Carta de Sankirtana

Mayo 2019 - Edición #118

"Los libros son la base, la prédica es la esencia, la pureza es la fuerza y la utilidad es el principio".

Su Divina Gracia A.C. Bhaktivedanta Swami Srila Prabhupada
Fundador-Acharya de la Asociación Internacional para la Conciencia de Krishna y de The Bhaktivedanta Book Trust

ÍNDICE

03
Editorial por Aravinda Dasa

04
Néctar de la distribución de libros

09
Resultados de sankirtana nacionales

12
Resultados de sankirtana mundiales

13
Pasatiempos de sankirtana

CUERPO EDITORIAL

Coordinador: Hanuman Dasa.

Editora Jefe: Damayanti Devi Dasi.

Equipo de redacción: Damayanti Devi Dasi.

Maquetación: Ananda Cinmayi Devi Dasi.

Traducción: Damayanti Devi Dasi.

Contacto: cartadesankirtana@bbtlatino.org

THE BHAKTIVEDANTA BOOK TRUST

MAYO 2019

EDICIÓN #118

EDITORIAL

Queridos devotos y devotas,
Por favor, acepten mis reverencias.
Todas las glorias al *Srimad-Bhagavatam*, ¡el mejor amigo de un distribuidor de libros!
Todas las glorias a Srila Prabhupada, el principal y mejor capitán de *sankirtana* de nuestro movimiento.
Todas las glorias al ejercito de los distribuidores de libros.

Para lograr entender lo confidencial que es la distribución de libros en el movimiento de *sankirtana* de Sri Chaitanya Mahaprabhu, hace falta recibir la específica semilla devocional de *sastra seva* y la distribución de libros de parte de almas avanzadas en los misterios de la distribución de libros.

Como dice el *Bhagavad-Gita*, tan solo tenemos que tratar de aprender la verdad acudiendo a un maestro espiritual fidedigno y hacerle preguntas de manera sumisa u ofrecerle servicio.

Para ser parte de la misión de distribuir libros debemos acercarnos y refugiarnos en los gurus del *sankirtana*. Preguntar sumisamente y ofrecerle servicios.

Hace unos años atrás, un gran guru del *sankirtana*, Vijaya Prabhu, nos visitó en México, y un *sankirtanero* más nuevo (Adinath Prabhu) le sirvió y le hizo preguntas de un modo sumiso, y como resultado empezó a distribuir muchísimos *Bhagavad-Gitas*.

Así pues, a todos aquellos que quieran desarrollar o incrementar el deseo de distribuir libros, les recomendamos que se acerquen a devotos que conozcan los secretos sagrados de este servicio. No es necesario que sean distribuidores muy famosos, ya que hay muchos devotos que, de manera imperceptible, tienen un *ruchi* muy fuerte y una comprensión muy profunda de este servicio. Si nos acercamos con una actitud mansa y les agradamos, Sri Chaitanya Mahaprabhu se complacerá con nosotros y nos dará *shakti* o fuerza espiritual.

Recientemente nos visitó Su Santidad Guru Prasad Swami, y su mensaje fue muy purificante y renovó nuestro deseo y vigor por distribuir libros. Maharaja nos insistió en que vamos nuestro movimiento como revolucionario. Y dijo que, cuando Su Santidad Tamal Krishna Maharaja hablaba con jóvenes para volverlos devotos, les decía que estaba reclutando gente

para armar una revolución. Al principio, muchos de ellos pensaban que era una revolución con armas, pero el luego les decía que nuestra revolución consistía en dar estos libros como si fueran bombas que caen en la energía ilusoria; aunque seamos pacíficos, nuestro sentimiento de entrega tiene que ser como el de cualquier revolucionario que quiere abocarse a un ideal superior para cambiar el mundo.

Cuando yo era joven, entré en esta misión porque quería cambiar al mundo, y aunque aún seguimos llenos de deseos materiales y todo tipo de contaminaciones, estamos ocupados desde entonces en esta campaña revolucionaria por la misericordiosa de mis *gurus* del *sankirtana*, que implantaron la semilla de la prédica en mi corazón.

Es nuestro deseo que los jóvenes que están vinculados a nuestra misión busquen la compañía de *gurus* del *sankirtana* y reciban la semilla de este servicio tan dulce. Ojalá que todos los jóvenes quieran reclutarse como revolucionarios y que consideren seriamente dedicar un tiempo para formarse como misioneros distribuidores, guiados por *sankirtaneros* veteranos, y que viajen y vivan la aventura de predicar en cada pueblo y aldea.

Su servidor,

Aravinda Dasa
Director BBT México y Centroamérica

NÉCTAR DE LA DISTRIBUCIÓN DE LIBROS

4. DISTRIBUCIÓN MASIVA DE LOS LIBROS DE SRILA PRABHUPADA
4.5 TÉCNICAS PRÁCTICAS PARA LA DISTRIBUCIÓN MASIVA

Cómo acercarse a las personas en público

Rohinisuta Dasa: Entre cada persona, recito el mantra *Pancha-tattva*, el *maha-mantra* Hare Krishna, y otras cosas. Y cuando estoy hablando con alguien, lo único en lo que pienso es en cómo convencerle para que se lleve el libro. Primero le entrego un libro. «Hola. Hoy estamos distribuyendo estos libros. ¿Ya has recibido uno?» Entonces veo su reacción.

Pregunta: ¿Y qué pasa si le ofreces un libro, pero no lo acepta?

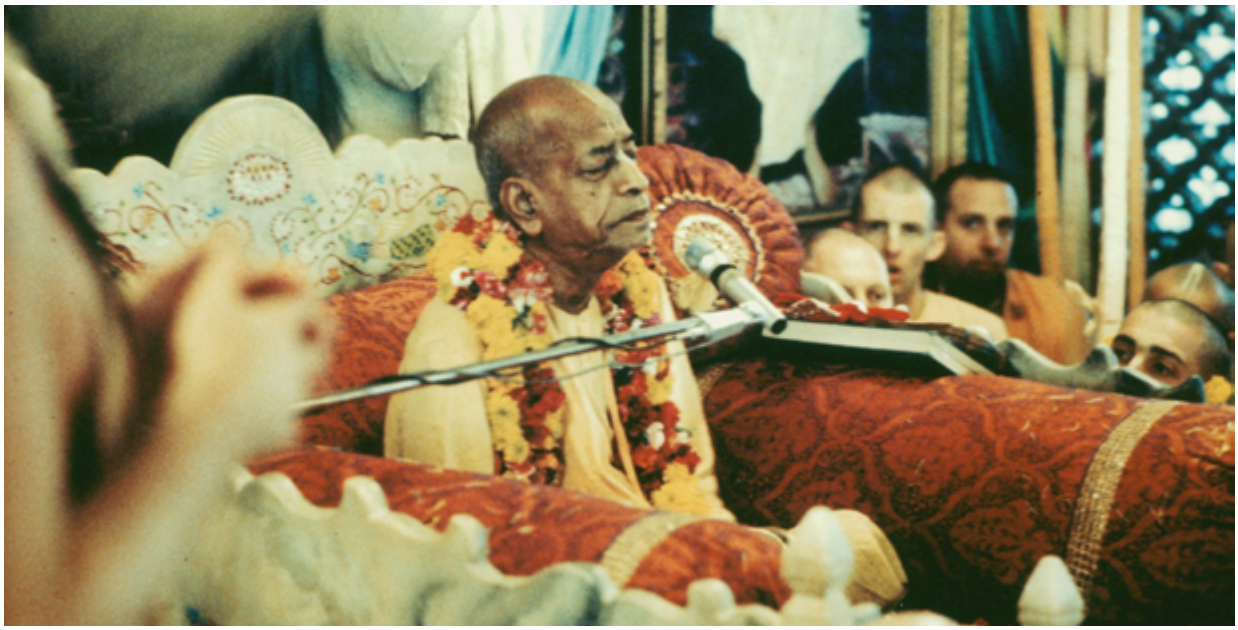
Respuesta: Yo solo ofrezco el libro, sin forzar nada. Le miro a los ojos y digo, «Por favor, esto es para ti». No le miro las manos. Si le miras a la cara y le hablas, hay una reacción inmediata. «Estos libros tratan sobre la cultura y la filosofía hindúes ancestrales. Queremos darlos a conocer y por eso ofrecemos esta promoción». La palabra «promoción» implica, desde un principio, que no son gratuitos. Esta palabra deja claro que no los estamos ofreciendo a un precio normal, es más barato que en las tiendas, y aún así las personas entienden que tienen que pagar algo, aunque no se haya mencionado un precio directamente. A continuación, suelo preguntarles de dónde son y qué les gusta leer.

Pregunta: ¿La mayoría de la gente no duda a la hora de tomar un libro, o dice que no está interesada?

Respuesta: Sí, muchos de ellos. Pero lo intento dos o tres veces. «Tal vez puedes regalárselos a alguien». O, «Puedes leerlos más tarde, si te pones enfermo o te vas de vacaciones». O, «Puedes quedártelo como lectura ocasional o de referencia». Estas reacciones tienen que ser inmediatas y espontáneas. Hay que pensar, «Esta persona se tiene que llevar el libro», y actúas en base a ello. Acción inmediata. Pensando y actuando al mismo tiempo. Esto requiere de determinación y convicción firmes. También hace falta tener la sensibilidad para saber si es mejor insistir o simplemente dejarlos ir. A veces, insistiendo una sola vez es suficiente para agitarles y que no acepten los libros, así que es mejor no seguir insistiendo. A veces, las personas se muestran superficialmente negativas, y después de insistir más se llevan los libros. En algunas ocasiones, los devotos no saben cuándo parar. Insisten, insisten e insisten hasta que las personas se enojan. A veces es bueno dar una razón lógica de por qué estamos ofreciendo esta promoción. Con frecuencia digo que hemos venido a la ciudad apenas por una semana para promocionar estos libros, y las personas suelen aceptar este tipo de lógica, porque suena autorizado. No es problemático ni falso. Les digo, «Es una promoción», y no hace falta decir nada más. Y nadie se queja.

Haripada Dasa: En general, los *mantras*, las cosas que decimos mientras presentamos los libros, se pueden dividir en un círculo de cuatro partes. La primera parte es conseguir la atención de la otra persona. Generalmente, quiere saber quién eres, y entonces viene la segunda parte: nos presentamos. La tercera parte es presentar el libro. Y la última parte del círculo es la donación. Más o menos, estas son las pautas del *mantra*, dependiendo del tiempo, el lugar y las circunstancias. La vibración sonora de los devotos es tan importante y básica que le llamamos *mantra*. No es menos efectivo que los *mantras* que cantan los *brahmanas* para rejuvenecer a los animales sacrificados. Nuestras palabras y nuestra conciencia tienen que ser poderosas. De esa manera, nuestra actividad se vuelve tan favorable que podemos liberar a las personas que hemos conocido mediante la misericordia de Srila Prabhupada y sus libros.

Harinamananda Dasa: Las técnicas básicas son necesarias, pero es importante saber que no se pueden imitar las técnicas de otros devotos. Tenemos que entender que la distribución de libros es completamente individual y cada persona distribuye de acuerdo con su capacidad y su naturaleza. En mi caso, el primer punto es mi apariencia.



Siempre tengo una pila de libros en mi brazo y, cuando las personas me ven, saben inmediatamente que está sucediendo algo. Se dan cuenta de que no somos una secta repartiendo unos panfletos. Ven a alguien cargando una enciclopedia entera. Si nos acercamos a las personas así, quedarán impresionadas. Saben que está sucediendo algo y quieren saber de qué se trata. Y no suelen pensar que es gratis. No tenemos que mencionarlo. Ellas preguntan, «¿Cuánto cuesta?» Cuando respondemos con timidez, sin vigor y entusiasmo, las personas no se sienten atraídas. Aunque parezca que somos humildes e insignificantes, no se sentirán atraídas. Nadie querrá escucharnos. Ni siquiera se sentirán inspiradas a detenerse y escucharnos. Pero si representamos algo con vigor y nos apoyamos en lo que hacemos y decimos, las personas quedarán impresionadas por lo que sabemos y hacemos. Una disposición penosa y temerosa, sin fe y determinación, atraerá a demonios y a otras personas envidiosas que intentarán detenernos completamente. Pero cuando hay poder y convicción, Krishna se satisface y nos protege completamente, y podemos explotar e ir más allá de nosotros mismos.

Cuando me acerco a las personas no hago distinción entre ellas. No distingo en base a su apariencia externa. Por supuesto, hay dos casos diferentes. Cuando vamos de casa en casa o de tienda en tienda, nos vemos forzados a acercarnos a las personas constantemente. Otra posibilidad es ir a lugares públicos, donde haya mucha gente al mismo tiempo. Entonces tenemos que elegir a quién nos acercamos. Si tuviera que elegir entre un anciano, una ama de casa o un joven que parece sano, obviamente me acerco al joven. Pero si hay pocas personas, no hago distinciones. Me acerco a todos, incluso a los ancianos y a los *sudras*. Es muy importante, porque nuestra filosofía no hace distinciones.

Cuando me acerco a alguien en la calle, intento sorprenderle. Si me encuentro en una calle amplia o un estacionamiento, intento acercarme desde un lado. Intento evitar que me vea acercarme desde cien metros de distancia, vendiendo algo. De lo contrario, su sistema de defensa se activa. Tenemos que ser hábiles y sorprenderle, pero no asustarle, especialmente a las damas. De esta manera, la gente se ve en una situación completamente nueva y su mente se sorprende. No saben cómo clasificar esta nueva situación. Intentamos animarlos.

—¿Eres de por aquí?

—Sí.

—Tengo algo genial para ti.

Si dicen que no son de aquí, respondo: «Qué bien que hayas venido, porque hoy estamos promocionando estos libros».

Mientras tanto, coloco dos o tres libros en sus manos. Si logramos hacer esto con entusiasmo, las personas también se sienten entusiasmadas. Lo más importante es que tomen el libro en sus manos. En mi

experiencia, el 90% de las personas que no toman el libro no lo comprarán. No hace falta gastar mucho tiempo — podemos pasar a la próxima persona inmediatamente. No tenemos que perder el tiempo con la gente. Por supuesto, hay excepciones y tenemos que estar alertas para darnos cuenta.

Otro punto es que, cuando nos acercamos a alguien, es normal que se sienta sospechoso. Si le damos los libros y empezamos a hacerle preguntas personales de manera mecánica, sin primero establecer una conexión personal, no llegaremos a ningún lado. Dirá que no.

—¿Eres de por aquí?

—No.

—¿Tienes familia?

—No es asunto tuyo.

—Puedes regalarle este libro a tu esposa.

—¡Vete a paseo!

O puede que diga:

—No necesito tus libros, yo compro mis libros en la librería.

Estas reacciones son naturales. Tan pronto como alguien que quiere algo se les acerca, su reacción es inmediata. «¡No! ¡No! ¡No!» Generalmente hago preguntas, pero no del tipo que pueden responder con un no. No tenemos que darles la oportunidad de decir que no. Tenemos que persuadirlos para que digan que sí. Hacer preguntas cuya respuesta es que sí, y continuar presentando los libros para que, al final, estén abiertos y preparados para llevarse los libros.

—¿Te gustan estos libros?

—Sí, sí.

—Estamos pidiendo una contribución a cambio.

—Sí, sí.

—¿Por qué no te llevas este también? Así puedes completar más la serie.

Y así, a veces consigues darles una colección entera.

A veces conocemos a personas que dicen que no desde el principio. Pero no hay que rendirse. Estamos programados a decir que no ante cosas que no conocemos. Es mejor no preguntar si están interesados en filosofía de la India inmediatamente, o si creen que hay vida después de la muerte. Si esas son las primeras preguntas, todas las personas responderán que no, pues son preguntas muy personales. Generalmente, las personas tienen una actitud defensiva ante este tipo de acercamiento personal. Por supuesto, si el devoto se encuentra en la plataforma del ego falso, no tendrá la humildad o la paciencia para encarar sus argumentos. Reaccionará de una manera frustrada y se enojará, «Qué pena que no quieras este libro, peor para ti. Lo siento por ti». Tenemos que pensar, «Ha dicho que no, pero es su mente la que lo ha dicho, porque está completamente programada por la energía material. Está escupiendo su frustración, pero es probable que resulte ser una buena persona. Y si los problemas desaparecen, aparecerá la buena persona». Si lo intentamos otra vez, completamente humildes, «Por favor, echa un vistazo; estos libros son baratos», y dependemos completamente de Krishna, a veces conseguimos alcanzar el alma, la entidad viva detrás de la mente. Ese es el secreto para convencer a personas reacias para que se lleven libros.

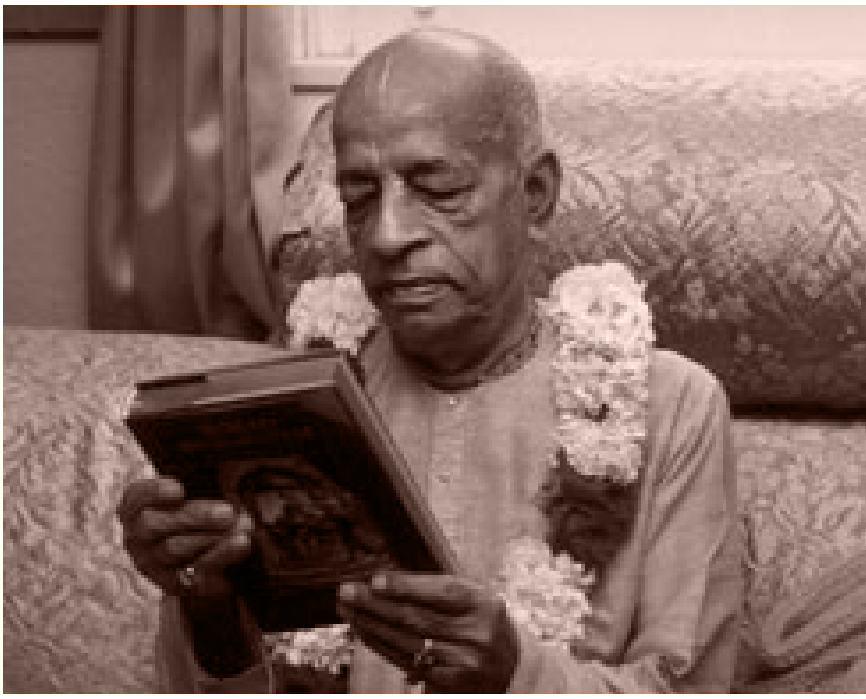
Se podría hablar más sobre este asunto. Hasta ahora he descrito apenas lo externo. Pero si analizamos la situación desde la filosofía de la conciencia de Krishna, entonces comprendemos en qué sentido es que, en última instancia, el alma decide tomar un libro y la Superalma lo permite. El secreto es intentar cultivar esta actitud y llevarse una pila de libros a la calle. Krishna nos dará la inteligencia. Y si conlleva cierto tiempo, no tenemos que perder la paciencia o la fe. Tenemos que entender que este servicio es el más elevado y no es fácil ejecutarlo. La distribución de libros es ilimitada, y diferentes tipos de actividades transcendentales se incluyen en ella.

El devoto puede vender libros, alistar miembros vitalicios u ofrecer algún otro servicio, pero esos deberes no son deberes comunes.

A.C. Bhaktivedanta Swami Prabhupada
(CC Madhya-lila 22.113)

RESULTADOS DE SANKIRTANA

[MAYO - 2019]

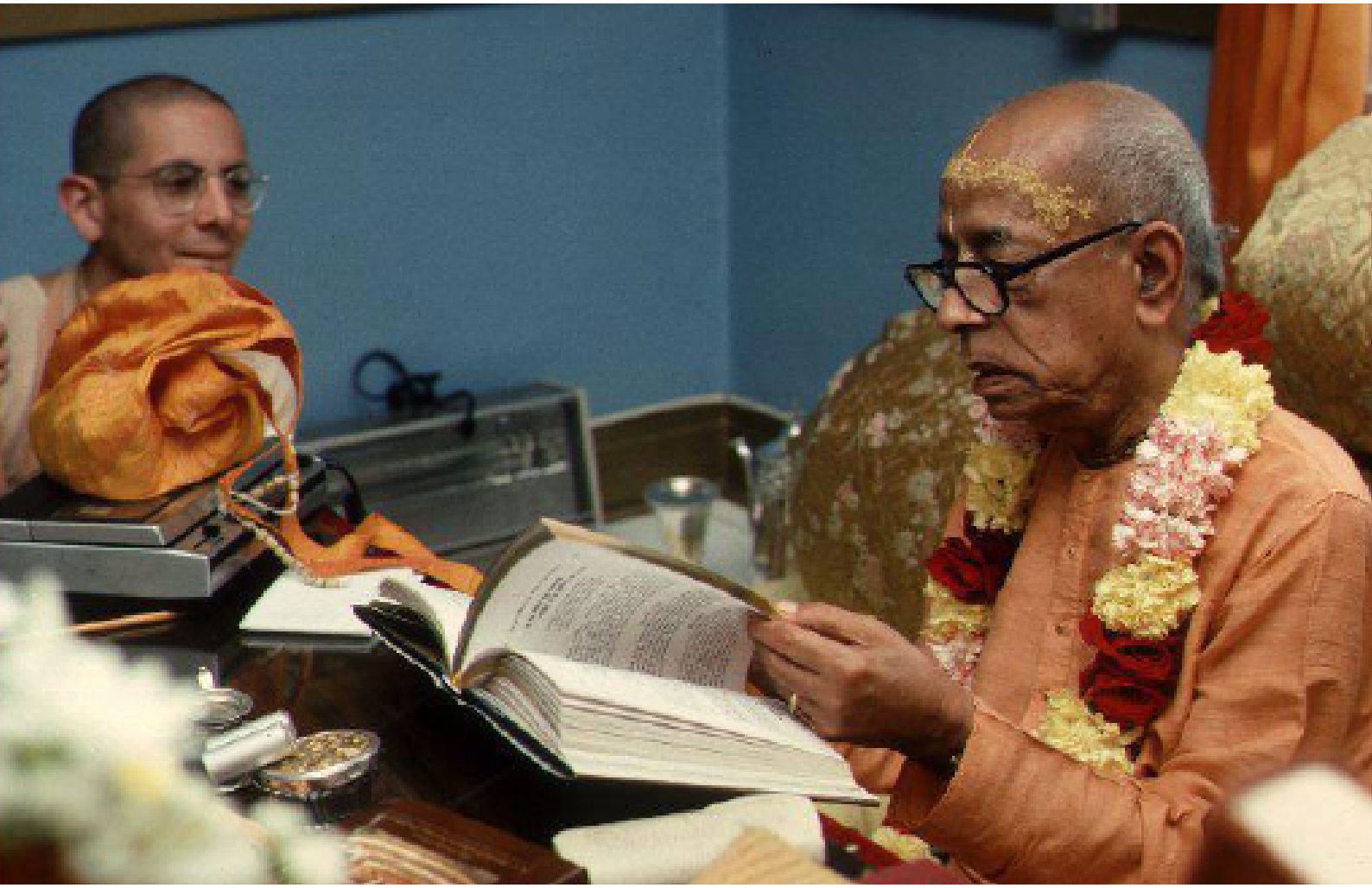


RESULTADOS POR PAÍSES

		LIBROS					TOTAL	
		REVI	PEQ	MED	GRD	MAHA	LIBROS	PUNTOS
1º	México	0	599	1 064	17 872	718	20 253	19 989.75
2º	Brasil	0	11 735	27	5 529	117	17 408	8 710.25
3º	Argentina	0	2 856	91	25	23	2 995	830.50
4º	España	0	496	44	265	113	918	637.00
5º	Chile	0	991	9	256	37	1 293	582.25
	Total	0	16 677	1 235	23 947	1 008	42 867	30 749.75

RESULTADOS POR TEMPLOS

			LIBROS					Total	
		PAÍS	REVI	PEQ	MED	GRD	MAHA	LIBROS	PUNTOS
1º	Cuerámaro	México	0	55	50	9 633	356	10 094	10 383.75
2º	Ciudad de México	México	0	469	624	8 001	339	9 433	9 108.25
3º	Nitai Goura - TSP	Brasil	0	5 598	0	5 220	0	10 818	6 619.50
4º	Buenos Aires	Argentina	0	2 266	90	22	19	2 397	671.50
5º	Itajaí	Brasil	0	1 900	0	0	60	1 960	595.00
6º	Santiago de Chile	Chile	0	991	9	256	37	1 293	582.25
7º	Porto Alegre	Brasil	0	1 362	0	118	14	1 494	486.50
8º	BBT España	España	0	487	37	133	61	718	395.25
9º	Saltillo	México	0	0	300	130	17	447	314.00
10º	São Joaquim das Bicas	Brasil	0	915	0	37	0	952	265.75
11º	Navala-kunda	España	0	9	7	132	52	200	241.75
12º	Monterrey	México	0	75	90	108	6	279	183.75
13º	Florianópolis	Brasil	0	530	0	20	3	553	158.50
14º	João Pessoa	Brasil	0	110	0	93	0	203	120.50
15º	Curitiba	Brasil	0	425	0	0	5	430	116.25
16º	Goura Vrindavana	Brasil	0	320	0	31	0	351	111.00
18º	Ecovila Vraja Dhama	Brasil	0	392	0	5	0	397	103.00
19º	Mendoza	Argentina	0	295	0	0	0	295	73.75
20º	Ashram Vrajabhumi	Brasil	0	0	26	0	22	48	57.00
21º	Córdoba	Argentina	0	195	0	0	1	196	50.75
22º	Recife	Brasil	0	152	0	0	0	152	38.00
23º	São Paulo	Brasil	0	19	1	2	8	30	23.25
24º	Mar del Plata	Argentina	0	60	1	0	3	64	21.50
25º	Rosario	Argentina	0	40	0	3	0	43	13.00
26º	Portal dos Avataras	Brasil	0	5	0	0	5	10	11.25
27º	Rio de Janeiro	Brasil	0	7	0	1	0	8	2.75
28º	Brasília	Brasil	0	0	0	1	0	1	1.00
29º	Franco da Rocha	Brasil	0	0	0	1	0	1	1.00
	Total		0	16 677	1 235	23 947	1 008	42 867	30 749.75



¿YA ENVIASTE TUS RESULTADOS DE SANKIRTANA?

Envíanos tus resultados de distribución, pasatiempos, historias y realizaciones. Escríbenos a: **cartadesankirtana@bbtlatino.org**

Recuerda las fechas límites para la publicación: resultados hasta el día 5 del mes siguiente. Pasatiempos e historias hasta el último día de cada mes.

RESULTADOS DE SANKIRTANA MUNDIALES

[ABRIL - 2019]

LOS TRES PRIMEROS PAÍSES

	PAÍS	PUNTOS
1º	India	104 955.30
2º	Estados Unidos	48 679.65
3º	Rusia	19 078.25

LIBROS DISTRIBUIDOS EN EL MUNDO

Este Mes	372 592
Este Año	1 669 231
Desde 1.965	550 630 862

Durante el mes de abril de 2019, 174 templos reportaron los siguientes resultados:

Libros *Maha*-grandes	63 103
Libros grandes	55 320
Libros medianos	37 735
Libros pequeños	156 867
Revistas	56 843
Suscripciones a BTG	454
Colecciones	599

ACUMULADO ANUAL

Los 10 primeros países desde enero a abril de 2019:

	PAÍS	PUNTOS	COMPARADO CON 2018
1º	India	1025462.05	-35%
2º	Estados Unidos	164020.95	-16%
3º	Rusia	58455.35	-4%
4º	Brasil	28145.9	+93%
5º	Italia	27347.6	+13%
6º	Australia	21979.35	+74%
7º	México	19376	+217%
8º	Reino Unido	18753	+28%
9º	República Checa	16628.35	+38%
10º	Bangladesh	13079.65	+251%

PAISES DE HABLA HISPANA Y PORTUGUESA

	PAÍS	PUNTOS
4	Brasil	10 918.25
5	México	9 195.00
18	España	1 420.50
21	Argentina	940.75
28	Portugal	285.00
34	Perú	107.00

PASATIEMPOS DE SANKIRTANA

«DE SALTAR EN PARACAÍDAS A VENDER LOS LIBROS DE SRILA PRABHUPADA»

Yo tuve una infancia difícil. Mi hermana gemela y yo crecimos sin nuestro padre, nunca lo vimos. Mi madre falleció cuando éramos pequeñas, mientras estábamos en la escuela. Desde mi infancia, el Señor me hizo pasar por dificultades tremendas; hubo veces en las que no teníamos absolutamente nada para comer.

Pero sucedió algo que afectó mi fe. Cuando mi madre falleció, mi hermana y yo nos enfermamos gravemente. Tumbada en la cama, vi algo luminoso y sin forma en el techo. Me asusté mucho, porque no sabía lo que era. Pero en mi corazón sabía que era mi madre, su alma. Sentí su aliento, sentí que estaba preocupada por nosotras. Comencé a calmarla, a decirle que todo estaba bien, que podía irse. Sobrevoló sobre nosotras por un largo tiempo, mirándonos. Mi hermana también estaba muy asustada. Unos minutos después se fue, y nuestros corazones se calmaron, sabíamos que nuestra madre estaba tranquila.

Más adelante, empecé a practicar paracaidismo y me dediqué durante diez años a esta actividad. Sentía felicidad verdadera, como si a mi alma le encantara voltar. Al mismo tiempo, era muy romántico. Salté más de 2000 veces, recibí varias medallas, diplomas y premios. Me casé con un paracaidista atractivo. Todo parecía ir bien desde el punto de vista material, pero en mi interior no me sentía satisfecha. Quería morirme. Ahora entiendo que, en aquel tiempo, el Señor satisfizo mis deseos materiales.

Cierta ocasión, fui a visitar a mi hermana y vi un libro en la estantería. Tuve la impresión de que ese libro me ayudaría. Se podría decir que me uní a ISKCON gracias a mi hermana, no porque fuera una devota de Krishna, si no porque me dio ese libro.

Aquella misma tarde, en mi casa, comencé a leer el libro. Abrí el doceavo capítulo, titulado «servicio devocional», y me pasé toda la noche rugiendo.

Comprendí que el Señor me había dado la mayor joya de amor, la felicidad. Derramé lágrimas de amor, de revelación. Mi vida cambió por completo. Me di cuenta de que no había nada bueno para mi en este mundo. Mediante las dificultades en el deporte y mi vida familiar insatisfactoria, Krishna me había sugerido que el objetivo en la vida era muy diferente. Gracias a los libros, comprendí lo que estaba buscando, y si no fuera por las dificultades en mi vida, no habría entendido el valor de este conocimiento.

Cuando me uní a ISKCON, entregué todos mis premios de paracaidismo al museo y renuncié a mi vida anterior. Cuando conocí a los devotos rompí a llorar, «Krishna, ¿por qué no me llevaste ante Ti antes?» La verdadera felicidad se encuentra en la conciencia de Krishna, no en la fama, el honor o los alardes.

Cuando Indradyumna Swami llegó al centro de recreación para funcionarios rodoviarios, mi hija y yo acudimos al programa. Gurudeva dijo, «Distribuye estos libros y todos tus problemas se resolverán». Desde entonces, he distribuido libros durante los últimos 20 años. Las instrucciones del *guru* son muy importantes. El maestro espiritual es el mediador entre nosotros y el Señor. Él retira todo lo desfavorable, todo lo que nos estanca en nuestro avance espiritual.

Su servidora,

Ragalekha Devi Dasi
Rusia