

Conversaciones Redentoras: Compartiendo el Consuelo de Dios con otras Personas

“Bendito sea el Dios y Padre de nuestro Señor Jesucristo, Padre de misericordias y Dios de toda consolación, el cual nos consuela en todas nuestras tribulaciones, para que podamos también nosotros consolar a los que están en cualquier tribulación, por medio de la consolación con que nosotros somos consolados por Dios.”

2 Corintios 1:3-4

**Logo de la
Organización Afiliada**



Tabla de Contenido

Introducción	1
Sesión 1: <i>El Trayecto del Siervo Dador de Vida</i> : Repaso	3
Sesión 2: Conversaciones Redentoras	5
Sesión 3: Entiende a Su cliente	9
Sesión 4: El Ciclo de la Crisis	15
Sesión 5: El Proceso de Comunicación	19
Sesión 6: El Proceso de Aconsejamiento	25

Introducción

Una de las situaciones más difíciles que una persona puede enfrentar, es un embarazo no planificado o no deseado. Frente a esta situación, las opciones son, ejercer la maternidad/paternidad, dar al bebé en adopción o abortar; y siempre, dentro de este rango sombrío de alternativas, el deseo es tomar la decisión “menos mala”. El aislamiento es una carga adicional que, las personas en estas circunstancias, frecuentemente enfrentan, pues razones familiares, culturales o religiosas les presionan e impiden que busquen la ayuda necesaria.

Muy pocas personas se sienten cómodas para hablar de estos asuntos; y aún un número menor, se sienten preparadas para ofrecer consejo a una persona enfrentando estas circunstancias difíciles. Trágicamente, esto es verdad aún en la iglesia; pastores y líderes de Iglesias cristianas, ellos, que deberían estar listos para acoger a personas heridas, comúnmente no están preparados para enfrentar los desafíos creados por embarazos no planificados y aborto dentro de sus congregaciones.

Lo que está en juego es tan grande como parece: todo niño por nacer, “deseado” o “no deseado”, es una persona única y de valor incalculable; y los efectos en cadena que un aborto provoca no sólo lo siente la madre y el padre; sino también los abuelos, hermanos, primos, la comunidad, y aun la sociedad como un todo. Las personas que enfrentan un embarazo no deseado están en medio de la desesperación y necesitan alguien en quien puedan confiar, que hable verdad a sus vidas y les ofrezca una esperanza. Como seguidores de Cristo, somos llamados a consolar a los que sufren, de la misma manera que nosotros hemos sido consolados.

El propósito de este material es preparar y equipar a las personas para que puedan tener **conversaciones redentoras** con aquellos hombres y mujeres que están enfrentando un embarazo no deseado, y están considerando tener un aborto. Por medio de actividades, ejercicios y practicando unos con otros, los participantes aprenderán a tener estas conversaciones, *haciéndolo*, mientras las tienen entre ellos. Además, este método ayudará a aumentar su confianza y seguridad para participar en conversaciones que abordan temas difíciles; también descubrirán por sí solos, que Dios nos ha dado, todo lo que necesitamos para responder a las personas que Él nos pone en el camino.

Nota: Para fines de este manual, la palabra “cliente” será usada para describir a la persona con la que tendrá la conversación. Esta persona puede ser en realidad, un amigo(a), primo(a), esposo(a), vecino(a), miembro de la comunidad, etc. Por favor, no se sienta restringido por la interpretación exacta de la palabra “cliente.”

Sesión 1. *El Trayecto del Siervo Dador de Vida*: Repaso

Este entrenamiento asume que los participantes han asistido al Entrenamiento de LIFE International dirigido a pastores y siervos líderes; llamado “El Trayecto del Siervo Dador de Vida”; el cual es un currículo de entrenamiento en el mensaje de la Santidad de la Vida Humana.

Para que los participantes estén preparados para dar consejo a una persona enfrentando un embarazo no deseado, ellos necesitan recibir entrenamiento y tener conocimiento de las siguientes áreas, descritas en los capítulos del *Trayecto del Siervo Dador de Vida*. (Las preguntas incluidas en cada tópico, son ejemplos de los tipos de preguntas que los participantes deben estar listos a responder).

1. **Cosmovisión Bíblica.** *¿Por qué puedo estar seguro(a) de que lo que le estoy diciendo a otra persona es verdad?*
2. **La Santidad de la Vida Humana.** *¿Por qué están mal los ataques contra la vida humana, tales como el aborto, el infanticidio, el abandono, el racismo y la discriminación?*
3. **Transformándose en Dador de Vida.** *Si Dios da valor a toda vida, ¿cuál es la repercusión causada por la manera que trato a otras personas que son parte de mi vida, por ejemplo: esposo(a), hijos(as) y aún a aquellos que mi cultura los considera sin valor?*
4. **Fundamentos Espirituales.** *¿De qué manera las prácticas y disciplinas espirituales de alabar, orar, evangelizar y enfrentar la guerra espiritual, se relacionan con el valor que Dios da a cada vida humana?*
5. **El Diseño de Dios para la Familia.** *Reconociendo que Dios da valor a cada persona, qué cambios debo hacer en mis relaciones y en la manera en que trato a mi propia familia: esposo(a), hijos(a), padres, etc.?*
6. **Sexualidad Bíblica.** *Debido a que Dios me creó y me dotó con mi sexualidad; ¿cómo debe ser mi manera de vivir, de modo que honre a Dios con mi sexualidad?*
7. **La Reproducción Humana.** *¿Cómo y cuándo comienza la vida, y qué pasa en los nueve meses antes que el niño(a) nazca? ¿Cómo algunos métodos de control de la natalidad previenen el embarazo, mientras otros, en realidad, destruyen una vida recién creada?*
8. **El Aborto.** *¿Por qué el aborto es quitar la vida? ¿Qué pasa durante el procedimiento del aborto?*
9. **Después del Aborto.** *¿Cuáles son los efectos del aborto en la vida de una persona? Indique los efectos físicos, los efectos emocionales, los efectos espirituales y los efectos relacionales.*
10. **El Arrepentimiento y Perdón.** *¿He confesado mi pecado sexual a Dios? ¿Lo he confesado a otra persona? ¿Cómo la confesión y el arrepentimiento obran sanidad y restauración en la vida de una persona?*

Ejercicio:

1. Divida a los participantes en diez grupos
2. Asigne a cada grupo un capítulo, de los mencionados anteriormente, del manual “*El Trayecto del Siervo Dador de Vida*, (El Capítulo 1, *El Trayecto del Siervo dador de vida*, y el Capítulo 12, *Próximos Pasos*, no serán usados para este ejercicio).
3. Usando las preguntas indicadas anteriormente, cada grupo preparará y presentará una breve dramatización (role-play) en la cual, una persona con intención de abortar interactúa con alguien del grupo, en el tópico asignado. (El actor con intención de abortar puede ser hombre o mujer). La dramatización debe ilustrar el contenido del capítulo, su importancia y uso en este tipo de conversaciones.
4. Los grupos tendrán 20 minutos para preparar la dramatización y cada grupo tendrá 10 minutos para presentar el drama, en frente del grupo completo.
5. Al terminar su presentación, cada grupo tendrá la oportunidad de responder a las siguientes preguntas:
 - ¿Qué aspectos fueron difíciles al realizar este ejercicio?
 - ¿Qué fue fácil?
 - Si tuviera la oportunidad de presentar su drama nuevamente, ¿qué información adicional usaría? De lo que dijo, ¿qué cambiaría?
 - En su dramatización, ¿cuál fue la información que consideró más importante, que la “persona con intención de abortar” debe saber?

Sesión 2. Conversaciones Redentoras

Ejercicio:

1. Divida a los participantes en grupos pequeños de tres personas cada uno.
2. Una vez que los grupos se han formado, pida a los participantes que, en una hoja en blanco, tracen en la mitad una línea vertical, formando dos columnas iguales.
3. Pida a los participantes que recuerden una experiencia cuando fueron (o fueron enviados) a ver a alguien que les pueda dar un consejo. Deles un minuto para que reflexionen en esa experiencia.
4. Pida a los participantes que identifiquen las cosas que les dijeron durante ese tiempo; tanto las cosas que fueron de ayuda, como las cosas que les hicieron daño.
5. Pida a los participantes que escriban sus recuerdos en la hoja de papel que han preparado; usando una columna para las cosas que **fueron de ayuda** y la otra columna para las cosas que les **hicieron daño**.
6. Después de unos minutos de reflexionar y escribir, los participantes tendrán la oportunidad de compartir sus respuestas *dentro* de sus grupos pequeños.
7. Una vez concluido este tiempo, el grupo completo se reunirá nuevamente y los participantes procederán a dialogar sobre las siguientes preguntas:
 - ¿Cuáles fueron algunas cosas que la gente que dio el consejo, frecuentemente dijo o hizo?
 - ¿Qué hizo que estas cosas fueran de ayuda o hicieran daño?
 - ¿Qué es lo que normalmente esperamos recibir, y qué es lo que necesitamos cuando hablamos con alguien acerca de una circunstancia difícil en nuestras vidas?
 - ¿Cómo debemos tratar a otras personas cuando vienen a nosotros en busca de ayuda o consejo?
8. El facilitador debe tomar apuntes de las cosas que **fueron de ayuda** y referirse a ellas durante la siguiente conversación acerca de las responsabilidades de la persona que da el consejo, durante una conversación redentora.

¿Qué es una conversación redentora?

Una conversación redentora es aquella en la cual usted ministra a otra persona, permitiéndose a usted mismo(a), ser usado(a) por Dios como un instrumento que lleva Su amor y derrama ese amor sobre otras personas. Durante una conversación redentora, usted testifica que Dios obra todas las cosas para bien (Romanos 8:28), y que Él tiene un plan de darnos un futuro y una esperanza (Jeremías 29:11).

En una conversación redentora auténtica, siempre están presentes por lo menos tres personas: usted, la otra persona y el Espíritu Santo. Durante este tiempo, usted puede ser instrumental en ayudar a la otra persona a decir lo que le está causando problema, de modo que ustedes *tres* pueden trabajar juntos, explorando y examinando sus experiencias y relaciones, enfocándose en la verdad y apuntando hacia la esperanza y redención que sólo puede ser provista por Dios Padre.

Las Seis metas de una conversación redentora:

Modele frente a su cliente, el amor y aceptación incondicional de Dios.

Explore y **aclare** la situación desde la perspectiva de la(el) cliente

Presente una perspectiva cristiana.

Capacite al cliente para tomar una decisión informada, proveyendo educación acerca del desarrollo fetal y los procedimientos del aborto.

Identifique los recursos de apoyo en su comunidad y asista al cliente en obtenerlos.

Invite al cliente a regresar y hablar con usted respecto a su decisión.

Ejercicio:

1. Haga esta pregunta a los participantes: “¿Cuáles son las responsabilidades del consejero durante una conversación redentora?”
2. Si los participantes parecen inseguros de cómo responder, sugiera: “ser digno de confianza”, como una forma de animar su participación.
3. Si es que está usando una pizarra, anote las respuestas de los participantes.

¿Cuáles son sus responsabilidades durante una conversación redentora?

Ser digno de confianza

Su cliente necesita una persona en quien puede confiar. Muy a menudo ellos no han contado a nadie sus circunstancias y, por lo tanto, necesitan saber que usted es una persona íntegra, con quien pueden sentirse seguros, sabiendo que, sin permiso de ellos, usted no divulgará su historia a nadie. Si usted quiere ser una persona en la que otros puedan confiar lo suficiente como para acercarse a pedirle consejo u oración, usted debe probar que es digno(a) de confianza. Esto demanda auto disciplina, porque es muy fácil revelar a otras personas, cosas que le han contado en reserva. Una vez que usted ha violado la confidencialidad, usted ha roto una promesa, dicha sin palabras, a su cliente; y además, ha violado la responsabilidad que Dios le dio.

Ser bueno para escuchar

Una de sus principales responsabilidades es escuchar bien a su cliente (Santiago 1:19). Escuchar es una habilidad que se aprende, pero necesita auto disciplina y práctica. ¡Uno siempre puede mejorar cuando de escuchar se trata! Mientras su cliente habla, *escuche* por pistas que le revelen asuntos más profundos. Tómese el tiempo necesario para ayudar a su cliente a examinar e identificar problemas específicos que puede estar enfrentando. Pueden crearse más problemas, si usted, como su consejero(a), responde al apuro sin estar seguro(a) de la naturaleza real del problema. *¡Y la única manera de estar seguro(a) es escuchar!*

Ser testigo

Dios le ha preparado y le ha dado cualidades para que hable verdad y ministre, siempre testificando de Su verdad, Su autoridad y Su amor. Es de la abundancia de Sus bendiciones espirituales que usted estará en posición de derramar bendición sobre otras personas. Dios continuamente le lava y limpia de su pecado, le llena con el Espíritu Santo y, a través suyo, derrama sobre otros Su amor y Su verdad.

Estar preparado(a)

Familiaríse con el contenido curricular del *Trayecto del Siervo Dador de Vida*, incluyendo la reproducción humana, el desarrollo fetal, los procedimientos del aborto y los efectos del aborto. *Saber claramente cuál es su responsabilidad*

Su responsabilidad es ser testigo de la verdad y proveer un lugar seguro para su cliente. Su responsabilidad **no** es cambiar la decisión de una persona; esa decisión es entre ellos y Dios. Es responsabilidad del Espíritu Santo, no suya, convencer a las personas de pecado.

Decir la verdad

No exagere. Decir solamente la verdad demuestra a otras personas que usted es digna(o) de confianza y la verdad de Dios libera a las personas! (Juan 8:32) Los hechos evidentes del desarrollo fetal son por sí mismos asombrosos, y la crueldad del aborto tampoco necesita ser elaborada; la brutalidad de lo que sucede durante varios procedimientos, es un testimonio de la violencia inherente contra ambos, el niño por nacer y la madre. Aunque usted no es médico, o un experto en medicina, si es posible que pueda compartir los hechos y revelar verdades que preparen a una persona a tomar una decisión a favor de la vida.

Ser equilibrado

Las personas necesitan una conversación con un balance de amor y verdad (2 Juan 1: 4-11). El que usted les entienda y muestre compasión puede proveer alivio inmediato; pero ellos también necesitan esperanza a largo plazo, y eso, sólo Dios puede proveer. Palabras de verdad pueden darles la oportunidad de reconocer su pecado y recibir perdón; pero el perdón viene sólo a través del arrepentimiento y la reconciliación con Dios, a través de Jesucristo (2 Corintios 5:18-19).

Ser valiente

Entre a una conversación redentora con confianza. Dios ama a esa persona y está con usted en su deseo de ministrarla. Él desea redimir su vida del pecado y anhela que él/ella encuentre la verdad de Su esperanza en medio de sus problemas y sufrimiento. ¡Dios le dará Sus palabras de sabiduría! (Isaías 50:4).

Sesión 3. Entienda a Su cliente

Cuando nos encontramos con una persona que enfrenta dificultades personales, en nuestro deseo de ayudarla, puede ser tentador, tratar de “arreglarle”, ofreciendo soluciones para sus problemas. Fácilmente podemos dejar que nuestra propia manera de pensar, sea positiva o negativa, inflencie nuestra forma de comunicarnos con él/ella. Nuestra opinión o juicio acerca de las circunstancias de una persona o sus decisiones (“¡No puedo creer que haya hecho eso!”) puede también influenciar en nuestra habilidad de interesarnos y mostrar empatía de una manera significativa y sana, que demuestra que estamos allí por él/ella. Es, por lo tanto, de vital importancia que usted pida al Espíritu Santo que le llene con el amor de Dios por esa persona, con la que está hablando; y para que pueda participar en este proceso de aconsejar, hay varias cosas que usted debe entender acerca de su cliente antes de darle consejo.

Ejercicio:

1. Haga a los participantes la siguiente pregunta: “Cuáles son algunos factores que usted debe entender, acerca de su cliente, para poder ofrecerle un consejo sabio y con una perspectiva cristiana?”
2. Si los participantes parecen inseguros, sugiera “sus emociones” como una manera de iniciar la conversación.
3. Si está usando una pizarra, anote las respuestas de los participantes.

Factores que ayudan a entender a su cliente:

1. Necesidades Básicas
 - Amor y relaciones interpersonales
 - Propósito
 - Perdón
2. Circunstancias
 - ¿Están casados o son solteros?
 - ¿Están en la universidad o trabajan?
 - ¿Cuál es su religión, a qué iglesia pertenecen, qué fe profesan?
 - ¿Cuántas veces ha estado embarazada? ¿Qué pasó con esos embarazos?
 - ¿Cuál es la razón, por la que ellos dicen, que vinieron a verle?
 - ¿Si ella está embarazada y ellos no quieren el bebé, de qué tienen miedo?
3. Sistema de apoyo y las personas que les presionan
 - ¿Quiénes son las personas más importantes en su vida?
 - ¿Quiénes les apoyarían a continuar con el embarazo? ¿Quiénes presionarían para que escojan el aborto?
 - ¿Con quién, él/ella comparte sus secretos?
 - ¿Quién es la persona con la que es más difícil hablar?
4. Sentimientos & Emociones
 - ¿Qué emociones puede ver?
 - ¿Qué emociones expresa la(el) cliente? Ira? Tristeza? Culpa?
 - Si ella está embarazada, ¿cómo se sienten al respecto?

5. Fortalezas

- ¿Qué le está diciendo su cliente, que revela áreas donde se desempeña bien o lo hace correctamente? Es trabajador(a), honesto(a), valiente, etc?

6. Creencias

- ¿Qué es lo que creen acerca de Dios?
- ¿Qué es lo que creen acerca del aborto?

Conozca las necesidades básicas de su cliente

Una mujer que acaba de enterarse que está embarazada, tiene una gran necesidad. Pueda que necesite saber que el papá del bebé le ama; o que sus padres le van a perdonar; o que esta vida pequeña y aún por nacer, tiene un propósito mucho más grande que su dolor actual, o el inconveniente que está provocando. Sin duda, en medio de esta situación, ella necesita saber del amor incondicional de Dios Padre. Cuando Dios habló con la mujer en el pozo de Jacob, Él sabía que ella necesitaba más que agua *física* para beber (Juan 4:1–42). De la misma manera, su cliente necesita más que asistencia *física* que usted pueda proveer; ella/él necesita amor, relaciones, propósito y perdón.

Amor y Relaciones

A menudo, la cliente está luchando con una necesidad profunda de sentirse amada. Esta necesidad, con frecuencia, es mal direccionada hacia tener una relación con alguien del sexo opuesto, con la esperanza de que la intimidad del *sexo*, provea *amor*. Debido a que ningún ser humano puede satisfacer adecuadamente este deseo de ser amado(a), cada uno de nosotros, incluyendo su cliente, necesita algo más: el amor de Dios. “...la esperanza no avergüenza; porque el amor de Dios ha sido derramado en nuestros corazones por el Espíritu Santo que nos fue dado... Mas Dios muestra su amor para con nosotros, en que siendo aún pecadores, Cristo murió por nosotros.” (Romanos 5:5,8)

Propósito

Toda persona, sea que se dé cuenta o no, anhela que su vida tenga significado y propósito. Toda persona quiere ser útil y saber que su presencia en la tierra tiene sentido. A menudo, se escoge o considera tener un aborto, porque la persona percibe, que un niño no deseado es una amenaza para su propósito percibido en la vida, por ejemplo, terminar sus estudios universitarios, mantener un trabajo o hacer feliz a su pareja. Descubrir que Dios nos dio la vida con un propósito, es una verdad profunda y transformadora. (Jeremías 29:11–12; Efesios 2:10).

Perdón

No fuimos diseñados para llevar sobre nosotros la culpa acumulada por nuestros pecados. Desesperadamente, necesitamos el perdón de Dios, así como también, el perdón de otras personas. Si su cliente se acaba de enterar que está embarazada, y no está casada, ella necesita recibir el perdón de Dios, de las personas que hacen parte de su vida y de ella misma. Usted personalmente ha sentido culpa, dolor y ha tenido relaciones rotas en su vida, pero también sabe lo que la Biblia dice acerca del perdón. Usted puede usar una conversación redentora para compartir estas verdades con su cliente (Colosenses 3:12–13).

Conozca las circunstancias de su cliente

Es importante, por dos razones, que se tome el tiempo necesario para averiguar cuáles son las circunstancias de su cliente: primero, usted se encuentra en un punto de inicio que dará paso a conversaciones más profundas; saber sus circunstancias le dará una base desde donde podrá hablar verdades significativas más tarde. Segundo, recuerde que mientras más difíciles sean las circunstancias de la persona, más abrumada se sentirá al momento de lidiar con sus problemas. Debido a que usted tiene un tiempo limitado, o no sabe, en realidad, cuanto tiempo tiene para hablar con su cliente, debe usar esta oportunidad, para averiguar lo que es más importante para *él/ella*, reservando tiempo para hablar de estos asuntos. Conforme gana experiencia, aprenderá a establecer el ritmo de la conversación.

Conozca el Sistema de apoyo de su cliente y las personas que le presionan

Las personas que son parte de la vida de su cliente son importantes y ejercerán una gran influencia al momento de tomar decisiones. Su cliente le contará de enamorados(as), esposos(as) padres y madres, abuelos, etc. Mientras escucha, logre entender quiénes serán los más afectados por este embarazo. Algunas personas puede que tengan una influencia positiva y hablarán verdad y vida en medio de la situación; mientras que otros quizá ejerzan presión para que su cliente tenga un aborto. Puede que usted logre establecer un vínculo fuerte con esta persona y puede que sea receptiva a la verdad que le comparte; sin embargo, cuando su conversación termina, usted no se irá a la casa con *él/ella*. Su cliente volverá a su familia y al círculo de personas más importante para *él/ella*; y ellos, van a influenciar a su cliente para que *piense* como ellos piensan y para que *haga* lo que ellos quieren que *él/ella* haga. Por lo tanto, su interacción tendrá un mayor efecto a largo plazo, si habla con su cliente acerca de presión de los amigos, de los padres y de la sociedad, lo cual es probable, que ella pronto tenga que enfrentar. Adicionalmente, puede ser beneficioso que se reúna con la(s) persona(s) que han sido profundamente afectadas por este embarazo.

Conozca los sentimientos de su cliente

Dios ha dado, a todas las personas, la capacidad de tener sentimientos, los cuales son a menudo complejos y siempre muy personales; aunque tienen características en común, tales como ira, felicidad o tristeza. Usted puede ayudar a su cliente a reconocer estos sentimientos, de modo que pueda aceptarlos y responder de una manera responsable; en vez de que sea controlada por sus emociones. Los sentimientos, aunque son naturales, son sólo una parte pequeña del conjunto de herramientas que hacen parte de la toma de decisiones de un individuo; sin embargo, pueden engañar o confundir y aún inmovilizarnos. Tomar decisiones basados sólo en los sentimientos no es sabio y precipitarse, a menudo, causa más problemas. Durante una conversación redentora, puede ofrecer una oportunidad, un lugar seguro, donde su cliente pueda hablar y examinar sus sentimientos; y cuidadosamente, evaluar las opciones que están disponibles para ella.

Conozca las fortalezas de su cliente

Cuando habla con su cliente, lo más probable es que *él/ella* se encuentre bajo una gran presión y no en su mejor estado de ánimo. Aun así, es una persona a quien Dios ha dado fortalezas y talentos; y usted va a ser intencional en descubrirlos. Puede que su cliente no le diga cuáles son sus áreas fuertes o positivas, y en medio de las circunstancias difíciles que enfrenta, quizá estén ocultas, ¡pero las tiene! Recordar a un individuo cuáles son las áreas fuertes que Dios le ha dado, demuestra amor y aceptación; y crea un fundamento firme desde donde usted puede comenzar a

reconstruir la confianza, la habilidad de resolver problemas y la esperanza. Recordar a su cliente cuáles son sus fortalezas, también le capacita para tomar buenas decisiones.

Conozca las creencias de su cliente

Para que pueda entender mejor a su cliente, tómese el tiempo para averiguar cuál es su manera de ver y sus prácticas respecto a la intimidad sexual, el aborto y Dios. Mientras la cliente habla de su vida, usted se podrá dar cuenta, cuáles son sus creencias, sin tener que preguntarle. Una vez que sepa lo que cree, usted sabrá qué información es útil compartir. Hay algunas preguntas que le ayudarán a descubrir lo que su cliente cree respecto a este tema.

- ¿Es valiosa la pureza sexual?
- ¿Es este embarazo el resultado de su primera experiencia sexual?
- ¿Se siente libre de tener varios compañeros sexuales?
- ¿Es el niño por nacer una persona o simplemente, una “masa de tejido”?
- ¿Es el aborto un procedimiento fácil y sin dolor?
- ¿Debe ser abortado un bebé con una enfermedad hereditaria o con una discapacidad?
- ¿Es el aborto un pecado?
- ¿Tiene usted una relación personal con Jesucristo?

Ejercicio:

1. Divida a los participantes, formando cuatro grupos: dos grupos de mujeres (**Mujeres 1** y **Mujeres 2**); y dos grupos de hombres (**Hombres 1** y **Hombres 2**).
2. Pida a los grupos **Mujeres 1** y **Hombres 1** que creen una historia de una **mujer** que está enfrentando un embarazo no deseado y está considerando tener un aborto.
3. Pida a los grupos **Mujeres 2** y **Hombres 2** que creen una historia de un **hombre** que es el padre de un niño no deseado y está presionando a la madre para que tenga un aborto.
4. Prepare una dramatización para presentar a todo el grupo, enfóquese SÓLO en la(el) cliente, y NO le de ninguna opinión o consejo. Qué es lo que él/ella hace? Qué es lo que él/ella dice?
5. Usando las preguntas mencionadas anteriormente, cada grupo preparará y presentará una breve dramatización (role-play) en la que demostrarán el proceso de descubrir cómo entender a una persona con intención de abortar. El “consejero” debe limitar su interacción a reunir la información acerca del (la) cliente y debe evitar darle consejo. La dramatización debe también ilustrar cómo el contenido de cada capítulo del Trayecto del Siervo dador de Vida, es útil para este tipo de conversaciones.
6. Pida a cada grupo que se asegure que, en su dramatización, se han identificado los siguientes aspectos del (la) cliente:
 - Necesidades Básicas
 - Circunstancias
 - Sistema de Apoyo y las personas que le presionan
 - Sentimientos & emociones
 - Fortalezas
 - Creencias
7. Antes de que los dramas se presenten, pida a la audiencia que tome notas de sus propias observaciones acerca de las presentaciones. Pida a miembros de la audiencia que identifiquen ejemplos específicos de las seis categorías indicadas.

8. Después que cada grupo ha terminado, pida al grupo completo que haga sus observaciones. De acuerdo a las seis categorías, ¿qué descubrieron de la cliente? ¿Cuáles son algunas cosas que todavía se desconocen? Respecto al “consejero”: ¿Qué hizo bien?, ¿qué podría mejorar?

Conclusión

Hay seis cosas que usted desea saber acerca de su cliente: necesidades básicas, circunstancias, sistema de apoyo, sentimientos, fortalezas y creencias. Al saber estos aspectos de su vida, desarrollará una apreciación profunda por su problema e identificará las presiones internas y externas que le están empujando a considerar o recomendar el aborto. Saber sobre estas áreas le ayudará a determinar lo que su cliente necesita escuchar y le guiará a hablar la verdad de Dios en amor y en una manera que se aplique a la situación personal de su cliente.

Sesión 4. El Ciclo de la Crisis



Ejercicio 1:

1. El facilitador debe revisar con los participantes, el diagrama del ciclo de la crisis
2. El facilitador (que puede ser usted) debe compartir con el grupo entero, una historia personal de su vida, incluyendo los comportamientos y observaciones propios de cada una de las cinco etapas de la crisis: negación, ira/ansiedad, negociación/regateo, depresión y aceptación.
3. Dibuje el ciclo de la crisis en una pizarra o papel, de ejemplos de pensamientos y acciones característicos de cada etapa. Muestre a los participantes cómo usted navegó estas etapas, durante su crisis.

Ejercicio 2:

1. Divida a los participantes en grupos pequeños de no más de cinco personas en cada uno. Con el fin de animar a que haya apertura y se desarrolle confianza, estos grupos se mantendrán y se reunirán regularmente durante la duración del entrenamiento.
2. El facilitador puede dar un nombre a cada grupo, usando por ejemplo, los frutos del Espíritu (amor, gozo, paz, etc.) o el nombre de personajes de la Biblia (Moisés, Ruth, Pablo, Esther, etc.)
3. Dentro de cada grupo, pida a los participantes que compartan acerca de una crisis que ellos enfrentaron. No tiene que, necesariamente ser un evento catastrófico, pero debe ser algo significativo e inolvidable.
4. Usando el diagrama del ciclo de la crisis como guía, pida a cada participante que recuerde lo que dijeron, sintieron e hicieron durante cada una de las cinco etapas de la crisis. Por ejemplo, si la crisis de una de las personas fue la muerte de su abuela, ella podría decir (para la **negación**): “No podía creer que se murió, parecía irreal.” O (para la **depresión**): “Me siento tan triste, tan solo. Ella ayudó en mi crianza y ahora se ha ido.”
5. Los grupos tendrán más o menos una hora (10-15 minutos por persona) para compartir sus experiencias de crisis.
6. Anime a los miembros del grupo para que oren brevemente, después que cada uno, ha compartido la experiencia de su crisis.

¿Qué es una crisis?

Una *crisis* puede ser definida como un tiempo de problemas y gran peligro. Y aunque tendemos a pensar totalmente en términos negativos, la palabra “crisis” también puede significar “momento de cambio”, un momento o evento decisivo y crucial. Este momento de cambio, crea una oportunidad: ¿será que esta crisis obra en mi vida para bien o para mal?

¿Cuáles son las etapas de una crisis?

Generalmente en una crisis, la gente pasa secuencialmente por cinco etapas:

Negación > Ira/Ansiedad > Negociación/Regateo > Depresión > Aceptación

Aunque normalmente hay una progresión predecible a través del ciclo de la crisis (como un valle, así como lo muestra la ilustración), cada trayectoria es singular; no todos pasan por cada fase en la secuencia exacta, y ciertamente no por el mismo tiempo de duración. Algunas personas pueden que pasen por más de una etapa al mismo tiempo; mientras que otras pueden que regresen a una etapa por la que ya pasaron; aún otros, pueden que se queden estancados en una fase y necesiten ayuda para salir adelante. La ilustración de un ciclo de crisis puede que se vea más como una ola, o un espiral, ¡o una serie de trazos hechos al azar! El punto es que, no hay una forma “correcta” de pasar por una crisis, pero es beneficioso entender este patrón común.

Negación

Al inicio de la crisis, una reacción normal, es la *negación*. Aunque “negación” suena negativo, a menudo protege a la persona de experimentar de golpe, una carga de dolor devastadora. En circunstancias ideales, su cliente probablemente hubiera estado feliz o entusiasmada con la noticia del embarazo; pero en sus circunstancias actuales quizá esté enfrentando una pérdida enorme (de la libertad, reputación, seguridad financiera, etc.) Puede que su cliente se sienta insensible o paralizada y diga cosas como: “Esto no me está pasando a mí” o “¿Está usted segura del resultado de la prueba de embarazo?” Su respuesta gentil “Sí, es verdad, te está pasando” le ayuda a volver a la realidad y le permite progresar en el ciclo de la crisis, hasta que finalmente llega a la aceptación.

Ira/Ansiedad

Cuando la negación no puede seguirse manteniendo, su cliente probablemente la sustituirá con *ira, ansiedad, envidia o resentimiento*. La ira es una reacción humana normal y no necesariamente malsana, mientras que no resulte en un comportamiento destructivo. La ira de su cliente a menudo va a sonar como que está echando la culpa a algo o alguien; o a sí misma(o). Frecuentemente, la raíz de estas emociones es la culpa, repudio, vergüenza, miedo o inseguridad. Puede que él/ella diga cosas como “¿Qué tonta que fui”, “Sabía que no debía confiar en esa persona”, “Lo arruiné otra vez”, y “¿Por qué siempre me pasa a mí?”. Mientras expresan verbalmente estos sentimientos, puede que comiencen a justificar sus decisiones.

Negociación/Regateo

Una vez que su cliente ha lidiado con la ira, lo más probable es que entre en una fase de negociación o regateo. Las personas a menudo, regatean con Dios, prometiéndole “ser buenos” o tener (o no tener) un comportamiento en particular, a cambio de salir ilesos(as) de la situación que representa un peligro inminente. Puede que su cliente diga o piense: “¡Prometo que no tendré sexo otra vez, si sólo haces que este bebé desaparezca!”

Depresión

Cuando su cliente se da cuenta que no puede negociar para salir de esta situación, sino que debe enfrentar su crisis, probablemente comenzará a *sentir* la pérdida que a menudo va acompañada de tristeza. Esta fase del ciclo de la crisis se llama depresión; aunque en realidad puede que él/ella sienta un sinnúmero de emociones: confusión, desesperación, inutilidad, culpa, ambivalencia, tristeza, depresión y desesperanza. En esta etapa, su cliente puede que se queje o muestre síntomas de fatiga, insomnio, come en exceso o muy poco, desánimo, llanto, aislamiento, dolor de cabeza. Además, puede que trate de disminuir el dolor de su depresión con bebidas alcohólicas, cigarrillos, drogas, sexo, comida u otras sustancias o comportamientos.

Aceptación

Puede ser doloroso y siempre es un proceso difícil, dejar la oscuridad de la depresión y enfrentar la luz intensa de la realidad; pero es la única manera de continuar viviendo. Es en este punto de la aceptación que su cliente admite su situación, se prepara para continuar con su vida y toma una decisión. No tiene que sentirse feliz por el proceso o su resultado, pero debe aceptar y enfrentar sus circunstancias; puede que diga cosas como: “Estoy embarazada y ahora tengo que lidiar con esto”, o “A la final, pienso que todo saldrá bien”. Recuerde que él/ella podría volver a pasar por una de las fases anteriores del ciclo: negación, ira, negociación o depresión. Esto es normal, y cuando usted pacientemente le muestra amor y compasión, provee el ambiente para que su cliente tome decisiones a favor de la vida.

Tomando decisiones durante una crisis

Basados en estudios sobre crisis, sabemos que las personas, mientras más enfrentan la realidad de sus circunstancias y perseveran haciendo frente a su situación, salen mucho más fuertes de la crisis. Si su cliente decide llevar su embarazo a término y da vida a su hijo(a), enfrentará problemas adicionales durante el embarazo, parto y maternidad/paternidad. Cada nueva dificultad que enfrente, le dará la oportunidad de madurar en su capacidad de tomar buenas decisiones. Si su cliente escoge el aborto como el medio de salir rápido de la crisis, él/ella pueda que se den cuenta que el aborto no es una decisión tan simple. Muchas personas que escogen el aborto comienzan un nuevo ciclo de crisis, esta vez con una mayor culpa y aflicción. Toma tiempo procesar las etapas de la crisis; acepte a su cliente donde se encuentra, independientemente de la decisión que parezca haber tomado al momento de su conversación; ore por él/ella, manténgase en contacto y confíe en Dios mientras le continúa animando a tomar una buena decisión.

Su rol en la crisis de otra persona

Este embarazo no esperado ha demandado más de lo que su cliente cree que puede soportar o manejar; por eso está en crisis y por eso ha venido a verle. Sería muy fácil dejar que la tensión de su cliente se descargue sobre su vida, pero recuerde: *la crisis de su cliente no es suya*. Es su oportunidad de crecer y madurar, de tomar buenas decisiones y ver que del trauma pueden salir cosas buenas. Esta no es su oportunidad para tomar el control y manejar la vida de alguien más, no es su trabajo resolverles la crisis o apurarles en el ciclo; por el contrario, su función es ayudarles de las siguientes maneras:

- Ayude a su cliente a reconocer lo que ha estado pensando y sintiendo durante esta crisis.
- Muéstrole empatía y valide sus sentimientos. Usted puede incrementar su habilidad de tener empatía, recordando cómo se sintió durante una crisis personal.
- Anime a su cliente ayudándole a ver, que esta crisis no es insuperable ni eterna, por el contrario, la puede sobrellevar y aún beneficiarse de ella.

Aunque en Gálatas 6:2 se nos enseña que debemos sobrellevar las cargas unos de otros, recuerde que, ultimadamente, debe dejar a su cliente en las manos de Dios. Es Dios, no usted, el que camina con ellos en el valle de sombra y muerte (Salmos 23:4).

Sesión 5. El Proceso de Comunicación

Ejercicio 1:

1. Dos miembros del equipo de facilitación deben preparar de antemano una escena (role play) que ilustre una barrera para tener una comunicación efectiva. El drama debe ser breve y de preferencia humorístico, para proveer un ejemplo de lo que sucede cuando tenemos una experiencia donde la comunicación es difícil.
2. Ideas para el drama:
 - La Persona 1 puede comenzar una conversación con la Persona 2, en un idioma que los dos saben, y luego cambiar a un idioma extranjero (o decir sonidos incoherentes)
 - La Persona 1 puede comenzar una conversación con la Persona 2, la cual repentinamente le da la espalda mientras la Persona 1 está hablando.
 - La Persona 1 puede comenzar una conversación con la Persona 2, la cual le interrumpe hablando a gritos, mientras la Persona 1 continúa hablando.

Estos ejemplos son sólo sugerencias. Cualquiera que sea la escena que se cree, debe simplemente ilustrar una barrera para tener una comunicación efectiva (aún si el ejemplo presentado es irreal).
3. El facilitador pide a la audiencia que comparta con el grupo, sus observaciones sobre la escena presentada y la interacción entre las dos personas:
 - “Cuál(es) barrera(s) observó, que impidió una comunicación efectiva?”
 - “Cómo cree que se sintió la Persona 1? ¿Y la Persona 2?”
 - “Hubo una comunicación efectiva? ¿Por qué no?”
 - “Cuáles son algunas maneras en las que ambas personas podían haber mejorado su propia forma de comunicarse?”

La Comunicación es un proceso que requiere participación activa de todas las partes; y se necesitan, como mínimo, dos personas que usualmente alternan sus roles como emisor y receptor. Durante una conversación, una persona actuará como *emisor*. Por ejemplo, ella enviará el mensaje, a través de sus palabras habladas, a la otra persona, que en este momento será el *receptor*. En cualquier momento, el *receptor* puede convertirse en *emisor*, cuando envía su propio mensaje, a través de sus palabras habladas, al emisor original, quien ahora se ha convertido en receptor. De esta manera, los roles de emisor/receptor son compartidos y alternados.

Para que la comunicación sea efectiva, ambas partes, emisor y receptor, deben participar del proceso activamente. Los problemas generalmente surgen cuando las personas hablan (**envían** un mensaje) sin considerar si están siendo escuchadas por la otra persona (**recibe** el mensaje). Toda persona ha pasado por la frustración de compartir sus sentimientos, para luego darse cuenta, por sus palabras o comportamiento, que la persona que estaba “oyendo”, en realidad no lo estaba haciendo.

Hablar diferentes idiomas también puede ser un obstáculo para una comunicación efectiva. Literalmente, una “barrera de lenguaje”, puede ocurrir cuando las partes hablan diferentes idiomas; y esto es obviamente, un obstáculo para una comunicación exitosa. Una barrera menos visible puede darse cuando se habla el mismo idioma, pero no se reconocen ciertas diferencias culturales sutiles. Por ejemplo, la persona que habla puede interpretar el movimiento de la

cabeza, de la persona que escucha, como si estuviera diciendo que está de acuerdo; mientras que, la persona que escucha, que está en total desacuerdo, está moviendo su cabeza para decir que está escuchando, o por cortesía.

Para los fines de conversaciones redentoras, durante las cuales necesita equilibrar hábilmente los roles de emisor y receptor, es crucial entender los factores que afectan el proceso de comunicación entre usted y su cliente. Algunos de estos factores son:

- *Sentimientos*: Lo que la cliente siente respecto a si misma, a la persona que le escucha y el mensaje, va a influenciar en la manera que se comunica.
- *Intenciones*: ¿Cuál es el resultado que su cliente está buscando o esperando? Estas metas o deseos, sea que los diga o no, van a tener un impacto significativo en su comunicación.
- *Actitudes*: Creencias y puntos de vista van a moldear la manera en que se comunica.
- *Pensamientos*: El “monólogo interno” de una persona puede influenciar el mensaje de una manera saludable o no saludable.

Comunicación Verbal y No Verbal

La comunicación *verbal* se compone de las *palabras* usadas para transmitir un mensaje particular. Esta comunicación puede ser *oral*, en la cual se usa el lenguaje hablado; o puede ser *escrita*, en la cual se usan la escritura. Ciertamente pueden darse conversaciones entre personas que no están juntas en el mismo cuarto, usando cartas, correo electrónico, etc.; sin embargo, las conversaciones redentoras son más efectivas cuando las personas están físicamente juntas. Esta presencia física, cara a cara, aumenta el impacto inmediato y la efectividad de la comunicación pues reconoce los beneficios de esa presencia física; y admite las dificultades de la comunicación no verbal.

Ejercicio:

1. El facilitador solicita que un voluntario pase adelante.
2. Pida al voluntario que **no comunique nada** al grupo. Espere unos diez segundos mientras el voluntario trata de hacerlo.
3. El voluntario probablemente va a evitar hablar, pero si lo hace, rápidamente pídale que se mantenga en silencio y recuérdale que el objetivo es “no comunicarse.”
4. Pregunte a la audiencia si el voluntario tuvo éxito en su intención de no comunicar nada.
5. Pregunte a la audiencia que tipo de comunicación ocurrió, aún sin el uso de palabras.

La comunicación *no verbal* se compone del lenguaje corporal y el tono de voz, es decir, cualquier comunicación, adicional a las *palabras*, usada para dar el mensaje. Los seres humanos son sensibles a varios tipos de comunicación no verbal. Gestos de manos y brazos, la postura, las expresiones faciales y los movimientos de la cabeza son tipos diferentes de lenguaje corporal. El tono de voz, los patrones de respiración y el volumen, son características del tono de voz de la persona que está hablando. Todos estos ejemplos pueden influenciar profundamente en el éxito y efectividad de la comunicación.

Ejercicio 1:

1. Escriba la oración “Yo te amo” en la pizarra o en una hoja grande de papel, de modo que sea visible a todo el grupo.
2. Para ilustrar como estas tres simples palabras pueden ser interpretadas de forma diferente, basados en el uso de la comunicación no verbal, repita la frase tres veces, poniendo énfasis en una de las palabras cada vez que lo hace. Después de cada repetición, pida a la audiencia que interprete el significado asumido en cada repetición, en virtud del énfasis dado.
 - Repetición 1: “**Yo** te amo.” Algunos ejemplos de significados más profundos, implícitos, pueden ser: “*A ese otro tipo realmente no le importas, pero a mí sí*” “*Puede que ella te quiera, pero yo también.*”
 - Repetición 2: “Yo **te** amo.” Algunos ejemplos de significados más profundos, implícitos, pueden ser: “*Te amo a ti, ese otro chico ya no me interesa.*” “*Hay muchas mujeres, pero te he escogido a tí.*”
 - Repetición 3: “Yo te **amo.**” Algunos ejemplos de significados más profundos, implícitos, pueden ser: “*No simplemente me **gustas**, tengo sentimientos más profundos por ti.*” “*Por favor no me dejes, no podré vivir sin ti.*”
3. Las respuestas específicas de la audiencia no son tan importantes, como la observación, de que aún en una oración simple de tres palabras, la comunicación no verbal puede influenciar profundamente la interpretación que una persona hace de un mensaje en particular.

Ejercicio 2:

1. El facilitador solicita que tres voluntarios pasen adelante.
2. Comparta en voz baja, una de las siguientes emociones con cada voluntario. Pida que demuestren la emoción sin usar palabras o sonidos
 - Ira
 - Rechazo
 - Sorpresa
3. Después de cada demostración, pida a la audiencia que identifique la emoción que fue demostrada y pregunte cuáles fueron las pistas no verbales que observaron que revelaron cada emoción.
4. Para mayor discusión, puede pedir a la audiencia que comparta las diferencias que ellos han observado o creen que verán, dependiendo de diferentes culturas o de sexos opuestos.

Ejercicio 3:

1. El facilitador solicita a los tres voluntarios que realicen una dramatización (rol play) breve usando solamente comunicación no verbal. (En voz baja diga a los voluntarios lo que deben representar; no comparta con la audiencia lo que está sucediendo). Las Personas 1 y 2 están enojadas una con la otra (ira, se sienten lastimados, etc) y la Persona 3 está tratando de tranquilizarles y traer paz a la situación. Pida a los voluntarios que usen varias formas de comunicación no verbal, como:
 - Expresiones faciales
 - Gestos con brazos y manos
 - Postura

2. Luego pregunte a la audiencia lo que entendieron, qué estaba pasando y cuáles emociones fueron manifestadas.

Pistas no verbales, tanto en lenguaje corporal como en tono de voz, pueden a menudo llevar, *sin intención*, a una comunicación más problemática o *incongruente*; donde el emisor no se da cuenta que su comunicación no verbal no refleja lo que dicen sus palabras habladas. (Por ejemplo, si le dice a su esposa “te amo” con el ceño fruncido, ella no le va a creer. O si dice que está entusiasmada respecto a algo, pero sus hombros están caídos y su cara está triste, su afirmación no va sonar verdadera). Estos factores son solamente algunas de las dinámicas importantes en la comunicación, y usted debe estar consciente de ellas cuando participa en una conversación redentora. Escuche las palabras que dice su cliente, pero también preste atención a lo que puede estar comunicando a través de su cuerpo y tono de voz.

Escuchar durante una conversación redentora

Las personas en crisis, a menudo no pueden expresar con palabras todo lo que están sintiendo; debido a esto, las personas raramente se sientan y le dicen cuáles son sus sentimientos. Usted necesita escuchar cuidadosamente para poder identificar indicadores y señales que revelan lo que su cliente está pensando o sintiendo. La Biblia dice que debemos ser prontos para oír y tardos para hablar (Santiago 1:19, Proverbios 18:13), y esta instrucción es esencial en toda conversación redentora. Escuchar eficazmente animará a su cliente a compartir información valiosa que le ayudará a usted, a compartir el mensaje de Dios a la medida de su necesidad. Debe siempre escuchar antes de hablar y debe recordar escuchar *más* que hablar.

Escuchar requiere más que oír

Oír es la habilidad fisiológica de percibir el sonido y es un proceso pasivo; *escuchar* requiere una decodificación activa y la interpretación de los mensajes que se reciben; y requiere un alto grado de atención y esfuerzo. Es de suma importancia que *escuche* a su cliente mientras comparte sus circunstancias y sentimientos; no *oiga* solamente los sonidos que salen de su boca mientras espera por una oportunidad para abrir la suya.

Factores que afectan la habilidad de escuchar

Cuanto recibe la oportunidad de entrar en una cita divina, para tener una conversación redentora con alguien, es su responsabilidad escuchar y ofrecer la esperanza y amor de Dios a la persona que ha venido con una gran necesidad. Sin embargo, no entra como una pizarra en blanco o un vaso vacío; entra como una persona compleja con sus propios pensamientos, sentimientos, recuerdos, experiencias y también crisis. Cumplir con su responsabilidad de ministrar puede ser difícil, si al mismo tiempo está tratando de estabilizar sus situaciones personales; por esto, es muy importante, mantenerse consciente de los siguientes aspectos cuando comienza una conversación redentora:

Ejercicio:

1. Haga la siguiente pregunta: “Cuáles son algunos factores que afectan su habilidad de escuchar lo que otras personas dicen; o qué factores influyen en la manera cómo otras personas le escuchan?”
 2. Si los participantes parecen no saber cómo contestar, con el fin de impulsar la conversación puede sugerir: “cómo se sentía antes de comenzar a hablar?”
 3. Si está usando una pizarra, anote las respuestas de los participantes.
- *Sentimientos*
La manera como se siente antes de comenzar la conversación, va a afectar su habilidad de escuchar. Naturalmente también tendrá una respuesta emocional a lo que su cliente le dice. No permita que sus emociones empañen su habilidad de escuchar a su cliente.
 - *Inferencias*
Lo que usted piensa que su cliente quiere decir con las palabras que usa, puede afectar su habilidad de escuchar bien. Sea cuidadosa(o) de no asumir demasiado. Use enunciados que aclaren lo que él/ella está diciendo. Ej.: “Me está diciendo que...” o “Por favor, aclare lo que me dijo.” Esto aclarará el mensaje tanto para usted como para él/ella.
 - *Actitudes*
Su cosmovisión, creencias y perspectiva pueden tener una influencia profunda en su habilidad de escuchar a su cliente; especialmente cuando hay un desacuerdo o desalineación en la manera de pensar.
 - *Pensamientos*
Es fácil dejar que sus propios pensamientos e ideas (su “monólogo interno”) le distraigan y roben la atención para escuchar bien a su cliente.
 - *Experiencias*
Usted entra en cualquier conversación o relación con una historia compleja de experiencias, pues ha tenido sus propias pruebas y crisis. Estas experiencias podrían ser la razón explícita por la que su cliente está hablando con usted; pero aun si su cliente desconoce sus experiencias, *Dios ciertamente sabe* cómo sus experiencias le han preparado para ministrar durante una conversación redentora. Solamente tenga cuidado de que los recuerdos de estos eventos, no estorben en su capacidad de escuchar bien a su cliente.
 - *Estado emocional y físico*
Depresión, dolor de cabeza, enfermedad, o malestar pueden fácilmente perjudicar su habilidad de escuchar con una actitud positiva y abierta. Estos factores pueden intensificar sus propias reacciones negativas a cosas difíciles que su cliente tenga que decir.
 - *Edad*
Todos, alguna vez, hemos tenido problemas cuando hablamos con alguien de otra generación. Es importante que deje a un lado sus percepciones de la edad de su cliente para que pueda escuchar bien lo que él/ella tiene que decir. (Un par de ejemplos que pueden entorpecer la capacidad de escuchar son: “Es muy joven para decir algo que valga la pena” o “Es demasiado vieja para realmente entender a la gente joven”)
 - *Género*
El título del popular libro “Los hombres son de Marte y las Mujeres son de Venus”, simplemente ilustra la realidad de que Dios ha creado a hombres y mujeres con diferentes combinaciones de dones y habilidades. Antes y durante una conversación redentora, es

importante reconocer estas diferencias (sin juzgar), debido a que hombres y mujeres responden diferente al estímulo.

- *Nivel Educativo*

Si usted tiene un nivel educativo más alto que el de su cliente, puede que se distraiga por el lenguaje que usa, o por la manera de describir los eventos y circunstancias. Ya que Dios da dones singulares a cada persona, es importante reconocer que cada individuo tiene valor y habilidades dados por Dios.

Ejercicio:

1. Pida a los participantes que, en una hoja en blanco, tracen en la mitad una línea vertical, formando dos columnas iguales.
2. Pida a los participantes que recuerden una experiencia cuando sintieron que alguien de verdad les escuchó mientras compartían algo significativo o difícil. Luego pídeles que recuerden una experiencia cuando **no** fueron escuchados. Deles un minuto para reflexionar en esas experiencias.
3. Pida a los participantes que identifiquen las cosas que les dijeron durante ese tiempo; tanto las cosas que fueron **de ayuda**, como las cosas que les **hicieron daño**.
4. Pida a los participantes que escriban sus recuerdos en la hoja de papel que han preparado; usando una columna para ejemplos de **escuchar bien** y la otra columna para las cosas que reflejan una **pobre habilidad de escuchar**.
5. Después de unos minutos de reflexionar y escribir, el facilitador puede pedir a un par de participantes que compartan sus ejemplos, pero sin compartir información específica del tópico de conversación.

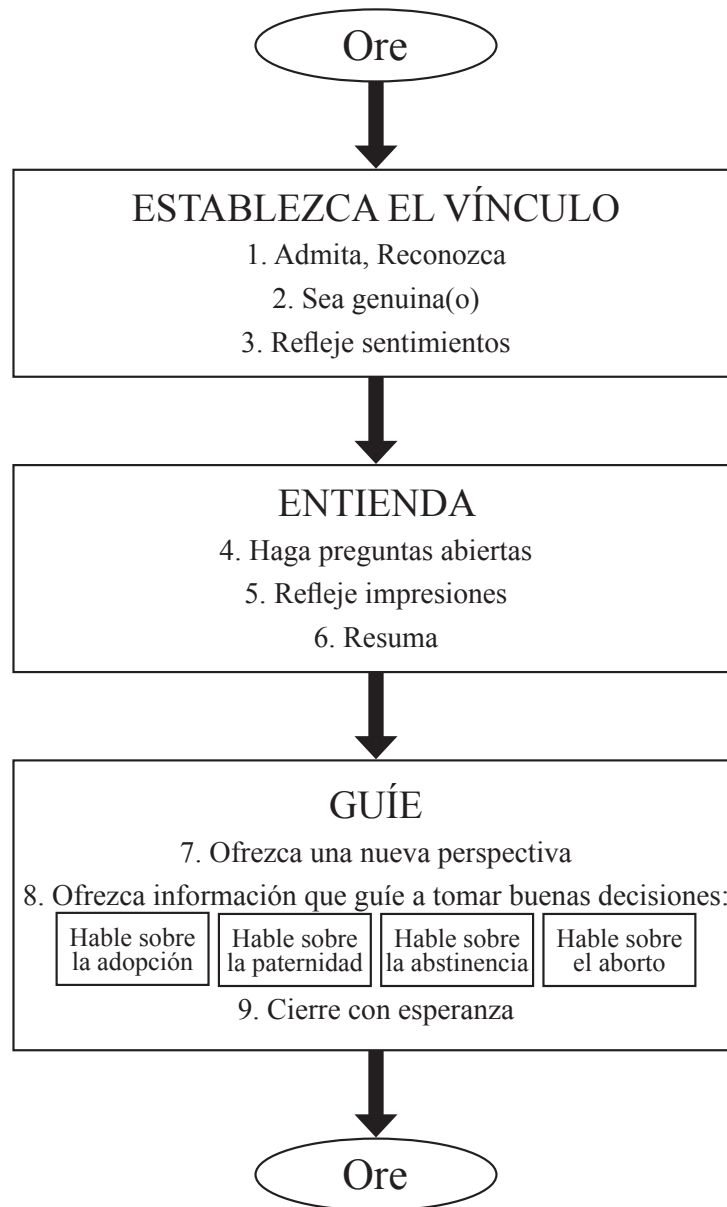
Conclusión

Dios creó a la segunda persona en la historia de la humanidad, porque “no era bueno” que la primera estuviese sola (Génesis 2:18). La comunicación fue una parte integral de las relaciones humanas desde el momento de la creación; ¡fue idea de Dios! Parte de la naturaleza de Dios es comunicarse *con nosotros*; y nos diseñó para comunicarnos *unos con otros*. Como nuestro creador y como creador de la comunicación, Dios puede enseñarnos cómo ser mejores comunicadores; y con la ayuda del Espíritu Santo, a quien Jesús llamó Consejero, Consolador, Intercesor, Ayudador (Juan 14:26), usted puede ser preparado(a) y enviado(a) a ministrar en cada conversación redentora que tenga.

Sesión 6. El Proceso de Aconsejamiento

Para que pueda ofrecer a otra persona un consejo bíblico, usted debe ser visto(a) como alguien digno(a) de confianza. Reconocer las tres metas específicas de una conversación redentora, *establecer el vínculo, entender y guiar*, le ayudará a escuchar mejor a la otra persona y al Espíritu Santo; y a hablar con mayor sabiduría. Cada meta se vale de tres destrezas, las cuales usamos comúnmente en nuestra interacción diaria con otras personas. Para que usted sea más efectivo(a) en ayudar a otras personas a tomar decisiones que agradan a Dios, necesita desarrollar estas nueve destrezas que incrementarán, tanto el que otros confíen en usted, como su capacidad de proveer consejo sabio.

PROCESO DE ACONSEJAMIENTO



Para cada una de las nueve destrezas presentamos tres componentes que le ayudarán a incrementar su proficiencia:

1. Introducción de la destreza
2. Ejercicio de aprendizaje para que practique la destreza
3. Ejemplo Bíblico de la destreza

ESTABLEZCA EL VÍNCULO

1. Admita, Reconozca

2. Sea genuino(o)

3. Refleje sentimientos

Establezca el Vínculo

Cuando escucha a las personas y les muestra aceptación, usted provee un ambiente seguro para que se establezca un **vínculo** saludable. Esto debe ser su objetivo al comenzar una conversación redentora. Las tres destrezas, admita/reconozca, sea genuino(a) y refleje sentimientos, no necesitan tener un orden en particular; a menudo son usadas simultáneamente durante esta fase de establecer el vínculo.

1. Admita, Reconozca

El primer paso para establecer el vínculo con su cliente es *admitir o reconocer* lo que él/ella le están diciendo. Esta acción sencilla le permitirá identificar las palabras clave de sus enunciados y parafrasear lo que se ha dicho.

Ejemplo Bíblico: Juan 4:1-27

2. Sea genuino(a)

Cuando participa de una conversación redentora, es muy importante que modele integridad y sinceridad. Puede mostrar autenticidad, compartiendo prudentemente información personal que permita construir confianza y demostrar empatía y compasión. Tenga presente que ser genuino no quiere decir que usted esté *de acuerdo* con las decisiones de su cliente; simplemente significa que usted es empático(a) con la situación que su cliente está atravesando.

Ejemplo Bíblico: Juan 11:17-37.

3. Refleje sentimientos

Mientras trata de establecer un vínculo donde hay entendimiento, es útil verificar las percepciones que usted tiene de las emociones de su cliente; y lo hará reflejando lo que él/ella está diciendo. Preguntas bien pensadas y observar a su cliente, le ayudará a aclarar lo que él/ella ha dicho, y los sentimientos que están por detrás de sus palabras. Este proceso dará a su cliente, la oportunidad de corregir cualquier mal entendido o ampliar lo que ya ha dicho.

Ejemplo Bíblico: Jonás 4:1-11

Ejercicio:

1. Dos facilitadores deben preparar, por anticipado, un bosquejo de una conversación entre un consejero y una persona con intención de abortar. Para esta sección y las dos siguientes (establecer el vínculo, entender y guiar), los dos facilitadores deben participar en una conversación que ilustra las tres destrezas de cada sección. Después que las tres destrezas de una sección en particular han sido demostradas, la dramatización debe parar para dar mayor enseñanza y permitir la discusión de las destrezas demostradas, antes de continuar con la siguiente sección y la respectiva dramatización.
2. Por ejemplo, los dos facilitadores deben conversar e ilustrar las diferentes destrezas de **establecer el vínculo**. Las destrezas deben ser ilustradas exagerando un poco, para que sean claras para la audiencia. Con el fin de identificar estas destrezas con mayor precisión, otro miembro del equipo puede pararse atrás, o a un lado, de los actores, sosteniendo los carteles que indican cual destreza se está demostrando durante un punto específico de la conversación. *Matrices de estas páginas se incluyen al final de este manual.*
3. Una vez completada esta parte, el grupo debe dividirse en los grupos pequeños previamente establecidos y en los que se mantendrán durante todo el entrenamiento, cada vez que trabajen en grupos pequeños.
4. El facilitador instruirá a los grupos pequeños para que practiquen, unos con otros, las destrezas de **establecer el vínculo** (*admira/reconozca, sea genuino(a) y refleje sentimientos*) mediante interacciones improvisadas.
5. Pida a los miembros de cada grupo pequeño que se enumeren de acuerdo al número de personas que están en el grupo (por ejemplo: 1, 2, 3, 4, 5). La persona 1 actuará como consejero(a) de la persona 2 que será el cliente; la persona 2 luego será la consejera(o) de la persona 3 y así sucesivamente. La última persona en la secuencia actuará como consejero(a) de la persona 1, completando así el ciclo.
6. La persona que actúa como consejero(a) tendrá una conversación con la persona que actúa como cliente. El cliente debe compartir acerca de la crisis personal, de la cual compartieron anteriormente en el grupo. Este tópico será el enfoque de la interacción entre esta persona y su consejero(a). Recuerde a los miembros del grupo utilizar las habilidades de escuchar y de comunicación no verbal.
7. Todos los miembros del grupo deben observar, ofreciendo sus impresiones y comentarios una vez que el consejero(a) haya demostrado las tres destrezas de **establecer el vínculo**. Después que se han demostrado estas tres destrezas y ha concluido la discusión, el siguiente par de individuos deben comenzar su conversación, continuando en turnos hasta que todos los miembros del grupo han actuado como consejero(a) y cliente. Los participantes deben enfocarse **solamente** en las destrezas de **establecer el vínculo**; habrá tiempo de demostrar las otras destrezas en ejercicios que se realizarán más adelante.
8. Los miembros del equipo de facilitadores deben participar en los grupos, rotando entre ellos si es necesario, para entrenar, guiar y contestar preguntas.

ENTIENDA

4. Haga preguntas abiertas

5. Refleje impresiones

6. Resuma

Entienda

Establecer un vínculo con su cliente no tendrá sentido si es que no **entiende** sus sentimientos, creencias, fortalezas y circunstancias. Usted puede también ayudar a su cliente a entenderse más a sí misma(o), explorando perspectivas nuevas y diferentes frente a sus problemas actuales.

4. Haga preguntas abiertas

Las preguntas abiertas ofrecen la oportunidad para el diálogo, pues invitan a la cliente a hablar de su situación con mayor detalle; también ayudan a incrementar nuestro entendimiento de la situación, da paso a que se manifiesten sentimientos auténticos e ideas claras que animan a su cliente a pensar sobre lo que está viviendo y a examinar opciones que tal vez no había considerado antes.

Ejemplo Bíblico: Job 15:1-13

5. Refleje Impresiones

Cuando refleja sentimientos con su cliente, profundiza el vínculo e incrementa su entendimiento. Reflejar sus propias *impresiones*, ayudará a la cliente a ver sus dificultades con mayor claridad, y a evaluar su experiencia a un nivel más profundo, más allá de sus sentimientos, que normalmente se encuentran en un nivel superficial.

Ejemplo Bíblico: Génesis 4:3-8

6. Resuma

A veces es útil hacer una pausa y revisar en voz alta lo que ha escuchado en la conversación. *Resumir* ayuda a aclarar lo que se ha dicho y a recordar los detalles, especialmente cuando se ha dado mucha información.

Ejemplo Bíblico: Malaquías 3:13-15

Ejercicio:

1. Continúe con la dramatización del ejercicio anterior. Esta vez, los dos facilitadores deberán conversar e ilustrar las diferentes destrezas de **entender**. Las destrezas deben ser ilustradas exagerando un poco, para que sean claras para la audiencia. Con el fin de identificar estas destrezas con mayor precisión, otro miembro del equipo puede pararse atrás, o a un lado, de los actores, sosteniendo los carteles que indican cual destreza se está demostrando durante un punto específico de la conversación. *Matrices de estas páginas se incluyen al final de este manual.*
2. El facilitador instruirá a los grupos pequeños para que practiquen, unos con otros, las destrezas de **entender** (*haga preguntas abiertas, refleje impresiones y resuma*) mediante interacciones improvisadas.
3. Los miembros de grupo deberán emparejarse (como consejero y cliente) con la misma persona que lo hicieron en el ejercicio anterior. Cada pareja continuará su conversación, enfocándose, esta vez, en las destrezas de **entender**.
4. Continúe las conversaciones, como lo hizo anteriormente, hasta que todos los miembros del grupo hayan actuado como consejero(a) y como cliente. Los participantes deben enfocarse **solamente** en las destrezas de **entender**; habrá tiempo para demostrar las otras destrezas en ejercicios que se realizarán más adelante.
5. Los miembros del equipo de facilitadores continuarán participando en los grupos, rotando entre ellos si es necesario, para entrenar, guiar y contestar preguntas.

GUÍE

7. Ofrezca una nueva perspectiva

8. Ofrezca información que guíe a tomar buenas decisiones:

Hable sobre la adopción

Hable sobre la paternidad

Hable sobre la abstinencia

Hable sobre el aborto

9. Cierre con esperanza

Guíe

Usted puede ser una **guía** para su cliente al orientar, dirigir y aconsejarle hacia Dios y Su verdad; dándole a conocer las opciones dadoras de vida que están a su alcance, en medio del dilema que enfrenta. En este punto en una conversación redentora, es importante reconocer los sentimientos profundos que podrían haber sido pasados por alto, e identificar las circunstancias que podrían cambiar.

7. Ofrezca una nueva perspectiva

Ofrecer una nueva perspectiva requiere mostrar y conversar con su cliente, sobre las inconsistencias en lo que ha dicho y sus acciones. El propósito es ayudar a su cliente a ver su situación bajo una nueva luz que le permita aclarar las opciones que tiene y que le llevarán a un cambio positivo.

Ejemplo Bíblico: 2 Samuel 12:1-13

8. Ofrezca información que guíe a tomar buenas decisiones

Una buena decisión se toma cuando hay un juicio correcto de las circunstancias y un profundo discernimiento. Para tomar una buena decisión se requiere tiempo e información correcta, por lo tanto, su cliente necesita recibir datos importantes, relativos a las opciones que debe considerar.

Ejemplo Bíblico: Gálatas 5:16-26

9. Cierre con Esperanza

Esperanza es la expectativa de un futuro mejor, y de encontrar una salida con la ayuda de Dios. Puede terminar su conversación ofreciendo a su cliente una visión del futuro que incluya una perspectiva positiva del deseo de Dios de redimir las circunstancias difíciles de una dura crisis.

Ejemplo Bíblico: Juan 8:1-11

Ejercicio:

1. Continúe con la dramatización del ejercicio anterior. Esta vez, los dos facilitadores deberán conversar e ilustrar las diferentes destrezas de **guiar**. Las destrezas deben ser ilustradas exagerando un poco, para que sean claras para la audiencia. Con el fin de identificar estas destrezas con mayor precisión, otro miembro del equipo puede pararse atrás, o a un lado, de los actores, sosteniendo los carteles que indican cual destreza se está demostrando durante un punto específico de la conversación. *Matrices de estas páginas se incluyen al final de este manual.*
2. El facilitador instruirá a los grupos pequeños para que practiquen, unos con otros, las destrezas de **guiar** (*ofrezca una nueva perspectiva, ofrezca información que guíe a tomar buenas decisiones, cierre con esperanza*) mediante interacciones improvisadas.
3. Los miembros de grupo deberán emparejarse (como consejero y cliente) con la misma persona que lo hicieron en el ejercicio anterior. Cada pareja continuará su conversación, enfocándose esta vez en las destrezas de **guiar**.
4. Continúe las conversaciones, como lo hizo anteriormente, hasta que todos los miembros del grupo hayan actuado como consejero(a) y como cliente. Los participantes deben enfocarse **solamente** en las destrezas de **guiar**; pues ya han demostrado las destrezas de **establecer el vínculo** y **entender** en ejercicios anteriores.
5. Los miembros del equipo de facilitadores continuarán participando en los grupos, rotando entre ellos si es necesario, para entrenar, guiar y contestar preguntas.

Conclusión

Santiago 1:19 dice: "...todo hombre sea pronto para oír, tardo para hablar." Este principio debe guiarnos cuando nos unimos al Espíritu Santo para ofrecer esperanza y sanidad a personas que enfrentan situaciones difíciles. Recuerde siempre, que cada persona es un individuo único con dones específicos, personalidad, fortalezas, debilidades, miedos, esperanzas y preocupaciones. No asuma que conoce a una persona antes de conocerla *realmente*; al mismo tiempo, con la experiencia aprenderá a reconocer respuestas similares en diferentes personas. Con el tiempo, su habilidad de equilibrar su percepción de estas similitudes y diferencias le preparará para relacionarse con las personas de una manera sensible y compasiva.

Nunca olvide las *tres* personas que están presentes durante una conversación redentora: su cliente, usted y el Espíritu Santo. Él le guiará tanto en sus palabras como en sus acciones, pero usted es responsable de estar preparada(o). Mientras se familiariza con el contenido del manual *El Trayecto del Siervo Dador de Vida*, puede avanzar con confianza que Dios le enviará sólo aquellas citas que usted puede manejar. Manténgase en oración por las personas que Dios le enviará y espere con expectativa esa cita divina para tener una conversación redentora.

**ESTABLEZCA
EL VINCULO:
ADMITA,
RECONOZCA**

**ESTABLEZCA
EL VINCULO:
SEA GENUINO**

**ESTABLEZCA
EL VINCULO:
REFLEJE
SENTIMIENTOS**

**ENTIENDA:
HAGA
PREGUNTAS
ABIERTAS**

ENTIENDA: REFLEJE IMPRESIONES

ENTIENDA: RESUMA

GUÍE:
OFREZCA UNA
NUEVA
PERSPECTIVA

**GUÍE:
OFREZCA
INFORMACIÓN
QUE GUÍE A
TOMAR
BUENAS
DECISIONES**

GUÍE: CIERRE CON ESPERANZA