Globethics Repository



El escritor y el factor de los sentimientos [The writer and the factor of feelings]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Rexroat, Esteban
Publisher	Servicio de Educación Cristiana de las Asambleas de Dios en América Latina (SEC)
Rights	With permission of the license/copyright holder
Download date	2026-11-06 16:29:44
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/230100

El último de una serie de artículos sobre el ministerio del escritor



EL ESCRITOR Y EL FACTOR DE LOS SENTIMIENTOS

Por Esteban Rexroat
Traducido por Leonel Deras

Un escritor, dirigiéndose enérgicamente a otros escritores, les preguntaba: "Si no puedes llorar, ¿cómo pretendes escribir?" Otro dijo: "Para escribir con poder tenemos que cortarnos una vena y desangrarnos sentados frente a la máquina de escribir."

Todo esto me confirmó que está bien la tercera pregunta que había escogido para esta serie de artículos sobre la redacción del escritor. Las preguntas que propusimos son:

¿QUE ES?

¿QUE DEBERIA SER?

¿CUAL ES MI SENTIR AL RESPECTO?

He escuchado a algunos decir que el factor de los sentimientos es muy importante en nuestro éxito evangelístico. Un profesor amigo, no pentecostal, expresó: "Los pentecostales son persuasivos porque demuestran sus sentimientos al predicar, algo que nosotros aún no hemos aprendido."

Y así es que honro mi herencia pentecostal al decir que hay que poner nuestro corazón en el mensaje. No demos lugar a dudas en cuanto a la sinceridad con que lo proclamamos.

No abogo por un mero emocionalismo, sino por sentimientos sinceros que resulten de los hechos que enfrentamos. Conmovidos por un Dios de gracia y por el horrible infierno que aguarda a quienes rechazan a un Dios de amor, nos unimos juntamente con San Pablo al decir: "Conociendo, pues, el temor del Señor, persuadimos a los hombres" (2 Corintios 5:11).

Ethos, Logos, Pathos

Tarde o temprano cada estudiante del arte de persuadir enfrentará los antiguos argumentos de Aristóteles, quien define a la retórica como "la facultad de descubrir los medios de persuasión en referencia a cualquier tema". El sostuvo que para persuadir a los hombres hay que valerse del poder de *sus ethos, logos y pathos.*

Este gran pensador reconocía tanto la influencia de las expresiones emocionales de las personas como también el impacto de su *ethos* (conducta ética) y *logos* (los razonamientos de sus palabras).

Adolfo Hitler y otros déspotas han probado que tanto la forma emocional como las palabras usadas por el comunicador son las que convierten al seguidor. Estos hablaron con una convicción contagiosa. ¡También debemos nosotros! No hay que rechazar una apelación emocional porque otros hayan abusado de los sentimientos. No merecemos ser llamados comunicadores si nuestra convicción no es contagiosa.

Es más fácil para un predicador persuadir con emociones a los hombres a aceptar a Cristo. Pero quizá necesitemos convencernos de la posibilidad que tiene un escritor de conmover los sentimientos del lector. Si tenemos alguna duda al respecto, recordemos una ocasión en la que notamos a alguien derramar lágrimas mientras leía una carta o un buen libro. O tomemos nuestra Biblia y permitamos que la aguda pluma del salmista o del apóstol Pablo toque nuestro corazón (sentimientos).

A través de los años he recibido notas de agradecimiento de parte de personas que nunca he conocido. Nuestra única conexión ha sido algo que yo escribiera, lo cual les tocó. Reconozco que fue el Espíritu Santo quien me dirigió a escribir en tal forma.

Seamos escritores de buenas nuevas. Algunos serán autores de libros, otros publicarán artículos y la mayoría sólo escribirán cartas. El nivel en que ejecutemos nuestro ministerio no es tan importante como nuestra fidelidad de exponer la verdad de tal manera que el hombre sea liberado. Por tanto, ya sea que escribamos para uno o para miles de lectores, hagámoslo con el corazón de tal manera que ellos sepan cuánto nos interesan. Nuestro mensaje deberá ser: "Dios te ama y yo también."

¿Cómo poder conmover a otros? Esto incluye hechos, fe y sentimientos. Comparto mi estrategia que consiste de los siguientes pasos:

1. Vuelvo mi atención de los asuntos sin importancia de la vida a la verdad de las Escrituras. En ella encuentro el hecho de la gracia de Dios y lleno mi mente con las Buenas Nuevas del evangelio.
2. Lo que está en mi mente desciende hasta mi corazón y los amenes de la fe comienzan a escucharse.
3. Mis sentimientos reciben el mensaje y con gozo celebro la salvación que Dios nos ha dado.
4. Al comprender que las Buenas Nuevas son para ser compartidas, me lleno del deseo imperioso de invitar a otros a la celebración. ¿Cómo estar quieto al saber que el Cristo vivo ha vencido la muerte y ha abierto la puerta hacia la vida eterna?

Permitamos que el hecho de la gracia sea activado por nuestra fe. Luego aceptemos los sentimientos. Si hacemos esto, descubriremos que nuestras palabras obtienen una respuesta y se oirá una sinfonía de alabanzas.

Un gran predicador presbiteriano era aficionado de la música clásica. Se encontraba con un amigo ministro, el cual compartía la misma pasión por la música. El amigo le preguntó que cuál era su obra favorita de un gran compositor. Pero no podía recordar la obra mencionada.

El ministro comenzó a silbar la melodía cuando rápidamente el amigo le detuvo y decía: "¡Sí! ¡Sí! ¡Aho-

(Pasa a la página 27)