

 **EL CONTACTO**

**POR FRANK DUFF.**

**Allocutio 23-09-2019**

**El primer propósito del Praesidium, es enseñar la Legión de María. Si esto no se hace, su trabajo es vano. Si no sabemos qué hacer o por qué se hace, la Legión se cae en pedazos o funciona ineficazmente.**

**El segundo propósito es enseñar a Nuestra Señora. ¿Pero por qué se puso este segundo propósito? Porque antes de enseñar allí, tiene que haber un maestro.**

**El tercer propósito es el apostolado. ¿Por qué no colocar esto antes de Nuestra Señora? Porque Ella va antes del apostolado, que es sólo nuestro aporte a su función maternal.**

**Defino el contacto, como un encuentro con personas que nosotros debemos volverlo, ganancia espiritual. Por supuesto, se supone que como cristianos, nosotros realmente debemos hacer provechoso cada contacto, con otra persona.**

**Yo supongo que está más allá de nosotros, buscar convertir cada reunión con otra persona, en un encuentro espiritual.**

**Obviamente el lema, de que los legionarios deben estar siempre de servicio, se aplica a las circunstancias generales de nuestras vidas, en el sentido que debemos estar razonablemente a favor, de la campanilla de las oportunidades.**

**Muchos de estas oportunidades llegan, y si están alertas verán otras.**

**En el acto de contacto, no debemos poner mucha importancia, al resultado visible de las palabras. La mayoría de las personas, ocultará su reacción, si usted está impresionándolos. Ellos consideran el encuentro como un concurso, y no quieren concederle la victoria. Quizás también, como en la naturaleza, sus palabras no toman arraigo enseguida, mientras el calor de la batalla está delante.**

**Cuando las cosas refrescan, lo que usted ha dicho, destacará indiscutiblemente en sus mentes.**

**Especialmente al principio el acercamiento, o donde las personas son tomadas por sorpresa, su reacción inicial puede ser el de resistencia. Incluso las personas amables se resisten así, con el propósito de conseguir tiempo para pensar. Surgen las defensas y usted es rechazado. No tome esto como el final. Dele la oportunidad a la sorpresa para calmarse. Entonces intente de nuevo. Esta vez, usted puede ser el sorprendido, al recibir disculpas, de cómo lo recibieron la primera vez.**

**Sus palabras y su talante son sus instrumentos de contacto. Por consiguiente el Manual, suplica que deben ser modestos y deferentes.**

**Está caminando sobre las mismas aguas. Así que usted tiene que desarmar a esa persona por el encanto y la humildad, y por la nota de disculpa en su discurso.**

**En el diálogo evite cualquier palabra que sugiera que usted está batallando con la otra persona, o algo que parezca un sermón dirigido a ellos, o un entendido de la ley, -o cualquier cosa que demuestre superioridad. Yo recuerdo una letanía de frases que nosotros nunca debemos usar, como: "Eso no tiene sentido; eso es falso". O, "Usted no ha tomado en cuenta esta pregunta". Tales expresiones son como golpes que matan aquello que usted está buscando, la conversión, de alguna forma u otra.**

**No debe haber ninguna agresividad o muestra de irritación. No protestar, aun cuando se reciban insultos. Quede satisfecho con haber declarado la verdad, que nosotros estamos seguros es poderosa y que debe prevalecer. Cuanto peor sea tratado, mayor será la gracia, y también mayor la confusión de su antagonista, y más tarde él estará pensando estas cosas.**

**Él tendrá una repulsión de sentimientos, que podría girar el péndulo.**

**Crea firmemente que María, está casi infinitamente ansiosa de hacer su apostolado fructífero. María da fuerza a su palabra más débil, mientras al mismo tiempo, ablanda la tierra dura en la otra persona.**