

La conexión de Hollywood:
Cómo las Crónicas de Narnia pueden extender su mensaje
a un público más amplio

Phil Cooke

Uno de los principios clave en que se basa la industria del cine en Hollywood es entender cómo ideas y tendencias populares conectan con el público. No es ninguna sorpresa que, cuando los *comics* son populares, películas como *X-Men*, *Lobezno*, *Superman* o *Batman* son un éxito en pantalla. Cuando las chicas adolescentes empiezan a comprar novelas románticas, películas basadas en libros de Nicolas Sparks llenan los cines.

Cuando el público cristiano finalmente empezó a comprar entradas, una vez más Hollywood reaccionó. Debido a ello, aún en medio de esta recesión económica, a la industria del entretenimiento le va bastante bien.

Dicho de otra manera, Hollywood entiende el poder de la conexión.

La verdad es que relacionar los ideales, sueños y preocupaciones de la cultura a un mensaje interesante es algo que el apóstol Pablo descubrió cuando se dirigió a los pensadores y filósofos de Atenas en *Hechos 17*. No habló de forma aislada. Conectó con ellos porque entendió y respetó los asuntos que les importaban.

Por eso le escucharon.

Hoy en día, la Iglesia tiene otra oportunidad importante para hablarle a la cultura y comunicar una historia atemporal de fe, esperanza y redención. Mejor aún, *20th Century Fox* pone los recursos de la película a su disposición para que los use para ayudar a contar aquella historia.

Pastores, personas con un ministerio y directores de medios de comunicación en todo el país pueden bajar información, archivos gráficos, fotos, *clips* de video y otros recursos relacionados con *La travesía del Viajero del Alba*, para usarlos en predicaciones, cultos de alabanza, conciertos, etcétera.

Al usar estos recursos ¿nos estamos vendiendo a Hollywood? En absoluto. Simplemente empleamos los recursos y artefactos de una gran película como una ayuda para contar nuestra historia eterna en un lenguaje y estilo que pueden entender nuestras congregaciones.

¿Cómo lo puede hacer?

1. Prepare una serie de sermones basadas en uno de los muchos temas de la película.

Si ya conoce la historia del *Viajero del Alba* se dará idea de cuántas ideas, conceptos y temas bíblicos se pueden sacar de este relato. Temas que encajan

perfectamente con las luchas que ocupan a la gente hoy en día –sobre las que la Biblia tiene mucho que decir–.

2. Como apoyo al mensaje puede usar fondos gráficos y ejemplos de la película. Utilice los fondos en sus pantallas de proyección de video para combinarlos con sus gráficos bíblicos, las letras de los cánticos, las ideas centrales de la predicación, etcétera.

3. Utilice *clips* de la película para ilustrar puntos de su mensaje. Nada cobra tanta vida como una historia dramatizada, y utilizar elementos de la historia de *Narnia* en su mensaje le ayudará realmente a conectar con el público.

4. Por último, anuncie y promueva las series usando los recursos gráficos de la película.

Hágame caso, estos diseños y materiales le cuestan al estudio una fortuna, y su impacto hará que su iglesia se distinga enseguida de otras iglesias locales.

Envíos por correo, vallas publicitarias, anuncios impresos, y otros recursos de promoción le ayudará a conectar sus mensajes a una película de la que todo el mundo estará hablando.

Se dice por ahí que “Hollywood es muy bueno en hacer que cosas falsas parezcan reales, pero que los cristianos son buenos en hacer que cosas reales parezcan falsas.” Ahora tiene oportunidad de cambiar esa impresión. Únase a la *20th Century Fox* para compartir una de las mejores historias de C.S. Lewis, y crear una plataforma para introducir a su comunidad en la más grande historia jamás contada.

Phil Cooke es el fundador y presidente de *Cooke Pictures* (cookepictures.com). Su nuevo libro *Jolt! The Power of Intentional Change in a World That's Constantly Changing*, (¡Un empujón! El poder de un cambio premeditado en un mundo que cambia constantemente) se publicará en febrero 2011 por Thomas Nelson Publishers. Más información en philcooke.com.