Dios" (Mt. 4, 23). Y San Lucas narra que "Jesús iba por todas las ciudades predicando, proclamando y anunciando el Reino de Dios" (Lc. 8,1) y que dejó como recuerdo "que se predicara en su nombre a todas las naciones, la necesidad de la conversión para el perdón de los pecados" (Lc. 24,47).

6o. En el Nuevo Testamento, predicar se llama 7 veces "Evangelizar", o sea llevar las Buenas Noticias de la salvación. En 40 pasajes la predicación se llama: "Anunciar". Otras veces el Nuevo Testamento llama a la predicación: "Kerigma", que significa: "Proclamar públicamente el Mensaje que envía una Altísima Autoridad".

7o. El Libro de los Hechos de los Apóstoles va narrando de manera muy interesante cómo los apóstoles y sus discípulos se dedicaron con gran entusiasmo y valentía al oficio de predicar. Y San Pedro repetía en sus sermones: "Jesucristo nos mandó que predicásemos al pueblo" (Hechos 10,42). El Libro de los Hechos cuenta los

éxitos tan admirables que obtuvieron los primeros discípulos de Jesús al dedicarse a predicar y a enseñar la religión. Y añade que estos maravillosos resultados se debían a que "el Espíritu Santo los acompañaba" (H. 11, 24).

En total, que para la Sagrada Biblia la predicación y la enseñanza de la religión ocupan puesto principalísimo entre las actividades a que debe preferir un discípulo de Jesús. La consideramos también nosotros de veras como obra de gran importancia y digna de toda atención de la mejor preparación?

## 28. OBSERVACIONES PEQUEÑAS PERO IMPORTANTES:

Crane, uno de los más célebres maestros de predicación en el siglo 20, trae estas observaciones:

1a. La historia de la Iglesia confirma con hechos que la predicación es de tal importancia, y tan esencial en el cristianismo que el mayor fervor y la mayor extensión del Reino de Dios en la tierra han coincidido siempre con las épocas en que más ha florecido la predicación. Cuanto más frecuente y mejor hecha sea la predicación, mayor fervor habrá en el Pueblo de Dios.

2o. Sólo un tema debemos predicar: La Palabra de Dios. La Verdad Divina contenida en las Sagradas Escrituras. No tenemos derecho los predicadores a emplear nuestro poder de persuasión para que presten atención a nuestros propios inventos y opiniones, o para que aplaudan nuestros talentos y cualidades y sabiduría, sino para que acepten y crean y practiquen lo que Dios manda en su Libro Santo.

3o. El Centro de toda nuestra predicación debe ser Jesucristo: su nacimiento, vida oculta, predicación, milagros, enseñanzas, Pasión, Muerte, Resurrección y Gloria.

4o. La experiencia ha demostrado desde tiempo de los apóstoles que un sermón familiar y sencillo es seguido más fácilmente por las mentes cansadas de nuestros oyentes. Por eso es muy aconsejable variar la intensidad del discurso para proporcionar descansos mentales a los oyentes.

5o. Hablar de un tema simplemente humano, como por ejemplo: el átomo y su composición, no es predicación cristiana. Sería materializar el púlpito. La verdad que predicamos tiene que ser netamente religiosa y basada en la S. Biblia. Recordemos que: "Sermón es un discurso religioso basado en la Palabra de Dios, que tiene por objeto salvar las almas."

28

#### ¿CÓMO HABLAR DE LA PREDICACIÓN

Desde 1962 hasta 1965 se reunieron en Roma los tres mil obispos del mundo entero para hablar de religión y preparar documentos acerca de lo que los católicos debemos hacer y evitar para practicar mejor nuestra fe. Esa famosa reunión llamada CONCILIO VATICANO SEGUNDO se interesó muchísimo por el tema de la Predicación.

Muchos obispos de muy diversos países del mundo intervinieron en aquellas solemnes sesiones para invitar a todos los sacerdotes a preparar y declamar de la manera más responsable y piadosa posible, cada una de sus predicaciones. Volvamos a recordar algunas de las enseñanzas de este Santo Concilio.

34

### 30. LA DEFINICION DE HOMILIA

El Concilio Vaticano definió así la homilía: "Es la predicación en la cual a partir del Texto Sagrado (o sea de las páginas de la Biblia que se han leído) se exponen y se explican los misterios de la fe y las normas y conductas que deben seguirse en la vida cristiana".

Y el Concilio continúa diciendo:

El sacerdote ha sido consagrado para predicar el evangelio (LG28).

A los creyentes se les debe predicar continuamente la fe y la penitencia (o conversión) y prepararlos cuidadosamente a recibir bien los santos sacramentos. Hay que enseñarles a cumplir todo cuanto Cristo mandó, y animarlos y estimularlos para que se dediquen a practicar muchas obras de caridad, de piedad y de apostolado, para que cada creyente sea luz del mundo y con su buen ejemplo obtenga que la gente glorifique al Padre Celestial (S.C.9).

Cada sacerdote debe cumplir con la mayor exactitud y la más exacta fidelidad que le sea posible, el ministerio de la predicación (S.C.35).

Las fuentes de la predicación serán siempre la Sagrada Escritura, la Liturgia y la Tradición.

Se recomienda encarecidamente que en cuanto sea posible se predique la homilía en la Santa Misa, y que en la misa del domingo no se deje nunca de predicar la homilía al pueblo (S.C.52).

Como dato curioso hay que recordar que más de 200 obispos escribieron a los que preparaban los documentos

35

del Concilio para que se insistiera mucho en la grave responsabilidad que tiene cada sacerdote de preparar y predicar bien la homilía y de no dejar pasar el domingo sin predicar a los fieles. Por eso el Concilio dejó esta recomendación: "En las fiestas nunca se omite la homilía, si no es por causa muy grave" (Sacrosantum Concilium No. 52).

### 31. LA PREDICACION Y EL CANASTO

Aquel joven decía: "Yo escucho tantas predicaciones y al poco tiempo se me olvida todo. ¿Para qué, pues oír predicar?". Y Fray Casiano le dice: "Vete con este canasto manchado de barro y que tiene muchas pequeñas basuras, a aquel tanque de agua y sacas toda el agua que puedas de allí". El muchacho se fue y después de echar cien veces el canasto al agua lo sacó vacío, pues el agua se escapaba por las rendijas. Volvió a Fray Casiano y le dijo: "Es inútil, no he logrado sacar agua". Y el superior le preguntó: "¿Dime, el canasto cómo ha quedado? ¿Todavía tiene barro? ¿Todavía tiene pequeñas basuras?". —"No, no, respondió el joven—, el canasto ha quedado perfectamente lavado y limpio". Y su buen maestro le añadió: "Pues con la predicación te pasa como con el canasto: no se te queda nada, pero te mantiene el alma limpia y sin tantas basuras ni manchas".

### 32. ANIMO: INFLUIMOS MAS DE LO QUE NOS IMAGINAMOS

El Dr. Jagot en su bello libro "El arte de hablar bien", afirma: "Todo el mundo puede ser influido por la palabra, y mucho más por la palabra bien preparada y cuidadosamente dicha. Así que cualquiera de nosotros al hablar en público puede influir sobre los demás, modificando más o menos sus disposiciones. El siquismo huma-

no recibe una impresión cuando se le sabe hablar, y esa impresión no dejará de producirle efecto.

Alguna vez hemos oído a oradores de fama o a personas que hablan muy bien. Pues en esas ocasiones hemos sido sugestionados, hemos sentido la influencia de su palabra. Todo el mundo siente esa influencia. Tengamos confianza pues en la capacidad de influir que poseemos, en la capacidad que tenemos para transformar benéfica-mente el parecer de nuestros oyentes. Aun en las personas menos inclinadas a aceptar nuestras opiniones y nuestros puntos de vista, hay disposiciones receptivas. Recordemos que el espíritu subjetivo de los que nos oyen no puede ser insensible a nuestras afirmaciones. Las ideas que les expresemos llegarán a la imaginación de quienes nos escuchan y la memoria puede volverlas a traer una y otra vez con tendencia a modificar sus ideas y sus modos de pensar".

Necesitamos predicación porque:

### 33. ESTAMOS MAL CATEQUIZADOS POR EL MUNDO

Todos hemos sido muy mal catequizados por el mundo que nos ha venido enseñando lo que el diablo quiso proponer a Jesús en las tres tentaciones: que lo más importante es el pan, la gloria mundana y el dinero. Y entonces en la predicación necesitamos ser catequizados por Cristo y su Iglesia, y esta catequización verdadera tiene la especialidad de que hace morir, trae la muerte de muchos antiguos juicios equivocados, la muerte de muchos vanos egoísmos, y de la idea falsa de que somos ricos y autosuficientes, cuando la verdad es completamente lo contrario.



### 34. EL DEBER PRINCIPAL DEL SACERDOTE

Dice el Concilio Vaticano que el principal deber de todo sacerdote es anunciar a todos el evangelio de Cristo (P.O.4) y que todos los fieles tienen derecho a encontrar en los labios del sacerdote la Palabra de Dios, pronunciada y explicada. Y el Cardenal Cicognani, Secretario de Estado, escribía desde Roma a un Congreso de Sacerdotes: "El deber de anunciar la Palabra de Dios, ocupa el primer lugar entre todos los deberes del sacerdote". Y añade que ésta es su misión primordial y la más importante de sus obligaciones.

### 35. LA PREDICACION PUEDE LLEGAR A CONVENCER

Se ha hecho este experimento: poner un corcho colgado de un hilo a darle golpecitos a una varilla de hierro que está quieta. Después de muchos pequeños golpes, la varilla empieza a oscilar y a moverse. Este experimento me trae un mensaje: mis insistencias pueden mover a la gente a apartarse del mal y a inclinarse hacia el bien. Por eso no me voy a cansar de insistir. Porque la insistencia sistemática y perseverante es la llave del éxito y del triunfo (Og Mandino).

### 36. ¿PERO COMO PREDICAR, SI SOY TAN PECADOR?

Algunos se desaniman por los propios pecados y por ello quieren dejar de predicar. Pero no se nos olvide que el profeta que escribió el salmo 51, después de decir: "Reconozco mi culpa. Tengo siempre presente mi pecado. Contra Tí sólo pecqué; cometí la maldad que aborreces", exclama: "enseñaré a los malvados tus caminos".

Ese dedicarse a predicar en favor de Dios, es un modo excelente de desagraviarlo por las ofensas que le hemos hecho.

San Pedro, poco después de haber negado tres veces a Jesús, y habiendo llorado su pecado, echa un sermón a la gente y convierte a tres mil personas (Hechos 2,41). Es que el que convierte es Dios y nosotros somos simplemente unos pobres instrumentos. Pecadores hemos sido y pecadores seremos siempre. Pero no añadamos al mal terrible de pecar, el otro mal también dañosísimo, de dejar por ello de predicar.

Hay quienes quisieran no predicar porque se sienten fríos y hasta algo incrédulos. Pero tenemos que aprender que Cristo quiere utilizarnos para salvar y enfervorizar las almas, y que aunque nosotros somos indignos de ese oficio, sin embargo si ponemos toda nuestra buena voluntad, Dios premiará nuestros esfuerzos. "Dios y nosotros = Mayoría aplastante".

### CUIDADO CON CRITICAR A OTROS PREDICADORES

Criticar es el oficio más fácil que hay en el mundo. Basta ser duro y frío de corazón. Y todos los duros y fríos de corazón lo hacen. Para ver llagas basta ir a un hospital e ir levantando sábanas. Eso es fácil. Lo difícil es curarlas y sanarlas.

Las críticas mandémoslas a la canasta de la basura, pues ellas no consiguen gloria para Dios ni bien para nosotros. Con cuánta frecuencia criticamos y qué pocas veces nos alegramos por los éxitos que obtienen los otros por su palabra.

No hay dos predicadores ni dos catequistas iguales. Mi colega nunca predica ni enseña catecismo como lo hago yo, y si yo tratara de predicar o de catequizar como lo hace él, no lo lograría. Los campesinos dicen: "Cada uno es cada uno y tiene sus cadaunadas". Yo no comprendo cómo él logra ganar almas con su método, y él me dice: "Si yo tratara de predicar como Ud. tampoco lograría salvar a nadie, y me sería imposible hacerlo". ¿Entonces para qué criticar el método que el otro tiene de ganar almas? Alégrese cada uno de los triunfos que consigue y de los que logran los otros, y bendiga a Dios, por ello. Cuando veamos los éxitos de un colega en la predicación o en la catequesis digamos: "Gracias Jesús por bendecirlo de esa forma". Cuanto más bendigamos a Dios por los triunfos de otros, más triunfos nos serán concedidos también a nosotros.

Y si notamos que un colega nuestro podría en verdad progresar más en su labor de predicar o de catequizar... pues...regalémosle este Librito o Manual del Predicador y del Catequista. O aconsejémosle que lo consiga y lo lea. Eso sí que vale más que mil quinientas críticas que de nada le aprovecharían.

Y otro detallito: ¿sí rezamos por los predicadores y catequistas? ¿De veras? ¿Cuántas veces? ¿Con qué fervor? Si Jesús dijo que el Padre Celestial no negará el buen espíritu al que se lo pida, ¿acaso no dará su Espíritu Santo a sus predicadores y catequistas si se lo pedimos? Hagámosles ese gran favor. Oremos más por ellos.

### 38. EL OFICIO MODESTO

Convénzase el predicador: su oficio es modesto. Es necesario pero es modesto. No es él quien da la fe. A diferencia de otras artes en las cuales el maestro humano

va transformando al discípulo, en la predicación, Dios obra sencillamente por su Palabra. Esta en cuanto es pronunciada por Nuestro Señor, produce infaliblemente su efecto. Lo que el centurión le dijo a Jesús es una gran verdad: "Una palabra tuya basta para conseguir la sanación" (Lc. 7,7).

La palabra de Dios se precipita sobre el oyente como un águila y trata de separarlo de lo meramente terrenal y de elevarlo a pensamientos espirituales. Desafortunadamente con mucha frecuencia el egoísmo se ingenia para no dejarse elevar, toma actitudes de defensa y logra que la persona no llegue a tomar resoluciones eficaces que le pudieran llevar a la santidad.

Por excelente que sea el discurso del predicador, si el oyente no vuelve a reflexionar en eso que se le dijo, la predicación puede quedar estéril.

Para el predicador hay un peligro: creer que la sola predicación ya produce la fe. Pero no es así. La fe es una acción de Dios y no del que predica. Si el Espíritu Santo no interviene y no obra, el fruto de la predicación se queda en cero, en cuanto a la fe. Claro está que a la fe casi nunca se llega inmediatamente. Por regla general su crecimiento se obtiene por medio de intermediarios, y éstos son muchas veces los predicadores. Pero el oficio del predicador sigue siendo siempre un oficio modesto: el de intermediario. El que hace la obra de conversión y de santificación es y será siempre Dios y sólo Dios.

Esto lo recordamos no para desanimar sino para que el que predica confíe mucho más en la acción del poder de Dios que en la sola acción del discurso que él pronuncia (P. Somma).

Cuenta el P. Mira, director de El Mundo Mejor: "Un día me llegó un grupo de jóvenes de Mompós, tierra muy caliente. Sólo les interesaba pasar unos días de descanso, pero no les llamaba la atención el obtener algún crecimiento espiritual. Yo me dediqué a buscar todos los medios para hacerles lo más simpática posible la predicación y me quedaba hasta medianoche rezando por ellos ante el Sagrario. Los frutos de aquellos días de convivencia fueron sencillamente maravillosos. La gracia divina, unida al esfuerzo humano del predicador, produjeron efectos estupendos".

Así debería hacerse en todas las predicaciones.

Muchas veces me pregunto: "¿Qué responsabilidad! Que el progreso en el amor de Dios y en el amor del prójimo de éstos mis oyentes dependa en gran parte de la cuidadosa dedicación que yo ponga a la preparación de mis sermones y a la esmerada recitación que yo haga de cada uno de ellos. ¿No debería esto preocuparme un poco más? ¿No valdría la pena prepararme con más esmero y hablarles con más cuidado?" (P. Gómez).

#### 41. EL PELIGRO DEL BOMERANG

Se llama bumerang al arma que se vuelve hacia el que la disparó. Lo que se predica y no se practica, puede convertirse en un bumerang contra el predicador. La mejor predicación es la propia vida. Predicar caridad con el buen trato. Predicar paciencia y humildad con las palabras, pero también con la propia conducta.

#### 42. UN GRAVE PELIGRO PARA LOS OYENTES

Los oyentes no logran captar sino la cuarta parte, el 25%, de lo que se les dice, y el expositor debe recordar que cuanto más se esmere por ser entendido tanto le captarán y que cuanto más descuidado sea en su pronunciación o en hacer agradable su exposición, menos lograrán retener el mensaje en su memoria. Todos sabemos que aun al dar órdenes hay que ser sumamente claro porque lo que decimos puede ser entendido al revés. Los alemanes dicen: "Lo que puede ser mal entendido, será mal entendido". Por eso hay que expresarse con mucha claridad y tratar de hacer ameno y fácil el discurso.

Y el gran peligro de los oyentes consiste en que oyen pero no escuchan. Oír es percibir sonidos en el oído. Eso es fácil. Basta no ser sordo, y se logra oír. Pero escuchar es prestar atención a lo que se oye. Y esto sí que lo hacen muy poquitas personas. La queja de Dios en la S. Biblia es que su pueblo oye pero no escucha, cuando le llegan mensajes celestiales (Is. 6,9). Les llegan a los oídos las palabras, pero el cerebro no se toma el trabajo de ponerles atención para entenderlas y practicarlas.

Sea cual fuere la clase de oyentes que nos atiende, podemos estar seguros de que si el tema les parece aburrido o muy difícil, dejan de escuchar y se dedican a pensar en otras cosas. Dejar de atender al mensaje que se les expone es hacerle caso a la pereza mental y dejar de aprender lo que podría ser muy útil. Y contra este peligro deben combatir constantemente el predicador y el catequista. Es necesario insistirles en que aun en la charla más aburrida se puede aprender algo y que aunque les choque el tono o la voz del conferenciante, no por eso dejen de atenderle. Que se liberen de esa antipatía.

Recuerde el predicador que mientras se dicen cien palabras, el cerebro puede pensar en 500. Por eso tienen tanto tiempo para distraerse. Por lo tanto cuide para no dedicarse a explicaciones innecesarias o divagaciones que distraen. Mire si están atentos y si no lo están trate de llamar su atención con una anécdota, una frase impactante, una pregunta o algo que los logre hacer volver a escuchar con atención.

#### 43. LA PETICION DE UN PONTIFICE

En 1980 el Papa Juan Pablo II ante una inmensa multitud coronó a la famosísima imagen de Nuestra Señora de La Aparecida, Patrona de Brasil. Y allí en Belén de Pará le hizo a la Sma. Virgen estas peticiones en favor de los predicadores:

“Oh Virgen Santa María, escondida y callada entre la multitud, que solamente rompiste tu silencio para decir: “Haced lo que Jesús os diga”, ayúdales a todos los evangelizadores a enseñar siempre, no lo que a cada uno se le ocurre, sino lo que Cristo dice.

El evangelio nos dice que tú meditabas en tu corazón lo que Jesús decía o hacía. Haz que nosotros los evangelizadores comprendamos que más allá de las estrategias y de las técnicas está el que “abre los ojos para comprender las escrituras” y el que “hace arder el corazón mientras nos habla explicándonos los textos sagrados”. Haz que también nosotros dediquemos tiempo suficiente a meditar los dichos y hechos de tu Hijo Jesús.

“Ayúdales a quienes tienen que dirigir la religiosidad popular a ser fuertes y muy comprensivos al mismo tiem-

po. Fuertes para expulsar elementos degenerativos de la piedad y purificar la religiosidad de todo aquello que le sea extraño o dañoso, y muy comprensivos para saber adaptarse al pueblo humilde y pobre que quiere manifestar externamente su fe sencilla y fervorosa”.

Tres cualidades (contrarias a tres defectos) señala aquí el Pontífice, para la predicación: 1a. No enseñar lo que a nosotros se nos ocurre, sino lo que Cristo ha dicho. 2a. A imitación de la Sma. Virgen dedicar tiempo suficiente para meditar en los dichos y hechos de Cristo. 3a. Saber comprender al pueblo humilde. Ser valientes para corregirles las desviaciones en la piedad, pero adaptarse a su fe sencilla.

¿La voz del Sumo Pontífice no será un llamado que nos hace el mismo Dios?

#### PALABRAS DEL CODIGO DE DERECHO CANONICO

El pueblo de Dios se reúne ante todo por la Palabra de Dios.

Y TIENE ABSOLUTO DERECHO DE EXIGIR DE LABIOS DEL SACERDOTE QUE LE ANUNCIE ESA PALABRA. Los sacerdotes tengan en mucho aprecio su oficio de predicar, y consideren que uno de sus principales deberes es el anunciar a todos el Evangelio (Canon 762).

## LECTURA :

### UN DISCURSITO EUCARISTICO DE SAN BERNARDO

#### El Pan que te va a transformar:

*“Si te hincha el veneno del orgullo, come el Pan Sagrado que es la Eucaristía, y el pan humilde te hará humilde. Si la avaricia se apodera de ti, debes comer el Pan Celestial, la Santa Hostia, y el pan generoso te hará generoso. Si la brisa dañosa de la envidia sopla sobre ti, come el pan de los Angeles y este Pan te dará un verdadero amor. Si te has entregado al exceso en la comida o en la bebida, debes comer el Cuerpo Santísimo de Cristo en la Eucaristía, y este Cuerpo que ha soportado tantos sufrimientos, te volverá más mortificado en el comer y en el beber. Si te atacan la pereza y la indiferencia y te vuelven frío como el hielo y ya no sientes gusto por rezar ni por hacer obras buenas, fortalécete con el Cuerpo de Cristo y El te llenará de su entusiasmo para obrar el bien. Finalmente, si te sientes inclinado a la impureza, entonces, principalmente entonces, aliméntate con el Pan más santo que hay en la tierra, el cuerpo de Cristo y El, completamente puro, te irá llevando hacia la pureza y castidad*

*(San Bernardo).*

## Capítulo Segundo

DEFECTOS

QUE HAY

QUE EVITAR

El cristiano  
no debe levantar  
murallas  
sino construir  
puentes

## Defectos que hay que evitar

### 44. MANUÁL DE LA IMPERFECTA HOMILIA

“Si Ud. desea que su Homilía sea lo más imperfecta y lo más estéril posible, le aconsejamos esta fórmula: a) Crea que con la preparación remota basta. Para eso estudió bastante en el seminario. Basta subir al altar y allá se le ocurrirá lo que debe decir (y lo que se le va a ocurrir es lo que no debiera decir ya más). b) Confíe en sus cualidades naturales solamente: con esas dotes oratorias, esa voz de tenor y esa memoria cibernética que Ud. se manda, ¿para qué preparar una simple homilía? (Y le saldrá bien simple). c) Piense: los mediocres se preparan, los genios improvisan (Ud. lo único que logrará improvisar serán sus malos genios). Pero los grandes sabios han dicho que un genio se compone de un diez por ciento de inspiración y de un noventa por ciento de transpiración. Si Ud. se queda con el sólo 10% de inspiración, su resultado será sólo un 10% de conversión en sus oyentes. Lo demás... paja que se lleva el viento. d) Crea que eso de preparar la homilía como Dios manda, estudiando la Biblia, sus libros de comentarios, escribiendo la idea central, el tema bien definido, y los puntos principales, y memorizando el plan, y planeando bien cómo empezar y cómo terminar, es para los que están empezando a predicar. Que Ud. es ya muy ducho en esto y ahora puede empezar y terminar como se le ocurra en el momento.

(Y qué difícil es empezar bien y terminar como es debido una homilía. Lo único que supera en dificultad a principiar bien una predicación, es saberla terminar bien, el aterrizaje. Ya parece que va uno a terminar, y nada, otro párrafo y otro, los frenos no funcionan, luego el panzazo). e) Una imperfecta homilía para ser lo más imperfecta posible, lo primero que requiere es que no tenga raíz: o sea preparación escasa y nula. f) Si Ud. quisiera que la homilía no fuera tan imperfecta tendría que hacer estos pasos:

I) Leer atentamente los textos bíblicos, y algún comentario al respecto.

II) Observar los signos de los tiempo, para partir a la vez de la palabra de Dios y del acontecimiento del hombre.

III) Reflexionar sobre estos temas que va a predicar. Pensar largo en ello.

IV) Orar su sermón. Hacer oración precisamente acerca de estos temas que quiere inculcar.

V) Memorizar qué es lo que va a decir. Pensar qué ejemplos va a narrar (Predicación sin ejemplos no se parece al Sermón de la montaña. Predicar sin narrar nada y sin comparaciones, es buen anestésico para dormir rápido a los oyentes).

VI) Idear cómo hacer más agradable este tema; cómo entusiasmar a todos por lo que les va a aconsejar.

VII) Buscar algo interesante que decir. Algo optimista, que no los apachurre, sino que los anime a servir con más alegría al buen Dios.

g) La predicación me resultó imperfecta. Pero ¿los oyentes sí se darán cuenta de que no preparé la homilía? ¿Que cómo lo saben? La impreparación se denuncia por la dispersión de los conceptos, lo aburrido, la “repetición de la repetidora” de todos los domingos, las dificultades para elevarse a un tema un poquito más alto del que está trillando todas las veces (notan que sus motores no arrancan, que Ud. tiene que hacer muchas piruetas para no venirse a tierra). Se nota que no se preparó Ud., ¿sabe en qué? En que el auditorio está melancólico, pasivo, cloroformizado. Aquí reina el señor Morfeo. Se nota ausencia de renovación teológica. Ni un concepto nuevo, ni una frase que impresione. Siempre las mismas perogrulladas (Perogrullo era un señor que a la mano cerrada la llamaba puño). Ausencia de cuanto pasa en el mundo: no se sabe si su sermón es de la década del 90, o si es más bien del año 900. Se advierte que el predicador no sabe lo que está sucediendo a diez mil kilómetros ni a diez metros. Para él no cuenta el hombre concreto, ese que le está escuchando: ese matarife, ese doctor, esa revendedora, esa dueña de casa, esa colegiala, o ese desempleado. Ignora los signos de los tiempos y se le está olvidando la Palabra de Dios.

Muy bien querido predicador: ¿deseaba una imperfecta homilía?, pues le habrá salido más imperfecta de lo que aún los más pesimistas la deseaban (Mr. Peñalosa).

Este libro busca ayudarlo a Ud. estimado predicador, amable catequista, para que su predicación y su catequesis sean los menos imperfectas posibles, y el Señor y sus oyentes queden ampliamente satisfechos de lo que Ud. les enseña. Quiera Dios que así sea.

#### 45. LAS QUEJAS DEL PAPA BENEDICTO

El Pontífice Benedicto XV dirigió estas sentidas palabras a los predicadores del mundo entero:

“Hoy existen más predicadores que nunca y sin embargo las costumbres se van corrompiendo cada vez más y más. ¿Por qué? ¿Acaso es que la espada de dos filos que es la palabra de Dios ha perdido su fuerza? ¿O será que ahora los oyentes tienen peores disposiciones que en tiempos de las apóstoles? No. La Palabra del Señor nunca pierde su fuerza para convertir y transformar y los oyentes no tienen ahora peores disposiciones para escuchar lo que Dios les quiere decir. Lo que sucede es que muchos predicadores no son ya como los apóstoles y los primeros discípulos, sino que se han enfriado en su fervor y ya no brillan suficientemente en santidad”.

“Lo que a cada predicador le debe interesar en su predicación no es con qué elocuencia logra hablar, ni qué tanto lo aplauden y felicitan y alaban los oyentes, sino el fruto de salvación y conversión que su predicación logre conseguir en las almas de los oyentes”.

“Muchos predicadores se avergüenzan de enseñar cosas sencillas para que no vayan a creer los demás que ellos no son sabios. Se avergüenzan de alimentar al pueblo con manjares propios de quienes son todavía pequeños en la vida espiritual, y buscan auditorios selectos, y sitios famosos para predicar, olvidando que Jesús demostró su misión divina evangelizando a los pobres” (Mt. 11,5).

También hoy existe para los predicadores el peligro de que se les pueda llamar con el apodo que les dio San

Pablo a algunos: “halagadores de los oídos”, si lo que buscan es hacerse simpáticos ante los oyentes y no su conversión y su santificación” (Benedicto XV).

#### 46. UN DESCUBRIMIENTO DE SAN JUAN EUDES

El gran predicador San Juan Eudes exclamaba: “¿Por qué habiendo tantos predicadores hay tan poquitos cristianos que se conviertan y se dediquen a la santidad? Por dos razones: la primera: porque los cristianos no se dedican a escuchar la Palabra de Dios con las debidas disposiciones. Y la segunda: porque muchos predicadores hablan movidos por motivos terrenos, y predicándose a sí mismos y no a Jesucristo. Alimentan con sutilezas y mundanidades la curiosidad de los espíritus, pero no les proporcionan el pan de la doctrina cristiana y celestial: alegran los oídos con florecillas y discursos artificiosos, pero no conmueven los corazones con temas que lleven a la conversión; les interesa más agradar que convertir y se quedan sin verdaderos frutos en su predicación”.

#### 47. DESCRIPCION GRAFICA

De un predicador se decía que “predicaba en avión”, porque lo hacía a gran velocidad, con gran ruido y siempre por las nubes.

#### 48. ALGO QUE LOS OYENTES NO TIENEN

La gente del mundo lo que necesita es reflexión, y eso es lo que es necesario que posean sus predicadores: reflexión. Pero muchas veces, por ser irreflexivos no tenemos más éxitos en la predicación. Parece como que tuviéramos las soluciones a flor de labios y que no tuviéramos



mos necesidad de dedicarnos a pensar seriamente lo que tenemos que decir a nuestro público, y esta falta de reflexión, de dedicarse a considerar detenidamente lo que les debemos decir le quita mucha eficacia a nuestra predicación. Nuestros oyentes no han solucionado muchos de sus problemas porque son muy irreflexivos y no dedican tiempo suficiente a pensar y a buscar soluciones. Por eso precisamente es que nuestro apostolado de la predicación pide que reflexionemos más, que dediquemos más tiempo a pensar y buscar soluciones para los que nos escuchan. Entonces sí que se conseguirán buenos efectos (P. Osuna).

#### 49. PELIGRO A LA VISTA

Dicen que en Medellín para un Curso de Actualización invitaron conferencistas sumamente atrevidos, y de esos que lo que les interesa es el Snobismo, el ser ultramodernos. Y el primer día, después de una conferencia acerca de la obediencia, los asistentes salieron resueltos a no volver a obedecer jamás. El segundo día después de una conferencia acerca de la pobreza, los oyentes salieron despreciando totalmente la virtud de la pobreza y resueltos a no cumplirla. Y el tercer día que el tema era LA CASTIDAD...estuvieron tan de suerte que ese día el conferencista no llegó.

¿Con amigos así, para qué enemigos? Con conferencistas así ya no hace falta que los enemigos de la religión vengan a atacarnos. Después de un sermón como esos podremos repetirles a los enemigos de nuestra salvación la frase que un borracho le decía al policía que lo empujaba: ¡No hace falta que me empuje. Yo me caigo solo!

Si el que debía ser sal, pierde su sabor y si el que debía ser luz deja de alumbrar, ¿para qué sirve entonces?

## NO IRSE A LOS EXTREMOS

Los romanos decían que en el medio está la virtud (in medio stat virtus). No hay que oponer los extremos: “o tierra o cielo”, “o autoridad o pueblo”, “o persona o comunidad”, “o sociología o trascendentalismo”. Eso no hace bien. Lo mejor es convertir el dilema y la antítesis en una síntesis. Por ejemplo: “Compromiso con lo terrenal, sí, pero sin dejar de tener la mirada en lo eterno”... “Mucho respeto a la autoridad, pero darle mucha importancia a los súbditos” (P. Sudaire).

### DE LAS T ECCIONES

Jesús decía que muchas veces los hijos de las tinieblas son más astutos y más vivos que los hijos de la luz (Lc. 16,8). Veamos un ejemplo: “¿Qué diferencia entre el modo conmovedor con el que un fogoso parlamentario recomienda en el Congreso una ley inicua, como por ejemplo: la ley del divorcio o del aborto, y el modo insípido y sin entusiasmo con el que algunos sacerdotes recomiendan en el templo en su homilía, la salvación del alma y los modos de obtenerla. Como nos serviría de vez en cuando oír a los que se saben expresar con entusiasmo y elocuencia. Para aprender de ellos a pronunciar mejor nuestros sermones. Pidamos al Señor que los hijos de la luz no seamos menos prudentes ni menos elocuentes para recomendar el bien, que los hijos de las tinieblas para propagar el mal. Una de las acusaciones que se hacen a la predicación de ahora es que: “No logra impresionar”. Y esto es fatal (Cardenal Cicognani).

ESTENER

Perder cinco minutos en un intervalo puede ser provechoso para no perder la atención de los ya cansados, dis-

traídos o indigestados. Se les puede invitar a que se desentumezcan un poco.

Es sumamente importante el mantener la atención de los oyentes. Esto es básico. Averiguar qué los distrae y tratar de evitarlo o alejarlo. Las sillas demasiado cómodas invitan al sueño y los hacen dormir. Una pregunta lanzada al aire, acerca de lo que se está diciendo, puede hacer que su imaginación que estaba andando por otras partes vuelva otra vez allí al sitio donde se les habla (Leo Treze).

### 53. ALGO QUE DISTRAE TOTALMENTE

Si el tema que se trata está por encima de la preparación de los oyentes, o en su exposición se pasan sin explicación suficiente ciertas nociones desconocidas por los oyentes, es claro que la mente de ellos, al no poder seguir por el camino que lleva el predicador, lo abandonará con facilidad, y su imaginación se irá a pasear por el camino de las distracciones. Hacer que ellos atiendan lo que no entienden, es como querer que suban a un piso superior, pero quitarles la escalera y no dejar que funcione el ascensor (Irala).

### 54. ALGO QUE INVITA MAS AL SUEÑO QUE A LA ATENCION

Si la exposición se hace con tono monótono, si no se les dicen comparaciones ni ejemplos prácticos que ilustren y amenicen lo que se les enseña, es muy natural que los oyentes se distraigan y que en vez de dedicarse a poner atención se dediquen a dormir.

El Dr. Arthus comprobó que en un mayor, la atención tiene la duración máxima de veinte minutos (y en un menor menos de diez minutos). De ahí en adelante vienen el esfuerzo y el desgaste. Si el predicador no le da al oyente un pequeño alivio, por medio de ejemplos, de anécdotas, de noticias interesantes, de comparaciones (y quizás hasta de chistes) el oyente se tomará por sí mismo ese alivio, durmiéndose o distrayéndose. Un chiste deselectriza y relaja los músculos tensos del rostro y del estómago y prepara para poder recibir más sangre en el cerebro y más ideas en la mente (Del libro "Eficiencia sin fatiga en el trabajo mental").

### 55. LA DEPENDENCIA DEL SERMÓN EN LA VANAGLORIA

Cuando Juan Bosco era joven seminarista buscaba la vanagloria en sus sermones. Empleaba muy bellas frases y usaba retumbante literatura. Y él mismo nos cuenta su dolorosa experiencia: "Un día después de un rimbombante sermón que dije acerca de la Natividad de María, pregunté a un campesino que me felicitaba por lo bonito del sermón: "¿Amigo de qué hablé hoy? Y él me respondió: De las benditas ánimas" Y yo ni siquiera las había nombrado en el sermón. Caí de las nubes. Y pregunté al párroco. El me dijo: "Debe predicar más sencillo porque la gente no le entiende". Todavía conservo esos sermones para mi vergüenza. Allí no buscaba sino mi vanagloria (Don Bosco).

Pero esta lección le fue sumamente provechosa para toda la vida. Desde que se ordena de sacerdote nadie le oirá predicar de manera difícil de entender ni con frases rimbombantes para atraer la atención y ser felicitado por buen orador. Su predicación será siempre de admirable sencillez y obtendrá maravillosos frutos de conversión. Ojalá aprendamos también nosotros esta lección.

Es fácil engañar a la gente diciéndole que lo antiguo no servía, que lo nuevo es lo que vale. Eso es demagogia. A los oyentes hay que decirles que lo antiguo valía mucho, pero que ahora hay nuevas luces del Espíritu Santo y que por eso hay novedades.

Es fácil ceder a la tentación de imaginarse que el tema principal de la predicación debe ser el enseñarles cómo lograr salir del subdesarrollo económico en el que estamos. Pero eso se llama "horizontalismo". El fin del cristianismo no es sólo para esta tierra. Lo que importa sobre todo es lograr conseguir la salvación eterna. Muchos predicadores y apóstoles secularizados han logrado conseguir que sus oyentes ganen más dinero, pero no han logrado que dejen de volverse menos corrompidos. Les ayudaron a cosechar sólo para los años de esta tierra y no les ayudaron a cosechar para la vida eterna. Traición a su sagrado deber, puede ser esto.

Si sólo pretende agradar a la gradería, a los que están abajo, echará sin misericordia contra la autoridad y contra todos los que están arriba. Eso agrada por el momento a algunos pero...luego quedan mal formados.

No hay que decir: "más evangelización y menos sacramentalización". Esa frase puede ser "made in infierno". Ahora se evangeliza al mismo tiempo que se sacramentaliza. Más evangelización sí, pero no menos sacramentalización (Monseñor Vega. Consultor del Concilio).

Después de 45 minutos, hasta los sillones más cómodos parecen como si estuvieran forrados de alfileres. Y si

se pasa de una hora se está atropellando el derecho que tienen a cierto grado de comodidad.

Ojo al reloj: míralo con frecuencia. No te propongas ser demasiado breve porque en demasiado poquito tiempo se dicen demasiado poquitas cosas, pero recuerda también el dicho del Libro de los Proverbios: "La miel es agradable en cantidad debida. Pero en demasía se vuelve empalagosa y cansa".

## 58. UN PREAMBULO QUE NO PUEDE FALTAR

Tomás Merton se quejaba tristemente diciendo: "Confiar en Dios. ¿Pero es que alguna vez he confiado plenamente en El? ¿De qué me sirve andar predicando, si no confío en Dios ni creo prácticamente en su poder? Digo un montón de cosas acerca de su inmenso poder y luego le doy más importancia a mis miserias que al poder divino? ¿No me estará sucediendo como a Jonás que le concedía más importancia a su debilidad y a la posible mala voluntad de los ninivitas, que al inmenso deseo que Dios tenía de salvar aquellas almas a las cuales lo enviaba a predicar?". Son preguntas que cada predicador tendría que hacerse de vez en cuando.

## 59. ALGO QUE HACE EXTRAÑAR

Al salir de una misa en la cual el predicador hizo su sermón sin haberlo preparado y sin poner ningún esfuerzo por declamarlo bien, el sabio Claudel le dijo al sabio Mauriac: "¡Verdaderamente es increíble que la Iglesia se haya extendido por medio de la predicación!", y Mauriac le respondió sonriendo: "Pero es que probablemente no todos los predicadores son tan descuidados como éste para prepararse o para declamar sus sermones".

## 60. PELIGRO DE PECAR POR EXCESO

Una memoria feliz corre el riesgo de provocar un flujo excesivo de ideas, lo que puede desorientar a los oyentes. Por eso el que habla en público debe efectuar una labor de selección y tener cuidado para que no le suceda que por presentarles demasiadas ideas en una sola charla, se queden sin lograr retener ninguna. El consejo de San Francisco de Sales era: "Pocas ideas pero buenas. Pocas ideas pero repetidas y remachadas. Pocas ideas pero apoyadas por ejemplos y comparaciones y frases de la Sagrada Biblia. Lo demasiado puede ser enemigo de lo bueno. Al preparar el discurso ir efectuando la labor de selección para decir sólo en cada discurso lo que más convenga".

## 61. PELIGRO DEL ORADOR DEMASIADO JOVEN

El joven tiene una combatividad iconoclasta; todo lo ataca. Al recibir la primera idea acerca de un tema ya se imagina que lo domina por completo. Recibió la primera noción de una idea y cree que ya la sabe mejor que nadie. Se imagina que la generación vieja está mucho menos enterada que él de cualquier tema o problema. Se imagina que su visión del mundo es ya completa... Pero el orador viejo, calmado, en vez de criticar y discutir, escucha. En vez de combatir, entabla diálogo. En vez de pretender ilustrar a todos con sus consejos infalibles, busca consejo en los más ilustrados. No dogmatiza, no ataca, no desprecia ni ridiculiza. Sabe que sabe mucho menos de lo que debiera saber y por eso no se preocupa mucho por hacer saber a los otros que él sabe más que ellos.

## 62. LOS TIEMPOS VAN CAMBIANDO

Ahora ya no aceptamos el estilo de ciertos sermones del siglo pasado, que estaban llenos de muchas palabras

rimbombantes para no decir casi nada; ricos en palabras sonoras y pobres en ideas prácticas. Ahora la gente quiere que el predicador sea efectivo, práctico, concreto. El buen sermón es como una conversación con el auditorio, y éste desea que le quede bien claro qué fue lo que el orador le quiso enseñar, recordar y recomendar (Wriht).

## 63. ALGO QUE INFLA INUTILMENTE

Uno de los peligros del predicador es la gloria del púlpito o del micrófono. A cualquiera que no sea exageradamente tímido lo puede atacar. Llega ese sacerdote joven a una iglesia donde por tantos años han escuchado al director o al párroco y a otros sacerdotes antiguos, y una voz nueva impresiona a las gentes. Y basta enseguida que la más pobre viejecita le venga a decir que su sermón estuvo "divino", y el sacerdote recién llegado se infla y empieza a imaginarse que jamás en aquel templo habían escuchado un predicador tan admirable como él.

Lacordaire después de un sermón de resultados maravillosos, se azotaba y a veces se colgaba de una cruz. Alguien le vio llorar al terminar uno de sus magistrales sermones y le preguntó: "¿por qué llora si el resultado fue clamoroso?", y el predicador le respondió: "Por eso es que lloro. Tengo miedo a llenarme de orgullo. Y a pretender robarle a Dios la gloria que sólo a El le pertenece".

## 64. CUIDADO CON EL ANTI

El "Anti" es dañoso. El que se declara "anti" lo que piensan los demás, se considera más importante que los otros. El que le gusta ser "anti" cree que lo que los otros afirman es erróneo, superficial y estúpido, y que hay que combatirlos digan lo que digan. Y esto le va creando un

vacío a su alrededor y le va consiguiendo antipatías. Lo inteligente es apreciar la superioridad de los otros, sea en el campo que sea.

## 65. ALGO QUE LLEGA CASI SIEMPRE

Aún en el discurso mejor preparado, el orador tendrá improvisaciones que a él mismo lo admiran.

Como principio hay que proponerse no improvisar nunca. El dejar para que llegado el momento surja en la mente el discurso hace que le falte entonces el factor emocional que proviene de haber estado pensando seriamente en lo que se iba a decir.

## 66. NO NEGAR CON DEMASIADO ENFASIS

En las reuniones sociales se considera antiartístico y vulgar que el que preside se dedique a hacer afirmaciones como definitivas y decisivas. Montaigne decía que LO MALO NO ESTA EN DECIR ERRORES (que todos los decimos) SINO EN DECIRLOS CON DEMASIADO ENFASIS (Se llama énfasis al querer darle una total importancia a lo que se afirma o se dice). Es mejor afirmar cosas de menor importancia pero amablemente, y no dedicarse a un modo de hablar tal que signifique que lo que hemos dicho no tiene discusión ni se le puede dar otro significado que el que le hemos dado nosotros. Hablaremos con mucho énfasis cuando tratemos de los dogmas de fe, pero ellos son pocos. En los demás temas es mucho mejor lanzar suavemente al aire nuestra ideas, proponerlas amigablemente e invitarlos a experimentar lo útiles que son, pero sin que nadie se sienta obligado o forzado a seguirnos ciegamente.

## PARA NO SER CANSON

Evitemos los detalles superfluos y no necesarios o aburridores. Un famoso autor decía que: "El secreto de ser pesado y aburridor consiste en contarle todo".

Hasta una persona aburrida puede ser atendida si pronuncia debidamente, pero aun el sabio más erudito no será debidamente escuchado si pronuncia atropelladamente.

## UNA NOTABLE ENUNCIACION

Saber hablar no es sólo saber deslumbrar. Para hablar bien y con provecho es necesario que tengamos algo importante qué decir, y que lo digamos en el momento oportuno y de la manera debida. Muchos han fracasado porque se han puesto a hablar sin tener nada especial qué decir, o lo han dicho en un momento que no era el más oportuno, o no les conocían bien el tema que iban a tratar, o no les explicaron a los oyentes los buenos efectos que esa propuesta les traería para el futuro. Aunque hablen muy bonito si hablan fuera de tiempo, o no tenían un tema bien preparado para decir, pueden arar en el mar y sembrar en el viento, y el fruto será nada o menos que nada.

## LOS AVISOS

Los avisos o anuncios parroquiales quitan mucha espiritualidad a la homilía. Por eso no deben darse mezclados con el sermón. El mejor momento para dar los avisos es antes de impartir la bendición final. Así se los llevan fresquitos en la mente y pueden recordarlos mejor para cumplirlos (Fournier).

Los avisos deben ser pocos y breves. Ellos dispersan la atención del oyente hacia temas menos sobrenaturales, por eso no hay que mezclarlos con la homilía (Carta del episcopado francés).

#### 71. QU A LECCION SEA ACTUAL, NO PRETERITA

No hablemos de los hechos de la Sagrada Escritura solamente como ejemplos que sucedieron en un pasado. Adaptémoslos al tiempo presente. Así por ejemplo: al explicar la frase de Jesús al leproso: “Quiero, quedas sano”, o la escena de la Tempestad calmada, tenemos que convencer a los oyentes de que es en el día de hoy cuando un enfermo busca la salud en Cristo y la consigue, si tiene fe, y que la Tempestad está sucediendo también ahora y en este mismo instante quizá, y que el Maestro solamente está aguardando a que lo “despertemos” con nuestra humilde oración. Esto gusta e impresiona a la gente (Fornier).

#### 72. UN MENSAJE DE CALIDAD

“Sería una fatalidad convertir el mensaje más consolador que se ha oído en el mundo, el santo evangelio, en un sistema de feroces preceptos y de látigo implacable” (Daniel Rops).

#### 73. UN SERMÓN DE CALIDAD

Un predicador estaba siendo felicitado por un sermón muy bien preparado y muy bien recitado, que acababa de pronunciar, y él exclamó: “Basta, al fin y al cabo este fue un discurso como todos los que yo hago”; y uno de sus amigos le dijo con ironía confianzuda: “No hombre, este sermón tuyo no fue como todos los que dices. Este fue de los buenos”. Pudo ser una burla cariñosa, pero lo

cierto es que de muchísimos predicadores habría que decir algo parecido cuando de vez en cuando preparan bien un sermón y lo dicen con todo esmero: “Hoy sí hizo un sermón bueno, y no como los que pronuncia ordinariamente”. Y es una verdadera lástima que tengan que decir tal cosa tan frecuentemente de muchos de nosotros. Dios nos perdone tanto descuido.

#### 74. CUIDADO CON LA LONGITUD

Que no nos suceda como a aquel músico cansón de pueblo que le pagaban \$100 para que empezara y \$200 con tal de que terminara.

#### 75. LA DECLARACION DE UNOS OYENTES:

El P. Bessiers preguntó a un grupo de feligreses cuál era el peor defecto que encontraban en sus predicadores. Ellos se reunieron y sacaron esta conclusión: “Lo que más nos decepciona de nuestros predicadores es que nos hablan tan poquito de Jesucristo. Parecen políticos o diputados, pero no apóstoles de Jesús”. ¿Podrán decir eso mismo nuestros oyentes? ¡Quiera Dios que no lo puedan decir nunca!

#### 76. UN VICIO PELIGROSO

Los oyentes califican como uno de los peores vicios de la predicación el extenderse demasiado, lo cual sucede a veces por dispersarse hacia otros temas secundarios. Y exclaman muy frecuentemente: “Muy interesante, pero demasiado largo”. “Habla bien, pero se pasa del tiempo que uno es capaz de aguantar sin agotarse por el cansancio”. Uno exclamaba: “Lo que más me impresionó de ese sermón tan largo fue... la tabla de la banca en las costillas”. Y a veces impresiona dolorosamente.

En 1841 una endemoniada le gritó al Santo Cura de Ars: "Comepatatas, faldinegro odiado: cuánto nos haces sufrir con esas tus predicaciones tan extremadamente sencillas y fáciles de entender. ¿Por qué no predicas con literatura y adornos literarios y por las nubes, como lo hacen en templos famosos de grandes ciudades?". Se nota que la manera sencilla de predicar no les agrada mucho a los poderes diabólicos porque el pueblo si logra entender se logra convertir mucho más fácilmente.

#### POSTO:

San Pablo dice: "Domino mi cuerpo y lo reduzco a servidumbre, no sea que enseñando a otros el modo de triunfar, resulte yo mismo descalificado" (1 Cor. 9,27). Es un santo temor que debiera acompañar a todo predicador y a todo catequista porque nos puede suceder como a los letreros o avisos que en las ciudades señalan por dónde se puede viajar hacia el aeropuerto. Dicen a toda hora: "por aquí al aeropuerto", pero ellos nunca van. Eso es algo muy temible para todo el que enseña religión que demuestre a los otros el camino para ir al cielo, pero él no mueva un pie para viajar por ese camino. San Francisco de Sales dice que a muchos catequistas les sucede como a las campanas: invitan a otros a ir a la Santa Misa, pero ellas nunca van. ¡Señor: líbranos a todos los predicadores de tan espantoso mal. De enseñar, pero no practicar, líbranos Señor!

Es carecer de sentido pedagógico hablar sin más ni más al pueblo de ciertos términos del Antiguo Testamento sin explicarles qué significan. La misma palabra:

"Testamento" no la entienden bien si no se les recuerda que su significado es el de Pacto, Alianza, Tratado, etc. ¿Para qué hablarles de "Cuerno de la abundancia" o de "Torre de David" o de "Siervo de Yaveh" si no les explicamos bien qué significado tienen esas palabras? La misma palabra "Yavéh" si no se les explica, les queda como si les hubiéramos hablado en Ruso. Hábleles de "propiciación", de "desagravio", y aun de "intercesión", sin explicarles las tales palabritas, y pregúnteles después de qué habló y verá que le entendieron tanto como si les hubiera hablado en Chino. El pueblo es casi analfabeta en religión. No podemos dar por entendido lo que ellos no entienden. Eso esteriliza el sermón (Fournier).

MIN

11

Cuando se exponen ideas al público no pueden soltarse dispersas y desordenadas. El oyente debe captarlas como algo práctico y fácil de retener en la memoria. Si después de una charla o de una catequesis no pueden resumir en pocas frases lo que se les enseñó ni pueden sacar alguna conclusión práctica, es señal de que algo falló en aquella exposición.

#### 81. LOS TRES FINES QUE HAY QUE BUSCAR EN TODO DISCURSO

Desde tiempos antiquísimos los maestros de oratoria han dicho que los tres fines que debe proponerse quien habla en público son: convencer, conmover y deleitar. Si falta alguno de los tres, queda manco o cojo el discurso. La mejor manera para lograr convencer es conmover y deleitar.

Muchos se preocupan porque sus argumentos sean irrefutables. Muy bien por eso. Pero si no se esfuerzan por conmover y deleitar, el público se aburre y no reac-

ciona favorablemente. Exclamarán luego: “ ¡Muy sabio, pero no me gusta. Me aburre!”.

¿Y por qué esta reacción? Porque al ser humano le gusta apoyar y aceptar es lo que le agrada, lo que le llega al alma, aunque no lo entienda mucho. Y en cambio lo que no le entusiasma, aunque lo entienda más que lo otro, le atrae menos.

Que no olvide jamás el que habla en público este principio de sicología, tan importante: “**Toda idea recibe más apoyo por razón de los sentimientos de simpatía que despierta, que por las demás razones**”.

#### 82. UN DEFECTO MENOS

Si el que habla en público no se alarga demasiado ya tiene asegurado el primer punto del éxito. Quizás algunos de nosotros hemos oído esta exclamación: “ ¡Habló muy bien, pero se hizo muy cansón a lo último!”.

Evitemos que tengan que repetir esta queja.

#### 83. CONSECUENCIAS DE LA FALTA DE UNIDAD

Algunos predicadores y catequistas gastan tanto tiempo en rodeos, que cuando van a entrar en el tema, ya el público está cansado. Van diciendo pedacitos de diversos temas, y al final los oyentes no logran saber de qué tema fue que les quiso hablar. Y se cumple lo que dice el Libro de los Proverbios: “**El que mucho abarca, poco aprieta**”. Quien de muchos temas quiere hablar al mismo tiempo, de ninguno logrará hablar debidamente.

#### 84. LA DEMASIADA EXTENSION

Una vez fue un ciudadano de Libia a pedir al Senado de Esparta que enviara una ayuda militar a su país, y pa-

ra ello pronunció un larguísimo discurso. A los espartanos, en cambio, les gustaba que lo que se tenía que decir se dijera en el menor número de palabras que fuera posible. Por eso al terminar el discurso, uno de sus oyentes le dijo: “**Tu discurso fue tan largo que se me olvidó por completo la primera parte y por eso no he podido comprender la segunda**”. Y no le concedieron el auxilio pedido. Les sucederá así a algunos de nuestros oyentes, que por lo cansón y largo del final, se les olvidó lo bueno que les dijimos al principio?

#### 85. SIMON EL MAGO UN GRAVE PELIGRO PARA EL PREDICADOR

Los Hechos de los Apóstoles narran el caso de Simón el Mago que deseaba comprar el poder de hacer milagros para poder lucirse ante los demás (Hech. 8,9).

El error de Simón el Mago fue que lo que le interesaba no era hacerle el bien a los demás, ni salvar las almas, ni darle gloria a Dios, sino conseguir poder y prestigio para él y alimentar su orgullo y vanidad.

Esta exaltación del Yo, es siempre el gran peligro para el predicador y el catequista. Porque cada día hay el peligro de que pongamos más interés en demostrar que somos muy inteligentes y llenos de cualidades, que en demostrar que Cristo es maravilloso y que la salvación del alma es lo más importante que hay que conseguir.

Por eso el Pontífice San Gregorio dice que en sus escritos y en sus predicaciones tenía que detenerse de vez en cuando y preguntarse: “**¿Para qué estás escribiendo? ¿Para qué estás hablando? ¿Para inflar tu orgullo y tu vanidad con el qué dirán y el qué pensarán los seres humanos? ¿O para que Cristo te pueda decir: ¡Muy bien siervo fiel y bueno!**”! (S. Lucas 19,17).



Ojalá pudiéramos decir con la Madre Teresa de Calcuta: “Mi único deseo al hablar y actuar es que cada palabra mía y cada acción mía, sea algo sumamente agradable para el buen Dios”.

#### 86. LA CONDICION DEL SANTO DE LA EDAD MEDIA

Cuentan de un santo de la Edad Media (o sea por allá del año mil) que después de un famosísimo sermón de un gran predicador, mientras todos alababan las bellezas que había dicho y el modo tan admirable que tenía para hablar aquel orador, el santo, allá detrás de la puerta de la iglesia lloraba y lloraba.

Se acercaron a preguntarle el porqué de sus llores y respondió: “Es que yo vi que durante el sermón los demonios iban echando todas sus palabras entre un costal y se las llevaban para el infierno, porque todo lo que decía, lo decía para aparecer bien y para que lo felicitaran, y no para darle gloria a Dios y salvar almas”.

Nuestro Señor le decía a Sor Josefa Meléndez: “Mira cuántas personas tienen facilidad para enseñar la religión pero se pierden tantos tesoros que podrían adquirir para el cielo porque no ponen como intención de lo que hacen y de lo que dicen el extender el Reino de Dios y el salvar las almas. Y mostrándole una gran mata de uvas, con muchas hojas pero sin frutos le dijo: “Esto representa a quienes sí obran y hablan en favor de la religión, pero lo que hacen y dicen no tiene por fin la gloria de Dios y el bien de los demás, sino el aparecer bien ante los otros”.

Cada predicador y catequista debería poder repetir lo que decía San Pablo: “Predicamos no buscando agradar

a los hombres, sino a Dios que examina nuestros corazones e intenciones. No buscamos gloria humana ni de vosotros ni de nadie” (1 Tes. 2).

#### 87. UNA CONDICION SIN LA CUAL NO SE PUEDE SER BUEN PREDICADOR

Para ser un buen predicador hay que ser “un convertido”. Convertirse es ir viajando por el camino del pecado y de la perdición y cambiar de rumbo y empezar a caminar seriamente por el camino de la santidad y de la salvación.

La historia de la Iglesia presenta tantos y tantos casos de predicaciones que fallaron y no obtuvieron el éxito requerido, porque los que ocupaban el sitio destinado a los predicadores eran hombres “no convertidos”. Este caso ha sido tan frecuente que es imposible no hacerlo resaltar y no darle importancia.

Sería terrible hacer la lista de las horrendas consecuencias que ha producido esta falla espantosa: que los predicadores sean hombres “no convertidos”.

Pero mucho más desalentador sería hacer la lista de los grandes provechos que se habrían obtenido y que no se han conseguido, porque los que predicaban no se han preocupado seriamente por convertirse.

La palabra de un convertido tiene cien veces más eficacia que la de uno que no trabaja en serio por convertirse.

¿De cuál de estos dos grupos seré yo? Todavía puedo pasarme al grupo de los que trabajan en serio por convertirse y logran salvar muchas almas.

Si en verdad trabajamos por convertirnos, nos atreveremos también a invitar a otros a la conversión en familia, entre amigos, aun con el riesgo de que se rían y nos digan como a los apóstoles en Pentecostés que estamos borrachos (Pujol).

#### 88. OYENTES MODERNOS HABLAN DE COSAS QUE CONVIENE EVITAR

Un oyente exclamaba: “¿Por qué en la predicación se hacen tantas censuras y tan poquitas alabanzas? ¿Acaso se les olvidó a los predicadores que la educación debe componerse de un 50% de correcciones y otro 50% de estímulos y felicitaciones?”. Llega uno al templo después de muchas horas de trabajo y de angustias y sólo escucha críticas a sus malos comportamientos. Eso hace falta, pero también que nos den ánimo y esperanza.

#### 89. EL USO DEMASIADO FRECUENTE DE SUPERLATIVOS

Es el uso demasiado frecuente de superlativos. Esto quita mucho efecto a las palabras de ciertos predicadores. No hay que abusar de los adjetivos. No hay que emplear de a tres seguidos. Por ejemplo: “Misión sagrada, humana y altamente patriótica” (Julián Marías).

#### 90. NO DEJAR EL EVANGELIO EN SEGUNDO PLANO

A veces produce tristeza el ver cómo en una predicación el sacerdote despacha el evangelio rapidísimamente diciendo que no tiene tiempo para comentarlo y pasa a otros temas, por ejemplo: la colecta, el bazar, las ideologías, etc. “Mientras se desperdicia el río, dejaron secar la huerta” (Peman).

#### 91. ¿POR QUE PREDICAR TAN DISTINTO DEL MODO COMO PREDICABA CRISTO?

Jesús hablaba de un modo familiar y poético de cosas sencillas: de monedas que se pierden, de hijos que vuelven al hogar, de fiestas que se hacen en familia; y ese sí es el lenguaje que la gente entiende. Pero ahora desde nuestra banca de pacientes sufrimos muchas decepciones porque para hablarnos no se fijan en las “carencias” espirituales que estamos sufriendo ni en los “vacíos de espiritualidad” y de ciencia religiosa que tenemos en el alma, sino que nos hablan de vaguedades que parece que ni ellos mismos las entienden ni las aman ni les emocionan (Lorenzo Gomiz).

#### 92. CONSEJOS DE GRANDES TEOLOGOS

**El mejor oficio del predicador es el del cristal:** dejar pasar la luz que es Cristo y sus enseñanzas. Cualquier partícula de opinión propia discutible que añada el que predica puede empañar el cristal y dificultar el paso de la luz del evangelio que quiere llegar al alma de los oyentes. Cuando más limpia de pecado se halle el alma del predicador, tanto mejor llegarán a sus oyentes los rayos iluminadores de los mensajes de Jesús (Cardenal Gomá).

#### 93. NO SE DEBE FABRICAR EL FRUTO SIN SIEMBRA Y FRUTO

Nadie se acuesta pecador y se levanta santo. Las enfermedades del alma son como las del cuerpo: vienen rápidamente, pero demoran bastante en irse definitivamente. El buen predicador es como el buen agricultor: siembra, cultiva, riega, poda, abona, aguarda con paciencia la cosecha y repite con San Pablo: “Paciencia, que a su tiempo recogeremos los frutos”. Puede ser que

en nuestra predicación se cumpla lo que decía Jesús: “Unos son los que siembran y otros son los que recogen los frutos” (S. Juan 4, 37). Pero de todos modos si sembramos Palabra de Dios podemos estar absolutamente seguros de que en nuestra predicación se cumplirá la promesa del Señor que dijo: “Mi palabra no volverá a mí vacía, sino que producirá sus frutos” (Isaías 55,11) (San Francisco de Sales).

94. ERRE... PARABLE: LA MITAD DE LOS  
... NO ALCANZAN A OIR

Algunos predicadores tienen ciencia y fervor, pero tienen el defecto fatal de no pronunciar, y la mitad de los oyentes no les logra entender. Se les oye apenas la mitad de cada palabra. No pronuncian las vocales. Y el oyente se cansa porque tiene que hacer mucho esfuerzo para lograr entender algo. Hoy la gente desea que el predicador le hable como los locutores de radio y de televisión: con locución clara, de manera que se le logre entender sin mucho esfuerzo. Haremos un esfuerzo por pronunciar un poco más? Ganará mucho en eficacia nuestro sermón.

95. FER

Un sacerdote preguntaba a un actor de televisión: “¿Por qué el público se emociona más por las cosas fingidas que Uds. les dicen que por las cosas verdaderas que les decimos los predicadores?”.

Y el actor le respondió: “Es que nosotros decimos las cosas fingidas como si fueran verdaderas, y Uds. a veces dicen las cosas verdaderas como si fueran fingidas, como si no estuvieran muy seguros de que son bien ciertas”.

Y es que lo que muchas veces falta al predicador es un poco más de convicción. Los santos impresionaban al

hablar de temas espirituales porque estaban tan convencidos de lo que enseñaban que sus palabras llevaban uncción y conmovían.

¿Hablo con convicción? ¿O podrán notar que quizás no estoy demasiado convencido de lo que les enseño y aconsejo?

96. NO TENGA MIEDO A HUMILLARLOS

Un día San Francisco de Sales oyó al obispo de Belley un sermón en el que alababa y felicitaba mucho a los oyentes. Después del sermón el gran santo le dijo al predicador: “En la predicación no alabe demasiado. Porque el orgullo tiene peligro de inflarse y crecer. En la predicación no tenga miedo a humillarlos suavemente de vez en cuando. Hay que encaminar a los oyentes hacia la humildad. Todos necesitamos ser humillados”.

Jesús no tuvo miedo en “humillar” a San Pedro diciéndole: “Aléjate de mí, Satanás” (S. Marcos 8,33) y a sus discípulos los “humillaba” cariñosamente de vez en cuando llamándolos “gente de poca fe” (Lc. 12,28) y a los vanidosos fariseos los corregía de su orgullo y los llamaba “sepulcros blanqueados” (Mt. 23,27). Porque bien sabía El que “a los orgullosos los echa Dios lejos de El, pero a los humildes los llena de gracias” (Lc. 1,51).

Pero el predicador o catequista no debe hablar nunca como si apareciera que los malos son los demás y que él sí es bueno. Debe mostrarse solidario en considerarse miserable y débil, y manchado por el pecado. Debe hablar en plural: “Hemos ofendido a Dios. Todos hemos pecado. “Todos como ovejas tontas hemos equivocado de camino y hemos ido por caminos indebidos” (Isaías

53,6). En los pecados, menos en el de impureza, al predicador le conviene hablar en plural, haciendo ver que él también ha sido infiel a Dios y le ha ofendido. Pero no hay que dejar de echar en cara las ofensas que el pueblo le ha hecho a Dios (S. Juan Bosco).

## 97. OPINIONES DEL AUDITORIO

En 1990 hicimos una encuesta entre los oyentes de unos sermones en la Casa de Retiros de Petaluma y escuchamos las siguientes opiniones acerca de la predicación que habían escuchado:

**\*El Padre predicó 20 minutos y no narró ni un solo ejemplo. Demasiada doctrina pero sin ninguna narración agradable y uno se queda sin nada en la memoria y se cansa.**

**\*Nos recomendó la oración, pero no nos enseñó cómo orar. Y uno no sabe cómo hacer para orar bien. Y no nos enseñan eso tan importante.**

**\*Predica con un modo de hablar monótono y como si estuviera cansado o no sintiera entusiasmo por eso que nos está diciendo. La gente se queda sin entusiasmarse por el tema que se le predica.**

**\*Habló de sí mismo, de sus títulos, de sus éxitos, etc., y esto no nos agradó.**

**\*Repite mucho algunas palabras y algunas frases. Quizás nunca ha oído la grabación de un sermón suyo y no se ha dado cuenta de que repite mucho ciertas palabras.**

**\*En una semana de sermones no escuchamos ni un chiste ni una sola narración graciosa. Parece que no su-**

**pieran hablar sino de cosas tremendas y seriototas. Y es lástima, porque las narraciones agradables descongestionan mucho el cerebro.**

**\*No miran al auditorio y no se dan cuenta de las reacciones que la gente tiene. Si se fijaran cuántos duermen y cuántos están distraídos, quizás harían algo efectivo para darle más animación a su predicación.**

**\*Párrafos demasiado largos, casi interminables que resultan menos efectivos que las frases cortas que impresionan más.**

**\*Deberían ejercitarse más en el arte de ser concisos, breves, claros y saber al finalizar un sermón resumirlo brevemente para que nos quede algo concreto en la memoria.**

**\*Algunos empiezan un sermón sin rezar y terminan sin decir ninguna oración. Parecen oradores políticos o comerciales. Una pequeña invocación al Espíritu Santo o a la Santísima Virgen o una señal de la cruz devotamente hecha, impresionarían bien.**

El resultado de esta encuesta puede traer mensajes oportunos quienes tienen que hablar en público. Es la voz del pueblo, y dicen que la voz del pueblo es la voz de Dios.

## 98. LOS CONSEJOS DE UN TECNICO MUY EXPERIMENTADO

San Alfonso (1787) fue uno de los más célebres predicadores de los tiempos modernos. Recorrió Italia predicando por pueblos y ciudades con impresionantes éxitos de conversión de las gentes y de mejoramiento de las

costumbres. Los libros de este gran santo están traducidos a los idiomas más importantes del mundo, y han tenido centenares de ediciones (por ejemplo: “Las Glorias de María” que lleva 787 ediciones, etc.). Este famoso orador dejó escritas las siguientes frases acerca de la predicación:

“Los predicadores que buscan lucirse y aparecer en vez de buscar convertir y salvar las almas, son un verdadero desastre. Una ruina. Por la predicación se propaga la fe, pero si el que debería iluminar a los demás se dedica a iluminar solamente el ídolo de su orgullo, sus oyentes permanecerán sumidos en las tinieblas.

Ante todo hay que preparar muy bien lo que se va a decir a los fieles. Si no se prepara bien lo que se va a enseñar, se hará muchísimo menos bien del que podría haberse hecho si se hubiera estudiado más y si la preparación hubiera sido más a conciencia.

Y hay que tener virtud y buen comportamiento, porque como decía San Gregorio: “Si te desprecian a ti por tu mal comportamiento, despreciarán también lo que les digas”. San Jerónimo exclamaba: “Es terrible que el que enseña religión vaya negando con sus malas obras lo que va enseñando con sus buenas palabras”.

A San Juan de Avila, predicador de enorme éxito, le pidieron un consejo para llegar a ser un buen predicador, y dijo solamente esto: “Amar mucho a Jesucristo”.

Lo primero que debe tener en cuenta quien predica o enseña religión es esto: **proponerse un fin santo**. No tener como fin adquirir popularidad o conseguir alabanzas, sino hacer amar más a Jesucristo, y salvar las almas y volver más buenos a los demás.

**Cuidado con las frases altisonantes.** Ellas son la peste que arruina la predicación, porque Dios no le concede su poder y su eficacia a lo que se dice por orgullo y vanidad, y por lucirse. Y porque la gente sencilla, que es la mayoría de nuestros oyentes, no entiende nada de esto. Y se cumple entonces lo que dijo Jesús: “La semilla que cae en el camino y se la comen las aves, significa los que escuchan la Palabra de Dios y no la entienden. Viene el diablo y se lleva lo que habían sembrado en su corazón” (S. Mateo 13,19).

San Juan de Avila llamaba “traidores a Jesucristo” a los predicadores que por hablar muy elegantemente dejan a la gente humilde sin entender; y dice que son traidores, porque habiendo sido enviados a conseguir gloria para Dios y salvación para las almas, lo que buscan es conseguir alabanza para ellos y alimento para su orgullo.

San Francisco de Sales repetía: “Es necesario predicar siempre y en todas partes de modo muy sencillo y popular. Porque la mayoría de los oyentes son gente muy poco instruida en lo religioso. Aun los sabios sacan mayor provecho de un sermón sencillo y popular que de un discurso florido y rebuscado. De los sermones muy elegantes se obtienen felicitaciones por lo bonito que se habla, pero no se obtienen conversiones para la salvación eterna, ni propósitos de la enmienda”.

Lo que se debe buscar no es que salgan diciendo: “¡qué bien habla. Qué estilo tan maravilloso!”, sino que salgan arrepentidos de sus pecados, y entusiasmados por Dios y por la eterna salvación.

Lo que los oyentes quieren es entender. Hay que enseñarles los medios para librarse de las trampas de los enemigos del alma, pues la gente es demasiado ingenua y

puede caer en graves pecados por no habersele advertido a tiempo de los peligros que le esperan.

Hay que hacerles preguntas, narrar ejemplos y repetir, repetir. El cerebro es como una dura roca, que si no se le golpea muy frecuentemente no se deja conmover. Hay que golpear y golpear, por medio de la repetición (San Alfonso BAC 113,220).

## 99. EL MANDATO DE UN SABIO SUPERIOR

El P. Chautard, autor de libros muy famosos acerca de la espiritualidad, narra que una vez ordenó a la superiora de un colegio que cambiara a una profesora de religión que hablaba hermosamente y era brillante conferencista, y que en su reemplazo nombrara a una hermanita que no hablaba muy hermosamente pero que era muy devota. Y la razón era que la primera dejaba admiradas a todas las alumnas con sus narraciones emocionantes, y las fascinaba con sus conferencias interesantísimas. Pero esta profesora no rezaba casi, y tenía más confianza en el poder de sus cualidades para persuadir que en el poder de la oración. Y la otra hermana ponía más confianza en el poder de la oración que en la belleza de sus palabras y tenía menos pecados de vanidad y de orgullo. Unos meses después de este cambio, las alumnas eran mucho más buenas que antes. Ahora les enseñaba religión alguien que rezaba antes de hablarles.

## 100. LA GENTE SE ESCANDALIZA...UN EJEMPLO

Uno de los cuidados que debe tener el predicador y el catequista es evitar que sus oyentes se escandalicen por expresiones indebidas. En el siglo 17, cuando los predicadores católicos y protestantes acostumbraban hablar durísimo y sin ninguna consideración contra los adversa-

rios de su religión, al amabilísimo San Francisco de Sales jamás se le oía una expresión menos digna o poco caritativa contra los adversarios de la religión, ni en sus sermones ni en sus clases de catecismo. Por eso un día en que citando a un autor muy popular dijo: "Ese cochino Calvinista, protestante que no regalaría un pelo de su sucia barba a cambio del más famoso cuadro de arte...", las señoras que estaban oyendo el sermón se hicieron instintivamente la señal de la cruz. Les parecía casi imposible oír de labios de este amable santo tales palabras...! Sobra decir que nunca más las volvió a repetir.

¿Y nosotros cuidamos nuestro vocabulario para no dejar sensación desagradable en los que nos escuchan? Ojalá seamos esmeradamente cuidadosos siempre y en todas partes.

## 101. GRAVE OBSTACULO

El Capítulo General de una de las comunidades religiosas más grandes del mundo, envió este mensaje a sus predicadores en 1992: "Grave obstáculo para que la predicación logre llegar al corazón de los oyentes es una presentación monótona, abstracta, cansada de la Palabra de Dios. Como si ella se hubiera envejecido en el corazón del que habla. Un anuncio hecho de esta manera aburre a todos, pero especialmente a los jóvenes. Por eso cada predicador y cada catequista debe esmerarse para que en su predicación y en su catequesis haya viveza, alegría, simpatía y agradabilidad".

Que podamos repetir con aquel gran conferencista: "Tengo que darle gracias a Dios, porque después de pedirle mucho, me concedió el gran don de saber entusiasmar a mis oyentes por el tema que les recomendaba".

Pidamos al Señor que nos enseñe a saber entusiasmar a quienes oyen nuestras predicaciones y nuestras catequesis.

#### 102. UN DEFECTO ESTERILIZADOR

Hay que cuidarse para no extralimitarse en el deseo de lucirse. Lo que se busca en la predicación o en la catequesis es únicamente hacer el bien a los oyentes, entusiasmarles por Dios y por la salvación y animarles a obrar bien. Lo demás es fatuo y engañoso y lleva al terrible castigo prometido por Cristo a los vanidosos. “Ya recibiste tu premio aquí, y no tendrás premio del cielo” (Mt. 6).

#### 103. UN PELIGRO PARA QUIEN PREDICA

Desafortunadamente el que predica o catequiza, al dedicarse a enseñar acerca de la virtud y de la santidad, tiene el peligro de creer que él es lo que dice y lo que enseña (siendo que la mayor parte de las veces el Señor tendrá que decir de los que predicamos y catequizamos: “Hagan lo bueno que ellos dicen, pero no imiten lo malo que ellos hacen” (Mt. 23,3). Es que una cosa es decir y aconsejar lo que se debe hacer, y otra muy distinta y mucho más difícil, es practicar eso bueno que se enseña y se recomienda. Alguien puede hablar maravillosamente acerca de cómo llevar una vida muy espiritual, y él en cambio seguir llevando una vida muy materialista. Podemos hablar hermosuras acerca de la humildad y sin embargo seguir siendo un pozo de orgullo. Por eso debemos esforzarnos por practicar aunque sea en parte lo bueno que recomendamos a los oyentes (San Juan Bosco).

#### 104. ALGO MUY CENSURABLE

**El defecto muy común y muy censurable de ciertos predicadores consiste en querer agotar el tema de que tratan.**

Un tema importante no puede ser agotado ni en una ni en veinte horas. Por tanto no debe empeñarse en decir todo lo que sea posible acerca de ese tema. Porque la mente de los oyentes no está en capacidad de asimilar tanta materia, ni tantas ideas.

Es una falta de lógica querer decir demasiado. Esos discursos demasiado largos y densos demuestran un **olvido importante**: es un no darse cuenta de que es imposible que los oyentes en esos minutos logren captar y asimilar lo que el predicador obtuvo con tantas horas de predicación y de estudio.

**Un lema muy práctico**: San Francisco de Sales decía a los predicadores: “Que el sermón sea tan moderado y sobrio que la gente no quede hastiada, sino que se queden más bien con el deseo de que les hubiéramos dicho un poquito más”.

Recordemos que todo auditorio tiene una gran limitación en su capacidad de comprender y de retener en su memoria lo que le hemos dicho. Si después de ciertos sermones demasiado densos y profundos saliéramos al atrio y preguntáramos a los oyentes de qué fue que les hablamos, nos quedaríamos aterrados al darnos cuenta de que no se les quedó nada de lo que les dijimos, porque les quisimos decir demasiadas cosas o demasiado profundas, y resulta que de cada uno de los grupos que nos oyen se pueden repetir las palabras que San Pedro decía de los oyentes de su tiempo: “Como niños peque-

ños, lo que necesitan es leche espiritual sencilla y fácil de digerir” (1 P. 2,2).

Un refrán para no olvidar: “LO BUENO, SI BREVE, DOS VECES BUENO. Lo malo, si breve, es menos malo”. Lo malo de ciertos predicadores consiste en no saber callarse a tiempo. Su defecto no es el no saber hablar, sino el no ser capaces de dejar a tiempo de hablar. Lo defectuoso de muchos que hablan en público es que sólo piensan en lo que van a decir o están diciendo, y no en si el público está contento o está cansado.

Recordemos que el más famoso y provechoso sermón que se ha pronunciado en el mundo, el Sermón de la montaña, se puede pronunciar en media hora. Está en los capítulos 5, 6 y 7 de San Mateo. Esta medida sería muy buena, para evitar excesos cansones.

#### 105. EL MEJOR PRINCIPIO: UN BUEN COMIENZO

No empiece presentando excusas de que no ha podido prepararse bien. Si no está preparado, ya lo notarán los oyentes. O quizás no lo noten si no lo dice. Pero si lo dice sí lo van a notar.

#### 106. EL EXORDIO ES COMO UN APERITIVO

El exordio, introducción, preámbulo o primeras frases que decimos en nuestro discurso, se parece mucho al aperitivo o primeros alimentos o bebidas que se ofrecen en un banquete para abrir el apetito. El exordio, como el aperitivo, si se ofrece en medida bien dosificada, abre el deseo de recibir más alimentos. Pero si se proporciona en medida demasiado exagerada, quita el deseo de nuevos alimentos. Debe ser como el alumbrado del altar según decían los campesinos: “Ni tanto que queme al santo, ni tan poquito que no lo alumbre”.

#### 107. ¿EN VERDAD NOS ENTIENDEN?

Aquel misionero explicaba a unos indios de las selvas el modo como funciona un televisor. Y después de escuchar media hora las explicaciones técnicas, un indio le preguntó: “Padrecito, todo eso está bien. ¿Pero por qué no nos explica cómo hicieron esos señores que hablan en la pantalla, para meterse entre el televisor? Se nota que no era mucho lo que el indígena le había logrado entender.

Y así nos puede suceder a nosotros. Un día después de un florido sermón acerca de la Santísima Trinidad, se nos acercó una estudiante de último grado de bachillerato y preguntó: “¿Pero Padre: es que hay alguna diferencia entre la Santísima Virgen y la Santísima Trinidad?”. ¡Como que no nos entienden de a mucho!

San Juan Bosco encontró un día un grupo de muchachos semidormidos y bostezando, sentados en una grada del templo, durante un sermón, y les preguntó: “¿Por qué duermen y bostezan durante el sermón?”. Y ellos le respondieron: “Es que a los padres no se les logra entender. Ellos usan un vocabulario que nosotros no comprendemos”. Desde ese día se propuso el santo leer sus sermones a su madre que era una analfabeta, antes de pronunciarlos, y frase que ella no entendiera no la decía en su discurso. ¡Maravillosa técnica, digna de ser imitada!

#### 108. EL SUEÑO DE LOS MALOS PREDICADORES

Vio una vez San Juan Bosco en uno de sus Misteriosos “Sueños” que por el campo de Dios salían muchos segadores a segar el trigo. Eran los predicadores. Pero notó que unos tenían su hoz muy sin filo. Una voz del cielo le



dijo: son los que no se preparan debidamente para predicar bien. Otros tenían la hoz demasiado torcida, y la voz celestial les explicó: Son los que predicán sin humildad, sin rectitud de intención y por conseguir fama y vanagloria. Otros cortaban con tal furia que dañaban más de lo que lograban cosechar. Y la voz le dijo: son los que predicán con violencia y sin caridad, y siempre negativamente, sin animar, sino más bien desanimando. Algunos cortaban tan sin fijarse, que se pasaban a otros campos. Le fue explicado que ellos son los que se dedican a hablar de temas que no dominan y a predicar de asuntos que no son propios de los predicadores del evangelio de Cristo. Y el mensaje del cielo terminó diciéndoles: “Aconseje a todos los predicadores que deben ir continuamente a alimentarse en la mesa de la Palabra de Dios, por medio del estudio y a beber el agua de las inspiraciones divinas por medio de la oración y la meditación” (MB 6,89).

¿Me traerán alguna enseñanza estos mensajes? ¿Alguno de ellos será para mí? Señor: que oiga tu voz, porque puede ser para el bien de mis destinatarios.

San Juan Bosco decía que a la gente no hay que insistirle mucho en lo que los enemigos dicen contra las verdades de la fe, porque se les pueden quedar más en la memoria las falsedades que dicen los enemigos que las respuestas que les da la Santa Iglesia.

Puede suceder que a base de explicar a las gentes lo que los enemigos dicen contra Dios, después de un sermón acerca de la existencia de Dios, los oyentes que antes creían en Dios, salgan convencidos de que Dios no existe, o dudando fuertemente.

Después de un discurso muy florido y sabio acerca de lo que los enemigos dicen en contra de la Santa Iglesia Católica, un sencillo campesino exclamaba: “Ahora empiezo a dudar de si mi Iglesia Católica será la verdadera o no”. Se le había insistido en demasía acerca de las objeciones de los contrarios y esto le trajo dudas.

#### 110. FRUTOS DE UN DISCURSO MUY FLORIDO Y DE OTROS MUY SENCILLOS

De todos los discursos de San Pablo, quizás el más rebuscado y florido fue el que dijo en el Aerópago de Atenas (Hechos 17,22). Pero con este discurso tan técnico, lo único que consiguió fue que se le burlaran algunos, y dos conversiones: la de Dionisio y la de Dámaris. De allí pasó a Corinto y se dedicó a predicar “no con palabras sabias, para no desvirtuar la cruz de Cristo” (1 Cor. 1, 17). El mismo lo dice: “No fui con el prestigio de la palabra o de la sabiduría a anunciar el testimonio de Dios, pues no quise saber entre vosotros sino a Jesucristo y éste crucificado. Y me presenté ante vosotros débil, tímido y tembloroso. Y mi palabra y mi predicación no tuvieron nada de los persuasivos discursos de la sabiduría, sino que fueron una demostración del Espíritu y del poder de Dios, para que vuestra fe se funde, no en la sabiduría de hombres sino en el poder de Dios” (1 Cor. 2).

Ahora Pablo creyó y confió, no en la persuasión de su propia sabiduría, sino en el poder de Dios, y logró admirables y numerosas conversiones. ¿Haremos nosotros otro tanto? Si lo imitamos en la fe en el poder de Dios, lograremos imitarlo en conseguir que nuestros oyentes se conviertan.

Cuando los cristianos de Corinto escuchaban al elocuente Apolo exclamaban: “¡Qué hermoso, qué magnífico! y sus ojos brillaban de admiración. Pero cuando escuchaban un sermón de San Pablo se iban a su casa serios y callados. La Palabra de Dios les había calado muy hondo en su alma” (Holzner).

Predicaba un famoso y elocuente orador religioso y todos salían elogiando sus sermones, pero poco arrepentidos de sus pecados. Predicaba allí cerca San Juan de Avila (que preparaba cada sermón con mucha oración y mucha meditación, y sin buscar su propia alabanza) y sus oyentes salían callados y arrepentidos (P. Claret).

Predicaba un gran orador en París y los oyentes exclamaban admirados: ¡Qué hermoso habla éste!, pero seguían en sus pecados. Predicaba en cambio San Juan Vianey en Ars (después de mucho rezar y hacer sacrificios, y con mucha humildad) y nadie salía diciendo que era un gran orador, pero se iban a sus casas resueltos a evitar el pecado y a llevar una vida más santa y más virtuosa (Trochu).

### Discursito animador:

Llegar es detenerse; detenerse es estancarse; y estancarse, es morir en vida. Desdichado el ser humano que piensa que ha llegado, coronado su obra o terminado su empresa; desventurada la sociedad que cree que ha logrado su objeto o cumplido su fin; desdichado el pueblo que siente que ha alcanzado la meta.

Los hombres, los núcleos sociales y los pueblos nunca deben pensar en que han llegado al término, sino en avanzar siempre, en ascender perpetuamente.

Surgir todos los días, con una luz más en el cerebro, con una nueva canción dentro del alma, la vista fija en el confín brumoso y lejano donde sonríen los ideales, con un paso más hacia adelante, o a un lado, pero nunca atrás, dando al viento del tiempo que pasa, como hojas secas, ideas y ensueños acariciados ilusoriamente ayer, un día, un año. Tal es la ley de la vida, alta, radiante, serena. Detenerse, es comenzar a perder.

¡Jóvenes! La lucha os aguarda en la existencia con todos sus deleites y con todos sus amargores. Seguid luchando firmes y serenos, resueltos y sin desánimos, entusiastas y abiertos de alma y cerebro, hasta la hora de la muerte.

Si alguien no cree en la realidad de su ideal, que le consagre siquiera un minuto cotidiano de esfuerzo heroico y de labor caldeada, y la fe florecerá en su vida como entusiasta sugestión de su existencia, para alegría de su alma y para gloria del Dios que lo creó.

P. Juan Ramón Uriarte.

## LECTURA:

### EN EL TRIBUNAL QUE TE ESPERA

(Brioso discurso de San Ambrosio. Año 350).

*“Tú, cualquiera que seas, a quien Dios encomendó riquezas y bienes, no para ti solo, sino para compartir con otros, considérate presente en aquel terrible Tribunal del Divino Juez, a donde necesariamente habrás de llegar antes de cien años, y piensa que El te preguntará: “¿Con qué pobres dividiste los bienes que Yo te di? ¿A qué necesitados socorriste? ¿A cuántos aliviaste en las penas de la cárcel?”. Le tendrás acaso qué responder: “¿Señor: todos mis bienes me los guardaba para mí solo y no repartía con los pobres, ni visitaba enfermos, ni ayudaba a presos?”.*

*Y te dirá entonces la conciencia: “Consultabas a tu egoísmo y así buscaste un mal consejero. Si hubieras consultado al Espíritu Santo, El te habría dicho: Tienes que hacer como José en Egipto: anunciar: todos los que tengan hambre, vengan que yo les voy a ayudar. Deberían haber dicho: Quiero repartir con generosidad lo que Dios me regaló con tan grande generosidad. Mis bienes tienen que ser como las llaves públicas del acueducto: que cada uno venga a beber lo que necesita. Cada uno debería ser como la Tierra, que lo que produce no es para ella misma sino para los demás”.*

*“Pero si la avaricia te invita a guardarte lo que tienes y a no compartirlo con los pobres, oye la voz de la prudencia que te dice: “Vas a recibir el ciento por uno, o sea el diez mil por ciento. Piensa: ¿qué banco, te pagará nunca un interés tan alto? Vas a recibir cien veces más*

*en casas, medicinas, estudios, paz... y ¡después la Vida Eterna! ¿No querrás poner tus bienes en el Banco de la Caridad que es el que mejores intereses paga?”*

*Pero piensa en otro detalle más agradable todavía: imagínate, a toda la multitud de las personas socorridas por ti, rodeando el Tribunal del Dios que te va a juzgar y clamando: “ ¡Perdónale Señor porque teníamos hambre y nos daba de comer, éramos pobres y nos regalaba vestidos, estábamos enfermos y nos ayudaba con medicinas, estábamos presos y nos llevaba ayudas!”. ¡Alégrate pues: que con tus limosnas te estás comprando el Reino Celestial!*

*Oh rico: lo que a ti te sobra, les está faltando a los demás. No sea que nunca te consideres satisfecho de lo que tienes y te pongas a imaginarte que si regalas a los necesitados te va a faltar a tí. No busques jamás excusas para no dar limosnas.*

*Piensa que en esta competencia corremos hacia la meta que es el Cielo. Los jueces que nos están juzgando son: nuestro Dios, sus ángeles, los pobres y nuestra conciencia. Corramos, adelantémonos a muchos otros en caridad y nos darán un puesto de primera clase en el Reino Celestial para siempre.*

### TE MOSTRARE UNOS NUEVOS GRANEROS PARA QUE GUARDES TUS BIENES

*Oh rico: no construyas nuevos graneros para depositar tus bienes. Yo te voy a mostrar unos graneros que ya están contruidos: son los estómagos de los pobres con hambre; son los ranchos donde no hay ropas ni comidas suficientes; son las camas de enfermos donde sus quejidos te imploran ayuda. Son las cárceles donde los suspi-*

ros de los prisioneros te piden un consuelo. No dejes para mañana el bien que puedes hacer hoy. “No digas al pobre: vete y mañana te daré” (Proverbios 3). ¿Qué dirías si el pobre fueras tú y pudiéndote ayudar hoy, dejaras para ayudarte mañana? Pero es que tú eres pobre y miserable de bienes espirituales. ¿Y cómo quieres ser socorrido en lo que no tienes, si de lo que sí tienes, no quieres socorrer? Si quieres recibir tienes que saber dar.

### NEGAR AYUDA PUEDE SER TAN PECADO COMO ROBAR

*Negar a los pobres lo que tienes y les puedes dar, puede ser tan pecado como robar lo que no tienes. El pan y alimento que te sobra en tu casa no es tuyo, es de los pobres. Los vestidos que guardas y que no usas casi, no te pertenecen, pertenecen a los necesitados. El dinero que tienes inactivo allá guardado, debería ser el dinero que ayudara a los presos a solucionar sus penas. No te condenará quizás Dios por haber robado lo ajeno sino por no haber dado lo propio. Recuerda la terrible sentencia que va a ser pronunciada. Qué horror te producirá, y qué sudor, y qué tinieblas te rodearán si en el día del Juicio Final tienes que escuchar aquellas tremendas palabras de Jesucristo. “Id malditos al fuego eterno porque tuve hambre y no me disteis de comer, era pobre y no me habéis regalado vestidos, estaba enfermo y no me fuisteis a visitar, y estando preso no me habéis ido a consolar... Todos los favores que les habéis negado a los otros, aunque haya sido a los más humildes, a Mí me los habéis negado” (Mateo, 25,42).*

*Me dirás: “Esas recomendaciones que me haces son buenas, pero más sabrosas y buenas son mis riquezas para amontonarlas y no gastarlas”. Yo te respondo:*

*“Eso mismo dicen los impuros: buenos son tus consejos, pero más sabrosos son mis placeres”. ¡Mas no! No es mejor guardar riquezas y recibir después la sentencia de condenación eterna por no haber querido ayudar a los que lo necesitaban. Si quieres evitar esta espantosa sentencia empieza desde hoy mismo a buscar hambrientos para darles mercados, presos para visitar, enfermos para consolar, pobres para darles vestidos, y recuerda la gran noticia y muy agradable que hay reservada para ti y para todos los que ayudaren a los pobres. El día del Juicio el Redentor dirá muy agradecido: “Venid benditos de mi Padre, porque tuve hambre y me disteis de comer, era pobre y me regalásteis vestidos, estaba enfermo y habéis ido a visitarme, y estando preso fuisteis a consolarme. Venid al Reino que mi Padre os tiene preparado desde el principio de los siglos, PORQUE TODO LO QUE HABEIS HECHO A LOS DEMAS, AUNQUE HAYA SIDO A LOS MAS HUMILDES, A MI ME LO HABEIS HECHO (S. Mateo 25,40).*

**Lo que habéis recibido  
gratis,  
dadlo también  
gratuitamente.**

**ES MEJOR LLEGAR  
A SER, QUE HABER  
NACIDO SIENDO**

**(M. F. SUAREZ)**

Capítulo Tercero

**CUALIDADES  
QUE HAY  
QUE  
CONSEGUIR**

**La única  
empresa  
definitivamente  
fracasada  
es la que  
no se intenta.**

## **Cualidades que hay que conseguir**

### **(13. COSAS IMPORTANTES PARA LA GENTE**

Para el público de hoy existen tres cosas importantes en un discurso: 1o.) ¿Quién lo dice? Les gusta el sermón de aquel que se les presenta como un amigo, como un hermano mayor que los ama verdaderamente y que está resuelto a ayudarlos a salvarse, a toda costa. 2o.) ¿Cómo lo dice? Siempre escucharán mejor a quien se esfuerza por hablarles con esmero y preparación y entusiasmo que al que les habla desaliñadamente y con descuido, y sin emoción. “Vengo de asistir a un agonizante, rueguen por él”. Una frase como esta les despierta la atención más que mil teorías. 3o.) ¿Qué dice? Si los predicadores nos salimos de nuestro campo, nos ganan los enemigos, porque están en el campo de ellos. Pero si predicamos de aquello de lo cual sí sabemos y sí estamos convencidos y entusiasmados, entonces sí que ya la gente nos puede atender y entender. Y ese “qué decimos” tendrá que ser siempre la Palabra de Dios, y el Catecismo de la Doctrina Cristiana: Credo, Mandamientos, Sacramentos y Oración” (Michoneau).

### **114. PREGUNTAS DE UN VETERANO**

El P. Osuna, veterano predicador y formador de predicadores, hacía a sus alumnos estas preguntas cuando volvían de predicar:

1a. ¿Cuántas veces les hiciste sonreír en tu conferencia? La risa es un descanso y ellos lo necesitan porque son unos pacientes que te tienen que aguantar por todo el tiempo de tu sermón.

2o. ¿En cada plática les diste un pinchazo para animarlos? La gente necesita continuamente de motivación y de que se le anime a hacer mucho bien y a no ir a dejar sin practicar lo que se les recomienda en la predicación.

3o. ¿De qué temas actuales hablaste? Jesús decía que el buen predicador saca de sus tesoros cosas nuevas y cosas antiguas (Mt. 13,52). ¿Sabes hablar también de temas de actualidad a tus oyentes? ¿O te vas a quedar con tus “discos rayados” sin renovarte?

4o. ¿Los invitaste a comprometerse? A los jóvenes y por lo general a los hombres, no les impresiona mucho que se les diga impuros, porque su machismo los lleva a gloriarse de serlo. Pero les impresiona que les digan que no se comprometen, que no son capaces de comprometerse con todas sus fuerzas en favor del mejoramiento moral del ambiente donde viven.

5o. ¿Al final del sermón trataste de sintetizar qué fue lo que se les quiso decir y recomendar en esta predicación? Es necesario no terminar sin hacerles una ligera síntesis de lo que se les dijo, y de qué es lo que más deben recordar, y de qué consecuencias prácticas deben sacar de esto que oyeron.

6o. Podrán decir de tu sermón lo que decía aquel periodista Alkanotas: “¿Nada hay en la tierra que sea más aburrido que una homilía?”, ¿o más bien estuvieron agradablemente atentos en los 15 minutos de tu sermón?

7o. ¿No habrás utilizado términos y vocablos que esas gentes no entendían? No olvidemos que los que nos oyen son casi analfabetas en religión y que el número de palabras que ellos emplean en su conversación ordinaria es diez veces menor al que nosotros empleamos en nuestras charlas de religión. ¿Te habrán entendido todo? ¿De veras?

8o. ¿Les hablaste más como un repaso que como un regaño? A veces conviene decirles: “Les hablo de esto, no porque Uds. no lo hayan practicado, sino porque es un tema sumamente importante que conviene no olvidar jamás”. Así agrada más lo que se les dice.

9o. ¿Intercalaste alguna pequeña oración afectuosa a Dios durante el sermón, pidiendo que tus oyentes crean y practiquen esto que les recomiendas? Muchos santos lo hacían así.

## 15. EL DESCUBRIMIENTO DE JUNGMAN: EL KERIGMA

Jungman se dio cuenta de que en una parroquia de El Tirol (entre Austria e Italia) para la mayoría de los creyentes la doctrina cristiana no era una “Buena Noticia” que se recibe con alegría, sino más bien una pesada carga que había que soportar, para no condenarse, y que la causa de este gran mal era la predicación que en vez de ser positiva y animadora, era negativa y apabullante.

Y de esto se valió Jungman para dedicarse a propagar la predicación kerigmática que consiste en proclamar ante los oyentes las Buenas Noticias que nos trae el evangelio. (La palabra Kerigma significa la proclamación solemne de un hecho o de un mensaje recibido).

Y este famoso sabio insiste mucho a los predicadores: "Recuerden que los fieles viven la fe, según sea la manera como se les predique: si se les predica positivamente y anunciándoles Buenas Noticias, podrán vivir su fe con alegría y optimismo. Pero si se les predica negativamente y sólo con advertencias asustadoras, pueden llegar a vivir de manera pesimista y paralizante".

En verdad ¿mi predicación es un Kerigma? ¿Una proclamación de las Buenas Noticias que nos trae el evangelio? Si no lo ha sido, tiene que serlo de ahora en adelante.

#### 116. UNA PETICION MUY VALIOSA

Cada predicador y cada catequista debería pedir a sus oyentes lo que San Pablo suplicaba a sus destinatarios: "Orad frecuentemente por mí al Espíritu Santo, para que al predicar y enseñar me sean concedidas las debidas Palabras, y pueda dar a conocer con valentía el evangelio del cual soy como un embajador, y pueda hablar de él valientemente como conviene" (Efesios 6,18).

#### 117. LA PALANCA QUE MAS MUEVE

El sabio Euclides decía: "Dadme una palanca proporcionada y moveré el mundo entero". La palanca que más logra mover el corazón de nuestros oyentes será siempre la oración. La preparación humana es importante, pero toda preparación por más técnica que sea, siempre será poca cosa en comparación con los efectos que la gracia de Dios puede obtener en los oyentes si se reza mucho por ellos. Por eso el verdadero predicador no confía solamente en sí mismo, ni en su preparación, sino sobre todo en la gracia y el poder de Dios. Si reza con mucha fe, podrá hablarles a personas más ocultas que él

y las conmoverá, porque más que a la inteligencia, el predicador se dirige es a la conciencia. La invocación fervorosa a la Santísima Virgen antes de hablar en público, nunca se quedará sin conseguir buenos frutos (Courtois).

Una homilía precedida de seria meditación y de fervorosa oración, y pronunciada con un gran amor hacia los fieles, esa sí es la homilía que puede conseguir conversiones. Meditación, oración, esmero amoroso en la elocución: he aquí la cadena prodigiosa que obtiene maravillosos efectos. El predicador sabrá hablar bien si ha dedicado tiempo suficiente a meditar y a rezar. Esos silencios germinales de la meditación y esas oraciones dichas en favor de los oyentes, pueden obtener que la semilla de la palabra produzca 40 ó 60 a 100 por ciento (Graul).

#### 118. CULTIVAR LA ANTIPATIA

Antes que todo hay que esmerarse por no despertar en el oyente el espíritu de defensa y el antagonismo y antipatía hacia el que le habla. Para eso se requiere mucha calma, la más perfecta cortesía, y el cuidado de no chocar con los sentimientos de los oyentes.

Es necesario esforzarse por ir obteniendo que el timbre de nuestra voz encante a quien nos oye; que la claridad de nuestra cuidadosa pronunciación les ahorre esfuerzos a las personas que nos escuchan; que nuestras expresiones sean correctas; que las frases que les decimos estén bien construidas y los vocablos que elegimos sean eufónicamente agradables, de manera que el oyente se vea encadenado a dejarse ganar por nuestra influencia.

Claro está que estas cualidades no se tienen todas desde el principio, pero se pueden ir adquiriendo con es-



fuerzo, con lectura, con ejercicio y perseverancia. Un general no improvisa su ejército. Un predicador no nace sino que se hace. Pero cuando más trabajemos por llegar a predicar con simpatía, más simpatía iremos adquiriendo ante nuestro público. Cuanto más dominemos nuestros impulsos, más energías vamos conservando para el momento de hablar en público. El saber callar cuando se quiere hablar vanamente, deja disponible una energía nerviosa que ayudará para hablar mejor.

A veces, al oír a ciertos predicadores pensamos: "Lástima que este hombre no tuviera un timbre de voz más hermoso". Otras veces al escuchar a alguien que habla casi sonriendo, pensamos: "Este modo de hablar me agrada. Ojalá también mi modo de hablar les agrade a mis oyentes". A otro le oímos afirmar de vez en cuando: "Esto que les voy a decir sí que es importante". Esto es esencial, e inmediatamente empezamos a ponerle más atención, porque nos animaba con ese aviso.

Recordemos: si no logramos captar la simpatía del público que nos atiende, entonces los que forman nuestro auditorio nos oirán pero no nos escucharán; nuestras palabras les llegarán a sus oídos, pero no a su cerebro ni a su corazón (Jagot).

## 119. LO QUE EL PUBLICO OPINA DE CIERTAS PREDICACIONES

En Medellín en 1988 entrevistamos a varias personas acerca del Sermón del domingo en su barrio y escuchamos estos pareceres:

Uno: El Padrecito no es orador ni sabe hablar cosas muy bonitas, pero es tan práctico que a uno le parece que en el sermón le están cantando la propia vida de uno, y así nadie se aburre.

Otro: El predicador habla demasiado rápido y no se logra con el cerebro alcanzar lo que su lengua dice. Además dice frases en otros idiomas y esto parece orgullo.

Un tercero: El predicador repite muchas veces: "Yo, Yo, Yo". Puede ser que esto no sea orgullo ni vanidad, pero sería mucho mejor que en vez del "Yo" dijera más bien el "nosotros".

Un cuarto: El predicador nos ha advertido: "Le he dicho a Cristo: "Yo sé que nada soy, pero también sé que eres Tú quien les vas a hablar, y esto me llena de ánimo". Vengo a predicarles como amigo, porque los quiero. Prefiero que tengan que decir: "¡Qué predicador tan sin cualidades!", pero que no tengan que decir: "¡Qué mal amigo, no se toma la molestia de tratar de instruirnos y predicarnos". Esto nos gusta a todos".

Y el quinto: Nuestro predicador nos advierte que no desea de ninguna manera hablar a un público tan pasivo que más pareciera que las bancas están vacías, que desea que estemos todos atentos y activos. Y así nos va haciendo preguntas y dialogando con nosotros y nadie se aburre. No es un orador, pero nos advierte: "Yo hablo torpemente, pero si Uds. tienen fe, el Espíritu Santo les va a hablar a su corazón", y así sucede.

## 120. CUATRO CUALIDADES MUY IMPORTANTES DE LA PREDICACION

La predicación, como la catequesis, para que logre obtener verdaderos efectos provechosos en los oyentes debe tener cuatro cualidades básicas:

1a. SER SENCILLA. Los términos científicos no deben ser empleados al hablarles a nuestros oyentes. Esos

términos deben quedarse en el escritorio o en el tablero del sabio profesor, pero no ser llevados al sitio desde donde se predica o se catequiza. Hay un peligro gravísimo que esteriliza muchas predicaciones y catequesis: emplear un vocabulario que los oyentes no emplean en su conversación ordinaria.

2a. SER POSITIVA. Darle más importancia a enseñar verdades que a explicar errores. Insistir más en las virtudes que es necesario adquirir que en los vicios que hay que evitar. Animar, más que regañar. Corregir sí, avisar sí, prevenir sí, pero sobre todo animar. La gente necesita mucho del estímulo. Desea ser animada por quienes le enseñan la religión.

3a. SER PRACTICA. No basta con enseñar teorías. Debe llevar a realizaciones positivas en la vida real de cada día. ¿Si no para qué predicar, si no van a hacer nada efectivo y van a seguir lo mismo?

4a. TENGA COMO FIN ENTUSIASMAR POR DIOS. La verdadera predicación y la auténtica catequesis llevan necesariamente al oyente a un amor filial y entusiasta por Dios, a un gran respeto por el Creador y una total confianza en su bondad y misericordia. Si la predicación no aumenta el amor y el entusiasmo por Dios, le falta mucho para llegar a ser una auténtica predicación cristiana y eficaz.

## 121. ¿COMO CONSEGUIR QUE AMEN MAS A DIOS?

El amor de Dios aumenta cuando se piensa en estos dos temas: lo que Dios es, y lo que Dios ha hecho por nosotros. Por eso quien desea que sus oyentes progresen en el amor de Dios debe hablarles muy frecuentemente de

las cualidades de Nuestro Señor y no dejar nunca de recordarles las maravillas que ha hecho por nosotros. La Historia de la Salvación mueve muchísimo a amar a nuestro Creador. Por eso en sus sermones los profetas y los apóstoles repetían muchas veces la Historia del pueblo de Dios y lo que el Señor ha hecho en favor de los que en El confían. No dejemos nunca de hablar de estos temas que hacen tanto bien.

## 122. ADQUIRIR UN HERMOSO LENGUAJE

El fogoso predicador Pardo Murcia decía a sus alumnos de oratoria: "Si a los templos y a las vestiduras sagradas se les prodiga hermosura y elegancia, y cuanta mayor belleza tengan, más les agrada a los fieles, ¿por qué la Palabra Sacerdotal, la predicación, parte principalísima del culto, no ha de ser también hermosa y elegante? ¿Por qué ella ha de ser desaliñada, tosca y sin gracia? ¿Acaso la palabra del predicador no es la envoltura de la Palabra Divina? ¿Por qué siendo tan preciosa la Palabra del Señor, la envoltura con que la presentamos ha de ser fea y descuidada?"

Y San Agustín aconseja: "Si quieres que tu lenguaje se vuelva hermoso, más que asistir a clases de elocuencia, lo que te aconsejo porque te hace mucho bien, es leer discursos de predicadores que fueron muy elocuentes. Verás que te vas a contagiar de la bella costumbre de hablar hermosamente".

## 123. DEL TIEMPO AL TIEMPO

Lacordaire no aceptaba un sermón si no se lo encomendaban con ocho días de anticipación. ¿Y nosotros, avisados un minuto antes, ya empezamos a predicar? ¿Qué vamos a decir de bueno si no hemos tenido tiempo de reflexionar?

## LECTURA:

### SAN JUAN CRISOSTOMO PREDICA ACERCA DE JUDAS

*“A Judas, primero el demonio lo atacó con pequeñas tentaciones de robo. Y viendo que sí le hacía caso, le trajo luego, la trágica tentación de vender a Jesús. El pecado grave no llega de improviso. Primero vamos diciéndolo sí a las pequeñas tentaciones, y cuando menos lo pensamos hemos caído ya en el abismo del pecado mortal.*

*Judas es la demostración de lo que pasa cuando sí se reciben gracias de Dios, pero uno no quiere cooperar. De pequeños robos pasa Judas a vender a Jesús. De pequeñas vanaglorias pasan los fariseos a querer matar a Cristo que se las critica. Cuidado con vuestros pequeños pecados, porque a los grandes les tenemos horror por el pudor natural de nuestra alma, pero los pequeños van llevando a grandes, como el niño que entra primero por la ventana a la casa y desde adentro abre la puerta para que penetren los ladrones mayores. Caín empezó a tener antipatía, y terminó matando. Si tú empiezas murmurando, terminas odiando. Ahora echas cuentos maliciosos por chiste y luego terminarás siendo impuro.*

*A muchos, como a Caín y Judas, les perjudica, más que su pecado, su desesperación.*

*De un Dios ofendido hay que huir hacia un Dios aplacado. Pídele cristiano, perdón a Dios, para que no te suceda lo de Judas”.*

## 124. ¿DE QUE PROVIENE LA FUERZA DE LA PALABRA?

La fuerza de la palabra que se dice, puede provenir de:

- a) Lo interesante que sea el tema.
- b) El calor y el entusiasmo con que se pronuncie el discurso.
- c) El razonamiento claro, lógico, convincente, que llega a los oyentes a convencerse de que sí es verdad lo que se les dice.
- d) El sentimiento que se logre suscitar entre el público. Nadie ha logrado superar al sentimiento en el arte de convencer. El sentimiento es una fuerza que dobliga a cualquiera.
- e) La repetición. Según Napoleón, éste es el único medio seguro para lograr que la gente aprenda.
- f) La clase de ideas que se propone. Las ideas son las que enriquecen a los que escuchan. Cuanto mejores y más atractivas sean las ideas que se les presenten, más fuerza tendrá nuestra palabra. A la gente se le hace simpática la charla cuando notan que lo que oyen les enriquece mentalmente.
- g) Enfocar el tema hacia el interés de ellos, y no hacia el interés del que habla. Si ven que ganan escuchando, atenderán con más gusto. Cuanto más se logre despertar el interés, con más gusto oirán lo que se les dice.
- f) Huir del monólogo. Hacer participar de vez en cuando a los oyentes. Este recurso hace simpático al

conferencista y quita monotonía al discurso. Con preguntas se puede lograr despertar el interés de los otros por el tema.

h) No adoptar un tono de doctor sabelotodo ni de personaje infalible, sino de amigo que viene a compartir ideas con ellos para ayudarles a ser más felices y a progresar mejor. Si sienten simpatía por el que habla, le escuchan con gusto.

i) Orar mucho por los oyentes. Si se pide a Dios la buena voluntad de los que nos escuchan, Dios dará esa buena voluntad de ellos hacia el que les habla y ésta buena voluntad le confiere enorme fuerza a las palabras que se les digan.

#### 125. UNA FRASE QUE CONMOVIÓ A UN ESTUDIANTE

La frase que más impresionó y que más movió a estudiar y a prepararse bien para la predicación al seminarista San Gabriel de la Dolorosa (1862) fue aquella de San Vicente María, pasionista: "Mientras estudias, lees y te preparas para tus predicaciones o para tus clases de catecismo, imagínate una gran cantidad de pecadores y de gente ignorante que te imploran suplicando: "Prepárate bien, instrúyete bien, para que logres luego instruirnos bien a nosotros y obtengas nuestra conversión".

¡Qué bueno sería que nosotros imagináramos oír también estas palabras tan conmovedoras!

#### 126. LA PALABRA DEL PAPA PONTIFICE

Pablo VI decía a los predicadores: "Por favor: revisen su lenguaje y su vocabulario. No les pedimos que em-

pleen un lenguaje rebuscado, pero sí un lenguaje vivo, claro, atractivo. Un modo de hablarle al pueblo que les haga verdaderamente comprensivo y amable el mensaje de Jesucristo".

#### 127. UNA CAUSA GRAVE

Lacordaire decía: "Hay muchos predicadores sabios y muy pocas conversiones. ¿Por qué? Por que lo que se necesita no es sólo que haya predicadores sabios sino que lo que se necesita ante todo es que haya predicadores santos". Quiera Dios que lo seamos, por lo menos en el buen deseo.

#### 128. LA QUEJA DEL ENDEMONIADO

Volvamos a recordar lo que un endemoniado gritaba al Santo Cura de Ars: "¿Por qué no predicas como hacen en esos templos grandes y famosos? ¡Qué sermones tan hermosos. A nadie inquietan! Pero esas tus pláticas tan sencillas que conmueven tanto a la gente, no me gustan nada, nada". ¿Qué queremos nosotros: que nos alaben y aplaudan, o que se conviertan y se salven?

#### 129. EL CONSEJO DE UN IRLANDES

Un maestro irlandés de predicación aconsejaba a sus alumnos: "Primero digámosle a la gente qué les vamos a decir: Segundo: digámoselo. Y tercero: digámosles qué fue lo que les quisimos decir".

Es lo que aconsejaba el maestro "Machaca": repetir, repetir y volver a repetir, porque sólo lo que se repite se recuerda".

### 130. PRESENTARSE COMO AMIGO Y NO COMO ENEMIGO

Los sicólogos dicen que para que el auditorio acepte con gusto lo que le dice el orador, éste debe presentarse como amigo. Hay que tratar de convencerlos de que en verdad somos sus amigos sinceros y que lo que buscamos es solamente su verdadero bien. Muchos oradores han conseguido admirables y notorios éxitos porque lograron convencer al pueblo de que eran sus amigos verdaderos. Cuando tienen al predicador como un amigo sincero, entonces ya se les puede hablar con toda confianza.

Pero a nosotros a veces nos sucede todo lo contrario. Nos presentamos ante nuestro auditorio con la delicadeza de un toro feroz en una tienda de porcelanas, y desde un principio les declaramos que lo único cierto es lo que nosotros decimos y que ellos son unos tales por cuales, y con eso el resultado es que tranquen su alma por dentro y nos dejen sin esperanza de hacerles cambiar su propio parecer. Por un torpe y agresivo comienzo se puede perder la atención benévola de los que no piensan como nosotros, que a veces pueden ser la mayoría. Al predicador hay que recomendarle el antiguo adagio: "Ama y te amarán". Preséntate como amigo y te escucharán mejor (Carnegie).

### 131. UNA EXPERIENCIA GENERALIZADA

Bruguera en su "Curso de Oratoria" dice: "Algo que he comprobado que es muy cierto, y es que si al auditorio se le dicen en la introducción las partes de que va a tratar el sermón, la gente los sigue con más atención, y lo retienen mejor en la memoria y salen mejor informados del asunto. Cuando se les avisa de qué tema se les va a

hablar hay más compenetración entre orador y oyente y se obtiene que el pueblo logre captar qué es lo verdaderamente importante. Muchas otras cosas pueden ser bellas flores de adorno, pero lo básico es que sepan claramente de qué fue que se les habló.

### 132. CONDICIONES PARA IMPRESIONAR

La predicación debe llegar al corazón, a la sangre, al sentimiento y no sólo al cerebro. Si sólo llega al cerebro carece del poder suficiente para conmover a los oyentes y puede quedarse sin respuesta positiva por parte de ellos (Williams).

Una imagen es más dinámica que una idea abstracta. La imagen fija la atención con más firmeza. Los expertos en propaganda y en relaciones públicas reconocen el valor psicológico de la imagen. La idea abstracta tiene poca fuerza en sí misma para mover a los demás a hacer algo, pero la imagen los logra conmover. Por eso Jesús no predicaba sin comparaciones y sin presentar imágenes concretas de lo que quería enseñar (Dyer).

Las frases bíblicas impresionan sin que nos demos cuenta. A veces oye uno un discurso muy sabio de un predicador católico, pero al final tiene que repetir aquella frase que los observadores anglicanos dijeron en la clausura del Congreso Mundial de Laicos Católicos: "Entre todas estas frases tan bellas que se oyeron, hubo una ausencia lamentable: aquí no se oyeron frases de la S. Biblia". Es una falla horrenda, porque una frase de la Sagrada Escritura puede hacer mayor bien a los fieles que cien o mil frases de los sabios mundanos.

### 133. UNA PREGUNTA QUE DEBE HACERSE EL PREDICADOR

Lo que todo predicador debería preguntarse frecuentemente no es: si tiene popularidad entre los oyentes o si ha adquirido fama de hablar muy bien. Lo que debe preguntarse seriamente es: si está siendo fiel a su deber de preparar bien su predicación y de predicar con todo el esmero posible. Como San Pablo debe repetir: "Lo que me interesa no es lo que opinan los seres humanos. Mi juez es el Señor. Y lo que Dios pide de cada uno de sus administradores es que sea fiel" (1 Cor. 4,2).

En este trabajo de la predicación el que va a pagar es Dios, y a El sólo conviene tratar de agradar lo más posible. Nuestra paga depende de lo que a El le haya agradao nuestra fidelidad en cumplir bien este delicado encargo.

### 134. LAS TRES CUALIDADES DE JUAN XXIII

El Papa Juan XXIII decía: "El buen predicador necesita tres cualidades: ser maestro, para enseñar; ser educador, para formar; y ser sicólogo, para comprender. Como maestro será preciso y claro. Como educador buscará siempre lo que más convenga para que sus oyentes se vuelvan mejores con sus sermones; y como sicólogo sabrá adaptarse a las capacidades y necesidades de sus oyentes".

### 135. DOS SECRETOS PARA TENER EXITO

San Juan Crisóstomo advierte a los predicadores acerca de dos secretos muy necesarios para lograr conseguir verdaderos éxitos. Dice así: "Dos condiciones se necesitan para predicar con fruto: aprender a hablar bien, y

renunciar a las alabanzas humanas. Si no se aprende a expresarse bien, la gente se aburre, no atiende y se aleja. Si habla bien pero busca las alabanzas humanas, se queda sin fruto, y hace estéril la predicación y le viene irremediamente la desilusión. Predicador: no bebas vientos de aplausos. Ellos no te llenan pero sí te inflan. Que no te suceda jamás que en vez de hablarles para hacerles el bien lo que busques sea inflar tu propio orgullo. Si lo que buscas es la alabanza de los seres humanos te puedes hundir entre las olas de la desilusión".

### 136. EL UNICO FIN QUE SE DEBE BUSCAR

El predicador debe tener por único fin y objetivo el agradar a Dios y el hacer bien a las almas. No se desanime porque no le alaben, pues su gran premio será el lograr agradar y tener contento a Nuestro Señor. Recuerde que si lo que busca son las alabanzas humanas, se puede quedar sin los premios de Dios" (San Juan Crisóstomo).

### 137. LOS FRUTOS QUE PRODUJO UN BUEN SERMON

Franklin en su autobiografía cuenta lo siguiente (año 1750): "El predicador que llegó a visitarnos nos azotaba con sus sermones, diciéndonos que nosotros éramos mitad humanos y mitad bestias. Pero lo decía con tan buena voluntad que aceptábamos lo que nos decía (y además de pronto hasta era cierto eso también). Un día anunció que nos hablaría al día siguiente acerca de un orfanatorio que quería fundar. Yo no estaba de acuerdo con esa obra y me propuse no darle sino una moneda de cobre. Pero el orador supo hablar con tal convencimiento y con tan convencedoras razones que al final del sermón le regalé todas las monedas de oro que llevaba conmigo. Y un compañero mío, que para no tener que

darle nada había dejado su dinero en la casa, se emocionó tanto con aquel sermón que le pidió prestado a un vecino para poder dar...

Y aquel predicador pronunciaba de tal manera bien y modulaba tan perfectamente la voz que yo me fui alejando de él para constatar hasta dónde se le lograba oír bien, y me dí cuenta de que a una cuadra de distancia se le entendía claramente lo que decía. Me puse a hacer el cálculo matemático de los que allí estaban y calculé unas cinco mil personas. Desde aquel día se me fueron las dudas que antes sentía cuando oía decir que los antiguos profetas y los grandes generales arengaban a públicos de miles de personas...

Cada vez que yo oía a aquel predicador me parecía más perfecto. Se notaba que iba puliendo más y más sus sermones y que se esforzaba porque su pronunciación fuera cada vez más excelente. Y de este ejemplo saqué la conclusión de que en la predicación sí se puede progresar si no se deja de ensayar, si se estudia y se hacen esfuerzos por progresar en este arte. Yo creo que la elocuencia es una flor que si se cultiva con el esfuerzo se va haciendo cada vez más admirable, pero que si no se cultiva se marchita."

Ojalá que esta página del diario famoso de un hombre tan célebre, nos deje alguna enseñanza práctica a quienes tenemos que hablar en público.

#### DEBE FALTAR

El que habla del pecado debe hablar con misericordia (Misericordia significa: compasión con el que es miserable y débil). Hay que hablar con fuerza y con valor y vigor contra el pecado, porque él es una ofensa a Dios, y

el predicador habla en nombre de Dios, pero hay que hablar con gran misericordia y mucha comprensión porque el predicador es también muy miserable, muy débil y muy pecador.

#### 139. UNA RAZON POR LA CUAL NO SE CONSIGUEN CONVERSIONES

Un joven predicador le preguntó a un predicador que era famoso por el número impresionante de conversiones que obtenía con sus predicaciones: "¿Por qué Ud. cada vez que predica convierte a alguna persona y en cambio yo no logro convertir a ninguno?"

El venerable predicador le preguntó: "¿Y es que tú esperas que con cada sermón vas a convertir a alguno?"

—No tampoco—. ¡Eso no!

Pues por eso es que no logras convertirlos. Porque el que espera poco, consigue también muy poco,—le respondió el veterano apóstol.

#### 140. ALGO MUY DIGNO PARA OFRECER A LOS OYENTES

En París le ofrecieron un banquete a un hábil vendedor por haber logrado conseguir el mayor número de ventas en perfumes y cosméticos. Y en pleno almuerzo alguien le preguntó cuál era la causa de sus triunfos en las ventas y él respondió: "Mi secreto ha sido siempre el pensar que lo que les estoy ofreciendo a las mujeres no es sólo un perfume o una crema, sino "esperanzas", la esperanza de aparecer mejor".

Ese debería ser el gran ofrecimiento que todo predicador le presente a su público: “esperanzas”. (Se llama esperanza un estado de ánimo en el cual aparece como muy posible conseguir lo que se desea; cuando lo que se desea es la salvación, las bendiciones del cielo y tener contento a Dios, este estado de ánimo se llama “virtud de la esperanza”). ¡Qué bueno que en cada predicación o en cada catequesis se insistiera en que con aquello que les enseñamos y les recomendamos sí será posible hacerse mejores y conseguir tener más contento a Dios y obtener de El mayores bendiciones y la eterna salvación. Cuánto más agradables resultarían entonces nuestras charlas para los oyentes!

#### 141. TRES ENEMIGOS PARA ATACAR

Los sicólogos dicen que en la predicación deberíamos atacar y tratar de alejar lo más posible de los oyentes, a tres enemigos de la paz y de la felicidad. Ellos son: la ansiedad (la depresión, la angustia, la inquietud, cuya presencia trae más mal que bien), el complejo de culpa y el complejo de inferioridad. El complejo de culpa, después de una buena confesión y ante el esfuerzo continuo por evitar las faltas, debe dejar el sitio a una santa confianza en Dios y en su infinita misericordia. El complejo de inferioridad se logra ir alejando con doctrinas optimistas como por ejemplo: las que trae el hermoso libro “Secretos para triunfar en la vida”, etc.

Para los predicadores que desean saber muy buenos consejos para alejar la ansiedad, el complejo de culpa y el complejo de inferioridad, les recomendamos leer un libro cuya lectura hace inmenso bien. Su título es: “Cómo alejar la depresión”. Pertenece a la colección que ha publicado el Apostolado Bíblico Católico .

#### 142. DOS GRACIAS QUE NO HAY QUE CANSARSE DE PEDIR

En 1862, San Juan Bosco cuyos sermones y catequesis obtenían milagros de conversiones y agradaban mucho a las gentes, les envió esta recomendación a sus catequistas y predicadores: “Hay dos gracias o favores que todo catequista o predicador debe pedir siempre a Nuestro Señor y no cansarse nunca de pedir: la eficacia de la palabra y la prudencia. La eficacia para que lo que les decimos obre en ellos buenos efectos, y la prudencia para no decir sino solamente lo que se debe decir y nada más”.

¿En verdad pedimos estos dos favores? ¿Y los pedimos frecuentemente? ¿Y los pedimos como dice San Marcos (11,24) “con tanta seguridad de obtenerlos como si ya los hubiéramos conseguido?”.

El gran secreto del efecto formidable de los sermones de Don Bosco es que durante 47 años, desde el día de su ordenación (1841) hasta el año de su muerte (1888) pidió siempre y muy frecuentemente a Dios la eficacia de la Palabra. Ese fue el regalo que le pidió a Nuestro Señor el día de su Ordenación Sacerdotal y no dejó de pedirlo ningún mes. Y en él se cumplió la promesa de Jesús: “Todo el que pide recibe” (P. Ceria).

La gente al oírle hablar exclamaba: “Es el Señor el que habla por su boca”. A veces anunciaba cosas que iban a suceder y las anunciaba sin darse cuenta (por ejemplo: el día que en Montemagno anunció lluvias para el día siguiente si se confesaban, y ya llevaban tres meses de verano y no se veían nubes por ningún lado) y hasta se asustaba de haber hecho tales anuncios. Pero se cumplían. Es que hablaba en nombre de Dios (P. Lemoyne).



En Bogotá murió en 1963 un sacerdote que gozaba de gran fama de santo. Era el Padre Enrique Heredia, quien por 50 años ejerció el sacerdocio en Colombia obteniendo inmensos frutos espirituales. En su mesa de noche dejó un cuadernillo en el cual había escrito estas frases:

“Le debo dar gracias a Dios porque me ha concedido un gusto especial por el oficio de predicar, y quiero no omitir jamás diligencia alguna para ejercitar lo mejor posible el oficio de la predicación. Como fin de mis sermones tendré siempre el de mover a mis oyentes a aborrecer el pecado, a amar la virtud y a entusiasmarse por Dios. Estoy convencido de que la cualidad principal de todo sermón es la unción. La unción es una gracia del Espíritu Santo que mueve el alma a dedicarse a la virtud y a la perfección. Pero esta gracia no se obtiene del Divino Espíritu sin mucha oración y muy seria reflexión. No me presentaré jamás en público a predicar sin haber dicho en privado sólo lo que habré de decir en presencia de otros. Y tendré muy en cuenta la unidad del discurso, haciendo que todo lo que les diga vaya dirigido hacia un fin determinado y claramente establecido de antemano”.

Es una página digna de que la volvamos a leer y... la practiquemos.

1.

Cuenta el Padre Trochú que un día le preguntaron a Santa Teresita (1897) por qué sus sencillas charlas catequísticas y sus consejos espirituales producían tanto bien en las almas, y ella respondió: “Mi secreto es éste: nunca empiezo a hablar sin invocar antes a la Sma. Vir-

gen. Le pido que me ilumine lo que le ha de hacer mayor bien a los oyentes y después me quedo admirada muchas veces de las ideas luminosas que se me ocurren y de las buenas ideas que logré enseñar”.

Los santos dicen: ante todo, para predicar hay que estar en gracia de Dios. Y si no lo está, hacer un acto de contrición antes de predicar, porque los pecados son un obstáculo que no deja pasar bien la gracia de Dios por el canal que la debe llevar, que es la palabra del predicador (P. Heredia).

#### SABER EMPEZAR BIEN

Para las primeras frases del discurso es para donde conviene llevar mejor preparadas las frases y las palabras. Hay que evitar las indecisiones y las pausas, tan penosas para el que habla y para el que escucha.

El intelectual (y tal es el predicador) parte de ideas, hace deducción. En cambio el pueblo ordinario parte de hechos, hace inducción. Hay que tener muy en cuenta que nos dirigimos a gentes manuales, y por eso al hablarles hay que partir de hechos.

Hablamos a gentes muy ignorantes en religión. Casi diríamos que son analfabetas en esta ciencia. Por eso no hay que dar nada por entendido ni por sabido, porque lo más probable es que ni lo saben ni lo entienden. Así por ejemplo: al hablar de un hecho narrado en el Santo Evangelio hay que contarle con todos sus detalles, por-

que ellos lo ignoran. O no lo han oído o ya lo olvidaron, o no lo han entendido.

Estudiemos el terreno donde vamos a sembrar la palabra. Por más que una semilla sea buena, si se siembra en un terreno que no es apropiado, no va a producir frutos. Por eso pensemos: estas ideas que les vamos a proponer ¿sí estarán adaptadas al entendimiento de este auditorio? ¿O es que tratamos de cultivar uvas donde los únicos que logran crecer son los repollos?

Saber que al pueblo lo que más se le queda es lo que lo emociona. A veces un detallito que al predicador no le parece de mayor importancia, es lo único que a un oyente se le queda de todo el sermón, porque fue lo único que lo emocionó.

La mejor cualidad que podemos adquirir para predicar bien es la que tuvo Jesucristo: comprender al pueblo, adaptarse a él. Jesús les hablaba a sus oyentes de lo que ellos hacían y veían cada día. De la red para pescar, de las semillas que caen entre piedras, del que se encuentra un tesoro, del que se va a llevar a su rebaño y se le pierde una oveja, etc. Todos lo podían comprender si tenían buena fe. Y así debe hacer el predicador: averiguar qué clase de conocimientos tienen los que le escuchan, y adaptarse a su poca capacidad de entender.

Nada ni nadie puede suplir en el predicador el amor hacia sus oyentes y el amor y entusiasmo hacia las ideas que les quiere enseñar. Si ama les hablará muchísimo mejor que si permanece frío como un témpano y seco como un bagazo viejo. Hay que rogarle a Dios: “Señor, que yo los ame, que yo ame esto que les enseñe”. Amén.

Hay que contentarse con poco cada vez. Como todo buen maestro tenemos que aceptar que en la enseñanza se vaya avanzando muy lentamente. Por eso haremos todas las repeticiones que sean necesarias, y enseñaremos temas sencillos y fáciles de aprender. A San Juan Crisóstomo le preguntaba alguien por qué repetía tanto los mismos temas, y el gran sabio respondió: “Es que mientras que los alumnos de mi predicación no hayan aprendido una lección, no puedo pasar a la otra porque se quedarían sin aprender ninguna de las dos”. Claro está que si obramos así, no vamos a deslumbrar a los muy sabihondos, pero los humildes sí nos agradecerán.

Preguntarnos: ¿Qué será lo que los fieles están necesitando más que les enseñemos? ¿Hoy y aquí, qué será lo que más hace falta que les recomendemos? ¿Qué costumbres malas será necesario ayudarles a desterrar? ¿Qué vicios los están esclavizando o amenazando y hay que enseñarles cómo librarse de ellos? Y pedir a Dios que nos ilumine.

No podemos contentarnos con informar. Hay que formar. El pueblo tiene mayor buena voluntad para escucharnos de lo que nos imaginamos. Y esa buena voluntad se la regala el buen Dios para hacerlos más buenos y salvarlos. ¿Y qué tal que no aprovecháramos esa buena voluntad para tratar de formarlos en la santidad? ¿Qué tal que despreciáramos esta maravillosa ocasión que se nos presenta de enseñarles a hacerse santos y salvarse? En la predicación y en la catequesis es en la única parte donde están dóciles.

### 13. LA CALIDAD CLAVE: HACERSE ENTENDER

Uno de los conferencistas más populares de la Francia moderna ha sido el P. Michoneau. Y este gran sicólogo

daba los siguientes muy interesantes consejos a quienes hablan en público:

Recuerden el catequista y el predicador que si no se hacen entender de sus oyentes, esas pobres gentes serán siempre infantiles y muy débiles en sus conocimientos religiosos y quedarán desarmadas ante los ataques de los enemigos de la fe y como están sin defensas espirituales sucumbirán cuando les lleguen las borrascas y tempestades contra la religión.

Es preferible decir cinco palabras y que sí las entiendan bien, y no diez mil palabras en un vocabulario desconocido para ellos. Esto lo dijo nada menos que San Pablo apóstol (1 Cor. 14,19).

Hay que tratar de hacerles comprender mejor el Antiguo Testamento. Ese no es un libro fácil y puede ser mal entendido. Así por ejemplo: las guerras terribles y devastadoras que narra el Libro de Josué hay que explicarlas a la luz de las enseñanzas del Sermón de la Montaña, haciéndoles ver que si en aquel tiempo la destrucción del enemigo era una condición para poder sobrevivir, ahora en cambio lo que desea Jesucristo es la paz, la amabilidad, la comprensión y el perdón para toda ofensa.

Cuidado con querer impresionar a los más selectos e instruidos. Eso no es lo que vale. Lo más importante es que logren entender muy bien los más sencillos, los más humildes, los menos instruidos. Cuando el famoso escritor italiano Manzoni empezó a asistir cada domingo a la misa de cierta parroquia, el sacerdote se dedicó a declamar sermones muy floridos para impresionar al gran literato. Y Manzoni le envió un mensaje que bien se podría hacer llegar a todo predicador: "Por favor, recuerde que lo importante en su predicación no es la literatura sino

que la logre entender bien el pueblo sencillo e ignorante".

Recordar que hablar a un auditorio popular es de los artes más difíciles. El pueblo tiene un vocabulario muy reducido. Una palabra nuestra puede evocar en sus recuerdos ideas muy contrarias a las que nosotros le quisimos decir. De las 5.000 palabras que un sacerdote emplea en sus conversaciones, el pueblo sencillo solamente emplea 500 en sus charlas diarias. Las otras 4.500 le son desconocidas en su significado y por lo tanto se quedan sin producirle ningún efecto.

Aquel sacerdote les decía a los niños: "Jesús salió del sepulcro sin romper la losa de la tumba". Preguntó luego qué era lo que había dicho y un niño le respondió: "Que Jesús salió de la tumba sin romper ningún plato". Para el niño la palabra "losa" significa los platos de la mesa y no lo que cierra la puerta de un sepulcro.

Las estadísticas demuestran que un 50% de las expresiones que emplean los predicadores no son entendidas por el pueblo sencillo. Un sacerdote repite veces y veces esta palabra "las bienaventuranzas". Preguntamos a los oyentes de una parroquia ordinaria, y de cada diez personas, hay 9 que no saben qué es eso de "bienaventuranzas".

El sacerdote hablaba cada semana a sus parroquianos acerca del "Misterio Pascual", y un día preguntó a un campesino: "¿Qué conoce Ud. del Misterio Pascual?", y el pobre hombre le respondió: "Padrecito: yo el único Pascual que conozco es el sepulturero.

Hay que hacer como los que escriben los periódicos: antes de lanzar el artículo al público, examinar los voca-

blos y cambiar los difíciles por otros que todos comprendan.

No olvidemos que nuestros oyentes terminaron ya hace muchos años sus estudios y que sus labores manuales y las preocupaciones de la vida les han disminuido mucho su capacidad de dedicarse a pensar y entender lo que es difícil. Por eso hay que narrarles hechos, más que dedicarse a llenarlos de ideas abstractas que no entienden.

#### 149. NORMAS DE UN VETERANO PARA HABLAR A GENTE JOVEN

El P. Bianchi, O.P. ha sido uno de los predicadores con mayores éxitos conseguidos en la predicación y catequesis a pequeños y mayores. Sus libros de predicación han sido traducidos a muchos idiomas y han servido inmensamente a predicadores y catequistas de muchos países. El P. Bianchi recomienda las siguientes normas fáciles y prácticas:

\*Un predicador o catequista puede fracasar al hablar a jóvenes si no se adapta a ellos. No todos los temas se adaptan a los jóvenes. Las verdades católicas hay que dosificarlas cuando se les predicán a los jóvenes, así como los medicamentos se recetan en distintas dosis para los niños que para los adultos. El predicador y el catequista tienen que esforzarse por ponerse a la altura de ellos. Un tema podrá ser bellísimo para los adultos pero ser menos que cero para el joven. A ellos nada se les debe decir que no sea edificante, y adaptado a su modo inexperto de pensar.

A la gente joven hay que presentarles las verdades eternas con un aspecto nuevo, genial, seductor, capaz de

despertar la curiosidad y de mantener su atención. Hay que presentarles imágenes que se les graben y que les gusten (hay predicadores que les presentan las luchas de la vida como un partido de fútbol o una vuelta al país en bicicleta, temas que a ellos les atraen enormemente).

Recordemos que la gente muy joven no es capaz de seguir por largo tiempo los razonamientos y no están en capacidad de soportarlos por más de unos pocos minutos. Pueden proponérseles los mejores argumentos y se quedarán fastidiados, distraídos, disipados y charlarán con los vecinos; mirarán acá y allá y bostezarán. Hay que hablarles de manera más fácil y que les atraiga su interés y su atención. Hay que adaptarse a ellos.

El joven es eminentemente práctico y sólo se llega a él contándole experiencias. Es inútil querer llegar a su cerebro por medios que no están proporcionados a su débil entendimiento y a su ardiente imaginación.

Para llegar a la gente joven y cautivar su entusiasmo, el método y el camino serán siempre el del ejemplo, el de las comparaciones, los apólogos o pequeñas narraciones, el de las parábolas y el de los hechos históricos. Don Bosco, el pedagogo que obtuvo tan brillantes triunfos al hablar a la juventud, narraba esta experiencia en su vejez: "Siempre que hablaba a la gente joven, les contaba algún ejemplo o apólogo que escuchaban con verdadero placer".

Séneca, el famoso sabio y pedagogo del siglo primero, dejó esta frase que se ha hecho muy célebre: "EN LA ENSEÑANZA A LA GENTE JOVEN: LARGO Y DIFÍCIL SERA EL CAMINO SI QUEREMOS ENSEÑARLES CON SOLO DOCTRINAS Y TEORIAS. PERO SE-

## RA' BREVE Y FACIL SI LES ENSEÑAMOS POR MEDIO DE EJEMPLOS”.

En el joven trabaja más la fantasía o imaginación, que la inteligencia. Querer enseñarle sin proporcionarle material a su imaginación será como querer machacar el agua con un martillo. Si no hay ejemplos, para el joven la predicación se le vuelve un martirio insoportable. Esto no quiere decir que todo ha de ser una sarta de ejemplos, uno tras otro. Hay que presentar doctrinas, doctrina sustanciosa, pero amenizada con ejemplos, comparaciones y hasta con chistes moderados.

Para hablar a los jóvenes se necesita cierta brevedad. La paciencia de la juventud es demasiado breve y corta. Se agota mucho antes de lo que el adulto se imagina. Por eso hay que ir mezclando enseñanzas graves y serias con narraciones graciosas y emocionantes. Así se les va pasando el tiempo sin que logren aburrirse.

### 1. DE SU PRÓXIMA CHARLA LEA NOTAS ALAS PERTENENCIAS:

La anécdota a la cual Ud. asistió, siempre tiene más vida que las otras. Aun cuando se trate de un tema serio la anécdota siempre sirve porque los oyentes descansen al escucharla y porque ellas sirven para fijar mejor en el cerebro la doctrina que se les enseña. Jesús no creía tiempo perdido el que empleaba en contar anécdotas. Por ejemplo: “¿Recuerdan que estando un montón de gente rezando, llegó Pilato y mezcló la sangre de ellos con la de los sacrificios que hacían? ¿Recuerdan que la torre de Siloé se cayó sobre un montón de gente y mató a unos cuantos? (S. Lucas 13,4). En libros amenos encontraremos muchas anécdotas agradables y provechosas, para contar luego. Así como dedica cada día un

buen rato a leer libros muy serios, no deje de dedicar también sus buenos minutos a leer libros con anécdotas simpáticas y hasta con chistes de buena moralidad. Eso le dará agradabilidad a sus intervenciones en público. (Le recomendamos leer entre otros el que se titula: “Lecturas Sabrosas”, de esta colección).

Las frases bonitas tienen mucha importancia porque permiten llenar momentos de vacilación y porque muchas veces sirven para resumir lo que se ha dicho. Por eso el Libro del Eclesiástico aconseja: “Cada vez que se escucha una frase bonita que impresiona, hay que tratar de escribirla para después recordarla y llegar hasta a aprenderla”.

Cuide para no tener estribillos o palabras demasiado repetidas. Así en vez de decir 10 veces “pero” o “y”, que son palabras tan comunes, podrá decir: “sin embargo”, “no obstante”, “por consiguiente”, o “en efecto”, “resumiendo”, “en suma”, “hablando francamente”, “por decirlo así”, etc. Ojalá oiga de vez en cuando las grabaciones de sus discursos para averiguar si no habrá en ellos algunas palabras demasiado repetidas y que cansan a los oyentes.

No termine inesperadamente. El epílogo brusco no es conveniente. El que la última parte de su discurso llegue cuando menos se piensa, puede ocasionar en los oyentes una impresión menos agradable que si se las hubiera preparado para terminar bien.

El final debe ser breve. Cuando dijo que iba a terminar trate de cumplirlo lo más pronto posible y no le suceda como a los carros viejos que les ponen los frenos y no se detienen sino muchos metros más adelante. Y no termine con frases de falsa humildad. La vanidad y la

falsa humildad son antipáticas. San Francisco de Sales decía que algunos, con tal de hablar de sí mismos, hablan aunque sea para declararse indignos. Y San Juan Bosco repetía: De sí mismo no se debe hablar ni en bien ni en mal.

Si le contradicen responda con calma. Haga una breve pausa para suspirar profundamente antes de responder, porque esto le lleva más oxígeno a su cerebro y le conseguirá más dominio de sí mismo. Y no olvide que el contradictor desea siempre ser tomado en serio. Puede dejar para responderle otro día, después de consultar. Siempre que pueda responda con otra pregunta. Y declare que no desea contestar sin meditarlo.

No levante la voz. No se excite. No tema provocar un instante de esparcimiento con un chiste (El humorista Muñoz Seca a los que lo amenazaban con matarlo les dijo: "Uds. pueden quitarme la vida y pueden quitarme la buena fama, pero hay algo que no logran quitarme. ¿Qué? Le responden los crueles amenazadores. —"Lo único que no logran quitarme es...este miedo tan macho que tengo"). No olvidemos: una buena carcajada deselectriza. Si las carcajadas se vendieran en las droguerías, todo médico recetaría conseguir siquiera diez de ellas por cada día.

No se muestre categórico, afirmando o negando de forma rotunda y absoluta. Eso no gusta ni poco ni mucho. No le diga a nadie: "Está Ud. equivocado". Diga más bien como el gran sabio Santo Tomás: "A mí me parece"... y declare que está resuelto a reconocer sus errores si los hay. Responda así: "Puede ser que Ud. tenga la razón pero"... Y NO ABUSE JAMAS DE SUS VICTORIAS. Será algo que jamás le perdonarán.

## LECTURA:

### CUIDADO CON LO QUE ESTA PROHIBIDO POR DIOS

Discurso de P. Wilkerson (1977)

*"Cuidado: el enemigo del alma le dirá: "Lo necesita...es sabroso...le va a satisfacer...no le hará daño...nadie lo sabrá". Pero cuando es demasiado tarde, la víctima se da cuenta de que todo ello era una espantosa mentira. El pecado lo separa a usted de Dios, y nada le puede suceder a una persona que sea peor que esto. El Salmo 65 dice: Si en mi corazón apruebo el mal, el Señor no escucha mi oración". Isaías cuenta una noticia escalofriante: "Vuestras maldades colocan una separación entre vosotros y Dios; vuestros pecados hacen que Dios aleje su rostro para no oír vuestras peticiones" (Isaías 59,2). Qué terrible noticia: Dios no quiere oír lo que le digamos mientras no estemos dispuestos a dejar nuestros pecados.*

*¿Los pecados lo tienen a usted amarrado de pies y manos? Hay una fuerza mayor que los desatará: es el Espíritu Santo. El es el que hace que nos demos cuenta de la fealdad del pecado y que odiemos y tengamos asco a todo lo que ofende a Dios".*

*Jamás logrará usted dejar su pecado hasta que reconozca que es malo lo que está haciendo. Y es el Espíritu quien le va a decir a usted: "Es malo, es asqueroso, es feo, es contra Dios, hace contristar al Creador, y el Señor odia esto". ES EL PRIMER PASO PARA LA CONVERSION: ver el pecado como Dios lo ve, odiarlo como lo odia Dios.*

*Hay que matar el mal deseo, porque si el Espíritu Santo nos lleva a odiar el pecado, pero seguimos coqueteando con la ocasión de pecar, y echando combustible a los deseos malos, nos va a pasar como al que se echa al cuello un pequeño orangután y le va dando bananos, y así cada día, y cuando al cabo de unos meses el animal crece y pesa, el hombre trata de quitárselo de sobre la espalda, pero el orangután prefiere estrangular y matar al que lo lleva, antes que alejarse de él.*

*“El que ama el peligro, en él perece”.*

Wilkerson

## 151. ¿QUE HACER CUANDO HACEN PREGUNTAS?

A la persona que presente una duda se le puede responder: “Usted tiene razón en esto y en esto, pero...” y se le explica por qué afirmamos lo que estamos defendiendo.

Pero CUIDADO CON LAS DISCUSIONES, porque la rigidez y tirantez nerviosa que ellas producen no son un desahogo sino todo lo contrario; y cuánto más acaloradas sean las discusiones, tanto mayor tensión nerviosa y desgaste emocional se producirán.

Muchas conferencias fracasaron porque se permitieron las discusiones con el orador o entre los oyentes. Por eso muchas veces conviene decir: “Al final de la conferencia, con mucho gusto le responderé”.

Y si el que habla se ha equivocado, conviene reconocer los errores. A la gente le agrada que cada cual reconozca sus equivocaciones (Pero cuidar de no corregir una equivocación con otra equivocación, como aquel sargento que les decía a los soldados: “El agua hierve a los 180 grados” y cuando un recluta le respondió: “Yo había oído que el agua hierve es a los cien grados”, el sargento añadió: “Tiene razón, el que hierve a los 180 grados es...el ángulo recto”).

## 152. UN FINAL AGRADABLE Y PROVECHOSO

El hacer al final un pequeño resumen de lo que se les ha dicho es un método muy práctico para dejar fresco en la memoria lo más importante que el conferencista les quiso decir.

Hay que plantear el final del discurso de manera que los oyentes queden emocionados y entusiasmados por aquello que se les dijo y se vayan resueltos a aceptar y practicar las ideas que se les expusieron.

Y cuidado: si no preparamos bien el final del discurso puede suceder que las vacilaciones al decir las últimas frases echen a perder gran parte del fruto de la charla que les hicimos. Hay que preparar bien un buen modo de terminar bien.

## NO TEEA SU DISCURSO

No existe noticia de que Cicerón o Demóstenes leyeran sus discursos. San Agustín declamaba sus sermones y después los copiaba o los dictaba a los copistas, pero no hacía lo contrario: copiarlos y luego leerlos. ¡Eso no!

Leer puede ser señal de que deseamos aparecer más cultos de lo que somos. Y al leer podemos decir verdades que no hemos asimilado y que son tan profundas y difíciles de entender que ni el que lee ni el que oye logran captarlas y grabarlas en la memoria.

**Triste definición:** de la conferencia de uno que hablaba leyendo, hicieron esta definición: “Su discurso consiste en unas enseñanzas que pasan del papel del que lee al papel del que oye y escribe, pero sin pasar por la mente de ninguno de los dos”. ¡Fatal!

Leer quita fuerza y emoción. En la soledad de un escritor no se puede conseguir toda la fuerza que el discurso necesita para impresionar. El nerviosismo del momento hace que la mente se vuelva creadora y produzca ideas impresionantes. Pero si se lee, ya nada nuevo se produce, y no se dice sino lo frío, lo que está en el papel, y nada más.

### ¿PERO: Y EL NERVIOSISMO?

Cicerón decía que para un gran orador lo más importante es una buena dosis de nerviosismo. El fuego de la emoción produce obras de arte. Pero un discurso leído carece de este fuego. El público desea saborear los sentimientos de nuestro espíritu. El público desea escuchar lo que sentimos, pero si leemos ya no logra sentir sino una mínima parte de nuestros sentimientos. Un discurso es como un metal: sin calor no se moldea bien.

### 154. RECURSOS PARA MANTENERLOS ATENTOS

a) **Diríjase al otro personalmente.** Usted, Tú... La palabra más atractiva para el oyente es ese “Usted”, ese “Tú”. Centre su discurso en esa persona que le escucha.

Hágale ver que sus palabras no se están dirigiendo a toda la Iglesia en general ni a la patria indefinidamente sino a ese “Usted”, a ese “Tú” que está allí escuchando. Trate de nombrar ese “Usted” o “Tú” cuantas veces pueda. Por ejemplo: “De Usted depende la solución de ese problema. Usted es el que va a salir ganando si hace esto o el que va a salir perdiendo si no la hace”, etc. Es lo que hacía San Pablo cuando exclamaba vehementemente: “Y tú que vives juzgando a los demás, no tienes excusa porque condenas a los otros pero tú haces eso mismo que condenas” (Rom. 2,1). Y tú, ¿por qué desprecias a tu prójimo? ¿Es que se te olvidó que todos vamos a comparecer ante el tribunal de Dios? (Rom. 14,10). (NOTA: Unos predicadores prefieren el “Usted” y otros el “Tú”. Y de gustos no vamos a discutir. Cada uno empleará la palabra que más le agrade o que más les guste a los oyentes).

b) **Hágales promesas.** No se le ocurra decirles jamás: “Ya Uds. han conseguido todo lo que deseaban”. Porque eso, además de no ser cierto, no les atrae ni les emociona. Recuérdeles que ese problema que tienen va a tener solución y que esta meta y ese ideal que desean alcanzar sí es posible conseguirlos. Que ese mal del pasado sí tiene arreglo, y que su sermón viene a traerles soluciones reales. El buen orador promete mucho, pero promete cosas alcanzables para la mayoría del auditorio. No es un demagogo que para satisfacer sus ambiciones personales le dice al pueblo las mil maravillas que les va a conseguir y luego dentro de un año viene a decirles por qué no les consiguió las tales maravillas. No. Con mentiras no se convierte a nadie. Pero la religión tiene impresionantes promesas que serán cumplidas infaliblemente por el Dios Todopoderoso que las ha hecho y que es totalmente fiel en cumplir lo prometido.



El mejor Sermón del mundo, el Sermón de la Montaña (San Mateo 5,6 y 7) está repleto de promesas: “El que acepte ser pobre...poseerá el Reino de los cielos. El que sea manso y humilde...poseerá la tierra prometida. Los que trabajen por la paz...serán llamados Hijos de Dios. Los que se conserven puros de corazón...verán a Dios. Los que aquí sufren...que se alegren porque su premio será grande en el Reino de los cielos, etc.

Recuerde: no hay arenga completa si no se hacen promesas. No se logra entusiasmar a los oyentes si no se les ofrecen premios a los que practiquen lo que se les está aconsejando. No habrá emoción ni buen ánimo para practicar lo que se les recomienda si no se recuerda a los oyentes lo mucho que van a ganar practicándolo. Jesús cuando decía a la gente que lo dejaran todo por seguirle, les añadía que recibirían luego cien veces más en esta tierra y después la vida eterna (Mt. 19,29).

Recordemos a la gente las promesas de la Biblia. Son maravillosas e impresionantemente numerosas. Y tienen la especialidad de que se cumplirán con infalible exactitud, pues Jesús ha dicho: “Más fácil es que se acaben el cielo y la tierra, y no que deje de cumplirse alguna de estas palabras sagradas” (S. Lucas 16,17).

¿Cuántas promesas divinas recordamos a la gente en nuestros sermones?

#### 155. UN CONSEJO CORTITO PERO BIEN SABIO

Sertillanges, uno de los profesores eclesiásticos más famosos de la Roma del 60, repitiendo el consejo del antiguo irlandés, resumía así a sus alumnos de oratoria la clave del éxito para predicar bien: “Saber qué decir,

decirlo y callarse”. Y les recomendaba que no hicieran sudar de apuros y angustias a los pobres oyentes en el banco, viendo que el predicador no halla cómo terminar.

#### 156. UNA CUALIDAD MUY PROVECHOSA: LA PROGRESION

Se llama “progresión” ir de lo más fácil a lo más difícil. Ir dejando los argumentos de más fuerza para el final. Con los argumentos de más fuerza al final el público quedará impresionado y convencido. Pero si tratamos de ponerles todos los argumentos fuertes al principio, quedarán tan cansados por la tensión nerviosa de la atención, que no podrán resistir atentos hasta el final.

Es necesario que al final haya una síntesis, un pequeño resumen de lo que se les ha dicho, y un “párrafo feliz” que les quede zumbando en los oídos a los oyentes. Esto hay que prepararlo muy bien y produce muy buenos efectos.

Y no olvidemos que si logramos convencer, conmoviendo y deleitando, nuestra tarea de hablar en público será más fácil, más eficaz y mucho más agradable para los que nos escuchan.

#### 157. EL DISCURSO MAS SIMPLE QUE SE CONOCE

Los que son expertos en hablar en público afirman que la división mínima y básica que se puede exigir para un buen discurso es ésta: 1o. Definir bien el tema que se va a tratar. 2o. Tratar de entusiasmarse lo más posible

por este tema. 3o. Saber bien cuál es el fin que se propone conseguir con este discurso.

Si el que va a hablar en público no ha definido bien claramente cuál es el tema principal que quiere tratar, ya está perdido antes de empezar el viaje. Si no explica claramente cuál es el tema que se va a tratar, el público queda sumido en un mar de dudas. Y no hay que olvidar que el fin que se propone el que predica o catequiza no puede ni debe ser otro que el de beneficiar y hacer más feliz y más útil la vida de los oyentes.

Cuando el público se da cuenta de que el que le habla tiene por finalidad ayudarlo a tener más éxitos en la vida y ayudarlo a evitar disgustos y fracasos, entonces la gente es capaz hasta de perdonarle graves fallas en su oratoria y en su estilo.

## 159. LA AMENIDAD

La claridad y la seriedad no están reñidas con el entusiasmo indispensable para mantener despierto e interesado al público.

El conferencista hábil es aquel que matiza sus explicaciones profundas con anécdotas y apuntes curiosos que mantengan al público divertido y contento.

Cuando el público se ríe se obra en él un relajamiento muscular muy beneficioso para que pueda prestar luego más atención. Músculos tensos = un cerebro poco apto para atender. Músculos relajados = cerebro apto para atender. Hay que hacer alguna pregunta de vez en cuando al público. Esto anima y despierta interés.

## 160. CUALIDADES DEL PREDICADOR SEGUN SAN PABLO

En las Cartas a Timoteo y Tito, leemos las cualidades que debe tener quien se dedica a predicar o a enseñar religión. Son éstas:

**SER AMABLE:** no violento, ni amigo de discusiones, sino calmado, moderado. Que tenga el “don de gentes”. Que sepa congeniar con las personas que le rodean. Que tenga ideas “no violentas” Que no sea de los que se dan fácilmente por ofendidos. Que no ande reclamando sus derechos. El apóstol recomienda que para esto hay que evitar el trago que convierte a los amables en violentos (1 Tim. 3).

**LIBRE DE AVARICIA.** Que no ande buscando torpes ganancias. El apóstol insiste en que “el amor al dinero es la raíz de todos los males y que por su causa muchos han perdido la fe y se vieron rodeados de muchos males. Los que quieren enriquecerse caen en muchas tentaciones y se hunden en la perdición” (1 Tim. 6).

Fuera de la impureza, quizás no hay faltas que más desacrediten al predicador y al catequista que la codicia o deseo de enriquecerse, y la aspereza o falta de amabilidad.

**TENER APTITUD PARA ENSEÑAR.** El predicador necesita dedicar todas sus energías a hacer conocer a Cristo y a su religión, y para ello debe esforzarse por irse haciendo cada vez mejor maestro, más apto para enseñar con provecho de los oyentes.

**PACIENTE:** que sufre sin discutir, y enseña con mansedumbre y corrige de muy buenas maneras (2. Tim. 2, 24).

DE MUY BUENA CONDUCTA. “Muéstrate siempre lleno de buenas obras, de comportamiento digno e intachable en el buen ejemplo, de manera que los adversarios de la religión no tengan nada que decir contra nosotros” (Tit. 2,7).

#### 162. LA GENTE QUE SE ATRAE CON LA PALABRA

La gente obra movida por los sentimientos. No sólo hay que hacerles pensar. Hay que hacerles “sentir”. Esto es muy importante porque si se consigue conmoverlos y se logra que la gente esté bien dispuesta, apoyará lo que le decimos.

#### 163. ATRAER SUS GUSTOS

No hay que pretender que los oyentes acepten lo que les decimos y aconsejamos si no les presentamos lo que está de acuerdo con sus gustos y necesidades. Es necesario convencerlos de que con lo que les decimos y les recomendamos estamos buscando es su bien, su verdadero bien y sólo su bien y su felicidad. ¿A ellos les gusta triunfar? Pues recordémosles que esto que les aconsejamos les traerá triunfos. Les agrada librarse de amargos contratiempos? Pues insistamos en que con esto que les enseñamos les vamos a evitar muchas amargas y desagradables contratiempos. Digámosles que les hablamos es para evitarles disgustos... ¿A quién no le agrada que le recomienden cosas así?

#### 164. LA GENTE QUE NECESITA UNIDAD

Para que la gente logre estar atenta y recordar después lo que se les dijo es necesario que el discurso tenga UNIDAD. Que todo cuanto se les dice tenga relación con un tema central, que todo vaya dirigido hacia una

idea principal que se les quiere inculcar. Eso es esencial para que se les quede algo de lo que se les dice.

#### 163. ATRAER A LOS SENCILLOS

\*A la gente de ahora no le atraen mucho las charlas muy teóricas y especulativas, y esta clase de charlas no logra retener su atención. En cambio lo práctico, lo concreto, sí les atrae y los logra cautivar su atención.

Los que planean las películas tienen como norma de éxito atribuir a los espectadores una edad intelectual de trece años. También el predicador, sin caer en infantilismos, debe tener presente que la edad mental de la mayoría de sus oyentes no pasa de trece años, y que hay que adaptarse a esa edad intelectual. Es una norma que produce muy buenos resultados.

#### 164. LA PERSONALIDAD QUE NECESITA EL PREDICADOR

Para ser buen predicador se necesita tener una buena personalidad, y para tener una agradable personalidad se requieren tres condiciones especiales: 1a. Saber meditar y reflexionar en lo que se hace y se dice. 2a. Dominar sus instintos y sus impulsos, y ser dueño de sus propios actos. 3a. Ser constante en lo bueno que se ha propuesto ser y hacer.

Para tener una recia personalidad se necesitan dos sentimientos: sentimiento del honor, que lleva a obrar siempre con dignidad; y sentimiento del deber, que mueve a ser exacto en lo que tiene que hacer.

Las dotes intelectuales necesarias para tener una verdadera personalidad son: observar, reflexionar, tener

amor a la lectura y al estudio, y buenos criterios morales para saber distinguir bien entre lo que es bueno y conviene y lo que es malo y no conviene.

Las cualidades o dotes morales que se exigen para una personalidad bien formada son: amor a la verdad, odio a la mentira, saber dominar sus sentimientos para que no lo esclavicen ni lo lleven a actuaciones indebidas; respetar los derechos ajenos; y sentir veneración por la fama ajena, como un tesoro que nadie quiere perder. Y mucha estimación por la dignidad (por dignidad entendemos sentir un gran respeto hacia sí mismo y hacia los demás, y un intenso temor y asco por todo lo que mancha y deshonra).

**Dotes exteriores:** ser medidos en la conversación. Tener dignidad en el porte, y amable delicadeza en la conducta.

Conviene de vez en cuando examinar la propia vida para saber si todavía nos faltan algunas de las cualidades que forman una personalidad completa, y esforzarnos por adquirir las que nos faltan y por reforzar aquellas que en nosotros son más débiles (Tomado de "Curso de Oratoria" por G. Patiño Valencia).

## 165. CUALIDADES QUE SIRVIERON MUCHO A LOS GRANDES PREDICADORES

Los más grandes oradores que ha tenido la humanidad se han valido de tres medios para saber qué es lo que se debe decir a la gente cuando se le habla y cómo se le debe decir: son la observación, la experiencia y el estudio.

a) LA OBSERVACION. Dicen que la mayor cualidad de Homero es que él es un gran observador. Las descrip-

ciones que él hace de las personas y de los hechos parecen películas o grabaciones. Son tan vivas esas descripciones que uno se imagina estar viendo, oyendo o sintiendo lo que él va narrando.

Cuando el predicador ha observado sumamente bien lo que va a explicar, logra ir describiendo detalles que emocionan a la gente y les hace admirar muchas maravillas que los oyentes ni imaginaban antes. Y ésta es una cualidad que fascina en los discursos.

b) LA EXPERIENCIA. Ella es como un faro o un reflector que nos muestra lo que nos espera en el futuro, recordando lo que ha sucedido en el pasado. Lástima que a veces no recordamos experiencias ya vividas que podrían enriquecer muchísimo las enseñanzas que le damos a la gente. "Lo que fue antes, será después, y lo que ya sucedió, volverá a suceder", dice el Libro del Eclesiastés.

Un hombre subía una pendiente, empapado y lleno de barro. Otro que bajaba por aquel camino entre espesa niebla le preguntó: "¿Si yo sigo por este camino a dónde llegaré?". Y el que subía le respondió: "Si sigue por este camino caerá en un pozo lleno de agua y lodo". ¿Y cómo lo sabe Ud.?, le preguntó el otro. "Porque yo vengo de allá, -le dijo el que subía tiritando. Las experiencias de lo que ha sucedido en el pasado pueden librar de muchos males en el futuro.

c) EL ESTUDIO. Quien dedica cada día algún rato a estudiar y perfeccionarse, puede ir progresando en el arte de predicar aun sin darse cuenta. Dedicar buenos ratos a leer autores clásicos, ayuda mucho a conseguir perfección en el idioma. Leer poesía les puede dar ritmo y musicalidad a nuestras frases. Repasar historia, hace

comprender muchos acontecimientos y sacar provechosas lecciones del pasado para vivir mejor el futuro. Las biografías de grandes personajes llevan a conocer mejor la naturaleza humana, y el repasar las vidas de los santos lleva a encontrar el evangelio encarnado en determinados tiempos y en especiales circunstancias y modos de vivir. Leer libros de sicología ayuda mucho para poder adaptar nuestras predicaciones a las necesidades anímicas de los que nos oyen.

#### 166. UN ESTUDIO MUY IMPORTANTE: ESCRIBIR

Hay que escribir cuanto más se pueda, porque al escribir se logra que la mente se concentre más en el tema que se está meditando. La costumbre de escribir va consiguiendo agilidad mental y las ideas se van haciendo más claras. Leer y no escribir nada, puede llevar a olvidar lo que se leyó. Cuando se sacan apuntes se tienen después muy agradables sorpresas al volver a leerlos (Balmes).

#### 167. HAY QUE PONER UN POCO DE SAL A LO QUE DECIMOS

El P. Romero, el gran maestro de predicadores, decía:

Jesucristo nos recomendó: “Tened sal en vosotros”  
(Marcos 9,50).

En la conversación se llama “tener sal” el ponerle un poco de agradabilidad y simpatía a lo que se dice. Cuando el pueblo es algo reacto a escuchar la predicación es necesario ponerle un poco de agradabilidad y de atracción a lo que se le dice, algo parecido a lo que hacemos

cuando una persona empieza a perder el apetito: colocamos especies excitantes en los alimentos y éstas obtienen que aumente el deseo de consumir lo que se presenta.

En la predicación lo que más sal de agradabilidad produce son los ejemplos, las comparaciones, las narraciones graciosas, las frases impactantes, las noticias curiosas. Ellas son como pimienta y sal que le dan gusto a lo que se les ofrece.

La experiencia ha demostrado que la predicación cansa, hastía y aburre a la mayor parte de la gente si no lleva comparaciones, ejemplos, frases punzantes, datos, noticias, etc. Hay que adaptarse al gusto de la gente. No podemos ofrecer sólo caviar finísimo importado, a quien lo que le gusta comer son arepas y longanizas.

Ciertos ejemplos que el predicador ha preparado muy bien, y ciertas frases que ha meditado y ha encomendado a Dios, son el medio por el cual Nuestro Señor obra cambios en las almas de los oyentes. La mayor parte de las veces esto es lo único que recuerdan de un sermón. Vuelve uno después de varios años a un sitio donde predicó y todavía recuerdan un ejemplo simpático que les narró o una frase impactante que les repitió. Y de eso pueden seguir sacando buenas enseñanzas. Por eso Jesús narra siempre ejemplos. Y los recordamos con alegría y gran provecho.

Que puedan decir quizás: “No nos predicó con sabiduría ni con elocuencia”, pero que no tengan que decir jamás que no nos esforzamos por predicarles de manera agradable y no aburridora.

Nuestro sermón tiene que ser como un árbol: que tenga raíces profundas en la Sagrada Escritura. Que tenga un tronco firme: o sea un solo tema cada vez. Que tenga unas ramas o varas que sepan azotar un poco los vicios. Que obtenga frutos de los oyentes por medio de buenos propósitos, pero que nunca se olvide de presentarles flores atrayentes y bellas, de narraciones, comparaciones, frases bonitas y noticias agradables. Entonces sí será un verdadero árbol de vida para los oyentes.

## 168. NORMAS DE UN SABIO MUY CONSULTADO

Monseñor Vega, Director Mundial del “Mundo Mejor”, y consultor de muchos obispos en el Concilio Vaticano II, daba en 1972 a un grupo de sacerdotes llegados de los más diversos sitios, las siguientes normas acerca de la predicación:

a) A veces conviene preguntar a la gente de qué temas quieren que se les predique. Pero no hay que atenerse estrictamente a esto. En un colegio si se pregunta de qué quieren que les hablen, el 90% responde que de sexo. Y aun los mayores desean que les hablen de esto, no tanto por mejorar y ser mejores, sino por el gozo sensual que sienten al escuchar estos temas. San Pablo no preguntaba a la gente de qué les debía predicar, sino que les hablaba de Cristo, y Cristo crucificado y de la resurrección, etc. Pero seguramente que sí averiguaba también de qué temas convenía hablar más en el ambiente donde tenía que predicar.

b) La Palabra de Dios no puede ser reemplazada por nada en la predicación, ni por la técnica, ni por avisos. Nada puede reemplazar a la Sagrada Escritura. Todo lo demás es secundario. A veces sucede que el predicador

nombra cinco veces a un autor de moda y no nombra ni siquiera una vez a Jesucristo. Eso es empobrecer la predicación hasta el grado de la más desastrosa miseria, y dejarla sin efecto en el alma.

c) No basta con presentar buenas ideas. Hay que presentarlas de manera que conmuevan, que lleven a un conocimiento experimental y a provocar una reacción de entrega y conversión.

d) Se les dice: “Volvamos al evangelio” y se quedan tranquilos. Pero se les citan los casos prácticos en los cuales no estamos viviendo según el evangelio, y entonces sí se impresionan. Hay ciertas frases que los conmueven, como por ejemplo ésta: “Si no nos renovamos, nos acabaremos. O rejuvenecemos nuestro cristianismo o nos volvemos unos fósiles que serán echados al museo del olvido”, etc.

e) San Ignacio, al ejercitante le habla de “Tú”, de “Yo”, y no de “vosotros”. El habla personalmente. El Ti, el Mí es mucho más impresionante que el vosotros.

f) Los principios más importantes hay que repetirlos, añadiendo: “Esto es muy importante”, “ojo a esto”. Si no, se quedan sin ser escuchados por los que estaban distraídos, que son la mayoría.

g) El mundo de hoy tiene tres temas que no le agradan: la Otra Vida, la santidad y la cruz del sufrimiento. Pero estos temas son importantísimos. No dejemos jamás de hablar de ellos. Sin el pensamiento y la creencia de que hay otra vida que nos espera, no habría suficientes motivos para seguir luchando por ser santos ni para aceptar la cruz de los sufrimientos.

Cardjin es uno de los más simpáticos apóstoles del siglo XX. El fundó la Asociación Internacional llamada JOC (Juventud Obrera Católica) y narra una experiencia suya muy útil y muy práctica, dice así:

“La experiencia me ha enseñado que “el obrero piensa con las manos” y por eso al hablarle hay que partir, no de la teoría, sino de las realidades de la vida diaria. Así por ejemplo: al principio me dedicué a hablarles a mis jóvenes obreros acerca de las Encíclicas de los Pontífices y...no volvieron a mis conferencias. Entonces empecé a hacer lo siguiente: a medida que se iban presentando casos prácticos les iba enseñando lo que los Pontífices dicen a ese respecto y este modo sí les agradó. Así ahora no les hago una conferencia con textos pontificios acerca de la indisolubilidad del matrimonio, sino que cuando se comenta el caso de alguien que se separó de la esposa y se fue con otra, les recuerdo la doctrina de la Iglesia acerca de esto. Y no empiezo mis charlas con grandes giros oratorios sino narrándoles familiarmente escenas de la vida familiar. Por ejemplo: “Ayer estuve en una panadería y allí vi que...”. Esto sí les atrae su atención.

170.

### NO APACHURRARLOS

Dice Cardjin: “Al pobre obrero y a la mujer trabajadora que toda la semana han estado “aplanchados” en la fábrica o en los aburridos oficios caseros, es contraproducente dedicarse el domingo a hablarles solamente de sus pecados, y a criticarles sin misericordia su comportamiento. Estas personitas necesitan también que se les hable de algo positivo, de esperanzas de una vida mejor

para el futuro y de promesas que les estimulen a perseverar en el buen comportamiento, que tantos premios tiene prometidos. Porque nos puede suceder que nos dediquemos a ejercer aquel oficio que tanto critican entre luchadores: “al caído caerle”. Ya están suficientemente apachurrados y aplanchados por la vida de cada día, para que les caigamos todavía nosotros encima con nuestras palizas mentales y verbales”.

171.

### UN JESUITA

El Papa Pío IX preguntaba a un Padre Jesuita: ¿cuál es el secreto de los sermones de Don Bosco que producen tan admirables efectos?, y este sabio sacerdote después de oír varias veces al santo, explicó al Pontífice: “Es que los sermones de Don Bosco tienen una admirable unción. Es que en sus palabras se nota una verdadera inspiración sobrenatural que llega directamente al corazón” (Recordemos que UNCIÓN es una gracia del Espíritu Santo que mueve al alma a dedicarse a la virtud y a la perfección).

Después de la unción de sus sermones, lo que más agradaba a los oyentes era la total sencillez de los sermones de Don Bosco. El andaba repitiendo: “Lo que la gente desea es entender. Si entiende está contenta. Si no entiende se aburre”. Y a él todos le entendían (P. Caviglia).

Don Bosco empezaba narrando hechos de actualidad. Empleaba ejemplos y comparaciones. Se notaba un trabajo grande de preparación, y un olvido de sí mismo para no buscar satisfacer su orgullo y vanidad, sino solamente buscar que Dios fuera más amado y mejor obedecido (P. Caviglia).

## LECTURA:

LA PLATERIA DEL SANTO CUERPO DE AÑO

### "Cuidado con los peligros"

*A quienes desean ser buenos los atacan como colmenas de abejas enfurecidas las tentaciones impuras. La más peligrosa tentación es imaginarse que ya no vamos a tener tentaciones o peligros o deseos de pecar.*

*Cuántas personas que ahora aparecen al exterior como gente buena y santa, en el día del Juicio se sabrá que fueron gente podrida, porque no rechazó los pensamientos impuros.*

*El gran mal será siempre exponerse a la ocasión. Si yo echo un vestido a una gran hoguera ardiente y grito: "No quiero que se queme", todos se reirán de mí, porque a pesar de mis deseos buenos, el vestido se quemó por completo. Así pasa con ciertas familias; permiten que las hijas vayan a ciertos bailaderos públicos y dicen: "Queremos que se conserven puras", y las pobres muchachas se vuelven corrompidas e impuras. Más de la mitad de la juventud que ha perdido la pureza, la ha perdido en los bailes. El baile debilita y corrompe el corazón. El baile es una escuela para doctorarse en pasiones impuras. El baile es el resumen de muchos vicios y es una carrera alrededor de unos peligrosos precipicios, para terminar cayendo en el abismo del pecado. Es una guerra declarada a la castidad. Excita al pecado hasta a los más fríos. Allí la mujer pierde su pudor y si no cae a veces en pecados de obras, sí despierta muchos pecados de deseos.*

*No hay que confiarse en sí mismo. Uno que vio ojos salir corriendo y oyó cantar a los mudos, y presenció cómo los ciegos empezaban a ver, vendió luego a Jesús por treinta monedas, ¿y tú qué te crees? ¿Que serás más fuerte que él y no caerás?*

*Cuántos impuros hay que dejan su dinero en las tabernas y en las casas de corrupción, como si fuera en una caja de ahorros, y lo único que conseguirán con eso será asegurarse el combustible para las llamas de su tormento en la eternidad.*

*Pero no olvidemos lo que decía Santa Catalina: "Nadie será definitivamente vencido si no quiere". Perseverar en la oración y en huir de la ocasión, ese será el secreto para terminar siendo triunfadores".*

**No esperes  
a que  
puedas  
lanzar tu luz  
a lo lejos;  
alegra e ilumina el  
rincón en que vives.**



*Hace mucho  
el que hace poco,  
pero hace lo que  
debe hacer.  
Hace poco, el que  
trabaja mucho  
pero no hace  
lo que debe hacer.*

*S. J. Bosco*

## Capítulo Cuarto

TRU

**Una persona  
puede triunfar  
en cualquier  
ocupación  
en la cual  
ponga todo  
su entusiasmo.**

## **Cómo hablaron los grandes triunfadores**

### **172. EL METODO EMPLEADO POR JESUS**

En el capítulo 6 del evangelio de San Marcos (y en el 9 de San Lucas y el 10 de San Mateo) se nos narra cómo fue el método ideado por Jesús para que sus primeros predicadores tuvieran éxito en la predicación y en la enseñanza de la religión. Dice así el texto sagrado:

Los envió de dos en dos. Iban en compañía. Así obtenían más éxitos y se desanimaban menos. En compañía hay menos peligros de cometer imprudencias o de sentir demasiado temor.

Los mandó a proclamar que el Reino de Dios está cerca y a decirle a la gente que se convirtiera. Que no nos pase que hablamos de todo menos del Reino de Dios y de la necesidad que todos tenemos de convertirnos. Sería algo muy grave que habláramos de mil cosas y no de Cristo y del Reino de Dios y de la conversión.

Gratis habéis recibido, dad también gratis. No hacer de la evangelización un mercantilismo. Suspira uno de verdadera tristeza cuando al preguntarle a alguien por qué no ha vuelto a tal sitio a predicar o a dar catequesis, responde: "Es que allá pagan muy poco". Eso de hacer de la evangelización un negocio, es todo lo contrario al

espíritu de Cristo en el evangelio. Más bien debiéramos poder decir con el gran apóstol: “Nadie me quitará el honor de anunciar gratuitamente el mensaje de Jesús sin cobrar por anunciarlo”.

**No toméis nada para el camino. IR DESARMADOS:** no buscar la eficacia en las técnicas ni en los instrumentos. La fuerza está en la eficiencia que Dios le concede a su palabra. Dios quiere que no pongamos nuestra confianza en nada más que en El.

**Entrad a las casas.** Dirigirse a la familia. Enfocar la predicación hacia la santificación del hogar. No quedarse solamente con las grandes multitudes: hablar también al pequeño grupo familiar que tanto necesita nuestra evangelización. Es éste uno de los éxitos de los protestantes: van a las casas, se dirigen a las familias en particular. Cuando en el hogar hay un luto o una celebración especial, puede ser ésta una ocasión maravillosa para ir allá y llevarles nuestro mensaje evangelizador. Lo agradecerán y les puede hacer mucho provecho.

**Y decid: “La paz sea en esta casa”.** Jesús manda que vayamos sin agresividad. Que respetemos la libertad de los demás como lo hizo el mismo Redentor en su predicación. Que propongamos la Buena Noticia con mansedumbre.

**Fueron y echaron los malos espíritus.** Este sigue siendo un gran oficio de la predicación y de la catequesis. En estos tiempos hay tan mal espíritu de impureza en las gentes (los medios de comunicación les hacen llegar día por día oleadas ahogadoras de impurezas y de corrupciones). Es tan grande el mal espíritu de codicia y avaricia que domina a las gentes y que debemos echar lejos con la predicación. El espíritu del mal genio domi-

na a la mayoría de nuestros oyentes y lo podemos ir alejando con la enseñanza del evangelio que es alegría, paz y mansedumbre. Algunos están sofocados por el mal espíritu del odio, y nosotros con la enseñanza de la religión podemos ir cambiando el odio en perdón y el sentimiento en olvido perdonador.

En verdad que el método enseñado por Jesús hace 19 siglos sigue siendo el mejor que nosotros podemos emplear en este tiempo. Repasémoslo otra vez y hagamos el ensayo de practicarlo y veremos que al cumplirlo nos va a proporcionar maravillosos resultados.

**Y curaban por todas partes:** los signos y prodigios acompañan normalmente la predicación. Lo raro sería que Jesús no cumpliera su promesa de acompañar con prodigios la predicación de su evangelio.

... EL MIEDO?

Al Padre Tardif, humilde y sencillo predicador, le preguntó un desconocido: “¿Y no le da miedo predicar ante tan inmensas multitudes y ante tan sabios personajes? Y él respondió: “Si fuera por mí solamente, sentiría miedo hasta de estar hablando con Usted. Pero cuando uno se siente enviado por Dios a llevar su mensaje de evangelización a las gentes, y cuando uno habla de algo que en verdad ha experimentado y de favores del Señor, de los cuales ha sido testigo presencial, ya no se siente miedo ni siquiera hablando ante un estadio repleto de multitudes o en una tenebrosa cárcel o ante una reunión nacional de obispos. Lo gravísimo sería que uno, habiendo tenido la experiencia de que Cristo sí ha actuado y sigue actuando poderosamente en favor de los que creen en él, se callara y no dijera tan maravillosa noticia”.

Y es que Cristo se dedica a acompañar con hechos prodigiosos la predicación de su evangelio. El predicador y el catequista se encargan de predicar el mensaje del evangelio, y Nuestro Señor se encarga de acompañar con signos y prodigios la predicación. El está vivo y sigue actuando en favor de los que transmiten su mensaje, ¿por qué pues vamos a tener algún temor?

A cada evangelizador se le pueden repetir las palabras de Moisés a Josué: “Animo, no temas ni te asustes. Sé valiente. El Señor Dios marchará junto a ti, y El no te dejará ni te abandonará” (Deuteronomio 31,7).

#### 174. UN EJEMPLO CLASICO: COMO ERA LA PREDICACION DEL BAUTISTA

La predicación de San Juan Bautista tenía estas especialidades: 1a. Era moralizante: “Hay que dar buenos frutos de conversión. El que tenga doble vestido de cambio que regale uno a los pobres. El que tenga suficientes alimentos que los comparta con el que no los tiene. No cobren más de lo que tienen que cobrar. No traten con aspereza a nadie. Traten de estar contentos con lo que ganan (S. Lucas 3). 2o. Era escatológica (se llama escatología a la ciencia que trata de lo que nos espera al final de la vida). El decía: “Produzcan frutos de conversión porque el árbol que no produzca buenos frutos será cortado y echado al fuego” (Lc. 3). 3o. Fue una predicación INCOMPRENDIDA. “Vino Juan que no comía, y dijeron que era un endemoniado” (Mt. 11,17).

Esta última especialidad de la predicación de Juan Bautista puede acompañar a muchos predicadores, la incompreensión: ser incomprendidos. Si sus palabras son austeras, dirán que es duro e insensible. Si es comprensivo y amable dirán que es mundano. A algunos los tachan

de demasiado anticuados porque hablan mucho de la Virgen y a otros los critican de demasiado “protestantes” porque hablan poco de Nuestra Señora. Hay predicadores a quienes se les critica porque hablan de lo eterno, y existen otros muy criticados porque hablan de las realidades terrenales y a quienes hablan de los dos temas también los critican. Por eso si el predicador busca ganarse las simpatías de los oyentes estará arando en el mar y sembrando en el viento, cultivando humos y cosechando tempestades de desilusiones.

#### 175. COMO ERA LA PREDICACION DE SAN PABLO

San Pablo en su primera carta a los corintios, en el capítulo dos, narra cómo era su predicación: “Yo cuando fui a vosotros no me presenté con el prestigio de una palabra elocuente o de una gran sabiduría mundana. Yo no quise saber entre vosotros sino a Jesucristo y a éste crucificado”...

Reconoce que no tiene la elocuencia de un gran orador, y que quizás no tiene la sabiduría de un profesor de universidad. Pero sabe y predica algo que vale mucho más que todo lo demás: es Jesús crucificado. De El habla, y por El predica y convierte. Este tema reemplaza con mil ganancias a toda la elocuencia y sabiduría mundanas.

Y continúa diciendo el apóstol: “Y me presenté ante vosotros débil, tímido y tembloroso. Y mi palabra y mi predicación no tuvieron nada de los persuasivos discursos de la sabiduría humana, sino que fueron una demostración del poder del Espíritu Santo, para que vuestra fe no se funde en la sabiduría de hombres, sino en el poder de Dios.

San Pablo se reconoce un hombre débil. Un pobre testigo de una verdad inmensa. Quiere que se sepa bien claro que la autoridad de su predicación y el éxito de la misma no se deben a su ciencia ni a su elocuencia, sino al poder y la actuación del Espíritu Santo. Es ésta una humildad absolutamente necesaria para todo predicador que quiera en verdad convertir a los oyentes.

San Pablo es uno de los mejores predicadores que ha tenido el mundo y pocos como él han obtenido éxitos tan maravillosos en su predicación. Pero él conocía muy bien su pobreza y debilidad. Sabía muy bien que cualquier triunfo en este campo es obra exclusiva del poder de Dios. El no busca adquirir ningún prestigio personal ni alimentar su vanidad. No trataba de convencer a base de argumentos humanos y de cualidades y ciencias mundanas. Sencillamente reconocía que sus éxitos al predicar se debían a su amor a Cristo y al amor de Cristo hacia él y sus oyentes.

Me pregunto: ¿es esa mi actitud en la predicación? ¿A quién le encomiendo mis éxitos: solamente a los medios humanos que yo pongo, o al amor de Cristo y al poder del Espíritu Santo? La fe que deseamos para los oyentes no les llegará por nuestros argumentos y oratoria solamente, sino sobre todo por nuestra oración, por nuestra fe, por nuestro sacrificio y por el gran amor que le tenemos a Jesucristo. Eso sí es lo que convierte y salva.

176.

REI

(Mezclando ejemplos antiguos y recientes).

El Padre Tardif que ha recorrido todos los continentes predicando y sanando, narra el cambio que tuvo en su predicación:

158

“Antes, para que no se me quedara sin decir ninguno de los muchos pensamientos de sabiduría que quería decirles, les leía los sermones. Pero un día sentí que el Espíritu Santo me decía: “Si no eres capaz de aprender lo que les vas a decir, ¿cómo quieres que ellos aprendan eso que les dices?”. Y aprendí el gran valor que tiene el narrar lo que Dios hace por sus amigos. Antes decía muchas teorías. Ahora narro las historias de lo que Dios ha hecho por los que ama. Y no sólo los milagros que Jesús hizo hace dos mil años, sino los que hizo la semana pasada. Y Dios bendice esta predicación porque es contarles lo admirable que es el poder y la bondad del Señor.

EL DEMÓSTENES

Demóstenes que vivió 333 años antes de Cristo, fue el orador griego más notable de la antigüedad. Cuando empezó su labor de hablar en público fracasó muchas veces. Pero un día se fue a un tribunal y escuchó a una familia emocionadísima defendiendo una herencia que les querían quitar. Aquella familia ganó el pleito porque logró conmover a los jueces. Y ese día Demóstenes sacó esta conclusión: al hablar en público es necesario conmover. Pero para conmover a los demás es necesario entusiasmarse uno mismo por lo que les dice. Nadie da de lo que no tiene. Si el que predica no está emocionado por lo que predica, ¿cómo va a lograr que los oyentes se emocionen?

Sobra decir que este hombre llegó a emocionarse de tal manera por lo que enseñaba en público, que el pueblo todo se emocionaba al oírlo y lo seguía entusiasmado.

¿En mis predicaciones y catequesis pongo entusiasmo? ¿O más bien parece que no me interesara gran cosa

159

lo que les enseñó? Señor: concédeme entusiasmarme enormemente por la doctrina tuya que le voy a enseñar al pueblo y que logre obtener que mis oyentes se contagien también de ese provechoso entusiasmo.

## 178. LA PRINCIPAL CUALIDAD FISICA

El gran orador Cicerón decía que la principal cualidad física que necesita quien tiene que hablar en público es una buena declamación (Declamar es recitar en público con vehemencia).

La buena declamación sugestionaba de tal suerte que hace pasar por elocuentes, discursos mediocres. Y la falta de declamación puede hacer pasar por mediocres discursos bien preparados.

Las reglas de la declamación. Son más bien negativas, indican lo que debe evitarse: por ejemplo: no hacer cambios bruscos en la voz. Al principio hablar despacio y en tono bajo, lo cual atrae la atención y hace aguzar el oído. Hay que declamar despacio las cosas que se quieren inculcar con más fuerza. Hay que evitar la arrogancia (elevar o alzar mucho la cabeza) y el desgarbo (bajarla demasiado). La demasiada inclinación del cuerpo dificulta la respiración. Hay que evitar las palmadas... y ensayar la declamación a solas. No tener miedo a emplear tiempo ensayando la declamación. Son imprescindibles los ensayos de declamación. Esto redundaba en bien de los oyentes y de quien habla en público (Mr. Juan Crisóstomo García).

Que no tengan que decir de nosotros: "Convince pero no conmueve". Le mejor sería lograr conmover y convencer.

Después de oír hablar a uno de esos predicadores que no se esfuerzan por declamar bien, un oyente exclamó: "¡Soñé que me estaban predicando. Me desperté y... sí me estaban predicando!

## 179. TRES REGLAS

El sabio Andrés Bello recomendaba: "Si quiere tener éxito al hablar en público, cumpla estas tres reglas: 1a. Excite la imaginación. 2a. Ilumine el entendimiento. 3a. Mueva la voluntad a obrar. Pero no se imagine nunca que para hablar con sencillez basta echar los pensamientos como llegan a la mente. La verdadera sencillez es fruto del estudio constante. Sencillez significa: "sin complicaciones", pero nunca significa: "Sin preparación".

## 180. LAS DOS ETAPAS DE PLATÓN

El sabio Platón (400 a. de Jc.) decía que todo discurso tiene dos etapas: la primera la hace el alma dialogando consigo misma. La segunda se hace dialogando o hablando con el auditorio. En la primera etapa la persona razona, investiga, lee, dedica tiempo a pensar, analiza el pro y el contra, y se esfuerza por sacar conclusiones que al público le interesen y le hagan bien. Después de haber repetido muchas veces el discurso allá en el fondo del alma, cuando llega el tiempo de decirlo al público ya es muy agradable el pronunciarlo. Pero lo catastrófico sería tratar de ir a hablarle a la gente de lo que no se ha pensado seriamente y no se ha planeado con calma y meditación.

## 181. LOS DISCURSOS DE ALGUNOS FAMOSOS ORADORES

SAN AGUSTIN escribía cuidadosamente sus sermones o los dictaba a sus secretarios. Dejó escritos más de

mil sermones. Dice que la preparación de cada sermón le costaba dolores de estómago y cabeza y muchas horas de lectura y de meditación. Con razón producen tanto efecto. Es que fueron fruto del “sudor de la frente”.

CRISOSTOMO, máximo predicador de Constantinopla, decía que todo orador debe ser POETA para despertar los nobles sentimientos de sus oyentes. Que debe ser UN SANTO para que logre de Dios que le conceda eficacia y buen éxito a lo que les enseña a los otros. Que sea UN ARTISTA para encantar y agradar en su hablar; UN BUEN ACTOR para mantener bien despierta la atención de los que lo escuchan. Que sea UN ENTUSIASTA CONVENCIDO de lo que dice, porque si es un cínico que no cree en lo que enseña, aunque tenga cualidades de buen conversador no será nunca un buen orador, pues la oratoria exige estar bien convencido de lo que se dice.

Los sermones de San Juan Crisóstomo demuestran que él sí tenía estas cualidades del buen predicador: era poeta, santo, artista, buen actor y un entusiasta convencido de lo que enseñaba. Que el Señor Dios nos conceda también a nosotros tan preciosas cualidades para predicar y enseñar la religión.

GUILLERMO VALENCIA componía sus discursos con tal sentimiento y emoción que cuesta trabajo leerlos en voz baja. Así de elocuentes eran (quizás a algunos de nosotros nos haría falta un poco más de vida y entusiasmo en nuestro predicar y enseñar).

DELANTE DE LOS GRANES BOSSUET, LACORDAINE, y muchísimos otros famosos oradores “procuraban adornar el discurso con los mejores arreglos orquestales de su voz”. ¿Damos nosotros importancia a la modula-

ción de nuestra voz, al tono, a que el escucharnos sea verdaderamente agradable? Esto daría más eficacia a lo que decimos.

SAN LUIS, decía a sus alumnos de oratoria: “Lo que más éxito le dará a lo que vais a predicar y a enseñar serán las oraciones que hayáis dicho por el éxito de lo que vais a decir a los demás”. Y él daba el ejemplo. Gastaba horas y horas rezando antes de predicar y luego convertía por millares a los indios de la costa del Caribe en Colombia. A uno que le preguntaba por qué rezaba tanto antes de predicar y enseñar, le respondió: “Es que las almas sólo se conquistan de rodillas”.

SANTO TOMÁS DE AQUINO a quien le preguntaba dónde había adquirido esa sabiduría tan práctica y provechosa que enseñaba en sus sermones, lo llevó a su reclinatorio en la iglesia y le dijo: “Aquí es donde se aprende a predicar. De rodillas, orando al Señor Dios, para que nos ilumine”.

SAN GERMANO, célebre obispo fundador de París (año 530) dicen sus biógrafos que le daba enorme importancia a aprender las reglas de la oratoria y los métodos para lograr obtener que los sermones y las clases de catecismo agraden más y hagan más provecho a la gente. Que nunca dejó de estudiar nuevos métodos para ser mejor predicador. Y que llegó a ser un orador de gran fama en toda su nación.

SAN JUAN BOSCO, cuando estaba recién ordenado de sacerdote fue invitado a una gran fiesta de un pueblo a declamar un sermón muy solemne. El se preparó con las mejores frases de la literatura y compuso un “sermón de campanillas” como para deslumbrar a esas gentes y demostrar que sí sabía literatura. Pero por el camino unas aves asustaron al caballo en el que él iba, y éste lo derribó por tierra y lo dejó por bastante rato sin sentido

y muy magullado, y no pudo recitar su famoso sermón. Y consideró esto como una advertencia de Dios para que al preparar sus sermones no buscara lucirse ni alimentar su orgullo, sino para obtener que los oyentes se volvieran mejores y aprendieran más fácilmente las verdades de la religión. En adelante preparaba muy bien sus sermones, pero no para agrandar a su orgullo o por aparecer docto y buen literato, sino para agrandar a Dios y hacer mucho bien.

SAN PABLO echó un sermón literariamente muy bien preparado, en Atenas y la gente se le rió y no le hizo gran caso. SAN PEDRO echó un sermón sencillo en Jerusalem y se convirtieron miles de personas. Desde la experiencia de Atenas, ya San Pablo tiene un sistema distinto: "Predicar, no para aparecer lleno de sabiduría humana, sino proclamar a Cristo, y a Cristo crucificado (1 Cor. 2) y confiando no en el poder de la propia palabra, sino en el poder inmenso de Dios que es quien convierte los corazones.

Un gran predicador decía a un alumno que se preparaba para predicar: "Antes de pensar que es Ud. el que convierte, piense en el Espíritu Santo, ore, pídale luces y la gracia de convertir a los oyentes, y verá efectos admirables".

SAN GREGORIO NAZIANCENO, célebre predicador, escribía en el año 380: "He dedicado muchísimas horas de trabajo y de estudio a aprender a predicar y he viajado por mar y por tierra para aprender el arte de la predicación. He renunciado a títulos y honores, a placeres y muchas vanidades del mundo, pero hay algo a lo cual nunca renuncié: a esforzarme por predicar cada vez mejor. Y no me arrepiento de todos los sacrificios que he tenido que hacer por adquirir el arte de predicar bien".

## LECTURA:

### SERMÓN DE SAN AGUSTÍN ACERCA DE LAS NEGACIONES DE SAN PEDRO

*"Te seguiré a donde vayas", dice el apóstol. Veía sus propios deseos pero no veía lo pocas que eran sus fuerzas. El enfermo se jactaba de su voluntad, el Médico veía su debilidad. El uno prometía (Te seguiré a donde vayas). El otro prevenía (me negarás tres veces). A cuánto nos atrevemos los humanos mirando sólo a nuestra voluntad y deseo, e ignorando u olvidando nuestra gran debilidad.*

*Oyeme bien, cristiano presumido: eso es lo que tú eres. Antes de que el gallo cante ya puedes haber negado tres veces a Cristo. Tú que imaginas empresas tan grandes, siendo en realidad tan miserable.*

*Pedro presumió en su corazón. Creyó demasiado en sí mismo. Se atribuyó triunfos que no era capaz de conseguir, y si no hubiera sido abandonado un poco de tiempo por aquel que lo dirigía, no habría comprendido que nuestra fortaleza solamente viene de Dios.*

*Amargo es el recuerdo de la negación, pero dulce la esperanza del perdón. Si no hubiera presumido no hubiera sido abandonado, pero al ser abandonado aprende a no presumir. Dios tiene antipatía a los que presumen de sus propias fuerzas porque eso es una mentira, y Dios es Verdad. Y como médico, raja ese tumor con fuertes pinchazos, para que se desinfe el orgulloso de*



la pus de la presunción. *Este pinchazo causa dolor pero trae salud.*

*Sin embargo, el Señor confía después sus ovejas a Pedro el que lo negó. Primero fue negador porque presumía. Luego fue pastor porque amaba. Pero por tres veces tuvo de que declarar que lo amaba, el que por tres veces lo había negado.*

La gracia de Dios hizo después en Pedro lo que no pudo su propia confianza. *Después sí siguió a Cristo y fue llevado por amor de El hasta el suplicio, pero no ya confiado en sus fuerzas, sino en el auxilio del Señor.*

*No te hagas tantas ilusiones, cristiano, creyendo que por tus propias fuerzas vas a ser capaz de hacer algo notable en el camino de la virtud. Recuerda la historia del principal de los discípulos de Jesús. Por audaz y presuntuoso llega a ser casi apóstata. Cuando Cristo le pregunta: ¿Me amas?, le responde: "Sí, te amo", y dice verdad, porque habla de lo que es. Pero cuando dice "Nunca te negaré", está presumiendo de lo que no es, de fuerzas que no tiene, está haciendo planes que no va a cumplir, y está por eso mintiendo. Así tú, cristiano que te ilusionas de hacer grandes subidas de santidad, por tus propias fuerzas; mira el ejemplo de Pedro y piensa en quién vas a confiar: si en tus fuerzas que son tan miserables, o en el poder de Dios que es tan maravilloso.*

*Pedro pereció negando y resucitó llorando. Ya lo imitaste en la negación, imítalo ahora en la contrición.*

*Pedro cuando negó ya había oído que Cristo le prometía: "Sobre esta piedra edificaré mi Iglesia", y sin embargo no se atrevió a declarar en público que era discípulo de Jesús. Y tú, ¿qué promesas has recibido para que te jactes de lo que no eres capaz de hacer?*

*Tienes que decir con el santo profeta David: "Oh Señor, no alejes de mí tu Santo Espíritu". Como Pedro puedes negar, pero también como él puedes reparar con el llanto de tu arrepentimiento, y conseguir la corona.*

*Tienes que repetir: "No me dejes Señor, caer en la tentación". Para que El te haga el favor que hizo a Pedro: "Yo rogaré por ti, para que tu fe no desfallezca, y confirmes a tus hermanos".*

Los humildes presumieron de Ti, oh Señor, y triunfaron. Los orgullosos presumen de sí mismos y fracasan.

*Como Pedro, págale a tu Dios con repetidas demostraciones de amor, las negaciones que le haz hecho en los malos momentos de tu vida.*

*Pedro es la prueba de que por nosotros mismos no somos capaces de ser buenos. Si nos viene la arrogancia como a Pedro, nos vendrán las negaciones como a él.*

*Quiso hacerlo todo él y nada pudo. Recuerda tú, que me escuchas, que aunque parezca que la barca de tu vida ha llegado a lagos tranquilos, allí también te pueden esperar grandes tempestades (San Agustín).*

Gorgias (444 a. de Jc.) fue un orador brillantísimo de la antigüedad. Y él decía lo siguiente: “En la oratoria todo lo demás hay que subordinarlo y dirigirlo hacia este solo fin: persuadir y convencer al oyente de que sí es verdad y le conviene aceptar lo que le decimos. Si persuades, convences y entusiasmas acerca de lo que le recomendamos, ya eres un verdadero triunfador en la oratoria”. Nos esforzamos porque nuestros oyentes se persuadan y se convenzan de lo verdadero que es lo que les decimos y se entusiasmen por lo que les recomendamos? Ojalá sí sea así. Si lo logramos ya somos unos buenos predicadores.

### 183. LOS SECRETOS DE SAN BERNARDINO (Según el historiador Pastor)

San Bernardino fue el predicador más famoso y más popular de su tiempo (año 1400). Al principio tenía una voz muy fea, pero pidió a Nuestro Señor una bella voz, y Dios le concedió una voz sonora y poderosa, la cual cuidó mucho Bernardino de saber conservar, educar y fortificar.

San Bernardino estudiaba todos los secretos de la oratoria. Iba a escuchar a buenos predicadores y a personas que sabían tener atento al público e interesarlo por lo que les decían.

Empleaba todos los medios que podía para lograr conservar la atención de sus oyentes, y se esforzaba por aprender secretos para hacerles recordar lo que les enseñaba. Se valía de ejemplos y comparaciones para que les fuera más fácil recordar lo que habían escuchado.

La gente lo seguía con entusiasmo porque hablaba sumamente bien, pero también porque practicaba lo que predicaba.

Moralizaba mucho, o sea, hablaba de cómo obtener buenas costumbres y evitar las costumbres malas. Pero también dogmatizaba siempre, o sea, enseñaba las verdades de la religión católica, especialmente lo que la religión enseña acerca de Dios.

Decía que el Sermón de la Montaña enseña mucha moral, o sea, enseña a portarse bien. Pero que el evangelio y la S. Biblia enseñan también mucho dogma, o sea, muchas verdades acerca de Dios. Y que de estos dos temas hay que hablar siempre. Pero mezclándolos debidamente.

San Bernardino rezaba mucho por sus sermones. A las cuatro de la madrugada ya estaba de rodillas orando. Y durante el día no dejaba de encomendar al Señor lo que le iba a decir a la gente. Por eso obtenía efectos admirables, porque cada palabra que les decía venía precedida de muchas oraciones para obtener del buen Dios la conversión de los oyentes.

Cada sermón lo preparaba con el más cuidadoso esmero. Pasaba días y noches preparando un sermón. Y estudiaba cuidadosamente cada palabra que iba a pronunciar, para decir aquellas que más impresionaran al público y más les hicieran bien.

Muchas veces tenía que predicar en las plazas porque casi en ningún templo cabían sus oyentes. Pero se esforzó por obtener una pronunciación tan perfecta que a más de 100 metros lo escuchaban y le entendían claramente.

Aun ya anciano, cuando sabía que en alguna parte enseñaban métodos para predicar bien, se iba a escuchar como un simple alumno, porque quería no dejar jamás de progresar en el arte de predicar bien. Buscaba maestros de oratoria que le enseñaran a predicar bien.

No leía nunca los sermones, porque esto le quita vida a la predicación, pero los escribía cuidadosamente antes de pronunciarlos, y estos sermones escritos sirvieron muchísimo en los cuatro siglos siguientes a innumerables predicadores. En los siglos 16, 17 y 18 muchos predicadores tomaron los sermones de San Bernardino como modelos para predicar.

En los sermones de este santo, las cosas prácticas obtienen resueltamente el primer lugar. Firme y muy resueltamente recuerda a la gente la obligación que cada uno tiene de ser exacto en el cumplimiento de sus deberes.

Continuamente insistía a sus oyentes en lo importante que es para la eterna salvación el escuchar atentamente la palabra de Dios y ponerla en práctica.

Sabía pintar de maneras conmovedoras los castigos que les llegan a los que pecan y los premios que les esperan a quienes se comportan bien.

No hablaba jamás de política pero sí mucho del cielo y de la eternidad.

Cuando hablaba de la Sma. Virgen o del nombre de Jesús se notaba algo extraordinario en su rostro y en el tono de su voz.

Cuando él predicaba brotaba un raudal de gracia sobre los oyentes, y la gente se llenaba de devoción y mu-

chísimos suspiraban por conseguir la santidad y la salvación. ¿Qué me dirá el Señor a mí con estos ejemplos?

#### 84. ¿DE DONDE SACABA SAN BERNARDINO SUS SERMONES?

Pocos predicadores han ejercido tanta influencia en los oradores religiosos de su siglo y de los siglos siguientes como San Bernardino de Siena. Su ejemplo ha sido imitado por centenares y miles de predicadores y catequistas, con resultados muy positivos.

Recordemos algunos detalles de su predicación.

A Bernardino le encantaba contemplar la naturaleza (mar, viento, montañas, aves, a imitación de su santo preferido, San Francisco) y de aquella contemplación aprendió esa musicalidad que tanto agradaba en sus sermones.

Aprovechaba su excelente memoria para ir atesorando todas las frases hermosas e impactantes que escuchaba y los ejemplos edificantes que leía, y así tener un repertorio variado y atrayente para tener atentos a sus oyentes.

San Bernardino jamás dejó de estudiar el arte de la predicación. De joven leyó muchos libros clásicos para aprender a hablar con perfección. Después asistía a cuanto curso se dictaba para predicadores, y cuando oía hablar de algún predicador que sabía predicar muy bien, se iba a escucharle sus sermones para aprender sus técnicas y cualidades. Frecuentaba las academias donde se enseñaban técnicas de oratoria, y aún ya viejo lo veían humildemente sentado entre las bancas de los aprendices escuchando atentamente a otros más sabios para adquirir nuevos conocimientos acerca del arte de la predica-

ción. El podía repetir lo que dice el Libro de la Sabiduría: “Porque amé con todo mi corazón el arte de hablar bien, lo logré conseguir”.

Observaba cuidadosamente a la gente, sus costumbres, sus charlas, su comportamiento, para poder después en sus sermones alabar lo bueno y corregir lo malo. Sus oyentes exclamaban: “Mientras predica parece que estuviera describiendo lo que decimos y hacemos en nuestra vida diaria”.

Decía que después de la oración y la meditación, no hay arma más poderosa para el predicador que el estudio, y a él dedicaba al menos cinco horas diarias. Madrugaba mucho para poder aprovechar las horas de quietud y de silencio de la madrugada para leer mucho y estudiar en paz. Y el éxito rotundo de sus sermones era como un premio del cielo a sus esfuerzos por estudiar cuidadosamente lo que iba a decir en cada predicación (Por varios siglos sus sermones sirvieron de modelo a muchísimos predicadores).

El principal fin de todos sus sermones era sacar las almas del infeliz estado en que las tenían sus pecados, y llevarlas hacia una vida de gracia y de gran amistad con Dios. Se esforzaba muchísimo por convencer a sus oyentes de lo mucho que el pecado ofende a Dios. Cuando gritaba en pleno sermón: “Aterraos cielos y tierra de que la creatura se haya atrevido a revolucionarse contra su Dios”, parecía que temblaba todo el templo o que el suelo de las plazas se estuviera moviendo. La gente se estremecía de pavor y muchos empezaban a llorar.

Con razón San Bernardino en los últimos años ya no podía predicar en los templos porque en ninguno cabían

las multitudes que acudían a escucharlo. Tenía que predicar en las plazas, y su voz armoniosa y perfectamente cultivada para que fuera entendida por las multitudes, llegaba hasta el fondo de las almas y las convertía. San Bernardino, patrono de predicadores, haz que imitemos tus nobles ejemplos.

## ESPECIALIDAD DE BOSSUET

En la oratoria quizás nadie ha logrado superar las oraciones fúnebres de Bossuet (Año 1700). En sus discursos hay algo que mantiene la atención de los oyentes (además de su estilo que es tan hermoso). Lo que hace muy agradable sus oraciones fúnebres es que él narra hechos y más hechos interesantes de la vida del homenajeado. Se nota que se informaba muy bien antes de hablar.

### Dato práctico:

Cuando se habla a la gente muy de mañana o ya por la noche es necesario matizar el discurso con narraciones interesantes y preguntas, porque el auditorio está bastante dormido.

## 186. COMO PREPARABA SAN AGUSTIN SUS SERMONES

Cuando San Agustín fue ordenado sacerdote se le encomendó el oficio de predicar al pueblo, porque su obispo que era el que tenía que hacer ese oficio, no poseía las cualidades para ello. Entonces el santo pidió que le dieran varios meses de tiempo para irse a la soledad a prepararse leyendo y meditando la Sagrada Escritura; y a quienes le decían que eso era demasiado tiempo les respondió: “Si me hubieran encomendado encargarme de defender los bienes materiales de la Iglesia: fincas, ca-

sas, dineros, etc., me darían todo este tiempo para dedicarme a ello y hasta me permitirían ir al exterior para defender esos bienes y adquirir todos los conocimientos económicos necesarios. Y para adquirir el conocimiento de la Sagrada Escritura y así lograr defender los bienes espirituales de la Iglesia, ¿por qué no he de dedicar también varios meses?”.

Le dieron el permiso y se fue a estudiar Biblia, moral y libros de religión. Después volvió muy bien preparado y su predicación fue un éxito completo.

Los primeros años siempre escribía su sermón antes de decirlo. Y muchas veces los oyentes le pedían el texto del sermón para copiarlo ellos y llevarlo a su casa y volverlo a repasar.

¿Podemos decir que imitamos a este santo en la preparación de nuestros sermones o catequesis? No prepararse puede ser traicionar el sagrado derecho que los oyentes tienen a ser debidamente evangelizados.

## 187. EL SECRETO DE GANDHI

Gandhi, el libertador de la India (1948) decepcionaba grandemente cuando se presentaba por primera vez. Hablaba con voz baja, sin ademanos. Su presentación era más que pobre, miserable. Pero después, la sublimidad de los mensajes que presentaba y la santidad de su vida atraían a todos de manera impresionante. Físicamente no era hermoso, pero de su espíritu salía una inmensa fuerza de convicción, y de sus palabras brotaba una luz que conmovía los corazones. El gobernador inglés de la India decía: “Cuando lo vi por primera vez me pareció tan insignificante que yo no me habría detenido a salu-

darlo por la calle, pero cuando lo oí hablar entonces mi impresión fue totalmente distinta: medía muy bien todas sus palabras y hablaba con una convicción total. Creía de tal manera en lo que predicaba que sus seguidores no eran capaces de no hacerle caso. Además la gente lo consideraba un hombre de altísimos ideales y todos sabían que su vida era verdaderamente santa. Y esto valía más que cien sermones”.

Ojalá el ejemplo de este hombre que no alcanzó a llegar al cristianismo, sirva de ejemplo para muchos predicadores que sí tenemos la dicha de ser seguidores e imitadores de Jesucristo.

## 188. SAN FRANCISCO Y LA PREDICACION

San Francisco de Asis insistía mucho a sus discípulos en esto: “Que el predicador trate de convencerse a sí mismo antes de tratar de convencer a otros con sus palabras”.

San Francisco tenía horror a quienes van a predicar creyéndose unos famosos personajes, porque sabía que este orgullo y esta autosuficiencia esterilizan totalmente la predicación.

También les tenía especial desconfianza a quienes saben mostrar a otros el camino que deben seguir pero ellos no lo recorren y son como esos letreros que hay en las vías públicas y que dicen: “Por aquí se va a la tal ciudad”, y les enseñan a otros cómo ir, pero ellos nunca van allá. De éstos decía el santo que: “Son hábiles en el decir y flojos en el hacer”.

Dice un testigo presencial que cuando San Francisco legó a Bolonia, “su hábito era muy viejo, su figura mez-

quina y su rostro nada bello”. Se dedicó a predicar la paz y las gentes se admiraban de que un hombre tan iletrado hablara de manera tan convincente y conmovedora. Los que antes se odiaban hicieron las paces y se encendieron muchos en amor de Dios. El pueblo repetía: “En verdad que éste sí es un mensajero, un heraldo del gran rey, que es Dios”. Es que antes de hablar a los hombres acerca de Dios, había hablado a Dios en favor de los hombres.

San Francisco insistía siempre en los mismos temas. Sabía muy bien que en la memoria no que se graba sino lo que se repite, y que la mente humana no es capaz de captar muchos temas a la vez. Pero que unos pocos temas bien asimilados y aceptados son capaces de llevar a las personas a la santidad.

Lo que más conmovía a los oyentes era que este hombre apoyaba totalmente con el ejemplo de su santa vida, las enseñanzas que les ofrecía en su predicación (Joergensen).

## 180 EL DESCUBRIMIENTO DE SAN ROBERTO

San Roberto Belarmino, Cardenal Jesuita, muy sabio, era al principio un predicador muy “rebuscado”, y de acuerdo con las ideas renacentistas de su tiempo, cada sermón suyo era una verdadera joya literaria. Pero un día tuvo un descubrimiento que lo hizo cambiar de modo de predicar. Tuvo que improvisar un sermón y lo hizo con toda sencillez, únicamente a base de evangelio y de palabra de Dios. El éxito fue fulminante, e inmensamente superior a lo que él esperaba. De ahí sacó una conclusión: lo que convierte no es el lenguaje florido y rebuscado, sino la sencillez, la rectitud de intención y que la predicación sea a base de palabra de Dios.

## 190. CUATRO RECUERDOS DE UN HOMBRE FAMOSO

Franklin, el inventor del pararrayo, anota en su autobiografía unos recuerdos que se le quedaron grabados en la memoria acerca de los sermones que oyó.

1o. El predicador Smith decía sermones que había copiado de otros. Pero esto era mucho mejor que los malísimos sermones que nos hacían otros predicadores que no predicaban sino lo que ellos mismos habían inventado.

2o. El predicador Jackson nos azotaba con sus palabras, y nos repetía que nosotros éramos mitad seres humanos y mitad bestias. Pero lo decía con tal convicción que nos hizo mejorar mucho nuestra conducta.

3o. Lo que más admiraba en el predicador Alexander era su perfecta pronunciación. Se nota que había ensayado mucho. Yo hice el ensayo de irme alejando de él mientras predicaba en una plaza, y a los cien metros se le entendía perfectamente. Qué provechoso me pareció entonces que los predicadores ensayen mucho hasta obtener una completa vocalización. Y que cuiden mucho para llegar a tener una tonalidad muy agradable en la voz. Oír a Alexander era una verdadera delicia aunque uno no fuera creyente, porque sabía modular muy bien la voz.

4o. Vino un misionero a pedir limosnas para las misiones. Me propuse no darle nada, pero me fui a oírle porque me habían comentado que tenía un gran poder de convicción, que convencía hasta a los más fríos. A los diez minutos de estarlo oyendo me propuse dar diez dólares. A los veinte minutos me dije: “Voy a darle veinte

dólares”. Pero a la media hora me había convencido de tal manera que me acerqué y le regalé los cien dólares que tenía. Y un compañero mío que para no tener que obsequiarle nada había dejado su dinero en la casa, quedó tan emocionado que se acercó a un amigo y le pidió prestados cien dólares para dárselos al misionero. Y yo pensaba: ¡qué gran poder es éste de lograr convencer a los oyentes!”.

Son cualidades que deberíamos adquirir cultivándolas, ejercitándolas y pidiéndolas un poco más a Dios.

### 191. LOS DOS SERMONES DE SAN VICENTE

Fue San Vicente de Ferrer (Año 1414) a predicar ante un alto mandatario y ante toda una gran multitud en una fiesta muy aparatosa y muy solemne. Para estar a la altura de tan selecto auditorio y de tan brillante ocasión, Vicente olvidó por un día beber en sus fuentes de siempre que eran la Sagrada Escritura y los escritos de los santos. Consultó los autores que en ese tiempo eran más modernos y estaban más de moda. Compuso párrafos verdaderamente elocuentes y grandiosos. El sermón salió de sus labios magnífico y perfecto. Todos querían aplaudirle y aclamarle.

Tan entusiasmado quedó el mandatario que quiso oírle al día siguiente. Pero el santo, arrepentido de su vanidad de la víspera, se fue a arrodillar, como acostumbraba, a los pies del crucifijo y junto al Santísimo Sacramento y se preparó a base de Palabra de Dios y de enseñanzas de los santos, y rezando mucho y meditando. Y volvió a predicar. Aquel día su sermón estuvo lleno de unción y las conversiones fueron numerosísimas. La gente no aplaudía pero sí lloraba y se arrepentía.

El gobernante le dijo emocionado: “Ayer su sermón me gustó. Pero su sermón de hoy me conmovió. Me parecía que hoy hablaba de una manera tan distinta. ¿A qué se debe este cambio?”

Y el santo respondió humildemente: ¡Es que ayer habló Vicente de Ferrer y hoy habló el Espíritu Santo!

¿Quién hablará en mis sermones? ¿Mi vanidad, mi orgullo? ¿Mi egoísmo y mi pereza? Cuando predico puedo decir que habla por mis labios el mismo Jesucristo y que lo que digo a la gente lo he ido a buscar en las inspiraciones del Espíritu Santo.

### 192. ¿COMO PREPARABA SAN JUAN DE AVILA SUS SERMONES?

San Juan de Avila recorrió a España durante cuarenta años predicando con inmenso provecho de sus oyentes, y en los sitios por donde él pasaba predicando se obraban prodigios de renovación moral. Su preparación consistía en tres actos: 1o. Leer algo en la Sagrada Biblia y en libros religiosos o en sus propios apuntes, acerca del tema que iba a predicar. 2o. La noche anterior dedicarse a meditar por varias horas acerca de ese tema. 3o. Rezar y no cansarse de rezar para que el buen Dios le concediera la “unción” o sea, esa gracia de El Espíritu Santo que mueve a la gente a dedicarse al bien y a la virtud. De él decía la gente que “estudiaba con las rodillas”, y el santo afirmaba: “Para influir mucho en los oyentes hay que dedicarse a rezar mucho y amar mucho a Nuestro Señor”.

### 193. LAS TECNICAS DE SAN BERNARDO

Este maravilloso predicador que tantos pecadores convirtió, decía a sus discípulos enseñándoles el arte de

la predicación: “Al principio no tengamos miedo a turbar y aterrorizar y dejar inquieto al pecador. Pero acto seguido dediquémonos a enfervorizarlo, a iluminarlo, a llenarlo de consuelos espirituales. La Palabra de Dios que vamos repartiendo tiene que ser al mismo tiempo alimento que agrada y vigoriza, y espada que hiere, corta y aleja la maldad. Nuestra predicación debe ser remedio amargo que trata de curar, y reconstituyente que se esfuerza por vigorizar. Que el pecador al oírnos se estremezca y se inquiete en el fondo de su ser, pero que no sea un estremecimiento para desanimarse, sino para crecer en santidad. Recordemos que muchos que están muertos por el pecado, si les llevamos la Palabra de Dios, pueden resucitar a la vida de la gracia”.

Estas palabras son como un retrato de lo que eran los sermones de tan gran santo y de lo que deben ser los nuestros.

#### 194. ¿COMO PREPARABA SUS SERMONES EL CURA DE ARS?

Cuando San Juan Vianey llegó a Ars se propuso no dejar en paz a esas gentes hasta el día en que hubiesen desaparecido los abusos. Y a base de no cansarse de predicar y de rezar, consiguió transformar a sus feligreses (Trochú).

¿Cómo preparaba sus sermones? Leía un rato algún libro de sermones o un tratado fácil acerca de las virtudes del buen cristiano. Luego se iba al Sagrario y le pedía al Divino Predicador que le inspirase los pensamientos que debía explicar a la gente, y las palabras que más lograran convertir al pueblo. Se imaginaba al pueblo allí frente a él y empezaba a pensar su sermón. Iba luego al escritorio

y lo escribía. Y luego a aprenderlo. Lo recitaba en voz alta. Los que pasaban por frente al solar de la casa cural lo oían decirle su sermón a los árboles y a las golondrinas. Hasta siete horas empleaba en preparar un sermón... Pero después sus frutos eran admirables (Trochú).

190. EL CURA DE ARS Y EL SERMÓN DEL PAPA...

San Antonio Claret decía a los que salían a predicar: “Cada predicador y catequista debe considerar como dichas a él mismo las palabras que Nuestro Señor dijo a Santa Catalina: **en tus manos he puesto la salud de muchas almas. Si de tu parte pones los debidos esfuerzos, yo te daré las palabras para conmovierlos**”.

Y añadía el santo: “No olvidemos que los oficios de predicar y catequizar son los de mayor importancia que Jesucristo les dio a sus discípulos, y que la espada con la cual armó Jesús a sus doce capitanes fue la predicación”.

Los oyentes son como los peces:

En la predicación ayuda mucho la amabilidad y el saberse ganar la simpatía de la gente. Los oyentes son como los peces: si les echa pan se acercan, pero si se les tiran piedras se alejan. Si se les habla amablemente sienten inclinación a seguirnos escuchando. Se les habla ásperamente y tienden a alejarse de la predicación (San Antonio Claret).

Un ejemplo digno de imitar:

Desde el principio me encantó el modo de predicar de Jesucristo: ¡cuántas parábolas, cuántas comparaciones, qué modo tan sencillo de hablarle a la gente! Y me propuse imitarlo en su modo de evangelizar y no predicar



sin narrar bellos ejemplos, y jamás hablar de manera rebuscada o que las personas sencillas no pudieran entender (S. Claret, en su autobiografía).

## 10 EL AVISO DE SANTA ROSA DE LIMA

Predicaba en Lima un sacerdote, gran orador, con mucho aplauso y Santa Rosa le dijo con gran modestia y evangélica libertad: “Padre, mire que Dios lo ha hecho predicador para que convierta las almas; no gaste su talento ociosamente en flores, que es inútil trabajo; ya que Dios lo hizo pescador de hombres, eche la red de tal manera que caigan pecadores y no aplausos, que eso es vanidad. Acuérdesse de la cuenta que le ha de pedir Dios por el alto ministerio que le ha confiado”.

Volveré a leer despacio estas palabras porque fueron dichas por una gran santa, y porque me van a ser de gran provecho en mi labor de predicar.

## 15 LA EXPERIENCIA DEL PADRE PRO

El beato Padre Pro fue un martir, asesinado por los marxistas mejicanos. Era un predicador popular estimadísimo por el pueblo. Sus charlas a la gente sencilla conmovían mucho y por eso el gobierno anticatólico lo mandó asesinar. Sus últimas palabras en el pabellón de ajusticiamiento, antes de recibir las balas de la policía fueron éstas: “¡Viva Cristo Rey!”.

El Padre Pro dejó escritas estas experiencias suyas acerca de la predicación: “Por mis pocas cualidades y por mis pocos estudios, yo en la predicación debía decir “Negro” y dije “Blanco”, y lo dije con mucho fruto. ¿Y por qué logré hacer el bien? Porque por mis labios actua-

ba el Espíritu Santo al cual yo lo invocaba con toda mi alma para que lograra El conmovier a mis oyentes y convertirlos. Es que Dios nos sigue repitiendo: “Es mi Palabra la que convierte, y no tu palabra”.

Yo recordaba aquello que decía el Papa San Gregorio: “Si el Espíritu Santo no llena de fervor el corazón de los que te escuchan, es inútil que prediques, predicador. Porque lo que convierte no es lo que tú les dices, sino la acción del Espíritu Santo. Pero si El actúa, ya puedes predicar con toda esperanza de conseguir muchos frutos de conversión. Tu evangelización carece de sentido si no estás convencido de la acción del Espíritu Santo. El es el que puede hacer que tus palabras sean eficaces”.

Pocos predicadores han logrado tanta influencia en el siglo XX como Wilkerson en Estados Unidos. Muchos drogadictos y viciosos lograron su conversión mediante las predicaciones de este fervoroso predicador. El nos cuenta algunas de sus experiencias:

\*Todas las veces que le he pedido al Espíritu Santo el soplo de su inspiración lo he sentido.

\*Si mis oyentes son incrédulos los pongo en mi corazón para orar por ellos por muchos días. Y Dios que es el único que logra mover las voluntades, les concede tener buena voluntad hacia los mensajes de fe que yo les llevo.

\*Para predicar bien es necesario pagar el precio. Es verdad que me roban el tiempo, que me roban la salud, que me roban la tranquilidad. Pues mucho más estoy dispuesto a pagar todavía con tal de conseguir aquello que es más precioso que todo lo que hay en el universo:

la conversión y salvación de un alma. El buen predicador es un “hombre devorado”. Le devoran su salud, su tiempo y su tranquilidad, pero en cambio consigue el más bello tesoro que puede existir: llevar las almas a la amistad con Jesucristo.

\*¿Que el enemigo quiere alejarlos y hacer que no me escuchen? Pues Cristo tiene mayor poder que el enemigo. Y Cristo nos manda: “Id por los caminos y obligados a entrar” (Mt. 22,9). En su nombre echo las redes, y las pescas siguen siendo milagrosas. Si Cristo va conmigo me siento el hombre más poderoso del mundo. Aunque bostecen, yo sé que Dios bendecirá el mensaje del evangelio. Dios es el que da el crecimiento (1 Cor. 3).

## 199. EL COMPORTAMIENTO DE UN PREDICADOR DE GRAN INFLUENCIA

Alrededor de 1955, el predicador católico más famoso en Norteamérica fue Fulton Sheen. Sus sermones eran difundidos por las más prestigiosas cadenas de radio y televisión. Veamos cómo era el comportamiento de este predicador que tan grandes triunfos obtenía con sus sermones:

Fulton Sheen no comía carne jamás. Rezaba cuatro horas diarias. Sus grandes conferencias las hizo con cilicio; y siendo el eclesiástico que más limosnas recogía en su país, no tenía para dejar en herencia más de mil dólares. Con lo que recibía por derechos de autor mantenía gratuitamente 500 niños pobres y 500 niñas huérfanas.

Lo llamaban “Mister Televisión” y tuvo el privilegio bien raro en la historia de la predicación, de que once millones le escuchaban diariamente sus conferencias diarias acerca del tema “La vida merece vivirse”.

En Roma le preguntaron: “¿Cuál es el principal secreto para que la predicación tenga buenos efectos?”. Y respondió: “Orar y sacrificarse. No bastan las dotes naturales. La eficacia de la predicación empieza allí donde comienza nuestra comunicación con lo sobrenatural. Sin oración y sin mortificación no se logra convertir pecadores ni salvar almas”.

¿Qué nos dirá a nosotros este ejemplo de Fulton Sheen?

## EL SECRETO DE MUSSOLINI

Desde 1922 hasta 1936, uno de los hombres con mayores éxitos logrados en la oratoria fue Benito Mussolini, jefe político italiano. Y este notable orador decía: “Mi secreto consiste en que mis discursos constan de hechos: o los cuentan como ya sucedidos, o los anuncian como próximos a suceder. Cada discurso mío ha sido preparado con meses de anticipación, pero siempre tienen algo de improvisación. Porque en los buenos discursos hay que hacer como con las casas prefabricadas: primero se prepara cuidadosamente todo el material, y después en el momento de armarla se les irán colocando los adornos necesarios para que agraden más y tengan mejor aceptación”. Son consejos prácticos de uno que contabilizaba muchos triunfos para cada discurso que echaba. Ojalá esta experiencia nos pueda servir también a muchos de nosotros.

## O EN LA PREPARACIÓN

Tres horas de preparación para un sermón no te parezcan demasiado tiempo, pues los oyentes te van a dedicar entre todos más de cien horas de atención. Las cien horas que los oyentes dedicarán para atenderte,

bien merecen las tres horas que dedicas a prepararte. Y ésta esmerada preparación se te devolverá en frutos de conversión y de mejoría de conducta de los que te escuchan (Enzo Bianco).

Recuérdese que el éxito de la predicación, como el de la mayor parte de nuestras acciones, está condicionado al esmero y a la ilusión puestos en su preparación (La Salle).

## 202. LOS SERMONES DE DON BOSCO

El P. Ceria dedicó más de veinte años a estudiar la personalidad de San Juan Bosco (a quien llamamos Don Bosco, porque en Italia a los sacerdotes les dicen Don). Y de sus profundos estudios el P. Ceria obtuvo estas conclusiones muy prácticas:

\*Don Bosco repetía que el sermón que mejores efectos produce es el más estudiado, el mejor preparado y aquel por el cual hemos orado más.

Don Bosco no poseía dotes oratorias. Su hablar era lento. No empleaba recursos para obtener efectos fulgurantes. Y sin embargo el resultado de sus predicaciones era sencillamente asombroso en cuanto a conversión de las almas y para lograr conseguir el entusiasmo de los buenos por la santidad y por el apostolado y las obras buenas.

\*Los sacerdotes de Roma comisionaron al Padre Jesuita Angelini para que averiguara las causas de tan exitosos efectos en los sermones de Don Bosco. Este sabio sacerdote se propuso escucharlo con mucha atención, y su respuesta fue: “La causa de los efectos tan admirables

de los sermones de este sencillo predicador es su unción. Predica con unción. Está totalmente convencido de lo que dice y lo dice con intenso amor a Dios y a los oyentes”.

\*Se llama “unción” la manera de predicar, en la cual domina la inspiración sobrenatural, que va directa al corazón y lo conmueve y le anima a obrar el bien. Los antiguos decían que “unción es la devoción con que el ánimo se entrega a la exposición de una idea”.

Ya dijimos que la segunda cualidad de Don Bosco (después de la unción) fue la sencillez. El no decía cosas nuevas. Enseñaba lo que muchos más estaban enseñando. Pero sabía adaptarse de tal manera a la mentalidad de su auditorio, que chicos y grandes lo escuchaban con verdadero gusto y gran provecho. El repitió muchas veces: “Lo que el pueblo desea es entender. Está contento si entiende lo que le decimos, pero si no entiende se aburre”.

\*Muchas de sus predicaciones empezaban por hechos de actualidad. Por la narración de cosas que habían sucedido en esos días. Luego intercalaba parábolas, comparaciones, ejemplos muy bien narrados, símiles que a veces resultaban graciosos y humorísticos. Todo esto implicaba mucho trabajo de preparación. Son cosas que para que resulten bien no se pueden improvisar. Y este modo de hablar en público exigía también un olvidarse de sí mismo, de su deseo de aparecer como gran orador, y el proponerse buscar solamente la gloria de Dios y la salvación de las almas.

\*La tentación de hacer figura en sus sermones y de traer alabanzas en favor de su vanidad y orgullo, ni siquiera le rozaba por la epidermis.

**\*Para interesar más a los jóvenes que son tan distraídos, los interrogaba frecuentemente. En sus prédicas no hablaba él solo. Hacía intervenir a los oyentes.**

**\*El Beato Miguel Rúa que fue uno de los que más sermones de San Juan Bosco logró escuchar (lo oyó por 37 años) dice que uno de los éxitos del santo en su predicación era la viveza descriptiva de sus narraciones. A los oyentes les parecía estar presenciando el hecho que Don Bosco les estaba narrando. Y que una segunda causa para que sus sermones gustaran tanto e hicieran tan gran provecho era su esfuerzo para no decir nada que los otros no entendieran. Tuvo que hacer mucho esfuerzo para dejar de decir las frases altisonantes y rimbombantes de sus primeros años de orador, que proporcionaban gran elegancia al discurso pero lo esterilizaban porque no llegaban al corazón de sus destinatarios, ni llevaban la bendición de Dios.**

**\*Desde 1841 año en que se ordenó de sacerdote, hasta 1888, el año en que murió, pidió siempre a Dios la eficacia de la Palabra. Le gustaba pedirla en el momento en que es elevada la Santa Hostia después de la consagración en la Santa Misa. La pedía no sólo en sus misas, sino en las numerosas misas de otros sacerdotes, a las cuales asistía con tanto agrado y devoción. Y obtuvo esta gracia en grado eminente.**

**\*El haber rezado tanto por los sermones que iba a pronunciar, le hacía decir cosas que no había pensado decir, y que luego obraban conversiones. Es que en muchos casos es el Espíritu Santo, y no el predicador, el que habla a los oyentes, cuando se ha rezado fervorosamente antes de predicar”.**

**San Juan Bosco repitió muchas veces: “El sermón que mejores frutos produce es aquel que mejor se ha preparado y por el cual más se ha rezado”.**

## 203. DESCRIPCIÓN DE UN ORADOR QUE IMPRESIONABA MUCHO A LAS MULTITUDES

Desde 1928 hasta 1948, en Colombia hubo un orador que causaba enorme impresión cuando hablaba a las multitudes. Se llamaba Jorge Eliécer Gaitán. Sus biógrafos nos narran cómo era su modo de hablar en público. Leamos esto por si podemos aprender aquí algunos secretos para predicar mejor:

“Gaitán impresionaba inmensamente a las multitudes porque su estilo oratorio y su lenguaje iban directamente a la gente del pueblo. Les hablaba con las palabras que ellos emplean en su vida diaria. Gaitán subía y bajaba la voz frecuentemente. Se dirigía al pueblo con frases sencillas, impresionantes, objetivas. Muchas veces les hacía estallar en carcajadas. Les ponía casos muy prácticos, por ejemplo el del rico que lleva a su perro a la más refinada clínica de animales a que le curen un rasguño y en cambio deja morir al hijo del pobre del vecindario por no ayudarlo a conseguir una medicina. Les repetía que el hambre y el paludismo no son liberales ni conservadores, sino de la clase pobre. Sabía despertar la emoción en términos no usuales. Cuando entraba en trance oratorio se desdoblaba su personalidad y después la gente quería tocarlo, para saber cómo era ese ser que parecía de naturaleza distinta cuando hablaba, pues llegaba a un paroxismo tal que transmitía la emoción a todas esas gentes tan pobres y tan abandonadas (pues de los ricos no se veía por allá a ninguno). Un día en un pueblo de la costa, en pleno discurso se quitó la camisa y rasgándola en varias partes gritó: “Así repartiremos entre los pobres

los bienes de los ricos egoístas”. Y al terminar la manifestación quedó la plaza llenita de pedazos de camisas. Cada oyente se había quitado su propia camisa y la había rasgado en varias partes. Así de contagiosa era su oratoria (Daniel Samper).

“Gaitán empezaba sus discursos con una voz suave y de pronto iba subiendo al cielo y de regreso iba cambiando de tono para dar la impresión de una catarata. Eran ondulaciones de la voz que uno quisiera oír repetidas en los que hablan en público. A ratos vientos tranquilos de risa, luego huracanes embravecidos de llanto y dolor. Era un hombre que se rasgaba por dentro al hablar. Vivía intensamente las palabras que decía. Sus manos se volvían astas donde vibraban banderas de acusaciones para señalar responsabilidades. Su cuerpo se echaba hacia atrás, para balancearse luego hacia adelante...el pueblo se enloquecía...uno miraba los ojos del otro que estaba al lado y se emocionaba y casi lloraba. El aprovechaba cualquier ocasión. Por ejemplo: el sonar de las campanas de la torre: si doblaban, gritaba: “Las campanas de Colombia están tocando a muerto. Es el pueblo pobre que muere sofocado por las injusticias. Si era un alegre repique, gritaba: “Así repicarán todas las campanas de la patria cuando a los pobres se les haga justicia y se les conceda trabajo, educación y salud” (Alape).

¿Qué tendremos que aprender nosotros los que tenemos que hablar en público de religión, de este hombre que hablaba de política? ¿No se podrán repetir las palabras de Jesús que se quejaba de que los hijos de este mundo son más técnicos para tratar de sus asuntos que los hijos de la Iglesia para propagar el Reino de Dios? Aprendamos a ponerle un poquito más de emoción a lo que decimos. Ganaremos en eficacia.

## LECTURA:

**FERVORIN**, muy sentido, compuesto por **SAN BERNARDO**.

*...De tal manera me perdona Dios que hasta hace que de mis pecados obtenga yo provecho. La bondad de Dios sabe servirse de los mismos actos desarreglados y de las faltas para provecho y utilidad de quien los ha cometido...Oh bondad Divina que derrama ayudas no sólo sobre los que carecen de méritos sino también sobre los que le ofendemos...Acércate a la misericordia Divina para que no tengas que experimentar su ira y su indignación...La infinita misericordia va siempre adelante para que si queremos aprovecharnos de su bondad no tengamos que caer en los rigores de su justicia. Primero nos manifiesta su bondad para que no tengamos que ser castigados por su severidad. Para ser justo lo que necesito es que aquel a quien he ofendido tenga mis faltas como si no las hubiera cometido. Si sigues ofendiéndolo, estás despreciando su bondad y misericordia. ¿Te dio esos dones y con esos dones lo ofendes? ¿El te perdona tanto y tú no quieres perdonar nada al prójimo? Y no olvides que por ser manso no deja de ser justo. Es justo y es manso, porque una mansedumbre sin justicia no sería virtud. Pues si porque no has experimentado sus rigores sigues pecando creyendo que tus pecados quedarán sin castigo, pronto experimentarás que él que es tan manso es también muy justo. En muchos pecados caí, pero en muchísimos más hubiera caído si la bondad Di-*

*vina no me hubiera preservado. Qué bondad la de Dios que a pesar de que no me cansaba de ofenderlo, El no se cansaba de ayudarme. ¿Quién podrá medir tu misericordia? Yo pecaba y tú disimulabas. Yo no me contenía y seguía ofendiéndote y Tú te contenías y no me castigabas. Alargaba yo por mucho tiempo mi dedicación al pecado y Tú alargabas el tiempo de tu perdón...y me hiciste un gran regalo: que lo malo que antes me parecía dulce y agradable, empezara a parecerme amargo y desagradable. Que yo que sentía gozo haciendo lo malo, comenzara a reflexionar sobre lo dañoso que estaba cometiendo...y me diste el arrepentimiento y se pudo decir de mí: "Dichoso el que está absuelto de su culpa y que no se le anotan sus pecados". Y me concederás otra misericordia: ser capaz de contenerme ante lo malo, y poder tener enmienda y evitar recaídas no sea que el estado segundo de mi alma llegue a ser peor que el primero. Tú puedes hacerme la misericordia de quitar de sobre mis hombros el yugo del pecado. Porque el que comete pecado se hace esclavo del pecado, y nadie se libra de ese yugo si uno más fuerte no lo libra...y me darás la misericordia de llegar a tener una conducta irreprochable y un premio eterno. Amén.*

## Capítulo Quinto

# TEMAS QUE CONVIENE TRATAR EN LA PREDICACION

**es vital  
que  
los jóvenes  
puedan  
sentir que  
un cambio  
es posible**

## **Temas que conviene tratar en la predicación**

204.

### **TEMAS ESENCIALES**

Jesús tenía como tema principal cuando llegaba a un sitio: “Convertíos, haced penitencia y creed en el evangelio” (S. Marcos 1,15). San Juan Bautista tenía también como tema principal: “Den frutos de conversión, porque el árbol que no dé buen fruto será cortado y echado al fuego” (S. Lucas 3,10). San Pedro después de recibir el Espíritu Santo en Pentecostés, tomó como conclusión de su primer sermón: “Convertíos, que cada uno se convierta” (Hechos 2,37). San Pablo el tema que iba predicando en todas partes era el de la fe, la fe en Jesucristo. Y este apóstol y San Esteban escogieron como temas muy importantes de sus sermones: “La historia de la salvación” (Hechos 7,1 y 13,17). Estos temas debemos tratarlos frecuentemente también nosotros.

205.

### **PERO OJO: NO IRSE POR LAS NUBES**

Que no nos suceda que por alimentar a dos o tres ovejas escogidas del auditorio, nos dediquemos a proporcionarles en nuestros sermones el pan refinado de la mística, cuando lo que necesita el grueso del ejército que nos escucha es el pan integral del catecismo. Eso sería abandonar en la carretera a 97 ovejas descarriadas y dedicarnos a cultivar sólo a las dos o tres ovejas blancas.

## 206. INDIGESTION DE COSAS SANTAS

Hay que tener cuidado para no ir a provocar en nuestras gentes una indigestión de cosas santas. San Pedro les decía a sus feligreses que él no les proporcionaba por ahora sino alimentos de niños porque todavía no estaban en capacidad de digerir temas más difíciles. Cuando un niño nace no le ponemos delante una taza de mute para que se la coma. Se moriría de la indigestión. Así pasa con muchos de los que nos oyen: hay que hablarles de cosas muy sencillas porque todavía no tienen “estómago espiritual” para digerir lo complicado.

## 207. AVERIGUEMOS DATOS ACERCA DE NUESTRO FUTURO AUDITORIO PARA ADAPTARNOS A EL

No vayamos a ciegas a decirles perogrulladas que de nada les van a servir. Seamos como los médicos: antes de recetar los remedios tratemos de conocer los síntomas y las carencias de los pacientes. Yojalá averiguáramos con algunos colegas para ver si en verdad lo que estamos predicando está proporcionado a nuestro auditorio.

## 208. TEMAS SIEMPRE JOVENES

San Vicente Ferrer predicaba siempre evangelio y sólo evangelio y obtenía resultados estupendos. Es que el evangelio es lo más convertidor que hay en esta tierra (P. Muñana):

## 209. HABLAR DE LA VOCACION

Dijo el Concilio Vaticano: “En la predicación es muy importante que se explique a los fieles la necesidad que la Iglesia tiene de vocaciones y que se les haga notar cla-

ramente la excelencia del sacerdocio, en el cual se juntan tan grandes goces con tan grandes responsabilidades y en el cual se le puede dar a Cristo el testimonio máximo de amor” (M.O. 11). Tengan los sacerdotes un gran interés en presentar ante los fieles en la predicación la excelencia y necesidad del sacerdocio.

## 210. UN TEMAS QUE NO PREDICAMOS

El resumen de toda la perfección son las bienaventuranzas (S. Mateo Cap. 5, versos 1 al 12). Y desdichadamente este es un tema que no predicamos casi nunca (o sin casi). Las recitamos y quizá hasta las sabemos de memoria, ¿pero predicar de ellas? ¡Eso jamás! ¡Qué horror! San Ignacio decía que el mejor modo de hacer aprender en la predicación es repetir, repetir mucho. ¿Por qué no repetir un poco más a la gente este tema de las bienaventuranzas? Confiemos en que Cristo Jesús le dará un gran efecto a nuestra predicación acerca de sus bienaventuranzas, porque El las puso como la base de toda la santidad que vino a enseñar y como la condición número uno para conseguir la verdadera felicidad.

## 211. ¿PREDICAMOS BUENAS NOTICIAS?

La palabra “Evangelio” significa: “Buenas noticias”. Cuando un correo llegaba a un pueblo o ciudad a contar que la patria se había salvado en una gran batalla o que un familiar enfermo se había sanado o que un gran peligro había desaparecido, gritaba “¡Evangelio!”, o sea “Buenas Noticias”.

¿De veras en nuestra predicación contamos Buenas Noticias? ¿Cuántas cada vez? La Buena Noticia de nuestra Salvación y Redención por medio de Jesucristo no sucedió una sola vez hace dos mil años, sino que sigue sucediendo todos los días en todos los sitios de la tierra.



Y debe ser una noticia que todos los días de la vida nos llene de alegría. Esta Buena Noticia es lo más bello e importante que la Iglesia Católica y sus predicaciones tienen para dar a sus oyentes (P. Sudaire).

## 212. CONCURSO ACERCA DE TEMAS

En un Curso de El Mundo Mejor en 1991, hicieron esta encuesta: “¿Qué temas deberían preferir los predicadores para tratar?”. Las respuestas más numerosas fueron acerca de estos temas: 1o. La fe, la esperanza y la caridad. 2o. La Historia de la Salvación. 3o. El Misterio Pascual (o sea la Pasión, Muerte y Resurrección de Jesús), tema muy preferido por el Concilio Vaticano. 4o. Los Mandamientos, el Credo, los Sacramentos y la Oración. 5o. Los siete Pecados Capitales. 6o. La Conversión. 7o. Relaciones Humanas.

## 213. TEMAS QUE CONVIENE NO CALLAR

El tema para tratar en nuestros sermones depende mucho del ambiente donde se habla. Así por ejemplo: en un ambiente anticlerical conviene hablar de la excelencia del sacerdocio. En un ambiente de discordia y de violencia conviene hablar mucho de caridad y de perdón. Donde los santos han superado a Cristo en el culto popular habrá que hablarles mucho de las grandezas de nuestro Redentor. Hay sitios donde hay que hablar frecuentemente de la Santa Misa y motivarles para participar en ella.

## 214. UN TEMA QUE A TODOS HACE BIEN ES EL DE LOS 7 PECADOS CAPITALES:

**Orgullo, avaricia, envidia, impureza, ira, gula y pereza.**

Hay que recordar a la gente lo que la Sagrada Escritura dice de ellos y lo que los sicólogos y los ascetas y los santos recomiendan para poder evitarlos. Porque estos pecados son nuestro “campo de batalla” diario. Y si no queremos hablar “contra” entonces procurar darles una ilustración acerca de los modos de adquirir las virtudes que se oponen a estos pecados. Para el orgullo: **humildad**. Para la avaricia: **generosidad**. Para la envidia: **bondad**. Para la impureza: **castidad**. Para la ira: **paciencia**. Para la gula: **templanza**. Para la pereza: **trabajo y diligencia**.

Cuando un asunto está muy candente en una localidad, será mejor quizás callarlo por ahora. Más tarde habrá oportunidad de hablar de él cuando los ánimos se hayan serenado.

## 215. UN MAL CONTRA EL CUAL HAY QUE PREVENIR A LA GENTE

El Pontífice Pío XII decía que el mayor mal del siglo veinte es que la gente ha perdido el sentido del pecado, que se le ha perdido el horror a lo que es ofender a Dios, y que se peca con tranquilidad aterradora. Este tema debería ser tratado muy frecuentemente por los predicadores y catequistas pues como dijo San Pedro: “Dios prefiere en todo tiempo a los que temen ofenderle” (Hech. 10,34). No debería existir predicador católico que no le insistiera a sus oyentes en que el mayor y más terrible mal que le puede suceder a una persona es hacer, pensar o decir lo que disgusta a Nuestro Señor. Y tratar de infundirles un gran asco y horror al pecado. Porque ¿cómo van a arrepentirse de sus pecados si no los aborrecen?

## 216. NO SUSTITUIR LO MAS IMPORTANTE POR LO MENOS IMPORTANTE

Un grupo de laicos de Francia dirigió a los predicadores católicos este mensaje: “Tendríamos que repetir hoy lo que Jesús decía a los escribas: “Ay de vosotros que pagáis los diezmos de la yerbabuena y del comino, y en cambio descuidáis lo más importante: la justicia y la fe”. Y añadir aquellas importantísimas palabras con las que Jesús concluía este reclamo: “A ESTO ULTIMO ES A LO QUE MAS IMPORTANCIA HAY QUE CONCEDERLE, aunque sin descuidar lo otro” (S. Mateo 23,23).

Algo muy parecido habría que reprocharles a ciertos predicadores. Se dedican a predicar justicia social y a insistir en sociología. Es verdad que de esto también hay que predicar porque hay injusticias sociales que claman al cielo. Pero a lo que hay que concederle más importancia es a que tenemos un Salvador, Jesús. Y que este Jesús no es suficientemente conocido ni amado, ni su doctrina debidamente practicada. Que los ejemplos de Jesús no están siendo bien imitados por nosotros y que su imagen se ha empequeñecido y que para muchos de sus seguidores El ya no es una obsesión como lo debería ser. Que Jesús es el que nos dará la verdadera imagen de Dios que es nuestro Padre y la verdadera imagen del ser humano, que ha sido elevado a la dignidad de hijo de Dios, y heredero del cielo. Cómo quisiéramos que los predicadores nos hablaran de estos temas tan fundamentales y que sin descuidar los temas de la sociología nos hablaran siempre y ante todo de teología. Cuando se habla bien de teología, lo demás vendrá por añadidura (Declaración de un grupo de laicos católicos en La Croix, Francia).

## 217. NO HABLAR EN NOMBRE PROPIO

El predicador habla en nombre de la Iglesia. Por eso si ve que lo que va a decir no lo puede decir en nombre de la Iglesia, no lo diga en la predicación. Algo que siempre se puede preguntar en nombre de la Iglesia es esto: “¿Qué será lo que Jesucristo desea de Ustedes? ¿Qué opinará Jesucristo acerca de esto? ¿Qué solución creen que aconsejará Dios para este problema?” (P. Sudaire).

## 218. UN TEMA RECOMENDADO POR EL CONCILIO VATICANO

El Concilio Vaticano dice en el No. 56 de la Constitución sobre la Sagrada Liturgia: “Este Sagrado Sínodo exhorta vehementemente a los pastores de almas para que en la predicación y en la catequesis instruyan cuidadosamente a los fieles ACERCA DE LA PARTICIPACION EN LA SANTA MISA”. Es un tema que tenemos que predicar muchas veces, porque la gente no está lo suficientemente motivada acerca de la Eucaristía y por eso el 90% de los católicos no asisten a la misa. Quizás no ha habido quién los haya sabido motivar.

## 219. TEMAS QUE SE TRATAN EN LA PREDICACION DE UN CURSILLO

En los famosos Cursos de Cristiandad que han conseguido la conversión de tantos miles de pecadores en todos los países del mundo, se recomienda a los predicadores que insistan de vez en cuando en las siguientes ideas: (que a todo predicador le conviene recordar frecuentemente a sus oyentes).

\*Hay cuatro verdades que nunca debemos olvidar: que somos Hijos de Dios, Hermanos de Jesucristo, Tem-

plos del Espíritu Santo y Herederos del cielo. Estas cuatro verdades hay que grabarlas como a fuego y profundamente en el alma y recordarlas muy frecuentemente en la vida.

\*En la predicación venimos a llenar el corazón de fuego de amor de Dios, y el cerebro de ideas luminosas que nos guíen en el camino de la vida.

\*La gran equivocación de la mayoría de las personas es que buscan la felicidad allí donde no se la puede encontrar: riquezas, placeres, honores y que no la van a buscar donde ella siempre está, que es en la santidad de vida, en la generosidad para con el prójimo y en el amor de Dios. Si fracasamos buscando la felicidad donde ella no estaba, probemos ahora fortuna buscándola donde sí se puede encontrar.

\*La cabeza y el corazón se cierran y se abren por dentro. Por eso el sermón por sí mismo no hace milagros si el oyente no tiene buena voluntad para escuchar y practicar. Aun la más sublime melodía permanece callada en las cuerdas del arpa abandonada. Pero si el artista interviene, la melodía se escuchará armoniosa. Tú eres ese artista y tu alma como arpa silenciosa espera que intervengas con tu buena voluntad de conversión.

\*Hay que tener ideales elevados. Quien no es capaz de entusiasmarse por una idea fuerza y de entregarse con toda el alma a un ideal sublime, sacará muy poco provecho de los sermones. Ni la más elocuente predicación logrará nada sin la libre y entusiasta colaboración del oyente. Te podemos garantizar que no te pesará el haber escuchado la predicación con la mayor buena voluntad que te sea posible.

\*La predicación puede hacer que los que han intentado saciar su sed de felicidad en los charcos sucios y emponzoñados del pecado, ensayen beber de la fuente que salta hasta la vida eterna y logren hallar la paz y la verdadera felicidad.

\*Una predicación bien atendida puede cambiar un carácter sombrío y amargado en otro lleno de luz y de entusiasmo y hacer echar por la borda todo lo malo e inútil que hay en nuestra personalidad y quedarse solamente con lo útil y lo que es verdaderamente necesario y más conveniente.

\*Recordemos esto: sin la gracia de Dios, hasta la más bella predicación puede resultar sin frutos de conversión. Si Dios no nos da su gracia, los frutos de los sermones no serán ni rotundos ni definitivos. Aquí se trata de conseguir frutos sobrenaturales, que están sobre la naturaleza, mil veces por encima de ella, por eso sin la gracia de Dios, nada de ello se consigue. Nada valen la elocuencia y los procedimientos humanos, por muy sugestivos y atrayentes que sean, si la gracia de Dios no viene en nuestra ayuda. Por eso rezamos y hacemos rezar por el buen resultado de nuestras predicaciones. Porque la oración, revestida de las debidas condiciones, puede obtener la gracia de Dios, infaliblemente, a modo de limosna.

## 220. TEMAS INDISPENSABLES Y TEMAS PELIGROSOS

Alguien decía con tristeza que en cinco años de oír predicaciones en su parroquia no había oído predicar ni siquiera una vez acerca de los artículos o verdades del Credo. Y esto sí que debería ser un tema indispensable, que no se debería omitir ningún año.

Temas peligrosos pueden ser los de política y sociología y economía, porque en esto no somos especializa-

dos. Que se quede para los seglares hablar de esas cosas y nosotros dediquémonos a hablar acerca de los temas de la fe, que en eso sí somos fuertes.

Un seglar de Milán decía: “Por favor sacerdotes: que a nosotros nos dejen hablar de ingeniería y de política y de cómo solucionar los problemas económicos, que en eso hay muchos especialistas entre los seglares. Pero que los sacerdotes nos hablen de Dios, de las doctrinas de Jesucristo, de los medios para conseguir la santidad y ganarnos el cielo, que en eso sí les reconocemos que son unos verdaderos especialistas y les creemos y hasta les escuchamos con gusto y provecho”.

#### 221. PREDICAR DE TEMAS PARA LOS CUALES SE CARECE DE COMPETENCIA ES UNA VERDADERA CHAMBONERÍA

Es un dedicarse a hacer aquello para lo cual no se tiene habilidad ni preparación. Es lo que la gente llama “chapupear”, dedicarse a fabricar lo que uno no es capaz de hacer bien. Y esos temas de chapucería pueden ser para el sacerdote la política, la economía nacional, la medicina, la ingeniería, etc. Pero la preparación que le dieron en el Seminario y sus lecturas diarias de tantos años, le han dado al buen sacerdote una verdadera competencia para hablar de religión, de Biblia, de verdades eternas, de medios para santificarse y para evitar el pecado, etc. ¿Por qué no hablar más bien de esto? (Michoneau).

#### 222. TEMAS PREFERIDOS

A la gente de hoy le agrada más que el predicador le hable de la alegría de vivir virtuosamente, en vez de que se le describa cuánta es la fatiga de vivir santamente. Por

eso es que ahora se insiste más en los misterios gozosos y gloriosos de Cristo. Por algo será que en la Liturgia de la Iglesia, el Aleluya dura más tiempo que el Miserere. La gente desea que le hablemos más de la Bondad de Dios, y si pudieran nos dirían: “Habladnos más de cosas positivas y menos de cosas negativas” (Gazzera).

#### 223. TEMAS QUE SUSCITEN INTERES

Uno de los secretos de los grandes oradores consiste en preparar temas que despierten mucho interés en sus oyentes. Y después de encontrar y escoger esos temas es necesario buscar imágenes, comparaciones y ejemplos que confirmen lo que se les dice, e ingeniarse para hacer una buena síntesis al final para que logren recordar lo que se les dijo. Pero el primero que tiene que interesarse muchísimo por el tema es el predicador. Para que el sermón le resulte bueno tiene que colocar ese tema en el fondo del corazón y amarlo con toda su alma. Así se cumplirá lo que decía Jesús: “De la abundancia del corazón hablan los labios” (Lc. 6,45). Cuando más logre interesarse el predicador por el tema que predica, tanto más logrará interesar a sus oyentes por ese mismo tema (Irala).

#### 224. TEMAS QUE HAY QUE INCULCAR MUCHO A LA GENTE

La experiencia de muchos predicadores y catequistas ha enseñado que hay ciertos temas que es necesario no cansarse jamás de inculcar y de repetir. Algunos de ellos son los siguientes:

1o. Que al pecado no basta rechazarlo porque nos trae malas consecuencias, sino que sobre todo y ante todo al pecado hay que odiarlo, porque esto disgusta a

Dios que nos ama tanto y ofende al buen Dios que se merece toda fidelidad y obediencia.

2o. **Que para ser buenos no basta querer serlo, sino que necesitamos de la gracia de Dios, de la ayuda de Nuestro Señor, sin la cual nada somos y nada podemos.**

3o. **Que hay un destino final de premio o castigo, al cual llegaremos irremediablemente y que hay que preocuparse porque ese destino sea el que más felicidad y menos castigos nos proporcione.**

4o. **Que es necesario apartarse de las ideas malas del mundo, porque “esta generación es mala y perversa” (Mt. 12,39) y porque “Cristo se entregó a la muerte para librarnos de este mundo malo y perverso” (Gálatas 1, 4) y porque lo que el mundo produce es “concupiscencia de los ojos, concupiscencia de la carne y soberbia de la vida” (S. Juan).**

5o. **Que en vez de la aguamasa de cerdos que el mundo ofrece, debemos alimentarnos del Pan del cielo que ofrece Dios, o sea de la Palabra de Dios oída con cariño, leída con atención y meditada con devoción. El cristiano que oye con fervor la Palabra de Dios es un cristiano que crece en sabiduría y en santidad.**

6o. **Que el principal mandamiento es amar. Que en el cumplimiento de este mandamiento se basa todo nuestro progreso. Y que nuestras faltas más importantes y más dañosas son las que van contra el amor a Dios o al prójimo.**

7o. **¿Qué es Dios, qué ha hecho por nosotros y qué nos tiene preparado para el futuro? La predicación y la catequesis si son lo que deben ser, deben llevar a un enamoramiento cada día mayor hacia Dios (Crane).**

## 225. RECOMENDACIONES PROVECHOSAS

No hay que contentarse solamente con hablar de lo que nos mandó Jesucristo. Hay que hablarles también de lo excelente, santo y buen amigo que es Jesucristo. Así se animarán mucho más a cumplir lo que El nos dejó recomendado:

**LO PRIMERISIMO: consultar interiormente con Cristo Jesús. ¿Qué predicador cuidadoso de su predicación, hallándose sin tema y deseando transmitir algo de valor a los oyentes, no se ha encontrado de súbito con una luz, al pasar unos momentos ante el Santísimo Sacramento?**

\*Los fabricantes de películas para cine y TV han descubierto que el renglón que más produce al explotarlo con la publicidad son los SIETE PECADOS CAPITALES (orgullo, avaricia, envidia, ira, gula, impureza y pereza). ¿Por qué no explotar también en la predicación este tema tan importante, para enseñar a los fieles a no dejarse derrotar tanto en estos puntos que son los más débiles en toda personalidad?

## 226. OTROS TEMAS QUE SE HAN DE PREDICAR, SEGUN EL CONCILIO VATICANO

Recordemos nuevamente que el Concilio Vaticano (1965) dejó esta prescripción acerca de los temas que se les deben predicar a los fieles: “A los creyentes se les debe predicar continuamente la fe y la penitencia y debe prepararseles también para los sacramentos. Hay que enseñarles a cumplir todo lo que mandó Jesucristo y estimularlos a toda clase de obras de caridad, de piedad y de apostolado, de manera que ellos, sin ser de este mundo, sean luz para el mundo y con sus buenas obras obtengan

que otros glorifiquen al Padre Celestial” (Presbiterorum Ordinis No. 9).

## 327. UN TEMA MANDADO POR EL CIELO

Cuando San Juan Bosco tuvo el primero de sus 159 sueños proféticos, oyó que Nuestro Señor le decía: “Tienes que predicarles acerca de la fealdad del pecado y de la belleza de la virtud”. Durante toda su vida cumplió este mandato y predicó incesantemente acerca de lo feo y horrible que es el pecado y de lo hermosa y simpática que es la virtud. Probablemente también a algunos de nosotros nos haría falta oír una voz del cielo que nos recomiende: “Predique más acerca de la fealdad del pecado y de la belleza de la virtud”. ¿Obedeceremos a tan celestial mandato?

## 328. UN TEMA PARA UNOS POCOS

Para quienes han leído o pueden tener a la mano alguna biografía de San Juan Bosco, nos atreveríamos a recomendarles que alguna que otra vez se atrevieran a narrarles a sus oyentes alguno de los Misteriosos “Sueños” que tuvo este gran santo. Es algo que agrada mucho a la gente y le hace enorme bien. Esto lo hemos experimentado por más de tres docenas de años predicando. San Juan Bosco decía: “Al principio me daba temor contar estos sueños, pero después me di cuenta de que hacen mucho bien. Y estoy seguro de que el narrarlos a la gente les produce siempre algún provecho espiritual. Por experiencia he constatado que la narración de uno de estos “sueños” hace a veces mayor provecho que todo un sermón (MB 1,254).

Recomendamos la lectura del impresionante libro titulado “Los Sueños de San Juan Bosco”. Es un libro emocionante y altamente provechoso para quien lo lee.

## 229. LOS TEMAS QUE TRATABA EL SANTO CURA DE ARS

San Juan Vianey (1859) tenía ciertos temas que recalca mucho en sus sermones. El tenía dos ejes básicos sobre los cuales se movía siempre: el lograr despegar a la gente de lo que es meramente sensual, material o pecaminoso, y el lograr enamorar a sus oyentes acerca de lo que es espiritual y trae salvación eterna. Y arremetía sin cesar contra “los que viven como si no tuvieran un alma qué salvar” y recordaba sin cansarse a los que lo escuchaban: “Cada uno recibirá según hayan sido sus obras, buenas o malas”. “Los que hayan hecho el bien resucitarán para la Vida Eterna y los que se hayan dedicado a hacer el mal, resucitarán para la eterna condenación” (Jn. 5,29).

En las grandes solemnidades, aprovechando que ese día iban al templo muchos que durante el año no asistían a misa, arremetía sin miedo contra la borrachera, los bailes pecaminosos y el terrible peligro de no cumplir el Tercer Mandamiento, Santificar las fiestas, y decía: “Dos caminos conozco que llevan con toda seguridad a la perdición: el primero no ir a misa los domingos y el segundo: trabajar sin grave necesidad los días festivos”.

Y añadía: “Algunos dirán: es tiempo perdido hablarle a la gente de estas cosas. No importa. Yo tengo que hablar de esto porque ese es mi deber y si no tratara de estos temas dejaría de cumplir una de mis más graves obligaciones. Por eso no se disgusten si les insisto tanto en eso”.

¿Predicamos también nosotros acerca de los temas que trataba este admirable santo moderno? ¿No nos lo habrá puesto Dios como un ejemplo para que lo imitemos?

Un alto oficial francés fue a escuchar un sermón del Santo Cura de Ars, el cual predicaba muy sencillo, pero oraba mucho por los sermones que iba a pronunciar. Al volver a su casa, el militar estaba silencioso y meditador. Alguien le preguntó el porqué y respondió: “Desde que oí predicar a ese sacerdote, hay algo que no me gusta. Es mi propia vida tal como la he llevado hasta hoy”.

Ojalá que muchos al oírnos predicar tuvieran que repetir lo mismo: “Desde que oí su predicación ya no me agrada la vida de pecado que he llevado hasta hoy”. Es lo que decían los humildes galileos cuando oían predicar a Juan Bautista y entraban al río Jordán para hacerse bautizar y cambiar de modo de comportarse. Probablemente muchísimos pecadores dijeron lo mismo cuando escucharon los sermones de Jesús: “Hay algo ahora que ya no me gusta nada, nada. Y es el modo pecaminoso como he vivido hasta hoy”.

Un muchachito muy vivaz asistió al sermón de un gran misionero. Al volver a casa, oyó que la mamá le preguntaba: “¿Qué dijo el padre en el sermón?”, y el inteligente joven le respondió: “Ese padrecito le tiene un odio feroz y una antipatía total al pecado. Y todo el tiempo del sermón lo gastó en tratarnos de contagiar también a nosotros del odio y la antipatía que él siente por el pecado”.

Señor: que hagamos otro tanto todos los predicadores y catequistas.

Amén.

Hacia el año 111 el emperador Trajano le pidió al escritor Plinio el joven que le averiguara de qué temas trataban las predicaciones que se les hacían a los cristianos, y éste le respondió: “En la reunión semanal que hacen para celebrar sus ritos religiosos los comprometen en su predicación a no cometer crimen alguno, ni robos, ni adulterios y a mantenerse en la fidelidad”.

En el siglo cuarto, el Papa San Dámaso escribe: “En la predicación enseñamos a cumplir los mandatos celestiales”. Y San Justino (en el siglo segundo) cuenta que la predicación en su tiempo era una invitación a imitar los bellos ejemplos de la Sagrada Escritura.

Y en 1965 el Concilio Vaticano dice: “La predicación debe ser una proclamación de las maravillas obradas por Dios en la historia de la salvación”. Y que evangelizar no es solamente exhortar a observar una buena conducta, sino también hablar de la buena noticia de Jesús Salvador, noticia alegre que entusiasma el corazón. Y que en la predicación y en la catequesis debe darse a los fieles una visión general y sistemática de la doctrina cristiana, para que con el correr del tiempo se les recuerden todos los puntos fundamentales del dogma y de la moral.

Y el Concilio insiste en que una predicación que hable de estos temas produce un aumento de fe en el pueblo. Esto es muy animador. Pero hay que repasar cuáles son los temas tan antiguos y tan nuevos que la Iglesia ha predicado siempre y tiene siempre que predicar: 1o. No cometer maldades. 2o. Cumplir los mandatos celestiales. 3o. Meditar en las maravillas obradas por Dios en la his-

toria de la salvación. 4o. Recordar la Buena Noticia de Jesús Salvador. 5o. Repaso y visión general de la doctrina cristiana y de los puntos fundamentales del dogma y de la moral. 6o. Tratar de imitar los buenos ejemplos de la Sagrada Escritura.

¿En verdad tratamos de estos temas en nuestra predicación y catequesis? ¿Los tratamos con la debida frecuencia? ¿No habrá alguno de estos asuntos que no lo tratamos con la frecuencia debida?

**LECTURA:**

**LA ORACIÓN DE JESUCRISTO**

**Por el Presidente Marco Fidel Suárez  
(Gloriosa muestra de la elocuencia religiosa)  
colombiana)**

**(Fragmento)**

*La belleza inefable de Jesús, el purísimo ideal de su doctrina y ejemplos, y lo grandioso de su historia y de la historia de su Iglesia elevan tanto las bellas artes y la literatura, que en ninguna parte brillan lo bello y lo sublime como alrededor de su patíbulo. Dante que peregrinando por los reinos de la muerte cantó los eternos dolores; Shakespeare que describió con vigoroso estilo las desgracias humanas; y Cervantes que alcanzó entre todos los autores la palma de la popularidad escribiendo la comedia de risa y lágrimas que representa nuestra vida diaria, todos los tres siguieron a Cristo y espiraron en su santa Amistad.*

*Su faz divina vence en hermosura infinita la belleza sensual de Apolo, y su agonía majestuosa eclipsa la desesperación de Laocoonte. Muchos de los edificios santificados con su real presencia o donde se predica su palabra, son el sumo posible de la belleza y vencen a las Pirámides y a las torres de la arquitectura comercial, que son poco en comparación de las catedrales de la Edad Media, o de aquellas que se elevan sobre la metrópoli de los mares o sobre la capital del mundo cristiano. El arte de los sonidos, a cuyo poder percibe del alma ráfagas instantáneas de una dicha ultraterrena, formó para Cristo sus más escogidas creaciones: a El adora esa masa divina cuando canta los misterios del juicio final, cuando expresa el dolor de la Madre de Dios en el Calvario, cuando implora la misericordia del cielo en nombre de la penitencia, y cuando hace pasar sobre la tierra, cuna y sepulcro de la raza humana, el réquiem sempiterno, voz de la muerte confundida con la voz del ángel que guarda las promesas de la resurrección (Suárez, Jesucristo).*

**A Jesús  
es imposible conocerlo  
y no amarlo.  
Amarlo y no seguirlo.**



*Tu más grande  
preocupación  
debe ser:*

*Echar cada día  
mayor peso al lado  
bueno de tu balanza  
para que no vayas  
a ser hallado falto  
en el día del Juicio*

## Capítulo Sexto

# COMO PREPARAR UN SERMON O UNA CATEQUESIS

**Se obtiene más  
en una hora  
interesándonos  
por los demás,  
que en un mes,  
tratando de  
que los demás  
se interesen  
por nosotros.**

## **Cómo preparar un sermón o una catequesis**

### **232. UNOS QUE SI OBTIENEN FRUTOS Y OTROS QUE NO**

Dicen los historiadores que San Vicente conseguía siempre grandes triunfos con sus predicaciones porque rezaba mucho y hacía rezar mucho por la eficacia de su palabra.

En cambio la Santísima Virgen dijo en una de sus apariciones: "*Muchos predicán sin éxito porque no colocan la oración en primer lugar y se les olvida orar lo suficiente por sus predicaciones*".

Del Santo Cura de Ars decían sus oyentes: "No es elocuente, pero sí es muy convincente". Es que antes de decir un sermón o de dar una clase de catecismo, oraba mucho para que Dios le diera eficacia a las palabras que iba a decir.

### **233. TACTICAS PARA CONSEGUIR EL INTERES DE LOS OYENTES**

Un famoso profesor, especializado en enseñar a la gente a hablar con éxito en público, el Dr. Hegarty, hace estas recomendaciones:

**Hágalos sentirse insatisfechos de lo que han logrado hasta ahora. Piense qué les va a decir para obtener que no se sientan satisfechos de lo que han logrado y quieran lograr más. (Es lo que hacían los profetas: no dejar que el pueblo se durmiera sobre sus logros).**

**Sugiera remedios para mejorar su situación. Pídales acción a este respecto: ¿qué van a hacer? Vaya pensando qué les va a pedir que hagan. Sea práctico.**

**Imagínese las objeciones que le van a hacer y respóndalas antes de que se las digan.**

**Presente las palabras: “Usted”, “Tú”, “Nosotros”. Insista en que esto que le está diciendo se aplica a él, al oyente allí presente, a su vida, a su eternidad, a sus intereses, a su felicidad, a su progreso, a su futuro, a su beneficio. No le permita pensar que esto únicamente va a traer beneficio al orador, al catequista. Explíquelo claramente al oyente por qué estas cosas que le dice sí le van a obtener beneficios.**

**Provoque respuestas. Haga preguntas, pues las respuestas de los oyentes son contribuciones que enriquecen mucho la predicación y le dan más vida y mantienen más despiertos a los destinatarios. Una respuesta o solución dada por ellos se les graba más.**

**Emplee cumplidos, felicitaciones. El auditorio los desea escuchar. A cualquier persona o entidad le agrada que le digan que vale, que tiene cualidades, que es mejor que otros por esto y por lo otro. Dígales que Ud. piensa que sí merecen estas felicitaciones y que son mejores que otros en tal y tal aspecto. La gente siempre necesita ser estimulada.**

**Haga que el auditorio pueda exclamar: “Esto significa algo provechoso para mí”, “Con esto yo gano algo, yo salgo ganando”...Si de veras pueden afirmar esto, le dirán desde el fondo del corazón: “Dígame más”, y estarán dispuestos a atender y a apoyar lo que Ud. les diga.**

**Insístales en un propósito práctico: “Vamos a hacer esto en esta semana...en adelante vamos a comportarnos de tal y tal manera...Evitaremos aquel peligro, etc.**

**Haga el resumen de lo que dijo. Esto le da unidad a su discurso. Pero ojo, el resumen no es volver a repetir el sermón. Puede ser volver a decir lo mismo, con otras palabras, pero con brevedad y precisión, y quizás hasta haciéndolo a base de preguntas que lleven a los oyentes a fabricar ellos mismos el tal resumen. Esto les hace grabar mejor lo que se les dijo.**

**Termine bien. No termine diciendo: “Esto es todo lo que tenía que decirles”. Esa conclusión produce lástima. Planee un buen final. Fabrique una buena frase para obtener un final feliz. Por ejemplo: “Ahora el éxito depende de Uds.”, o “Cada uno piense: ¿qué voy a hacer para triunfar en esto?”. Prepare siempre el final de su discurso.**

## **234. DETALLES PARA TENER EXITO EN UNA PREDICACION O EN UNA CHARLA O CONFERENCIA**

**El Libro “Manual del Orador de Exito” trae los siguientes consejos:**

**Insista en los beneficios que va a obtener el oyente si sigue los consejos que Ud. le está dando. Concéntrese en convencerlo de las ventajas que esto le va a proporcionar.**

nar. El oyente lo que desea es conseguir beneficios. El no desea únicamente saber cuán bien les está yendo a otros, sino qué tanto provecho va a obtener él.

Resuma con una historia lo que el oyente va a conseguir si sigue los consejos que Ud. le está dando. Lo que se dice con una narración se queda mejor en la memoria.

Empújelos a tomar decisiones inmediatas. Recuerde que a la mayor parte de las personas les cuesta tomar decisiones y si en vez de tomarlas hoy dejan para tomarlas mañana, quizá no las toman nunca. El “mañana” y el “después” pueden convertirse en “nunca jamás”. Por eso hay que moverlas a que tomen ya alguna decisión en favor de lo que les estamos aconsejando: “Empecemos desde hoy. Hagamos la prueba por un mes y veamos si produce resultados. Pero empecemos desde hoy mismo”.

Hágales la lista de lo que perderán si no toman una decisión en favor de esto que Ud. les está recomendando.

Convénzalos de que sí ganarán haciendo esto que se les dice. No se trata de arrinconar al oyente y obligarlo a aceptar, sino de tratar de convencerlo de la belleza y la bondad de estas ideas que le proponemos. La gente lo que quiere no es que le vendan ideas, lo que quiere es conseguir beneficios.

Dígalos: “Razonemos juntos”. La gente no se decide precipitadamente. Hay que ir despacio y aceptar que sean lentos en cambiar de ideas.

No ridiculice a nadie, ni aun al enemigo. Si nos burlamos contra los de la izquierda, pueden ponerse contentos los de la derecha, pero los otros se disgustan. Y viceversa. A nadie le gusta que lo pongan en ridículo. Si una

risa hace gozar a unos pero llorar a otros, es mejor no provocarla.

No les diga: “No les va a gustar esto”. Más bien proporcióneles razones para que sí les guste. Vaya tratando de lograr que sus consejos les parezcan razonables y no exagerados. Hasta que pueda preguntarles: “¿Les parece bien?”, y vea que le hacen señales afirmativas con la cabeza.

Muestre que Ud. está muy convencido de esto. ¿Si no está convencido, entonces para qué les dice eso? Si quiere convencerlos de esto, convénzalos primero de que Ud. está convencido de lo que les dice. Trate de demostrarles que Ud. sí está cierto de que esto que les propone vale la pena en verdad.

Dedíquele tiempo a convencerlos de la bondad de las ideas que los propone. Un refrán antiguo dice: “En diciembre, ningún niño quiere ser enemigo del Niño Dios que trae los regalos de Navidad”. Si el Niño Dios les puede traer los regalos que los niños quieren, pues de ninguna manera van a querer obrar contra El. Así también sus oyentes; si Ud. logra convencerlos de que lo que les recomienda sí les trae ventajas y beneficios, de ninguna manera van a querer ir en contra de esas ideas (Hegarty).

235.

EMPIECE PELEANDO

Ciertos entrenadores les aconsejan a sus pupilos que van a boxear para tratar de conseguir un título: “Empiece peleando”. O sea: “Láncese desde el principio con todo su entusiasmo. No deje para convencer al otro, a que ya Ud. esté todo desgastado y debilitado”. Algo parecido hay que decirle al predicador y catequista: “Empiece con algo que valga la pena. Que desde el principio puedan exclamar: “Esto va a estar bueno”.

Empiece con una proposición o una frase que les atraiga la atención. Por ejemplo: "Les voy a decir algo que les va a ser de mucho provecho". Atención pues...

Indíqueles que Ud. tiene alguna solución para sus problemas, para sus angustias... Hágales alguna propuesta sorprendente. A los oyentes les gusta que les hagan sugerencias que a ellos no se les habían ocurrido.

Dígales una noticia impresionante; por ejemplo: dentro de 20 años varios de nosotros seremos cadáveres y habremos sido ya juzgados y sentenciados por Dios...y...

Pídales que hagan algo en concreto en relación a esto que les está diciendo: "a ver: ¿qué vamos a hacer en la práctica? ¿Qué se les ocurre? Y si dejan pasar estos momentos de efervescencia y calor, ¿de qué les va a servir tanto que hemos dicho?".

Hágales preguntas acerca de lo que les está proponiendo.

Cite un autor famoso que apoya esto que Ud. les aconseja. Cuente un ejemplo histórico que prueba lo verdadero que es lo que se está aconsejando.

Informe de una conversación que tuvo con gentes de por aquí cerca, en la cual demostraron que este tema verdaderamente es importante y provechoso.

Trate desde el principio de ganarse la buena voluntad del mayor número posible de los oyentes en favor del tema que vino a proponerles. Que les guste, que les atraiga, que les interese.

Esto es lo que se llama "empezar peleando" (Manual del Orador de Exitos).

Beckenbauer, el futbolista alemán de fama mundial, que tantos honores obtuvo en las Olimpiadas, declaraba en 1986: "Yo ensayo todos los días. Todo puede dejarse menos una hora de ejercicios cada día, para mantenerse ágil en la profesión". Qué tal que cada predicador dijera otro tanto: "Yo no dejo pasar un solo día sin hacer algo por perfeccionarme en mi profesión de predicar". Las armas cortantes van perdiendo filo por el continuo uso y es necesario vivir afilándolas frecuentemente. Así nos puede suceder con esta arma de la predicación: "Afilada como una espada de doble filo" (Heb. 4, 12), pero que puede volverse roma y hasta oxidarse si dejamos de perfeccionarnos en saber emplearla bien.

¿Qué hago yo por perfeccionarme cada día en el arte de predicar? ¿Qué ejercicios de lectura o de locución o de ensayos he hecho en este mes? ¿No iré a ser juzgado por mi descuido y pereza? ¡Cuánto mayor efecto tendrían mis palabras si me ejercitara un poco más en saber predicar mejor! ¡Y cuánto mayor premio me esperaría en el cielo!

### 237. UNA VOZ MUY CONSOLADORA DESDE ROMA

Escribía en 1970 el Cardenal Cicognani a los predicadores: "Es un deber diario y fundamental de los sacerdotes, además de profundizar con el estudio en la Palabra de Dios, estudiar la manera más eficaz de pronunciarla del mejor modo posible, para que siendo más agradable y aceptada por los oyentes, les logre hacer un mayor bien. Triunfar en la predicación es una labor difícil, pero no imposible, pues la Palabra de Dios tiene un poder intrínseco y en sí misma lleva la eficacia para con-

vertir, pues en ella está presente Dios mismo y su Presencia Divina no puede menos de despertar en las almas misteriosas y consoladoras resonancias. Pero esa Palabra Divina es ayudada por la palabra humana de quien predica y cuánto más sea revestida esta palabra humana de las dotes que la hagan resplandecer y aparecer simpática, tanto mejor logrará llegar a las almas de los oyentes”.

### 238. RECOMENDACIONES DE UN PONTIFICE MODERNO

Deberíamos volver al estudio de la elocuencia, no para deslumbrar sino para hacer más agradable y fácil de digerir la Palabra de Dios y para lograr competir noblemente con los que tienen tanto influjo en la opinión pública a través de los medios de comunicación.

Está claro que a la gente de hoy le agrada que le hablen directamente sin muchos artificios de oratoria rebuscada, pero es también muy cierto que una forma descuidada de hablar y un detenerse en temas demasiado gastados y que no se renuevan, y el hablar improvisadamente, sin la debida preparación, son defectos que comprometen mucho la eficacia de la predicación y pueden anularla en gran parte (Pablo VI).

### 239. TÉCNICAS QUE NO FALLAN

El Padre Basset, eudista, maestro de muchos predicadores, repetía: “La técnica que no falla es la de ir rumiando el tema desde unos ocho días antes (el sermón del próximo domingo hay que irlo pensando desde el lunes). Cuántas ideas conmovedoras, cuánto calor de corazón y de imaginación se irán almacenando casi sin que el predicador se dé cuenta de ello”.

Y añadía este santo formador: “Recordemos que los grandes éxitos de los predicadores se deben (fuera de la gracia de Dios que es la que conmueve las almas) no a las frases grandilocuentes que se dicen, sino a la meditación y a la oración con las cuales se preparó el discurso”.

### 240. SOY GRAVEMENTE RESPONSABLE DE LA PREPARACION DE MIS SERMONES

El P. Leo Treze, popular autor norteamericano, dice en su libro acerca del sacerdocio: “Yo no puedo descuidar la preparación de mis sermones como si el decir cualquier cosa y decirla de cualquier manera, sean cosas que no importan nada”.

“Aunque haya tenido la mejor preparación en el seminario, eso no me capacita nunca para preparar mi sermón de la misa mientras voy de mi habitación a la sacristía o mientras me estoy afeitando. Un sermón así de mal preparado no va a ser capaz de conmover y de salvar almas”.

“Un sermón, si en verdad quiere ser eficaz y conseguir efectos de conversión y de santificación, necesita mucha preparación. Los grandes conferencistas emplean veinte horas preparando la conferencia que van a dictar en una hora. Y yo, ¿cuánto tiempo dedico a preparar ese sermón que les voy a decir a los fieles? Dios me va a juzgar acerca de esa preparación. Quizás o sin quizás, voy a ser juzgado por ello, para mi bien o para mi mal. Para mi dicha o para mi desgracia”.

Y no me voy a excusar diciendo que sólo les voy a predicar tres minutos. Ante todo hacen falta algo más de tres minutos para decir algo que valga la pena. Casi es imposible hacer un buen sermón en menos de diez minu-

tos. Pero yo tengo que recordar que probablemente, después de mi misa, no habrá otra cosa por la cual habrá de ser juzgado tan severamente en el día del juicio, como por mi predicación.

Ojalá volvamos a leer algunas veces de vez en cuando estas palabras tan severas, pero tan ciertas.

#### 241. RECORDAR QUE TENEMOS EL PELIGRO DE ENTERRAR EL TALENTO

Una de las parábolas más impresionantes del evangelio es la de aquel empleado perezoso y haragán que recibió un costalado de monedas de oro y plata (un talento) y en vez de poner ese dinero a trabajar o a ganar intereses, lo enterró en el suelo y fue echado por eso a las tinieblas exteriores (S. Mateo 25,25). Jesús termina la parábola anunciando algo que nos va a suceder a nosotros: “Al que se esfuerza y obtiene en abundancia se le dará todavía más y al que no se esfuerza y no obtiene, se le quitará aun eso poquito que tiene”.

Muchas veces nos puede venir la tentación del empleado perezoso de la parábola de los talentos y entonces nos dedicaremos a ponernos excusas para no consagrarnos al trabajo de predicar; simples pretextos: “No tengo cualidades suficientes, soy corto de espíritu, tengo mucha timidez, me falta simpatía”, y hasta nos atreveremos a inventar acusaciones contra Dios: “Es demasiado severo y me va a juzgar por no predicar debidamente”, etc. Pero la verdadera razón es ésta: somos indiferentes y fríos, tenemos una mortal indiferencia hacia el Reino de Dios y hacia la salvación de las almas. Nos interesa muchísimo más vivir tranquilos y sin afanes, que lograr que Dios sea más amado y que las almas se salven y los pecadores se conviertan (Van der Meyer).

¿No habré sido yo de esos empleados perezosos que esconden su talento? ¿Pues a no serlo en lo futuro!

#### 242. RECOMENDACIONES DE UN GRAN PREDICADOR

En Colombia ha habido grandes predicadores y entre ellos sobresalen el P. Cortés Lee, Monseñor Carrasquilla y el P. Juan Crisóstomo García. Este último dejó escritas las siguientes recomendaciones:

1o. Recuerde el predicador y quien enseña religión, que el que más logre conmover el corazón de los oyentes, ese será el que más logrará influir en ellos. Por eso en su tiempo Massillon superó a los otros predicadores, porque lograba conmover más que los demás. El sermón y la catequesis no deben tener solamente por objeto el convencer. Hay que esmerarse también por conmoverlos un poco.

2o. Algo muy interesante en un discurso y que hay que preparar con gran cuidado es el principio y el final.

3o. Recordemos siempre aquello que decía el gran San Juan Crisóstomo: “Si no te independizas totalmente del “qué dirán”, de las alabanzas y de las críticas, te desanimarás muy pronto. La experiencia nos ha enseñado que el que vive pendiente de que le feliciten, cosecha muchas desilusiones. Sólo de Dios debemos esperar la recompensa”.

4o. No olvidemos lo que recomendaba San Juan Eudes: “Tu única paga en la predicación y en la enseñanza del catecismo debe ser que haces una labor muy agradable a Dios”. Puede ser que tu predicación no tenga la belleza de una Raquel, pero si la haces con amor de Dios

y del prójimo, tendrá la fecundidad de una Lía (Raquel era hermosa pero a duras penas tuvo dos hijos. Lía era mucho menos hermosa pero tuvo varios hijos más) (Génesis 30).

5o. Algo que nunca hay que olvidar: que las semillas de palabra que regamos en la predicación no crecen en terreno neutro, sino en almas que hayan sido regadas por la oración. El fruto de nuestra predicación depende en mucho de nuestra oración.

6o. El verdadero predicador sabe que no es él quien tiene que opinar sino Dios. De ahí que si alguna vez se equivoca cuando afirma algo que es de su propia cosecha, no tiene temor a desdecirse, como lo hizo el profeta Natán cuando según su opinión personal le dijo a David que construyera el templo y después al oír el parecer de Dios se desdijo de lo que antes había aconsejado (2 Sam. 7).

7o. Si no aceptan lo que les decimos de parte de Dios, sintamos que esto ha sido ya un modo de obrar de la gente desde muy antiguo. Ya en tiempos de Isaías, de Jeremías y del mismo Jesús, la opinión de muchos oyentes se declaró contra lo que afirmaba el predicador. Lo importante en estos casos es que no prediquemos nuestras opiniones sino lo que afirma el mismo Dios en el Libro Santo'.

#### 243. UN EXPERIMENTO YANQUI

Los yanquis han hecho este experimento con muchos centenares de individuos: obtener que una persona se dedique a leer libros y artículos referentes a su oficio; el resultado ha sido un progreso notorio en lo que hace, un empezar a progresar en serio.

Y después de tan buena experiencia, sus autores se han propuesto propagar esta idea: hay que leer cada día algo referente al oficio que uno tiene que hacer. Los resultados serán estupendos.

Me pregunto: ¿Cuántas páginas de buenos predicadores he leído en este año? ¿Qué sermones del gran San Juan Crisóstomo (el mago de la elocuencia) he leído en mi vida? ¿Leo de vez en cuando algún sermón o parte de un sermón del maravilloso San Agustín, el genio de las ideas brillantes? ¿He leído algún sermón de Bossuet el gran orador? Puedo decir que he saboreado algunas páginas de San Bernardo el inspiradísimo predicador que conmovía a las multitudes. O más bien dedico al periódico y a la TV el tiempo que debería dedicar a perfeccionarme como predicador. ¿Qué tal que la décima parte del tiempo que dedico al periódico o a la TV lo dedicara a leer escritos de grandes predicadores? ¿Oh Dios mío, qué distinto y cuánto mejor sería mi modo de hablar de Ti ante la gente. Recuérdame Señor de vez en cuando ésta, mi gran responsabilidad.

#### 244. PEQUEÑECES QUE PUEDEN DAR GRACIA A LA PREDICACION Y CATEQUESIS

Saber despertar. Hay que presentar algún detalle que puncie un poco, que llame algo la atención, porque si no los oyentes se adormecen y se distraen. Lo raro, lo punzante, no los deja dormir tan fácilmente.

Hacer sonreír. Ciertos chistes o frases sanamente picarescas o narraciones alegres son como un agradable caramelo, como un postre agradable que endulza y alegra la seriedad del sermón o de la catequesis. Hay que ir haciendo una colección de "cosas bonitas y alegres", para darle un sabor más agradable a lo que enseñamos.





Con lo cual han querido recordar que a base de esfuerzos se logra llegar a hablar bien y a influir en los demás.

Ante todo hay que convencerse de que "sí se puede" llegar a predicar bien y a catequizar bien, si la persona se esfuerza por prepararse y ejercitarse seriamente. El profeta Amós no había asistido a ninguna escuela de especialización y sin embargo su predicación fue efectiva y subsiste hasta hoy. Era un hombre tosco y un sencillo campesino, pero se dejó "emplear" por Dios y Dios lo empleó con muy buen resultado. También hoy, probablemente no será el refinadísimo literato el que va a llevar conversión a las almas, sino el sencillo predicador o humilde catequista, que se deje "emplear" por Dios para llevar su mensaje y que se esmere por llevarlo del mejor modo posible y con la mayor preparación que pueda.

¿Quién puede creerse "demasiado poca cosa" para llevar los mensajes a las almas, si el que lo "emplea" es Dios y El es quien obra en las almas de los oyentes? Aunque seamos algo rústicos, si estamos convencidos de lo que enseñamos, podemos obtener éxitos muy importantes. Pensemos: ¿quiénes nos han empujado más a creer? ¿Los grandes oradores, o personas sencillas y charlas sencillas? ¡Seamos de esos evangelizadores sencillos!

#### 247. CONSEJO SICOLOGICO

Los veteranos que han logrado muchos éxitos, aconsejan a los predicadores jóvenes una Regla de Oro: "Vayan adelantando el trabajo del domingo siguiente. Esto quita las angustias que deja el trabajo retrasado, y además, el subconsciente, ese trabajador constante y silencioso, nos irá preparando el material que vamos a necesitar" (Vilariño).

#### 248. COMO LA FLOR QUE GUARDA LA LUZ

El buen predicador debe ser como esas flores de la costa oriental de Estados Unidos, que durante el día absorben la luz del sol y por la noche la esparcen a su alrededor (en un círculo de un metro). Así el predicador, debe ir absorbiendo día por día las buenas doctrinas con el estudio, la oración y la meditación, y luego con su palabra ir las difundiendo en la predicación (P. Carlos Rivas).

#### LAS DOS CLASES DE PREDICADORES

En una encuesta reciente (1991) acerca de lo que opinan los oyentes acerca de sus predicadores, un numeroso grupo de católicos dividió a sus predicadores en dos clases: los que se preparan y los que no se preparan. No se fijaron en su literatura ni en su oratoria, sino en su preparación. ¡Oh, cuánto mayor bien haríamos si nos preparáramos mejor! Porque para predicar bien no basta con leer el evangelio y luego volverlo a decir con las propias palabras desfigurándolo. Es necesario prepararse en conciencia, con meditación, estudio y oración. Sin preparación se disminuye por completo la eficacia del sermón.

#### 250. PRIMER PRINCIPIO EN LA PREPARACION: DEFINIR

Defina con claridad la idea central alrededor de la cual quiere hablar. Alrededor de esa idea deben girar todas las demás que les va a decir.

Aproveche la charla para poner de relieve la importancia de esta idea. Trate de documentarse sobre el signifi-

cado de la idea que va a exponer y averigüe qué han dicho de ella personas importantes.

Insista en que sin esta idea, el mundo no gozaría de las alegrías que hoy goza. Trate de narrar algunos ejemplos para probarlo y ojalá pueda narrar algún hecho histórico o de heroísmo que compruebe lo que está diciendo.

¿Ya definió bien claro cuál es la idea que va a tratar de exponer? Pues ha dado el primer paso importante en la predicación. Ahora a dar el segundo.

## 251. EL SEGUNDO PRINCIPIO EN LA PREPARACION: REUNIR INFORMACIONES

Hay que tratar de reunir la mayor cantidad de información posible acerca de la idea central que se va a exponer. Y ojalá escribir algo de todo eso. Balmes insistía en que leer y nada escribir es olvidar y quedarse sin nada.

Las informaciones que mejor van a ayudar son las siguientes:

a) Los datos históricos acerca de este tema. Esos datos conviene decirlos al principio.

b) Dar la definición de esta idea que se va a exponer. A veces la gente no entiende porque no se le definió bien, no se les dio la definición, ni se les dijo qué quiere decir esto que se les aconseja. Así por ejemplo: en el Congreso Interamericano de Educación en Quito se discutió en la plenaria por más de una hora si la Iglesia Católica debía ser partidaria del método de la revolución. Muchos decían que sí. Hasta que alguno leyó en

público la definición de revolución: “Cambio violento de las instituciones políticas”, y desde ese momento muchos de los que proponían hacer revolución dejaron de insistir en ello porque el cristianismo no es partidario de los cambios violentos, pues “al que ama la violencia lo detesta Dios” (Salmo 10). Bastó dar una definición y se aclaró todo.

c) La tercera información deben ser los argumentos que tengan más fuerza persuasiva para convencer a los oyentes acerca de la bondad de este asunto. Para esto ayuda mucho leer a los grandes sabios de la Iglesia como San Agustín, San Juan Crisóstomo, Santo Tomás, o simplemente releer los apuntes o libros de nuestros estudios de teología. Hoy la gente pide que se le demuestre que sí es cierto lo que se le dice. “Si logras persuadir y convencer, ya has triunfado, dicen los filósofos.

d) La cuarta información que hay que preparar es la lista de las agradables consecuencias que se derivarán de aceptar esto. Este es el motivo que causa emotividad. Jesús en el sermón del lavatorio de los pies anuncia a sus discípulos: “Seréis felices si cumplís lo que os recomiendo” (S. Juan 13,17). Les cuenta una muy agradable consecuencia que les vendrá si hacen caso a sus consejos: serán felices. Y cuando recomienda dar limosna con generosidad, anuncia otra bella consecuencia: “Dad y todo se volverá puro para vosotros, dad y os devolverán una medida plena, rebosante” (Lucas 6,38). Todo el evangelio está lleno de agradables noticias acerca de las felices consecuencias que esperan a quienes cumplen los mandatos del Señor. Por eso Daniel Rops exclamaba: “No me explico cómo algunos predicadores convierten en sólo feroces amenazas el evangelio que es la más bella colección de buenas noticias”.

Al exponer estos datos hay que emplear el método de la PROGRESION: ir de lo menos importante a lo más llamativo.

## 253 ¿PERO Y SI NO SE CONVIERTEN?

San Juan Eudes responde así a esta objeción: “Jesucristo no dijo: id y convertid el mundo”, sino: “id y predicad”. De las conversiones se encarga Dios. A nosotros lo que nos corresponde es predicar, esforzarnos por predicar lo más posible y lo mejor posible. De lo demás se encarga Nuestro Señor”. Al predicador no se le va a preguntar en el día del Juicio si el pecador abandonó o no su camino de pecado, sino más bien, si él con su predicación hizo todo lo posible por apartarlo del camino de la perdición y encaminarlo por el camino de la eterna salvación.

## 254 UNA CUALIDAD IMPRESCINDIBLE

Para que un sermón logre dejar efectos duraderos en los oyentes necesita una cualidad indispensable: LA UNIDAD.

Hay que disponer el material de tal manera que no haya digresiones inútiles ni interpelaciones que aparten del tema central.

El enemigo principal de la unidad es la digresión, o sea, apartarse del tema para tratar otros asuntos. Es como ir viajando por la carretera central y salirse de ella para seguir viajando por una trocha que no lleva a ninguna parte. Es necesario volver lo más pronto posible a la vía central. La digresión lleva a hablar de todo menos del tema que se iba a exponer (Vamos a hablar de San

José como carpintero, pero como los carpinteros hacen confesionarios, hablemos también de la confesión). ¿Y al fin de qué va a hablar?

Otro enemigo de la unidad es la interpolación. Interpolación es colocar un tema distinto y extraño entre los temas que se están tratando. Es interrumpir el tema que se está explicando y dedicarse a otro tema distinto. Eso es como querer viajar en varias motocicletas al mismo tiempo. Si a medida que se va argumentando se van tratando nuevos temas, al fin el auditorio se pregunta: “¿Pero bueno, de qué sería que este señor nos quiso hablar?”. Y en su cerebro se les forma un guiso indigesto (por ejemplo: San Pedro era pescador. Hablemos de San Pedro como pescador de almas, pero entonces aprovechemos para recordar las vitaminas que tiene el pescado). Las tales vitaminas del pescado son tema extraño interpolado en la idea de San Pedro pescador de almas.

## 254. LA PIEZA CLAVE DEL DISCURSO: EL EXORDIO

Empezar bien, significa ir ya muy adelantado en el camino, decían los romanos. El Exordio o introducción, parte importantísima del discurso. Si se hace bien ya se tiene ganado un gran terreno. Hay que prepararlo bien, cuidadosamente bien.

Y ojalá ensayarlo a solas con anticipación. No nos preocupemos porque se burlen. De Lincoln se burlaban porque les echaba sus discursos a las vacas de un potrero antes de decirlos a los multitudes, y del Cura de Ars decían algunos que se estaba chiflando porque sus sermones se los declamaba a los árboles antes de decirlos en el templo. El Exordio puede ser una frase corta, un pensamiento brillante o un pensamiento de la Biblia o de un

autor famoso. Magnífico exordio es un ejemplo, un hecho interesante sucedido recientemente, o un caso histórico. El chiste no conviene decirlo en el exordio, sino más adelante, cuando ya estén algo cansados. Si se empieza narrando un ejemplo, ya con esto se despierta desde el primer momento el interés del auditorio.

## 255. MEZCLAR EXEGESIS CON HERMENEUTICA

La exégesis es una ciencia que enseña qué fue lo que el autor quiso decir en su tiempo al escribir un pasaje de la Biblia. Y la hermenéutica enseña qué quiere decirme hoy a mí ese pasaje de la Sagrada Escritura. El buen predicador va mezclando exégesis con hermenéutica. Pero no olvida una condición indispensable: demostrar que estas enseñanzas del Libro Santo sí son eficaces para conseguir progresos y bienes espirituales. Porque lo que no es eficaz, la gente de ahora no lo acepta.

## 256. PARA TENER UN BUEN VOCABULARIO Y FACILIDAD DE PALABRA

Jefferson decía: “Dejé de gastar tanto tiempo en leer periódicos y ese tiempo ahorrado lo dediqué a leer autores clásicos y ahora soy mucho más feliz y hablo mejor”. Los antiguos decían: “De nuevas no os curedes que hacerse han viejas y de saberlas hedes”. Esas noticias a cuya lectura les dedicamos hoy tanto tiempo precioso, serán dentro de un poco tiempo noticias quizás de segunda clase, pero en cambio si dedicamos el tiempo a leer buenos y sanos escritores, eso sí que nos irá dando riqueza de vocabulario y facilidad para hablar bien. No desdeñemos la lectura de periódicos, y no dejemos de ver uno que otro programa de TV, pero dediquemos a eso solamente la mitad del tiempo libre y ese tiempo ahorrado dediquémoslo a leer, a leer algo formativo.

Parece increíble la pobreza de ideas de ciertas personas que hablan en público, y esa pobreza y miseria se deben a que no dedican el tiempo suficiente a instruirse leyendo lo que vale la pena y forma. No se nos olvide nunca que la idea que nuestros oyentes se van a formar de nosotros se deberá a lo que les digamos y a la manera cómo se lo digamos (Carnegie).

## 257. PARA ADOPTAR UNA BUENA PRONUNCIACION

Los maestros de oratoria recomiendan repetir trabalenguas para ir pronunciando mejor. Por ejemplo: “El arzobispo de Constantinopla se quiere desarzobispoconstantinopolizar. El arzobispo que lo desarzobispoconstantinopolizare, muy buen desarzobispoconstantinopolizador será”. “Cúcuta - Cacota - Cacota - Cúcuta - Cúcuta - Cacota - Cacota - Cúcuta...”. “La tusa chusena que techa una choza pregunta al techero que techa su choza: techero chozano ¿qué choza te techas? Ni techo tu choza ni techo la ajena, techo la choza de Tosca Chezuna oh Tusa Chucena”.

Recordemos que el mirar al piso es de principiantes y hace bajar mucho la voz. Y que los maestros de canto recomiendan a sus alumnos que para tener más bello tono de voz deben pronunciar muchas veces la L, por ejemplo: Lul, Lil, Lul... y que deben repetir en falsete muchas veces: bra, bre, bri, bro, bru. Y que la L, la N y la M son consonantes musicales y el repetirlas muchas veces va infundiéndole más belleza a la voz.

Para lograr tener fuerza de voz y energía pulmonar y pronunciar con la debida entonación la conferencia o el discurso es conveniente dejar de hablar cosas innecesarias, para ahorrar energías. Y hacer ejercicios al aire libre (Del Libro Cómo Hablar en Público).

El hastío llega muy poco después del máximo de emoción. Por eso hay que tener cuidado para no exagerar en tiempo. El Sermón de la Montaña se pronuncia despacio en media hora. Y es el mejor sermón del mundo y el que más éxito ha tenido.

## 259. OTRAS REGLAS ACERCA DEL FINAL

Muy buena impresión puede causar el terminar con una cita bíblica, bien pronunciada y bien escogida. Las palabras de la Biblia tienen eficacia por sí mismas, dígalas quien las dijera. También gusta el terminar con una cita hermosa de un poeta o con un buen chiste. El final del discurso es lo más estratégico de él. Lo que se dice al final es lo que tiene más probabilidad de quedarse en la memoria. Hay que preparar siempre la terminación. Y ojalá terminar un poco antes de lo que el auditorio desea. Pero tampoco demasiado antes (Carnegie).

260.

## HAY DOS ESPEJOS

Para mirar cómo sale nuestro discurso existe el espejo de vidrio ante el cual conviene ensayar de vez en cuando y el de la crítica de los oyentes. Si huimos de la crítica moriremos con toda la colección de nuestros defectos intacta. Hay predicadores que el día de su primer sermón echaron en una nevera la colección de sus defectos oratorios y cuando se mueren la tienen allí completa. No le aceptaron a nadie que les criticara y les corrigiera. Y esta falta de corrección les resultó fatal.

## 261. LA MEJOR FUENTE DE PREPARACION

El P. Llorente, gran formador de catequistas y de predicadores en España, recomendaba a sus alumnos: "No

hay mejor libro para prepararse que el propio repertorio, o sea aquella colección de apuntes personales en la cual hemos ido anotando las cosas más notables que hemos oído o leído, y hemos ido coleccionando por temas las noticias y los hechos y las enseñanzas que más nos han impresionado y que más nos han llamado la atención.". Cada uno debería considerar como escrito para él mismo aquel consejo del gran sabio Luis Vives: "Ten un cuaderno (o folder) distribuido por orden alfabético, y esmérate por anotar allí todo lo que oigas o leas que te parezca que está dicho graciosamente o con elegancia o con especial sabiduría. Eso va a ser para ti un tesoro de inmenso provecho para el futuro".

262.

## LA FUENTE DE LA FAMA DE UN ESCRITOR

Monseñor Franceschi, argentino, era sumamente apreciado en toda su nación y en varios países más, por la impresionante colección de datos y frases hermosas que contenían sus escritos. Y un día contó su secreto: "Mi fama de sabio se la debo a que tengo un fichero bien organizado. Allí voy anotando todo lo interesante que voy leyendo u oyendo. Y cuando tengo que escribir de algún tema, recurro a mi fichero y allí encuentro un mina riquísima de datos interesantes, que si no los hubiera copiado tan pronto los leí o los escuché, seguramente se me habrían olvidado. Por eso yo repito la frase del famoso sabio Jaime Balmes: "Oír o leer y nada escribir, es olvidar sin remedio", y la del popular novelista Hugo Wast: "Cuando vuelvo a leer los apuntes que tomé en conferencias que oí hace años, o de libros que leí hace bastante tiempo, al recordar esos datos tan bellos e interesantes me digo a mí mismo: "¿Qué tal que no hubiera escrito esto en el momento en que lo leí o escuché. Me

habría quedado sin estos tesoros de conocimientos tan útiles!”.

263.

### UN CASTIGO EJEMPLAR

Cuentan de un antiguo emperador chino que distribuía entre el auditorio a sus policías secretos para que anotaran a todo el que bostezara mientras se explicaban los Libros Sagrados, y luego sentenciaba a los perezosos con el siguiente castigo: por cada bostezo dado durante el sermón, una semana de cárcel. Si a algunos de nuestros oyentes les fueran a aplicar esta sentencia, probablemente quedarían condenados a cadena perpetua. ¿Pero de quién será la culpa? ¿Solamente de la pereza de ellos? ¿O la culpa no será quizás de nuestra poca preparación o del modo descuidado con el que pronunciamos nuestro sermón? (Evely).

### 264. SIETE DATOS PARA PREPARAR UN SERMON O UNA CATEQUESIS

1o. Defina qué es lo que les quiere decir. ¿Qué tema especial va a tratar? No empiece jamás a predicar sin saber bien claro de qué les va a hablar.

2o. Reúna todos los datos que pueda acerca de este tema que va a tratar.

3o. Estudie ese material que ha reunido, para saber qué valor tiene cada uno y dejar lo que es más importante y decirlo, y en cambio lo menos importante desecharlo por ahora y no decirlo.

4o. Ordenado su material ya sabe qué es lo más importante. Ahora escoja aquello que más puede impactar

242

y emocionar y conmover a los oyentes. Lo que deje de decir le dará más valor a lo que diga.

5o. Encuentre argumentos para combatir a los que van a oponerse a la idea que expone y propone en su discurso. Siempre habrá quien se oponga a eso y hay que proporcionarles defensas en favor de lo que se les enseña y aconseja.

6o. Estudie y aprenda las ventajas que trae esta idea que les va a enseñar. Lo que la gente necesita es motivación. Lo que sucede muchas veces no es que no quieran hacer el bien; lo que sucede es que nadie le ha motivado lo suficientemente para hacerlo. Aprenda bien estas ventajas e insista en ellas. Todo mundo es interesado, y si se le convence de que saldrá ganando al practicar lo que le recomendamos, seguramente va a sentir deseos de practicarlo.

7o. Prepare muy bien las conclusiones. Hay que dejarlas como en una síntesis o resumen de lo que se les ha dicho. Que a los oyentes no les quede ninguna duda de qué fue lo que su sermón o catequesis les quiso dejar como enseñanza en el alma.

### 265. CONSEJO DE UN EXPERIMENTADO

Un veterano escritor y orador ruso le dio este consejo a un joven orador y escritor que le pedía le recomendara algún medio para hablar bien y escribir correctamente: “Lea lo que han escrito los que saben escribir bien y así irá aprendiendo cómo redactar debidamente. Oiga a los que tienen éxito en su hablar en público y así aprenderá a expresarse mejor”. Nunca insistiremos bastante en que al leer los escritos de los que son maestros en el redactar bien, vamos adquiriendo un buen estilo y que al oír

243

(aunque sea en cassettes) a quienes hablan con éxito en público, vamos adquiriendo más facilidad para echar buenos discursos (Grelot).

#### ALGO DE LO CUAL DEPENDE MUCHO EL 286. ÉXITO O EL FRACASO

Sea cual fuere el tema de que se hable al público hay que esmerarse por pronunciar siempre pausadamente cada sílaba. Si por hablar demasiado rápido nos comemos las vocales o no pronunciamos debidamente el final de las palabras, estamos perdiendo buena parte de lo que les decimos, porque no nos logran entender debidamente. Jesús decía: "La semilla que cae en el camino y se la comen las aves, son los que no entienden lo que se les dice".

El mejor tono es el que podremos emplear sin irreverencia ante el Presidente de un país y sin orgullo ante un sencillo obrero o una aseadora.

La pronunciación es casi siempre imperfecta. De esto tenemos que convencernos porque es algo que perjudica enormemente a nuestros discursos. Por eso hay que hacer continuamente ejercicios de pronunciación. Cantar en falsete para adquirir más resonancia en la garganta. Pronunciar palabras con las consonantes BR - PR - CR o con las vocales U - I, ojalá acompañadas de las consonantes L - M - N. LIN, MUM, NIL; solamente con una perseverancia constante se logrará obtener una buena pronunciación. Si no, seguiremos hasta la muerte con los mismos defectos de pronunciación que atraerán mucha esterilidad a nuestras intervenciones en público.

Para quien tiene que hablar frecuentemente en público es de capital importancia que haga ejercicios de pro-

nunciación y que se esmere por obtener que el tono de su voz sea agradable y que impresione bien (Jagot).

#### 267. GRANDES LIDERES HABLAN DE LA BUENA PREPARACION

\*El éxito de mis discursos lo he logrado así: con una parte de ingenio y nueve partes de sudor en la preparación (Roosevelt).

\*No se improvisa con éxito en público sino lo que uno ha ensayado y pensado muchas veces en privado (Sarcey).

\*Los descubrimientos e inventos míos que tanto admiran a la gente (por ejemplo: la ley de la gravedad) los descubrí después de pensar y pensar y pasar mucho tiempo pensando en ellos (Newton).

\*¿Cuál es el secreto de los improvisadores? Pues su secreto es que no improvisan absolutamente nada. Todo lo han preparado cuidadosamente (palabras del gran orador Berryer).

\*No es que un geniecillo me esté iluminando las ideas luminosas que se me ocurren. Lo que sucede es que vivo meditando por largo tiempo lo que conviene hacer y decir (Napoleón).

\*Hablar sin prepararse es entregar a los oyentes cheques sin fondos (Pradel).

\*Las improvisaciones y las cortas frases que son pronunciadas sin haberlas pensado y como por sorpresa, son los grandes sufrimientos de los oradores (Monsabré).



\*Las improvisaciones, la mayor parte de las veces no son más que tiempo perdido (Carnegie).

En todo hablar en público hay una ley común, indispensable: la fuerza de atracción, de arrastre y de entusiasmo que debe producir la voz del orador, en medio de la multitud. ¿Cultivamos esa voz o la descuidamos? (Michoneau).

## 268. EJERCICIOS DE PREPARACION

Dice Jagot en su libro  
"Cómo hablar en público"

No afanarse tanto por el éxito que se va a conseguir. Lo que a Ud. se le pide es reunir el material suficiente y ordenarlo. Tener confianza en que sí va a influir positivamente en ese público y tratar de hablarles con verdadero amor. Lo demás vendrá por añadidura.

No tener miedo a ensayar. Esto ayuda mucho. Ensaie en privado. Dígale su discurso a las nubes, a los árboles, a los animales del campo, al espejo... El éxito puede ser proporcionado a los ensayos que se hayan hecho.

Poco antes de empezar el discurso, lea sus apuntes. La memoria olvida más en ocho horas que en ocho días. Por eso hay que volver a recordar y refrescar eso que se va a enseñar y aconsejar.

Preséntese con exterior simpático. La primera impresión que tengan del que les va a hablar debe ser agradable y no repulsiva. Esa agradable impresión abre los corazones. Prepárese a presentarse de manera que atraiga su simpatía.

Prepare sus palabras iniciales de manera que les produzcan una impresión agradable. Empezar criticándoles sería producir una contrasugestión, y un "echárselos en contra suya" desde el principio mismo.

Pode su vocabulario para quitarle todo ese ramaje inútil que son los términos demasiado literarios y las palabras demasiado comunes y repetidas. Hay que adquirir vocablos nuevos, personales, armoniosos, impresionantes.

Dedíquese a preparar el tema que va a tratar, con el interés con el que un buen deportista se dedica a preparar su próxima partida, o con el interés con el que el político se dedica a conseguir datos para su próxima intervención, o con la dedicación con la que el abogado recoge todos los detalles para la próxima defensa que va a hacer de un acusado. Si así lo hace puede lograr convencer admirablemente a su auditorio.

## 269. UNA COMPARACION PRACTICA

Nos encontramos con dos individuos con cualidades muy apreciadas. El uno se propone conseguir un objetivo preciso, y a ese objetivo dirige todas sus energías y actividades. En él se notará un cambio en poco tiempo: se expresará incomparablemente mejor que el otro. La facilidad, la elegancia le van llegando como por encanto. Es que ha centrado toda su vida psicológica en esto. Y supongamos que al otro nada le interesa, nada le emociona, todo lo toma superficialmente sin entusiasmo: sus razones serán insípidas, sus palabras frías y caóticas, se nota que en su hablar falta la llama del entusiasmo y la fuerza de una debida preparación. Pero si por alguna circunstancia se despierta su interés y se esfuerza por prepararse con emocionante entusiasmo, entonces sí su lenguaje se volverá interesante y su eficacia será positiva.

Acumule energía, absteniéndose de gastar sus fuerzas psicológicas en satisfacer emociones secundarias que no le son necesarias por ahora. Cuánta más energía conserve sin haberla desgastado, más fuerza tendrán sus palabras.

270. LA MUSICA PUEDE TRAER  
INSPIRACIONES

Una música suave (ojalá sin letra) es capaz de despertar en el alma ideas dormidas, frases impactantes y además logra calmar tempestades psicológicas y llena el alma de mucha paz. La buena música dinamiza y logra volver activos a individuos que eran amorfos y desganados.

271. UN ESTUDIO MUY IMPORTANTE ES  
ESCRIBIR

Escriba cuánto pueda. Procure pasar al papel aquello que medita. La costumbre de escribir le irá dando una gran agilidad mental. Al escribir, sus ideas se van haciendo más claras. Esto le proporcionará consoladoras satisfacciones intelectuales.

272. RECUERDE QUE LA PREPARACION ES  
UN SERVICIO SOCIAL

Es un servicio que usted presta a los demás.

Es como lo que hace el guía turístico, que primero se esfuerza por conocer muy detalladamente todos los pormenores de los sitios famosos a donde va a llevar a los grupos que se le confían. Ese esfuerzo por prepararse es un servicio social en favor de los que bajo su dirección van a recorrer aquellos sitios. El esfuerzo del predicador por preparar bien lo que va decir, redundará en favor de sus oyentes.

Proponerse este gran ideal: hacer el bien a los demás con las palabras que se les van a decir; iluminarlos, librarlos de males y peligros, hacerles más grata la vida, obtener que consigan mayores éxitos espirituales y que Dios sea más amado y mejor obedecido por sus hijos de la tierra. Este ideal será como una estrella que nos inspira desde la lejanía y que nos animará a esforzarnos por cumplir lo más exactamente nuestro oficio de predicar y de catequizar.

Preparemos esmeradamente nuestra predicación y catequesis no para lucirnos, no para ser aplaudidos, ni para sentirnos superiores a los demás, sino para obtener más gloria para Dios y mayor bien espiritual para los oyentes.

UN FACTOR DECISIVO EN LA PREDICACION:  
LA MEDITACION

Meditar es pensar despacio, es aplicar atentamente nuestros pensamientos a considerar algún tema que nos parece importante. La meditación nos permite sacar tesoros de nuestro cerebro. Cuando nos acostumbremos a viajar frecuentemente por los caminos de nuestro cerebro meditando en los temas de los cuales vamos a hablar, vamos adquiriendo tal capacidad para predicar y para dar catequesis que llega el momento en que podemos hablar en público con mucha facilidad y con verdadero éxito. Hagamos la prueba. Nos vamos a quedar admirados de los buenos resultados.

Los grandes predicadores y catequistas han sido personas de mucha meditación. Jesús de Nazaret se retiraba al Monte a meditar y rezar. Alejado del mundo pensa-

ba bien lo que iba a enseñar y oraba por ello. Y después qué sermones maravillosos y qué catequesis formidables. El Santo Cura de Ars meditaba hasta por siete y más horas un sermón y cuando lo decía convertía pecadores y entusiasmaba a muchos por la virtud. Lacordaire, gran predicador del siglo 19, jamás predicaba un sermón sin haberlo meditado siquiera por tres horas. Y el éxito era admirable. ¿Cuánto tiempo dedico a meditar lo que voy a decir a mis oyentes? Dios puede estar contabilizando esos minutos para decretar el éxito que voy a tener en lo que les voy a decir.

#### 275. VENTAJAS DE LA MEDITACION

Montaigne decía: “Leer es conseguir los materiales para la construcción”. Pero meditar es construir la casa. No basta con amontonar materiales. Hay que ordenarlos y saberlos juntar, luego colocarlos cada uno en el sitio preciso que le corresponde.

Cuando leemos estamos adquiriendo ideas ajenas. Pero cuando meditamos estamos fabricando ideas propias, estamos injertando en nuestra mente y haciéndolas nuestras las ideas de otros.

Goethe, famosísimo sabio alemán, decía: “Así como la voluntad se vuelve más fuerte si hay lucha y dificultades, así las capacidades intelectuales de una persona crecen si dedica tiempo suficiente a meditar, a pensar despacio en la soledad y el silencio”.

No dejemos la preparación para cuando ya tenemos que hablar. Esto esteriliza de manera impresionante lo que se dice. Preparemos con tiempo nuestras intervenciones. El tiempo que dediquemos a ir pensando en eso, será recompensado con eficacia y buen provecho para

los oyentes. Todo oyente que sea un poco experimentado distingue fácilmente cuándo un predicador o catequista ha preparado bien lo que le está diciendo y cuándo le está hablando sin la debida preparación. Y sobre todo, este esfuerzo por prepararse meditando y rezando, lo va a calificar y a premiar el que decretará nuestro salario final y definitivo: Dios. Y “para jornal de gloria no hay trabajo que sea demasiado grande”.

#### 276. HAY QUE HACER TAMBIEN PREPARACION FISICA

La preparación física es de gran importancia para quien habla en público. Hay que hacer gimnasia (aunque sea trotando en un solo sitio), hay que respirar hondo (porque esto lleva mucho oxígeno vivificante al organismo); salir a caminar al aire libre, saber descansar a tiempo, tomar alimentos que tengan las suficientes vitaminas, evitar trasnochchar, evitar cambios bruscos de temperaturas (resfriados, ventarrones de esos que son propicios a las pulmonías). Un físico descuidado y debilitado puede ser fatal para la predicación porque le quita fuerzas y energías en su pronunciación.

#### 277. DEFINAMOS BIEN QUE ES LO QUE VAMOS A TRATAR

De esto depende mucho el que el predicador o el catequista sea preciso y sobre todo claro: de que haya definido bien que es lo que quiere enseñar y explicar.

Generalmente los temas no están en la mente tan claros como fuera de desear. Si así fuera, todo el mundo hablaría bien. Por lo tanto se hace indispensable un es-

fuerzo reflexivo para escoger y planear bien el tema que se va a tratar. Y repetir la reflexión hasta que el tema quede tan claro en la mente que ya sea fácil traducirlo en palabras.

Quien ha meditado seriamente lo que va a decir, aparece ante los oyentes como si tuviera una gran facilidad de improvisación. Habla muy espontáneamente porque ha meditado muy seriamente lo que va a decir. Es que el saber bien y el dominar bien lo que se va a decir, lo vuelve a uno elocuente. Por eso los maestros de oratoria repiten y repiten este slogan: "El saber hablar bien en público depende de dos cosas: 30% de las aptitudes personales y 70% de la preparación".

#### 278. DEDICAR TIEMPO A PENSAR ES HACER CRECER LAS IDEAS

Las grandes ideas suelen ser muy pequeñas cuando nacen pero como las plantas van creciendo si se cultivan con esmero. Una pequeña idea bien cultivada con meditación y dedicándole tiempo a pensarla, puede llegar a ser un plan maravilloso. Las ideas casi nunca llegan claras a nuestra mente. Pero la reflexión las va volviendo nítidas y fáciles de comprender, de enseñar y practicar.

#### 279. EL PREDICADOR PEREZOSO SE CONOCE

Quien tenga un poco de experiencia en oír predicadores logra conocer fácilmente al perezoso que no se prepara, pues aunque arranque con mucho ímpetu, poco a poco se va quedando sin qué decir. Se le detiene el carro porque no le echó el combustible de la preparación.

#### 280. NO COMETER EL CRIMEN DE SER NEGLIGENTES EN LA PREPARACION

Es necesaria una preparación completa para cada ocasión. Porque hay infinidad de oyentes que comentan: "¿Y por qué será que no preparan lo que van a decir? ¿Por qué no ensayan su pronunciación? ¿Por qué no pensarán mejor su sermón, su catequesis?". Quién sabe cuántas personas nos dirán en la eternidad: "Yo habría podido ser mucho mejor, si tu hubieras preparado mejor lo que me ibas a decir en tu predicación o en tu catequesis".

Al preparar una charla de religión que vamos a dar tiene uno que decirse: "La tarea que tengo por delante merece lo mejor de que soy capaz".

Dar lo que sí vale la pena: Tenemos que ser como aquella mujer generosa que ungió a Jesús en Betania: gastar para El todo lo que tenemos. Seguramente para conseguir aquel perfume tuvo ella que gastar todos los ahorros que tenía. Su costo era muy grande, pero el premio que recibió fue también inmensísimo.

Cada sermón, cada catequesis que hacemos debe ser un frasco de nardo que nos cueste mucho. Que no tenga que decirnos también a nosotros el Señor lo que dijo a los antiguos por medio del profeta: "Me ofrecéis lo que no vale nada, lo que no os cuesta nada, lo flaco, lo raquítico, lo patichueco, lo pierniquebrado" (Mal. 1,7). ¿Será así de desagradable a Dios la preparación de mis sermones?

Me pregunto: "¿Cada sermón, cada catequesis que doy me cuesta de veras una seria preparación? ¿O voy a hablar sin más ni más como si no tuviera nada serio que

decirles? ¿O como si en este momento no estuviera en mis manos la responsabilidad de la santificación y de la salvación de esos oyentes?”.

## 281. EL SERMON PARA SER EFICAZ EXIGE UN PROPOSITO DEFINIDO

Para no tener el peligro de cometer el crimen de ser negligentes en la preparación del sermón o de la catequesis, es necesario preguntarse cada vez: “¿Cuál es mi propósito en este sermón? O sea: ¿Qué es lo que pretendo obtener de ellos con esto que les voy a decir?”. Y ojalá hasta lo escribiéramos para no correr el riesgo de ser ambiguos e indefinidos en lo que les decimos.

El propósito o fin que me propongo obtener con mi sermón me recuerda humildemente que el sermón es un medio y no un fin. Lo que me propongo no es que ellos digan: “¡Qué hermoso! ¡qué bien habla!”, sino que se vayan a practicar y a creer eso que les he enseñado.

El determinar claramente cuál es el fin que se quiere obtener con esa charla, nos obliga a recurrir a Dios, porque sabemos que por sólo nuestra cuenta no obtendremos nada de los oyentes. Nuestra tarea es difícil: tenemos que convencer a personas totalmente libres de aceptar o no aceptar esto que les decimos. Nuestra oportunidad es fugaz: sólo tenemos unos minutos para convencerlos, para conseguir despertar su interés, para mover su voluntad y despertar su conciencia semidormida. ¿Y quién va a ser capaz de conseguir todo esto sino sólo Dios? Por eso San Pablo repite: “Nuestra capacidad viene de Dios”.

¿Rezo por mi sermón y mi catequesis? ¿O me imagino que soy yo el que va a obrar el milagro de convencer e interesar a los oyentes?

## 282. EL DESCUBRIMIENTO DE BEECHER

Fue Beecher uno de los predicadores más populares de principios del siglo veinte. Al principio sus sermones eran un fracaso. No conseguían casi ningún fruto. Pero se dedicó a estudiar los sermones que la S. Biblia trae en el Libro de los Hechos de los Apóstoles y allí se dio cuenta de que los Apóstoles se adaptaban a las necesidades de los oyentes y decían pocas verdades cada vez pero bien explicaditas y remachadas. Entonces él se puso también a estudiar las necesidades de sus oyentes y según ellas preparó su próximo sermón. Después de la predicación llegaron 17 personas a darle gracias. El predicador se echó a llorar y exclamó: “Por fin estoy aprendiendo a predicar”.

Y cuando más tarde le preguntaban la causa de sus resonantes éxitos al predicar, respondía: “Es que adquirí puntería”. Antes lanzaba mis ideas sin ton ni son. Ahora estudio bien lo que los oyentes necesitan que se les diga y hacia allá enfoco toda mi preparación y mi predicación.

Me pregunto: ¿estudio yo las necesidades, los problemas, las aspiraciones, de mis oyentes? ¿O predico y catequizo sin adquirir puntería?

Cuando el predicador y el catequista analizan, estudian y observan las necesidades, deseos, fallas, problemas y capacidades de su auditorio, y según ellas le hablan a la gente, pueden estar seguros de que Dios cumplirá lo que prometió: “Mi palabra no volverá a Mí vacía. Tendrá éxito en lo que le he encomendado hacer” (Isaías 55,11).

### 283. PREGUNTAS QUE HAY QUE HACERSE

El temor a hablar en público se debe a veces más a inseguridad en la materia que se trata, que a otras cosas. Por eso es tan importante irse preparando.

Una buena preparación desvanece muchos temores. Si dominamos bien la materia perderemos el temor tan pronto como empecemos a hablar. Pero si no dominamos el tema del cual vamos a tratar, el temor nos puede dominar.

Antes de dedicarse a hablar sobre un tema **tenemos que hacemos a nosotros mismos estas preguntas:** ¿Qué es? ¿Cómo es? ¿Por qué es así? ¿Para qué sirve? ¿Qué cualidades o defectos tiene? ¿Qué consecuencias le trae a las personas o a la sociedad? ¿Qué podré hacer para emocionar a los oyentes acerca de este tema? ¿Qué efectos podrá tener esto que voy a decir? ¿Qué objeciones podrán existir contra esto?

Y vayamos meditando de vez en cuando en todo ello. Esto va enriqueciendo de manera increíble nuestro tesoro de ideas y pensamientos.

No olvidemos que en el cerebro tenemos 13.000 millones de células o neuronas esperando que les proporcionemos temas y pensamientos para ir fabricando nuevas ideas.

### 284. ALGO QUE PUEDE HACER FRACASAR

Muchos han fracasado al hablar en público porque se descuidaron en buscar algo interesante que decir, algo que en verdad despertara el interés de los oyentes.

El hablar sin más de cualquier tema sin escoger los que son más importantes para el público que nos escucha, puede producir esterilidad en nuestras palabras.

No es que estemos preguntando de qué quieren que les hablemos, porque entonces gastaríamos toda la vida hablando de sexo, de drogas y de modas. Pero sí hay que preguntarse: hoy por hoy: ¿qué es lo que más les puede interesar y cuál será el tema que más está necesitando esta gente que se le trate?

Jesucristo y San Pablo y los grandes santos no iban de sitio en sitio preguntando: “¿De qué quieren que yo les hable?”. No. Ellos predicaban de lo que sabían que al pueblo más le estaba haciendo falta insistir. Pero se fijaban muy bien en cuáles eran los temas más oportunos y más necesarios para hablar en cada ocasión.

¿Qué tal a un grupo de señoras nos pongamos a predicarles de mecánica o a un grupo de gerentes a hablarles de trapos?

¿Calificamos los temas en orden de importancia y en ese orden los vamos exponiendo? ¿O hablamos sin más ni más de lo primero que nos ocurre cada vez? ¡Esto último sería fatal!

### 285. LAS CINCO CONDICIONES DEL SABIO CRANE

Uno de los autores de mayor autoridad en el campo de la oratoria es J. Crane. En su famoso libro: “El Sermón eficaz”, enumera cinco condiciones absolutamente necesarias si uno quiere poder afirmar que sí en verdad se preparó para hablar bien en público. Recordémoslas:

1o. **PREPARARSE FISICAMENTE.** Haga ejercicios de respiración. Descanse a tiempo. Aliméntese debidamente con verduras y frutas. No trasnoche demasiado. Haga gimnasia. “Mente sana en cuerpo sano”. Más robustez en su salud y más energía podrá comunicar al hablar.

2o. **PREPARARSE EMOCIONALMENTE.** Haga actos de aprecio a su público. Piense que todos son importantes. Por cada uno murió Cristo. Amelos. Dígase a sí mismo que los ama y los aprecia y que desea hacerles el mayor bien posible. Recuerde: aunque tengamos la ciencia de los ángeles, si no tenemos amor nada valemos (1 Cor. 13). Piense no sólo en lo que ellos son ahora sino en lo que podrán llegar a ser (Jesús al encontrarse con Simón ya de una vez lo fue llamando Pedro porque pensaba en lo que llegaría a ser este sencillo pescador: Jefe de su Iglesia).

3o. **COLOQUESE EN MEDIO DE SU PUBLICO.** Pien- se: ¿si yo estuviera allí en medio de los oyentes de qué manera quisiera que me hablaran? Preséntese tan amable, tan cuidadosamente vestido, tan respetuoso como desearía que se presentaran ante Ud. todos los que le hablan .

4o. **INTERESESE POR EL TEMA QUE VA A EX- PPLICAR.** Vaya convenciéndose Ud. primero de la gran importancia que ese tema tiene, para que cuando esté frente a sus oyentes los logre contagiar de ese entusias- mo que Ud. siente por esas ideas.

5o. **BUSQUE HACERLES EL MAYOR BIEN POSI- BLE.** Olvídense de Ud. mismo, de su vanidad, orgullo y comodidad. Repita con San Juan Bautista: “Que yo disminu- ya pero que El crezca”. Cuánto más se esfuerce Ud.

por encontrar ideas provechosas para ellos, mayor bien recibirán sus oyentes. No deje de preguntarse: ¿qué de- beré decirles para que de esta charla mía salgan mejores, más felices, con mayor amor a Dios y más deseo de ser buenos y ganarse el cielo?

## REGLA DE ORO

Los especialistas dicen que hay una **Regla de Oro** para asegurarse el éxito en la predicación y en la catequesis. Y ella consiste en **ir pensando con anterioridad lo que vamos a decir**, los temas que vamos a tratar y el modo como deseamos tratarlos. Esto se llama: “**adelantar tra- bajo**”, y a la vez que quita las angustias que vienen del no saber de qué vamos a tratar o cómo lo vamos a decir, obtenemos que el subconsciente, ese trabajador constan- te y silencioso, nos vaya preparando el material que va- mos a necesitar.

## BIEN RARA

“Recordamos una vez más”:

El que habla en público debe ser como aquellas flores de la costa oriental de Estados Unidos que durante el día absorben la luz del sol y durante la noche la espar- cen, iluminando sus alrededores. Con el estudio, con la meditación, con la oración y nuestro buen deseo de ha- cer el bien a los oyentes, vamos adquiriendo luces duran- te la semana, que luego al dedicarnos a enseñar, ilumina- rán la vida de nuestros destinatarios.

288.

## EL ERROR DE ALGUNOS

Hay quienes se imaginan que para predicar o enseñar **basta con leer una página del evangelio o de la S. Biblia**

y después volverla a decir con sus propias palabras (desfigurándola muchas veces). Eso es ser infiel al deber de enseñar. San Ignacio recordaba a los que tienen por oficio hablar de religión que de su preparación y estudio depende en gran parte el éxito que tengan en lo que dicen. El Espíritu Santo no es un "suplente" listo a reemplazar lo que nuestra pereza no quiere hacer. Quizás de pocas cosas seremos juzgados con mayor severidad que del modo como nos preparamos para explicar en público los mensajes de Dios.

#### 289. COMO DIVIDIERON LOS OYENTES A LOS PREDICADORES

No hace daño repetir que hace poco se hizo en Francia una encuesta acerca de los que predicán en las Iglesias, y los oyentes los dividieron en dos clases: los que sí se preparan y los que no se preparan. El pueblo tiene "olfato" para conocer quien sí planeó y preparó bien lo que iba a decir, de aquel otro chapucero, descuidado y chambón que se imagina que puede inventar sobre la cátedra lo que no se le ocurrió pensar durante la semana. Ah si supiéramos cuánto mayor bien logramos hacer preparando bien lo que vamos a decir. Y no olvidemos que probablemente, también Dios divide en el momento del premio, en dos grandes clases a los que propagaron su palabra: los que sí se prepararon bien y los que no se esforzaron por preparar lo que iban a decir.

#### 290. UN BUEN ACTO DE PREPARACION

Los sicólogos aconsejan que antes de hablar a un público hagamos varios actos de amor espiritual hacia los oyentes. Esto dispone mucho mejor nuestro ánimo en favor de ellos. Además, como decía San Francisco de Sales: "Al amor le pasa como al fuego; aunque se quiera

tener oculto, el humo lo delata saliendo por las hendiduras". Si los amamos, ellos se darán cuenta, aunque no se lo digamos. Hagamos como aquel gran actor de teatro que tantos éxitos obtuvo. El decía: "Yo me repito muchas veces antes de salir al escenario: **amo a mi público**. Quiero con todo el corazón a este público. El me permite ganar con qué vivir. Por este público puedo tener un buen puesto en la sociedad y me siento realizado. Te amo mi público. Te amo con todo mi corazón". Y después cuando salía a las tablas se dedicaba con tal plenitud a desempeñar su papel que cada actuación suya era un triunfo.

¿Decimos algo parecido los que hablamos en público de religión? ¿Cuántos actos de amor espiritual hacemos hacia nuestros oyentes? ¿De veras se puede decir que sentimos amor por ellos? ¿Acaso no nos están ayudando a conseguir un gran puesto en el reino celestial? ¿Trabajamos para el mejor de los Patronos y en favor de lo mejor que hay en el mundo: las almas? ¿No nos parece que debemos hacer actos de amor hacia ese Dios del cual les vamos a hablar y hacia esas almas que vamos a santificar con nuestras palabras? Amemos más y lograremos maravillas.

#### 291. UNA TECNICA PROVECHOSA

Los maestros de oratoria enseñan que uno de los métodos que mayores resultados produce para preparar bien un discurso es pensar: ¿si yo estuviera entre el público qué quisiera que me enseñaran? ¿Cómo desearía que me lo dijeran? ¿Con qué estilo, con qué vehemencia, con qué tono, con qué rostro y con cuál cantidad de cariño? Si nos colocamos nosotros mismos entre el auditorio en solidaridad de aspiraciones y de miserias, vamos a obtener mayor eficacia en nuestras palabras y cumpli-



remos el gran mandato de Cristo: “Todo el bien que deseáis que os hagan a vosotros haceldo vosotros a los demás”.

## UNA EFICAZ PREPARACION: ORAR Y HACER ORAR POR LO QUE VAMOS A DECIR

San Grignon de Monfort cuenta que él hizo una larguísima peregrinación hasta Roma, descalzo, pidiendo limosna para obtener de Dios que lo que dijera en sus sermones y catequesis tuviera mucho efecto. Y lo logró admirablemente. Después cuando alguien se admiraba de que con palabras tan sencillas obtuviera efectos tan formidables, explicaba: “Oré mucho y por largo tiempo para conseguirlo”.

San Francisco de Sales recomendaba a las personas espirituales: “Orad por vuestros predicadores para que Dios les inspire las palabras que según la Divina Sabiduría son las más aptas para convertir los corazones. Orando por ellos les habréis dado la mejor ayuda para preparar bien sus predicaciones”.

Cuántas veces en vez de criticar al predicador convendría más bien orar para que el Señor le conceda la gracia de predicar mejor y de prepararse mejor. ¿Lo hacemos?

A cuántos predicadores les haría falta no sólo dedicar más tiempo a leer y estudiar lo que van a decir, sino sobre todo dedicarse más fervorosamente a orar por la eficacia de los mensajes que van a comunicar.

## 204. CRISTIANOS Y BUENOS HOMBRES

Volvamos a repetir el tan conocido caso de los grandes predicadores de la mitad del siglo pasado en Francia

De los sermones del primero salían los oyentes, aun los más indiferentes exclamando: “¡Qué hermoso. Qué pozo de sabiduría en este hombre. Qué cascada de armonías es su garganta!”. Pero seguían lo mismo en sus vicios y en sus pecados. En cambio de los sermones del otro (que era el Santo Cura de Ars) la gente no salía alabando su literatura ni su elocuencia, sino que se iban a casa callados, meditabundos, a veces a llorar en el silencio de su habitación, y abandonaban su vida de pecado y empezaban un modo de vivir según el querer de Dios. Es que el Cura de Ars oraba mucho, muchísimo sus sermones. Cuando empezaba a predicar ya llevaba horas y días rezando por la eficacia de lo que iba a decir. Y se cumplía en él una vez más la promesa infalible de Jesús: “Todo el que pide recibe. Lo que pidáis en la oración lo recibiréis”. Pedía eficacia de su palabra y la conseguía. ¿La pediremos también nosotros? ¿Cuántas veces?

## 204. POSTRARSE ANTE EL PADRE

Postrarse ante el Padre en adoración, admiración y gratitud cada vez que se va a enseñar religión. El espíritu del mal prefiere vernos ocupados en otros asuntos, en cualquier otra cosa que no sea orar, adorar, suplicar a Dios que acompañe con su gracia lo que vamos a explicar. Pero si no oramos antes de predicar o de catequizar, nuestras palabras no irán provistas de esa unción, de esa eficacia que es la que convierte los corazones y mueve las voluntades, e impresiona el cerebro de los oyentes.

Crane es un maestro internacional en cuestiones de predicación. Sus alumnos están extendidos por más de

33 países. Pues bien. Este gran sabio dice respecto a la preparación de sermones y catequesis:

“Cada uno tiene que decirse cuando va a enseñar religión: la tarea que tengo por delante merece que yo le dedique todo lo mejor de que soy capaz”. Tengo que hacer como aquella mujer que ungió al Redentor en la cena de Betania: gastar en honor de Jesús todo lo que posea. Seguramente aquella mujer gastó todos sus ahorros en comprarse el perfume más costoso que encontró en la ciudad. Y ahora lo que ella hizo en honor de Cristo se narra en todos los sitios donde se predica el evangelio. Es que no dio a Dios lo que nada le costaba sino lo de mayor costo. Y su premio no ha sido cualquier cosa. Cada sermón mío, cada catequesis que yo preparo ha de ser un frasco de nardo costoso. Lo más costoso que me sea posible, porque para el Señor hay que ofrecer siempre lo mejor. Que no nos tenga el Creador que decir a quienes propagamos su Divina Palabra lo que decía con desilusión a los antiguos israelitas: “Para vuestro Dios dais lo que menos os cuesta, lo flaco, lo sarnoso, lo raquítico. ¿Y os imagináis que Yo pueda aceptaros lo que no tiene valor ni os cuesta nada?”. Que cada mensaje religioso que proclamemos en público nos haya costado algo: en tiempo, en lecturas, en oración, en verdadera y entusiasta preparación. Porque de nuestra predicación seremos juzgados para nuestro bien o para nuestro mal. “La eficacia de lo que digamos, podrá estar en proporción a la oración y estudio que hayamos dedicado a su preparación”.

Nuestra tarea al llevar mensajes religiosos es difícil y nuestra oportunidad fugaz. Sólo tenemos unos minutos cada vez para conseguir motivar el interés, convencer la inteligencia, mover la voluntad y despertar la conciencia. ¿Y quién es capaz de conseguir todo esto sino sólo

Dios? Por eso San Pablo repite: “Nuestra capacidad para hacer el bien viene de Dios”. Y a Dios logramos llegar siempre por medio de la oración. ¿Lo hacemos? ¿Lo haremos?

No cometamos jamás el crimen de ser negligentes en la preparación de lo que vamos a decir en nuestra predicación o en nuestra catequesis. Sería una verdadera ESTAFA para nuestros oyentes y una TRAICION a nuestra misión de evangelizar.

## 296 PREPAREMONOS EJERCITANDONOS EN PRONUNCIAR BIEN

Uno de los defectos que más anulan el efecto de muchas charlas evangelizadoras es la defectuosa pronunciación de quien expone el tema. Y ello se debe a que la persona no ha dedicado tiempo a ejercitarse en adquirir una buena pronunciación.

Cuando Juan Pablo II visitó a Colombia en 1986 la gente se admiraba de la perfecta pronunciación de cada una de las frases de sus discursos. Se había preparado muy bien declamándolos muchas veces y pidiendo a otros que le corrigieran su pronunciación. Aun unos minutos antes de su sermón a los indígenas en Popayán llamó a dos caciques para recitarles las palabras que iba a decir en el idioma de ellos, porque deseaba que lo que iba a decir fuera bien entendido por todos. Eso se llama respeto a los oyentes y veneración a la Palabra Divina que se expone en público.

A un médico notable, profesor de Universidad le oímos repetir muchas veces: “Lástima que los predicadores no empleen una grabadora para grabar sus sermones y después volverlos a escuchar privadamente e ir notan-

do todos los defectos que cometen en la pronunciación en su predicación. Si así lo hicieran lograrían corregir muchísimos defectos y progresar en su modo de predicar. Pero por no hacerlo siguen toda la vida con sus mismos defectos de pronunciación y de tono, sin que nadie se atreva jamás a decírselos. Y quizás se pueda decir de sus intervenciones en público lo que decía aquel pobre campesino, desilusionado de su inclinación al mal: "Entre más peor". Más y más hablan en público y peor pronuncian cada vez. ¡Qué lastima!

25

#### ACION: AHORRAR

Para tener seguridad en el momento de hablar en público es necesario ir ahorrando y acumulando energías. Por ejemplo: dejando de hablar cosas no necesarias. O respirando profundo al aire libre (lo cual lleva oxígeno fresco a nuestro organismo y le comunica más vitalidad). No cansarse con pequeñas preocupaciones antes de hablar en público, porque ese desgaste nos disminuye fuerza en el organismo, etc.

26

#### D CON UNA EXCUSA MUY PELIGROSA

Hay que huir de una excusa que trae muchos males y que consiste en echarle la culpa de nuestra mediocridad a la Divina Providencia, dizque porque no nos concedió muy buenas dotes para predicar o enseñar. Probablemente la causa de nuestros pocos éxitos al exponer públicamente las enseñanzas no se debe a una tacañería de la Providencia de Dios al regalarnos nuestras cualidades, sino a nuestra pereza que no ha hecho crecer y producir frutos a las cualidades que sí tenemos. A fabricar se aprende fabricando.

#### LECTURA:

Por el gran Orador Monseñor Carrasquilla

Jesús de Nazaret



*En una de las menores y más lejanas provincias del Imperio, en Galilea, sujeta a la jurisdicción de Herodes, se hablaba de un profeta que había aparecido en las orillas del Jordán y andaba ahora por las riberas del mar de Tiberiades. Cerca de cinco siglos hacía que el espíritu profético estaba enmudecido en Israel. El pueblo conservaba palpitante la memoria, los hechos, las palabras de los antiguos videntes: de Isaías, superior aún humanamente hablando, al antiguo Esquilo y al moderno Shakespeare; de Jeremías, que sería el primer poeta elegíaco del mundo, si Job no hubiera cantado antes que él; de Ezequiel, ante cuyas visiones las de Dante son pálidas sombras; de David que rompió el arpa para que nadie tornara a producir sonidos semejantes. La multitud no ha olvidado que a su carácter de profetas unían aquellos varones de Dios el don de los milagros, y se agolpaba al pie del monte donde estaba el maestro, más que en espera de sus enseñanzas, con la*

*de verlo mandar llover fuego como Elías, o resucitar muertos o limpiar leprosos como lo hizo Eliseo con el hijo de la viuda y con el ministro del rey de Siria.*

*Ya descende por el abrupto senderillo que baja de la cumbre del monte. Rodéanle doce pescadores del lago, a quienes ha elegido por embajadores suyos. Su andar tiene el tímido recato de una virgen y la imponente majestad de un monarca. Los cabellos castaños, partidos por la mitad de la frente al modo nazareno, enmarcan el óvalo más hermoso que pensarse o imaginarse pudiera. Los ojos garzos miran con la serenidad de un niño, la ternura de una madre, la tristeza de una víctima; y tienen destellos en que se reflejan la gloria y el poder de todo un Dios (Mons. Carrasquilla).*

**KERIGMA**, significa: gritar, anunciar  
(San Pablo dice (1 Cor. 15):

“**HE GRITADO**, que Cristo ha resucitado”.

Un **GRITO** es una palabra, pero una palabra vehemente, toda ella cargada de afectividad, y de emoción, que conmueve a quien le oye, y le hace sobresaltarse. Es una palabra urgente que se grita en el peligro para alertar rápidamente a todos los que están alrededor.

Mi predicación tiene esas características? ¿O más bien es apagada, fría, sin entusiasmo? Puedo decir que mi predicación demuestra que sí pongo todo mi entusiasmo, mi corazón y mi convicción en lo que enseño? (Quesson).

## Capítulo Séptimo

# METODOS PARA VOLVERSE MEJOR PREDICADOR

con nada  
no se hace nada.  
si no estudias  
y te cultivas,  
que quieres  
conseguir?

## Métodos para volverse mejor predicador

### 300. PARA TENER MENOS TEMOR, PREPARESE MEJOR

El temor se debe muchas veces más a inseguridad en la materia que trata, que a otras cosas. Por eso una buena preparación previa desvanece muchos temores.

Si el orador domina bien el tema de que va a hablar, pierde el temor tan pronto como entra en materia. Pero si no domina el tema, no se ponga a dar conferencias acerca de él, porque el temor lo dominará.

Nadie debe hablar de un tema que no conozca tan bien como sus oyentes y aun mejor.

### 301. ¿CÓMO INTERESAR?

Saber hablar bien no es saber deslumbrar. Es tener algo importante qué decir y decirlo en el momento oportuno y saber interesar a los demás acerca de lo que se les dice.

Para atraer el interés de los oyentes hay que hacerse este programa: ¿Qué es lo que les voy a decir? ¿Cómo es? ¿Qué ventajas tiene? ¿Cómo se prueba que sí es así?

¿Cuáles serán los efectos que se obtendrán si se cumple esto que se recomienda? ¿Qué males pueden venirnos si no hacemos caso a estas recomendaciones?

Luego tengo que hacerme esta pregunta: “¿Qué podré hacer para estimular a los oyentes acerca de este tema? El poder de convicción depende de la capacidad de estimular (estimular es incitar a ejecutar algo). Cuanto más sepa despertar el interés por el asunto que se les recomienda y más sea capaz de estimular, de incitar a la acción en favor de esto, tanto mayor será el poder de convicción del predicador.

### 302 ¿DE DONDE SACAR EL ALIMENTO PARA REPARTIRLES?

Decía Jesús: “Trabajad, no para conseguir solamente el alimento que se produce en la tierra y que es perecedero, sino sobre todo por conseguir el alimento que viene del cielo y que permanece para la vida eterna” (S. Juan 6,27). No busquemos el alimento para nuestros sermones solamente en lo que es de la tierra, por ejemplo: periódicos, revistas, TV (eso sería querer alimentarnos sólo con gaseosas). Busquemos el alimento en lo que viene del cielo: en la Sagrada Escritura. Esto sí permanece para la Vida Eterna.

Pero pidamos mucho a Dios que nos conceda el favor que les dio a los dos discípulos de Emmaus el día en que Cristo resucitado se les apareció a caminar y a charlar con ellos. Dice el evangelio: “Les abrió sus inteligencias para que comprendieran bien las Sagradas Escrituras” (S. Lucas 24,45). Hay que pedir mucha esta gracia, porque si logramos comprender debidamente lo que Dios nos dice en la S. Biblia, lo lograremos transmitir con gran provecho a los que nos escuchan.

### 303. TRES ERRORES QUE PUEDEN TRAER FRACASOS

Muchos oradores han fracasado por cometer uno de estos tres errores: O no buscar algo interesante que decir, o no decirlo en el momento oportuno, o explanarse demasiado, cansando al auditorio.

Ante todo hay que buscar algo interesante que decir a nuestros oyentes. La facilidad de hablar puede llevar a algunos a hablar de cualquier tema, sin escoger cuáles son los más importantes y los que más interés van a suscitar, y dedicarse luego a dar demasiados detalles que cansan inútilmente.

Y hay que ser oportuno (se entiende por oportuno lo que se dice cuándo, dónde y a quién conviene). A un grupo de señoras no hay que hablarles de mecánica ni a un grupo de choferes hablarles de modas femeninas. Si se ve que el tema no agrada, no hay que insistir. Decir una ocurrencia jocosa cuando ya pasó el tiempo de la hilaridad, no es oportuno. En casa de ahorcados no nombremos las sogas, decían los antiguos.

### 304 NO HACERLOS DECIR NO

Hay que tener gran cuidado no sea que con nuestro modo antipático de empezar a hablarles les hagamos decir NO desde el principio. Cuidado: no les hagamos decir NO, desde el inicio, porque después será difícilísimo cambiarles ese NO por un SI. Hay que tratar de que digan muchos SIES al principio. Un gran conferencista decía: “Mi manera de obtener que se pongan de acuerdo con lo que yo les digo al final, es hallar al principio muchos puntos en los cuales los oyentes y yo estemos de acuerdo”.

Ponerse de acuerdo. Hay un sistema muy práctico. Presentar un problema que existe. Afirmar algo en lo cual todos estamos de acuerdo. Y luego ir llevando a los oyentes a buscar soluciones para el problema. Si se empieza al unísono, tenemos ya la esperanza de terminar la conferencia en un buen tono y no demasiado desafiados (Carnegie).

### 305. LOS CONSEJOS DE CURTOIS

Gaston Curtois cosechó muchos triunfos hablando a la gente del pueblo. Y él recomendaba estos consejos prácticos:

\*Hay que convencer a la gente de que su responsabilidad no es solamente acerca del mal que hacen, sino también acerca del bien que pueden hacer y no quieren hacer. El rico Epulón se fue al infierno no por haber hecho males sino por no haber querido ayudar al necesitado.

\*No demos la impresión de estar apostando con el reloj, para ver a cuál le rinde más. El que se apresura, aunque hable pocos minutos, parece largo. Mejor suprimir una explicación o dejar de decir un punto que se iba a tratar, con tal de que los oyentes no reciban la impresión de que estamos apresurados y corriendo.

\*Si te das cuenta de que el auditorio está cansado no insistas; harías una pésima labor. Corta pronto. Terminas con una narración o con una conclusión práctica bien adivinada y te retiras.

\*Es legítimo saber qué opinan de tus sermones. Para ello te puedes valer de personas prudentes. Pero no cometas el ridículo de andar hablando de tu discurso,

aunque sea para decir mal de él, o para explicar el esquema, o para decir que las ideas más bellas se te olvidaron.

\*Antes de hablarles debes hacer un acto de amor hacia ellos: “¡Cuánto los amo! ¡Cuánto deseo que se vuelvan mejores! ¡Cuán grande es mi deseo de que mis palabras les ayuden a volverse más santos y a ser más felices!”. Verás cómo este acto interno de caridad te da mucha unción.

\*El predicador debe colocarse siempre él mismo dentro de su auditorio, en solidaridad de aspiraciones y de miserias. Por eso hablará más de “nosotros” que de “ustedes”. Y al predicar entenderá decirse a sí mismo lo que dice a los otros. Pero tratará de no andar diciendo: “Yo, yo, yo”, sino más bien: “Nosotros, nosotros”.

\*Hay que huir hasta de la apariencia del tremendismo trasnochado e inoperante. Pero no tener miedo a ser vehemente y hasta apasionadamente insistente en los temas que es necesario grabar en la memoria y practicar en la vida.

Sin pretender lucirse por ser demasiado breve, no ser tampoco de esos predicadores tan extensos que según el pueblo “no conmueven el corazón sino las espaldas”.

### 306. NO HABLAR DEMASIADO

Hay que desconfiar de ser demasiado conversador. Si se es un saco vacío de pensamientos serios, será un saco lleno de palabras huecas. Algunos fracasan por hablar demasiado.

A veces la charla continua es un zumbido producido por la desconfianza en sí mismo.

Una excesiva conversación es con frecuencia debida a nerviosismo o a sensación de inseguridad.

La lengua muy movediza va anunciando el mal estado de la maquinaria que su cráneo alberga.

Hablar por hablar es signo de inferioridad. En vez de hablar tanto hay que hacer más preguntas. Hay que hacer hablar más a los otros. Así se sentirán encantados de nuestro trato.

No abuse diciendo demasiadas palabras. Vaya de una vez al tema que va a tratar. El tiempo es oro y no hay que gastarlo en palabras inútiles.

### 307.           HAY QUE CREAR EL SUSPENSO

El suspenso es una figura literaria que consiste en aplazar el desenlace de la acción para estimular el interés del oyente. Muchas conferencias fracasaron porque el orador no logró suscitar el interés de su público, ni crear ningún suspenso.

Empiece hablándoles de algo que ellos ya conocen y vaya llevándolos al tema que les quiere proponer. Excluya las palabras vanas y hable de hechos reales. Procure elegir temas que llamen la atención de los oyentes y que en verdad les interesen a ellos y les sean provechosos y vaya dándole una entonación agradable y simpática a su voz. Evite caer en la monotonía. La monotonía es una igualdad de tono, una falta de variedad en la entonación. Esto cansa y aburre.

Recordemos que el suspenso consiste por lo general en dar un final rápido (y a veces inesperado) después de que el narrador ha gastado buen tiempo en narrar detalles de la anécdota; el final debe decirse con el mínimo de palabras. Pero preciso y que se entienda, porque si no logran entender cuál fue la conclusión que se quiso dar nos puede pasar lo que decía el poeta Horacio: "Tronaron los montes y...dieron a luz un ratón".

Lo más importante es descubrir dónde está el punto esencial de lo que se les va a decir, y en el cual se debe insistir y hacer resaltar ese punto.

### 308.           PREDICADOR: CONSERVE SU SUPERIORIDAD

Si hay señales de descontento o de desorden no demuestre perturbación por la actitud de los otros. Espere a que pase el vendabal. Si notan que no logran alterar su personalidad, lo tratarán con mayor consideración. Si Ud. observa su tranquilidad los modales bruscos de los otros le parecerán más ridículos que odiosos. Cuando el Papa Juan Pablo II fue a Nicaragua, los comunistas dispusieron sabotearle un sermón. Pero por más que gritaron y patalearon no lograron que el Pontífice perdiera su serenidad. Y tuvieron que callarse.

Cuidado con el complejo de inferioridad. Nuestra inferioridad es más imaginaria que real. El complejo de inferioridad hace ver intenciones de humillarnos y despreñarnos, allí donde no las hay. Y si a Ud. le persigue ese complejo consiga y lea el bello libro: "Secretos para triunfar en la vida". A medida que las páginas de ese libro vayan llegando a su cerebro, su complejo de inferioridad se irá alejando.



El Padre Balcels, mártir español, decía que a la gente hay que explicarles tres veces lo que se les dice, porque la primera vez no lo entienden, la segunda vez lo entienden al revés y a la tercera vez empiezan a entender, para irse después a hacer lo que les dé la gana y quizás lo contrario de lo que se les dijo. Y que por eso no hay que contentarse con explicar bien, sino que hay que recomendarles mucho lo importante que es el que se dediquen a cumplir bien lo que se les aconseja.

310.

Taulero era un célebre predicador dominico que entusiasmaba muchísimo a las gentes con sus elocuentes sermones. Un día en Colonia, después de uno de sus grandiosos discursos, se le acerca un desconocido y le dice: “¿Me permite decirle algo con franqueza?”. “Dígallo”. “Que a Ud. le domina y guía en sus sermones un secreto orgullo. Usted en sus predicaciones no busca a Dios sino que se busca a sí mismo. Por eso el vino de la Palabra de Dios, al pasar por el corazón de Usted, pierde su fuerza y llega a las almas sin sabor y sin la verdadera eficacia y las almas sedientas se quedan sin poder saciar la sed espiritual que las devora”. El desconocido se retiró y Taulero dejó de predicar dos años, y cuando volvió al púlpito ya era otro, totalmente transformado, y ahora como lo que buscaba era la gloria de Dios y no la satisfacción de su propio orgullo, los frutos de conversión que logró en las almas fueron formidables (Mr. Della Costa).

A cuántos de nosotros nos haría falta un desconocido o conocido, que se atreviera a decirnos lo mismo que le fue dicho a Taulero. Y cuántos frutos más conseguiríamos si le hiciéramos caso a su recomendación y a su llamada de atención.

278

El Padre Ceria, notable historiador, dice que en la gran arquidiócesis donde vivió San Juan Bosco, difícilmente se lograría encontrar una parroquia donde este santo no haya ido a predicar. Los párrocos conocían la enorme generosidad de Don Bosco para ir a predicar a donde quiera que los invitaran y aprovecharon esa generosidad, y a veces hasta en exceso. El deseaba poder repetir con San Pablo: “Con gusto y buena gana me gastaré y me desgastaré, con tal de ser útil a Cristo y a las almas”. ¿Qué decir de esta generosidad de San Juan Bosco para predicar, comparada con el modo como nosotros nos “ahorramos” y hasta nos negamos muchas veces a ejercer este santo ministerio? ¿No estaremos enterrando nuestro talento? ¡Libranos Dios de tan grande error!

#### UN AVISO QUE HAY QUE REPETIR Y ATENDER

Cuando los actores de un drama están ensayando la representación, el que los dirige les grita desde abajo: “¡Por favor, más despacio! ¡Pronuncien más despacio! ¡Tienen que exagerar la pronunciación, porque acá desde el pueblo no se les entiende! ¡Por favor: háganse entender bien del público!”. Esto mismo quisiéramos decir a muchísimos predicadores de muchos templos del mundo: “¡Por favor, pronuncien mejor, hablen más despacio. Miren que este pobre público no les logra entender bien lo que están diciendo!” (Leo Treze).

#### 313. NO ECHAR A DIOS LA CULPA QUE ES NUESTRA

El libro de los Proverbios dice: “El ser humano comete los errores y después le echa a Dios la culpa de los

279

malos resultados". Así nos puede pasar con la predicación. Ojo con la fácil excusa de echar la culpa a la Divina Providencia por habernos dado pocas cualidades oratorias, cuando la culpa de la mediocridad de nuestros sermones ha sido la falta de esfuerzos de nuestra parte. Lo que sucede no es quizás que la Providencia fue tacaña en darnos cualidades, sino que nosotros no las hemos querido poner a trabajar.

### 314. LOS POETAS NACEN, LOS PREDICADORES SE HACEN

Volvamos a recordarlo. La experiencia enseña que a base de esfuerzo se llega a ser un buen predicador, aunque al principio lo haya hecho lamentablemente y pareciera que nada bueno se podía esperar de él. De los predicadores no hay quizás más de un dos por ciento irremisiblemente incapaces de llegar a hablar bien en público. Todos los demás pueden llegar a base de esfuerzo y preparación a superar la medianía y a tener muy hermosos éxitos en la predicación.

Muchos que eran sumamente aburridores, con un poco de ejercicio y de estudio de oratoria y predicación, han hecho progresos consoladores y llegaron al triunfo. Casi todos los buenos predicadores tuvieron que formarse por su cuenta.

### 315. EL OCTAVO SACRAMENTO

San Francisco de Sales dice que el "octavo sacramento" para todo predicador debe ser el estudio constante, el afán por instruirse cada vez más, el no dejar nunca de buscar más y más instrucción religiosa. Porque de su esmero por instruirse lo más posible, depende muchísimo el adelanto espiritual de sus oyentes.

El Cardenal Saliege decía a sus predicadores: "Si no estudian no hablen. Si no estudian ni se preparan, cállense". Pero como esto último no le está permitido al sacerdote, porque callarse y dejar de predicar sería una horrible traición a su deber sacerdotal, entonces la solución que le queda es: estudiar, prepararse y no cansarse de tratar de instruirse más y más en su santa religión. El Concilio Vaticano dejó esta recomendación: "Todos los que estén dedicados al ministerio de la predicación, deben leer y estudiar asiduamente la Sagrada Escritura, para no volverse predicadores vacíos" (DV 25).

### 316. IMPRESIONES Y DIFERENCIAS

El célebre sicólogo Schwartz repetía: "Un sermón bien preparado y pronunciado con entusiasmo puede ser recordado por años y años, pero un sermón mal preparado o dicho de cualquier manera, sin fervor ni entusiasmo, será olvidado seis días antes de la próxima semana". Es una verdadera lástima perder tanto, por un poco de descuido en la preparación y pronunciación, pudiendo ganar tanto con un poco más de esmero y de entusiasmo.

### 317. AYUDAS PRACTICAS

No olvide de vez en cuando hacer al auditorio alguna pregunta. La respuesta hará que aterricen muchos que estaban muy distraídos.

Y cuide el tono de su voz. Trate de que su modulación sea sonora y variada. Porque el tono monótono por lo alto o por lo bajo, cansa mucho.

### 318. CONSEJOS DE UNAMUNO

El sabio Unamuno (1936) aunque no es recomendable como creyente (porque lo era muy poco), sin embar-



El pueblo desea tres cosas: que se le forme, que se le despierte y que se le impulse. La palabra impresa no es capaz muchas veces de obtener esto, pero un sermón, una catequesis con debida preparación y con cuidadosa recitación, sí lo puede conseguir. Muchos fieles se quejan de que en la predicación se les da muy poquito alimento espiritual, y que éste tiene muy escasa calidad. Y ellos necesitan algo más nutritivo.

Los sermones demasiado sabios o mal digeridos y muy abstractos, se les indigestan a los oyentes ordinarios de nuestros templos y ya a los diez minutos están preguntando: “¿Cuándo terminará?”. En cambio eso no sucederá cuando se les habla de algo interesante y fácil de comprender.

Lo que desea el pueblo no son predicaciones fatigosas, frías, abstractas, sin vida y vacías, o con frases altisonantes y grandilocuentes. Lo que el pueblo desea es un alimento espiritual sólido, que la mente sea capaz de digerir y que para la memoria resulte fácil de retener y que al corazón le haga pasar ratos emocionantes.

### 321.           CONDICIONES QUE NO SE PUEDEN                   EVITAR

El sabio Michoneau recomendaba a los predicadores unas condiciones que según él no deberían faltar en ningún sermón que quiera tener buenos efectos. Y son:

\*No buscar el aplauso, con gestos deslumbrantes o voz demasiado cadenciosa. El buen amigo de Dios lo que busca no es la admiración de sus oyentes sino que Dios quede contento con él por haber cumplido lo mejor posible su deber de predicar bien.

\*Redescubrir la Biblia. Nada puede igualar en eficacia a una frase de la Biblia, y ningún ejemplo habrá que pueda hacer tanto bien como el que se saca de la Sagrada Escritura.

\*Hay que aprovechar la fuerza del sentimiento. Este es uno de los factores más dinámicos de la elocuencia. Algo que mueve a obrar el bien. Y todo predicador debe proponerse mover los corazones a amar más a Dios y a observar un mejor comportamiento. Al ser humano hay que tratarlo tal como él es. Y el ser humano es sentimental, por eso hay que estimular sus buenos sentimientos (sin abusar ni exagerar).

\*Orar su sermón. Hay predicadores que utilizan todos los medios humanos y traen ejemplos y frases bonitas, pero los oyentes se quedan con la misma hambre de Dios que tenían antes, porque lo que les llegó a sus oídos no fue la voz de Dios ni un mensaje del cielo, sino la voz de un superficial, el cual no da muestras de haber contemplado en la oración lo que iba a decir, ni de haber charlado con el Amigo Divino antes de venir a hablarles a sus oyentes humanos, ni de sentir que de verdad en la meditación y en la oración ha recibido los respaldos del cielo y el fuego del amor a Dios. Es una lata que retumba, pero no una voz que llega al alma. Porque no rezó su sermón: no lo encomendó a Dios antes de recitarlo ante los hombres.

### 322.           ES NECESARIO OIR A LOS QUE HABLAN                   BIEN

Si el predicador quiere vivir al día es necesario que dedique cierto tiempo de vez en cuando para escuchar conferencias de hombres especializados en temas religiosos. Si el expositor es sabio es casi imposible que salgamos de

su conferencia sin saber algo nuevo. Y aunque su exposición sea tan pesada como el plomo, lo que importa es aprender. No importa que el oro lo ofrezcan envuelto en papel burdo. Lo importante es que sea oro.

### 323. COMO SE PUEDE RECORDAR LO QUE SE LEYÓ

Aunque oigamos mucho y leamos mucho, eso no nos aprovecha si no lo recordamos. Por eso hay que escribir y volver a leer y releer. Porque en esto pasa como con el dinero: aunque uno gane mucho, si no ahorra, siempre será pobre. En la memoria hay que ir ahorrando, y esto se hace escribiendo, anotando y volviendo a leer lo que se ha escrito. Balmes insistía en que leer y nada retener y nada anotar, es olvidar y perder casi todo lo que se lee. Los grandes charlistas, además de una memoria estupenda, tienen unos apuntes muy cuidadosamente hechos.

### 324. ALGO QUE HAY QUE TENER EN RESERVA EN LA MEMORIA

El detalle pintoresco que atrae la atención, la anécdota que comprueba lo que se ha dicho, la descripción que convierte la narración en algo vivo, la cita de un autor famoso que le confiere autoridad a lo que se afirma, deben estar en reserva en algún rincón de nuestra memoria, dispuestos a surgir en el momento oportuno. Y si los leemos y releemos en nuestros apuntes, estarán más frescos en la memoria y más dispuestos a venir en nuestra ayuda.

### 325. COMO SE PUEDE RECORDAR LO QUE SE LEYÓ EN LA MEMORIA

En la naturaleza lo que no se ejercita se va disminuyendo. La memoria necesita continuo ejercicio para mantenerse viva. Pero la memoria tiene un aliado formidable: un buen fichero. Por ejemplo: un folder en orden

alfabético, en el cual vamos anotando los pensamientos que nos impresionan, los hechos pintorescos que nos agradan, las anécdotas que nos parecen simpáticas y de buenas enseñanzas, los datos que llaman la atención. Así todos estos elementos al volverlos a leer estarán a nuestra disposición para emplearlos en las charlas y catequesis. El gran escritor Balmes afirmaba: "Tanto más sabe una persona, cuántos más escritos conserva de lo que ha leído". Y él personalmente copiaba cuanta frase hermosa leía o escuchaba, y cuántos más datos lograba recoger acerca de los temas que deseaba tratar en sus escritos y charlas.

### 326. HAY QUE PAGAR EL PRECIO

En la naturaleza nada sucede al azar. El éxito en la predicación y catequesis será proporcionado al número de esfuerzos que se hayan hecho para prepararla y decir-la bien, y de las tácticas que se hayan aprendido para lograr influir en los demás. Hay una cualidad sin la cual no se logra llegar a hablar en público con éxito verdadero; pagar el precio: hacer todos los esfuerzos debidos por prepararse lo mejor posible; ejercitarse en ir aprendiendo cada vez más las técnicas de saber hablar bien en público y rezar, rezar sin cansarse de rezar (Billy Graham).

### 327. COMO UN CACIQUE LE GANABA A UN PREDICADOR

Al Padre Meinrado, misionero, le decía un indígena: "Nos aburrimos cuando tú predicas, porque dices muchos pensamientos distintos en cada predicación, y no somos capaces de retener en el cerebro tantas ideas que nos propones. Nos queda difícilísimo seguir tus pensamientos, porque vas pasando de una idea a otra sin de-

tenerte a profundizar y a insistir en ninguna. En cambio nos encanta el modo como nos habla nuestro viejo cacique, porque él nos expone una sola idea cada vez, y la repite y la va apoyando con hermosos ejemplos que nos narra, y trata de emocionarnos por esa idea”.

Qué buen mensaje para todo predicador éste del inteligente indígena. Es un mensaje digno de ser leído una y otra vez para no olvidarlo nunca.

### 328. IMPORTANCIA DE LA EXPRESION

La atención del oyente depende en gran parte del modo como se expresa el que habla. El que nos escuchen con atención depende mucho de la impresión que en ellos produzcamos con lo que les decimos, y esta impresión depende de cómo lo decimos, y de la oportunidad con que lo decimos.

Muchas veces sucede que tenemos muy poca conocida y muy poco bien explotada la gran capacidad que Dios nos ha dado para influir en los demás.

El gesto es a veces más elocuente que las mismas palabras. Los griegos y los romanos eran sumamente vehementes en los gestos. Se expresaban con viveza y sus movimientos eran a veces impresionantes, mientras hablaban.

En condiciones iguales una persona que se exprese con más rico vocabulario puede ejercer más influjo que la que posee un vocabulario pobre. Hay que leer y leer buenos autores para ir enriqueciendo el vocabulario.

### 329. SABER ESCOGER BIEN LAS PALABRAS

El diccionario es insustituible, y su uso frecuente lleva al predicador a emplear las palabras en su sentido mejor y a saber explicarlas a los oyentes. Hay palabras que si no se les explican, sería mejor no decir las. ¿Para qué hablarles por ejemplo: de “Sínodo”, o de “Anáfora”, o de “Concilio”, etc., si ellos no saben qué significado tienen esas palabras que en su conversación ordinaria jamás emplean?

El exceso en el número de palabras empleadas para decir una idea se llama VERBOSIDAD. Hay que evitar este defecto. Algunos dicen por ejemplo: “Este asunto es complejo, confuso, complicado, dificultoso, enredado, espinoso e intrincado”. Quizás se podría quitar la mitad más uno de todos estos adjetivos. Hay verbosidad cuando las palabras que se añaden no dicen más cosas ni aclaran lo que se dice.

### 330. HAY QUE BUSCAR LAS PALABRAS QUE TIENEN MAS FUERZA

Las personas no quieren perder tiempo oyéndonos más palabras de las que son necesarias, ni palabras que no les impresionan ni les conmueven. Más efecto obtenía Jesús diciendo: “¿Por qué te fijas en la basurita que hay en el ojo de tu hermano, si tú tienes una viga en tus ojos?”, que si se hubiera dedicado a decir un largo discurso acerca de la criticadera. El no hablaba demasiado pero empleaba frases que impresionaban profundamente.

Este consiste en una gradación en el tono y en las ideas, en la cual las ideas van superando en fuerza, cada

una a la anterior, hasta llegar a un momento de especial interés. Así por ejemplo: Cicerón decía en un fogoso discurso contra un déspota: “Apresar a ese inocente ya era una injusticia. Azotarlo fue un verdadero crimen. Pero...crucificarlo ha sido el más descarado acto de crueldad”.

### 332. CINCO PUNTOS QUE NO SE PUEDEN OLVIDAR

Los maestros de oratoria recomiendan tener en cuenta cinco puntos que no se pueden olvidar. Son éstos:

1o. **El tiempo.** No abusar de la paciencia de los oyentes. No ser exagerados en nada, ni por exceso ni por defecto. Los campesinos dicen: “Ni tanto fuego que quemé al santo, ni tan poquito que no lo alumbré”. Los romanos decían que el término medio es siempre lo mejor, (“in medio stat virtus”). Ni tan cortico que no se alcance a decir nada de importancia ni a insistir lo suficiente en lo que se quiere enseñar, ni tan largo que los agote por cansancio. Saber cuándo se debe terminar: un orador que dice haber llegado al final del discurso y sin embargo prosigue, cansa al público.

2o. **El tono.** Evitar el tono doctrinal y superior. El tono monótono duerme a los oyentes. Si el tono es demasiado alto los cansa muy pronto, y si es demasiado bajo los aburre. En esto hay que ensayar y hacer ejercicios para ir adquiriendo un tono agradable. La grabadora ayuda mucho a corregir defectos. Oír nuestros discursos grabados y ver en qué se puede mejorar nuestro tono.

3o. **La prudencia** (Es la virtud que nos dice qué es lo que sí conviene decir, y qué no conviene decir). Hay que evitar los asuntos o alusiones que puedan ofender a algu-

nos de los asistentes (En casa del ahorcado no hay que nombrar el lazo, dice el refrán).

4o. **La suavidad.** Hay que evitar las afirmaciones categóricas: “Esto es así, gústelos o no les guste”. Este modo de hablar puede hacerlo aparecer como creído, orgulloso y arrogante. El gran sabio Santo Tomás de Aquino decía siempre: “A mí me parece que...”.

5o. **Crear suspenso.** Hay que saber darle al diálogo ciertos momentos de emoción, de manera que a los oyentes se les vaya su frialdad e indiferencia.

Y un último detalle: por principio no improvise. Le faltaría el calentamiento de los motores. Y esto le quitaría emoción a sus palabras. En cambio si se va recalentando por la meditación, llegada la hora, explotará su fervor y triunfará (Bruguera).

### 333. ¿COMO PERA SU PUBLICO?

Puede ser que el público no lo espere a Ud. temblando de emoción ni con la respiración contenida, sino que lo espere con una de éstas cuatro reacciones:

1o. **¡Qué hastío!** (qué jartera, dice el pueblo bajo). Por eso tiene que tratar de romper este hielo y empezar de una manera atrayente. Así por ejemplo: hace ocho días al terminar la misa me despedí cariñosamente de NN, que se hallaba en la plenitud de su vida. El lunes viajó en el avión X y el jueves le cantamos su entierro... Ya los interésó con el tema. Ahora sí puede empezar a hacerles la explicación.

2a. **Reacción:** “¿Y a nosotros qué nos importa eso?”. Hay que demostrarles que a ellos sí les interesa en ver-

dad esto que les decimos. Que van a ser responsables de unos resultados desastrosos o muy provechosos, según sea su comportamiento. No basta con decirles mucho ni basta con decírselo muy bien. Es necesario despertar su interés para poder atraer su atención. Si ven que no van a sacar ningún provecho de lo que les decimos, pues no quedan contentos ni nos prestan la debida atención.

30. Reacción: “Por favor, cuéntenos ejemplos”. Explíquenos con ejemplos que sí es cierto y practicable eso que nos dice. Si vamos pasando la lista de las situaciones en que se van a encontrar y el modo más conveniente de afrontarlas, quedan contentos. Sería un error garrafal creer que a los adultos no hay que contarles ejemplos. “Aunque la materia sea abstracta como una nube, si se la enseña con ejemplos, se vuelve concreta como un costal de yucas” (Chesterton).

40. Reacción: “¿Y ahora qué hay que hacer?”. Lo que quieren es que les demos soluciones prácticas. No que terminemos con un pensamiento bonito, sino que les digamos clara y concretamente qué es lo que deben hacer y cómo lo pueden hacer. Cuando Jesús hablaba de la caridad contaba el ejemplo del Buen Samaritano y terminaba diciendo: “Pues vaya Ud. y haga lo mismo que hizo ese hombre con el prójimo que necesita ayuda” (Lc. 10). Esa sí que es una conclusión bien práctica (Enzo Bianco).

### 331 CUIDADO CON EL APURO

El orador demasiado tímido, cuando comienza un discurso está convencido de que apenas si lo toleran de mala gana, y desconfía de sí mismo. Piensa que cuanto antes termine, mucho mejor será, y por eso empieza a dañar su discurso atropellándose (se llama atropellar el pa-

sar precipitadamente por encima de aquello que hay que respetar) y va mascullando palabras, hablando entre dientes, o pronunciando tan mal que apenas se le logra medio entender. Aunque se posean buenas dotes para hacer un discurso atrayente y lúcido, si uno se deja llevar por el apuro y se precipita demasiado, se hace fastidioso y sus palabras pierden mucho efecto. El correr y apurarse hace que no se le dedique el suficiente cuidado a lograr producir buenos efectos en los oyentes.

335

### APRENDER A NARRAR BIEN

La misma historia contada por una persona o por otra, gustará o aburrirá. El secreto está en aprender modos simpáticos de narrar historias. Hay que intercalar algún accidente interesante, hay que dar el mayor realce a las acciones, y dejar para el final lo que más emoción pueda producir. Al leer narraciones de ciertos autores que hacen emocionar, se va aprendiendo el arte de saber narrar bien.

### 336. INCONVENIENTES DE LA LECTURA DE UN DISCURSO

La lectura de un discurso crea una muralla de frialdad entre la persona que lo lee y el público que le escucha. Ni uno ni otro se sienten cómodos y unidos. Puede ser un traspaso de conocimientos del papel del que lee al oído del que escucha, sin pasar por el cerebro de ninguno de los dos.

En un ambiente popular es poco recomendable (por no decir que nada recomendable) el leer el discurso. Resulta frío e inexpresivo. El pueblo necesita la impresión de que cuanto se le dice es improvisado (aunque nunca jamás conviene hablar sin haberse preparado).



Improvisar es hacer algo de pronto, de repente, sin que aparezca que estuviera ya en un plan determinado para hacerlo. Los verdaderos oradores parece que están improvisando, pero en realidad lo que están diciendo lo habían planeado ya antes cuidadosamente.

En la improvisación, lo más dificultoso es el principio y el final. Por eso es bueno tenerlos ya preparados.

Para improvisar bien es necesario estar tan apasionado por aquel tema y por el bien de esos oyentes que no sea casi capaz de resistir al deseo de hablar. Y conocer bastante bien el tema del cual va a tratar. Si en el que habla hay un verdadero interés por el tema que trata y si conoce bastante bien la materia de que va a hablar, lo más probable es que logrará suscitar emoción en los oyentes y que obtendrá buenos resultados con lo que dice, y logrará ser eficaz.

Pero la improvisación tiene mayor éxito cuando el predicador ha adquirido ya un buen conocimiento del arte de hablar en público, y se ha instruido acerca de aquello que enseña, y ha adquirido suficiente energía para dominar sus emociones.

Es muy importante que haya una corriente de emoción que enlace al orador con los oyentes. La emoción es capaz de tocar fibras muy agudas del sentimiento. Es bueno que los oyentes crean que fue la emoción del momento lo que le llevó a hablar, pero que la realidad sea que ya iba muy bien preparado para hacerlo.

Algo que llegará siempre. La improvisación llegará aun en el discurso mejor preparado, y ella le dará viveza y deleite al discurso. Ella es el retrato de la preparación remota del orador y del corazón que le puso al tema.

En la predicación conviene emplear de vez en cuando el epigrama y la antítesis. El epigrama es un pensamiento breve, agudo, punzante; por ejemplo: "La cabeza de ese señor no le servía sino para moverla y para llevar el sombrero. El lenguaje de los hipócritas no les sirve sino para ocultar sus pensamientos (Recomendamos la bella colección de epigramas que se titula "Pensamientos Luminosos").

La antítesis es una contraposición de dos pensamientos: "Errar es humano. Perdonar es divino".

Hay que ir haciendo colección de epigramas y antítesis y volver a leer de vez en cuando esas frases para que colaboren a su debido tiempo en hacer más agradable nuestra predicación.

#### QUE TODO EL MUNDO DESEA

No basta con decirles muchas cosas ni tampoco con saber decir las muy bien. Es necesario decirles algo que les llame la atención y que les despierte su interés. Si ven que no sacan ningún provecho de lo que les decimos, pues se aburren y no quedan contentos. Hay que hacerles ver que esto que les enseñamos sí les trae ventajas. No olvidemos que el público nunca queda satisfecho si no logra sacar algún provecho de lo que le decimos.

Usemos metáforas. La metáfora es una comparación. Así, por ejemplo: "Aquel santo, para pelear era tímido como un conejo; para defender la religión y salvar almas

era valiente como un león, y para huir de las ocasiones de pecar era astuto como un zorro”.

**Saber dar definiciones.** Muchísimas cosas son mal entendidas porque no se da a la gente la definición de ellas. Los antiguos decían: “Den definiciones y verán que no tendrán discusiones”. Cuántas discusiones inútiles se producen porque no se ha dado la definición de aquello que se discute. Un buen diccionario es un aliado precioso.

**Un detalle pintoresco aumenta la atención:** esa anécdota narrada con unas pinceladas de agradabilidad, una cita de un autor muy apreciado, una curiosidad que les divierte, un verso que impresiona, una noticia que conmueve...todo esto debe estar en reserva en la memoria, dispuesto a salir en cualquier momento oportuno. Tener muchas cosas de éstas anotadas y leerlas y releerlas, porque se nos van olvidando. Pero si las volvemos a leer retornan otra vez a nuestra memoria.

### 341. DETALLES QUE HACEN ATRACTIVO UN DISCURSO

El profesor Patiño en su “Curso de Oratoria”, recomienda estos detalles para que a la gente agrade y aproveche nuestro discurso.

Recuérdelos a los oyentes que esto que les dice les aprovecha también a ellos. No basta con decirles que eso que les recomienda es muy cierto. Para que la idea buena sea más fuertemente aceptada por ellos hay que apoyarse en sus sentimientos, en sus gustos y en su propio interés. Jesús en su sermón de la Última Cena decía: “Seréis dichosos si hacéis esto que os digo” (S. Juan 13,

17). No se contenta con hacer recomendaciones y dar consejos, sino que promete felicidad para quienes cumplan lo que recomienda. Y esto anima y entusiasma.

**Trate de conmoverlos y atraerlos hacia lo que les dice.** Que no tengan que decir de su sermón: “Muy sabio pero no me gusta; mucha ciencia pero poca agradabilidad en lo que dice”. Trate de poner a casa uno de sus sermones una “carnadita” de agradabilidad. Esto atrae.

**Trate de no ser aburridor.** Muy bien por su esfuerzo por hacer que sus argumentos sean irrefutables. ¿Pero y qué le va a añadir a su discurso para que sea deleitable? ¿Acaso se le puede dar a un niño una cucharada de vitaminas sin sabor a nada o con sabor desagradable? No las tomará y le producirán asco. Hay que acompañarlas con algún sabor que le agrade a quien las recibe. Para convencer hay que conmover, y para mantener la atención, hay que deleitar.

**Piense: ¿De qué, por qué y para qué les voy a hablar?** No se disperse en muchas ideas porque entonces su sermón se le convierte en un guiso indigesto o en un caos, lleno de confusión y de desorden. **Que sus conclusiones sean bien precisas:** les hablé de esto (¿qué?) y les dije las razones para ello (¿por qué?) y les recordé que lo que van a conseguir de bueno al practicarlo es esto y esto (¿para qué?). Estudie claramente qué conclusiones les va a dejar para que no se queden sin nada fijo o claro en la mente.

**Dígase primero el discurso a Ud. mismo.** Verá que cuando lo diga al público le resulta más claro y ordenado. Y vaya pensando en ese público que le va a escuchar

(que tiene una edad mental no mayor de trece años y a esa edad hay que adaptar lo que se les dice). No olvide que el éxito de su discurso depende en un 60% del esfuerzo que haya hecho por prepararlo bien y en un 40% del esfuerzo que haga por pronunciarlo de la mejor manera posible.

Imagine las objeciones que pueden aparecer en la mente de los oyentes. Por ejemplo: “¿Para qué darles limosna a los pobres? Eso es empobrecerme yo”. No, no es empobrecerse pues el que regala al pobre le presta a Dios y Dios paga el diez mil por ciento de intereses (ciento por uno). Otro ejemplo: “Yo no voy a misa porque no me nace”. Hola, qué tal que la ley fuera para cumplirla solamente cuando a uno le nace? ¿Qué tal que el gobierno dijera “señores conductores: desde mañana en adelante cuando lleguen a un semáforo en rojo, si les nace deténgase, pero si no les nace, sigan adelante matando viejos”. Han visto algún almacén que tenga este letrero: “Señor comprador: si le nace pague la mercancía que lleva, y si no le nace no la pague? La ley no es para cuando “me nace”. La ley me obliga siempre: si me nace y si no me nace también”.

¿Por qué algunos oradores dan la impresión de que improvisan maravillosamente? Porque se han dedicado a la tarea de pensar y meditar detenidamente en el tema que van a tratar y han repetido este proceso hasta clarificar bien en la mente lo que van a decir. Lo que dicen tiene la espontaneidad de una improvisación o una inspiración del momento, pero es algo que ha sido rumiado y meditado despaciosamente en la mente. Un pequeño plan, meditado y orado llega a convertirse en un plan valiosísimo.

Bruguera, en su “texto de oratoria” aconseja estos pequeños secretos para tener más éxito al hablar en público:

\*Estúdiese delante de un espejo. Cuanto más atractiva sea su presentación física, más gracia le da a su discurso. No se trata de ser vanidoso sino de hacer más agradable su presentación ante los que le escuchan.

\*Lea mucho. No deje nunca de leer buenos escritores. Esto hace que su modo de hablar se vaya volviendo más agradable y castizo.

\*Grábese en la memoria frases famosas. A la gente le gustan y esas frases son resúmenes admirables de una gran sabiduría. Y lo que el oyente necesita es eso: obtener más sabiduría. Sabiduría de la buena (Ojalá se lea alguna vez ese bello librito de la S. Biblia que se llama “La Sabiduría”. Se va a entusiasmar por adquirir más sabiduría y por hacer que sus oyentes la adquieran también).

\*Si domina bien la materia que va a exponer, perderá el miedo apenas empiece a hablar. No se afane por sentir miedo y nerviosismo antes de su discurso. Eso le sucede a casi todos. Pero ese mismo nerviosismo le va a proporcionar más vida a lo que les va a decir. Lo importante es haberse preparado bien.

\*Procure conocer el tema mejor que el mejor de sus oyentes. Pero no se preocupe sólo por saber bien lo que les va a decir. Trate de entusiasmarse por ese tema y por amar lo que va a decir y por enamorarse de esas ideas que va a exponer. Eso le dará mucha vida a su discurso.

El gran descubrimiento del orador Demóstenes fue que: nada le proporciona tanta vitalidad a un discurso como el que lo pronuncie esté plenamente entusiasmado por aquello que tiene que decir.

**\*El exordio o introducción sea muy breve.** No suceda que su discurso le resulte con cabeza de león y...cuerpo de ratón.

**\*Empiece de vez en cuando con una anécdota.** A todos nos agrada oír contar relatos breves de sucesos notorios. Y esto despierta la atención del auditorio.

**\*No olvide salpicar su discurso con ejemplos, y con paréntesis que descansen a los oyentes.** Después de cinco minutos de oír doctrinas, la mente está atiborrada y cansada. El ejemplo, el paréntesis o suspensión de lo demasiado serio para decir algo que hace descansar, es como un refresco agradable en plena y sudorosa subida.

**\*No fije la mirada en ninguna persona, ni fije la mirada en las primeras filas,** porque parecería que les está hablando sólo a ellos. Y además el fijar la mirada en determinadas personas le puede distraer su atención. Mire hacia las personas que están en el fondo. Esto le permitirá también concentrarse más en el tema que está tratando.

**\*No dude en sonreír a veces.** No olvide que el único animal que sonríe es el ser humano. Que su rostro les esté diciendo: "Siento alegría de hallarme aquí y hablarles."

**\*Una historia chusca con cierta gracia y picardía, y una frase graciosa, gustan y traen descanso. Pero no se ría de sus chistes.**

**\*El final debe ser rápido.** Los finales con historias muy largas y remolonas se vuelven muy cansones.

Hegarty en su famoso libro "El Sermón eficaz", aconseja lo siguiente:

No comience un sermón sin haber redactado la conclusión bien hechecita, pensada, agradable y emocionante. Al terminar su sermón recuérdelos claramente en resumen qué fue lo que quiso aconsejarles con esta predicación. Explíqueles cómo deben hacer para cumplir lo que les aconseja. Que no tengan que exclamar: "Nos dijo qué deberíamos hacer y conseguir, pero no nos enseñó cómo debíamos hacerlo y conseguirlo". No termine sin resumir brevemente: "Lo que les quise decir fue esto y esto...Estos son los puntos claves". Si no lo hace se le van del sermón sin recordar cuál fue el mensaje que el predicador les quiso dejar.

Los maestros en sicología aconsejan estos detalles a quienes hablan en público:

1o. **Hágales un desafío:** "¿A que no se atreven o no son capaces de hacer esto y esto? ¿A que sí?". El desafío es bueno porque pone a prueba la habilidad y audacia del grupo que escucha, y producirá tanto mejor resultado cuánto más haya logrado el predicador que se entusiasmen por los beneficios que van a conseguir si hacen lo que les está recomendando. San Agustín gritaba al pueblo: "¿Si otros pudieron por qué nosotros no vamos a poder?".

2o. **Revisar datos.** Mirar estadísticas. "Hace tantos años había cien mil abortos menos y ¿eran acaso más desdichados que ahora? Lo dudo bastantico. He oído ya en

consulta a 1.200 parejas que me han venido a contar que su matrimonio se perdió irremediablemente y de esas 1.200 parejas no me ha fallado un solo caso, en todos los casos sin excepción, uno de los dos fallaba los domingos y no iba a la misa. Entonces sí trae malas consecuencias el no ir a misa el domingo. Es que Dios no es de palo y siente los desprecios. Hoy fabrican cien mil ataúdes, puede ser que uno de ellos sea para alguno de Uds.

**3o. Haga una pregunta:** “¿Y Uds. qué van a hacer para remediar esto?”. ¿Qué será lo que Dios les estará pidiendo respecto a esto de que estamos hablando? ¿Qué les está pidiendo su conciencia? ¿Qué les pedirá la Patria? ¿Lo han pensado bien?

**4o. Ofrezca una alternativa.** Es famosa la alternativa que ofreció Pizarro a sus hombres antes de irse a conquistar el Perú, cuando trazó una línea en la arena y exclamó: “De aquí hacia el norte: tristeza y pobreza. De aquí hacia el sur: gloria, riquezas y fama. ¿Cuál de los dos caminos prefieren?”. Al auditorio le gusta que lo pongan a escoger. Por eso Jesús presentaba los dos caminos: el uno ancho y fácil y termina en el infierno. El otro angosto y difícil y termina en la gloria eterna (Mt. 7,14).

**5o. Propóngales un plan de acción.** Que puedan exclamar entusiasmados: “Bueno: esto sí puedo hacerlo yo. De esto sí soy capaz”. A la gente le gustan los planes concretos y las soluciones prácticas. Musolini decía que el secreto del éxito fulminante de sus discursos, consistía en que él ofrecía al pueblo soluciones prácticas para sus problemas.

**6o. Ir subiendo el entusiasmo.** Es lo que los músicos llaman ir “in crescendo”. Ir animando hasta llegar a la

culminación. Era lo que hacían los vendedores ambulantes en las plazas de los pueblos: “¿Que cuánto vale esta olla? ¿Mil? No señores. ¿Novecientos? Tampoco. ¿Ocho-cientos? No. ¿Entonces cuánto? Quinientos miserables pesitos”. Y la gente corría a comprar. Algo parecido puede hacer el orador. “¿Que cuánto te exigen para entrar al cielo? ¿Mil mandamientos? No. ¿Entonces pasarse la vida ayunando? Tampoco. ¿O aprenderse la Biblia de memoria? ¡Nada de eso! ¿O no cometer jamás un solo pecado? ¡Nadie lo ha dicho! ¿Entonces qué? ¡Solo dos simples mandatos: amar a Dios con todo tu corazón y amar a tu prójimo como te amas a ti mismo”. Fácil cosa, pero indispensable (San Agustín).

**7o. Se puede terminar con un verso,** pero bien declamado y dicho con calma. Por ejemplo: No son muertos los que en dulce calma, en paz descansan en la tumba fría, muertos son los que tienen muerta el alma y viven todavía (y ojalá repetirlo).

**8o. Proporcionarles un ligero descanso.** Si se les nota muy cansados, muy agotados, se les puede proponer un sencillo ejercicio gimnástico (y hasta se les puede echar quizás un chiste que los deselectrice) y luego sí con calma darles la conclusión del discurso (Hegarty).

De algunos grandes predicadores se cuenta que llevaban siempre consigo una hoja de papel, doblada entre el bolsillo, para anotar cada vez que oían o leían una frase interesante o agradable (Así como Beethoven y otros grandes músicos estaban alerta para anotar cualquier melodía que se les viniera a la cabeza, estuvieran donde estuvieran; en el campo, en una reunión o en el descanso, etc.). Anotar frases como éstas: “Pecar: gozar sólo un

momento para sufrir después toda una vida”. “Todos los humanos somos limosneros necesitados de cariño”. “Lo que existe no es ‘buena suerte’. Lo que existe es bendición de Dios, entusiasmo nuestro y mucha acción”. “Las dificultades aplastan sin compasión a los que encuentran sin fe ni entusiasmo” etc., etc. Recomendamos el bello librito de esta colección, titulado: “PENSAMIENTOS LUMINOSOS”. Tiene más de mil pensamientos y frases muy interesantes y de gran provecho y agradabilidad. No dejemos de conseguirlo, leerlo, regalarlo y recomendarlo. Dios nos bendecirá por eso.

Cuando oiga o lea frases hermosas no diga: “Después las anotaré”. Anótelas ahora mismo, pues si no lo hace ya, le sucederá como cuando oye chistes agradables y no los escribe: después va a recordarlos y no los logra recordar.

Los sabios dicen: “Frases antiguas son viejas amigas”. Las citas antiguas y populares son herencia que cada uno considera suya y que gustan mucho a la gente.

### 346.        **BUSCAR SIEMPRE QUE LA GENTE                   ENTIENDA**

Cuando San Alfonso dictaba sus sermones a un escribiente, éste le decía de vez en cuando: “¿Padre: esta frase no quedaría mejor de tal o tal manera, para que sea más elegante?”. Y el santo respondía: “¿Y si la lograrán entender mejor las mujercitas del pueblo y los trabajadores del campo?”. Dejémosla mejor así sencilla, que aunque es menos hermosa, es más fácil de entender”.

Es que por querer aparecer como sabios, podemos correr el peligro de que no nos entiendan. Nos puede pasar

como a aquel orador rebuscado del cual dice Iriarte que recomendaba a los oyentes el “tomar zumos heliotrópicos” en vez de decirles: “Tomen agua de hojas de girasol”.

San Juan Bosco leía sus sermones a la mamacita que era analfabeta o al portero del colegio que apenas sabía firmar, y las frases y palabras que ellos no entendían las quitaba del sermón. Porque deseaba cumplir aquel propósito de San Agustín: “Prefiero que me digan que mi vocabulario no es muy elegante, y no que me tengan que decir que no me entienden”.

347

### **ESCANDALIZAR SANTAMENTE**

Hay que saber “escandalizar” santamente, saber impactar y ser capaz de sacudir la modorra de la gente. Hay que saber emplear términos superlativos (Jesús sabía exagerar diciendo que es más fácil que pase un camello por el ojo de una aguja, y que hay que colgarle una piedra pesada al cuello de ciertos escandalosos y que las prostitutas van a estar en mejor puesto en la otra vida que ciertos hipócritas, etc., y eso impactaba). Hay que obrar en el sermón como cuando se dispara con escopetas viejas: apuntar mucho más alto del sitio a donde se quiere hacer llegar el tiro. COMO EL CASO DE MONSABRE, famoso predicador que gritó en pleno templo de París: “Mañana les probaré que no existe el infierno”. Al día siguiente el templo se llenó de gente para oír semejante cosa tan rara y él les dijo: “Cumpló mi palabra: les voy a probar que no existe el infierno...que no existe el infierno para los que viven en gracia de Dios...y que no existe el infierno para los que son buenos devotos de María Santísima.¿el anzuelo “escandalizador” había atraído bastantes oyentes .

En aquel texto empleado en universidades para enseñar a la gente a expresarse bien en público, que se titula "Oratoria", y cuyo autor es el Dr. Guillermo Patiño Valencia, de Popayán, se añaden estos otros consejos sencillos pero prácticos:

a) Lo primero para aprender a nadar es echarse al agua. Lo primero para hablar bien en público es dedicarse a hablar en público. Hablemos en las reuniones. Al principio no lo haremos muy bien y hasta se burlarán de nosotros (porque nadie nació aprendido), pero ya iremos aprendiendo técnicas y almacenando sabiduría y adquiriendo práctica y llegaremos al éxito. Pero hay que empezar. Los romanos decían: atreverse a empezar es igual a haber recorrido ya una buena parte del camino.

b) El temor al ridículo y al qué diran, puede paralizar las iniciativas de quien desea hablar en público. Ese temor proviene de que pensamos más en nuestro orgullo y vanidad que en el bien de los que nos van a escuchar. Nosotros no nos dedicamos a hablar para alimentar nuestro orgullo y obtener que otros adoren nuestra autoimagen, sino para conseguir gloria para Dios y bienes espirituales para quienes nos escuchan. Ese miedo, producido por nuestra vanidad y nuestro orgullo que temen que pueda quedar algo mal el ídolo de nuestro yo, ha echado abajo muchos proyectos de personas que pudieran haber triunfado hablando en público, pero que por temor a no hacer una figura brillante, se han abstenido de hacerlo, y han imitado a aquel empleado perezoso del evangelio que escondió su talento por miedo a que al sacarlo a relucir le trajera problemas (Mt. 25,15).

c) No busque decir cosas demasiado originales y nuevas. Eso le llenaría de desánimo y de intranquilidad porque no es tan fácil conseguirlo. Recuerde que los grandes oradores dicen lo mismo que se ha dicho por todos los siglos. Busque un sermón de San Francisco de Sales y verá que él repetía en el siglo 16 lo que enseñaba San Agustín en el siglo cuarto. Lea un sermón de un gran orador moderno como Fulthou Sheen (Mister TV en Estados Unidos), por ejemplo: el del Paraíso, y verá que está repitiendo en 1960 lo mismo que en 1600 decía San Francisco de Sales. Y ya sabemos que a San Agustín le criticaban sus adversarios que lo que predicaba lo había copiado en gran parte de otros sabios anteriores a él, y no podía negarlo porque era cierto.

d) No hable sin prepararse. No hable de temas que no domina. Prepárese vez por vez, porque si no se prepara dirá un montón de perogrulladas (perogrullo era el que a la manõ cerrada la llamaba puño) y su discurso será desordenado y cansón, y hasta imprudente. Si habla de lo que sabe, eso significará que está aprovechando la preparación que ha hecho por meses y años. Esto no significa que diga siempre lo mismo, pero sí que no hable de temas que no domina.

e) No considere de poca importancia lo que sabe. A veces consideramos de poca importancia lo que sabemos y no hay tal. Para nosotros esos detalles son muy familiares (por ejemplo: una historia de la Biblia, un ejemplo de un santo, una frase de un sabio católico, etc.). Pero para los oyentes pueden ser totalmente desconocidos y una novedad que les hace bien.

f) Aproveche sus propias experiencias. Ud. posee muchas experiencias que los otros no tienen y ellas los enriquecen espiritualmente. Y si ya las han tenido también,

pues mejor, porque a todo el mundo le agrada oír expresar lo que a él le gusta y sentir que otros coinciden con sus propias experiencias.

**Insistamos en dos importantes:**

### 349. COSAS QUE SE DEBE DE DISCURSO

1o. **Ante todo defina bien claro cuál es la idea que va a expresar y recomendar.** Que no le pase como a quienes escriben ciertas cartas de amor, que empiezan sin saber qué es lo que van a decir y terminan sin saber qué fue lo que dijeron. Por ejemplo: ¿Va a hablar acerca de la **AMABILIDAD Y BUEN TRATO?** Pues averigüe qué es esto, cómo se practica, qué enemigos tiene, qué ventajas consiguen los que practican la amabilidad y qué recompensas obtienen quienes se dedican a dar buen trato a todos, etc. **Entusiásmese por esta idea que va a exponer y verá que logrará entusiasmar también a muchos de los oyentes por ella.** Nadie da de lo que no tiene. Pero quien arde en entusiasmo consigue contagiar a otros de su propia exaltación y fogosidad.

2o. **Darle mucha importancia al principio y al final.** O sea preparar muy bien el modo y las palabras con que vamos a empezar, y el modo y las palabras con que deseamos terminar. Esto no se puede dejar a la improvisación porque le quitaría mucha vida al discurso. Así, por ejemplo, el gran orador P. Luis María Murcia terminaba de esta manera un sermón: “Jesús, María, que estos dos nombres santísimos sean el ramo de olivo que lleve en mis labios al pasar a la eternidad, y así yo sea bien recibido en el Arca de la eterna salvación”.  
Amén (G. Patiño).

### 350. PONER EN ORDEN LO QUE SE VA A DECIR

Algunos sí leen y consultan y se preparan, pero por no poner en orden lo que van a decir, se hacen confusos y luego no son capaces ellos de resumir lo que han dicho, ni los oyentes de recordar lo que se les dijo.

Una muestra del orden que se puede seguir en la preparación de un discurso o clase puede ser ésta: 1o. ¿Qué importancia tiene esto que se va a decir? 2o. ¿Qué clases y variedades se pueden presentar en este tema? 3o. ¿Cómo diferenciar aquí lo que sí es cierto y lo que es falso? 4o. ¿Qué provecho vamos a sacar si aceptamos esto que se dice? 5o. ¿Cómo se logrará conseguir lo que se les recomienda?, etc.

Un orden así le permite al que habla hacer luego un resumen para que los oyentes puedan recordar más fácil qué fue lo que se les dijo. Porque si no se les hace este resumen puede ser que al final no recuerden qué se les dijo al principio y se queden sin retener nada en la memoria.

Este es el secreto de ciertos conferencistas que con sólo una pequeña tarjetica logran recordar lo que van a decir, y al final volverles a resumir a los oyentes lo que les han dicho. Y esto con gran provecho para el que habla y los que escuchan (Jagot).

### 351. TRATAR DE SER ATRAYENTES

Ante todo, el que habla en público tiene que proponerse ser atrayente en lo que dice. Porque si no logra atraer la atención del público no va a influir en él. Para ello hay que evitar el tono del profesor en la cátedra, y



la monotonía de quien habla sin estar interesado en lo que dice o sin darse cuenta de la importancia de lo que está diciendo.

Para hacerse interesante hay que leer acerca de tal tema que se va a tratar. Esto fertiliza el entendimiento y le hace producir más ideas y más vigorosas. Quizás leer enciclopedias que le dan a uno un conocimiento general (Por ejemplo: consultar enciclopedia de Teología, o de Moral, o de Sagrada Escritura, o de Marilogía, etc., según sea el tema que va a tratar). EN LA LECTURA PREFERIR LO QUE ESTA DE ACUERDO CON NUESTRAS PROPIAS CAPACIDADES Y LO QUE NOS ENTUSIASMA. Estas dos reglas aunque parezcan simples, son sumamente importantes porque lo libran a uno de permanecer en la inacción intelectual. Hay que leer lo que esté de acuerdo con la propia capacidad intelectual, porque lo que esté por sobre esto nos agobia, nos supera y nos sofoca. Y además hay que leer lo que nos entusiasme. Cada uno tiene temas que le entusiasman. ¿Por qué no leer más acerca de ello? Es que si no se siguen estas reglas no vamos a leer nada. Y eso sí sería un suicidio intelectual. Cuanto más leamos, más facilidad de expresión iremos adquiriendo, y más riquezas de palabras tendremos (De "El arte de hablar bien").

### 352. ESTUDIAR A LOS OYENTES

Si hablamos a gente muy materializada hay que emplear un lenguaje concreto y bien positivo, porque ellos no captan lo demasiado espiritual. Si hablamos a gentes muy sensitivas y sentimentales hay que enfocarse por el lado de los sentimientos, porque sólo aprecian lo que les emociona. Con ellos el argumento sentimental obtiene éxitos allí donde los argumentos lógicos fracasarán casi seguramente. En esas personas, quienes mandan y diri-

gen sus juicios y sus resoluciones son sus emociones, y solamente quien logre emocionarles, logrará llevarles a obrar. Si hablamos a gentes realizadoras y activas hay que exponerles hechos positivos, realizaciones. No se contentan con bonitas teorías si no están apoyadas con hechos que demuestren que esas ideas sí llevan al éxito (ibíd).

De vez en cuando hay que preguntarse: ¿Qué frase hubiera podido decir en vez de ésta que resultó algo oscura? ¿Qué fue lo que hizo que no se me entendiera bien lo que quise decir? Y la próxima vez aprovechar esas enmiendas.

Hay que evitar incidentes secundarios o explicaciones no muy importantes entre el principio y el fin de una frase. Porque es necesario que haya encadenamiento lógico entre lo que se les va diciendo. Lo esencial es la claridad, que entiendan bien.

Si quien habla no tiene las ideas bien claras, los que escuchan no las van a tener claras tampoco. Por eso hay que saber bien claramente qué es lo que se les quiere decir (Jagot).

### 354

### CONSEJOS DE JAGOT

Jagot es uno de los sabios cuyos libros (por ejemplo, "El dominio de sí mismo") son más leídos en la actualidad, y están traducidos a los idiomas más importantes. Este profundo pensador dice:

"Que no suceda al hablar en público que lo que se les dice no despierte en los oyentes ningún comentario digno de interés. Esto significaría que no les impresionó.

Aunque uno tenga bastantes defectos físicos, si adquiere facilidad para hablar bien, aquellos defectos perderán mucho de su carácter repulsivo y ya las gentes no se fijarán en lo defectuoso que es el físico de quien habla, sino en lo encantadora que es su manera de hablar.

Aunque un individuo no sea nada simpático en su físico, si aprende a expresarse bien, será buscado, admirado y apreciado, pues aunque sus cualidades físicas no atraen lo agradable es su modo de hablar.

Y si la persona cultiva el tono de su voz, y se ejercita en pronunciar muy claramente y va enriqueciendo su vocabulario, y sabe dar modulaciones a lo que va diciendo, y con cambios de tono va dándole agradabilidad a su alocución, verá que ya no necesita tener elegancia física para atraer a las gentes hacia su discurso.

Para lograr hablar bien hay que vencerse uno a sí mismo. Hay que dominar la propia espontaneidad. Obligar-se a ser cuidadoso en lo que se dice, para no decir lo que no se debe decir, ni dejar de decir lo que sí hay que decir.

Hay que ir cultivando la expresión del rostro, de la mirada, de las manos, del tono, de manera que se produzca una buena impresión en los oyentes.

La gente no nos atenderá si no nos esforzamos por saber las leyes psicológicas para lograr convencerlos y suggestionar. Estas leyes son sencillas y se encuentran en cualquier libro de predicación, pero hay que repasarlas y practicarlas. Porque si no, corremos el peligro de arar en el mar y sembrar en el viento, cuando hablamos en público.

Cada uno tiene que vigilarse a sí mismo. Dedicarse a reprimir los primeros impulsos. Detener y no pronunciar las palabras automáticas, es decir, aquellas palabras que todos estamos inclinados a decir espontáneamente.

Hay que ir desterrando esas exclamaciones que nos brotan al primer impulso. Es necesario dejar de repetir esas pequeñas fórmulas que están de moda. Hay que contener esos torrentes verbales que sobreviven al influjo de ciertas emociones. No nos dejemos arrastrar a hablar sin más ni más. Hay que poner cuidado en las conversaciones ordinarias y en el hablar en público para no decir sino lo útil.

Entonces sí se cumplirá el antiguo adagio: “Las palabras que callamos, les darán más fuerza a las que decimos”.

### 355. SABER ESPERAR, QUE LOS FRUTOS LLEGARAN

Jagot, en su hermoso libro “El arte de hablar en público”, dice lo siguiente: Si a menudo la insistencia torpe consigue el éxito, ¿qué no logrará una insistencia hábil? Toda afirmación que se repite y en la cual se insiste, marca su huella sobre nuestras convicciones. Por eso si insistimos en lo que enseñamos, lograremos influir.

Pero es necesario sí, emplear fórmulas variadas, tener en cuenta el sitio, el tiempo, la ocasión y las personas a quienes estamos hablando y presentarnos siempre en una actitud amigable para no crear en los oyentes una actitud defensiva, porque si les damos la impresión de que los estamos desafiando o de que lo que les estamos haciendo es una áspera reprensión, podemos ganarnos

más bien su antipatía que su simpatía, y eso hace mucho daño a nuestra intervención.

No desanimarse porque lo que les decimos encuentre resistencia. ¿Acaso no es lo normal que haya dificultades que vencer, obstáculos que superar y oposiciones? No todo ni todas las cosas que decimos resultan ser monedas de oro que a todos gusten. Pero tratemos sí de averiguar cuáles son las causas de las resistencias y oposiciones que se levantan contra lo que decimos y busquemos soluciones para limar esas asperezas.

No tratemos de obtener un cambio instantáneo, sino un cambio gradual en sus opiniones y en su comportamiento. En la naturaleza nada cambia por saltos. Todo va despacio y a su tiempo. “El que anda despacio, llega lejos”, dicen los campesinos.

No tendremos tanto efecto si no tratamos de serles agradables. En ningún momento podemos olvidar que es necesario conseguir la simpatía del auditorio. Emplear palabras que indiquen que los estimamos y los amamos y que en lo que les decimos solamente buscamos el bien de ellos y su mayor aprovechamiento. Jamás abrumarlos con términos humillantes o reproches desproporcionados. Insistir siempre en que atacamos los errores pero amamos a las personas. Si provocamos la irritación de los oyentes, ya con eso los estamos incitando a que rechacen lo que les decimos.

35

## TACTICAS CONCRETAS

Hay que ir aprendiendo a emplear todos los recursos del arte para convencer a los oyentes. El éxito no tardará e irá llegando de manera admirable, y llegaremos a tomar como un deporte o un oficio muy agradable el

lograr convencer a los demás acerca de las ideas buenas que queremos propagar.

Tratemos de aprovechar cada ocasión que se nos presente para ejercer nuestra habilidad de convencer a los otros acerca de los temas provechosos que deseamos enseñar. Consideremos este trabajo como un verdadero deporte, como la ocupación más agradable de nuestra vida, y llegaremos a tener una admirable aptitud y gran capacidad para inspirar buenas ideas en los oyentes, especialmente calma, fe en Dios, amor al prójimo, superación de sí mismos.

Quien habla en público tiene que pensar muy claramente qué es lo que pretende obtener con las palabras que va a decir, y concentrar y dirigir toda la actividad cerebral hacia ese punto.

Si queremos que lo que les decimos adquiera más credibilidad y se le prodigue más estima, es necesario citar autoridades en la materia. “Fulano de tal, eminencia en esto, dijo que...”. O decir frases de documentos muy apreciados por la gente. Entonces los oyentes se dan cuenta de que lo que les aconsejamos no es un invento nuestro sino que ha sido aconsejado por personas verdaderamente eminentes.

Toda persona que es capaz de exponer claramente sus ideas en privado, será capaz también de exponerlas en público. Al principio sentirá un poco de miedo, pero después, con la práctica, irá adquiriendo calma y valor para hablar públicamente.

El primer trabajo de quien va a hablar en público es convencerse completamente del tema que va a exponer.

Nadie da de lo que no tiene. Es necesario haber pensado y reflexionado calmadamente acerca de este tema y haberse formado sus puntos de vista personales acerca de él, y sus apreciaciones y conclusiones. Nadie logra ser tan convincente como el que habla de aquello que ama y aprecia con toda su alma.

No basta con haber acumulado documentos y citas. Aunque haya hecho una buena selección de documentos, si no ha reflexionado acerca de eso que va a decir, no obtendrá que su discurso sea seductor, interesante, vivo y atrayente.

Un verdadero conferencista trata de no leer. Se esfuerza por hablar lo más posible sin estar mirando a un papel. La lectura quita mucha vida al discurso.

Es necesario que cada uno pueda entender sin esfuerzo lo que decimos. Emplear el lenguaje del pueblo si hablamos ante un público sencillo.

Una cosa es saber y otra tener la cualidad de saber decir las cosas de manera que el público las entienda y las grabe en su memoria.

Examinemos cada uno de los términos que parezcan difíciles de entender, y tratemos con ingenio de buscar comparaciones, analogías, definiciones, para hacerles comprensible todo lo que les decimos.

Grandes sabios se hacían entender del público humilde porque empleaban comparaciones fáciles de entender. Así por ejemplo: El filósofo Platón para enseñar cómo son las fuerzas de nuestra personalidad, empleaba esta comparación: decía que somos como una carroza tirada por varios caballos, que son nuestros sentidos y pa-

siones, pero dirigida por el cochero o conductor que es nuestro cerebro, etc. Las comparaciones son difíciles de olvidar (Jagot "El arte de hablar bien").

## 357. EL ARTE DE CONTAR EJEMPLOS

Por Frate Remo.

El ejemplo que más gusta es el que se adapta más al auditorio que nos escucha.

Hay que contar el ejemplo con diálogo brioso, con frases breves y vivaces y variando el tono de la voz, según lo que dicen los personajes.

Hacer la descripción del sitio y de los personajes. Eso gusta mucho sobre todo a los niños.

No conviene confiar mucho en la memoria. Antes de narrar el hecho conviene releerlo porque habrá muchos detalles muy agradables que se nos habrán olvidado. Así no habrá omisiones que le quitarían agradabilidad y eficacia a la narración.

Los ejemplos muy largos, por ejemplo: José vendido en Egipto, o la Pasión de Jesús, etc., conviene dividirlos y contarlos en dos o tres ocasiones distintas. Así gustan más.

Cuando se narra un ejemplo a un público distinguido conviene añadir algunos conocimientos geográficos o históricos o de otra ciencia. Eso les agrada.

Los ejemplos deben ser breves para no quitarle tiempo al mensaje que se quiere dar. Porque lo importante

no es agradar o ser interesante, sino dejarles un mensaje que les haga bien.

Búsqese siempre una enseñanza moral y pregúntese a veces qué habrían hecho ellos en ese caso. La enseñanza que deja el ejemplo hay que recalcarla y repetirla.

No siempre se encuentran ejemplos a la mano. Por eso hay que ir haciendo una colección de ellos e irlos enriqueciendo año por año.

### 358            ¿MAS DE UN PENSADOR PROFUNDO

Jagot ha sido uno de los profesores universitarios más estimados en el siglo veinte. El les hace a sus alumnos las siguientes recomendaciones:

La base para todo progreso personal es autovigilarse para darse cuenta de las propias deficiencias y lograr poner remedio lo más pronto posible a cada una. Hay también que contabilizar las mejoras que se van consiguiendo. Traten de escucharse cuando hablan en público y vayan tomando nota de los puntos débiles de su modo de hablar. Una grabadora les puede ayudar mucho para anotar los puntos débiles.

Ensanchen su caja torácica. Para ello respiren hondo por las narices y lancen el aire por la boca, siquiera unas 25 veces cada día. Activen su circulación por medio del ejercicio físico, como por ejemplo: caminar cada día bastante y a paso rapidito. Y si no es posible eso, trotar por un buen rato en un solo sitio, y mover la cabeza hacia adelante y hacia atrás varias veces, tratar de tocar el suelo con las manos (sin esfuerzo) y otros pequeños ejercicios de gimnasia. Y cuando sea posible, salir a dar un paseo por bosques o montañas. Todo esto ayuda mucho a obtener una poderosa voz.

Repítase cada uno con frecuencia: “Mi pronunciación tiene que ser cada día más clara, y más agradable e impactante”.

Al empezar su discurso, que sus ojos expresen el estado de ánimo de una persona decidida, pero no de una persona agresiva.

Consideren siempre su propia palabra como un medio poderosísimo para obtener influencia personal, porque en verdad lo es, si se prepara con esmero lo que se ha de decir.

Escuchen con atención a aquellos que hablan bien. Este ha sido el método que han seguido los grandes oradores desde Demóstenes (año 350 a de Jc.) hasta nuestros tiempos. Excelente modo de aprender a hablar en público es el asistir a conferencias de hombres elocuentes y sabios, o escuchar fogosos discursos o charlas amenas de personas hábiles en esto. Puede ser que lo que dicen no sea muy interesante pero lo importante es aprender el “modo cómo lo dicen” y las técnicas que tienen para entusiasmar a sus oyentes. Y si es posible conseguir cassettes con esos discursos, mucho mejor, porque entonces será posible volver a escucharlos muchas veces.

Hay que ir podando las palabras que son menos apropiadas. Así, por ejemplo, en vez decir “estoy extremadamente bien”, se puede decir “estoy perfectamente bien”, etc.

No teman dedicar tiempo a leer monografías acerca del tema que van a exponer. Tanto más saben de ese tema y tanta mayor seguridad tendrán al exponerlo.

No sean como “Perogrullo” que todo lo que dice ya es sabido por los oyentes o es tan sin importancia que no vale la pena decirlo. Esfuércense por hablar de algo que sea mejor que el silencio.

Hay que ir adquiriendo vigor en la expresión, fuerza y encanto en la voz, sobriedad en los gestos, porque todo esto le infunde calidad y fecundidad al discurso.

### 359. CONSEJOS PEDAGOGICOS PARA PREDICAR A JOVENCITOS

El niño y el joven solamente están atentos cuando se dialoga con ellos y cuando se les narran ejemplos.

La voz muy alta favorece las charlas. El bajar la voz atrae la atención. Los silencios del predicador imponen silencio. A la gente joven le agrada el tono de conversación. De vez en cuando se levanta la voz, pero hay que volver luego al tono de conversación y así habrán ganado el estómago, los pulmones y la garganta del predicador, y especialmente el sermón, en eficacia.

Hay una cualidad que no se puede evitar al hablar a los jóvenes: no pasar de media hora o de 40 minutos, aunque le cueste a uno y le parezca que se le quedan puntos importantes sin tratar. Esa medida es necesaria para salvar la eficacia. Cuando empiezan a dar frecuentes muestras de aburrimiento hay que suspender, o por lo menos hacer una pausa con cantos o ejercicios físicos para que se distensionen un poco (P. Biamchi O.P.).

### 360. ¿Y QUE HACER CON ESE MIEDO PARA HABLAR EN PUBLICO?

Patiño Roselli en su Curso de Oratoria aconseja lo siguiente:

“A nadar se aprende echándose al agua. A hablar en público se aprende dedicándose a hablar en público. Muchos no hablan en público porque temen hacer el ridículo. El temor al ridículo nace de nuestro orgullo y de nuestra vanidad, pero se va alejando si lo que buscamos es hacer el mayor bien a los demás y el conseguir que Dios sea más amado y mejor obedecido.

La mejor manera para perder el miedo a hablar en público es no pensar en nosotros mismos, sino en el bien que vamos a hacer con nuestras palabras. El individuo miedoso piensa demasiado en sí mismo, pero cuando deja de pensar en sí y se dedica a pensar en el bien ajeno, su miedo se va disminuyendo y desapareciendo.

Cuando uno se propone conseguir un gran bien se produce un desdoblamiento de personalidad, y entonces aunque los momentos sean muy difíciles, la persona coraje se atreve a heroísmos admirables. Eso les sucede a muchos predicadores, aunque sean muy tímidos, si lo que se proponen en su predicación es conseguir un gran bien para las almas y gloria para Dios.

La vanidad, el orgullo y el temor al “qué dirán”, son destrozadores comejenes que arruinan la personalidad de muchos predicadores y hacen que su labor de predicación se venga abajo, y que no se atrevan a predicar con la debida frecuencia o con el necesario entusiasmo y fervor. Recordemos lo ya dicho: vino Juan Bautista que no comía, y dijeron que tenía demonio. Vino Jesús que sí comía, y dijeron también que tenía demonio. Y algo parecido van a decir del predicador de hoy. Pero en definitiva el único que paga está allá arriba y El no va a dejar de recompensar cada sermón bien preparado y bien dicho, aunque la gente diga lo que diga. ¿Por qué entonces dejarse acobardar y dejar de predicar?

No nos preocupemos tanto por si haremos un buen papel o si nos luciremos o nos desacreditaremos con nuestros sermones. Lo que nos debe preocupar es el bien que logremos hacer a nuestros destinatarios y la gloria que consigamos para Dios. Por el premio no hay afán, porque ese llegará infaliblemente. A Dios nadie le trabaja gratis ni con salario mínimo. A sus predicadores y catequistas les paga siempre sueldo máximo. El hará con sus predicadores como los políticos con los que les hacen campaña en su favor en las elecciones: una vez llegados al gobierno, los llenan de regalos y les conceden buenos puestos.

### 361. UN SISTEMA QUE HA PRODUCIDO MUY BUENOS RESULTADOS

En muchísimos sitios, innumerables predicadores y catequistas de todos los tiempos han hecho este experimento: dedicarse a estudiar sermones que han sido bendecidos por Dios con el éxito. Sermones que han gustado y han producido buenos resultados. Algunos dicen que éste ha sido para ellos el método más eficaz para aprender a hablar bien en público.

San Francisco de Sales aprendió a predicar muy efectivamente estudiando los sermones de San Agustín. San Juan Bosco aprendió muchísimo para su predicación estudiando los sermones de San Alfonso. Son innumerables los predicadores que deben gran parte de su éxito en la predicación a que han dedicado bastante tiempo a leer y releer los sermones del famosísimo orador San Juan Crisóstomo. En los siglos pasados los que deseaban tener éxito al predicarle a las multitudes estudiaban los sermones de San Bernardino de Siena, y este santo dedicaba muchas horas a leer sermones de grandes predicadores.

Los griegos enseñaban oratoria haciendo estudiar discursos que habían producido buenos resultados. En muchos seminarios se ha enseñado a predicar haciendo estudiar sermones de grandes santos y oradores que lograron conmover a los oyentes.

Muchos predicadores que han logrado muy agradables resultados afirman que el arte de la buena predicación lo consiguieron dedicándose a estudiar buenos sermones de otros predicadores, antiguos y modernos.

Aquí se repite lo que decía Jefferson: "Desde que me propuse dedicar tiempo a estudiar a los grandes autores de reconocida seriedad, mis oyentes empezaron a notar que mi modo de hablar lograba verdaderos progresos".

#### LECTURA:

DISCURSO DE J	ARIA VERGARA Y
	RA
LA INDIFER	EN MATERIAS
	SAS

*La indiferencia es la enfermedad que nos mata, el veneno que se ha inoculado en nuestras venas. Todo nos es indiferente: las más severas verdades y las más terribles revelaciones no se recuerdan sino por el predicador en los púlpitos, pero casi nunca por el cristianismo en sus hogares. Y si queremos salvarnos y salvar en nuestra carne nuestra descendencia; si pretendemos adelantar el reinado de la virtud y la era de la felicidad para el mundo, es preciso que combatamos con vigor, no desde mañana, sino desde hoy, no contra enemigos lejanos, sino contra nosotros mismos.*

*¿Sabéis lo que produce esta inacción de la conciencia? ¡La muerte! Y no se puede salvar de ella sino con*

*resoluciones enérgicas que hagan honor a nuestro nombre de cristianos.*

*En los páramos que cubren las cimas de nuestros Andes, hay terribles peligros para los viajeros. A un frío desgarrador se junta un aire más frío aún que azota el rostro; y... ¡desdichado del pasajero que se deje sorprender por la noche en un páramo! Cuando ya sus miembros se han enervado, un sueño invencible se apodera de él, y en este momento ni la imagen de su casa, ni el calor de su hogar, ni la idea misma de bajar a los valles, le es tan agradable como la de gozar de un momento de sueño! sueño fatal que le sirve de máscara a la muerte; descanso que no es otra cosa que la caída del cuerpo en el sepulcro y la entrada del alma a la eternidad!*

*Entonces no hay salvación si el viajero no toma una resolución violenta: debe agitarse aunque sus músculos se nieguen materialmente a obedecerle. ¡Desdichado del que reposa entonces! Al día siguiente otros viajeros encontrarán su cadáver bajo las hojas heladas del páramo; su boca estará abierta por una risa engañosa —imagen de su última ilusión—; y si entre la caravana hay alguno que se haya escapado del peligro, dará secretamente gracias a Dios que le inspiró la resolución de luchar, y salvó su existencia.*

*He aquí nuestra imagen y la de la muerte que aguarda a nuestras almas; si queréis libraros, combatid con vuestra misma carne: no permitáis que se apodere el sueño de vosotros, ni dejéis que huya el calor vital que debemos conservar a todo precio. ¡El que duerme, muere! Y es triste cosa granjearse por un día de sueño una eternidad de vigilia, en vez de ganar un descanso infinito por un solo día de lucha.*

## Capítulo Octavo

# LOS EJEMPLOS EN LA PREDICACION



**Es agradable  
ser  
importante;  
pero  
ser agradable  
es  
más importante**

## **Los ejemplos en la predicación**

### **362. LA IMPORTANCIA DE LOS EJEMPLOS EN LA PREDICACION Y EN LA CATEQUESIS**

El evangelio dice que Jesús no le hablaba a la gente sin contar parábolas ni narrar ejemplos (S. Mateo 13,34). ¿Por qué tendrán tanta importancia el ejemplo y la parábola? (Ya sabemos que la parábola es un ejemplo que se narra para sacar de él alguna enseñanza). Sus ventajas son las siguientes:

1o. EL EJEMPLO CONVIERTE LA VERDAD EN ALGO CONCRETO. *Son muy pocas las personas que logran captar las verdades abstractas. La mayor parte de la gente piensa en imágenes. Para que una verdad sea comprendida es necesario que se les presente como algo concreto. Y la gran cualidad del ejemplo es que convierte la verdad en una imagen que todos pueden ver y comprender.*

2o. EL EJEMPLO EMPIEZA POR LO QUE LA GENTE VE Y ENTIENDE PARA LLEGAR A LO QUE NO VE NI ENTIENDE. *Es el método de empezar por el aquí y ahora, para llegar al allá y entonces. El ejemplo, la parábola y la comparación, abren los ojos de la persona para que al partir del sitio y las circunstancias en que se encuentra, logre llegar al lugar y a la situación donde debería estar.*

3o. LA GRAN CUALIDAD DEL EJEMPLO ES QUE DESPIERTA EL INTERES. La persona que narra ejemplos siempre despierta el interés de la gente sencilla, y a veces hasta de los más encopetados en sabiduría. La parábola presenta la verdad bajo la apariencia de un ejemplo. Dicen que una parábola de Jesús es “una historia terrenal con un significado celestial”.

El predicador y el catequista no puede olvidar nunca que NO SE PUEDE OBTENER LA ATENCION DE LOS OYENTES SI NO SE LES DESPIERTA EL INTERES. Y lo que más despierta el interés en las gentes sencillas son los relatos. Por eso los grandes predicadores y catequistas se esforzaron por proveerse de una colección de amenos relatos, porque con ellos lograrían mantener atentos a sus oyentes.

4o. EL EJEMPLO LLEVA AL OYENTE A DESCUBRIR UNA VERDAD. Lo invita a tratar de averiguar y a preguntarse: “¿Y cuál es la verdad que está escondida entre esta narración?”. El ejemplo no piensa por el oyente, no lo reemplaza, sino que le deja el trabajo de descubrir: “¿Qué significa ésto?, ¿qué me quiere decir y enseñar?”.

Si no somos nosotros mismos los que descubrimos la verdad, esta verdad se nos vuelve de segunda mano y algo exterior a nosotros, y la olvidaremos con facilidad. Pero si la hemos descubierto por nuestra cuenta, si nos hemos visto obligados a pensar y a sacar por nosotros mismos las conclusiones, la verdad se fija en la memoria. Por eso los grandes pedagogos aconsejan no multiplicar demasiado los ejemplos, sino más bien hacer que de cada ejemplo los oyentes traten de sacar las mayores conclusiones que puedan. Así les hacen mayor provecho.

5o. EL IMPACTO DEL EJEMPLO ES INMEDIATO. No es algo como las definiciones que necesitan un estudio intenso en diccionarios y manuales. Es más bien como un rayo de luz que ilumina de repente la noche oscura de la mente. Su finalidad es hacer que una verdad penetre profundamente en la mente, en el momento mismo en que se escucha (Barklay, en su comentario a las Parábolas de Jesús Cap. 13 de S. Mateo).

### 363. ¿DE DONDE SACABA JESUS LOS EJEMPLOS QUE NARRABA EN SUS SERMONES?

Yudart es un autor francés que ha publicado estudios muy hermosos acerca de Jesucristo. El dice: “Jesús, desde muy pequeñito vivió muy mezclado con la naturaleza y con las personas. Para Cristo los años de su infancia y de su juventud fueron una experiencia directa de la vida de campo y de ciudad, del modo de vivir los pobres y los ricos. El contempló el rayo que aparece en occidente y desaparece inmediatamente en el oriente... se fijó en los lirios del campo que hoy son más hermosos que los vestidos del rey Salomón y que mañana se secan y los echan al fuego...notó la amarga cizaña mezclada entre el blanco trigo...miraba ciertos árboles llenos de hojas pero que no producían frutos y que el dueño de la finca cortaba entonces para leña. Le admiraba la alegre despreocupación de las pequeñas avejillas que no cultivan y sin embargo el Padre Celestial las alimenta. Notaba cómo los buitres vuelan hacia donde están los cadáveres, y cómo la paloma es sencilla y la serpiente astuta. Veía que la gallina extendía sus alas para cobijar a sus polluelos cuando sentía chillar cerca al águila asesina. Y de todo esto hablaba en sus sermones. De lo que había visto, contemplado y meditado.

Desde pequeñito notó que la luz se enciende es para que ilumine la habitación y no para esconderla debajo

de la cama. Y que los remiendos nuevos se ponen a ropas nuevas y los remiendos de tela vieja a vestidos viejos. Observó las fiestas de bodas y casamientos, y después los describirá al predicar. Vio a viudas insistiendo ante jueces para que les hicieran justicia, y oyó a hombres apurados, tocar y tocar a la ventana para que les prestaran unos panes para atender a una visita, y notó que no dejaban de insistir hasta recibir los panes. De los ejemplos que observaba a diario, de eso predicaba a la gente. Y los oyentes comentaban con agrado que este predicador sí estaba “encarnado” en el ambiente en el que vivía.

### LAS HISTORIETAS Y ANECDOTAS

Rufino escribió un libro que se ha vendido en todo el mundo. Se llama “Predicación en ejemplos”. Es muy hermoso. En su prólogo dice lo siguiente:

“Los que conocen bien a la gente saben cuánto agradan a pequeños y grandes las historietas y anécdotas. Los niños son insaciables y no se cansan de escucharlas. Quien tiene muchas y agradables historietas para narrar, logra mantener mucho más atento a su auditorio. En toda persona mayor queda algo de niño (en el corazón de cada persona adulta hay un niño y quiere escuchar un cuento) y esta actitud infantil que todos conservamos nos lleva a desear oír historias y narraciones. Y por medio de ellas puede hablarnos el buen Dios.

Los buenos predicadores aprovechan esa “capacidad de maravillarse” que posee todo ser humano para oír narraciones interesantes. Una anécdota puede llevar fuerza contagiosa y deseo de imitar esos buenos ejemplos. Una verdad profunda puede enseñarse por medio de un ejemplo sencillo. Así lo hacían los poetas y sabios de oriente

y así lo hizo Cristo, el cual nos enseñó las verdades más maravillosas que existen, por medio de los ejemplos más sencillos y fáciles de aprender. Aprendamos de Jesús a predicar por medio de narraciones. Aunque no seamos muy buenos cuentistas, sin embargo, contando ejemplos iremos aprendiendo a contarlos bien.

### RESULTADO ESPERADOS

El obispo de San Gil, Monseñor Rivera, hablaba a la gente de manera muy sencilla y muy adaptada a la poca instrucción de sus oyentes. Un día estaba narrando a su pueblo la vida de los Santos Cosme y Damián, y mientras el prelado predicaba, un sacerdote muy instruido y con varios doctorados estaba en el confesionario y pensaba: “Esto es el colmo. Todo un obispo contándole a la gente la vida de San Cosme y Damián. ¡Esto es mucho atraso!”. Pero poco después se le acercó un pecador con muchas señales de arrepentimiento a confesarse. Y después de la confesión, el docto predicador le preguntó: “¿Y qué fue lo que lo movió a Ud. a confesarse y a arrepentirse?”. Y el campesino le respondió: “Lo que me movió a arrepentirme fueron esos cuentos de San Cosme y Damián que nos contó el señor Obispo”. Y el sabio confesor pensaba: Una sencilla narración, si viene acompañada de oración, es capaz de conseguir conversiones y quizás más que los grandes y elevados panegíricos.

### 36 EXPERIENCIA DE 10

Cuando yo era joven sacerdote, un día después de predicarles un sermón a mis alumnos, salí al patio y estando rodeado de un numeroso grupo de jóvenes les pregunté: “¿Qué recuerdan de mi sermón de hoy? y todos callaban, porque nadie recordaba nada. Sorprendido les dije: “¿Pero es que les hablé en alemán que no me

entendieron ni logran recordar nada?”, y entonces un jovencito levantando la mano exclamó: “Sí, yo recuerdo algo. Recuerdo que nos contó el ejemplo de aquella rana que estaba en una laguna y al ver llegar una vaca muy grande a tomar agua, la rana vanidosa se propuso llegar a ser tan grande como la vaca y empezó a inflarse hasta que reventó”. Era lo único que recordaban de mi sermón. Yo quedé como si hubiera caído de una nube. Y en aquel momento me vine a convencer de que los jóvenes no logran atender sino lo que se les enseña por medio de ejemplos. Subí inmediatamente a mi habitación y escribí en mi libreta espiritual: “Propósito para toda mi vida: siempre que predique a los jóvenes lo haré narrándoles bellos ejemplos, y nunca les predicaré sin contarles algún ejemplo interesante”. Este propósito lo he cumplido durante todos mis muchos años de sacerdocio y sencillamente tengo que afirmar que los resultados que he logrado conseguir son formidables” (Don Bosco).

### 30 LOS EJEMPLOS DE JESÚS

#### ¿POR QUE USAR PARABOLAS PARA PREDICAR?

En la predicación de Jesús en un momento hay un cambio total en su modo de enseñar. Se dedica a enseñar por medio de parábolas. La parábola es una verdad en imágenes y comparaciones. De Jesús se pueden decir muchas cualidades, pero hay una que aparece en el capítulo 13 de San Mateo y en el 15 de S. Lucas: su maestría insuperable en el arte de la narración. Preguntémonos por qué empleó Jesús este método de narrar parábolas y cuáles son las ventajas que las parábolas ofrecen para la enseñanza de una doctrina.

1a. La parábola siempre convierte la verdad en algo concreto. Un gran sicólogo decía: “Algunas de las verdades que Jesús enseña son tan concretas como un costal

de patatas”. Son muy pocas las personas del pueblo que pueden atender y entender las ideas abstractas. La mayor parte de la gente piensa en imágenes (De ahí el gran error de muchos predicadores y catequistas que hablan y hablan sin narrar un ejemplo ni poner una comparación: y el pueblo distraído, sin atenderles. Se imaginan que porque ellos sí son capaces de atender ideas abstractas, el pueblo también. Y no es así. El pueblo lo que no es concreto no lo capta. Bien lo sabía Jesús. Por eso no hablaba nada sin poner comparaciones y narrar parábolas interesantes. A veces queremos ser más intelectuales que el Divino Maestro y por eso no cosechamos nada). Podríamos pasarnos horas tratando de explicar a la gente lo que es la bondad, y no lograr que capten esa idea. Pero si les presentamos una persona bondadosa (Jesús, Moisés, S. Francisco, Sta. Teresita, S. Juan Bosco...) ya habrán captado qué es la bondad. La primera gran cualidad de la parábola es que convierte la verdad abstracta en una imagen que todos pueden ver y comprender.

2a. Toda gran enseñanza tiene que empezar por el aquí y por el ahora, para llegar al allá y al más allá. Si alguien quiere enseñar a la gente algo que ésta no entiende, debe comenzar por lo que sí entienden; la parábola comienza con el material que está cerca y que todos entienden porque pertenece a su propia experiencia, y a partir de allí les conduce a cosas que antes no entendían y que no habían visto antes. La parábola abre la mente del oyente a partir del lugar donde se encuentra, para conducirlo al punto a donde debe llegar.

3a. La gran cualidad didáctica de la parábola es que despierta el interés. La forma más segura de interesar a la gente es contarle ejemplos. La persona que cuenta ejemplos siempre atrae la atención de la gente sencilla. Al inicio del cuento de Alicia en el país de las maravillas

la niña dice: "Ese libro que me prestaron no me gusta porque no tiene ni diálogos ni narraciones". Es lo que afirman las personas sencillas de todos los siglos y de todos los países, "si lo que me dices no tiene ni narraciones ni diálogos me aburriré al oírte". —Pero a Jesús nadie se le aburría mientras les hablaba—. Un maestro israelita decía que la parábola es una historia terrenal con un significado celestial. La gente no escucha con atención, si no se interesa por lo que le dicen. Lo que despierta y mantiene el interés en la gente sencilla son los relatos. Y la parábola es un relato.

4a. La parábola tiene la gran cualidad de permitir y obligar al oyente a descubrir la verdad por sí mismo. El que narra la parábola no se dedica a pensar en reemplazo del oyente. Lo hace pensar por sí mismo. "¿Cuál es la verdad que esto contiene? ¿Qué significa para ti? ¡Descubre tú mismo la verdad!". A las gentes les gustan las verdades que descubren por sí mismas. Les gustan más que las verdades de segunda mano. Si las enseñanzas no las descubren por su cuenta se les olvidarán muy pronto. Al obligar al oyente a hacer trabajar su inteligencia y sacar por su propia cuenta las conclusiones, la parábola convierte la verdad en algo que es como una propiedad de la persona, y al mismo tiempo la fija fuertemente en la memoria.

Por eso las parábolas pertenecen como un patrimonio propio a cada cristiano.

5a. El otro lado de la moneda es que la parábola esconde la verdad a aquellos que son demasiado perezosos para dedicarse a sacarle conclusiones y a quienes tienen mala voluntad. La parábola es una responsabilidad para el oyente. Quien no la quiere entender no la entiende. Pero los de buena voluntad le sacan muy buenas lecciones para su aprovechamiento espiritual.

Los ejemplos no deben ser demasiado numerosos porque entonces el uno le quita eficacia al otro. Bastan unos cuantos pero bien narrados y concediéndole mucha importancia a sus aplicaciones, a las enseñanzas que esos ejemplos nos traen.

¿Y para qué narrarlos? Tres o cuatro fines nos proponemos al narrar ejemplos en la predicación. El primero: enseñar una verdad de manera que la logren entender y recordar fácilmente. El segundo fin de los ejemplos es el lograr entusiasmar y mover al oyente, para que cumpla lo que le recomendamos. El tercer fin es despertar el interés y captar la atención del público; y hay un cuarto fin que también se puede buscar como secundario, y es lograr que descansen y se distraigan un poco, con la agradabilidad de la narración.

La fuerza de las historias y de los ejemplos para mover actitudes y despertar convicciones es algo indiscutible, algo que todo buen psicólogo recomienda.

### 369. ¿DE DONDE TOMAR LAS HISTORIAS Y EJEMPLOS?

Hay que volver a recomendar aquí la experiencia que tuvo San Agustín. El dice que desde que empezó a tomar para sus sermones las narraciones de la S. Biblia, sus predicaciones ganaron ciento por ciento en amenidad y en eficacia. Porque los ejemplos del Libro Santo son siempre nuevos y nunca envejecen, ya que el que los mandó narrar es Dios, que es siempre joven. En ningún sermón debería faltar una narración tomada del Nuevo o del Antiguo Testamento.

Después de la S. Biblia, quizás ninguna otra fuente es tan rica en ejemplos aleccionadores y entusiasmantes, como las VIDAS DE LOS SANTOS. Cada santo o santa es el evangelio vivido y practicado en ese siglo en que la tal persona vivió. El ser humano está hecho para la imitación y cuando se nos presentan casos concretos en los cuales triunfaron personas muy semejantes a nosotros, necesariamente nos sentimos inclinados a imitar esos buenos ejemplos. Es así como los hechos de la Vida de Santa Teresita o de la Beata Laura Vicuña para las niñas, o de Santo Domingo Savio o de Miguel Magone para los muchachos, o los ejemplos del Santo Cura de Ars para un párroco, o de San Pedro Claver para un amigo de los pobres, o de San Francisco, etc., impresionan y animan fuertemente a los oyentes. Muchos de ellos dirán lo que afirmaba San Agustín y que más tarde repitió San Ignacio: "Si éstos pudieron hacer todo aquello, ¿por qué no lo voy a lograr también yo?"

Otra fuente para sacar historias son las biografías de los grandes personajes que la gente estima y que la fama pregona y recomienda. Si un personaje famoso practicó tal o cual virtud, esto puede animar mucho a los demás a practicarla.

Y luego: las noticias de actualidad. Si aquel futbolista que deslumbra a la juventud fue a la Santa Misa a dar gracias, o aquel ciclista triunfador llevó su copa de campeón ante la imagen de la Sma. Virgen, o el político triunfante dice en TV que su más fiel amigo ha sido siempre Nuestro Señor, o aquella Reina de belleza o esa campeona mundial aseguran que ni un solo día dejan de encomendarse a Dios, estos ejemplos influyen mucho en la gente de hoy y pueden hacerles mucho bien. Por eso no hay que dejar de contarlos y recordárselos, aunque muchos ya los sepan, porque a los que ya los saben les pue-

de agradar el recordárselos, y a los que no los saben todavía, les pueden ser de gran provecho.

### 370. EL ARTE DE SABER NARRAR BIEN UN EJEMPLO

a) El comienzo debe ser breve: ¿Quién, cómo, cuándo...? Por ejemplo: Erase una vez un rico que se la pasaba en banquetes y un pobre llamado Lázaro, que estaba a su puerta deseando comerse las migajas que caían de la mesa del rico y...

b) Evitar detalles innecesarios. No hacer como aquella viejita que decía: "Yo iba a traer agua...y la quebrada queda lejos...y estaba anocheciendo...y yo veo poco...y el camino es malo...y sufro de mal genio...y la lengua se me va...etc.". Y todo ello para decir que se tropezó con una piedra y le nombró la madre a la piedra. No hacían falta tantos detalles innecesarios para contar la bobada que hizo al final.

c) Poner la mente y el corazón en la historia que se narra. Olvidarse de sí mismo y vivir la historia que narra como si la estuviera viendo suceder en ese instante. Esa es la cualidad de las historias narradas por los testigos que estuvieron allí presentes cuando sucedió el hecho. Por eso las escenas del evangelio narradas por un Pedro, o un Juan, o un Mateo, son de inmenso interés, porque ellos fueron testigos oculares de lo que cuentan.

d) Darle cierto dramatismo. Por ejemplo: estaban dos hombres sentados en un rincón con cara de gente que aprovecha que no le están viendo...De pronto el uno tomó en sus manos un martillo y dijo: ahí viene el tipo,

Inmediatamente el otro tomó en sus manos un afilado serrucho y exclamó furioso: “¡De verás ahí viene!”...y cuando llegó el otro que era el supervisor...los encontró muy juiciosos (No eran dos hombre tenebrosos sino dos tipos perezosos trabajando en la carpintería).

e) **Hablar con emoción.** San Juan Bosco decía que una de las causas del gran éxito que él tenía al predicar a los jóvenes, era que a los ejemplos que les narraba les daba mucho dramatismo y los contaba con intensa emoción y los llenaba de detalles simpáticos e interesantes.

f) **Hacerles aplicaciones.** Sacarles conclusiones prácticas e insistir en esas conclusiones, porque si no es así se van a quedar con el solo cuentico y no aprovecharán en su vida espiritual. Por eso Jesús con inmensa paciencia les explicaba después a sus apóstoles cada parábola, con las enseñanzas que de ella se debían sacar, para que en verdad hicieran provecho a las gentes (Y no olvidemos que los oyentes entienden muchas veces todo al revés. Aquel catequista les enseñó a los niños la frase famosa de San Pablo: “El que no trabaja que no coma”, y el niño llegó a la casa diciendo que San Pablo recomienda que “el que no trabaja, que por lo menos coma”. Y la diferencia entre las dos afirmaciones es bastante grande).

## LECTURA:

### CON LAS PALABRAS DE ENCILLAS

*Cuidado con los pequeños pecados repetidos. Pequeña es la mosca pero contamina la comida. Pequeña es la pulga pero puede no dejarte dormir y hacerte pasar muy malas noches. Pequeño es el zancudo, pero puede contagiarte de paludismo. Pequeña es una puntilla en el zapato, pero puede no dejarte subir a la montaña. Si quieres que no te llegue el contagio del vicio impuro, tienes que evitar las pequeñas impurezas.*

*Recuerda que los hilos que ataban a Gulliver, cada uno era muy pequeño, pero entre todos obtuvieron que él, siendo tan grande, quedara esclavo de sus enemigos que eran tan enanos. Pequeños son los peces sanguijuelas devoradores del río Arauca, pero cuando un gran toro entra en las aguas del río, cada pececillo le va dando un mordisco y al poco tiempo el enorme animalote empieza a desangrarse y muere ahogado entre las aguas, quedando a disposición de sus pequeños asesinos. Eran pequeños pero eran muchos. Cada mordisco era poca cosa, pero sumados unos a otros lo desangraron. Así pasa con tantas personas que tenían fuerza de voluntad e inteligencia y preparación: dejaron que llegaran a su alma las pequeñas impurezas: ver, oír, tocar, sentir, desear, pensar, ...pequeñitas dosis, pero repetidas, y cuando menos pensaron se hundieron en el mar de la impureza.*

*“Pequeña es la gotera, pero va dañando y afectando poco a toda la habitación. Pequeña es la cuerda que ata a la paloma al suelo, pero mientras no la corten no la dejará levantar el vuelo hacia el cielo. Así son tus pequeños pecados repetidos.*

Capítulo Noveno

**PARTES  
IMPORTANTES  
DE UN  
SERMON**



**Vivid nuestra  
vocación  
de predicadores  
con el  
entusiasmo  
con el tesón  
con que se viven  
los grandes  
ideales.**

## **Partes importantes de un sermón**

### **171. LOS COMPONENTES QUE NO PUEDEN FALTAR**

Los especialistas que enseñan cómo hablar en público insisten en que hay cinco componentes que no pueden faltar en un discurso importante: 1o. El exordio, muy breve, sin excusas o cosas inútiles. 2o. La exposición o explicación, o conjunto de noticias, de causas y razones que se dan en favor de lo que se les quiere inculcar. Es lo más largo de todo el discurso. 3o. Resolución de dudas o respuesta a las objeciones que se hacen en contra de lo que se está enseñando (el público no las dice en este momento, pero las puede estar pensando y por eso se responde a esas dudas u objeciones). 4o. Recomendaciones hechas con el mayor entusiasmo posible, para que pongan en práctica y acepten esto que les hemos dicho. 5o. Resumen: breve y fácil de memorizar, síntesis de lo que se les ha dicho en el discurso.

### **LA PRIMERA IMPRESION ES DEFINITIVA**

Quando el público se forma una buena impresión desde el principio del sermón o del discurso, ya está ganada media batalla. Ya aceptarán con más facilidad lo que se les diga.

La mayoría de los buenos predicadores y oradores preparan muy bien el exordio o primeras frases que van a decir. Les parece definitivo para el éxito.

El exordio debe tener: un impacto o llamada de atención, un saludo, la enunciación del tema y una pequeña ponderación acerca de la importancia de lo que les vamos a explicar.

### 373. LA EXPOSICION ES UNA COLECCION DE DETALLES

La exposición es el centro de la charla y en ella vamos explicando lo más fácil y completamente posible el tema que estamos tratando. Allí vamos acumulando detalles, y vamos dando respuestas a las preguntas que en su mente se pueden hacer los oyentes. Les vamos dando todas las pruebas y argumentaciones que se juzguen necesarias para convencer al público acerca del tema. Les exponemos pensamientos ingeniosos, frases de personajes célebres, ejemplos prácticos, narraciones de la S. Biblia, opiniones de gentes muy apreciadas, experiencias que se han tenido a este respecto, observaciones que se han hecho. Por ejemplo: "Cuántos dolores y amarguras han sufrido los que se imaginaban que esto que estamos diciéndolo no era verdad", etc. La gente le da especial importancia a los hechos en los cuales ha intervenido el orador. Por ejemplo: "Esta mañana al venir hacia acá, escuché una explosión. Me detuve un momento y enseguida oí gritos que decían: estalló una olla de presión". Luego vi sacar entre varias personas a una señora agonizante y sin sentido... Y yo pensaba: "Más dañoso que la explosión de una olla a presión es el mal ejemplo de los que están en puestos importantes".

Los ejemplos y las comparaciones son supremamente importantes y útiles porque contribuyen a que la atención esté despierta y la memoria logre recordar lo que se les ha enseñado. Preguntémos a un teórico cuánto vale el Reino de los cielos y nos dirá un poco de vaguedades. En cambio Jesús dice: "El Reino de los cielos es como un tesoro escondido en el campo que el que lo encuentra se arriesga a vender todo lo que tiene con tal de conseguirlo. El Reino de los cielos es como una joya preciosísima que el que la encuentra vende todo lo que posee y la consigue. Es también como una red que recoge buenos y malos pero a los malos los echa fuera, etc.". (Mt. 13). Esto es algo concreto, fácil de entender.

Al famoso predicador Fulton Sheen le pidió alguien que le aconsejara el plan para un sermón y le recomendó el siguiente: "¿Cuál es un problema muy importante que afecta a estos oyentes? ¿Qué soluciones les podemos recomendar para superarlo? ¿Cómo pueden los oyentes colaborar para que estas soluciones produzcan buenos resultados?... O este otro plan: "¿Cuál es la idea que les vamos a recomendar? ¿Qué beneficios van a obtener los oyentes si la aceptan y la practican? ¿Qué consecuencias dañosas les sobrevendrán si no cumplen lo que les recomendamos? ¿Cómo pueden ellos solucionar este problema? Y no olvidar que el oyente desea oír soluciones prácticas para sus problemas espirituales. Si se da cuenta de que este tema que le tratamos lo afecta directamente a él y que le puede traer malas consecuencias el no hacer nada por superarlo, se interesará por hacer algo al respecto, y si advierte que el predicador tiene in-

terés en ayudarle a evitar males y a conseguir bienes, lo atenderá mejor.

370

AR EN

El decirles frases de personas célebres hace pensar a los oyentes que el que les habla está asociado en su modo de pensar a mentalidades famosas. Esto es emplear "cañones de grueso calibre". Es advertirles que el predicador no está solo en la afirmación y difusión de las ideas que propone sino que se apoya en mentes esclarecidas.

Citar a vecinos, a gentes conocidas, a personajes populares, hace ver que hay muchos que apoyan lo que les estamos aconsejando.

Citar autores clásicos puede convencerlos de que el predicador no tiene miedo a leer autores serios.

Decir también de vez en cuando una frase de humor, pero no sólo por hacer reír (que también es muy importante porque distensiona y produce descanso) sino para reforzar lo que se les está enseñando (Así, por ejemplo, contra las malas amistades: "El campesino se propuso hacer hablar al burro y el burro se propuso hacer rebuznar al campesino. Y al cabo de un mes el campesino ya rebuznaba, pero al cabo de un año el burro todavía no hablaba"). La frase humorística debe ir dirigida hacia la idea que se quiere dejar grabada en la mente. Porque si sólo nos proponemos que suelten más y más carcajadas, la idea puede eclipsarse entre las risas.

El saber que es de un autor famoso le da más valor a la frase que se dice. Así, por ejemplo, les decimos: "No hay pecado que otro hombre haya cometido, que yo no

346

pueda cometer" y añadimos: "Esto lo dijo San Agustín hace 15 siglos". La cita del autor famoso le añade mucha fuerza al contenido de la frase.

Si son frases muy antiguas hay que citarlas de manera que las entienda la gente de ahora. Por ejemplo: la frase de San Juan de la Cruz: "Vosotros los que fuéredes allá por las majadas...si la decimos tal cual, puede ser que la mitad de la gente se quede como si les hubiéramos hablado en ruso".

Hay que citar frases de personajes que el auditorio ama y que están de moda. Y no citar frases de gente que ellos no aman o que detestan, porque eso les puede saber a agua de arracacha.

EN FINAL

Así terminó un sermón un gran predicador: "Que el mismo Jesucristo que nos enseñó tan bellas cosas, nos conceda la gracia de comprenderlas y practicarlas".

378.

UN FINAL DEL CRISOSTOMO

San Juan Crisóstomo tan famoso por sus bellos sermones, termina así varios de ellos: "Que así suceda por la gracia y el favor de Nuestro Señor Jesucristo, al cual sea con el Padre, gloria, imperio y amor, juntamente con el bueno y Santo Espíritu, ahora y siempre por los siglos de los siglos. Amén".

N FINAL FELIZ

Bello modo de terminar un discurso podría ser esta frase famosa de una santa francesa: "Haced mucho bien.

347

Haced siempre el bien, y hacedlo de tal manera bien, que Dios muy contento os tenga que decir: Muy bien”.

380.

### UN FINAL POCO FELIZ

A veces cuando un predicador termina su sermón, algunos oyentes piensan: “Qué bueno que hubiera terminado con esa frase sonora, bonita e impactante que dijo en la mitad del sermón y no con aquella frase lánguida y nada dicente, con la que terminó”. ¿Sabemos terminar bien el discurso? ¿O le terminamos de cualquier manera?

381

### FINAL DE UN POETA

El siguiente es un bello final compuesto por el poeta Zorrilla de San Martín para un discurso acerca del buen devoto de la Virgen Santísima: “Dulce será su postrimer hora y dulce su agonía.-Y al cerrarse sobre él la sepultura-para emprender temblando de papura-de la tremenda eternidad la vía-María de su alma protectora-alumbra- rá su eternidad sombría”.

“Hay que emplear todos los medios posibles para anunciar de la mejor manera la doctrina cristiana en la predicación y en la catequesis”.

(Canon 761).

### LECTURA:

#### HERMOSAS COMPARACIONES EN HONOR DE LA MADRE

*“Hay una mujer que tiene algo de Dios por la inmensidad de su amor, y mucho de ángel por la incansable solicitud de sus cuidados; una mujer que siendo joven, tiene la reflexión de una anciana, y en la vejez trabaja con el vigor de la juventud; una mujer que si es ignorante descubre con más acierto los secretos de la vida que un sabio; y si es instruida, se acomoda a la simplicidad de los niños; una mujer que siendo pobre se satisface con la felicidad de los que ama, y siendo rica daría con gusto sus tesoros por no sufrir en su corazón la herida de la ingratitud; una mujer que siendo vigorosa, se estremece con el vágido de un niño, y siendo débil se reviste a veces con la bravura del león; una mujer que mientras vive no la sabemos estimar, porque a su lado todos los dolores se olvidan, pero después de muerta, daríamos todo lo que sentimos por mirarla de nuevo un solo instante, por recibir de ella un solo abrazo, por escuchar un solo acento de sus labios”.*

*“De esta mujer no me exijáis el nombre a mí, si no queréis que empape en lágrimas vuestro álbum, porque yo la vi cruzar por mi camino. He aquí el retrato de nuestra madre” (Monseñor Ramón Angel Jara, chileno).*

## **MENSAJE DESDE ROMA**

**PREDICAR NO ES UN SIMPLE CONSEJO.** No es algo facultativo que se puede hacer o dejar de hacer, sin mayor responsabilidad. **ESTA DE POR MEDIO UNA ORDEN TAJANTE: "Id y predicad"** (Mc. 16,16) para que la gente crea y se salve. **¿Cómo van a creer si no hay quien les predique?** (Rom. 10,14) La labor de predicar no puede ser dejada ni reemplazada por ninguna otra. El oficio de predicar no admite indiferencia ni excusas para no ejercerlo. La predicación tiene la potencia suficiente para suscitar la fe, y esa potencia viene de Dios.

La predicación merece que el sacerdote le dedique su tiempo, sus energías y lo mejor de su vida entera.

Predicar debe llegar a ser la felicidad del sacerdote y de todo apóstol, y su oficio preferido.

La Iglesia existe para evangelizar. Quien predica, aún a costa de sacrificios debe estar siempre buscando lo mejor y lo más apto para ofrecerle al público que le escucha.

No disimule la verdad por el deseo de agradar, ni por causar asombro, ni por deseo de aparentar.

El sermón que mejores frutos produce es el que ha sido mejor preparado, mejor aprendido, y más encomendado en la oración.

(EVANGELI NUNTIANDI No. 78).

## **Capítulo Décimo**

# **LA IMPORTANCIA DE UN BUEN COMIENZO**

## **La importancia de un buen comienzo**

### **382. DETALLES PARA EMPEZAR, SEGUN LA ESCUELA CARNEGIE**

Carnegie en sus famosos “Cursillos para aprender a hablar bien en público” que se dictan ahora en muchos países, insiste en estos detalles:

\*Al lado del orador no debe haber nadie que distraiga hacia él la atención. Ni gente que mueve mesas o arregla floreros, o corre asientos, etc. Toda la atención debe estar concentrada en el orador.

\*No hay que apresurarse por empezar el discurso; esto es un defecto propio de principiantes. Primero hay que echar una mirada al público; luego respirar profundamente y...después sí empezar.

\*No preocuparse mucho por los ademanes. Con tal de que éstos no sean muy repetidos ni demasiado bruscos, lo importante en el discurso es que el orador esté entusiasmado por lo que dice. Entonces los ademanes serán espontáneos.

\*LAS ONCE MEJORES PALABRAS QUE HE LEIDO SOBRE ELOCUENCIA SON ESTAS: “Llénese el

tonel, quítese el corcho, déjese correr libremente el contenido”.

\*La energía es magnética. La gente se agolpa alrededor de un orador magnética como las abejas junto a la miel. Por eso no hablemos cuando estamos demasiado cansados y no nos cansemos antes de ir a echar un discurso, comiendo demasiado o fatigándonos en otras charlas o preocupaciones fatigantes.

\*Sonríamos. Que se den cuenta de que nos presentamos con gusto a hablarles. Si mostramos mala cara, ellos aunque sea internamente, nos mostrarán también su disgusto. Si nos mostramos demasiado tímidos, perderán la confianza en nosotros. Si nos presentamos como orgullosos, jactanciosos e imponentes, tomarán posición de defensa.

### 383. RECOMENDACIONES DE LOS EXPERTOS

\*Recordemos que si están apiñados, los individuos reirán y aplaudirán por cosas que si estuvieran separados no les entusiasmarían. Por eso si son pocos no les hablemos en un salón grande, lejos unos de otros. Es mejor que se reúnan lo más posible y con los menores espacios vacíos posibles entre ellos.

\*Hagamos un buen principio y un buen final, y en el medio pongamos lo que queramos. Es una preciosa enseñanza de la experiencia (Murdock).

\*Es de primerísima importancia comenzar bien. Puede ganarse o perderse un auditorio por las cinco primeras frases (Lookwood).

\*Mi mejor experiencia en la oratoria es que “hay que pensar un comienzo interesante, algo que arrebate y atraiga la atención” (Hoghes).

\*Preveer es prevalecer. Esta frase de Pascal me dio a mí el éxito en la oratoria (Nortcliffe). Cuando estamos en calma preveamos cuál va a ser la primera impresión que vamos a dar y cuál la última impresión que vamos a dejar en los oyentes.

\*La introducción sea muy breve. La gente quiere que se le diga rápido lo que se le va a decir. Pero que sea sólida. Monseñor Vega, consultor del Concilio, viajó desde Roma hasta Medellín a hablar a los sacerdotes acerca del Concilio y empezó así su primera charla: “He recorrido ocho mil kilómetros para venir a decirles que es muy importante estudiar lo que enseñó el Concilio Vaticano”. Gustó este modo de empezar.

### CONSEJOS PARA EL APELLADO

No cometamos el error de empezar disculpándonos de que no estamos preparados. Si no estamos preparados, algunos lo echarán de ver sin que se lo digamos. Otros en cambio no caerán en cuenta. ¿Para qué llamarles la atención sobre ello? ¿Para qué insultar a los oyentes diciéndoles que no los creímos dignos de preparar el discurso que les íbamos a decir? Los minutos más importantes del discurso son los primeros, y los vamos a gastar en esa barbaridad? ¿Eso es disminuir ya de una vez la atención del auditorio. Empecemos siempre por algo interesante.

\*Y cuidado: no empecemos con un chiste. Esto puede ser fatal. Lo que sí se puede es narrar algo cómico sucedido al orador mismo (por ejemplo: cuando venía corriendo a hablarles puse el pie en una corteza de banano

y caí cuan largo era, en el pavimento). Pero un chiste cualquiera, narrado al empezar un discurso puede ser una fatalidad. Narrar un cuento en el que nosotros somos la víctima sí puede ser exitoso. Por ejemplo: por mirar para que no se me pasara el bus, no vi el hueco de la alcantarilla y caí allí. Pero aun esta clase de narraciones convienen mejor durante el discurso y no al inicio.

Es bueno empezar por algo que llame e incite a la curiosidad. Por ejemplo: “Hoy hace ocho días estaba aquí en primera fila escuchándome un hombre lleno de salud. Hoy está ya en el sepulcro. Lo enterramos anteayer”. O: “Hace ochenta años apareció un librito que nadie imaginaba iría a tener tanto éxito”.

**\*Un comienzo que infaliblemente llama la atención desde el comienzo es una narración.** Todos sienten curiosidad por saber cómo va a terminar. Por eso Jesús empezaba diciendo: “Salió un sembrador a sembrar y sucedió que...”. “Un papá tenía dos hijos, pero el menor dispuso irse de la casa y...”. “Se murieron un rico egoísta y el pobre Lázaro y al llegar a la otra vida...”. ¿Quién no se anima a escuchar a quien empieza de manera tan interesante?

**\*Se puede también empezar con una pregunta, o con una cita o frase de un autor famoso, o una frase de la S. Biblia.** Y ojalá hacer una ligera pausa luego, como para que el auditorio piense: “¿Y qué opinará éste al respecto de lo que dijo el otro?”.

**\*Muy bueno empezar a hablarles de algo que a los oyentes les interese** (que a su sano egoísmo le llame la atención). Por ejemplo: les voy a hablar de algo que si lo cumplen les va a traer una oleada de alegría y paz, pero que si no lo cumplen les va a traer una vejez horrorosa y

llena de peleas y de rabias...de algo que si lo cumplen les mantendrá su corazón lleno de sanas emociones y que si no lo quieren cumplir les va a convertir su vida en un infierno. Atención, pues amigos, que esto que les voy a decir vale la pena atenderlo lo mejor posible...

### 385. UN BUEN MODO DE EMPEZAR

El P. Lombardi famosísimo predicador que conmovió a Italia y a muchos países más después de la Segunda Guerra Mundial, con sus interesantes discursos y conferencias, acostumbraba decir al principio de sus grandes sermones: “Si les parece empezamos en un clima de oración, porque yo reconozco que necesito muchísimo de la oración, y sin duda que Uds. también”. Y enseguida entonaba una fervorosa plegaria. El Padre Lombardi oraba mucho, antes y después de sus conferencias, y le sucedía que apenas empezaba a hablar se le olvidaba parte de lo que tenía preparado, y se dedicaba a hablar de otros temas que a los oyentes les resultaban de gran utilidad.

### 386. ES MEJOR SABER HACIA DONDE NOS LLEVAN

Una de las causas de que los oyentes se distraigan tanto mientras se les predica puede ser el que ellos ignoran qué se propone decirles, enseñarles o recordarles el predicador, y qué caminos va a escoger para llegar allá. Si desde el principio no nos indican en concreto el fin que se proponen, o sea el tema que van a desarrollar y los caminos o modos que van a emplear para hacernos llegar allá, es muy fácil que nuestra mente divague y que la imaginación se dedique a viajar de aquí para allá y que al fin del sermón no sepamos de qué fue que nos hablaban.



Cuando partimos a una excursión iremos más a gusto si de antemano nos emocionan explicando lo interesante del sitio a donde vamos y las especialidades del camino que vamos a recorrer. Y en ese caso de perderlos, aún podremos llegar al sitio a donde nos quieren llevar (Irala).

### 387. CONSEJOS PRACTICOS PARA EL COMIENZO

No se apresure por comenzar a hablar. Mire, si quiere, al público. Cuente hasta diez. O al menos hasta cinco. Después de este silencio de muerte que a Ud. le parecerá una eternidad, respire hondo. El auditorio ya se habrá acomodado bien y estará expectante, aguardando sus primeras palabras. Y Ud. estará ya menos tenso. Por favor, no empiece a hablar demasiado aprisa. No haga como los corredores novatos que corren y sudan mucho al principio y luego están ya agotados antes de terminar la carrera. Vigile el volumen de su voz. No hable demasiado fuerte porque no resistirá y le llegará la ronquera.

### 388. PARA QUITAR EL TEMOR

Dicen los maestros de oratoria que un excelente remedio para alejar el temor a hablar en público es tener algo que decir y decirlo con vehemencia. Tito Livio decía que el temor es tanto mayor cuanto más se ignora lo que hay que decir. La bala que aleja el temor es estar bien preparado.

### 389. SERMONES IMPROVISADOS

Es aterrador constatar el número tan elevado de predicadores que empiezan su sermón sin ningún plan. Cice-

rón decía que en el hablar en público, como en todo asunto importante, para tener éxito se necesita una cuidadosa preparación. Por eso los predicadores y catequistas deberían hacer suyo este bello lema de los scouts: **esté preparado!** Conozca bien el asunto que va a tratar, y verá qué sensación de seguridad y confianza va a conseguir.

### 390. OTROS CONSEJOS DE CARNEGIE

Dale Carnegie gastó muchos años recogiendo en las mejores bibliotecas la mayor cantidad de datos que le fue posible, acerca de cómo hablar en público con éxito. Y luego se dedicó a dar conferencias a quienes deseaban hablar bien en público. Miles de personas de todas las clases sociales asistieron con verdadero provecho a sus conferencias, y con lo que allí enseñaba, publicó su bellísimo libro: "Cómo hablar en público", que es de lo mejor que se ha escrito en el mundo a este respecto. De tan precioso libro entresacamos los siguientes consejos prácticos.

\*No hagamos de nuestro discurso una exposición abstracta. Eso suele aburrir. Entremezclemos con él una sucesión de ejemplos, de comparaciones y de juicios generales.

\*Error imperdonable sería hablarles solamente de lo que a nosotros nos interesa, y no de lo que les interesa a los oyentes. Mientras nos preparamos analicemos a nuestro auditorio y pensemos cuáles serán sus mayores necesidades y sus más vehementes deseos. Muchas veces este adivinar qué es lo que interesa a los oyentes puede darnos la mitad del éxito en el discurso.

\*Amontonar mucho para decir poco. Coleccionar cien pensamientos para decir sólo diez. Aprender seis ejemplos para no contar sino tres. Eso que no se dice le dará fuerza a lo que sí se dice.

\*La preparación no consiste sólo en anotar pensamientos de otros en un papel y aprenderlos. Hay que extraer algo de nosotros mismos, resumirlo y ordenarlo. Hay que hacer trabajar nuestro cerebro para que produzca ideas provechosas.

\*Algunos pronuncian sus discursos a la manera que según Rousseau se deben escribir las cartas de amor: “Empezando sin saber qué es lo que se va a decir y terminando sin saber qué fue lo que se dijo”. Y con ese modo tan desastroso de empezar a hablar se cumple lo que afirmaba Spencer: “Cuando un orador no tiene las ideas en orden, cuantas más ideas tenga, más grande será su confusión”.

\*Siempre conviene mencionar la opinión de personas que el auditorio conoce y estima. Así por ejemplo: lo que afirmaba un santo, o un gran sabio, o un héroe, o un personaje muy popular.

## Capítulo Once

# SERMONES Y DISCURSOS DE PERSONAJES FAMOSOS

## **Sermones y discursos de personajes famosos**

### **391. SERMON DE SAN JUAN CRISOSTOMO ACERCA DE LA LIMOSNA**

San Juan Crisóstomo, el más grande orador de todos los tiempos, dice así en un famoso sermón:

**RECIBIREMOS MAS DE LO QUE DEMOS.** “Cuando repartes limosnas, das dinero y recibirás cielo. Alejas la pobreza de otros y se te acercarán a ti las riquezas de Dios. Das cosas terrenas y recibirás bienes celestiales. Siempre y en toda ocasión necesitas que Dios se compadezca de ti, por eso siempre debes compadecerte de los necesitados. Cuando das a los pobres estás colocando tus riquezas en el banco que más intereses paga: el banco del cielo. Lo que les das a los pobres lo recibe Dios, y El se encarga de multiplicarlo por mil y devolvértelo. Y aunque cuando des limosna estés en pecado, no por eso dejarás de recibir premios de Dios. No recibirás tanto como si estuvieras en gracia, pero sí recibirás y mucho. Cada limosna tuya es una semilla que esparces y te producirá cosechas abundantes... Dios permite que otros padezcan necesidad, para que tú puedas ayudarlos y así le vayas pagando tus pecados... cada pobre que ayudas se convierte en un médico que te trae curación para las enfermedades de tu alma... Las oraciones que los pobres elevan por ti, se convierten en protectores que te libran

de los rayos de la justicia divina... No quita tanto el agua las manchas y la mugre de tus vestidos como la limosna las manchas de tu alma... La ayuda a los pobres va volviendo pura y blanca tu alma... ¿Qué tienes hijos y familia numerosa? La limosna atrae premios del cielo para ellos y los libra de muchos peligros. La buena tierra te devuelve 40 ó 60 ó 100 granos por cada semilla que allí siembras. En cambio el cielo te devuelve multiplicadas por mil las limosnas que repartes... Mira al cielo que te espera y cómpratelo, cómpratelo con tus limosnas (aplausos de los oyentes).

“Algunos me preguntan: “¿Por qué nos hablas tantas veces de la limosna?”. Yo les respondo: “Porque todavía no habéis aprendido bien la lección”. ¿Para qué pasar a la lección siguiente si no has aprendido la lección anterior? ¿Para qué hablarte de otros temas si no te has convencido todavía del gran deber que tienes de ayudar al pobre?... Pero veo con agrado que a la mayor parte de vosotros os gusta que os hable del deber de dar limosna y del modo cómo se debe dar, y de las ventajas y ganancias que la limosna os va a traer. Y es que os habéis dado cuenta de que este tema os trae muy buenas consecuencias. Por eso quiero convertirme en un embajador, embajador de los pobres ante vosotros. La situación grave y difícil de los pobres me obliga a hablar. Y sería una gravísima responsabilidad mía si no hablara muchas veces de lo importante que es ayudar a los necesitados. Oye pues esto que te voy a decir, que es muy importante.

**NO TE AVERGUENCES DE PEDIR PARA EL POBRE**, que Cristo no se avergonzó de pedir por ellos, anunciando que todo favor y ayuda que hacemos a los demás, lo recibe y considera como si lo hubiéramos hecho a El personalmente (S. Mateo 25,40).

**NO TE AVERGUENCES SINO DE UNA SOLA COSA EN EL MUNDO: DE PECAR.** De ayudar al pobre, aun al más miserable y repugnante, no te averguences nunca.

Jesús nos dejó una promesa formidable. Cuando recomendó “lavar los pies a los demás”, o sea prestarles servicios humildes, nos dijo: “Seréis felices si hacéis esto”. (S. Juan 13,17). Promete felicidad a quien presta servicios humildes a los necesitados, y les dará felicidad en esta vida y en la otra.

Dice el Libro santo: “Ayudad a los presos como si fuérais vosotros los que estuviérais presos y necesitados” (Hebreos 13,3). Si estuviéramos en la cárcel, ¿qué deseáramos que hicieran por nosotros? Pues la ley del Señor nos manda “amar al prójimo como nos amamos a nosotros mismos” (S. Lucas 10,26). Llévale al preso las ayudas que desearias que te llevaran a ti, y con eso ya estás cumpliendo lo que mandan la Ley y los Profetas (S. Mateo 22,40).

**DEJADME LLORAR.** “Dejadme llorar, dejadme llorar, viendo lo tacaños que somos para ayudar al necesitado, y eso que también nosotros somos tan pecadores y tan necesitados de que nuestros pecados sean borrados con limosnas. Dios fue tan generoso para contigo que entregó por ti hasta a su propio Hijo. Y Cristo fue tan generoso con nosotros que derramó por nuestra salvación hasta la última gota de su sangre y tú no quieres dar nada por esos pobres por los cuales murió Cristo, ¿y no quieres dar ni un mercado a esos necesitados a los cuales Dios te manda ayudar? Dios te vende el cielo por unas limosnas a los pobres, y tú te quieres quedar amarrado a esta miserable tierra por no dar lo que puedes y debes dar. Me dirás: ¡pero es que mi limosna no remedia los

males! ¿Y qué importa eso? Tu al dar estás obedeciendo a Dios y eso te basta. Dios no te pide sacar al preso de la cárcel, sino hacerle una visita; no te exige sanar al enfermo sino consolarlo. No te manda quitar la pobreza sino aliviarla. Una cosa desea de ti: que tengas más generosidad para con los que necesitan tu ayuda (El pueblo aplaudía y lloraba).

### 392. UN SERMON DE DON BOSCO ACERCA DE LA VIRGEN MARIA

HERMANOS: “María ama a la juventud, y por lo tanto ama y bendice mucho a quienes se dedican a hacer bien a los jóvenes. Porque Ella es Madre, y las madres se preocupan más por los hijos más pequeños que por los adultos; porque los pequeños son más inocentes; porque los jóvenes están en mayor peligro de ser engañados y ser llevados hacia los vicios.

Además los jovencitos le representan más a lo vivo a Jesús que pasó su infancia y su juventud bajo sus ojos maternos.

Sabiendo pues que la Madre de Dios os ama tanto, escuchad con atención lo que os voy a decir: “Si queremos gracias y favores recurramos a María, recemos a María; pero para que Ella interceda por nosotros es necesario demostrarle nuestra verdadera devoción en tres cosas: a) Evitar a toda costa el pecado y procurar mantenerlo siempre alejado de nosotros. Nada hay que nos pueda hacer más daño y que disguste más a nuestra Señora y a su Santísimo Hijo, que el pecado. Una vez había un joven que ofrecía a la Virgen oraciones, obras buenas y limosnas, pero no se apartaba de ciertos pecados. Y una noche vio en un Sueño que la Virgen Santí-

simas se le aparecía y le presentaba una bandeja con las más bellas y atrayentes frutas: manzanas, uvas, peras, etc., pero todas cubiertas con el sucio trapo con el que se había limpiado las llagas un enfermo. La Virgen decía: “Recibe las frutas y come”. Pero el joven le contestó: “Señora las frutas son muy hermosas, pero el trapo con que están cubiertas es tan asqueroso, que no me atrevo a recibir esas frutas porque me vomitaría”. Entonces la Reina del cielo le respondió: “Así son las ofrendas y oraciones que tú me ofreces: muy bellas y atrayentes, pero vienen todas cubiertas con un trapo horrible: esos pecados que sigues cometiendo y que no quieres dejar de cometer”. Al día siguiente el joven se despertó muy preocupado por este sueño, pero desde ese mismo día dejó las ocasiones de pecar y abandonó definitivamente esos pecados que tan antipática hacían su vida ante Nuestro Señor.

La segunda condición para que nuestra devoción a la Virgen sea verdadera es IMITARLA EN SUS VIRTUDES, especialmente en su gran caridad y en su gran pureza. Una devoción a María que no consiga un mejoramiento en nuestra vida no es verdadera devoción. Si rezamos a la Virgen y seguimos en nuestros pecados como antes, puede ser que nuestra devoción sea falsa. El verdadero devoto de Nuestra Señora la imita a Ella en su amor al prójimo. “María, dice la Biblia fue corriendo a ayudar a Isabel”. Fue corriendo porque los favores hay que hacerlos pronto sin hacerse de rogar. Las personas más devotas de María son siempre las que tratan con más caridad y generosidad a los demás.

Y hay una tercera condición para que nuestra devoción a la Reina Celestial sea verdadera: demostrarle con acciones externas, pequeñas pero frecuentes, el gran amor que le tenemos. Por ejemplo: llevar siempre su

medalla y besar esa imagen de la Virgen al levantarse o al acostarse. Tener su estampa en el pupitre o mesa de trabajo para acordarse de ella e invocarla. Colocar un bello cuadro de la Madre de Dios en nuestra habitación. Adornar las imágenes de la Virgen en el mes de mayo. Ofrecer por Ella alguna pequeña mortificación o alguna obra buena o una pequeña limosna los sábados o las fiestas marianas, etc. Narrar a otros los favores que María Auxiliadora ha hecho a sus devotos (la genuina devoción a la Virgen es prendediza, es contagiosa. Los que la aman le prenden a otros esta devoción). Repartir estampas o imágenes de Nuestra Señora, etc. Ella nos dice "SI TU HACES ALGO POR MI, YO HARE MUCHO POR TI".

**Recordad siempre:** en toda ocasión, en toda angustia, en toda necesidad hay que recurrir a María. Ella puede lo mismo que puede Dios, aunque lo puede de distinta manera. Dios cuando quiere algo, lo hace. Y María cuando quiere algo, lo pide a su Hijo que es Dios. Y Jesucristo que es el mejor hijo del mundo, y que en el cielo sigue teniendo las mismas cualidades de buen hijo que tenía en la tierra, nada le niega a su amadísima Madre. Por eso recurrir a María es señal segura de obtener todo lo que necesitamos.

Estad seguros de que todas las gracias que pidáis a esta buena Madre os serán concedidas. PERO HAY TRES GRACIAS QUE OS RECOMIENDO PEDIRLE A ELLA TODOS LOS DIAS, sin cansarnos nunca de pedir las porque son importantísimas para vuestra salvación: 1o. Evitar siempre el pecado mortal y conservar la gracia de Dios. 2o. Huir siempre de toda amistad dañosa para el alma. 3o. Conservar siempre la bella virtud de la castidad. Para obtener estas tres gracias yo he recomendado muchas veces una novena que consiste en esto: Rezar

cada día tres Padrenuestros, Ave María y Gloria. Después de cada gloria se dice: "Sea alabado y reverenciado en todo momento el Santísimo Sacramento. Y después de cada salve se dice: "María Auxiliadora, rogad por nosotros".

**HAY DOS ALAS PARA VOLAR AL CIELO:** La una es la comunión frecuente, la otra la devoción a la Santísima Virgen.

### 393. DISCURSO DEL SABIO ANDRES BELLO. CIENCIAS Y LETRAS

Las ciencias y la literatura llevan en sí la recompensa de los trabajos y vigilias que se les consagran. No hablo de la gloria que ilustra las grandes conquistas científicas; no hablo de la aureola de inmortalidad que corona las obras del genio. A pocos es permitido esperarlas. Hablo de los placeres más o menos elevados, más o menos intensos, que son comunes a todos los rangos en la república de las letras. Para el entendimiento como para las otras facultades humanas, la actividad es en sí misma un placer; placer que como dice un filósofo escocés, sacude de nosotros aquella inercia a que de otro modo nos entregaríamos en daño nuestro y de la sociedad. Cada senda que abren las ciencias al entendimiento cultivado, le muestra perspectivas encantadas; cada nueva faz que se le descubre en el tipo ideal de la belleza, hace estremecer deliciosamente el corazón humano, criado para admirarla y sentirla. El entendimiento cultivado oye en el retiro de la meditación las mil voces del coro de la naturaleza; mil visiones peregrinas revuelan en torno a la lámpara solitaria que alumbrá sus vigilias. Para él sólo se desenvuelve en una escala inmensa el orden de la naturaleza; para él sólo se atavía la creación de toda su magnificencia, de todas sus galas. Pero las letras y las ciencias, al mismo tiempo que dan un ejercicio delicioso al entendi-

miento y a la imaginación, elevan el carácter moral. Ellas debilitan el poderío de las seducciones sensuales; ellas desarmarían de la mayor parte de sus terrores a las vicisitudes de la fortuna. Ellas son, después de la humilde y contenta resignación del alma religiosa, el mejor preparativo para la hora de la desgracia. Ellas llevan el consuelo al lecho del enfermo, al asilo del proscrito, al calabozo, al cadalso. Sócrates, en vísperas de beber la cicuta, ilumina su cárcel con las más sublimes especulaciones que nos ha dejado la antigüedad gentílica sobre el porvenir de los destinos humanos. Dante compone en el destierro su Divina Comedia. Lavoisier pide a sus verdugos un plazo breve para terminar una investigación importante. Chenier, aguardando por instantes la muerte, escribe sus últimos versos que deja incompletos para marchar al patíbulo.

Tales son las recompensas de las letras, tales son sus consuelos. Yo mismo, aun siguiendo de tan lejos a sus favorecidos adoradores, yo mismo he podido participar de sus beneficios y saborearme con sus goces. Adornaron de celajes alegres la mañana de mi vida, y conservan todavía algunos matices al alma, como la flor que hermosa las ruinas (Bello, Discurso en la instalación de la Universidad Chilena).

39                    SUIVIENTE MC.                    CAL.

Uno de los más famosos predicadores de Bogotá en los finales del siglo XIX.

## RELIGION Y PATRI

El Dios que me escucha, y registra el fondo de nuestras conciencias, ha sancionado y bendecido el amor a la patria. Para fundar una nacionalidad, liberta el Señor a

Israel; llena el lugar del cautiverio de prodigios y espantos; al paso del pueblo escogido abre los mares, saca agua de las rocas, sobre el fuego del desierto echa frescura, sobre la devastación, sustento. Lleva a su pueblo de la mano a la tierra prometida, se la entrega, le impone su engrandecimiento y su defensa. Israel proveerá a su integridad; defenderá palmo a palmo las fronteras de la patria sin dejarse arrancar una línea; batallará día y noche sin tregua ni descanso, sin economizar su sangre ni su oro, contra el oriente y el occidente, contra los ímpetus de la ambición y los embates de la codicia. Y ese amor a la patria, prendido por la mano de Dios mismo, alimentando, atizado por la voz de los profetas, hará en medio de su pequeñez a Israel invencible; ese amor inspirará el valor en la pelea, la tenacidad en la defensa, así como también la dignidad en la derrota, los llantos del destierro, los sollozos de las arpas en los sauces de Babilonia.

Y cuando el Omnipotente quiso imponer a ese pueblo el mayor de todos los castigos, cuando extremó sobre él su justicia como había extremado su misericordia, lo aventó sobre la faz del mundo, lo dispersó sobre la tierra, lo dejó sin patria.

El amor a la patria, compasión por sus amarguras, el dolor por sus desastres, se ennoblecen y se santifican al pasar por el corazón de Nuestro Señor Jesucristo. Próximo a la pasión, contemplando por última vez aquella ciudad tan amada y tan ingrata, dejó escapar de sus labios como el supremo adiós: "Jerusalén, Jerusalén. ¡Cuántas veces quise recoger a tus hijos como recoge la gallina a sus polluelos debajo de sus alas!". Y poco después en la vía dolorosa, el coronar el Gólgota y el ápice del sufrimiento, como para enseñarnos que el dolor propio nada es y nada vale ante los dolores de la patria, ex-

clama: “Hijas de Jerusalén, no lloréis sobre mí sino sobre vosotras y sobre vuestros hijos, porque los días aciagos se aproximan, y si con el árbol verde obran así, ¿qué les irá a pasar con los árboles secos?”

La extinción del amor patrio revela en la fisonomía de las naciones la decrepitud o la muerte; así como la intensidad de ese amor es señal de longevidad, distintivo de altos destinos, sello de una vocación de grandeza (Monseñor Zaldúa).

### 395. EJEMPLO DE EPILOGO CON PASION ORATORIA

“María. Tu nombre bendito lo balbucimos en la aurora de nuestra vida, sentados sobre las rodillas de nuestra madre; tu nombre más dulce que la miel ha sido siempre, en todas las horas de nuestra existencia, el faro que nos señalaba el puerto, la tabla de salvación, el bálsamo que cicatrizaba nuestras heridas, la fuente de consuelo para nuestro corazón lacerado por tantos dolores. Tu nombre también, oh dulce Madre, como lo esperamos, será la última palabra que pronunciamos en la tierra, y la primera melodía que oigamos en la eternidad”. (Pbro. Murcia Riaño).

### 396. DISCURSO DE DON JOSE JOAQUIN CASAS

Realizado en el Senado de la República en el año 1913, para pedir que el Congreso Nacional se uniera a la Celebración del Congreso Eucarístico.

Refutación: ¿Qué hay en el proyecto que pueda envolver una intención partidarista, o que pueda motejarse de inconstitucional o de inconveniente? La reunión del

Congreso Eucarístico es un hecho anunciado con la mayor publicidad y en que deben tomar parte todas las clases y categorías sociales. Los congresos eucarísticos verificados recientemente en grandes capitales europeas, en Londres, en Madrid y en estos últimos días en Malta; esas espléndidas reuniones de católicos de todas las partes del mundo, que presididos por emperadores y reyes, y a veces con la ayuda de un gobierno como el protestante de Inglaterra, acuden a postrarse a los pies de Jesucristo, pueden enseñar a los honorables miembros de la minoría el carácter de la gran solemnidad que por primera vez vamos a presenciar en Colombia. ¿Qué hay en eso de banderizo o de inconveniente? ¿Qué hay de inconveniente en elevar un monumento a la fe de un pueblo?

Se ha dicho que el proyecto es inconstitucional y extraño a las labores del Congreso; pero, ¿no es verdad que la Constitución de la República declara y reconoce que la Religión católica, apostólica y romana es la de la Nación, y ordena que los poderes públicos la respeten y protejan como esencial elemento de orden social? ¿Y no es verdad que uno de los más eficaces modos de llevar a la práctica ese respeto y esa protección es interpretar por medio de leyes las más arraigadas convicciones del pueblo, y fomentar sus sentimientos religiosos, como aspira a lograrlo el proyecto que se discute? ¿Cómo ha de ser contrario este proyecto a una constitución francamente católica? Dios no es extraño en ninguna parte dentro de la casa donde se hacen las leyes, y mucho menos dentro de un parlamento que ha jurado cumplir una constitución en que se invoca a Dios como fuente suprema de toda autoridad. ¿Hay algo de partidarista, hay algo de banderizo o de inconveniente en acudir a Dios para pedirle que derrame sus beneficios y haga salir su luz sobre buenos y malos y nos dé la paz, la paz verdadera, de que tanta necesidad tenemos?



**Conclusión:** Honorables Representantes: el Congreso Eucarístico se verificará, y en él tomarán parte todos los católicos de Colombia; a él acudirán todos los gremios, todas las clases, todas las condiciones, todas las edades; en él estarán representadas nuestras madres, nuestras esposas y nuestros hijos; a él debemos acudir nosotros como representantes de la nación católica. La Hostia Sagrada que el 6 de agosto de 1538 fue elevada al cielo por vez primera en la altura de estos Andes, por manos de un humilde fraile dominico, volverá a elevarse con solemnidad no usada, en medio de las adoraciones y los cantos de júbilo de un pueblo inmenso. La ley que ahora estudiamos será grabada en duro mármol; y cuando el eco de estas discusiones haya pasado, y cuando el oleaje de los siglos se haya llevado hasta el último vestigio de cada uno de nosotros, la Hostia santa, la Hostia saludable, seguirá elevándose delante de ese mármol, y la generación de entonces seguirá clamando como la de ahora: ¡Cristo vive, Cristo impera! (Casas).

### 397 UN SERMÓN DE SEMANA SANTA

**El célebre orador P. Nossa, describe así la Agonía en el Huerto:**

En aquella noche de Getsemaní, Jesús representa en su imaginación la manera como lo van a atormentar. Ve cómo uno lo prende, otro lo amarra, un tercero lo empuja, alguien le insulta, y varios andan buscando testigos falsos contra él. Aquél le da un tremendo bofetón... y ya se siente llevado casi a rastra hasta los sótanos del palacio. Uno le ata un pañuelo sobre los ojos y los demás lo abofetean entre burlas humillantes. Siente que amanece: allá lo llevan por entre gritos burlescos hasta el palacio de Pilato. Luego donde Herodes, y otra vez de vuelta,

vestido de loco. Dan vueltas con él de aquí para allá como con un estúpido imbécil. Y siente las carcajadas lúbricas de Herodes y su camarilla. Es llevado y traído, escupido y rechazado, y ahora: ¡horror! Lo van a flagelar. Su naturaleza humana se revoluciona. ¡No! ¡No! La sangre atemorizada corre a refugiarse en el corazón. “Padre —grita— si es posible aleja de mí este cáliz”. Pero ante el silencio de Dios Padre, Cristo se sobrepone y da el ¡Sí! ¡Sí!, heroico, que lanza a borbotones la sangre por las venas, e incontenible chorrea por sus mejillas aterradas.

Se levanta. Necesita consuelo. Lo buscará en sus discípulos, pero...están dormidos. “Señor, tampoco en nosotros encontrarás consuelo. Seguiremos haciéndote el mayor de los ultrajes que es: amarte poco” (S. Buenaventura).

Y vuelve a orar de nuevo. Y de nuevo se le presenta ante su imaginación el fantasma de su propia pasión. Ya se siente amarrado, semidesnudo, atado a una columna muy baja, totalmente encorvado. Ya oye silbar los fuetazos. ¡Oh, cómo cimbran sobre sus sensibles espaldas! Ya siente caer el segundo y el tercer fuetazo sobre el mismo sitio. ¡Cómo sangra, cómo duele! ¡Ah, y lo triste es que será sin resultado para tantos duros de corazón que seguirán cantando y riendo en su camino hacia la condenación eterna! ¿Y siente esos fuetazos agudos, con garfios de metal o puntas de marfil, que llegan hasta el estómago, le hieren el rostro, y ahora?... ¡Ah! han terminado. No, no han terminado. Al soltarlo de la columna cae desmayado en el charco de su propia sangre. Pero lo sacuden, lo despiertan, porque el drama apenas está empezando. ¿Terminar ya? No, no, gritan nuestros pecados, es necesario seguir cebando nuestra crueldad en la inocencia del que borrará nuestras manchas.

Allá corren, allá gritan. Un pedazo de manto rojo, desteñado y viejo, de un adorno de una ventana; una caña de arrear bueyes. Sí, ahora que su cuerpo agoniza de dolor hay que cebarse en él. Ahí vienen.

Con un empujón lo echan sobre la cepa. Le ponen encima el manto de burlas. Y se oyen sus gritos y sus carcajadas. Pero falta algo más.

Se escucha el crack de las ramas espinosas que se parten. Ahí vienen. ¡Ahí viene la corona de espinas!

Risas, grito, silencio... Se acercan, y con una fuerza digna de otro oficio, se la clavan en su santa piel tan delicada, y su dolor es acompañado con silbidos y con aplausos de ludibrio. Pero basta. Que el pueblo quiere ver a su "rey" y hay que presentárselo. ¡Que salga, que salga al balcón!

Y allí se siente Jesús: presentado al populacho. ¡Qué silencio! ¡Qué emoción! La gente se estremece. De los ojos de muchos brotan las lágrimas y están dispuestos a gritar: No, Pilato, no tienes derecho a vengarte tan espantosamente de un hombre contra quien nada grave se ha comprobado. Y ya van a empezar a gritar a su favor, pero en ese momento aparece el odio de los escribas y fariseos, odio judío, odio satánico, que se riega como combustible de locura, con estas frases: "Si no piden que lo condenen, no nos pidan después favores a nosotros", y el pueblo atemorizado seca sus lágrimas y empuja a gritar el "crucifícale".

Y el Presidente se asusta, y lo sentencia a la cruz, la más horrorosa de las muertes. "No, No", vuelve a gritar su naturaleza humana. "No, no por nada del mundo", y de nuevo la sangre corre presurosa a buscar refugio en el

corazón. Jesús clama otra vez: "Padre, si es posible, quita de mí este cáliz de amargura". Silencio solemne...dormidos los discípulos, quietas las hojas de los árboles...el rocío parece que ha dejado de caer...la justicia de Dios calla...silencio! Y Jesús da de nuevo su "Sí", mil veces bendito: "Sí, Padre, si no es posible que pase de mí este cáliz, hágase tu santa Voluntad...y el SI generoso lanza de nuevo a borbotones la sangre hacia las manos y los pies para que sea derramada al ser atravesados por los clavos, y a la cabeza para que en goterones vaya cayendo sobre las piedras del camino y sea absorbida por los terrones donde está reclinada su dulce faz, y donde emocionados la verán y adorarán sus discípulos cuando días después vengan a recorrer pesarosos los pasos de su pasión.

### 398. UN DISCURSO MUY FAMOSO DE DONOSO CORTES

#### LA BIBLIA, EL LIBRO POR EXCELENCIA

Hay un libro, tesoro de un pueblo, que es hoy fábula y ludibrio de la tierra, y que fue en tiempos pasados la estrella del Oriente, adonde han ido a beber su divina inspiración todos los grandes poetas de las regiones occidentales del mundo, y en el cual, han aprendido el secreto de levantar los corazones y de arrebatarse las almas con sobrehumanas y misteriosas armonías. Este libro es la Biblia, el libro por excelencia.

En él aprendió Petrarca a modular sus gemidos; en él vio Dante sus terroríficas visiones; de aquella fragua encendida sacó el poeta de Sorrento los espléndidos resplandores de sus cantos. Sin él, Milton no hubiera sorprendido a la mujer en su primera flaqueza, al hombre en su primera culpa, a Luzbel en su primera conquista, a

Dios en su primer ceño; ni hubiera podido decir a las gentes la tragedia del Paraíso, ni cantar, con canto de dolor, la mala ventura y triste hado del humano linaje.

Y para hablar de nuestra España, ¿quién enseñó al maestro Fr. Luis de León a ser sencillamente sublime? ¿De quién aprendió Herrera su entonación alta, imperiosa y robusta? ¿Quién inspiraba a Rioja aquellas lúgubres lamentaciones llenas de pompa y majestad y henchidas de tristeza, que dejaba caer sobre los campos marchitos, y sobre los mustios collados, y sobre las ruinas de los imperios, como un paño de luto? ¿En cuál aprendió Calderón a remontarse a las eternas moradas sobre las plumas de los vientos?

¿Quién puso delante de los ojos de nuestros grandes escritores místicos los oscuros abismos del corazón humano? ¿Quién puso en sus labios aquellas santas armonías, y aquella vigorosa elocuencia, y aquellas tremendas imprecaciones, y aquellas fatídicas amenazas, y aquellos arranques sublimes, y aquellos suavísimos acentos de encendida caridad y de castísimo amor, con que unas veces ponían espanto en la conciencia de los pecadores, y otras levantaban hasta el arrobamiento las limpias almas de los justos? Suprimid la Biblia con la imaginación, y habréis suprimido la bella, la grande literatura española, o la habréis despojado al menos de sus destellos más sublimes, de sus más espléndidos atavíos, de sus soberbias pompas y de sus santas magnificencias.

¿Y qué mucho, señores, que las literaturas se deslustren, si con la supresión de la Biblia quedarían todos los pueblos asentados en tinieblas y en sombra de muerte? Porque en la Biblia están escritos los anales del cielo, de la tierra y del género humano; en ella, como en la divinidad misma, se contiene lo que fue, lo que es y lo que se-

rá: en su primera página se cuenta el principio de los tiempos y el de las cosas, y en su última página el fin de las cosas y el de los tiempos.

Comienza con el Génesis, que es un idilio; y acaba con el Apocalipsis de San Juan, que es un himno fúnebre. El Génesis es bello como la primera brisa que refrescó a los mundos; como la primera aurora que se levantó en el cielo; como la primera flor que brotó en los campos; como la primera palabra amorosa que pronunciaron los hombres; como el primer sol que apareció en el Oriente. El Apocalipsis de San Juan es triste como la última palpitación de la naturaleza, como el último rayo de luz, como la última mirada de un moribundo.

Y entre este himno fúnebre y aquel idilio vense pasar, unas en pos de otras, a la vista de Dios, todas las generaciones, y unos en pos de otros todos los pueblos: las tribus van con sus patriarcas; las repúblicas con sus magistrados; los reinos con sus reyes; los imperios con sus emperadores; Babilonia pasa con su abominación; Nínive con su pompa; Menfis con sus sacerdocio; Jerusalén con sus profetas y su templo; Atenas con sus artes y con sus héroes; Roma con su diadema y con los despojos del mundo. Nada está firme sino Dios; todo lo demás pasa y muere, como pasa y muere la espuma que va deshaciendo la ola.

Allí se cuentan y se predicen todas las catástrofes: y por eso están allí los modelos inmortales de todas las tragedias; allí se hace el recuento de todos los dolores humanos; por eso las arpas bíblicas resuenan lúgubremente, dando los tonos de todas las lamentaciones y de todas las elegías. ¿Quién volverá a gemir como Job cuando, derribado en el suelo por una mano excelsa que le oprime, hiende con sus gemidos y humedece con sus

lágrimas los valles de Idumea? ¿Quién volverá a lamentarse como se lamentaba Jeremías en torno de Jerusalén, abandonada de Dios y de las gentes? ¿Quién será lúgubre y sombrío como era sombrío y lúgubre Ezequiel, el poeta de los grandes infortunios y de los tremendos castigos, cuando daba a los vientos su arrebatada inspiración, espanto de Babilonia?

Cuéntanse allí las batallas del Señor, en cuya presencia son vanos simulacros las batallas de los hombres: por eso la Biblia, que contiene los modelos de todas las tragedias, de todas las elegías, y de todas las lamentaciones, contiene también el modelo inimitable de todos los cantos de victoria. ¿Quién cantará como Moisés, del otro lado del mar Rojo, cuando cantaba la victoria de Jehová, el vencimiento de Faraón, y la libertad de su pueblo? ¿Quién volverá a cantar un himno de victoria como el que cantaba Débora, la sibila de Israel, la amazona de los hebreos, la mujer fuerte de la Biblia?

Y si de los himnos de victoria pasamos a los himnos de alabanza, ¿en cuál templo resonaron jamás como en el de Israel cuando subían al cielo aquellas voces suaves, armoniosas, concertadas con el delicado perfume de las rosas de Jericó y con el aroma del incienso de Oriente?

Si buscáis modelos de la poesía lírica, ¿qué lira habrá comparable con el arpa de David, el amigo de Dios, el que ponía el oído a las suavísimas consonancias, y a los dulcísimos cantos de las arpas angélicas; o con el arpa de Salomón, el rey sabio y felicísimo, que puso la sabiduría en sentencias y en proverbios, y acabó por llamar vanidad a la sabiduría; que cantó el amor y sus regalados dejes, y su dulcísima embriaguez, y sus sabrosos transportes, y sus elocuentes delirios?

Su buscáis modelos de la poesía bucólica, ¿en dónde los hallaréis tan frescos y tan puros como en la época bíblica del patriarcado, cuando la mujer, la fuente y la flor eran amigas, porque todas juntas y cada una de por sí eran el símbolo de la primitiva sencillez y de la cándida inocencia? ¿Dónde hallaréis sino allí los sentimientos limpios y castos, y el encendido pudor de los esposos, y la misteriosa fragancia de las familias patriarcales?

Y ved, señores, por qué todos los grandes poetas, todos los que han sentido sus pechos devorados por la llama inspiradora de un Dios, han corrido a aplacar su sed en las fuentes bíblicas, de aguas inextinguibles, que ora forman impetuosos torrentes, ora ríos anchurosos y hondables, ya estrepitosas cascadas y bulliciosos arroyos, o tranquilos estanques y apacibles remansos.

Libro prodigioso aquel, señores, en que el género humano comenzó a leer treinta y tres siglos ha, y con leer en él todos los días, todas las noches y todas las horas, aún no se ha acabado su lectura. Libro prodigioso aquel en que se calcula todo, antes de haberse inventado la ciencia de los cálculos; en que, sin estudios lingüísticos, se da noticia del origen de las lenguas; en que, sin estudios astronómicos, se computan las revoluciones de los astros; en que, sin documentos históricos, se cuenta la historia; en que, sin estudios físicos, se revelan las leyes del mundo.

Libro prodigioso aquel, que lo ve todo y que lo sabe todo; que sabe los pensamientos que se levantan en el corazón del hombre, y los que están presentes en la mente de Dios; que ve lo que pasa en los abismos del mar, y lo que sucede en los abismos de la tierra; que cuenta o predice todas las catástrofes de las gentes, y en donde se encierran y atesoran todos los tesoros de la misericordia, todos los tesoros de la venganza.

Libro en fin, señores, que, cuando los cielos se repliegan sobre sí mismos como un abanico gigantesco, y cuando la tierra padezca desmayos, y el sol recoja su luz y se apaguen las estrellas, permanecerá él solo con Dios, porque es su eterna palabra, resonando eternamente en las alturas...

(Fragmento del discurso pronunciado el 16 de Abril de 1843 al ingresar su autor en la Real Academia de la Lengua).

### 3. EL ESPÍRITU SANTO

En 1960 el más impactante quizás de los fundadores y apóstoles de la segunda mitad del siglo veinte, el P. José María Escrivá, hizo la siguiente "Plática" acerca del Espíritu Santo y Pentecostés.

"La experiencia de nuestra debilidad y de nuestros fallos, el aparente fracaso en los apostolados, y el comprobar la realidad del pecado y de las limitaciones humanas, es una tentación para nuestra fe, y puede hacer que lleguen la frustración, la duda y el desánimo. Es entonces cuando tenemos que poner a prueba el poder y la bondad del Espíritu Santo. Por grandes que sean nuestras limitaciones y miserias, podemos mirar al cielo con alegría: Dios nos ama, nos perdona, y nos envía su Divino Espíritu para que nos guíe. La presencia y la acción del Espíritu Santo es la señal de que no estamos solos.

En el Credo lo llamamos "Señor y Dador de Vida", y en verdad que su presencia vital y fortificante viene a comprobar la frase de Isaías: "La mano de Dios no se ha vuelto corta ni perezosa para con nosotros" (Is. 59). Dios no es menos poderoso ahora que en otras épocas ni su amor ha disminuido ni siquiera una millonésima parte.

La acción del Espíritu Santo puede pasar inadvertida porque los planes de Dios no se publican como propaganda, y porque nuestros pecados colocan una nube que oscurece los planes divinos. Pero la fe nos recuerda que Dios obra constantemente y que con su gracia nos dirige momento por momento.

La tradición cristiana ha resumido nuestra actitud hacia el Espíritu Santo en una sola palabra: **DOCILIDAD**. Ser sensibles a lo que el Paráclito promueve a nuestro alrededor y en nosotros mismos. A los carismas que distribuye entre los que nos rodean, a los movimientos e instituciones que suscita, y a los afectos y decisiones que hace nacer en nuestro corazón.

El bello himno de la fiesta de Pentecostés recuerda alguna de las acciones que día por día y segundo por segundo, lleva a cabo el Espíritu Santo: "Manda luz desde el cielo —es descanso en nuestro esfuerzo— gozo que enjuaga las lágrimas y reconforta en los duelos —sana el corazón enfermo— doma al espíritu indómito —guía al que tuerce el sendero—. Reparte sus siete dones —según la fe de sus siervos—. Salva al que busca salvarse y nos lleva al gozo eterno.

La fe en el Espíritu Santo no debe ser una creencia vaga en su presencia en el mundo, sino una fe plena y completa de que el Divino Espíritu es el Enviado por Cristo para obrar en nosotros la santificación que El mereció en la tierra.

¿Cómo pretender amar al Espíritu Santo y no amar a la Iglesia? ¿Y dedicarse sólo a señalar sus deficiencias sin sentirse hijo de ella? Claro está que la Iglesia tiene grandes defectos porque está compuesta por cristianos que llevamos los grandes tesoros de la gracia en vasos de ba-

ro (2 Cor. 4) y aunque la gracia de Dios nos fortalece y nos asiste, sin embargo nuestra concupiscencia, nuestro comodismo y nuestro orgullo nos llevan a caer en pecado. Por eso desde hace muchos años yo al rezar el Credo digo: “Creo en la Iglesia que es Una, Santa Católica y Apostólica”, y añado para mis adentros: “y lo es y lo será a pesar de los pecados de los demás y de los pecados míos”.

Hoy Día de Pentecostés es el “Cumpleaños de la Iglesia”. Ella nació oficialmente en este gran día. Y el Espíritu Santo nos lleva a no juzgar a la Iglesia a manera meramente humana, fijándonos solamente en las miserias de ciertos eclesiásticos y de ciertos cristianos. Obrar así es quedarse solo en la superficie. La Iglesia es Cristo presente entre nosotros, y el Espíritu Santo obrando junto a nuestra debilidad. No somos una manada de huérfanos. Hay un Padre amoroso que nos guía desde el cielo precisamente porque “El modeló cada corazón y sabe de qué barro somos hechos” (Salmo 32) y “Como dista el oriente del occidente así aleja de nosotros nuestras culpas (Salmo 102). Podemos desconfiar de los hombres, y cada uno está obligado a desconfiar de sí mismo y a repetir cada día: “He pecado mucho por mi gran culpa”, pero no tenemos derecho a dudar de la Bondadosa Providencia de Dios y del poder inmenso del Divino Espíritu.

Dudar del origen divino de la Iglesia y de la eficacia salvadora de su predicación y de sus sacramentos, es dudar de Dios mismo y de la presencia y venida del Espíritu Santo.

Entre los dones que debemos pedir al Espíritu Santo está el de piedad, que nos lleva a amar a Dios con amor de hijos agradecidos y a llamarlo “Padre Querido” (Gál.

4) y nos lleva a la oración sin anonimato, cara a cara con Dios, sabiendo que no hay cristianos de segunda categoría sino que a todos nos tiene destinados su amor a llegar a su amistad perfecta en la santidad. Por falta de este don del Espíritu Santo es que muchos no rezan, porque les falta el amor que es necesario para poder charlar con Dios.

Pidamos también el don de la Sabiduría: que nos pone en condiciones de poder juzgar rectamente sobre los objetos y situaciones de la vida, y nos hace apreciar a Dios como mejor se puede en esta tierra. Los que tienen este amor aprecian mucho las maravillas de la creación, porque la fe no achica el ánimo sino que le hace ver todo lo consolador y entusiasmante que hay en la existencia; si tuviéramos verdaderamente el don de la Sabiduría, al percibir lo que es en realidad el mundo que nos rodea, sentiríamos como Jesús: “Comasión, al ver la multitud como ovejas sin pastor” (Mt. 9,36) y trataríamos de hacer algo más por la salvación de las almas. El espíritu Santo agranda el corazón, hace sentir a Dios más cerca, y produce una gran inclinación a amar a Nuestro Señor y a trabajar por el prójimo. Quiera Dios que así sea.

#### 400. SERMON DE FRAY LUIS DE GRANADA: EL JUICIO

“Piensa en lo que te espera al final de la vida y disminuirán tus pecados” (Ecles.).

El salmista dice: “No entres en juicio con tu siervo, porque ningún hombre vivo es inocente frente a ti” (S 142). S. Arsenio moribundo siente temor al juicio. Le dicen los discípulos: ¿Y tú ahora temes? Y les responde: “No se os haga raro, este temor no es nuevo en mí...”

siempre lo tuve”. S. Agaton tiene temor: ¿pero habiendo llevado vida tan santa? le dicen sus discípulos.—Es que los juicios de Dios son distintos a los de los hombres.

San Gregorio decía: “Los prudentes piensan en el juicio que les va a hacer el Divino Juez, y procuran prepararse cada día para ese juicio y si a veces no les angustian malas obras, sí los afanan los malos pensamientos”.

Si tanto temen los santos, ¿qué diremos los pecadores? Si tiembla el cedro del Líbano, ¿qué diremos las cañas del desierto? No se trata de perder la vida temporal sino de la vida eterna. No tendrás sino tus obras y tu conciencia...¿de qué me aprovecharán en ese momento mis honras y dignidades, si sólo me queda el vestido de muerto y el ataúd, y salen a recibirme los gusanos? De los deleites pasados sólo quedan sus excrementos: sus remordimientos. He vivido en toda clase de pecados y no hice caso a los llamamientos de la conciencia, ¿y ahora qué voy a cosechar?

Considera: 1o. ¿Qué tan grande será la pena que sentirás a la hora de la muerte por las ofensas que hiciste a Dios? 2o. ¿Qué será lo que en aquella hora desearías haber dicho y hecho por Dios, para tenerlo amigo y contento? 3o. ¿Qué clases de penitencias y trabajos y obras buenas desearás entonces haber hecho para ir pagando tus pecados?...Que de tal manera que te vayas portando desde ahora como desearás en la hora de la muerte haberte comportado...

Esa piel que tantos pecados cometió e hizo cometer, será ahora un pellejo sucio y lleno de pus y de gusanos... Esa boca que semejantes cosas decía y tanto comía y no se mortificaba: ¿será gusanos, pus, hediondez, y qué te has llevado? Esas riquezas que amontonaste, ¿cuánto te

llevaste? tu vestido de muerto y tu ataúd, y de allí no te mueves. El más lindo rostro del mundo, la piel más exquisita, ahí está: debajo de tierra o entre ladrillos en un sepulcro o morada, agusanada, podrida, asquerosa. ¿Cuántos amigos te acompañarán? Cuántas obras buenas hayas hecho. Aquellos ojos que tantas imprudencias miraron, serán huecos que huelen a mal...ratones pasan por ellos...aunque seas tan rico y poderoso como Alejandro Magno, en un ataúd estarás y allí te quedarás... ¿Y tu alma? ¿Y tu puesto en la eternidad?

Oh locura no prepararse para ese trance: mirarás tu vida y te avergonzarás...allí se determina lo que para siempre ha de ser... ¿Cuánta fe muerta sin obras buenas! ¿Cuán poco fruto en esas manos y cuánto escándalo dado a tantas personas! ¿Qué diéramos por no haber clavado los ojos en escenas indebidas ni hablado lo malo, ni obrado malas acciones, y sí haber obrado el bien y reza-do mucho más y dado siempre buen ejemplo a todos!

En el día del Juicio repetiremos lo que dijo la Samaritana: “Me dijo todo lo que he hecho” (S. Juan 4,39) y se cumplirá lo que anunció el Señor: “Llega la hora en que todos los que están en los sepulcros oirán la voz del Hijo de Dios, y los que obraron el bien resucitarán para la vida, y los que han hecho el mal, para la condenación” (S. Juan 5,28). Todavía tenemos tiempo para elegir cuál de los dos destinos preferimos. Ya que somos inteligentes, elijamos el que más nos conviene eternamente.

Todo para mayor Gloria de Dios.

\*\*\*\* FIN \*\*\*\*

## INDICE

<b>CAPITULO PRIMERO</b>	
Importancia de la predicación .....	5
<b>CAPITULO SEGUNDO</b>	
Defectos que hay que evitar .....	47
<b>CAPITULO TERCERO</b>	
Cualidades que hay que conseguir .....	95
<b>CAPITULO CUARTO</b>	
Cómo hablaron los grandes triunfadores .....	151
<b>CAPITULO QUINTO</b>	
Temas que conviene tratar en la predicación ..	193
<b>CAPITULO SEXTO</b>	
Como preparar un sermón o una Catequesis ...	215
<b>CAPITULO SEPTIMO</b>	
Métodos para volverse mejor predicador .....	269
<b>CAPITULO OCTAVO</b>	
Los ejemplos en la predicación .....	325
<b>CAPITULO NOVENO</b>	
Partes importantes de un Sermón.....	341
<b>CAPITULO DECIMO</b>	
La importancia de un buen comienzo .....	351
<b>CAPITULO ONCE</b>	
Sermones y discursos de Personajes famosos ..	361