

Dr. Ted Hildebrandt, Motivação em Provérbios 10-15

© 2024 Ted Hildebrandt (vid. Meu artigo em JETS 35.4 (dezembro de 1992) 433-44.

Este é o Dr. Ted Hildebrandt em seu ensinamento sobre Motivação e Paralelismo Antitético em Provérbios, capítulos 10 a 15.

Bem-vindo à nossa próxima apresentação sobre tópicos especiais do livro de Provérbios. Se você estiver interessado em obter uma visão geral de Provérbios e analisar tudo em detalhes, temos uma série de palestras de 20 palestras de Knut Heim, que é uma das melhores pessoas do mundo em Provérbios.

Também temos Gus Konkell da Universidade McMaster em Hamilton, Ontário, Canadá, dando 22 palestras abordando todo o livro de Provérbios, bem como Dan Trier do Wheaton College, falando de Provérbios e da vida cristã. Mas nesta série iremos nos aprofundar em alguns aspectos técnicos do livro de Provérbios. Então, eles serão técnicos, mas vamos entrar nisso e nos aprofundar.

Portanto, nosso tópico de hoje é motivação e paralelismos antitéticos nos capítulos 10 a 15 de Provérbios. Portanto, há algumas questões introdutórias que queremos nos fazer em relação à motivação e como a motivação funciona com Provérbios. Como o proverbial sábio motivou seus alunos? A motivação é um tópico importante quando você lida com alunos e como mantê-los motivados.

Como o sábio de Provérbios manteve seus alunos motivados? Ou, considerando mais um ambiente familiar, como um pai ou uma mãe podem motivar melhor seus filhos? E então veremos a teoria motivacional. Na verdade, trabalharemos com algumas teorias motivacionais das escolas de psicologia que estudaram a motivação em profundidade, e veremos como essa pesquisa e a pesquisa psicológica se ajustam à motivação, como isso se enquadra no livro de Provérbios. E assim, faremos muito trabalho de integração entre a psicologia da motivação e o livro de Provérbios.

E então, perguntamos, como é que um pai ou uma mãe, como motivam os seus filhos? E por último, como Salomão estruturou a sabedoria e motivou outros a buscarem a sabedoria? Salomão, como ele motivou as pessoas a buscarem a sabedoria? Então, vamos começar a nos fazer uma pergunta gramatical. O que é uma cláusula motivacional? Provérbios capítulo 16, versículo 12, temos um exemplo disso.

É uma abominação que os reis façam o mal. É uma abominação que os reis façam o mal. For, e então for aciona esta cláusula motivadora. Veremos esta palavra em hebraico, é ki, e veremos esta palavra ki sendo usada para acionar uma cláusula motivacional. Portanto, é uma abominação para o rei fazer o mal. Pois o trono é estabelecido pela justiça. Pois ou porque o trono é estabelecido através da justiça.

Então isso nos dá o motivo. Por que um rei não deveria ser mau? É uma abominação para um rei fazer o mal. Pois, por que ele não deveria fazer o mal? Pois ou porque o trono é estabelecido através da justiça.

Então, se um rei quer estabelecer o seu trono, você vai com retidão. Agora, a história das cláusulas motivacionais remonta a cerca de 1953. Havia um sujeito chamado Gemser.

E Gemser em 1953 escreveu um artigo sobre cláusulas motivacionais em Israel, no qual sustentava que as cláusulas motivacionais eram únicas em Israel em comparação com a Mesopotâmia, o Egito e outros lugares do mundo antigo, que as cláusulas motivacionais eram especialmente apresentadas no Antigo Testamento, no Antigo Testamento. Tanach. Embora suas declarações absolutas sobre elas não sejam usadas de forma absoluta, orações motivacionais, em outras culturas, encontramos um estudo mais recente de Socino e de um colega chamado Utti . 30% das leis bíblicas são motivadas.

30% das leis estabelecem isso e depois dizem o motivo. 30% das leis fazem isso, que é 375, se você quiser ser específico, 375 dos 1.238 comandos. Os antigos códigos legais do Oriente Próximo, contudo, têm apenas 5% a 6% de motivação.

Assim, no antigo Oriente Próximo, em 5% a 6% dos códigos legais, as leis são motivadas, enquanto em Israel, 30%. Essa é uma diferença significativa. 30% em Israel, 5% ou 6% nos antigos códigos legais do Oriente Próximo.

A propósito, isso é contrário ao que se refere ao material jurídico. Mas quando você entra no material de sabedoria, descobrimos que o material de sabedoria tem um nível mais elevado de motivação. E assim, nas instruções sumérias de Sharapak , nos conselhos de sabedoria acadianos, nos egípcios, nos textos instrucionais de Ani e Ptahotep , bem como nos textos ugaríticos, nas instruções de Shulayim , Awilem , esses têm seus textos de sabedoria e os textos de sabedoria têm mais motivação, que é o que você esperaria, porque esses textos de sabedoria são textos realmente didáticos ou paranéticos que ensinam o sol, ensinam os cortesãos na corte e coisas assim.

Então, esperaríamos isso. E, de fato, é esse o caso. Agora, deixe-me dar alguns exemplos desta admoestação bíblica.

Eles são chamados de advertência, que pode ser uma proibição, você sabe, não faça isso, uma advertência que diz para não fazer isso, ou pode ser uma ordem. Em outras palavras, você precisa fazer isso. Ok, então não faça isso seria uma proibição.

Um mandato seria fazer isso. E então esta advertência, seja ela proibitiva, proibição ou mandato, de qualquer forma, negativa ou positiva, é reforçada. E com esta cláusula motivacional, não faça isso porque ou para este é o caso.

Faça isso porque ou para isso. E então deixe-me dar alguns exemplos. E estes são bem conhecidos, você os conhecerá.

Êxodo capítulo 20, versículo sete, assim que eu digo Êxodo 20, você pensa em 10 mandamentos. Na verdade, esse é o caso. Não tomarás o nome do Senhor teu Deus em vão.

Isso é uma proibição. É uma advertência e é negativo. É proibição.

Não tome o nome do Senhor seu Deus em vão porque ou porque agora isso aciona nossa cláusula motivadora, o ki. E é novamente a palavra ki para ou porque o Senhor não considerará inocente aquele que tomar seu nome em vão. Portanto, não tome o nome do Senhor em vão. A admoestação proíbe - proíbe esse comportamento.

Por que? Porque ou para o Senhor não terá por inocente aquele que toma o seu nome em vão. Agora deixe-me virar e ler Provérbios e o livro de Provérbios, capítulo três, versículo um, temos outra admoestação seguida por uma cláusula motivacional. Então esse é em grande parte um Gemser e esses outros caras, as pessoas faziam muito com advertências seguidas de uma cláusula de motivo.

E então, você e a cláusula motivacional geralmente são encabeçados por ki “porque” ou “para”, e então bum, você sabe, você está em uma cláusula motivacional. Assim, por exemplo, em Provérbios capítulo três, versículo um, uma advertência, meu filho, não se esqueça da minha proibição de ensino. Não se esqueça disso.

OK. Portanto, advertência, meu filho, não se esqueça dos meus ensinamentos, mas guarde os meus mandamentos no coração. Agora isso é um mandato.

Observe, não se esqueça, guarde-os em seu coração. Por que? Por ou porque a duração de dias e anos de vida e paz eles irão acrescentar a você. Então você tem uma advertência, tanto positiva quanto negativa, proibitiva, proibitiva e obrigatória.

Não se esqueça dos meus ensinamentos, guarde-os no coração. Por que? Porque “eles vos acrescentarão longevidade de dias e de anos de vida e de paz”. Então, novamente, ki desencadeia isso porque, e em Provérbios ou Salmos capítulo dois, versículo 12, recebemos uma advertência, beije o filho em Provérbios ou sinto muito, Salmos capítulo dois, versículo 12, beije o filho.

E então esse é o comando. Esse é o mandato, beije o filho. Por que? Para que ele não fique com raiva e você morra no caminho.

E o “para que” também acione uma cláusula motivacional. Caneta é a palavra em hebraico, caneta ou para que ele não fique com raiva e você morra no caminho. Então, é melhor você beijar o filho ou, você sabe, você vai ter alguns problemas aqui.

Ele vai ficar com raiva e você morrerá no caminho. Pois, esta é a nossa palavra-chave novamente, pois, porque sua ira se acende rapidamente. E então, na verdade, isso dá a você uma espécie de cláusula motivacional dupla.

Um começando com caneta, para que, para que, você sabe, ele fique com raiva e você sabe, ele beija o filho, ele é o rei e coisas no capítulo dois dos Salmos ou sua raiva por sua raiva, porque ki, a segunda motivação ali, sua a ira é rapidamente acesa. Então essas são algumas coisas, Gemser em seu estudo isolou basicamente quatro categorias de motivos. Um deles é o caráter explicativo.

Então, em outras palavras, você faz uma advertência, segue-a por um motivo e o motivo explica alguma coisa. Assim, por exemplo, Provérbios capítulo 19, versículo 25 diz, golpeie o escarnecedor. E então explica, bem, por que, por que você deveria atacar um escarnecedor? E os simples aprenderão a prudência.

Então, o motivo, o motivo seria, e os simples aprendem a prudência. Repreenda um homem de entendimento. Em outras palavras, você faz isso com uma pessoa compreensiva.

E qual é o motivo disso? Ele ganhará conhecimento. Você deve se lembrar deste, Provérbios 22.6, instrua a criança no caminho em que deve andar. Está lhe dizendo um mandato.

Basicamente, significa treinar uma criança no caminho que ela deve seguir. Por que? Porque quando ele envelhecer não se desviará disso. Então, isso lhe dá uma espécie de motivo, uma ordem seguida de um motivo ou uma advertência, uma ordem seguida de um motivo.

Então isso é explicativo. O cara está explicando por que você educa uma criança no caminho que ela deve seguir? Porque quando ele envelhecer, ele não se desviará disso. E então está explicando as coisas.

Esse é um personagem explicativo. E Gemser observa que o segundo é o conteúdo ético. E assim, diz, por exemplo, em Deuteronômio 19:21, seus olhos não terão piedade.

Seus olhos não terão piedade em um determinado contexto legal, seus olhos não terão piedade. Será vida por vida, olho por olho, dente por dente, mão por mão e pé por pé. E então, está dizendo que você precisa ser justo.

Você não deveria mostrar pena. Há um tempo para ter pena, mas há um tempo para não ter piedade num caso judicial, não é um tempo para ter pena. E precisa ser justo.

Precisa ser justo. Porque se você perdoar, se você perdoar os ímpios e punir os inocentes, você terá grandes problemas na sua cultura e outras coisas, por exemplo. E diz, não, não, precisa ser justo, olho por olho, dente por dente, e as coisas precisam ser justas.

Em outras palavras, o rei não pode reagir de forma exagerada. Você arranca os dentes do rei, ou dente, e acontece de você bater nele e ele arranca o dente e então arranca sua cabeça. Não, não, você não pode fazer isso.

Portanto, precisa ser justo e uniforme. E isso é ético. Uma razão ética é dada para apoiar o motivo ético.

Agora também há cúltilo e teológico. E então aqui está uma razão teológica dada em Provérbios 20:22: não diga que retribuirei o mal. Não diga que retribuirei o mal.

Espere no Senhor. Por que? Espere no Senhor e ele te livrará. O motivo é esperar pelo Senhor.

E então, aqui está um motivo teológico. Em outras palavras, você não se vinga do mal. Você espera pelo Senhor.

E assim, dá um motivo teológico ali. E assim, vimos um personagem explicativo onde explica o porquê. Vimos conteúdo ético onde é explicado com base em um código de ética.

E também, então esta coisa teológica ou de culto onde diz que o Senhor irá libertar você. Então não faça isso. Existem também razões históricas.

E em Levítico 19:34, diz isto, você deve tratar o estrangeiro que peregrina com você como nativo entre vocês. Você deve amá-lo como a si mesmo. Parece familiar, não é? Você deve amá-lo como a si mesmo.

Onde está o grande mandamento de Cristo, ame o Senhor, seu Deus, e então ame o seu próximo como a si mesmo. Ame o seu próximo como a si mesmo vem de Levítico 19. Tenha cuidado ao jogar fora o livro de Levítico.

Há um monte de, quero dizer, é onde o segundo grande comando é encontrado. Levítico 19 e estamos no versículo 34. E você o amará como a si mesmo.

Por que? Pois, e então temos isso, isso para gatilhos, então esta é uma cláusula de motivo. Está lhe dando um motivo. Por que você deveria amar o seu próximo como a si mesmo? Porque fostes estrangeiros no Egito, na terra do Egito.

Eu sou o Senhor, o seu Deus, porque vocês eram estrangeiros no Egito. Portanto, você deve amar o seu próximo como a si mesmo. Baseado no que aconteceria com você no Egito.

Portanto, há um motivo histórico, este é um motivo histórico. Ele volta na história e diz, porque vocês eram escravos, vocês deveriam, você sabe, amar o seu próximo como a si mesmo. Você deveria tratar os estrangeiros com respeito porque vocês eram estrangeiros no Egito.

E assim, usa uma razão histórica. É muito interessante. E falamos sobre Provérbios ser diferente em uma de nossas sessões anteriores.

E aqui está um caso em que Provérbios nunca usa uma razão histórica. Nunca em todo o livro de Provérbios, com todos os seus motivos, ele nunca usa uma razão histórica de que vocês eram escravos no Egito, portanto faça isso. E esse tipo de motivo é encontrado em todo o restante do Antigo Testamento, mas não é encontrado em Provérbios.

Zero. Agora há um sujeito chamado Postel que acredito ser uma dissertação. Ele é mais orientado em termos de motivos para Provérbios em particular.

E ele também observa que a cláusula da abominação é frequentemente encontrada em uma motivação, esta abominação ao Senhor ou ao Senhor detesta. Embora usado em Provérbios, não está em orações com motivos explícitos. Então geralmente na lei diz que você não deve fazer isso porque o Senhor detesta isso ou é uma abominação para o Senhor.

Muitas vezes em Provérbios, não é colocado separadamente, essa abominação ou o Senhor detesta isso em uma cláusula motivacional separada. Então, isso levanta algumas questões em Provérbios. Às vezes não temos essa cláusula separada, sabe, não faça isso por causa da cláusula de motivo.

Que às vezes a cláusula motriz fica vinculada ao provérbio sem nenhuma gramática superficial porque para o ki, o ki está faltando. E assim, o ki está faltando. Parece outra coisa, mas de qualquer forma, estamos aqui.

Então, isso apenas mostra que às vezes uma gramática superficial com essas orações motrizes, ki ou pen, ou essas coisas, porque acionando a oração motriz muitas vezes em Provérbios, ela não tem uma oração motriz explícita. Então, isso apenas nos diz que precisamos ir em Provérbios. Não será tão explícito ao ser marcado

gramaticalmente, mas sim precisaremos ir a uma estrutura mais profunda para descobrir qual motivação e como a motivação do motivo é implementada em um ditado proverbial em Provérbios 10 a 15.

Então, em Deuteronômio capítulo sete, versículo 25, diz, as imagens esculpidas de seus deuses, você queimará no fogo. Não cobiçareis a prata ou o ouro que neles há, nem os tomareis para vós, para não serdes enredados por eles. Aí está a nossa caneta, para que você não seja pego por ela.

Número um. E número dois, ki marca a cláusula motivadora para ou porque, porque é abominação para o Senhor. Então aqui o ki é marcado porque é uma abominação.

O Senhor detesta isso, acho que é a forma como a ESV costuma traduzi-lo. Outras traduções dizem que é uma abominação para o Senhor. Veja, porém, agora isso está na lei.

Diz, porque é uma abominação para o Senhor. Veja como isso aparece em Provérbios nesta abominação ao Senhor. Não está separado desses kis e de uma cláusula motivacional separada.

Provérbios capítulo 11, versículo um diz, uma balança falsa é uma abominação para o Senhor ou o Senhor detesta uma balança falsa, mas um peso justo é o seu deleite. Então, você obtém seu motivo aqui. Por que você deveria fazer um peso justo? Porque Deus se deleita nisso.

Por que você deve evitar um peso injusto? Porque é sobre o Senhor detesta isso. Mas não diz que porque o Senhor detesta isso, o ki está faltando ali. E está tudo em uma frase.

Não está separado. Paulo ainda observou que em Provérbios você tem basicamente três dessas categorias, as grandes categorias de motivação. Um é teológico.

É uma abominação para o Senhor. O Senhor se deleita nisso. Outro conjunto, um lote deles, é explicativo, onde explica por que você deve fazer algo.

E então, em terceiro lugar, e de forma muito significativa em Provérbios, isso tem consequências. Quais são as consequências da sua decisão? Você deve fazer isso porque isso acontece quando você faz isso, ou isso não acontece quando você faz isso. E então, está feito isso.

E Postel então observa que há uma espécie de valência positiva e negativa. Então, esta é uma espécie de configuração binária aqui. Uma é uma espécie de promessa ou expectativa de que, se você fizer isso, será algo bom que você espera que aconteça.

Por outro lado, quando isso é algo que você não quer, isso é dissuasivo, é um tipo de coisa dissuasiva ou evitativa. E temos que lembrar em Provérbios que ele chama isso de promissório. Promissória é positiva, dissuasiva é negativa.

Não gosto da palavra promissória porque as pessoas começam a pensar que os Provérbios estão fazendo promessas. E queremos separar isso e dizer muito claramente: Provérbios não são promessas. Provérbios não são promessas.

E então, você não pode dizer, bem, aqui está um Provérbios. Portanto, tenho garantia desse resultado. Teremos que repassar em outra palestra, falaremos sobre o tipo de níveis de micro gênero em Provérbios e Provérbios não é uma promessa.

E então, você tem que ter muito cuidado para evitar isso, essa falácia. Provérbio é um provérbio e geralmente é considerado verdade, mas não é uma garantia. E então, geralmente é assim que as coisas funcionam.

Assim, por exemplo, Provérbios capítulo 10, versículo dois, diz, o ganho entesourado pela maldade, não aproveita, mas a justiça livra da morte. Você diz, bem, a justiça livra da morte. Então, Deus sempre me livrará da morte.

Bem, diga isso a João Batista. Deus sempre livra as pessoas da morte, as pessoas justas? Nem sempre. E então, você tem que ter cuidado.

É uma afirmação generalizada e não deve ser tomada necessariamente. Quero dizer, João Batista, você tem um problema aí. Ele tem a cabeça decepada e é uma pessoa justa e um dos maiores profetas de todos os tempos.

Portanto, advertências, mandato ou proibição são principalmente esta advertência mais uma cláusula de motivo. Esta combinação é encontrada principalmente nas instruções de Provérbios um a nove. Portanto, há advertências em Provérbios, esta advertência seguida por uma cláusula motivacional com este ki porque, e então continua assim.

Eles são encontrados 39 vezes nos capítulos um a nove de Provérbios. Essas são as instruções em Provérbios de um a nove, que é a seção de instrução. Nos capítulos 10 a 22, eles são apenas 13.

Então, você tem mais capítulos, de 10 a 22, e em vez de 39, você tem um terço deles com essas cláusulas motivacionais. E assim, as orações motivacionais não são muito usadas nos ditos de sentença depois que Provérbios 10 interrompe os ditos de sentença longe das instruções mais alongadas. Frequentemente, a cláusula de advertência com a cláusula de motivo é encontrada.

Então, por exemplo, deixe-me usar um em Provérbios, capítulo um, versículos 15 e 16. Diz isto, isto é uma proibição. Meu filho, não atrapalhe eles.

Alguns maus estão tentando desviar o filho. Ele diz, não atrapalhe com eles. Isso é uma proibição.

É uma advertência. Isso é uma proibição. Não faça isso.

Por que? Afaste o pé do caminho deles. OK. Portanto, não ande com eles.

Segure o pé com eles. Por que? Qui. Agora aí está a nossa palavra ki, a nossa palavra porque, pois seus pés correm para o mal e eles se apressam em derramar sangue.

Então não saia com essas pessoas. Não atrapalhe com eles. Por que? Porque cara, o pé deles corre atrás dessas coisas ruins e eles derramam sangue.

Você não quer fazer parte dessa violência e outras coisas. Isso é Provérbios, capítulo um, versículo 15 e 16. Então você tem uma advertência proibindo ou desaconselhando isso.

Por que? Porque eles derramaram sangue. Portanto, outro exemplo do mesmo tipo de coisa seria encontrado em Provérbios, capítulo três, versículos um e dois. Provérbios muito claros.

Meu filho, não se esqueça dos meus ensinamentos. OK. Não se esqueça disso, mas guarde-o em seu coração.

OK. Então não se esqueça disso. Proibição.

Não se esqueça disso. Mandato. Mantenha isso em seu coração.

Por que? Por longos dias e anos de vida e paz. Eles irão adicionar a você como mencionamos anteriormente. Então, aí está a sua cláusula de motivo.

Então, você tem uma negativa, uma advertência, que inclui uma proibição. Não se esqueça de um mandato. Fazem isto.

E então uma cláusula motivacional. Portanto, motive a admoestação com dois aspectos, seguida por uma cláusula motivacional para duração de dias e anos de vida e paz. Eles irão adicionar a você.

Agora Provérbios 14:7 diz isso, saia da presença de um tolo. Provérbios 14.7, saia da presença do tolo. Pois lá você não encontrará palavras de conhecimento.

Agora, o que é muito interessante é que a palavra traduzida é realmente a palavra hebraica *va*, que significa e. E então geralmente traduzido e ou mas, e aqui parece ser mais uma questão de motivo. E está traduzido para lá, você não encontrará palavras, mas na verdade, não é a nossa palavra *ki* que desencadeia isso.

Assim, 13 das 17 cláusulas motivacionais estão em advertências nos capítulos 10 a 22, 13 das 17 estão em advertências nessas cláusulas motivacionais. E o capítulo 13, versículo 14, diz que o ensino dos sábios é uma fonte de vida.

Isto não é uma advertência. O ensino dos sábios é uma fonte de vida. Não é advertir você de uma forma ou de outra.

Não é proibir algo. Não é obrigar algo. Está apenas lhe dizendo que o ensino dos sábios é uma fonte de vida.

Para se afastar dos escárnios da morte. Então, o propósito disso é então, e esta é uma cláusula motivacional, mas não há advertência. Portanto, não há advertência, mas ainda há uma cláusula de motivo também ou porque ou para, para se afastar dos escárnios da morte.

E então esse é um caso em que não há advertência. E há quatro dos quatro dos 17 em Provérbios, capítulos 10 a 22, que não estão em estruturas do tipo motivo de admoestação. Então, voltando e meio que uma coisa técnica com os detalhes aqui, as cláusulas motivacionais nos capítulos 10 a 22, cerca de 5,3% são cláusulas motivacionais, 5,3%. Isso é muito pequeno.

E dos capítulos 25 a 29, são 12%. Então, isso é mais do que o dobro nos capítulos 25 a 29. E essas são principalmente coisas do tipo consequência do personagem.

Mas então nos capítulos 22 a 24, que são mais baseados em instrução, há 75%, 77 ou 78%, 78% e 77,5% estão motivados. Tão claramente motivado com essas cláusulas aqui. Então, é uma enorme diferença de 5% até 78.

Portanto, nas sentenças dos capítulos 10 a 22, há muito poucas dessas orações motivacionais explícitas. Então, o que estou dizendo é, ok, se apenas obtivermos, não temos essas cláusulas motivacionais aí, então você está dizendo nos capítulos 10 a 22 que não há motivação. E a resposta é não.

A oração motriz é sempre acionada por este *ki* for, porque a oração motriz, aquela gramática explícita não está lá, mas o que precisamos fazer é olhar sob a gramática para a estrutura profunda. E então o que eu gostaria de fazer é propor maneiras de chegar à metodologia da estrutura profunda para que possamos isolar os motivos nos capítulos 10 a 22. Portanto, a relação clara entre as admoestações e as sentenças

em alguns provérbios duplicados, onde se está formado dentro da advertência e o outro está em uma frase.

Então, é aqui que você tem uma cláusula de advertência mais uma cláusula de motivo, e um conceito muito semelhante é encontrado em apenas uma frase sem a advertência e sem uma cláusula de motivo, mas ainda é motivacional. Assim, por exemplo, Provérbios 22:22 e 23 diz, não roube o pobre porque ele é pobre nem esmague o aflito na porta. Então, isso está lhe dizendo duas proibições: você não rouba os pobres e não esmaga os aflitos.

Não roube os pobres. Não esmague os aflitos. É uma advertência.

Não faça isso proíbe que no versículo 23, para ki, o Senhor defenda o caso deles. Então, você não quer mexer com essas pobres pessoas porque Deus será o advogado que defenderá o caso delas. OK.

E roubar a vida de quem os roubou. Então, Deus vai resolver se você quiser. E então, portanto, você não quer, você não quer fazer isso.

OK. Então, você tem uma advertência. Não mexa nem machuque os pobres.

Não esmague os aflitos. Por que? Porque Deus acerta as contas para eles. Então, para, e depois uma cláusula motivacional.

Então, uma advertência mais uma cláusula motivadora, capítulo 22, versículo 23. Aqui está o mesmo tipo de ideia encontrada em uma frase em Provérbios capítulo 14, 31. Provérbios 14, 31 diz, quem oprime o pobre, insulta seu criador.

Seu criador é Deus. OK. Mas quem é generoso com o necessitado o honra.

E então, você tem uma coisa muito interessante aqui. Quem oprime o pobre ou esmaga o aflito, como ouvimos anteriormente, insulta o seu criador. Você insulta a Deus, você está em apuros.

OK. Você não quer fazer isso. E portanto há um motivo aí, mas não há nenhuma cláusula ki aí.

Não tem porque só diz que você mexe com eles, você oprime os pobres. Você não quer fazer isso porque Deus é seu criador. Portanto, não há uma gramática explícita que desencadeie esta cláusula motivacional, mas ainda assim ela é claramente motivacional.

Muitos provérbios de frases em Provérbios vão além de observações meramente empíricas para serem motivacionalmente diretivos. Assim, é preciso ir claramente

além da gramática clara e da gramática superficial e entrar na estrutura profunda subjacente. Nos provérbios de 10 a 15 frases de Provérbios, raramente há orações motivacionais explícitas.

Nós olhamos para isso. OK. Portanto, os capítulos 10 a 15 que estamos examinando raramente têm esse ki explícito mais a cláusula motivadora.

Não possui aquelas estruturas tão claramente marcadas gramaticalmente. Então, como isolamos a maneira como as frases motivam o ouvinte? Não precisamos de uma análise gramatical superficial, mas precisamos que seja desencadeada por um ki ou uma caneta ou por aquelas coisas que desencadeiam a oração motriz, mas sim uma estrutura profunda que penetre nos motivos profundos. A seguir está o desenvolvimento de uma metodologia de estrutura profunda.

E assim, o que farei a seguir é desenvolver uma metodologia para chegar à estrutura profunda do motivo nos capítulos 10 a 15 de Provérbios, que não contém muitas dessas orações motivacionais. Então, qual é a metodologia? OK. Vamos quebrar as frases dos capítulos 10 a 15.

Vamos dividi-los em tópicos e comentários. Então, por exemplo, vamos usar Provérbios 10.1, primeiro versículo dos capítulos 10 ao 15. Um tema filho sábio dá alegria a um pai, traz alegria a um pai.

Um filho sábio traz, e esse é o assunto, um filho sábio. Qual é o comentário? Traz alegria para um pai. A próxima linha, um filho tolo e um filho tolo é um tópico da linha B, 10.1b. E então o que é uma dor para sua mãe? Comente.

Então, o tema é um filho sábio e um filho tolo. E os comentários então são: um filho sábio traz alegria para o pai, o filho tolo é uma tristeza para sua mãe. Então esse é o comentário feito.

E então vamos adicionar algo positivo e negativo aqui neste tipo de, você sabe, positivo e negativo. E isso se encaixa com nossas teorias motivacionais do que eles chamam de evitação negativa. Quando você está motivado para evitar alguma coisa, você coloca a mão no fogão quente, você está, você sabe, você está, você está motivado para tirar a mão do fogão, deixar sua mão queimar.

E, portanto, há um motivo rápido que é dissuasivo ou proibitivo, apenas uma motivação negativa. OK. Não toque em fogões quentes.

OK. E então há algo positivo. Então isso é evitar, evitar, evitar tocá-lo.

E então há atração e atração é algo para o qual você está motivado a atrair. OK. Então, um filho sábio, um filho sábio, isso é uma vantagem.

OK. Isso é algo que ele está tentando rastrear, o aluno para um filho sábio é uma vantagem. É basicamente personagem.

E vamos colocar isso lá também. Um filho sábio é contar o caráter da pessoa e colocar um sinal de mais ao lado, caráter, positivo, um filho sábio, e depois o resultado ou a consequência. Então, temos caráter, consequência, caráter no comentário.

Bom, antes de mais nada, o tema, o tema é positivo, filho sábio, e o comentário é positivo também. Caráter, consequência e consequência são positivos. OK.

Traz alegria para um pai. A segunda linha, um filho tolo. Aqui temos caráter novamente, mas desta vez é negativo.

Caráter novamente, negativo, e depois consequência novamente, mas a consequência não é positiva desta vez, traz alegria para seu pai, em vez disso, é tristeza para sua mãe. Isso é negativo. Então, o primeiro é caráter mais filho sábio traz alegria para o pai, consequência mais filho tolo, caráter negativo é tristeza para sua mãe, consequência negativa.

Então é caráter mais consequência mais caráter menos consequência menos. OK. E é assim que chegamos à estrutura profunda aqui.

Então a consequência é te contar a motivação, faça isso para deixar seu pai feliz. Não seja um filho tolo porque isso vai machucar sua mãe. Então é assim que a motivação que estamos obtendo de uma forma mais profunda e estruturada.

Deixe-me dar outro exemplo apenas para configurar a metodologia. No capítulo 11, versículo 15 tópicos, o tema é aquele que dá segurança a outro. Então isso é um ato, o que é negativo.

Não coloque segurança. Não, não empreste dinheiro às pessoas, você sabe, apenas aleatoriamente. Quem dá segurança a outro comentário certamente sofrerá a consequência negativa.

Portanto, não ofereça segurança para o ato negativo, a consequência negativa ou o ato negativo de alguém. Não coloque segurança porque você sofrerá perdas – consequências negativas. Quem se recusa a apertar a mão e prometer e foi, se alguém não o fizer, você sabe, sair e fazer um empréstimo frívolo, você sabe, para pessoas e coisas assim, quem se recusa a bater a mão, isso é um ato positivo.

Ele recusa. Ele não fará isso, é uma consequência segura e positiva. Portanto, atos positivos resultam em consequências positivas, atos negativos resultam em consequências negativas.

E então vamos lá. Estamos entrando na estrutura profunda agora. E então, há oito dessas estruturas profundas e é uma espécie de desejo percorrer e darei um exemplo de cada uma à medida que avançamos.

Assim, à medida que trabalhamos com os capítulos 10 a 15 e avançamos, descobrimos que existem basicamente oito categorias dessas estruturas profundas. Uma é, como dissemos antes, consequência de caráter, consequência de caráter poderia ser um caráter positivo, consequência positiva, poderia ser um caráter negativo, consequência negativa, mas consequência de caráter positivo, essa conexão. Existem 152 desses tipos de motivação onde o personagem é unilateral e a consequência é resultado disso.

Existem 152 deles. E assim, por exemplo, em Provérbios capítulo 10, versículo 2B, Provérbios 10, 2B, diz, mas a justiça, mas a justiça, o caráter positivo, a justiça livra da morte, livra da morte como consequência positiva, o caráter positivo, a justiça livra da morte, consequência positiva, consequência do caráter. Existem 152 deles nos capítulos 10 a 15.

Agora, personagem atue. Ato de personagem. Os sábios acumulam conhecimento.

O sábio é um personagem, uma pessoa sábia. Uma pessoa sábia, o que ela faz? Ou ela faz? Acumule conhecimento. Assim, os sábios acumulam conhecimento.

Ok, então o personagem atua. Então, se você for sábio, fará esse tipo de atividade. Você vai acumular conhecimento.

Então isso é ato de personagem. E há 70 deles em Provérbios capítulos 10 e seguintes. Portanto, essa consequência de caractere é 152.

O ato do personagem é 70, desses é cerca de metade. Avaliação de personagem. Aqui está uma avaliação de personagem.

A língua dos justos é prata escolhida. Então aqui você tem caráter, a língua dos justos, caráter, língua dos justos, avaliação. A avaliação é prata escolhida.

E isso mostra que você quer, basicamente, valorizar a língua dos justos. Então essa é a língua dos justos. OK.

É como prata escolhida. E então, avaliação de personagem. Então, tivemos consequências de caráter 152 vezes.

Esse é um grande problema. Ato de personagem. O personagem faz esse tipo de ação, motiva.

E então avaliação do personagem. Você quer ter uma língua justa porque é como prata escolhida. Agora, também temos a consequência dos atos e a consequência dos atos seria quem atendesse às instruções.

Esse é o ato. Quem atende à instrução, isso é um ato, está no caminho da vida. Então isso mostra parte da motivação por trás disso.

Você quer seguir o caminho da vida, pratique boas ações. OK. A consequência do ato, quem dá ouvidos às instruções, se você dá ouvidos às instruções, você está no caminho da vida.

Então isso é ato-consequência. Existem cerca de 63 deles nesta seção. A propósito, avaliação de caráter, eram apenas 16.

Consequência do item. A consequência do item seria o fruto de sua boca. Um homem come o que é bom ou uma pessoa come o que é bom.

Então, do fruto da boca, do fruto da boca a pessoa come o que é bom. OK. Então aqui você tem um item e depois a consequência.

Fruto da boca de uma pessoa. Então a pessoa come o que é bom. E isso está em Provérbios capítulo 10, versículo 15, ou, desculpe, Provérbios 13, versículo 2. Avaliação do item.

Então você tem item-consequência, fruta da boca, a pessoa come o que é bom. Avaliação de itens. A riqueza de um homem rico é uma cidade forte.

Isso é positivo. A riqueza de um homem rico é uma cidade forte. Então, é um item positivo, avaliação positiva.

Depois, há a avaliação do ato. Ato-avaliação seria quem ama a disciplina, ama o conhecimento. Quem ama a disciplina, o agir, depois a avaliação, ama o conhecimento.

E finalmente, há a aparência e a realidade. Existem apenas 13 desses atos de avaliação.

E depois há a realidade-aparência. Existem apenas quatro deles. Um, Provérbios 13:7. Alguém finge ser rico, mas não é nada. Outro finge ser pobre.

No entanto, ele tem uma grande riqueza. E então basicamente as aparências enganam. Aparência e realidade podem ser duas coisas diferentes.

E então essas são algumas classes profundas de coisas que existem. Agora, o que quero fazer é apenas anotar algo aqui. Koch e Von Raad e muitos, alguns desses estudiosos do Antigo Testamento, basicamente disseram que o cerne da literatura proverbial de sentenças é a consequência do ato.

Ato-consequência é uma estrutura profunda subjacente a muitos dos Provérbios, ato-consequência. E embora isso seja verdade, existem apenas 62 desses atos-consequências. Foram 152 de consequência de caráter.

Então, o que estou sugerindo é que o ato-consequência não é o cerne, como Koch e Von Raad, alguns desses grandes atores, estão todos dizendo que o ato-consequência é a raiz de grande parte do Livro de Provérbios. E estou dizendo, não, o dobro disso, mais do que o dobro disso é a consequência do personagem. Assim, a consequência do caráter parece ser mais o foco do que a consequência do ato.

Agora, os dois estão lá em cima, então não quero diminuir as consequências do ato e dizer que é trivial. Não, não é. Está em 62.

Mas o outro, caráter-consequência, é 152. Então, acho que precisamos colocar ênfase. A ênfase em Provérbios, o que estou dizendo, não está necessariamente em atos específicos.

É sobre essas coisas, mas é mais sobre as consequências do caráter. Portanto, o significado, então, da importância de vincular o caráter ou os atos às consequências para os jovens sábios. O que torna um jovem sábio? Eles podem ver a conexão entre seus atos e seu caráter e as consequências que se seguem.

Agora, qual é o problema em nossa cultura? Nossa cultura tem uma maneira de dizer que atos ou personagens realmente não importam porque, de qualquer maneira, tudo acaba igual. Todo mundo ganha um troféu. Não importa se você tem sucesso ou se faz coisas positivas para o seu personagem.

Todo mundo ganha um troféu. E ao fazer isso, desmotiva, então, atos positivos e caráter positivo. Portanto, a nossa cultura está a enfrentar, basicamente, um declínio moral, em grande parte porque minamos a raiz da sabedoria, de que o caráter e as consequências se sucedem, e o acto e as consequências se sucedem.

Em nossa cultura, você age e pode fazer coisas realmente ruins. Acabei de ver um cara com uma machadinha entrando no McDonald's em Nova York. Em três horas ele foi solto, o cara estava batendo nas coisas e aterrorizando as pessoas lá dentro com essa machadinha.

Quero dizer, ir atrás das coisas, destruir coisas. E dentro de três horas, o cara está de volta à rua. E então, você diz, espere um minuto, ele fez essas coisas realmente ruins, e ainda assim não há consequências.

Então, ele basicamente sai e faz de novo. Não há consequências. Você pode simplesmente se expressar da maneira que quiser.

Uma pessoa sábia não é assim. Uma pessoa sábia diz que os atos estão ligados por consequências. Caráter, ainda mais.

O personagem está conectado. Então, portanto, você tem que ter cuidado. Isto é o que torna uma pessoa sábia.

Uma criança sábia é capaz de fazer essa conexão entre suas ações e seu caráter e as consequências que se seguem. Então, crianças sábias conhecem esse tipo de coisa. Agora vou usar um exemplo, basta contar uma história, e voltaremos a esse exemplo mais tarde.

Quando eu era jovem, cresci no rio Niágara. Eu morava em um lugar chamado Grand Island. O Lago Erie, um dos grandes lagos, desce e se divide em torno desta ilha antes de passar pelas Cataratas do Niágara.

Então, nas Cataratas do Niágara, todo mundo vem e vê as Cataratas do Niágara, mas a água sai do Lago Erie, contorna Grand Island, onde eu morava, e depois passa pelas cataratas. Há uma ponte que leva a Grand Island, South Bridge, e a North Bridge sai por ali. Bem, o rio era, eu cresci nadando no rio Niágara em todos os lugares.

E então, quando éramos jovens, meu irmão, eu e Remes, nossos melhores amigos, pulávamos dos arcos debaixo da ponte. Tenho quase certeza de que isso era ilegal, mas nos divertimos muito fazendo isso. Então, o que nos motivou a fazer isso? Então, saíamos e você pulava de um dos arcos embaixo da ponte, pulava na água e era muito divertido.

Você pode escolher a altura que quiser. Se você quisesse pular 6, 9 metros, tudo bem. Se você quisesse fazer 80 pés, também poderia fazer isso.

Mas o problema com o de 25 metros é que fica no meio do rio e era preciso nadar até a costa. Aí o que acontece é que quando você pulou 6 ou 9 metros, bateu na água, teve que se levantar e nadar bem rápido, porque a corrente está descendo em direção às Cataratas do Niágara, obviamente. E então, a água está descendo em direção às Cataratas do Niágara, você tinha que se levantar e nadar mais rápido que a corrente para subir de volta na estaca, para poder subir de volta e depois dar outro

salto. Mas era preciso ser capaz de atingir a água, levantar-se, nadar o mais rápido que pudesse, chegar à frente da estaca e subir novamente.

Então, tínhamos um filho que simplesmente não era muito bom. Ele não sabia nadar muito bem. Então, ele pula na água e então surge e é tipo, uau, ele está olhando em volta.

No momento em que ele olha em volta, a corrente o está levando rio abaixo, e esse cara tem que nadar até a costa, e é como se ele não pudesse mais pular, e todo mundo apenas acena para ele. Ei, cara, por que você não nadou rápido para subir na estaca de novo? Ok, então ele perdeu a chance e outras coisas. Então, fizemos isso quando éramos crianças.

Por que estávamos motivados a fazer isso? Bem, jovens, divirtam-se. E então, ficamos motivados porque foi divertido pular 6, 9 metros no ar e cair na água e depois ter o desafio de nadar bem rápido e ficar na frente da estaca novamente. Foi divertido, então fizemos isso por esses motivos.

Mas estávamos motivados para fazer isso. Voltaremos a isso, mas estamos apenas dizendo que há certas consequências. E então, quando aquele garoto bateu e apareceu pensando, ah, o que eu faço a seguir? Ele não percebeu que você tem que nadar, subir e começar a nadar imediatamente, caso contrário, você estará rio abaixo.

E então, ele teve que nadar até a costa. Então, houve consequências para ele e ninguém poderia ajudá-lo. Quero dizer, ele teve que nadar até a costa.

E então, houve consequências. Ou você fez certo e se levantou, ou fez errado e teve que nadar até a costa. Então, existem consequências, ok, ato e consequência.

Agora, motivação e paralelismo antitético. O que é interessante, e a coisa de Paul Stoll também percebe isso, há uma teoria da promessa ou expectativa, gosto mais da expectativa, do que das valências dissuasivas em Provérbios. E isso é coordenado com a teoria motivacional de basicamente abordagem ou atração e evitação.

Portanto, atração e evitação são dois motivos. Seu motivo para atrair isso e motivo para evitá-lo. Atração, motivação e motivação de evitação.

Atração positiva, evitação negativa. Ok, então é meio binário aí. Por que deveriam os sábios, ao produzir literatura sapiencial, mostrar tal preferência pelo paralelismo antitético? 90% dos Provérbios nos capítulos 10 a 15 são paralelismo antitético.

Agora, o que é paralelismo antitético? Antigamente, costumávamos ensinar que existem três tipos de paralelismo. O A4, você tinha basicamente um paralelismo

sinônimo, onde tinha duas linhas, são chamadas de dois pontos, bi que significa dois, ou duas linhas, duas linhas, dois pontos, dois versos de poesia. E essas duas retas que estavam relacionadas a outro, paralelismo sinônimo, o A combina com A, B combina com B, C combina com C, ou são antitéticas, o que significa que em vez de irem na mesma direção e serem paralelismo sinônimo, esta inverte e diz, isso é verdade, mas, e então o outro retira e é antitético.

Portanto, há uma antítese entre os dois. E então o outro era sintético. Foi quando não funcionou.

E há algumas maneiras mais novas de ver isso, Kugel, e estou muito ciente delas também. E há todo um campo da poesia hebraica, que adoro, mas este não é o lugar para falar sobre isso, exceto talvez apenas para apresentá-lo aqui em paralelismo antitético. Então, você tem paralelismo antitético.

Tomemos, por exemplo, um filho sábio. Então esse será o nosso A, e isso é positivo, um filho sábio, positivo, dá alegria, B, esse é o verbo aí, dá alegria, B, mais isso é um sinal de mais, para um pai, C, para um pai. Então, um filho sábio, A, dá alegria, B, a um pai, C. São todos positivos.

Agora, o que diz a próxima linha? A próxima linha diz, um filho tolo, isso é exatamente o oposto de um filho sábio, um filho tolo. Então, filho tolo, isso é A negativo, dá tristeza, isso é B negativo, dá tristeza, ao contrário de dá alegria. Vai dar alegria ao pai, dar tristeza à mãe, isso é negativo, e à mãe dele.

Agora, mãe e pai aí, não creio que devam ser mantidos em antítese. Esses são complementares, a mãe e o pai. Você poderia dizer , pais.

Mas de qualquer forma, um é o pai, o outro é a mãe, então isso meio que faz essa coisa de complementar, de ser inclusivo, pai e mãe sendo os pais. Então isso seria uma antítese. O filho sábio traz alegria ao pai, o filho tolo é tristeza para a mãe.

A, B, C, positivo, A negativo, B negativo, C negativo. Ou A, B, C, C não é negativo, esses são complementares, pai e mãe, os pais. Então, basicamente, descreve como o caráter dos filhos impacta os pais, não é? Sim.

Se alguém teve filhos. De qualquer forma, você percebe que o que acontece com as crianças impacta os pais tanto na alegria quanto na tristeza. Agora, o Salmo 1.6 é um salmo de sabedoria.

Não quero entrar em toda a discussão sobre o que é um salmo de sabedoria. Mas é Salmo 1:6, Salmo 1, bem-aventurada a pessoa que anda no caminho do conselho, e vai para o capítulo um. E então o último versículo diz isso, pois o Senhor sabe,

positivo, o Senhor conhece o caminho dos justos, mas o caminho dos ímpios perecerá .

O Senhor conhece o caminho dos justos. Então, este é o Senhor sabe, A, o caminho dos justos, B, mas o caminho dos ímpios, B, perecerá, A. Então agora você tem um A, A positivo, B positivo, B negativo, A negativo. Então, é A, B, B, A. Como aprendemos em outra sessão que fizemos, isso se chama quiasma, porque se parece com um Xi grego, ou chi, como dizem algumas pessoas, parece um X. Então, A, B, então B, A. E se você conectar os A e os B, isso formará um ki ou um X. De qualquer forma, a questão é que este é um salmo de sabedoria, e aqui está outro paralelismo antitético, duas linhas paralelas que vão em direções opostas.

Assim, o paralelismo antitético fornece uma estrutura psicolinguística perfeita para duplicar a potência motivacional das frases, combinando, num sentido aditivo, abordagem, boa abordagem ou atração, e evitação, ou indo na direção oposta. Agora, o que é interessante é que se você vincular isso ao que Mark Sneed fez, ele observa que fora do livro de Provérbios, há Provérbios no Antigo Testamento que simplesmente aparecem, Provérbios aleatórios aqui e ali, e diz que este é um provérbio, e então o cita. Mas esses Provérbios são de uma só frase.

Eles não estão em paralelismo, paralelismo antitético. O filho sábio traz alegria ao pai, o filho tolo é tristeza para a mãe. Eles são de uma só linha.

Eles são de uma só linha e não de duas linhas. E assim, por exemplo, Dell observa isso em seu recente estudo sobre literatura de sabedoria bíblica, um livro brilhante na página 85. Basicamente, Davi poupa Saul.

Ele entrou na caverna e David o poupa, não o mata e tal. E sai da caverna em 1 Samuel 24:13 . E então diz isto, como diz o provérbio dos antigos, citação, e agora aqui está um provérbio.

Será antitético? Nós olhamos para o livro de Provérbios. A maioria deles é antitética. São duas linhas que vão em direções opostas.

Não é assim aqui. É uma frase única. Dos ímpios vem a maldade.

É isso. Dos ímpios vem a maldade. Curto, salgado e conhecido pelos antigos.

É tradicional. E então aqui você saiu do mal, vem a maldade. Uma linha.

Ou se você for até Juízes capítulo 8, versículo 21, Gideão, você vê isso com o Juiz Gideão, como homem, assim é sua força. Como homem, é o provérbio, como homem, assim é a sua força. Estrondo.

É isso. Não existem duas linhas. É uma linha.

Assim, os escribas podem ter acrescentado uma segunda linha a esses provérbios e depois colocá-los no livro de Provérbios, que é principalmente estes. É poético. É poético.

Não é apenas um provérbio de uma linha. É poético. E assim, portanto, uma segunda linha é que você tem esse paralelismo antitético acontecendo.

E como dissemos, cerca de 70% dos provérbios são esse tipo de estrutura antitética para evitar atração. E assim, isso nos ajuda a entender por que existem tantos paralelismos antitéticos em Provérbios 10 a 15. É porque, possivelmente por causa dessa motivação.

Motivação é atração. Por que um filho traz alegria para um pai. E evitação. A dor de um filho tolo para com sua mãe. E então, você realmente dobra a potência. Duplica a atração é ser como aquele filho sábio.

Então, você traz alegria para seu pai ou seus pais. E então, negativamente, você sabe, não seja um filho tolo porque você vai machucar seus pais. Assim, os estudos motivacionais estudam também o início da atividade, a intensidade, a direção, a persistência do comportamento.

Vai além da motivação do prazer e da dor. OK. E para dirigir e hábitos.

Hábitos. Você está motivado e desenvolve um hábito e isso se torna uma motivação. Valor e experiência.

Expectativa. Você recebeu um incentivo. Em outras palavras, você realiza uma determinada atividade.

Você tem um incentivo. Qual é o incentivo para fazer isso? OK. Então, se alguém me disser, ok, você vai pular da Grand Island Bridge.

Dou-te um dólar por saltares na marca dos 25 metros. OK. Quando o grande estiver lá fora e eu te der, te darei um dólar por pular fora dele.

E você diz um dólar. E eu pulo disso e estou no meio do Rio Niágara, nas Cataratas do Niágara. Eu posso ver isso de lá.

Posso ver as quedas de lá. Eu bati na água e não consigo nadar de volta até a frente da estaca. Tenho que nadar do meio do rio até a costa, que fica a cerca de oitocentos metros.

E então eu vou ser derrubado. A corrente vai me derrubar. Vale a pena um dinheirinho? Isso não vale um dinheirinho.

Não vou pular dessa coisa por um dólar. Mas se alguém viesse até mim e dissesse, ei, LeBron, eu te desafio a pular fora disso. Vou te dar um milhão de dólares.

Eu olharia para isso e diria, hmm, o incentivo é grande o suficiente. Eu vou pular lá. Acho que posso nadar até a costa.

Pegarei aquele milhão de dólares e saltarei dele. Agora você teria que ter certeza de acertar e subir rápido e atingir aquela costa o mais rápido que pudesse, para não querer perder isso e descer em direção às cataratas. Mas valeria um milhão de dólares.

Eu tentaria isso. Não mais. Eu mal consigo nadar agora, provavelmente.

Mas de qualquer forma, quando você era criança. Então, o incentivo, o tamanho dos incentivos, os tipos de incentivos que você dá aos seus filhos. Um dos meus filhos era jovem e eu fazia todo esse trabalho de computador.

E então, eu estava aprendendo Photoshop na época. Isso foi provavelmente no início dos anos 90, 1990. Então, eu tinha um livro grande.

Eu sempre pego esses livros de mil páginas no Photoshop e depois leio o livro e posso fazer o Photoshop. E então, meu filho estava realmente interessado em algumas coisas. Então, eu disse, você sabe, vou pagar dez dólares para você ler o livro.

Bem, ele era uma criança gananciosa. E eu sabia que os dez dólares ele voltava. Ele leu o livro inteiro. E agora ele também é um mago no Photoshop.

E na verdade me ajudou a desenvolver uma coisa chamada Get Lost in Jerusalem, um CD-ROM que eu montei onde você poderia andar pelas ruas de Jerusalém. Isso é antes do Google. Você sabe, hoje é o Street View. Todo mundo gosta disso. Mas isso é antes disso. Fiz isso no final dos anos 90.

Zach me ajudou porque ele conhecia o Photoshop porque tinha lido os livros e outras coisas. Mas crianças diferentes são diferentes. E então, tive outro filho.

Dei-lhe dez dólares para ler o livro e isso não o incomodou nem um pouco. Havia algo mais necessário para ativá-lo. Portanto, incentivos diferentes acionam crianças diferentes.

E você tem que estar ciente do caráter da criança para saber que tipo de incentivo irá desencadear isso.

Meu pai sabia disso. Zondervan publicou 22 volumes de sermões de Charles Spurgeon. Cada um deles tinha cerca de 200 ou 300 páginas. E meu pai comprou este conjunto de Charles Spurgeon. E ele me contou quando eu era criança, e esqueci o que queria.

Minhas netas agora estão economizando dinheiro para comprar um cachorro. E então eles têm que trabalhar para esse cachorro e pagá-lo por ele. Mas de qualquer forma, meu pai me disse dois dólares para cada livro de sermões de Charles Spurgeon que eu lia.

A verdade é que me sentei e li um livro por dia ou um livro dia sim, dia não. E li os 22 volumes do sermão de Charles Spurgeon em cerca de um mês e meio. Eu li todos eles.

Meu pobre pai estava falido . E ele me deu 44 dólares para ler essas coisas. E, a propósito, acho que ele fez isso e leu aqueles sermões de Charles Spurgeon quando eu tinha provavelmente 14 ou 15 anos de idade, acho que isso colocou a palavra de Deus na minha cabeça de uma forma única. Esse é provavelmente o pano de fundo para o que estou fazendo agora.

De qualquer forma, você nunca sabe como todas essas coisas vão funcionar. Mas incentivos, você tem que trabalhar com incentivos e esse tipo de coisa.

Agora, Provérbios, embora tenha incentivos e outras coisas, não nega a hierarquia de necessidades de Maslow. E então, às vezes, Provérbios fala não apenas sobre essas coisas celestiais, mas apenas fala sobre a fome pura, a fome pura no nível inferior e outras coisas. As pessoas ficam com fome.

O Senhor não permite que os justos passem fome. O Senhor não permite que os justos passem fome. Você sabe, saia com fome, seja justo.

O Senhor não deixa os justos passarem fome, mas frustra o desejo dos ímpios. Novamente, você pode ver que o Senhor não deixa os justos passarem fome, mas frustra o desejo dos ímpios. Então, é um paralelismo antitético entre as duas linhas.

Então, fome, dano, dano, Provérbios capítulo 10, versículo 29, o caminho do Senhor é uma fortaleza para os inocentes, mas destruição para os malfeitores. Deixe-me fazer isso de novo. Provérbios 10.29, o caminho do Senhor é fortaleza para os íntegros, mas destruição para os malfeitores.

E então, você consegue essa coisa do mal aí. Você não quer ser um malfeitor porque então, uau, você sabe, você será uma destruição aí. A morte é outra que é realmente muito importante.

Capítulo 10, versículo 21, Provérbios 10.21, os lábios dos justos alimentam a muitos. Os lábios dos justos alimentam muitos. Positivo, positivo.

Os lábios dos justos alimentam a muitos, mas os tolos morrem por falta de juízo. Mas os tolos morrem por falta de bom senso. Então, a morte é um motivador. Você não quer morrer. Isso é um grande motivador. E então, Provérbios aborda isso.

Ele não ignora os níveis mais baixos de coisas motivacionais. Então, há todo um conjunto dessas fontes motivacionais em Provérbios. Temos impulsos pessoais, fome, danos, morte, como observamos, preocupações sociais.

Em outras palavras, amizades e como as consequências do caráter afetam as amizades. E Provérbios 14:20, o pobre é odiado até pelo próximo. Então, a pobreza é algo negativo.

OK, Provérbios não glorifica a pobreza. OK, a pobreza não é apreciada. O pobre é odiado até pelo vizinho.

Mas os ricos têm muitos amigos. E você diz, eu não gosto disso. Isso é verdade, porque fui apenas um homem pobre, embora a minha história raramente seja contada.

E, você sabe, mas o homem rico tem muitos amigos. Você diz, você sabe, isso não está certo. Mas então a resposta com outra música, é assim que as coisas são. É assim que as coisas são. E se alguém estiver por perto, você sabe que aquele pobre é odiado até pelo vizinho. Mas uma pessoa rica tem muitos amigos.

Honra e vergonha são outro grande conjunto de categorias e preocupações sociais. Status social, status social, bênçãos e maldições de outras pessoas, bênçãos e maldições. Preocupações altruístas com os outros.

Provérbios expõe isso. Preocupação altruísta pelos outros. Os lábios dos justos alimentam muitos.

Provérbios 10:21, Provérbios 10:21. Os lábios dos justos alimentam muitos. E assim, você se beneficia por ser justo e ter lábios retos. As consequências são a preocupação altruísta pelos outros.

Existem motivações teológicas também, como dissemos, quem anda no brilho teme ao Senhor. O temor do Senhor é uma motivação. Positivo é uma motivação teológica.

Quem anda na retidão teme ao Senhor, mas é tortuoso nos seus caminhos e o despreza. Então, tudo bem. Então, existem diferentes tipos de coisas lá.

Agora, a motivação final em Provérbios é a vida ou a morte. E você pode ver novamente a vida num sentido positivo, a morte num sentido negativo. Então, você consegue essa duplicação da motivação com essa estrutura antitética.

Então, por exemplo, em Provérbios capítulo oito, versículos 34 ao 36, diz isso, Provérbios 8, 34 ao 36. Bem-aventurado aquele que me escuta. A sabedoria está falando aqui.

Madame Sabedoria está falando. Bem-aventurado aquele que me escuta, vigiando diariamente às minhas portas, esperando junto às minhas portas. Pois quem me encontra, Senhora Sabedoria, encontra a vida e obtém o favor do Senhor.

Encontra vida. Observe que a vida é grande lá. Encontra o favor do Senhor.

Mas quem não consegue me encontrar, se machuca, prejudica. Todos os que me odeiam amam a morte. Então, você tem a vida e a morte mencionadas nos motivos listados aqui em Provérbios 8:34 e 36.

Agora, fatores de motivação cognitiva. Fatores motivacionais cognitivos. Existe uma fórmula.

Eu era formado em física e, na verdade, engenheiro elétrico quando era mais jovem. E então, eu gosto de fórmulas. Ok, $V = IR$ e $F = MA$.

A ao quadrado mais B ao quadrado é igual a C ao quadrado. Todas essas coisas que você lembrava quando estava entediado de estudar espanhol e outras línguas, suas fórmulas memorizadas. Desculpe.

Isso é simplesmente bobo. Mas eu era meio geek naquela época. Provavelmente ainda estou.

Existe uma fórmula que diz MS e depois TD e depois INS. Ok, então MS vezes TD. E assim, MS é motivação para o sucesso.

Motivação para o sucesso. MS vezes TD. E isso seria dificuldade de tarefa.

Motivação para o sucesso, dificuldade da tarefa e depois incentivo. INS. Ok, incentivo.

E você multiplica isso. E isso basicamente descreve e você pode pesar o potencial motivacional e o poder e coisas assim. Então, por exemplo, se a sua motivação para o sucesso ou a motivação para o fracasso for maior do que a sua motivação para o sucesso, em outras palavras, você acha que as chances são.

Então, se eu pular daquela ponte a 25 metros de altura e tiver que nadar até a costa, meu sucesso não será garantido. É um longo mergulho. A corrente está te derrubando.

Não sei. Não sei se eu poderia ter feito isso. OK. Além de bater a 80 pés. Esse é um bom salto. OK.

E assim a motivação para o fracasso é alta. A motivação para o sucesso é baixa. Você provavelmente não fará isso então.

Você vai dizer não, é muito arriscado. A taxa de falha é provavelmente maior que a minha taxa de sucesso. Então, eu não vou fazer isso.

OK. Mas e se a sua taxa de sucesso for maior do que a sua taxa de fracasso? Então, quando você está percorrendo 6 ou 9 metros, você pula, pode nadar e sabia que poderia fazer isso. E então, você está pensando que o sucesso é que eu posso fazer isso, mas a taxa de fracasso é baixa, a menos que você suba e comece a olhar em volta, então você segue o fluxo.

OK. E então, depende de quão bem você sabe nadar, eu acho. E então, eles também fizeram alguns estudos sobre a dificuldade das tarefas.

Se as coisas forem facilitadas demais, se as coisas forem facilitadas demais, isso não envolve as pessoas. As pessoas acham que é trivial. Em outras palavras, é muito fácil, não vou tentar porque é óbvio que posso fazer isso.

Não é – não sei, por que deveria perder meu tempo? OK. Então, se a dificuldade da tarefa, o TD, for muito baixa, as pessoas descartam. Por outro lado, se a dificuldade da tarefa for muito alta, então você diz: não vou tentar isso.

OK. Então, pular da ponte, digamos, do topo da ponte sobre os arcos onde ela está a cerca de 60 metros de altura, suas chances de atingir a água do lado errado e se tornar como cimento, e você está se esforçando para poder ' Se você não nadar até a costa, isto é – a dificuldade da tarefa é muito grande, então você não quer fazer isso. E assim, a dificuldade da tarefa – e o que eles notaram é que a dificuldade da tarefa tem que estar na faixa intermediária.

Em outras palavras, não pode ser muito fácil, é descartado. Não pode ser muito difícil ou as pessoas não tentarão. Tem que ser no meio onde eles acham que podem fazer isso, então há um desafio aí.

Há um desafio aí e acho que há muito nisso. E então incentivo. Que incentivo você tem? Bem, saltar a 6 ou 9 metros é muito divertido.

E então nadar o mais rápido que puder, subir de novo e tal, é um desafio, é divertido, esse tipo de coisa. Mas o que aconteceu conosco foi que meu amigo Dave Remes pulou a 6 ou 9 metros de altura, e não tínhamos pulado exatamente neste lugar antes, e de repente ele apareceu e havia sangue subindo na água. E estamos nos preparando para pular e, de repente, você vê sangue na água.

A propósito, esta é a água doce do Rio Niágara. Não há tubarões lá. Então, você vê o sangue e diz, bem, isso não é como se estivesse infestado de tubarões.

E então, acontece que aparentemente alguém jogou um cano na água e ele ficou preso, e quando Dave Remes bateu nele, basicamente o cano cortou sua perna, e então ele começou a sangrar como um... De qualquer forma, há sangue subindo por toda parte. Então pergunta, ok, quando você viu o sangue subir, nós pulamos? E a resposta é não, o sangue nos disse que há um sinal, que houve uma consequência ali. Não queríamos essa consequência.

Não quero pular ali e vou acertar aquela coisa também. E então, Dave nadou até aquela coisa, subiu, e sua perna estava toda... quero dizer, apenas cortou-a como uma faca de barbear, e então percebemos que precisávamos sair dali. Para ser honesto com você, essa foi a última vez que pulamos lá porque não sabíamos que havia coisas lá embaixo que não sabíamos e você poderia se machucar gravemente.

De qualquer forma, esses tipos de coisas com motivação e tal, e você quer criar filhos sábios e coisas assim. Então, sabedoria, é interessante. A sabedoria se apresenta, e você diz, ela se apresentou como um desafio ou é livre? Bem, é realmente interessante como a sabedoria brinca com isso.

No capítulo 9 de Provérbios, a Senhora Sabedoria está falando no capítulo 9, versículos 4 a 6. Ela diz: quem é simples, venha aqui. Esta é uma oferta gratuita. Ela está basicamente dizendo, qualquer um pode vir até mim.

Se você é simples, se você é um tolo, isso é um simplório, e você é um tolo assim, um ingênuo, o ingênuo pode vir aqui. E então, basicamente, para quem não tem bom senso, ela diz, venha comer meu pão e beber meu vinho. Eu misturei.

Então ela está convidando, basicamente, um convite aberto. Ela está dizendo, entre. É um convite grátis.

Então isso é muito fácil. É muito fácil. Basta entrar e, ei, você fica sábio apenas jantando com Madame Sabedoria.

E então ela diz isso. Ela diz: deixe seus caminhos simples e viva e caminhe no caminho do insight. Então, em outras palavras, sim, você pode entrar aqui.

A comida é grátis. É um ambiente maravilhoso. Convido você para minha maravilhosa casa com os sete pilares e outras coisas.

Mas você tem que deixar seus caminhos simples. Você tem que mudar, basicamente. Você tem que viver e andar no caminho do insight.

E então, você deve abandonar seus caminhos simples. Agora, de repente, isso não é impossível, mas você tem que fazer escolhas específicas. E então, ela tem a parte fácil e a parte difícil.

E ela os reúne de uma maneira meio intermediária, de não tornar as coisas muito fáceis e não muito difíceis. Então, você tem motivações. Você tem basicamente três opções que surgem.

Você tem atração e evitação. Deixe-me começar assim. Você tem atração e atração, dois positivos, atração e atração.

E assim, por exemplo, isso é melhor do que Provérbios em Provérbios 22, versículos 1 e 4. Deve-se escolher um bom nome em vez de grandes riquezas, e favor é melhor do que prata e ouro. Então, basicamente, está dizendo atração, atração, um bom nome deve ser escolhido em vez de ouro. E então, isso seria positivo.

Um favor é melhor que prata ou ouro. E então isso é positivo, atração e atração, para atrair esse jovem para isso. Existe a evitação da atração, e já vimos isso muitas vezes.

Um filho sábio traz alegria ao pai, atração. Um filho tolo é uma tristeza para sua mãe, negativo. E isso é uma evitação, portanto uma evitação da atração.

Então, você tem atração, a atração está em Melhor que Provérbios. Você tem atração/evitação no segundo set. E então você tem evitação/evitação, e ambos são proibitivos.

Quem oprime os pobres para aumentar a sua própria riqueza ou dá aos ricos só chegará à pobreza. Quem oprime os pobres, isso é evitação. Você vai se prejudicar e vai se tornar pobre.

Portanto, evitação negativa, portanto, evitação/evitação. Então, você teve atração/atração, atração/evitação, muito poderosa, para negativa. Você tem evitação/evitação, e esses são os três tipos de opções.

Agora, a teoria da atribuição da motivação é outra maneira de encarar a motivação. Por que eu teria sucesso? Por que me excedo ou por que falho em algum tipo de comportamento? É habilidade? Em outras palavras, entrei na água, levantei-me e consegui nadar bem rápido, então comecei a me esforçar. É esforço? Acabei de fazer um esforço e consegui? Às vezes você pode fazer um esforço, mas não consegue.

Mas é esforço? É sorte? Acontece que foi assim e deve ter sido sorte. Dificuldade da tarefa. Em outras palavras, a tarefa era muito fácil.

Era óbvio que eu conseguiria, ou seria muito difícil. Era impossível pensar em fazer isso. Fale sobre fusão.

Eles têm falado sobre fusão de luz. Eles falam sobre fusão desde que eu estava na faculdade, na década de 1970, e agora, de repente, a fusão está voltando. Nos anos 70 era um sonho do que viria, mas era muito difícil.

Não tínhamos tecnologia para fazer isso. Agora, aparentemente, eles estão chegando ao limite e quem sabe o que vai acontecer, mas a dificuldade da tarefa. Fazer a fusão e extrair energia dela de maneira apropriada é a dificuldade da tarefa, que é realmente extremamente difícil, mas agora que dei uma geração ou mais, eles estão fazendo coisas em situações.

Portanto, as tarefas envolvem o ego, resultando em atribuições para você mesmo. Em outras palavras, se você faz algo, você trabalha duro em alguma coisa, e você faz isso, então você começa a se sentir bem consigo mesmo, e você controlou sua situação, e havia algum risco envolvido, mas você superou o risco, enquanto outros envolvem apenas tarefas. Em outras palavras, é apenas a dificuldade da tarefa, e não quaisquer atribuições para com você mesmo.

Provérbios relaciona muitas tarefas ao caráter e, portanto, envolvem o ego. Tomemos, por exemplo, Provérbios 10:5. Quem reúne no verão é filho prudente. Quem reúne no verão é filho prudente.

E então, o que você tem é uma atividade e depois uma avaliação, e que então a pessoa que se reúne no verão percebe então em si mesmo que é um filho prudente. E você diz, uau, isso é bom para uma criança prudente. Quem dorme na colheita é uma criança que envergonha.

Então, alguém que é preguiçoso, joga videogame o dia todo e não amplia seus horizontes ou algo assim, vai passar vergonha. Isso vai trazer vergonha. E aí, aí eles se identificam e falam: hum, que tipo de criança eu sou? Eu sou aquele que sai e vai atrás disso, ou sou aquele que fica sentado, brincando, fazendo tique-taque o tempo todo e bagunçando a cabeça e fazendo outras coisas que estão apenas me bagunçando e, portanto, trazendo vergonha, trazendo vergonha? para meus pais, trazendo vergonha para outras pessoas, trazendo vergonha para mim mesmo.

E então basicamente essas atribuições são como alguém se vê. A autoidentidade de uma pessoa, então, é que as crianças aprendam a começar a identificar com base em suas próprias ações, se suas ações são sábias ou tolas, se suas ações são preguiçosas ou se as escolhas que fazem são sábias, justas, boas e diligentes, ou se são tolo, perverso, mau e preguiçoso. A internalização da sabedoria então.

Então, o que acontece é que o sábio está tentando fazer com que esse jovem observe seus comportamentos e seu caráter e diga: que tipo de personagem, que tipo de ações estou fazendo? Que tipo de resultados estou vendo? E isso implica que sou uma pessoa tola, perversa, má ou preguiçosa? Ou isso implica que eu sou um... e então eles começam a associar essas coisas a si mesmos como pessoas e então criam sua identidade, e sua identidade é baseada em suas ações. Hoje queremos basear nossa identidade se algo estiver na sua cabeça. Você não precisa fazer nada.

Você acabou de dizer: eu me identifico como uma rocha, e sou uma rocha, e sou uma ilha. Sinto muito, voltando à música, mas você pode se identificar como quase tudo hoje. E eu simplesmente acho que isso mostra a loucura de nossa época quando Provérbios diz: qual é o seu caráter? O que suas ações estão mostrando? O que suas ações mostram sobre seu personagem? Portanto, essas escolhas resultam na atribuição de caráter e nas consequências que se seguem.

Provérbios 10.18, quem esconde o ódio tem lábios mentirosos. Quem esconde o ódio tem lábios mentirosos. E quem profere calúnias é um tolo.

Quem profere calúnia é um tolo. Metade da nossa cultura é baseada na calúnia, ao que parece agora. O que isso diz sobre nós como cultura? O que isso diz sobre nós? De qualquer forma, apenas algumas coisas para pensar.

Ao ensinar essas frases proverbiais, o sábio constrói na criança ou na pessoa, no jovem, um conjunto de atribuições no aluno. Então, ao repassar esses provérbios, o aluno aprende a atribuir as coisas a si mesmo, sejam eles sábios ou tolos, sejam diligentes ou preguiçosos, sejam maus ou justos. E assim, o aluno se envolve nesse comportamento específico e depois se identifica com ele.

Agora, isso constrói no aluno esse locus de controle interno, esse locus de controle interno que o aluno ou o jovem deve escolher. E as escolhas fazem diferença nas

consequências, positivas ou negativas. Então, isso então, o aluno aprende, eu faço ações no meu caráter impactando os resultados dessas coisas, positiva ou negativamente, esses resultados na minha vida.

Minhas escolhas são importantes. Minhas escolhas são importantes. E isso é uma grande coisa.

Então, o sábio está basicamente afastando seu jovem da ideia de desamparo aprendido. Ele os está afastando do desamparo aprendido. Faça o que fizer, não importa.

Eu ficaria bem, não importa. É a mesma coisa se eu, não, não, não, não. Isto é importante.

Suas escolhas, seus atos fazem a diferença. E isso faz diferença. Seu personagem faz a diferença, as escolhas que você faz.

Então, evita o desamparo aprendido e também a resposta de culpar os outros, ok, de dizer, bom, eu fiz uma escolha, mas não foi realmente minha culpa. Foi essa outra pessoa. Não, diz Provérbios, jovem, você faz uma escolha.

Você tem que se animar e dizer, você sabe, eu fiz essa escolha. A consequência é minha. Tem um cara chamado Jocko Willink que meu filho ouve bastante. E esse cara era um Navy Seal. Na verdade, Jocko era o chefe dos Navy Seals. E uma vez ele se viu em uma situação muito difícil.

Tenho certeza que vou estragar essa história. É melhor ouvir Jocko contar a história. Mas de qualquer forma, ele descreve que eles estiveram num tiroteio no Iraque.

Isso foi nos velhos tempos. E houve um acidente em que eles acabaram fazendo fogo amigo contra seu próprio povo. E alguém se machucou, morreu ou algo assim.

E então, eles estavam fazendo um pós-debrief depois. E Jocko teve que se levantar e dizer, o que aconteceu? O que deu errado? Por que atiramos em nosso próprio povo? E então Jocko se levantou e basicamente disse, ok, quem cometeu o erro aqui? E ele era o líder. E essas outras pessoas que estavam avaliando a situação passaram por cima dele dizendo, sabe, queremos ver como você lida com a situação.

Então, um cara lá atrás disse, bem, a culpa foi minha. O rádio caiu e não houve comunicação. Então, eu sou o culpado por isso.

E Jocko olha para ele e diz: não foi você. Vai para outro cara. Eu fiz isso. Eu fiz isso. Ele disse, não, não foi você. Jocko disse, eu era o líder. Não foi nenhum de vocês. Fui eu. A responsabilidade para aqui.

E, portanto, ele disse, sou eu. Basicamente, todos esses caras estão tentando avaliá-lo. Ele diz que sou eu.

Eu era o líder. E portanto, quem precisa levar a culpa sou eu, quem estragou tudo fui eu. Porque se eu tivesse feito meu trabalho direito, isso nunca teria acontecido.

E além disso, eu teria feito isso, e teria feito isso, e deveria ter feito isso, e deveria ter feito isso. E se eu fizesse essas quatro coisas, disse ele, nunca mais cometerei esse erro. Agora, todas as pessoas sabiam de quem era a culpa.

Realmente não foi culpa dele assim. Mas porque ele era assim, como devo dizer, é isso, sinto muito por usar o termo de gênero, mas ele se levantou e foi um homem sobre isso e assumiu a culpa. Ele não passou a culpa para outra pessoa nem jogou alguém debaixo do ônibus que estava sob seu comando.

Ele se levantou e assumiu a culpa. Isso reuniu o respeito de todos aqueles caras que agora estariam dispostos a morrer por ele. E aí esses caras que estavam avaliando ele falaram, caramba, esse cara é honesto.

Isso é uma coisa muito boa em nossos dias e outras coisas. Além disso, sua análise disso mostra exatamente o que deu errado e ele sabe exatamente como consertar. Quem melhor poderíamos nós, e eles o deixaram na liderança.

Gostaria que tivéssemos líderes assim hoje. Mas de qualquer forma, tudo o que estamos dizendo é que aprendam a ficar desamparados e a culpar os outros. O sábio está tentando dizer ao jovem que você faz as escolhas e recebe as consequências.

Não vá culpar outras pessoas. Não pense que você está indefeso. Suas escolhas são importantes.

E então, esses tipos de coisas. Agora, outro aspecto dessa psicologia motivacional é a motivação extrínseca e intrínseca. A motivação extrínseca é quando, por exemplo, meu pai me pagou para ler aqueles 22 livros sobre Charles Spurgeon.

OK, isso se chama motivação extrínseca. Ele está me motivando. Você faz esta atividade.

Eu vou te dar essa coisa extrínseca. Está fora de mim. Há uma motivação intrínseca nisso.

Uma pessoa faz algo só porque gosta de fazê-lo. Pular da ponte foi divertido. Conseguimos. Por que? Porque é intrínseco. Nós gostamos de fazer isso. Foi um desafio para nós. E aceitamos o desafio. Foi muito divertido. OK.

E o que acontece é que eles percebem aquela motivação extrínseca, depois que a pessoa para de te pagar, muitas vezes a gente aí, se ela for paga para fazer alguma coisa, ela vai fazer, fazer, fazer, fazer. Mas então, quando o pagamento cessa, eles param de praticar esse comportamento. Portanto, a motivação extrínseca tem um efeito prejudicial sobre a motivação.

Uma pessoa pode estar motivada para fazer isso ou está motivada apenas para receber o salário? OK. Motivação intrínseca significa que eles não recebem nada por isso. Eles fazem isso porque amam.

Eles fazem isso porque amam. Você precisa encontrar aquilo que adora fazer. Agora, você pode ter que conseguir outro emprego e fazer aquele outro trabalho e trabalhar em coisas para poder fazer essas outras coisas.

Mas descubra o que você adora fazer e descubra uma maneira de continuar incentivando a vida para se aproximar daquilo que você adora fazer e das coisas. Então dessa forma, há intrínseco. Você está fazendo algo porque valoriza e ama.

Agora, superficialmente, Provérbios parece ser muito extrínseco. Você sabe, faça isso e você ficará rico. Faça isso e o Senhor lhe dará comida.

Faça isso e as coisas irão mal para você e você não conseguirá comida. Você morrerá. Vida, se você fizer coisas boas.

E então, parece muito extrínseco. No entanto, isso não é verdade. Muitos Provérbios vinculam isso ao caráter, às consequências do caráter e, portanto, o levam muito mais fundo do que um tipo de motivação extrínseca ou intrínseca.

Embora basicamente Provérbios use tanto extrínseco quanto intrínseco, ambos são usados em Provérbios. E então esses tipos de coisas. Agora, motivação e emoções.

Este é outro que surge. Estudaram muito sobre motivação e emoções e é muito interessante. Provérbios não minimiza as emoções.

Lecionei na academia e nas faculdades durante 41 anos, e muitas vezes na academia ou em ambientes acadêmicos há um menosprezo das emoções. O pensamento emocional é muito praticado. Gostamos do tipo de pensamento lógico e mais analítico.

Eu posso fazer isso. Fui treinado em matemática e ensinei lógica por vários anos e outras coisas, então posso fazer as coisas lógicas. Mas há algo nas emoções que toca o coração.

E Provérbios está atrás do coração da criança. E assim, não minimiza as emoções. E agora, novamente, você precisa ter cuidado.

Você pode exagerar no lado emocional e outras coisas, mas também pode exagerar no lado cognitivo. E por isso é preciso haver um equilíbrio. Você já viu que essas pessoas são muito, muito cognitivas.

São pessoas cognitivas de nível genial, mas emocionalmente são como crianças. E então, você obtém essa bifurcação e outras coisas. E então, você sabe, você quer uma pessoa que seja uma pessoa completa.

Então, em Provérbios, capítulo 11, versículo 10, diz, a falsa balança é uma abominação ou detestação. O Senhor detesta. O Senhor detesta um falso equilíbrio.

OK, essa é a exibição. Deus tem emoções? Ele expressa essas emoções? Sim. Uma falsa balança onde alguém está tentando enganar alguém dizendo que essa coisa pesa 240 gramas e pesa apenas 180 gramas e tentando, você sabe, enganar uma pessoa assim.

Mas um peso justo é o deleite de Deus. Mas um peso justo, um peso justo é o seu deleite. E assim, quando você negocia em um contexto de negócios, você não ignora as pessoas.

OK, você faz o que é justo. E se você for mais do que isso, poderá fazer o que é generoso. E esse é o deleite de Deus.

Então, o próprio Deus responde de maneira emocional. E muitos dos Provérbios também falam sobre essas emoções, até mesmo o temor de Deus. E você fala sobre emoções, o temor de Deus.

Agora, eu sei que essa é uma outra discussão e provavelmente faremos outra palestra sobre o temor de Deus. Mas todo mundo tenta desmotivar e emocionar. O temor de Deus não é realmente medo.

Só estou aqui para lhe dizer que o temor de Deus é o temor de Deus é medo, medo, terror. OK. E você diz, bem, eu deveria amar a Deus, não ao terror.

Agora, você tem que entender que essas coisas têm mais nuances do que apenas, não, não é emoção. Significa respeito ou reverência a Deus. Sim, acontece em alguns contextos, mas em outros contextos significa terror.

Então, você precisa olhar para o contexto. O contexto determina o significado. De qualquer forma, vamos pular para a estrutura da motivação.

Então, no final deste artigo, e basicamente esta discussão sobre motivação vem de um artigo que escrevi. O Jornal da Sociedade Teológica Evangélica. E no final, tenho um gráfico.

E este gráfico basicamente apresenta os motivos em Provérbios 10 a 15 que encontrei nesses capítulos. Alguns desses motivos estavam abaixo. Então, eu tinha um gráfico sobre motivação em Provérbios 10 a 15.

Uma delas é a preocupação pessoal da pessoa, a preocupação pessoal. Esse é o seu próprio eu. OK, sua preocupação pessoal, sua preocupação com os outros e sua preocupação com Deus.

Então, o que é motivador? Preocupação consigo mesmo, preocupação com os outros, preocupação com Deus. Esses três. Então, você desce e se ramifica para esses três.

Agora, quero passar por esses três e apenas dar exemplos de cada um deles, de preocupação pessoal ou de vida ou morte. É uma vida e morte muito pessoal. Exemplos são encontrados em Provérbios 10, versículo 27.

O temor do Senhor prolonga a vida. Mas os anos dos ímpios serão curtos. Morte.

OK, novamente, o temor do Senhor prolonga a vida. Positivo. Os anos dos ímpios serão abreviados.

Faça com que esse paralelismo antitético vá até lá. OK, então vida e morte, danos e benefícios, danos e benefícios. Provérbios 13 também.

Do fruto da sua boca o homem come o que é bom. Mas o desejo dos traiçoeiros é a violência. OK, então um leva ao bem.

O outro leva a coisas ruins. Segurança versus insegurança. Um estudo conduzido por um colega chamado Dr. Larry Crabb, que faleceu recentemente, teve um impacto tremendo em minha vida.

Ele e Dan Allender, seu colega. E em Provérbios 10, versículo 25, diz: Passada a tempestade, o ímpio já não existe. Mas o justo está estabelecido para sempre.

Segurança. A segurança é um dos motivos profundos dentro de uma pessoa. Quanto da vida fazemos tentando estabelecer nossa própria segurança? Estamos aqui na segurança social.

Então, segurança. E aqui Provérbios diz: Mas o justo permanece estabelecido para sempre. Conecta esse personagem e a consequência ali.

Fome. Estar com fome e cheio. Provérbios, novamente, isto está no nível pessoal, estar com fome.

A fome é um grande problema se você não tiver comida. Provérbios 10, versículo 3. O Senhor não deixa o justo passar fome, mas frustra o desejo dos ímpios. O Senhor não deixa os justos passarem fome, positivo, mas frustra o desejo dos ímpios.

Fica negativo. Sendo ira e feliz. Ser feliz e ira.

Provérbios 10:24. Mas o que o ímpio teme virá sobre ele. O que o ímpio teme virá sobre ele.

Mas o desejo dos justos será concedido. Então, este tem um negativo. O que o ímpio teme virá sobre ele, mas o desejo dos justos será concedido.

Então, haverá felicidade lá e outras coisas. Conquista do personagem. Novamente, no lado pessoal das coisas, a realização do caráter.

Riqueza, pobreza. Riqueza e pobreza. Uma mão frouxa.

Uma mão frouxa causa pobreza. Há muitas coisas que causam pobreza, mas essa é uma delas. Uma mão frouxa causa pobreza.

A mão da diligência enriquece. A mão do diligente enriquece. Provérbios 10, 4. Sucesso e fracasso.

Sucesso e fracasso. Provérbios 10, versículo 24. O que o ímpio teme virá sobre ele, mas o desejo dos justos será concedido.

Sucesso e fracasso. Atribuições dos personagens. Quem reúne no verão é filho prudente.

Quem dorme na colheita é filho que envergonha. OK. Então essas são atribuições de caráter que uma pessoa faz para si mesma.

Agora, avaliação social. Uma bênção e uma maldição. O povo amaldiçoa quem retém o cereal, mas uma bênção está sobre a cabeça de quem o vende.

Amigos e sendo evitado. Amigos e sendo evitado. Provérbios 14, 20.

Os pobres são odiados até pelos vizinhos, mas os ricos têm muitos amigos. Desgraça e honra. Vergonha e honra.

Uma coisa enorme nessas culturas, culturas antigas, é a vergonha e a honra. E em muitas culturas até hoje. Provérbios capítulo 10, versículo 7. A memória do justo é uma bênção, mas o nome dos ímpios, o nome dos ímpios apodrecerá .

Vergonha. Então, vergonha e honra entram nisso. Governar e ser servo.

Provérbios capítulo 12, versículo 24. A mão dos diligentes governará . A mão do diligente governará enquanto o preguiçoso será submetido a trabalhos forçados.

Basicamente na escravidão. Enquanto os preguiçosos serão escravizados. OK.

Então, consequências de caráter. Agora, a preocupação dos outros, era tudo uma preocupação pessoal.

Agora veremos a preocupação dos outros e onde está a motivação para os outros. Outros ajudam ou prejudicam. Provérbios 10:17.

Quem dá ouvidos às instruções está no caminho da vida. Mas quem rejeita a repreensão desencaminha os outros. Mas quem rejeita a repreensão desencaminha os outros.

Então, em outras palavras, você vai prejudicar outras pessoas, cara. Você faz coisas erradas. As pessoas vão te seguir.

Você vai danificá-los. Eles vão desviar os outros. Então, a preocupação que existe é com os outros.

Reputação. Meu filho chama isso de gerenciamento de reputação. Provérbios 11:11.

Pela bênção dos justos a cidade é exaltada, mas a boca dos ímpios é derrubada. Mas a boca dos ímpios é derrubada. Assim, a bênção da cidade justa é exaltada.

E então, há uma reputação aí. Alegria e tristeza. O filho sábio traz alegria ao pai.

O filho tolo é uma tristeza para sua mãe. Provérbios 10:1. Então alegria e tristeza. E a alegria e a tristeza que você está criando estão em seus pais, quer os pais sintam alegria ou quer os pais sintam tristeza.

O pai está conectado ao caráter de seus filhos ou dos filhos dela. Agora, é isso, vimos alguns, e há muito listado aqui, de pessoa, motivações positivas, motivações negativas para uma pessoa, vida e morte. Analisamos a motivação para os outros.

E agora queremos examinar as motivações teológicas ou a preocupação com Deus. Provérbios tem vários deles. Provérbios, aquilo em que Deus se agrada e o que ele detesta.

Provérbios 11 :1. Uma balança falsa é uma abominação ou o Senhor detesta, mas um peso justo é o seu deleite. Você quer deleitar a Deus? Seja justo nos negócios. Benfeitor e Justiceiro.

Então, Deus aparece como um benfeitor e Justiceiro. Provérbios 10:3. O Senhor não permitirá que os justos passem fome, mas frustra o desejo dos ímpios. Então, ele pune os ímpios.

E assim, Deus precisa ser levado em conta na nossa estrutura motivacional. Deus não tem lugar nenhum. Provérbios 15, 3. Os olhos do Senhor estão em todo lugar, vigiando os maus e os bons.

Se você soubesse que Deus está te observando, você faria esse comportamento? Se você soubesse que Deus está observando você, você desenvolveria esse tipo de caráter? E aqui Provérbios está dizendo que Deus está observando. Isso é motivação para você fazer determinado tipo de atividade. Então, para concluir, para resumir tudo de novo, vimos que a essência de Provérbios não é a consequência do ato.

Não é ato-consequência, como muitos disseram. Isso é algo importante em Provérbios, mas não é. O que descobrimos foi que havia mais consequências de caráter, consequências de caráter.

E então, queremos fazer esse tipo de ajuste. E a importância de uma pessoa sábia fazer a ligação entre seu ato-consequência ou caráter-consequência. Em outras palavras, suas ações são importantes.

Seu caráter é ainda mais importante. Não é desamparo aprendido. Você não pode culpar os outros.

Você faz escolhas e essas escolhas determinam seu caráter. Essas escolhas motivam seus atos e as consequências que recaem sobre você. E então, os atos são importantes.

E isso é para uma cultura onde diz que tudo o que eu faço não importa. Não Isso não é verdade. E então, você precisa ter o cuidado de dizer que apenas lutar contra esse desamparo aprendido não é bom.

Número dois, muitas vezes usando para ou porque essa cláusula motivacional está nas advertências. Nos capítulos um a nove, nós realmente não olhamos para eles porque estamos olhando para os capítulos 10 a 15. Com licença.

Nos capítulos um a nove, há a advertência e uma cláusula motivacional. Não abandone o que estou ensinando. Advertência, proibitiva, não esqueça o que lhe ensinei porque eles lhe trarão vida.

Pois, e é a palavra ki que dissemos anteriormente. Então, você recebe a advertência mais o ki e uma cláusula de motivo. Mas isso estava na gramática superficial.

É fácil ver nos capítulos um a nove. Quando você chega aos capítulos 10 a 15, é aí que tivemos que ir para a estrutura profunda e ver o que era realmente motivador ali. E você não tem essa cláusula motivacional, mas tem motivação embutida nas frases e especialmente nesse paralelismo antitético.

Um filho sábio traz alegria a um pai. Um filho tolo é uma tristeza para sua mãe. Isso acrescenta.

OK, então você quer trazer alegria para seus pais. Você quer não trazer tristeza para eles. E então, isso meio que duplica com o paralelismo antitético.

Portanto, embora os provérbios fora do livro de Provérbios sejam geralmente linhas únicas e curtos, doces e salgados. OK. E aceito pelas pessoas da época no livro de Provérbios, existem esses paralelos antitéticos e estruturas poéticas onde as duas linhas são colocadas opostas uma à outra.

Portanto, dobrando o efeito motivacional disso. A principal motivação do folk no livro é a preocupação consigo mesmo. Isso é legítimo.

Você precisa se preocupar consigo mesmo, com a vida e a morte, com os danos, com os benefícios e com a preocupação com os outros. E eles estão beneficiando-os, causando-lhes alegria e tristeza e preocupação com Deus, o que Deus agrada, Deus, e o que Deus despreza. E em quarto lugar, ao ensinar ou ser pai, não se deve apenas declarar o que fazer.

Ao ensinar ou ser pai, os pais ou professores devem dizer não apenas o que fazer, mas também o que motiva o aluno. Ou criança. E então, você tem que explicar o porquê.

Você tem que explicar o porquê. Porque faça isso por causa desses resultados. E assim, você consegue fazer a conexão como pai para conseguir que seu filho, para que seu aluno veja que essa ação resulta nessa consequência.

Esse personagem resulta nessa consequência. Portanto, você precisa conectar isso. E assim você ajuda o jovem a fazer essa conexão entre o ato e as consequências e seu caráter e consequências.

E então, ao criar essa estrutura, você faz isso dizendo o porquê. Por que devo fazer esta atividade? E você explica isso. E como dissemos na lei, cerca de 30% da lei dá essa explicação.

Deus não desce e diz: faça porque eu mandei. Ele disse, faça isso porque isso te traz vida. Isso lhe traz a morte.

E então, nós, como pais, precisamos ir além do que eu disse ou é isso que você precisa fazer. Mas então explicar o porquê e fornecer a motivação por trás disso, para ser justo, sábio e diligente. E por evitar ser atraído pela sabedoria, retidão e diligência e evitar a tolice, a maldade, a tolice e a preguiça.

Então isso é lidar com a motivação nos capítulos 10 a 15 de Provérbios. E acabamos de explorar um monte de coisas lá. E espero que isso ajude você a compreender a motivação e sua conexão com a sabedoria.

Então, quando você lê Provérbios, você meio que procura o que é o sábio. Como ele está motivando? Qual é a motivação subjacente aqui? E como ele está fazendo isso? E então a pergunta que nos fazemos é como fazemos isso com nossos alunos e com nossos filhos? Muito obrigado. Espero que você tenha gostado disso. Obrigado por ficar por aqui.

Este é o Dr. Ted Hildebrandt em seu ensinamento sobre motivação e paralelismo antitético nos capítulos 10 a 15 de Provérbios.