

**Interrogatio** - La famosa pregunta retórica, cuya respuesta no se espera.

11 ¿Y cuál padre de vosotros, si su hijo le pidiera pan, le dará una piedra?, ó, si pescado, ¿en lugar de pescado, le dará una serpiente?

12 O, si le pidiera un huevo, ¿le dará un escorpión? **Lucas 11**

La respuesta es obvia, pero la pregunta pone al oyente en una actitud de conformidad.

**Concetto** - Un “concepto,” una imaginación impactante. Jesucristo amonestó sobre el mal que es “escandalizar uno de estos pequeños,” pero el concepto que nos dejó es que “mejor le fuera, si le pusiesen al cuello una piedra de molino, y le lanzasen en el mar” (Lucas 17.2). El concepto impacta.

Una vez de niño oí un predicador que nos contó de una mujer de una congregación que tenía una enfermedad de la lengua. Fue al doctor, el cual le pidió sacar la lengua. La mujer accedió pero al sacarla “se desenrolló sobre la mesa, siguió hasta caer al piso, y terminó junta a la pared.” La enfermedad que tenía era de chismosa, y aunque no recuerdo quién fue aquel predicador, ni tampoco el tema de su mensaje, me acuerdo bien la imaginación de la lengua enorme de una chismosa.

No son todas las herramientas de retórica, pero bastan para aclararnos que nuestra habilidad de interesar, cautivar y persuadir una audiencia puede ser mejorada. No tenemos que seguir repitiendo el mismo mensaje con las mismas cansadas ilustraciones. Podemos mejorar, y espero que estos ejemplos te interesen en ello.

# La Epístola

1ª Privada de Isidro Fabela # 999

Col. Tres Caminos

Toluca, Edo. Mex.

#107 Julio, 2003

Impreso en México

# Retórica del Predicador

6 Sea vuestra palabra siempre con **gracia**, sazónada con **sal**; para que sepáis **cómo** os conviene **responder** á cada uno.

**Colosenses 4**

La mayoría de los que predicaban en la Biblia no pretendían elocuencia. Moisés en su vejez se despreciaba como “tardo en el habla, y torpe de lengua” (Ex. 4.10). Amos se defendía por su llamamiento, no por su don ni su preparación (Amos 7.14). Pedro y Juan eran “ignorantes” por observación de terceros (Hec. 4.13). Y Pablo, aunque letrado, y muy educado, en opinión de algunos (y ellos cristianos) era de “presencia corporal flaca,” y “palabra menospreciable” (2 Cor. 10.10). Dios habló por medio de un burro, así que nos consolamos que nos puede usar a nosotros también. Y así es.

Sin embargo, no todos los predicadores de la Biblia eran ignorantes boyeros y cogedores de cabrahigos. El mismo Moisés no siempre era “torpe de palabra.”

22 Y fué enseñado Moisés en toda la sabiduría de los egipcios; y era **poderoso en sus dichos** y hechos.

**Hechos 7**

Y la elocuencia no era despreciada por los apóstoles tampoco.

24 Llegó entonces á Efeso un Judío, llamado Apolos, natural de Alejandría, varón **elocuente**, poderoso en las Escrituras.

**Hechos 18**

Pensándolo bien, me queda claro que no debemos menospreciar la elocuencia, ni el dominio del idioma que algunos tienen. Son dones dados por Dios. Es mas, todos debemos anhelar los dones que facultan a los predicadores, porque mismo Dios dice que ese don es de los mejores.

31 Empero procurad los mejores dones; **1 Corintios 12**

1 SEGUID la caridad; y procurad los dones espirituales, mas sobre todo que profeticéis. **1 Corintios 14**

asesinos, pero reposó su argumento con el dicho que Abraham no lo era, una verdad mucho menos aguda que la realidad de las cosas. Siguió con otra atenuación mas adelante.

55 Y no le conocéis: mas yo le conozco; y si dijere que no le conozco, seré como vosotros mentiroso:

**Juan 8**

Jesús aparenta un deseo de acceder a los Judíos, o sea, de admitir que no conoce a Dios. Pero plantea como su único impedimento el hecho de que no quiere mentir, entonces pretende ser “forzado” admitir que conoce a Dios. En nuestras predicaciones a veces “menos es mas,” en vez de exagerar vale mas minimizar nuestras descripciones y adjetivos. Por ejemplo, la mayoría menosprecia el cura, así que no nos conviene escoriarlo, una sencilla explicación de sus cándidas equivocaciones (e.g. “cobrar” por sus servicios, y que lamentablemente transforma la iglesia en negocio), a veces tiene mas efecto positivo hacia el evangelio que una denuncia directa y personal.

**Metonimia** - Sustitución por su nombre algo asociado. Este instrumento verbal es común en nuestra habla, pero no habla de sinónimos, sino sustitución por asociación. Los hijos de Israel tentaron a Dios cuando preguntaron si “podrá poner mesa en el desierto” (Sal. 78.19) sustituyendo la frase “poner mesa” por “alimentar.” Abraham dijo al hombre rico que sus hermanos “tienen a Moisés y a los profetas” cuando en realidad tenían solamente sus escritos. “Casa” se sustituye por “familia,” “César” es el “gobierno,” “sangre” es “vida,” “corazón” es “emoción,” etc. Otra herramienta retórica relacionada es el **synécdoque**, que es una metonimia de “parte por entero” o “entero por parte.” Así Jesús pidió el “pan cotidiano” cuando se entiende que necesitamos mas que pan.

**Antítesis** - Un contraste de pensamientos, cual contraste impresiona la mente. Jesucristo dijo:

16 He aquí, yo os envió como á ovejas en medio de lobos: sed pues prudentes como serpientes, y sencillos como palomas.

**Mateo 10**

**Alegoría** - Una metáfora extendida. Toda una historia que tiene significados relevantes al mensaje. Nuestras predicaciones carecen de innovación e imaginación. Alegorías y parábolas requieren preparación, pero pueden ser útiles. Nathán predicó a David de su pecado con la alegoría de aquel hombre con un solo cordero que amaba. Historias verdaderas, ficción, mitología griega, cuentos de hadas, hasta chistes han sido usadas por predicadores efectivamente.

**Personificación** - Una cosa, idea o cualidad es representada como una persona. Salomón personifica la sabiduría, pues “clama de fuera” (Pro. 1.20), y también Jesús, que nos asegura que ella es “justificada por sus hijos” (Mat. 11.19). Predicadores utilizan este instrumento retórico a menudo, y con gran efectividad. Jonathan Edwards describe el infierno como gran bestia hambrienta que “bosteza,” ampliando la retórica bíblica que el infierno “ensanchó su interior, y sin medida extendió su boca” (Isa. 5.14).

**Ironía** - La técnica de decir algo que inmediatamente se entiende de otra manera. Incluye sarcasmo y mofa, como cuando Elías “*simpatizaba*” con los profetas de Baal.

27 Y aconteció al medio día, que Elías se burlaba de ellos, diciendo: Gritad en alta voz, que dios es: quizá está conversando, ó tiene algún empeño, ó va de camino; acaso duerme, y despertará.

**1 Reyes 18**

Sarcasmo rara vez se encuentra en predicación Bíblica en el NT, sin embargo, así que, probablemente debe ser usado con mucha templanza. Es difícil ridiculizar a otro “humildemente,” y seguramente Pablo incluye esto cuando insiste que no venía con “altivez de palabra.” Pero aún así, a veces sarcasmo es muy adecuado a la situación.

30 Respondió aquel hombre, y díjoles: Por cierto, **maravillosa cosa es ésta**, que vosotros no sabéis de dónde sea, y á mí me abrió los ojos.

**Juan 9**

No toda ironía es burla o sátira (burla general, no personal), y puede ser inofensiva. Cristo así amonestó a los Judíos de su día de “**haceros amigos** de las riquezas de maldad, para que cuando

la verdad, y elocuencia no puede sustituirla. Además, es axioma que los engañadores utilizan “suaves palabras.”

25 Cuando hablare amigablemente, no le creas; Porque siete abominaciones hay en su corazón.

**Proverbios 26**

18 Porque los tales no sirven al Señor nuestro Jesucristo, sino á sus vientres; y con suaves palabras y bendiciones engañan los corazones de los simples.

**Romanos 16**

Retórica en el sentido negativo es sofistería (o argumentos) irrelevantes. Esto no trata con los que hablan mucho y dicen poco o “cantinflean,” mas bien habla de los que utilizan palabras persuasivas para hacer creer un error, o una mentira. La política y el comercio están repletos de retórica engañosa. El resultado es que tendemos a desconfiar a uno que habla con palabras impresionantes.

2 Mentira habla cada uno con su prójimo; Con labios lisonjeros, con corazón doble hablan.

**Salmos 12**

4 Y esto digo, para que nadie os engañe con palabras persuasivas.

**Colosenses 2**

Además, la Biblia misma exige sencillez en nuestra habla, especialmente cuando se trata con el evangelio.

1 ASI que, hermanos, cuando fuí á vosotros, **no fuí con altivez de palabra**, ó de sabiduría, á anunciaros el testimonio de Cristo.

4 Y ni mi palabra ni mi predicación fué con **palabras persuasivas** de humana sabiduría, mas con demostración del Espíritu y de poder;

13 Lo cual también hablamos, **no con doctas palabras de humana sabiduría**, mas con doctrina del Espíritu, acomodando lo espiritual á lo espiritual.

**1 Corintios 2**

Pablo insiste que la predicación no debe ser con “palabras persuasivas de humana sabiduría,” lo cual nos hace pensar que Pablo estaba en contra de la “retórica,” que es sencillamente el estudio de “palabras persuasivas.”

11 Manzana de oro con figuras de plata Es la palabra **dicha como conviene**.  
**Proverbios 25**

No pretendo dominar ni enseñar la retórica. Solamente insisto que las herramientas de persuasión efectiva deben ser importantes a los predicadores. Muchas de estas nos son naturales, las usamos todos los días sin darnos cuenta. No es necesario saber sus nombres, o poder categorizarlas. Los apóstoles y Jesucristo eran hábiles en la retórica sin haber estudiado ni Quintiliano ni Sócrates. Usaban estos métodos de comunicación y eran muy persuasivos, no sólo en su día, sino hasta el nuestro. Puede ser que a algunos el uso de estos instrumentos les viene por naturaleza, pues tienen el don. Pero no todos tienen el mismo don. Yo quisiera interesarte en la mejora de tu don, porque se me hace que con un poco de esfuerzo aun los que no tienen el “don” naturalmente pueden mejorar su comunicación significativamente. Por lo menos nos es útil considerar y entender estas herramientas, pues siendo comunicadores por vocación, al ignorarlas seríamos como el agricultor que sabe distinguir maíz y trigo, pero no sabe qué cosa es un azadón. Las herramientas de retórica son muchas, y muy útiles a nosotros como predicadores. Aquí hay algunas.

## Herramientas Retóricas

**Símil** - El instrumento mas sencillo de retórica. Un símil es una comparación directa que usa una palabra comparativa, especialmente la palabra “como,” aunque también aparecen con otras palabras (cual, así, parece, semejante a, etc.)

37 ¡Jerusalem, Jerusalem, ¡cuántas veces quise juntar tus hijos, como la gallina junta sus pollos debajo de las alas, y no quisiste!

**Mateo 23**

La comunicación deseada es sencilla: Yo quería juntar tus hijos y no quisiste. Pero fíjate en el símil, “como la gallina junta sus pollos debajo de las alas.” No solamente añade una visualización que será recordada mas que la misma amonestación, incluye también muchos conceptos inmediatamente reconocibles: debilidad, peligro, seguridad, comodidad, derecho y amor, entre otros. Demasiadas veces nosotros como predicadores nos

17 Porque no me envió Cristo á bautizar, sino á predicar el evangelio: **no en sabiduría de palabras**, porque no sea hecha vana la cruz de Cristo.  
**1 Corintios 1**

La predicación de Pablo sin “sabiduría de palabras” indica que hablaba sin “astucia,” no que evitaba hablar sabiamente o persuasivamente. Significa que hablaba “manifiestamente,” o sencillamente, sin ocultar, sin calcular, se dirigía directamente al corazón y a la conciencia de sus oyentes.

2 Antes quitamos los escondrijos de vergüenza, no andando con astucia, ni adulterando la palabra de Dios, sino por manifestación de la verdad encomendándonos á nosotros mismos á toda conciencia humana delante de Dios.  
**2 Corintios 4**

Pedro concuerda cuando dice que “dieron a conocer” el evangelio como testigos, no como compositores de arte.

16 Porque no os hemos dado á conocer la potencia y la venida de nuestro Señor Jesucristo, siguiendo fábulas por arte compuestas; sino como habiendo con nuestros propios ojos visto su majestad.  
**2 Pedro 1**

No inventaron su historia, no se habían pasado de listos componiendo una fábula por arte humana, tan solamente declararon lo que habían visto. Pedro también condenó la altivez de palabras que algunos usaban para engañar.

18 Porque hablando **arrogantes palabras de vanidad**, ceban con las concupiscencias de la carne en disoluciones á los que verdaderamente habían huido de los que conversan en error;  
**2 Pedro 2**

## Retórica Fundamental

El evangelio no se predica con “altivez de palabra” ni con “sabiduría humana.” Es un mensaje sencillo, que requiere ser anunciado por corazones sencillos. Quizás esto es un rechazo a la retórica sofista, negativa, palabrería hueca, pero no es un argumento en contra de la retórica en sí. Retórica es el estudio de herramientas sencillas de persuasión. La Biblia usa herramientas retóricas ampliamente. Es mas, la Biblia aun con su grande

# Noticias

**C**elaya: Conferencia desde domingo, 6 de julio hasta domingo 13 de julio. Predicarán Flavio Santoyo, Juan Tovar, Miguel N. Jackson y Alberto Sotelo.

---

**T**oluca: La familia Jackson se mudó a Toluca en junio. Su nuevo domicilio: Calle Monterrey # 713, San Cristóbal de Huichochitlán, San Pablo Autopan, Edo. Mex. Su teléfono celular (722) 118-5855.

---

**T**oluca: La familia Kincaid se mudó de Morelia a Toluca en junio también. Su nuevo domicilio: 1ª Priv. de Isidro Fabela # 999, Col. Tres Caminos, Toluca, Edo. Mex. Su teléfono celular (722) 149-2260.

---

**S**an Antonio: Visitarán varios jóvenes de San Antonio a Toluca desde viernes, julio 11 hasta martes, julio 22. Su propósito es para que conozcan de primera mano el trabajo de misionero en una ciudad nueva.

**A**guascalientes: Planean una campaña de predicación en la calle, del lunes 21 de julio hasta sábado 26 de julio. Todos los predicadores son invitados, habrá espacio, por lo menos piso, para el que quiere llegar de fuera. Solo predicadores, y lleven cobija y almohada.

---

**S**an Luís Potosí, San Miguelito: Habrá conferencia de tema “la Gloria de Dios” predicada por Marco Chaires del 20 al 27 de Julio.

---

**L**eón: Conferencia de Evangelismo Extranjero del jueves 21 de agosto hasta domingo 24 de agosto. Predicarán Juan Girón, Juan Tovar, Memo Kincaid y Flavio Santoyo.

---

**A**guascalientes: Conferencia de Evangelismo Extranjero desde jueves, 28 de agosto hasta domingo, 31 de agosto. Predicarán Flavio Santoyo, Memo Kincaid y Ramiro García.

---

**L**eón: Reunión de varones, domingo 17 de agosto, en la deportiva del Estado, por la salida a San Francisco (mismo lugar que la de mayo), comida a las 4 pm, reunión empieza a las 5:30.

---

**L**eón: Algunos cambios a la convivencia de jóvenes, ahora es desde el **miércoles 19** al domingo 23 de noviembre. Los precios se están calculando, tienen hoteles que ofrecen cuartos desde 70 pesos diarios, y por 4 noches aproximan que el precio de hotel será alrededor de 300 pesos. Probablemente, entonces, la cuota será poco mas de 500 pesos, aunque el precio exacto anunciarán en octubre. **Piden**, sin embargo, **de los pastores** que traigan a la reunión de varones en agosto una aproximación probable de cuántos jóvenes asistirán de su iglesia, para poder finalizar los planes.

---

El contraste se encuentra entre prudencia y sencillez, y los símiles serpientes y palomas. Sofonías aclara una antítesis importante, “buscad justicia, buscad mansedumbre” (Sof. 3.2), ideas que contrastan, en alguna medida paradójicas, pero efectivas para no ser olvidadas. Muchos proverbios son antítesis. En realidad, el antítesis es fruto de pensamiento profundo sobre el tema escogido. El predicador entona en contra de avaricia, pero probablemente el único pensamiento que permanece en la mente de su audiencia será un antítesis bien pensado, “el pródigo roba su heredero, mientras el mezquino roba a sí mismo.”

**Congerie** - Una serie de frases o argumentos con el mismo razonamiento. La Biblia rebosa de congeries, pues, ídolos “tienen boca, mas no hablarán, tienen ojos, mas no verán, tienen orejas mas no oirán, tienen narices, mas no olerán, tienen manos, mas no palparán, tienen pies, mas no andarán” (Sal. 115.5). A veces la Biblia nos parece fastidiosa por su repetición pero en realidad, el trabajo del predicador es como el abogado Charles Finney dijo, “aclarar su punto, repetirlo a menudo.” Pocos clavos se hunden con un solo martillazo. Pocas verdades se aprenden la primera vez que se oyen. Predicación no debe ser fastidiosa, pero para ser efectiva tiene que ser algo repetitiva.

**Apóstrofe** - Una digresión en la plática, usualmente para dirigirse a otras personas, aun si tales personas son hipotéticas o no están presentes. Cristo utiliza apóstrofes a menudo en sus sermones (“el que tiene oído, oiga”).

**Entimema** - Un argumento de probabilidades, que consiste de dos proposiciones, el antecedente y el consecuente. Jesucristo nos dejó un entimema inolvidable, “si el ciego guiare al ciego, ambos caerán en el hoyo” (Mat. 15.14).

**Litotes** - Una sencilla herramienta en que un afirmativo se expresa por negar lo contrario. Lucas es hábil en esta retórica, “Tarso, ciudad **no obscura** de Cilicia,” “mujeres nobles, **no pocas**,” etc.

Por supuesto los que somos predicadores debemos apreciar el valor de hablar bien. ¿De qué sirve un predicador que aburre? Mucho peor que chile que no pica, es como humo que arde los ojos. Hace llorar. Como bote de gas lacrimógeno echado en medio de un plantón, dispersa la gente. ¿Cuántas veces te encuentras predicando en el centro y no puedes persuadir a ninguna persona prestarte un minuto de su día, y te encuentras predicando a los maniqués en la ventana de la tienda en frente? Y de aquellas personas que en ocasiones pausan un momento para discernir de qué demonios habla el gritón, no puedes interesar, sorprender, ni siquiera molestar a ninguno. El niño que pide por un taco le distrae, y no vuelves a recuperar su atención.

Todos los predicadores hemos vivido esto. Y seguramente no es la voluntad de Dios. No nos dañaríamos nada aparejarnos en el arte de hablar persuasivamente. Los predicadores necesitamos gracia en nuestras palabras.

22 Y todos le daban testimonio, y estaban maravillados de las **palabras de gracia** que salían de su boca, y decían: ¿No es éste el hijo de José?  
**Lucas 4**

12 Las palabras de la boca del sabio son **gracia**; mas los labios del necio causan su propia ruina.  
**Eclesiastés 10**

## Persuasión

El arte de persuasión se llama “**retórica**.” Retórica no es, como algunos diccionarios breves suponen, el arte de hablar bien, o de comunicar solamente, es el arte de hablar **persuasivamente**. Hay muchas formas de comunicación, pero la oratoria que se propone a convencer una audiencia es el tema de retórica. Así que, la retórica debe ser importante a los predicadores. A veces la palabra se usa negativamente, porque también pueden usar el arte los que tienen malos motivos, grandes errores, o carecen completamente de razón. Tales dependen enteramente sobre la retórica para persuadir a su audiencia, y en tales casos la retórica es justamente desdeñada como palabras huecas. Lo importante es

faltareis, os reciban en las moradas eternas” (Lu. 16.9). La ironía es que lo dijo como un consejo positivo, pero el resultado es obviamente no lo que deseaban. Así que, la persuasión es opuesta, y efectiva. Martín Lutero podía hablar de sus oponentes como “**dignos** de abanicar un rey,” pero en realidad les estaba llamando “eunucos.” Nuestra predicación muchas veces carece de esta profundidad. En vez de insistir al ídólatra que su imagen no puede hacer nada, se le puede avisar también del taller que viste donde “se reparan imágenes.” Ironía es muchas veces mas efectiva que el mismo cansado regaño repetido.

**Hipérbole** - La exageración para producir un efecto en la imaginación. La hipérbole no está planteada literalmente, por la exageración se entiende como figurativa. Así Job dice que su queja **pesa más que la arena del mar** (Job 6.3) y David dice que los “impíos” se descarriaron **desde el vientre**, “hablando mentira” (Sal. 58.3). La imaginación basta, asegura que su punto no se pasa por alto. Santiago habla del “pequeño miembro” que “inflama la rueda de la creación, y es inflamada del infierno” (Sant. 3.6). Pero Jesucristo nos dejó el más clásico e inolvidable hipérbole cuando atribuyó a los escribas la habilidad de “**tragarse un camello**” (Mat. 23.24). Requiere observación e imaginación para innovar comparaciones exageradas que cumplen el propósito que tenemos, pero el efecto vale la pena, pues cual de nosotros no hemos pensado en la hipérbole de William Cowper, el “**manantial** de sangre” que brotó en la cruz.

**Atenuación** - Lo opuesto de hipérbole, minimizar algo para forzar al oyente añadir fuerza al argumento, aun si no lo quisiera. La ventaja es que el oyente se encuentra arguyendo tus puntos en su mente mejor que tu. Muchas veces encuentras atenuación donde no la esperas.

40 Empero ahora procuráis matarme, hombre que os he hablado la verdad, la cual he oído de Dios: no hizo esto Abraham.

**Juan 8**

Los razonamientos de Jesús en este pasaje son tan fuertes que se puede pasar por alto la atenuación evidente en su conclusión, “no hizo esto Abraham.” En realidad Cristo acusaba a los Judíos de ser

Indudablemente salvar una alma es la obra de Dios. Los humanos sencillamente no podemos hacerlo. Hombres no solamente son destituidos de la gloria de Dios por su pecado, y cautivos de Satanás a voluntad de él, además son **incapaces** de entender a Dios por su **naturaleza animal**.

14 Mas el hombre animal no percibe las cosas que son del Espíritu de Dios, porque le son locura: y no las puede entender, porque se han de examinar espiritualmente. **1 Corintios 2**

Así que, no podemos persuadir a hombres por nuestras palabras por mas elocuentes y persuasivas que sean. Sólo Dios puede tocar al corazón. Sin embargo, la Biblia enseña también que nosotros sí persuadimos a los hombres.

4 Y disputaba en la sinagoga todos los sábados, y **persuadía** á Judíos y á Griegos. **Hechos 18**

28 Porque con gran vehemencia **convencía** públicamente á los Judíos, mostrando por las Escrituras que Jesús era el Cristo.

**Hechos 18**

8 Y entrando él dentro de la sinagoga, hablaba libremente por espacio de tres meses, disputando y **persuadiendo** del reino de Dios

**Hechos 19**

23 á los cuales declaraba y testificaba el reino de Dios, **persuadiéndoles** lo concerniente á Jesús, **Hechos 28**

## Humana Sabiduría

Esto no es una contradicción. Persuasión no depende sobre elocuencia, pues palabras sencillas también son muy persuasivas, especialmente si son acompañadas por otras cosas relevantes, como “gran vehemencia,” un testimonio íntegro, y un corazón sincero. Además, cuando Pablo menospreciaba la “retórica” hablaba de palabras persuasivas de **“humana sabiduría.”** Pablo argüía el poder de su evangelio notando su “locura,” y por su persuasión sin la sabiduría de este mundo. No estaba hablando en contra de persuasión, sino en contra de **“altivez** de palabra.”

conformamos con la comunicación directa sin buscar un símil que hará mucho mas efectivo el punto que deseamos comunicar. “El necio no aprende” es un muy buen punto que predicamos a menudo, pero cuánto mas efectivo es el símil de Salomón, “como perro que vuelve á su vómito” (Pro. 26.11). “El ignorante no tiene excusa” se puede transformar en “el hombre que no quiere aprender es como el pez que no quiere nadar, y el ave que no quiere volar.” Ambos funcionan, pero el símil funciona mejor, porque penetra la conciencia y estampa la memoria.

11 Las palabras de los sabios son **como** agujijones; y **como** clavos hincados, las de los maestros de las congregaciones, dadas por un Pastor. **Eclesiastés 12**

**Metáfora** - El instrumento mas común de retórica. La metáfora es una comparación indirecta, implicada. Se dice que lenguaje mismo es hecho de metáforas muertas, que por la metáfora palabras se transforman a otros significados, y eventualmente la relación original se oscurece, y así el idioma crece. Todos usamos metáforas regularmente, aun si no las reconocemos. La Biblia es repleta de ejemplos. “El hombre está sucio” se convierte en:

6 ¿Cuánto menos el hombre que **es un gusano**, **Job 25**

Jacobo comunica que “la vida es corta” pero con la metáfora inolvidable “...es un **vapor** que se aparece por un poco de tiempo, y luego se desvanece” (Sant. 4.14). Se expresa su frustración con la lengua mas efectivamente llamándola “un **fuego**, un **mundo** de maldad” (Sant. 3). A veces la implicación de la metáfora es ambigua u oscura, (Herodes era una “**zorra**” - Lu. 13.32) y a veces es tan claro como el sol (Ananías era una “**pared blanqueada**” - Hec. 23.3). Algunas son famosísimas (“sal de la tierra” Mat. 5.13), pues, buenas metáforas se recuerdan. Existen miles de “Cristianos” de nombre solamente, Católicos que se visten de traje para asistir a misa de vez en cuando. No tienen conciencia de eso, ni ninguna vergüenza. Pero cuando el predicador les llama “**puercas lavadas**” no pueden esquivar la semejanza. Se molestan o se avergüenzan, pero no lo olvidan nunca.

antigüedad es todavía la fuente literaria de mas expresiones retóricas que ninguna otra literatura en casi todas las lenguas europeas. Y nosotros somos predicadores. No tenemos el lujo de hablar pesadamente o aburridamente. Lógicamente necesitamos considerar la retórica básica.

10 Porque, ¿persuado yo ahora á hombres ó á Dios? ¿ó busco de agradar á hombres? Cierto, que si todavía agradara á los hombres, no sería siervo de Cristo.

**Gálatas 1**

Demasiados predicadores lo tienen al revés, quieren persuadir a Dios y agradar a los hombres. Pero las metas de un predicador son claras (1) de **agradar a Dios**, y (2) de **persuadir a los hombres**. Así que, no solamente es importante que nuestra predicación sea **verdad**, es también importante que sea **entendida, interesante y persuasiva**.

11 Estando pues poseídos del temor del Señor, **persuadimos** á los hombres, mas á Dios somos manifiestos; y espero que también en vuestras conciencias somos manifiestos.

**2 Corintios 5**

Predicador, te voy a compartir una grande verdad. Dios usa nuestra misma predicación como su **instrumento primario** para persuadir a los hombres. Sin Dios no podemos, es cierto, pero sin nosotros Dios no lo hará. La persuasión por parte del predicador es una parte integral de la conversión de pecadores. La retórica sencilla es nuestra parte. Nos toca persuadir. Retórica es el arte de embellecer la expresión de ideas, para deleitar, cautivar y sobre todo, persuadir. El predicador sabio embellece su sabiduría con su lengua, el predicador necio se satisface con cantinflear.

2 La lengua de los sabios adornará la sabiduría: Mas la boca de los necios hablará sandeces.

**Proverbios 15**

Aun cuando tu predicas un buen punto, la sencilla lógica te dice que existen aun mejores maneras de haberlo dicho, mas comprensivas, mas entretenidas, y mas convincentes. La retórica es exactamente eso, es el estudio de las herramientas comunicativas con el fin de convencer a otros.

23 El corazón del sabio hace prudente su boca; Y con sus labios aumenta la doctrina.

**Proverbios 16**

Muchos con corazón sabio no tienen boca prudente que corresponde. Muchos padres tienen razón pero no tienen persuasión, que es una tragedia por venir. El que se prepara, estudia y aun cela en mejoramiento, no solamente hace prudente su boca, aumenta la misma doctrina. De por sí, la doctrina puede ser muy seca, como cualquiera que ha asistido a misa testifica. Pero no tiene que ser fastidiosa nuestra doctrina, puede ser interesante, divertida, aun fascinante, lo cual sería un “aumento” verdadero a nuestra doctrina.

## Interésate en Comunicación

Muchas cosas se integran a la comunicación efectiva. Existen cientos de dichos, proverbios, y expresiones habituales que forman el núcleo de nuestro lenguaje diario. Pero existen miles mas que no nos son familiares, pero que harían nuestra comunicación mucho mas interesante. Una forma de mejorar nuestra retórica es aprender muchas mas de estas expresiones encajadas en nuestro idioma. La forma mejor de aprenderlas es **leer**.

35 El hombre bueno del buen **tesoro del corazón** saca buenas cosas:

**Mateo 12**

Además el comediante sabe que un chiste requiere “sentido de compás” exactamente como la música. El sentido de tiempo en comunicación es la habilidad de escoger el momento oportuno para producir el mayor efecto.

23 Alégrase el hombre con la respuesta de su boca: Y la palabra **á su tiempo**, ¡cuán buena es!

**Proverbios 15**

El punto mayor en esto es que podemos mejorar. Nuestra comunicación debe “convenir” a nuestro mensaje. No requiere mucho esfuerzo armar un rompecabezas mal, porque existen muchas piezas que “caben” en el lugar equivocado. Pero “caber” no es “quedar.” Así es la comunicación también. Muchas palabras sirven, pero solo algunas cumplen. Muchas ilustraciones se pueden acomodar, pero pocas “convienen” verdaderamente.