

Dr. Ted Hildebrandt, Motivación en Proverbios 10-15

© 2024 Ted Hildebrandt (vid. Mi artículo en JETS 35.4 (diciembre de 1992) 433-44.

Este es el Dr. Ted Hildebrandt en su enseñanza sobre la motivación y el paralelismo antitético en los capítulos 10 al 15 de Proverbios.

Bienvenidos a nuestra próxima presentación sobre temas especiales del libro de Proverbios. Si está interesado en obtener una descripción general de Proverbios y analizarlo todo en detalle, tenemos una serie de 20 conferencias impartidas por Knut Heim, que es una de las mejores personas del mundo en Proverbios.

También tenemos a Gus Konkell de la Universidad McMaster en Hamilton, Ontario, Canadá, dando 22 conferencias que analizan todo el libro de Proverbios, así como a Dan Trier de Wheaton College, hablando de Proverbios y la vida cristiana. Pero en esta serie vamos a profundizar en algunos de los aspectos técnicos del libro de Proverbios. Entonces, serán técnicos, pero entraremos en ello y profundizaremos.

Entonces, nuestro tema de hoy es la motivación y los paralelismos antitéticos en los capítulos 10 al 15 de Proverbios. Entonces, hay algunas preguntas introductorias que queremos hacernos en cuanto a la motivación y cómo funciona la motivación con Proverbios. ¿Cómo motivó el proverbial sabio a sus alumnos? La motivación es un tema muy importante cuando se trata de estudiantes y cómo mantenerlos motivados.

¿Cómo mantuvo motivados el sabio de Proverbios a sus alumnos? O, en un contexto más familiar, ¿cómo puede un padre o una madre motivar mejor a sus hijos? Y entonces veremos la teoría motivacional. En realidad, trabajaremos con algunas teorías motivacionales de las escuelas de psicología que han estudiado la motivación en profundidad, y veremos cómo esa investigación y la investigación psicológica encajan con la motivación, cómo encaja eso con el libro de Proverbios. Por eso, haremos mucho tipo de trabajo de integración entre la psicología de la motivación y el libro de Proverbios.

Y entonces nos preguntamos, ¿cómo un padre o una madre, cómo motiva a sus hijos? Y, por último, ¿cómo estructuró Salomón la sabiduría y motivó a otros a buscarla? Salomón, ¿cómo motivó a la gente a buscar la sabiduría? Entonces, comencemos a hacernos una especie de pregunta gramatical. ¿Qué es una cláusula de motivo? Proverbios capítulo 16, versículo 12, tenemos un ejemplo de esto.

Es abominación que los reyes hagan el mal. Es abominación que los reyes hagan el mal. Para y luego para desencadena esta cláusula de motivo. Vamos a ver esta palabra en hebreo, es ki, y veremos esta palabra ki siendo utilizada para desencadenar una cláusula de motivo. Por lo tanto, es abominación que el rey haga

el mal. Porque el trono está establecido por la justicia. Por o porque el trono se establece mediante la justicia.

Entonces eso nos da el motivo. ¿Por qué un rey no debería ser malo? Es abominación que un rey haga el mal. Porque, ¿por qué no debería hacer el mal? Por o porque el trono se establece mediante la justicia.

Entonces, si un rey quiere establecer su trono, vaya con justicia. Ahora bien, la historia de las cláusulas de motivo se remonta aproximadamente al año 1953. Había un tipo llamado Gemser.

Y Gemser en 1953 escribió un artículo sobre las cláusulas de motivo en Israel, en el que sostenía que las cláusulas de motivo eran únicas en Israel en comparación con Mesopotamia, Egipto y otros lugares del mundo antiguo, que las cláusulas de motivo aparecían especialmente en el Antiguo Testamento, el Tanaj. Si bien sus declaraciones absolutas acerca de que no se usan de manera absoluta, cláusulas de motivo, en otras culturas, encontramos una erudición más reciente de Socino y un colega llamado Utti . El 30% de las leyes bíblicas son motivadas.

El 30% de las leyes tienen esto y luego te dicen el motivo. El 30% de las leyes hacen eso, que son 375, si quieres ser más concreto, 375 de los 1238 mandamientos. Los códigos legales del antiguo Cercano Oriente, sin embargo, sólo están motivados en un 5% o 6%.

Así, en el antiguo Cercano Oriente, en el 5% al 6% de los códigos legales, las leyes están motivadas, mientras que en Israel, el 30%. Esa es una diferencia significativa. 30% en Israel, 5% o 6% en los códigos legales del antiguo Cercano Oriente.

Por cierto, esto es contrario a lo que se dice sobre el material legal. Pero cuando nos adentramos en el material de sabiduría, descubrimos que el material de sabiduría tiene un nivel más alto de motivación. Y así, en las instrucciones sumerias de Sharapak , los concilios de sabiduría acadios, los egipcios, los textos instructivos de Ani y Ptahotep , así como los textos ugaríticos, las instrucciones de Shulayim , Awilem , esos tienen sus textos de sabiduría y los textos de sabiduría. tener más motivación, que es lo que se esperaría porque esos textos de sabiduría son realmente textos didácticos o paranéticos que enseñan al sol, enseñan a los cortesanos en la corte y cosas así.

Entonces, esperaríamos eso. Y efectivamente, ese es el caso. Ahora, permítanme darles algunos ejemplos de esta amonestación bíblica.

Se les llama amonestación, que puede ser una prohibición, ya sabes, no hagas esto, una amonestación que dice no hagas esto, o puede ser un mandato. En otras palabras, necesitas hacer esto. Bien, entonces no hagas esto sería una prohibición.

Un mandato sería hacer esto. Y entonces esta advertencia, ya sea prohibitiva, prohibitiva o obligatoria, de cualquier manera, negativa o positiva, se refuerza. Y con esta cláusula de motivo, no hagas esto porque o para este es el caso.

Haz esto porque o para esto. Así que permítanme darles algunos ejemplos. Y estos son bien conocidos, ustedes los conocerán.

Éxodo capítulo 20, versículo siete, en cuanto digo Éxodo 20, piensas en 10 mandamientos. De hecho, ese es el caso. No tomarás el nombre de Jehová tu Dios en vano.

Esa es una prohibición. Es una advertencia y es negativa. Es prohibición.

No tomes el nombre del Señor tu Dios en vano por o porque ahora eso desencadena nuestra cláusula motivo, el ki. Y es nuevamente, la palabra ki por o porque el Señor no tendrá por inocente a quien tome su nombre en vano. Así que no toméis el nombre del Señor en vano; la amonestación prohíbe—prohibiendo ese comportamiento.

¿Por qué? Porque o porque el Señor no tendrá por inocente al que toma su nombre en vano. Ahora permítanme darle la vuelta y hacer Proverbios y el libro de Proverbios capítulo tres, versículo uno, tenemos otra amonestación seguida de una cláusula de motivo. Así que eso es en gran medida un Gemser y estos otros tipos, la gente hacía mucho con amonestaciones seguidas de una cláusula de motivo.

Y entonces, tú, y la cláusula de motivo generalmente está encabezada por ki “porque” o “para”, y luego boom, ya sabes, estás en una cláusula de motivo. Entonces, por ejemplo, en Proverbios capítulo tres, versículo uno, una amonestación, hijo mío, no olvides mi prohibición de enseñar. No lo olvides.

Bueno. Así que amonestación, hijo mío, no olvides mi enseñanza, sino guarda mis mandamientos en tu corazón. Eso sí que es un mandato.

Fíjate, no lo olvides, mantenlos en tu corazón. ¿Por qué? Por o porque largura de días y años de vida y paz te sumarán. Entonces tienes una advertencia, tanto positiva como negativa, prohibitiva y un mandato.

No olvides mis enseñanzas, guárdalas en tu corazón. ¿Por qué? Porque “por largos días y años de vida y paz os aumentarán”. Entonces, nuevamente, ki desencadena esto porque, y en Proverbios o Salmos capítulo dos, versículo 12, recibimos una amonestación, besar al hijo en Proverbios o lo siento, Salmo capítulo dos, versículo 12, besar al hijo.

Y entonces ese es el comando. Ese es el mandato, besar al hijo. ¿Por qué? No sea que se enoje y perezcáis en el camino.

Y el “no sea” también desencadena una cláusula de motivo. Pluma es la palabra en hebreo, pluma o no sea que se enoje y perezcáis en el camino. Entonces, será mejor que beses al hijo o, ya sabes, tendrás algunos problemas aquí.

Él se enfadará y tú morirás en el camino. Porque esta es nuestra palabra clave nuevamente, porque su ira se enciende rápidamente. Y entonces, en realidad te da una especie de doble cláusula de motivación.

Uno que comienza con pluma, para que no, ya sabes, se enoje y ya sabes, besa al hijo, es el rey y cosas en el capítulo dos de los Salmos o su enojo por su enojo, porque ki, la segunda motivación allí, su la ira se enciende rápidamente. Estas son algunas cosas. Gemser en su estudio aisló básicamente cuatro categorías de motivos. Uno de ellos es de carácter explicativo.

En otras palabras, haces una amonestación, la sigues por un motivo y el motivo explica algo. Entonces, por ejemplo, Proverbios capítulo 19, versículo 25 dice, golpea al escarnecedor. Y luego explica, bueno, ¿por qué deberías golpear a un burlador? Y los simples aprenderán la prudencia.

Entonces, la razón, el motivo sería, y el simple aprendería la prudencia. Reprende al hombre de entendimiento. En otras palabras, le haces eso a una persona comprensiva.

¿Y cuál es el motivo de eso? Adquirirá conocimientos. Quizás recuerdes este, Proverbios 22.6, instruye al niño en el camino que debe seguir. Te está diciendo un mandato.

Básicamente se trata de educar a un niño en el camino que debe seguir. ¿Por qué? Porque cuando sea viejo, no se apartará de ello. Entonces, te da una especie de motivo, una orden seguida de un motivo o una amonestación, un mandato seguido de un motivo.

Entonces eso es explicativo. El tipo está explicando por qué se educa a un niño en el camino que debe seguir. Porque cuando sea viejo, no se apartará de ello. Y así está explicando las cosas.

Ese es el carácter explicativo. Y Gemser señala que el segundo es el contenido ético. Y así, dice, por ejemplo, en Deuteronomio 19:21, tu ojo no tendrá compasión.

Tu ojo no tendrá piedad en un determinado contexto legal, tu ojo no tendrá piedad. Será vida por vida, ojo por ojo, diente por diente, mano por mano y pie por pie. Y entonces, dice que debes ser justo.

No deberías mostrar lástima. Hay un momento para la lástima, pero hay un momento para no tener lástima en un caso judicial, no hay un momento para la lástima. Y tiene que ser justo.

Tiene que ser justo. Porque si perdonas, si perdonas a los malvados y castigas a los inocentes, vas a tener grandes problemas en tu cultura y esas cosas, por ejemplo. Y dice, no, no, tiene que ser justo, ojo por ojo, diente por diente, y las cosas tienen que ser justas.

En otras palabras, el rey no puede reaccionar de forma exagerada. Le arrancas los dientes al rey, o un diente, y le golpeas y él le arranca el diente y luego te corta la cabeza. No, no, no puedes hacer eso.

Por lo tanto, debe ser justo y equitativo. Y eso es ético. Se da una razón ética para apoyar el motivo es ético.

Ahora también hay culto y teológico. Y aquí hay una razón teológica dada en Proverbios 20:22: no digas que pagaré mal. No digas que pagaré el mal.

Espera al Señor. ¿Por qué? Espera en el Señor y él te libraré. El motivo es esperar al Señor.

Y entonces, aquí hay un motivo teológico. En otras palabras, uno mismo no se venga del mal. Esperas en el Señor.

Y así, ahí se da un motivo teológico. Y así, hemos visto un personaje explicativo donde explica por qué. Hemos visto contenido ético donde se explica sobre la base de un código ético.

Y también, luego esta cosa teológica o de culto donde dice que el Señor te libraré. Entonces no lo hagas. También hay razones históricas.

Y en Levítico 19:34 dice esto: al extraño que reside con vosotros trataréis como a un nativo entre vosotros. Lo amarás como a ti mismo. Suena familiar, ¿no? Lo amarás como a ti mismo.

De donde viene el gran mandamiento de Cristo, amar al Señor, tu Dios, y luego amar a tu prójimo como a ti mismo. Amar a tu prójimo como a ti mismo viene de Levítico 19. Ten cuidado de tirar el libro de Levítico.

Hay un montón de, quiero decir, ahí es donde se encuentra el segundo gran comando. Levítico 19 y estamos en el verso 34. Y lo amarás como a ti mismo.

¿Por qué? Para, y luego tenemos esto, esto para desencadenantes, entonces esta es una cláusula de motivo. Te está dando un motivo. ¿Por qué deberías amar a tu prójimo como a ti mismo? Porque extranjeros fuisteis vosotros en Egipto, en la tierra de Egipto.

Yo soy el Señor, vuestro Dios, porque extranjeros fuisteis en Egipto. Por tanto, debes amar a tu prójimo como a ti mismo. Basado en lo que te pasaría en Egipto.

Por lo tanto, hay un motivo histórico, este es un motivo histórico. Él regresa a la historia y dice, porque eran esclavos, debían amar a su prójimo como a sí mismos. Debéis tratar a los extranjeros con respeto porque vosotros erais extranjeros en Egipto.

Y así, utiliza una razón histórica. Es muy interesante. Y hablamos de que Proverbios es diferente en una de nuestras sesiones anteriores.

Y he aquí un caso en el que Proverbios nunca utiliza una razón histórica. Nunca en todo el libro de Proverbios con todos sus motivos, nunca usa una razón histórica de que fuiste esclavo en Egipto, por lo tanto haz esto. Y ese tipo de motivo se encuentra en todo el resto del Antiguo Testamento, pero no se encuentra en Proverbios en absoluto.

Cero. Hay un tipo llamado Postel que creo que es una tesis. Está más orientado en términos de motivos a Proverbios en particular.

Y también señala que la cláusula de la abominación se encuentra a menudo en una motivación, esta abominación al Señor o el Señor detesta. Si bien se usa en Proverbios, no está en cláusulas de motivos explícitos. Por lo general, en la ley dice que no se debe hacer esto porque el Señor lo detesta o es una abominación para el Señor.

Muchas veces en Proverbios, no lo pone en una cláusula separada, esta abominación o el Señor detesta esto en una cláusula de motivo separada. Entonces, esto plantea algunas cuestiones en Proverbios. A veces no tenemos esta cláusula separada, ya sabes, no hagas esto porque hay una cláusula de motivo.

Que a veces la cláusula del motivo simplemente queda ligada al proverbio sin una gramática superficial porque para ki, falta el ki. Y por eso falta el ki. Suena a otra cosa, pero en fin, aquí estamos.

Entonces, simplemente muestra que a veces una gramática superficial con estas cláusulas de motivo, ki o pen, o estas cosas, porque al desencadenar la cláusula de motivo muchas veces en Proverbios, no tiene una cláusula de motivo explícita. Entonces, simplemente nos dice que debemos ir a Proverbios. No va a ser tan explícito en cuanto a ser marcado gramaticalmente, sino que vamos a necesitar ir a una estructura más profunda para descubrir qué motivación y cómo se implementa la motivación motivo en un dicho proverbial en Proverbios 10 al 15.

Entonces, en Deuteronomio capítulo siete, versículo 25, dice, las imágenes talladas de sus dioses, quemarás al fuego. No codiciaréis la plata ni el oro que en ellos hay, ni los tomaréis para vosotros, para que no seáis atrapados en ello. Ahí está nuestro bolígrafo para que no te atrape.

Número uno. Y número dos, ki elimina la cláusula del motivo para o porque, porque es abominación al Señor. Entonces aquí el ki marca porque es una abominación.

El Señor lo detesta, creo que es la forma en que la ESV lo traduce a menudo. Otras traducciones dicen que es abominación al Señor. Mire, sin embargo, ahora eso está en la ley.

Dice, porque es abominación al Señor. Miren cómo llega a Proverbios en esta abominación al Señor. No está separado con estos ki y una cláusula de motivo separada.

Proverbios capítulo 11, versículo uno dice, la balanza falsa es abominación al Señor o el Señor aborrece la balanza falsa, pero la pesa justa es su deleite. Entonces, aquí tienes tu motivo. ¿Por qué deberías hacer un peso justo? Porque Dios se deleita en eso.

¿Por qué deberías evitar un peso injusto? Porque se trata de que el Señor detesta eso. Pero no dice que porque el Señor detesta eso, el ki falta allí. Y todo está en una frase.

No está separado. Pablo todavía notó que en Proverbios tienes básicamente tres de esas categorías, las grandes categorías de motivación. Uno es teológico.

Es una abominación al Señor. El Señor se deleita en ello. Otro conjunto, un lote de estos, son explicativos y explican por qué deberías hacer algo.

Y luego, en tercer lugar, y de manera muy significativa en Proverbios, esto tiene consecuencias. ¿Cuáles son las consecuencias de tu decisión? Deberías hacer esto porque esto sucede cuando tú, cuando haces esto, o esto no sucede cuando haces esto. Y así se hizo.

Y Postel luego señala que hay una especie de valencia positiva y negativa. Entonces, esto es una especie de configuración binaria. Una es una especie de promesa o expectativa de que si haces esto, es algo bueno que esperas que suceda.

Por otro lado, cuando esto es algo que no quieres, eso es disuasivo, es algo así como disuasivo o evitativo. Y debemos recordar que en Proverbios lo llama promisorio. Lo promisorio es positivo, lo disuasivo es negativo.

No me gusta la palabra promisorio porque la gente empieza a pensar que los Proverbios hacen promesas. Y queremos separar eso y decir muy claramente: Los proverbios no son promesas. Los proverbios no son promesas.

Y entonces, no se puede decir, bueno, aquí hay un Proverbios. Por lo tanto, tengo garantizado este resultado. Tendremos que repasarlo en otra conferencia, hablaremos sobre el tipo de niveles de microgénero en Proverbios y Proverbios no es una promesa.

Por eso hay que tener mucho cuidado para evitar esa falacia. El proverbio es un proverbio y generalmente pretende ser cierto, pero no es una garantía. Y así es como funcionan las cosas en general.

Así, por ejemplo, Proverbios capítulo 10, verso dos, dice, atesora la ganancia con la maldad, no aprovechas, pero la justicia libra de la muerte. Dices, bueno, la justicia libra de la muerte. Así, Dios me libraré de la muerte siempre.

Bueno, díselo a Juan el Bautista. ¿Dios siempre libra de la muerte a las personas, a los justos? No siempre. Y entonces hay que tener cuidado.

Es una afirmación generalizada y no debe tomarse necesariamente. Quiero decir, Juan el Bautista, tienes un problema ahí. Le cortan la cabeza y es una persona justa y uno de los profetas más grandes de todos los tiempos.

Así, las amonestaciones, mandato o prohibición son en su mayoría esta amonestación más una cláusula de motivo. Esta combinación se encuentra principalmente en las instrucciones de Proverbios del uno al nueve. Entonces, hay amonestaciones en Proverbios, esta amonestación seguida de una cláusula de motivo con este ki porque, y luego continúa así.

Se encuentran 39 veces en los capítulos uno al nueve de Proverbios. Esas son las instrucciones en Proverbios uno al nueve es la sección de instrucción. En los capítulos 10 al 22, solo son 13.

Entonces, en realidad tienes más capítulos, del 10 al 22 y en lugar de 39, un tercio de ellos tiene esas cláusulas de motivos. Y así, las cláusulas de motivo en realidad no se

usan mucho en los dichos de la oración después de que Proverbios 10 irrumpe en los dichos de la oración, lejos de las instrucciones más alargadas. Muy a menudo se encuentra la amonestación de la cláusula motivo con la cláusula motivo.

Entonces, por ejemplo, permítanme usar uno en Proverbios capítulo uno, versículos 15 y 16. Dice esto, esto es una prohibición. Hijo mío, no andes con ellos en el camino.

Algunos tipos malos están tratando de desviar al hijo. Él dice, no vayas por el camino con ellos. Esa es una prohibición.

Es una advertencia. Esa es una prohibición. No hagas eso.

¿Por qué? Aparta tu pie de sus caminos. Bueno. Así que no camines con ellos.

Mantenga el pie hacia atrás con ellos. ¿Por qué? Kí. Ahora está nuestra palabra ki, nuestra palabra porque, porque sus pies corren hacia el mal y se apresuran a derramar sangre.

Así que no te juntes con esa gente. No te interpongas en el camino con ellos. ¿Por qué? Porque el hombre, sus pies corren tras estas cosas malas y derraman sangre.

No quieres ser parte de esa violencia y esas cosas. Ese es Proverbios capítulo uno, versículos 15 y 16. Entonces tienes una amonestación que lo prohíbe o desaconseja.

¿Por qué? Porque derraman sangre. Entonces, otro ejemplo de ese mismo tipo de cosas se encontraría en Proverbios capítulo tres versículos uno y dos. Proverbios muy claros.

Hijo mío, no olvides mi enseñanza. Bueno. No lo olvides, pero mantenlo en tu corazón.

Bueno. Así que no lo olvides. Prohibición.

No lo olvides. Mandato. Guárdalo en tu corazón.

¿Por qué? Por largos días y años de vida y paz. Te agregarán como mencionamos anteriormente. Entonces, ahí está tu cláusula de motivo.

Entonces, tienes una advertencia negativa, que incluye una prohibición. No olvides un mandato. Hacer esto.

Y luego una cláusula de motivo. Entonces, amonestación motivada con dos aspectos, seguida de una cláusula motivada por la duración de los días y años de vida y paz. Te sumarán.

Ahora Proverbios 14:7 dice esto, deja la presencia del necio. Proverbios 14.7, abandona la presencia del necio. Porque allí no encontrarás palabras de conocimiento.

Ahora, lo que es muy interesante es la palabra que se traduce allí en realidad es la palabra hebrea va , que significa y. Y por lo general traducido y o pero , y aquí parece ser más una cuestión de motivo. Y está traducido como allí no encontrarán palabras, pero en realidad, no es nuestra palabra ki la que desencadena eso.

Entonces, 13 de las 17 cláusulas de motivos están en amonestaciones en los capítulos 10 al 22, 13 de las 17 están en amonestaciones en estas cláusulas de motivos. Y el capítulo 13 versículo 14 dice que la enseñanza de los sabios es fuente de vida.

Esto no es una advertencia. La enseñanza de los sabios es fuente de vida. No te está amonestando de una forma u otra.

No es prohibir algo. No es exigir algo. Simplemente les está diciendo que la enseñanza de los sabios es fuente de vida.

Para alejarse de las burlas de la muerte. Entonces, el propósito es entonces, y esta es una cláusula de motivo, pero no hay ninguna advertencia. Entonces, no hay amonestación, pero todavía hay una cláusula de motivo también o porque o para, para alejarse de las burlas de la muerte.

Y ese es un caso en el que no hay amonestación. Y hay cuatro de los cuatro de los 17 en Proverbios capítulos 10 al 22 que no son estructuras de tipo motivo de amonestación. Entonces, volviendo atrás y algo así como una cuestión técnica con los detalles aquí, las cláusulas de motivos en los capítulos 10 al 22, alrededor del 5,3% son cláusulas de motivos, el 5,3%. Eso es muy pequeño.

Y los capítulos 25 al 29, es el 12%. Así que eso es más del doble en los capítulos 25 al 29. Y estas son en su mayoría cosas del tipo de consecuencias del carácter.

Pero luego, en los capítulos 22 al 24, que son más instructivos, hay un 75%, un 77 o un 78%, un 78% y un 77,5% que están motivados. Muy claramente motivado con estas cláusulas aquí. Entonces, es una gran diferencia desde el 5% hasta el 78.

Entonces, en los dichos de las oraciones de los capítulos 10 al 22, hay muy pocas de estas cláusulas motivadas explícitas. Entonces, lo que estoy diciendo es, está bien, si solo tuviéramos, no tenemos esas cláusulas de motivo allí, entonces, ¿estás diciendo en los capítulos 10 al 22 que no hay motivación? Y la respuesta es no.

La cláusula motivo siempre es desencadenada por este ki porque, debido a la cláusula motivo, esa gramática explícita no está ahí, pero lo que tenemos que hacer es mirar debajo de la gramática para ver la estructura profunda. Entonces, lo que me gustaría hacer es proponer formas de llegar a una metodología de estructura profunda para que podamos aislar los motivos en los capítulos 10 al 22. Entonces, la relación clara entre las amonestaciones y las oraciones en algunos proverbios duplicados, donde uno está formado dentro de la amonestación y el otro está en una oración.

Entonces, aquí es donde tienes una amonestación más una cláusula de motivo, y se encuentra un concepto muy similar en solo una oración sin la amonestación y sin una cláusula de motivo, pero sigue siendo motivacional. Así, por ejemplo, Proverbios 22:22 y 23, dice, no robes al pobre porque es pobre ni aplastes al afligido en la puerta. Entonces, esto les dice dos prohibiciones prohibitivas: no se roba a los pobres y no se aplasta a los afligidos.

No robes a los pobres. No aplastéis a los afligidos. Es una advertencia.

No hagas esto prohíbe que según el versículo 23, para ki, el Señor defenderá su caso. Entonces, no querrás meterte con esta pobre gente porque Dios será el abogado que defenderá su caso. Bueno.

Y robar la vida a quienes les robaron. Entonces, Dios va a llegar a un acuerdo si usted quiere. Y entonces no quieres, no quieres hacer eso.

Bueno. Entonces tienes una advertencia. No te metas ni lastimes a los pobres.

No aplastéis a los afligidos. ¿Por qué? Porque Dios les ajusta las cuentas. Entonces, para y luego una cláusula de motivo.

Entonces, una amonestación más una cláusula de motivo, capítulo 22 versículo 23. Aquí está el mismo tipo de idea que se encuentra en una oración en Proverbios capítulo 14, 31. Proverbios 14, 31 dice, el que oprime al pobre, insulta a su hacedor.

Su creador es Dios. Bueno. Pero el que es generoso con el necesitado lo honra.

Y aquí tienes algo muy interesante. Quien oprime al pobre o aplasta al afligido, como hemos oído antes, insulta a su hacedor. Si insultas a Dios, estás en problemas.

Bueno. No quieres hacer eso. Y entonces hay un motivo ahí, pero no hay una cláusula ki ahí.

No lo hay porque simplemente dice que te metes con ellos, que oprimes a los pobres. No quieres hacer eso porque Dios es su creador. Entonces, no hay una

gramática explícita que desencadene esta cláusula de motivo, pero aún así es claramente motivacional.

Muchas oraciones de proverbios en Proverbios van más allá de meras observaciones empíricas y son directivas motivacionales. Por lo tanto, uno debe ir claramente más allá de la gramática clara y la gramática superficial, y adentrarse en la estructura profunda subyacente. En los dichos de Proverbios 10 a 15, rara vez tienen cláusulas de motivo explícito.

Hemos analizado eso. Bueno. Entonces, los capítulos 10 al 15 que estamos viendo rara vez tienen estos ki explícitos más la cláusula del motivo.

No tiene esas estructuras que están tan claramente marcadas gramaticalmente. Entonces, ¿cómo aislamos la forma en que las frases motivan al oyente? No necesitamos un análisis gramatical superficial, pero necesitamos que sea desencadenado por un ki o un bolígrafo o esas cosas que desencadenan la cláusula del motivo, sino más bien una estructura profunda que llegue a los motivos profundos. Lo siguiente es un desarrollo de una metodología de estructura profunda.

Entonces, lo que estoy haciendo a continuación es desarrollar una metodología para llegar a la estructura profunda del motivo en Proverbios capítulos 10 al 15, que no tienen muchas de estas cláusulas de motivo en absoluto. Entonces, ¿cuál es la metodología? Bueno. Vamos a romper los dichos de las oraciones en los capítulos 10 al 15.

Los dividiremos en temas y comentaremos. Entonces, por ejemplo, usemos Proverbios 10.1, el primer versículo de los capítulos 10 al 15. Un tema de hijo sabio da alegría a un padre, trae alegría a un padre.

Un hijo sabio trae, y ese es el tema, un hijo sabio. ¿Cuál es el comentario? Trae alegría a un padre. La siguiente línea, un hijo tonto y un hijo tonto es un tema de la línea B, 10.1b. ¿Y entonces qué es el dolor para su madre? Comentario.

Entonces, el tema es un hijo sabio y un hijo necio. Y los comentarios entonces son que el hijo sabio trae alegría al padre, el hijo necio es dolor para su madre. Entonces ese es el comentario hecho.

Y luego vamos a agregar algo positivo y negativo aquí en este tipo de, ya sabes, positivo y negativo. Y eso encajará con nuestras teorías motivacionales de que lo que ellos llaman negativo sería la evitación. Cuando estás motivado para evitar algo, pones tu mano sobre una estufa caliente, estás, ya sabes, estás, estás motivado para sacar tu mano de la estufa, dejar que tu mano se queme.

Y por lo tanto hay un motivo rápido que es disuasivo o prohibitivo, sólo una motivación negativa, muy negativa. Bueno. No toques las estufas calientes.

Bueno. Y luego hay algo positivo. Entonces eso es evitar, evitar, evitar tocarlo.

Y luego está la atracción y la atracción es algo a lo que estás motivado a atraer.

Bueno. Entonces, un hijo sabio, un hijo sabio, eso es una ventaja.

Bueno. Eso es algo que está tratando de rastrear: el estudiante para un hijo sabio es una ventaja. Es básicamente carácter.

Y pongamos eso ahí también. Un hijo sabio es contar el carácter de la persona y poner al lado un signo más, carácter, positivo, hijo sabio, y luego el resultado o la consecuencia. Entonces, tenemos carácter, consecuencia, carácter en el comentario.

Bueno, primero que nada el tema, el tema es positivo, un hijo sabio, y el comentario también es positivo. Carácter, consecuencia y consecuencia es plus. Bueno.

Trae alegría a un padre. La segunda línea, un hijo tonto. Aquí volvemos a tener carácter, pero esta vez es negativo.

Carácter nuevamente, negativo, y luego consecuencia nuevamente, pero la consecuencia no es positiva esta vez, trae alegría a su padre, en cambio, es dolor para su madre. Eso es negativo. Entonces, el primero es carácter más hijo sabio trae alegría a un padre consecuencia más hijo tonto carácter negativo es dolor para su madre consecuencia negativa.

Entonces, es carácter más consecuencia más carácter menos consecuencia menos. Bueno. Y así es como llegamos a la estructura profunda aquí.

Entonces, la consecuencia es decirte la motivación, hazlo para hacer feliz a tu padre. No seas hijo tonto porque le hará daño a tu madre. Así es como llegamos a la motivación en una especie de estructura más profunda .

Permítanme dar otro ejemplo sólo para configurar la metodología. En el tema del capítulo 11, versículo 15, el tema es el que da seguridad a otro. Entonces ese es un acto, que es negativo.

No pongas seguridad. No prestes dinero a la gente, ya sabes, simplemente al azar. El que pone fianza por otro comentario seguramente sufrirá la consecuencia negativa.

Así que no pongas garantía por el acto negativo, la consecuencia negativa o el acto negativo de alguien. No pongas garantía porque sufrirás pérdidas, consecuencias negativas. Quien se niega a estrechar la mano y prometer y, si alguien no lo hace, ya

sabes, sale y hace algo frívolo, ya sabes, prestando a la gente y cosas así, quien se niega a estrechar la mano, ese es un acto positivo.

Él se niega. No lo hará, esa es una consecuencia positiva y segura. Entonces, un acto positivo tiene consecuencias positivas, un acto negativo tiene consecuencias negativas.

Y ahí vamos. Ahora estamos adentrándonos en la estructura profunda. Entonces, hay ocho de estas estructuras profundas y es como si quisiera repasarlas y daré un ejemplo de cada una a medida que avanzamos.

Entonces, a medida que trabajamos con los capítulos 10 al 15 y los repasamos, descubrimos que existen básicamente ocho categorías de estas estructuras profundas. Una es, como dijimos antes, consecuencia de carácter, consecuencia de carácter podría ser un carácter positivo, consecuencia positiva, podría ser un carácter negativo, consecuencia negativa, pero consecuencia de carácter positivo, esa conexión. Hay 152 de estos tipos de motivación en los que el carácter es unidireccional y la consecuencia es el resultado de eso.

Hay 152 de estos. Y así, por ejemplo, en Proverbios capítulo 10, verso 2B, Proverbios 10, 2B, dice, pero la justicia, pero la justicia, el carácter positivo, la justicia libra de la muerte, libra de la muerte como consecuencia positiva, el carácter positivo, la justicia libra. de la muerte, consecuencia positiva, consecuencia del carácter. Hay 152 de ellos en los capítulos 10 al 15.

Ahora, acto de carácter. Acto de carácter. El sabio acumula conocimiento.

El sabio, ese es un carácter, una persona sabia. Una persona sabia, ¿qué hace? ¿O ella? Acumule conocimientos. Por eso el sabio acumula conocimiento.

Bien, entonces acto de carácter. Entonces, si eres prudente, realizarás este tipo de actividades. Vas a acumular conocimientos.

Así que eso es acto de carácter. Y hay 70 de ellos en Proverbios capítulos 10 y siguientes. Entonces esa consecuencia de carácter es 152.

El acto de carácter es 70 de ellos, aproximadamente la mitad. Evaluación del carácter. Aquí hay una evaluación de personaje.

La lengua del justo es plata escogida. Así que aquí tienes el carácter, la lengua de los justos, el carácter, la lengua de los justos, la evaluación. La evaluación es plata de elección.

Y te muestra que quieres, básicamente, que quieres valorar la lengua de los justos. Entonces esa es la lengua de los justos. Bueno.

Es como plata selecta. Y así, evaluación del personaje. Entonces, tuvimos consecuencias de carácter 152 veces.

Ésa es muy grande. Acto de carácter. El personaje hace este tipo de acción, la motiva.

Y luego la evaluación del personaje. Quieres tener una lengua justa porque es como plata escogida. Ahora, también tenemos actos consecuencia y actos consecuencia serían quienes hacen caso a las instrucciones.

Ese es el acto. Quien hace caso a la instrucción, eso es un acto, está en el camino de la vida. Eso te dice parte de la motivación detrás de esto.

Quieres emprender el camino de la vida, haz buenas acciones. Bueno. La consecuencia del acto, quien hace caso a las instrucciones, si hace caso a las instrucciones, está en el camino a la vida.

Entonces eso es acto-consecuencia. Hay alrededor de 63 de ellos en esta sección. Por cierto, evaluación de personajes, solo había 16 de esos.

Consecuencia del artículo. La consecuencia del artículo sería del fruto de su boca. El hombre come lo bueno o la persona come lo bueno.

Así, del fruto de la boca, del fruto de la boca, el hombre come lo bueno. Bueno. Así que aquí tienes un elemento y luego la consecuencia.

Fruto de la boca de una persona. Entonces uno come lo que es bueno. Y eso está en Proverbios capítulo 10, versículo 15, o lo siento, Proverbios 13, versículo 2. Evaluación de ítems.

Entonces, tienes consecuencia del artículo, fruto de la boca, una persona come lo que es bueno. Evaluación de artículos. La riqueza de un hombre rico es una ciudad fuerte.

Eso es positivo. La riqueza de un hombre rico es una ciudad fuerte. Entonces, es un ítem positivo, una evaluación positiva.

Luego está la evaluación de actos. Acto-evaluación sería quien ama la disciplina, ama el conocimiento. Quien ama la disciplina, la acción, luego la evaluación, ama el conocimiento.

Y finalmente, están la apariencia y la realidad. Sólo hay 13 de esos actos de evaluación.

Y luego está la apariencia-realidad. Sólo hay cuatro de estos. Uno, Proverbios 13:7. Uno finge ser rico y no es nada. Otro se hace pasar por pobre.

Sin embargo, tiene una gran riqueza. Y así, básicamente, las apariencias engañan. La apariencia y la realidad pueden ser dos cosas diferentes.

Y esas son algunas clases profundas de cosas que están ahí. Ahora, lo que quiero hacer es señalar algo aquí. Koch y Von Raad y muchos, algunos de estos eruditos del Antiguo Testamento, básicamente dijeron que el núcleo de la literatura de oraciones proverbiales es la consecuencia del acto.

Acto-consecuencia es una estructura profunda que subyace a muchos de los Proverbios, acto-consecuencia. Y si bien eso es cierto, sólo hay 62 de esos actos-consecuencia. Hubo 152 de importancia para el personaje.

Entonces, lo que les sugiero es que el acto-consecuencia no es el núcleo, como Koch y Von Raad, algunos de estos grandes actores, dicen que el acto-consecuencia es la raíz de gran parte del Libro de Proverbios. Y yo digo, no, el doble, más del doble es la consecuencia del carácter. Por lo tanto, la consecuencia del carácter parece ser más el foco que la consecuencia del acto.

Ahora, ambos están ahí arriba, por lo que no quiero disminuir las consecuencias del acto y decir que es trivial. No, no es. Está en el 62.

Pero el otro, carácter-consecuencia, es 152. Así que creo que debemos poner énfasis. El énfasis en Proverbios, lo que estoy diciendo, no está necesariamente en actos particulares.

Se trata de esas cosas, pero se trata más de las consecuencias del carácter. Entonces, la importancia de vincular el carácter o los actos con las consecuencias para los jóvenes sabios. ¿Qué hace sabio a un joven? Pueden ver la conexión entre sus actos y su carácter y las consecuencias que siguen.

Ahora bien, ¿cuál es el problema en nuestra cultura? Nuestra cultura tiene una manera de decir que los actos o el carácter realmente no importan porque de todos modos todo resulta igual. Todos reciben un trofeo. No importa si tienes éxito o si haces cosas que sean positivas para tu carácter.

Todos reciben un trofeo. Y al hacerlo, se desmotiva, entonces, los actos positivos y el carácter positivo. Entonces, nuestra cultura se enfrenta, básicamente, a un declive moral, en gran parte porque hemos socavado la raíz central de la sabiduría, que el

carácter y las consecuencias se suceden, y que los actos y las consecuencias se suceden.

En nuestra cultura, actúas y puedes hacer cosas realmente malas. Acabo de ver a un tipo con un hacha entrando a un McDonald's en la ciudad de Nueva York. A las tres horas de ser liberado, el tipo estaba golpeando cosas y aterrizando a la gente con este hacha.

Quiero decir, perseguir cosas, reventarlas. Y al cabo de tres horas, el tipo volvió a la calle. Y entonces, dices, espera un minuto, él hizo estas cosas realmente malas y, aun así, no hay consecuencias.

Entonces, básicamente debe salir y hacerlo de nuevo. No hay consecuencias. Puedes expresarte de la forma que quieras.

Una persona sabia no es así. Una persona sabia dice que los actos están conectados por consecuencias. Carácter, más aún.

El personaje está conectado. Por lo tanto, hay que tener cuidado. Esto es lo que hace a una persona sabia.

Un niño sabio es capaz de establecer esta conexión entre sus acciones y su carácter y las consecuencias que siguen. Los niños sabios saben ese tipo de cosas. Ahora, voy a usar un ejemplo, simplemente contaré una historia y volveremos a este ejemplo más adelante.

Cuando era joven, crecí en el río Niágara. Vivía en un lugar llamado Grand Island. El lago Erie, uno de los grandes lagos, desciende y se divide alrededor de esta isla antes de pasar por las Cataratas del Niágara.

Entonces, las Cataratas del Niágara, todo el mundo viene y ve las Cataratas del Niágara, pero el agua sale del lago Erie, rodea Grand Island, donde yo vivía, y luego pasa por las cataratas. Hay un puente que llega a Grand Island, el Puente Sur, y el Puente Norte sale en esa dirección. Bueno, el río lo era, crecí nadando en el río Niágara por todos lados.

Y así, cuando éramos jóvenes, mi hermano, yo y Remes, nuestros mejores amigos, saltábamos de los arcos debajo del puente. Estoy bastante seguro de que esto era ilegal, pero nos divertimos mucho haciéndolo. Entonces, ¿qué nos motivó a hacer eso? Entonces salíamos y saltabas desde uno de los arcos debajo del puente, saltabas al agua y era muy divertido.

Puedes elegir la altura que quieras. Si querías saltar 20 o 30 pies, estás bien. Si quisieras hacer 80 pies, también podrías hacerlo.

Pero el problema con el de 80 pies es que está en medio del río y había que nadar hasta la orilla. Entonces lo que sucede es que cuando saltas tus 20 o 30 pies, golpeas el agua, tienes que levantarte y nadar muy rápido, porque la corriente va hacia las Cataratas del Niágara, obviamente. Y así, el agua estaba bajando hacia las Cataratas del Niágara, tenías que levantarte y nadar más rápido que la corriente para volver a subir a los pilotes, para poder volver a subir y luego dar otro salto. Pero había que poder llegar al agua, levantarse, nadar lo más rápido que pudiera, llegar al frente del pilote y trepar de nuevo.

Entonces, tuvimos un niño que simplemente no era muy bueno. No sabía nadar muy bien. Entonces, salta al agua, y luego sale, y es como, vaya, está mirando a su alrededor.

Cuando mira a su alrededor, la corriente lo lleva río abajo, y este tipo tiene que nadar hasta la orilla, y es como si no pudiera dar más saltos, y todos simplemente lo saludan. Oye, hombre, ¿por qué no nadaste rápido para subirte al pilote otra vez? Bien, entonces perdió su oportunidad y esas cosas. Entonces, hicimos eso cuando éramos niños pequeños.

¿Por qué nos motivaron a hacer eso? Bueno, jóvenes, que os divertáis. Y entonces, estábamos motivados porque era divertido saltar 20 o 30 pies en el aire y golpear el agua y luego tener el desafío de tener que nadar muy rápido y volver a estar al frente del pilote. Fue divertido, así que lo hicimos por esas razones.

Pero estábamos motivados para hacerlo. Volveremos a eso, pero sólo decimos que hay ciertas consecuencias. Y entonces, cuando ese niño golpeó y se levantó pensando, oh, ¿qué hago ahora? No se dio cuenta de que tienes que nadar, subir y empezar a nadar inmediatamente, de lo contrario, estarás río abajo.

Y por eso tuvo que nadar hasta la orilla. Entonces hubo consecuencias para él y nadie pudo ayudarlo. Quiero decir, tuvo que nadar hasta la orilla.

Y entonces hubo consecuencias. O lo hiciste bien y volviste a levantarte, o lo hiciste mal y tuviste que nadar hasta la orilla. Entonces, hay consecuencias, vale, acto y consecuencia.

Ahora bien, motivación y paralelismo antitético. Lo que es interesante, y lo de Paul Stoll también lo nota, es que hay una teoría de promesa o expectativa, me gusta más la expectativa, que las valencias disuasivas en Proverbios. Y esto se coordina con la teoría motivacional de básicamente acercamiento o atracción y evitación.

Entonces, la atracción y la evitación son dos motivos. Tu motivo para atraerlo y tu motivo para evitarlo. Atracción, motivación y motivación de evitación.

Atracción positiva, evitación negativa. Bien, entonces es una especie de binario allí. ¿Por qué los sabios, al producir literatura sapiencial, deberían mostrar tal preferencia por el paralelismo antitético? El 90% de los Proverbios en los capítulos 10 al 15 son paralelismos antitéticos.

Ahora bien, ¿qué es el paralelismo antitético? En los viejos tiempos, solíamos enseñar que hay tres tipos de paralelismo. El A4 tenía básicamente paralelismo sinónimo, donde tenía dos líneas, se llaman bi-colon, bi que significa dos, o dos líneas, dos líneas, bi-colon, dos líneas de poesía. Y esas dos líneas que estaban relacionadas con otro, paralelismo sinónimo, la A coincide con A, B coincide con B, C coincide con C, o son antitéticas, lo que significa que en lugar de ir en la misma dirección y ser sinónimo de paralelismo, esta lo invierte y dice, esto es cierto, pero, y luego el otro se retracta y es antitético.

Entonces, hay una antítesis entre los dos. Y luego el otro era sintético. Fue entonces cuando no funcionó.

Y luego ha habido algunas formas más nuevas de verlo, Kugel, y yo también soy muy consciente de ellas. Y hay todo un campo de la poesía hebrea que me encanta, pero este no es el lugar para hablar de ello, excepto quizás simplemente para presentarlo aquí en un paralelismo antitético. Entonces, tienes un paralelismo antitético.

Tomemos, por ejemplo, un hijo sabio. Entonces esa será nuestra A, y eso es positivo, un hijo sabio, positivo, da alegría, B, ese es el verbo ahí, da alegría, B, además eso es un plus, a un padre, C, a un padre. Entonces, un hijo sabio, A, le da alegría, B, a un padre, C. Todas son positivas.

Ahora, ¿qué dice la siguiente línea? La siguiente línea dice, un hijo tonto, eso es exactamente lo opuesto a un hijo sabio, un hijo tonto. Entonces, un hijo tonto, eso es negativo A, da pena, eso es negativo B, da pena, en lugar de dar alegría. Le va a dar alegría a su padre, le va a dar pena a su madre, eso es negativo, y a su madre.

Ahora, madre y padre allí, no creo que deban ser considerados antítesis. Esos son complementarios, la madre y el padre. Se podría decir , padres.

Pero de todos modos, uno es el padre, uno es la madre, así que se hace algo complementario, inclusivo, siendo el padre y la madre los padres. Entonces eso sería una antítesis. El hijo sabio alegra al padre, el hijo necio es dolor para su madre.

A, B, C, positivo, A negativo, B negativo, C negativo. O A, B, C, C no es negativo, esos son complementarios, padre y madre, los padres. Básicamente, describe cómo el carácter de los niños impacta a los padres, ¿verdad? Sí, lo hace.

Si alguien ha tenido hijos. De todos modos, te das cuenta de que lo que sucede con los niños afecta a los padres tanto en la alegría como en el dolor. Ahora bien, el Salmo 1.6 es un salmo de sabiduría.

No quiero entrar en toda la discusión sobre qué es un salmo de sabiduría. Pero es el Salmo 1:6, Salmo 1, bienaventurada la persona que anda en el camino del concilio, y pasa al capítulo uno. Y luego el último versículo dice esto, porque el Señor sabe, positivo, el Señor conoce el camino de los justos, pero el camino de los impíos perecerá .

El Señor conoce el camino de los justos. Entonces, este es el Señor lo sabe, A, el camino de los justos, B, pero el camino de los impíos, B, perecerá, A. Así que ahora tienes una A, A positiva, B positiva, B negativa, A negativa. Entonces, es A, B, B, A. Como aprendimos en otra sesión que hicimos, eso se llama quiasma, porque parece un Xi griego, o chi, como dicen algunas personas, parece una X. Entonces, A, B, luego B, A. Y si conectas las A y las B, se obtiene un ki o una X. De todos modos, el punto es que este es un salmo de sabiduría, y aquí hay otro paralelismo antitético, dos líneas paralelas que van en direcciones opuestas.

Así, el paralelismo antitético proporciona una estructura psicolingüística perfecta para duplicar la potencia motivacional de las oraciones combinando, en un sentido aditivo, acercamiento, buen acercamiento o atracción, y evitación, o ir en sentido contrario. Ahora, lo interesante entonces es que si vinculas esto con lo que hizo Mark Sneed, él señala que fuera del libro de Proverbios, hay Proverbios en el Antiguo Testamento que simplemente aparecen, Proverbios aleatorios aquí y allá, y dice que esto es un proverbio, y luego lo cita. Pero esos Proverbios son ingeniosos.

No están en paralelismo, en un paralelismo antitético. El hijo sabio alegra al padre, el hijo necio es dolor para su madre. Son frases ingeniosas.

Son frases de una sola línea y no de dos líneas. Y así, por ejemplo, Dell señala esto en su reciente estudio sobre literatura de sabiduría bíblica, un libro brillante en la página 85. Básicamente, David está perdonando a Saúl.

Entró en la cueva y David lo perdona, no lo mata y esas cosas. Y sale de la cueva en 1 Samuel 24:13 . Y luego dice esto, como dice el proverbio de los antiguos, cito, y ahora aquí hay un proverbio.

¿Será antitético? Miramos el libro de Proverbios. La mayoría de ellos son antitéticos. Son dos líneas que van en direcciones opuestas.

No es así aquí. Es una sola línea. De los malvados surge la maldad.

Eso es todo. De los malvados surge la maldad. Corto, salado y lo conocen los antiguos.

Es tradicional. Y entonces, de los malvados surge la maldad. Un trazador de líneas.

O si pasa a Jueces capítulo 8, versículo 21, Gedeón, ve esto con el juez Gedeón, como hombre, así es su fuerza. Como hombre, es el proverbio, como hombre, también lo es su fuerza. Auge.

Eso es todo. No hay dos líneas. Es una línea.

Entonces, es posible que los escribas hayan agregado una segunda línea a estos proverbios y luego los hayan puesto en el libro de Proverbios, que en su mayoría son estos. Es poético. Es poético.

No es sólo un proverbio de una sola línea. Es poético. Y por lo tanto, una segunda línea es donde se produce este paralelismo antitético.

Y como dijimos, alrededor del 70% de los refranes son este tipo de estructura antitética que evita la atracción. Y entonces, esto nos ayuda a entender por qué hay tantos paralelismos antitéticos en Proverbios 10 al 15. Es porque, posiblemente, por esta motivación.

La motivación es atracción. Por qué un hijo trae alegría a un padre. Y evitación. El dolor de un hijo tonto hacia su madre. Y así, en realidad duplicas la potencia. Duplica la atracción es ser como ese hijo sabio.

Entonces, traes alegría a tu padre o a tus padres. Y luego negativamente, ya sabes, no seas un hijo tonto porque vas a lastimar a tus padres. Así pues, los estudios motivacionales estudian también el inicio de la actividad, la intensidad, la dirección y la persistencia de la conducta.

Va más allá de la mera motivación del placer y el dolor. Bueno. Y a la conducción y hábitos.

Hábitos. Estás motivado y desarrollas un hábito y eso se convierte en una motivación. Valor y experiencia.

Expectativa. Tienes un incentivo. En otras palabras, realizas una determinada actividad.

Tienes un incentivo. ¿Cuál es el incentivo para hacer eso? Bueno. Entonces, si alguien me dice, está bien, saltarás del puente Grand Island.

Te daré un dólar por saltar a la marca de 80 pies. Bueno. Cuando el grande esté ahí afuera y te lo daré, te daré un dólar por saltar desde allí.

Y dices un dólar. Y salto de ahí y estoy en medio del río Niágara, las Cataratas del Niágara. Puedo verlo desde allí.

Puedo ver las cataratas desde allí. Golpeé el agua y no puedo nadar de regreso al frente del pilote. Tengo que nadar desde el medio del río hasta la orilla, que es aproximadamente media milla.

Y luego me van a derribar. La corriente me va a derribar. ¿Vale la pena un dólar? Eso no vale un dólar.

No voy a saltar de esa cosa por un dólar. Pero si alguien viniera a mí y me dijera, oye, LeBron, te reto a que saltes de ahí. Te daré un millón de dólares.

Miro eso y digo, mmm, el incentivo es bastante grande. Saltaré allí. Creo que puedo nadar hasta la orilla.

Tomaré ese millón de dólares y saltaré de allí. Ahora tendrías que asegurarte de acertar y tendrías que subir rápido y llegar a esa orilla lo más rápido que puedas para no perderte eso y bajar hacia las cataratas. Pero valdría un millón de dólares.

Lo intentaría. Ya no. Probablemente ahora apenas puedo nadar.

Pero de todos modos, cuando eras niño. Entonces, el incentivo, el tamaño de los incentivos, los tipos de incentivos que les da a sus hijos. Uno de mis hijos era un chico joven y yo estaba haciendo todo esto de la computadora.

Y entonces estaba aprendiendo Photoshop en ese momento. Esto fue probablemente a principios de los años 90, 1990. Entonces, tenía un libro grande.

Siempre recibo estos libros de mil páginas sobre Photoshop y luego los leo y luego puedo hacer Photoshop. Y entonces mi hijo estaba realmente interesado en algunas de las cosas. Entonces dije, ya sabes, te pagaré diez dólares por leer el libro.

Bueno, era un niño algo codicioso. Y yo sabía que los diez dólares, él regresa. Leyó todo el libro. Y ahora también es un mago de Photoshop.

Y de hecho me ayudó a desarrollar algo llamado Piérdete en Jerusalén, un CD-ROM que preparé donde puedes caminar por las calles de Jerusalén. Esto es antes de Google. Ya sabes, hoy es Street View. A todo el mundo le gusta eso. Pero esto es antes de eso. Lo hice a finales de los 90.

Zach me ayudó porque conocía Photoshop porque había leído los libros y esas cosas. Pero diferentes niños son diferentes. Y entonces tuve otro hijo.

Le di diez dólares para que leyera el libro y no le inmutó en absoluto. Se necesitaba algo más para desencadenarlo. Entonces, diferentes incentivos desencadenan niños diferentes.

Y hay que ser consciente del carácter del niño para saber qué tipo de incentivo lo desencadenará.

Mi papá lo sabía. Zondervan publicó 22 volúmenes de sermones de Charles Spurgeon. Cada uno tenía unas 200 o 300 páginas. Y mi padre compró este juego de Charles Spurgeon. Y me lo dijo cuando yo era pequeño y se me olvidó lo que quería.

Mis nietas ahora están ahorrando dinero para comprarse un perro. Entonces tienen que trabajar para este perro y pagarán por él. Pero de todos modos, mi padre me dijo dos dólares por cada libro de sermones de Charles Spurgeon que leía.

La verdad es que me senté y leí un libro al día o un libro cada dos días. Y leí los 22 volúmenes del sermón de Charles Spurgeon en aproximadamente un mes y medio. Los leí todos.

Mi pobre padre estaba arruinado . Y me dio 44 dólares por leer esas cosas. Y por cierto, creo que él hizo eso y leyó esos sermones de Charles Spurgeon cuando yo tenía probablemente 14 o 15 años, creo que eso puso la palabra de Dios en mi cabeza de una manera única. Probablemente ese sea el trasfondo de lo que estoy haciendo ahora.

De todos modos, nunca se sabe cómo van a resultar todas estas cosas. Pero con incentivos, hay que trabajar con incentivos y ese tipo de cosas.

Ahora, Proverbios, si bien tiene incentivos y esas cosas, no niega la jerarquía de necesidades de Maslow. Y entonces, a veces Proverbios habla no sólo de estas cosas celestiales, sino que simplemente habla del hambre simple, del hambre simple en el nivel inferior y esas cosas. La gente tiene hambre.

El Señor no deja que el justo pase hambre. El Señor no deja que el justo pase hambre. Ya sabes, sal con hambre, sé justo.

El Señor no deja que el justo pase hambre, pero frustra el apetito de los impíos. Nuevamente, puedes ver que el Señor no deja que los justos pasen hambre, pero frustra el anhelo de los impíos. Entonces, es un paralelismo antitético entre las dos líneas.

Entonces, hambre, daño, daño, Proverbios capítulo 10, verso 29, el camino del Señor es fortaleza para los íntegros, pero destrucción para los malhechores. Déjame hacer eso de nuevo. Proverbios 10.29, el camino del Señor es fortaleza para los inocentes, pero destrucción para los malhechores.

Y entonces, obtienes esto del daño allí. No quieres ser un malhechor porque entonces, ya sabes, vas a ser destrucción allí. La muerte es otra que es realmente bastante importante.

Capítulo 10, verso 21, Proverbios 10.21, los labios del justo alimentan a muchos. Los labios de los justos alimentan a muchos. Positivo, positivo.

Los labios de los justos alimentan a muchos, pero los necios mueren por falta de sensatez. Pero los tontos mueren por falta de sensatez. Entonces, la muerte es un motivador. No quieres morir. Ese es un gran motivador. Y entonces Proverbios retoma eso.

No ignora los niveles más bajos de elementos motivacionales que existen. Entonces, hay todo un grupo de estas fuentes de motivación en Proverbios. Tenemos impulsos personales, hambre, daño, muerte, como vimos, preocupaciones sociales.

En otras palabras, las amistades y cómo las consecuencias del carácter afectan las amistades. Y Proverbios 14:20, el pobre no agrada ni siquiera a su prójimo. Entonces, la pobreza es algo negativo.

Bien, Proverbios no glorifica la pobreza. Vale, no nos gusta la pobreza. El pobre no es querido ni siquiera por su vecino.

Pero los ricos tienen muchos amigos. Y dices, eso no me gusta. Eso es cierto, porque he sido simplemente un hombre pobre, aunque rara vez se cuenta mi historia.

Y ya sabes, pero el hombre rico tiene muchos amigos. Dices, ya sabes, que eso no está bien. Pero luego la respuesta con otra canción, así son las cosas. Esa es la forma como es. Y si alguien ha estado por aquí, sabrá que ese pobre no es querido ni siquiera por su vecino. Pero una persona rica tiene muchos amigos.

El honor y la vergüenza son otro gran conjunto de categorías y preocupaciones sociales. Estatus social, estatus social, bendiciones y maldiciones de otras personas, bendiciones y maldiciones. Preocupaciones altruistas por los demás.

Proverbios plantea eso. Preocupación altruista por los demás. Los labios de los justos alimentan a muchos.

Proverbios 10:21, Proverbios 10:21. Los labios de los justos alimentan a muchos. Y así, os beneficiáis de ser justos y de tener labios rectos. Las consecuencias son la preocupación altruista por los demás.

También hay motivaciones teológicas, como dijimos, quien camina en claridad, teme al Señor. El temor del Señor es una motivación. Lo positivo es una motivación teológica.

El que anda en rectitud teme al Señor, pero es tortuoso en sus caminos y lo desprecia. Entonces, está bien. Entonces, hay diferentes tipos de cosas allí.

Ahora bien, la motivación fundamental en Proverbios es la vida o la muerte. Y puedes ver de nuevo la vida en un sentido positivo, la muerte en un sentido negativo. Entonces, se obtiene esta duplicación de la motivación con esta estructura antitética.

Entonces, por ejemplo, en Proverbios capítulo ocho, versos 34 al 36, dice esto, Proverbios 8, 34 al 36. Bienaventurado el que me escucha. La sabiduría está hablando aquí.

La señora Wisdom está hablando. Bienaventurado el que me escucha, velando cada día a mis puertas, esperando junto a mis puertas. Porque quien me encuentra, Señora Sabiduría, encuentra vida y obtiene el favor del Señor.

Encuentra vida. Note que la vida es grande allí. Encuentra favor ante el Señor.

Pero el que no me encuentra, se hace daño, se hace daño. Todos los que me odian aman la muerte. Entonces, la vida y la muerte surgen en los motivos aquí enumerados en Proverbios 8:34 y 36.

Ahora, factores motrices cognitivos. Factores cognitivos motivacionales. Hay una fórmula.

Yo estudiaba física y, de hecho, era ingeniero eléctrico cuando era más joven. Y por eso me gustan las fórmulas. Bien, $V = IR$ y $F = MA$.

A al cuadrado más B al cuadrado es igual a C al cuadrado. Todas estas cosas que recordaste cuando estabas aburrido de tomar español y otros idiomas, tus fórmulas memorizadas. Lo lamento.

Eso es simplemente ridículo. Pero en aquel entonces yo era un poco geek. Probablemente todavía lo soy.

Hay una fórmula que dice tiempos MS y luego TD y luego INS. Bien, entonces MS multiplicado por TD. Por eso, la EM es motivación para el éxito.

Motivación para el éxito. MS multiplicado por TD. Y esta sería la tarea difícil.

Motivación para el éxito, dificultad de la tarea y luego incentivo. EN S. Bien, incentivo.

Y los multiplicas. Y eso básicamente describe y puedes sopesar el potencial y el poder motivacional y cosas así. Entonces, por ejemplo, si su motivación para el éxito o su motivación para el fracaso es mayor que su motivación para el éxito, en otras palabras, cree que las posibilidades lo son.

Entonces, si salto de ese puente a 80 pies y tengo que nadar hasta la orilla, mi éxito no está garantizado. Es un largo nado. La corriente te está derribando.

No sé. No sé si podría haberlo hecho. Bueno. Más el golpe a 80 pies. Ese es un buen salto. Bueno.

Y por eso la motivación para el fracaso es alta. La motivación para el éxito es baja. Probablemente no vayas a hacer eso entonces.

Vas a decir que no, que es demasiado arriesgado. La tasa de fracaso es probablemente mayor que mi tasa de éxito. Entonces no voy a hacer eso.

Bueno. Pero, ¿qué pasa si su tasa de éxito es mayor que su tasa de fracaso? Entonces, cuando estás corriendo 20 o 30 pies, saltas, puedes nadar hacia arriba y sabías que podías hacerlo. Entonces, estás pensando que el éxito es que puedo hacer eso, pero luego la tasa de fracaso es baja a menos que vengas y comiences a mirar a tu alrededor, luego vas río abajo.

Bueno. Supongo que depende de lo bien que sepas nadar. Y luego, ¿qué pasa? También han realizado algunos estudios sobre la dificultad de las tareas.

Si las cosas se hacen demasiado fáciles, si las cosas se hacen demasiado fáciles, la gente no se involucra. La gente piensa que es trivial. En otras palabras, es demasiado fácil, no voy a intentarlo porque es obvio que puedo hacerlo.

No es, no lo sé, ¿por qué debería perder el tiempo? Bueno. Entonces, si la dificultad de la tarea, el TD, es demasiado baja, la gente la descarta. Por otro lado, si la dificultad de la tarea es demasiado alta, entonces dices: No voy a intentar eso.

Bueno. Entonces, saltando del puente, digamos, desde la parte superior del puente sobre los arcos, donde está a unos 200 pies de altura, hay muchas posibilidades de

golpear el agua en la dirección equivocada y volverse como cemento, y te estás rompiendo para poder hacerlo. No nadar hasta la orilla, eso significa que la dificultad de la tarea es demasiado grande, por lo que no querrás hacerlo. Y entonces, la dificultad de la tarea – y lo que han notado es que la dificultad de la tarea tiene que estar en el rango medio.

En otras palabras, no puede ser demasiado fácil, se descarta. No puede ser demasiado difícil o la gente no lo intentará. Tiene que estar en el medio donde ellos creen que pueden hacerlo, así que ahí hay un desafío.

Hay un desafío allí, y creo que hay mucho en eso. Y luego incentivo. ¿Qué incentivo tienes? Bueno, saltar a 20 o 30 pies es muy divertido.

Y luego nadar lo más rápido que puedas, escalar de nuevo y esas cosas, es un desafío, es divertido, ese tipo de cosas. Pero lo que nos pasó fue que mi amigo Dave Remes saltó a 20 o 30 pies, y no habíamos saltado exactamente en este lugar antes, y de repente él apareció y había sangre saliendo del agua. Y nos estábamos preparando para saltar y de repente ves sangre en el agua.

Esta es, por cierto, agua dulce del río Niágara. Allí no hay tiburones. Entonces, ves la sangre y dices, bueno, esto no está infestado de tiburones.

Y entonces, resulta que aparentemente alguien había tirado un tubo al agua y se quedó pegado hacia arriba, y cuando Dave Remes lo golpeó, básicamente el tubo le cortó la pierna, y entonces empezó a sangrar como... De todos modos, hay sangre saliendo por todas partes. Entonces pregunta, está bien, cuando viste salir la sangre, ¿saltamos? Y la respuesta es no, la sangre nos dijo que hay una señal, que hubo una consecuencia ahí. No queríamos esa consecuencia.

No quiero saltar ahí y voy a golpear esa cosa también. Y entonces, Dave nadó hacia la cosa, trepó y su pierna estaba... quiero decir, simplemente la cortó como si fuera una navaja de afeitar, y entonces nos dimos cuenta de que teníamos que salir de allí. Para ser honesto contigo, esa fue la última vez que saltamos allí porque no sabíamos que había cosas ahí abajo que no conocíamos, y podías lastimarte bastante.

De todos modos, ese tipo de cosas con motivación y eso, y quieres criar niños sabios y esas cosas. Entonces, sabiduría, es interesante. La sabiduría se presenta y dices: ¿se presentó como un desafío o es libre? Bueno, es realmente interesante cómo juega la sabiduría con esto.

En el capítulo 9 de Proverbios, está hablando la Señora Sabiduría en el capítulo 9, versos 4 al 6. Ella dice, el que sea sencillo, que entre aquí. Esta es una oferta gratuita. Básicamente está diciendo que cualquiera puede acudir a mí.

Si eres simple, si eres tonto, eso es un tonto, y eres tonto de esa manera, un ingenuo, el ingenuo puede venir aquí. Y así, básicamente, al que carece de sentido común, le dice: ven y come mi pan y bebe mi vino. He mezclado.

Entonces, ella está invitando, básicamente, a una invitación abierta. Ella está diciendo, pasa. Es una invitación gratuita.

Entonces eso es demasiado fácil. Es demasiado fácil. Sólo entra y, oye, te volverás sabio simplemente sentándote a cenar con Madam Wisdom.

Y luego ella dice esto. Ella dice: dejad vuestras costumbres sencillas y vivid y caminad por el camino de la comprensión. En otras palabras, sí, puedes entrar aquí.

La comida es gratis. Es un ambiente maravilloso. Te invito a mi maravillosa casa con los siete pilares y esas cosas.

Pero tienes que dejar tus formas simples. Tienes que cambiar, básicamente. Tienes que vivir y tienes que caminar por el camino del conocimiento.

Y por eso debéis dejar vuestras costumbres simples. Ahora, de repente, eso no es imposible, pero hay que tomar decisiones específicas. Y entonces, ella tiene la parte fácil y la parte difícil.

Y ella los junta en una especie de camino intermedio, de no hacerlo demasiado fácil ni demasiado difícil. Entonces tienes motivaciones. Básicamente tienes tres opciones que surgen.

Tienes atracción y evitación. Déjame empezar de esta manera. Tienes atracción y atracción, dos positivas, atracción y atracción.

Y así, por ejemplo, esto sale mejor que Proverbios en Proverbios 22, versículos 1 y 4. Es mejor preferir el buen nombre que las muchas riquezas, y el favor es mejor que la plata y el oro. Básicamente, está diciendo atracción, atracción, se debe elegir un buen nombre sobre el oro. Y entonces esto sería positivo.

Un favor es mejor que la plata o el oro. Y entonces ambos son positivos, atracción y atracción, para atraer a este joven a eso. Se evita la atracción y lo hemos visto muchas veces.

Un hijo sabio trae alegría a un padre, atracción. Un hijo necio es un dolor para su madre, negativo. Y eso es evasión, es decir, evasión de atracción.

Entonces, tienes atracción, la atracción está en Mejores que los Proverbios. Tienes atracción/evitación en el segundo set. Y luego está la evitación/evitación, y ambas son prohibitivas.

Quien oprime a los pobres para aumentar su propia riqueza o da a los ricos sólo llegará a la pobreza. Quien oprime a los pobres, eso es evasión. Te vas a dañar a ti mismo y te vas a volver pobre.

Entonces evitación negativa, entonces evitación/evitación. Entonces, había atracción/atracción, atracción/evitación, muy poderosa, a negativa. Tienes evitación/evitación, y esos son los tres tipos de opciones con esto.

Ahora bien, la teoría de la atribución de la motivación es otra forma de ver la motivación. ¿Por qué tendría éxito? ¿Por qué me excedo o fracaso en algún tipo de conducta? ¿Es habilidad? En otras palabras, llegué al agua, me levanté y pude nadar muy rápido, así que me puse a esforzarme. ¿Es esfuerzo? ¿Acabo de hacer el esfuerzo y lo logré? A veces puedes hacer el esfuerzo, pero no lo consigues.

¿Pero es esfuerzo? ¿Es suerte? Simplemente resultó ser así y debe haber sido suerte. Dificultad de la tarea. En otras palabras, la tarea era demasiado fácil.

Era obvio que podía hacerlo, o era demasiado difícil. Era imposible pensar en hacer eso. Habla de fusión.

Han estado hablando de fusión de luz. Han estado hablando de fusión desde que yo estaba en la universidad en los años 1970, y ahora, de repente, la fusión está regresando. En los años 70 era un sueño de lo que vendría, pero era demasiado difícil.

No teníamos la tecnología para hacerlo. Ahora aparentemente están llegando al límite, y quién sabe qué pasará, pero la tarea es difícil. Hacer fusión y obtener energía de ella de manera apropiada es la dificultad de la tarea, es realmente extremadamente difícil, pero ahora que les he dado una generación más o menos, están haciendo cosas en situaciones.

Por lo tanto, las tareas involucran al ego y dan como resultado atribuciones a uno mismo. En otras palabras, si haces algo, trabajas muy duro en algo y lo haces, entonces empiezas a sentirte bien contigo mismo y has controlado tu situación, y había algún riesgo involucrado, pero lo superaste. mientras que otros implican simplemente tareas. En otras palabras, es sólo la dificultad de la tarea, no ninguna atribución hacia ti mismo.

Proverbios relaciona muchas tareas con el carácter y, por lo tanto, involucran al ego. Tomemos, por ejemplo, Proverbios 10:5. El que recoge en verano es hijo prudente. El que recoge en invierno es hijo prudente.

Entonces, lo que tienes es una actividad y luego una evaluación, y luego la persona que se reúne en el verano se da cuenta en sí misma de que es un hijo prudente. Y dices, vaya, eso es bueno para un niño prudente. El que duerme en la cosecha es un niño que avergüenza.

Entonces, alguien que es vago, juega videojuegos todo el día y no amplía sus horizontes o algo así, le causará vergüenza. Va a traer vergüenza. Y entonces, entonces se identifican y dicen, mmm, ¿qué clase de niño soy? ¿Soy alguien que sale y va tras ello, o soy alguien que está sentado, jugando, haciendo tic-tac todo el tiempo y desordenándome la cabeza y haciendo otras cosas que simplemente me están arruinando y por lo tanto me avergüenzan, me avergüenzan? a mis padres, avergonzando a otras personas, avergonzándome a mí mismo.

Y básicamente estas atribuciones son cómo uno se ve a sí mismo. La identidad propia entonces es que los niños aprenden a comenzar a identificarse basándose en sus propias acciones, ya sea que sus acciones sean sabias o tontas, si sus acciones son perezosas, o si las decisiones que toman son sabias, justas, buenas y diligentes, o si son tontos, malvados, malos y perezosos. La interiorización de la sabiduría entonces.

Entonces, lo que sucede es que el sabio está tratando de llegar a este joven para observar sus comportamientos y su carácter y decirle: ¿qué tipo de carácter, qué tipo de acciones estoy haciendo? ¿Qué tipo de resultados estoy viendo? ¿Y eso implica que soy tonto, malvado, mala persona o vago? ¿O implica que soy... y luego comienzan a asociar esas cosas con ellos mismos como persona y luego crean su identidad, y su identidad se basa en sus acciones? Hoy queremos basar nuestra identidad si hay algo en tu cabeza. No tienes que hacer nada.

Simplemente dices: Me identifico como una roca, soy una roca y soy una isla. Lo siento, volviendo a la canción, pero hoy puedes identificarte con casi cualquier cosa. Y creo que eso muestra la locura de nuestra época cuando Proverbios dice: ¿Cuál es tu carácter? ¿Qué muestran tus acciones? ¿Qué muestran tus acciones sobre tu personaje? Entonces, estas elecciones resultan en la atribución de personajes y las consecuencias que siguen.

Proverbios 10.18, el que oculta el odio tiene labios mentirosos. El que oculta el odio tiene labios mentirosos. Y quien calumnia es un tonto.

Quien calumnia es un tonto. Ahora parece que la mitad de nuestra cultura se basa en la calumnia. ¿Qué dice eso sobre nosotros como cultura? ¿Qué dice sobre nosotros? De todos modos, solo hay algunas cosas en las que pensar.

Al enseñar estas frases proverbiales, el sabio construye en el niño o en la persona, en el joven, un conjunto de atribuciones en el estudiante. Entonces, al repasar estos proverbios, el estudiante aprende a atribuirse cosas a sí mismo, ya sea que sean sabios o necios, ya sean diligentes o perezosos, ya sean malvados o justos. Y así, el estudiante se involucra en este comportamiento particular y luego se identifica con eso.

Ahora bien, esto construye en el estudiante este locus de control interno, este locus de control interno que el estudiante o el joven debe elegir. Y las elecciones marcan la diferencia en las consecuencias, positivas o negativas. Entonces, esto entonces, el estudiante aprende, las acciones que hago en mi carácter impactan los resultados de estas cosas, positiva o negativamente, estos resultados en mi vida.

Mis elecciones importan. Mis elecciones importan. Y eso es algo muy importante.

Entonces, el sabio básicamente está alejando a su joven de la idea de la impotencia aprendida. Los está alejando del desamparo aprendido. Haga lo que haga, no importa.

Estaría bien, no importa. Es lo mismo si yo, no, no, no, no. Si importa.

Tus elecciones, tus actos marcan la diferencia. Y hace la diferencia. Tu carácter marca la diferencia, las decisiones que tomas.

Entonces, evita la impotencia aprendida y también la respuesta de culpar a los demás, vale, de decir, bueno, tomé una decisión, pero en realidad no fue mi culpa. Era esta otra persona. No, dice Proverbios, joven, tú eliges.

Tienes que animarte y decir, ya sabes, tomé esa decisión. La consecuencia es mía. Hay un tipo llamado Jocko Willink a quien mi hijo escucha bastante. Y este tipo era un Navy Seal. Jocko en realidad era el jefe de los Navy Seals. Y una vez se metió en una situación realmente difícil.

Estoy seguro de que voy a arruinar esta historia. Es mejor escuchar a Jocko contar la historia. Pero de todos modos, describe que estaban en un tiroteo en Irak.

Esto fue en los viejos tiempos. Y hubo un percance en el que terminaron haciendo fuego amigo contra su propia gente. Y alguien resultó herido, asesinado o lo que sea.

Y entonces, después estaban haciendo un informe posterior. Y Jocko tuvo que levantarse y decir: ¿qué pasó? ¿Qué salió mal? ¿Por qué disparamos contra nuestra propia gente? Y entonces Jocko se levantó y básicamente dijo, bueno, ¿quién cometió el error aquí? Y él era el líder. Y estas otras personas que estaban evaluando

la situación estaban sobre él diciendo, ya sabes, queremos ver cómo manejas la situación.

Entonces, un tipo en la parte de atrás dijo, bueno, fue mi culpa. La radio se cortó y no hubo comunicaciones. Entonces yo soy el culpable de esto.

Y Jocko lo mira y dice: no fuiste tú. Va con otro chico. Hice esto. Yo lo hice. Él dijo, no, no fuiste tú. Jocko dijo: Yo era el líder. No fue ninguno de ustedes. Fui yo. La responsabilidad se detiene aquí.

Y por eso, dijo, soy yo. Básicamente, todos estos muchachos están tratando de evaluarlo. Él dice que soy yo.

Yo era el líder. Y por lo tanto, soy yo quien tiene que asumir la culpa, fui yo quien cometió un error. Porque si hubiera hecho bien mi trabajo, esto nunca habría sucedido.

Y además, habría hecho esto, y habría hecho esto, y debería haber hecho esto, y debería haber hecho esto. Y si hiciera esas cuatro cosas entonces, dijo, nunca volveré a cometer ese error. Ahora, toda la gente sabía de quién era la culpa.

Realmente no fue su culpa así. Pero debido a que él era tal, cómo debería decir, esto es qué, lamento usar el término de género, pero él se puso de pie y fue un hombre al respecto y asumió la culpa. No le echó la culpa a otra persona ni arrojó debajo del autobús a alguien que estaba debajo de él.

Se puso de pie y asumió la culpa. Eso ganó el respeto de todos aquellos tipos que ahora estarían dispuestos a morir por él. Y luego estos tipos que lo estaban evaluando dijeron: "Dios mío, este tipo es honesto".

Eso es algo bastante bueno en nuestros días y esas cosas. Además, su análisis de esto es exactamente lo que salió mal y sabe exactamente cómo solucionarlo. Quién mejor podíamos, y lo dejaron en el liderazgo.

Ojalá tuviéramos líderes así hoy. Pero en fin, lo único que estamos diciendo es que luego aprendan la impotencia y culpen a los demás. El sabio está tratando de decirle al joven que tú tomas las decisiones y obtienes las consecuencias.

No vayas a culpar a otras personas. No creas que estás indefenso. Tus elecciones importan.

Y entonces, este tipo de cosas. Ahora, otro aspecto de esta psicología motivacional es la motivación extrínseca e intrínseca. La motivación extrínseca es cuando, por ejemplo, mi padre me pagó para leer esos 22 libros sobre Charles Spurgeon.

Bien, eso se llama motivación extrínseca. Él me está motivando. Tú haces esta actividad.

Te daré esta cosa extrínseca. Está fuera de mí. Hay una motivación intrínseca en eso.

Una persona hace algo simplemente porque disfruta haciéndolo. Saltar el puente fue divertido. Lo hicimos. ¿Por qué? Porque es intrínseco. Disfrutamos haciéndolo. Fue un desafío para nosotros. Y asumimos el desafío. Fue muy divertido. DE ACUERDO.

Y lo que sucede es que notan esa motivación extrínseca, después de que la persona deja de pagarte, muchas veces, si les pagan por hacer algo, lo harán, lo harán, lo harán, lo harán. Pero luego, cuando cesa el pago, dejan de comportarse así. Entonces, la motivación extrínseca tiene un efecto debilitante sobre la motivación.

¿Una persona podría estar motivada para hacerlo o está motivada solo para recibir el sueldo? DE ACUERDO. La motivación intrínseca significa que no se les paga nada por ello. Lo hacen porque les encanta.

Lo hacen porque les encanta. Necesitas encontrar lo que te encanta hacer. Ahora, es posible que tengas que conseguir otro trabajo y hacer ese otro trabajo y trabajar en cosas para poder hacer esas otras cosas.

Pero descubre qué te encanta hacer y descubre una manera de seguir empujando la vida para acercarte a eso que te encanta hacer y a esas cosas. De esa manera, hay algo intrínseco. Estás haciendo algo porque lo valoras y lo amas.

Ahora, superficialmente, Proverbios parece muy extrínseco. Ya sabes, haz esto y te harás rico. Haz esto y el Señor te dará alimento.

Haz esto y las cosas te irán mal y no conseguirás comida. Morirás. La vida, si haces cosas buenas.

Y entonces, parece muy extrínseco. Sin embargo, eso no es cierto. Muchos Proverbios lo vinculan con el carácter, la consecuencia del carácter y, por lo tanto, lo profundizan mucho más que una motivación extrínseca o intrínseca.

Aunque básicamente Proverbios usa tanto extrínseco como intrínseco, ambos se usan en Proverbios. Y ese tipo de cosas. Ahora, motivación y emociones.

Este es otro que surge. Han estudiado mucho sobre motivación y emociones, y es muy interesante. Proverbios no resta importancia a las emociones.

Enseñé en la academia y en las universidades durante 41 años, y muchas veces en la academia o en los entornos académicos hay una menospreciación de las emociones. El pensamiento emocional se practica mucho. Nos gusta el tipo de pensamiento lógico y más analítico.

Yo puedo hacer eso. Me formé en mi especialidad en matemáticas y enseñé lógica durante varios años y esas cosas, así que puedo hacer las cosas lógicas. Pero hay algo en las emociones que tocan el corazón.

Y Proverbios va tras el corazón de los niños. Y así, no resta importancia a las emociones. Y ahora, de nuevo, hay que tener cuidado.

Puedes exagerar mucho en el lado emocional y esas cosas, pero también puedes exagerar en el lado cognitivo. Y por eso es necesario que haya un equilibrio. ¿Alguna vez has visto que estas personas son realmente cognitivas?

Son personas cognitivas de nivel genio, pero emocionalmente son como niños. Y entonces, obtienes esta bifurcación y esas cosas. Y entonces, ya sabes, quieres una persona que sea una persona completa.

Entonces, en Proverbios, capítulo 11, verso 10, dice, la balanza falsa es abominación o abominación. El Señor detesta. El Señor detesta la balanza falsa.

Bien, esa es la muestra. ¿Dios tiene emociones? ¿Expresa esas emociones? Sí. Un equilibrio falso en el que alguien intenta estafar a alguien diciendo que esta cosa pesa ocho onzas y solo pesa seis onzas e intenta, ya sabes, estafar a una persona de esa manera.

Pero un peso justo es el deleite de su Dios. Pero un peso justo, un peso justo es su deleite. Y por eso, cuando se trata de un contexto empresarial, no se carece de personal.

Está bien, haz lo que es justo. Y si eres más que eso, puedes hacer lo que es generoso. Y ese es el deleite de Dios.

Entonces, Dios mismo responde de manera emocional. Y muchos de los Proverbios también hablan de estas emociones, incluso del temor de Dios. Y hablas de emociones, del temor de Dios.

Ahora, sé que esa es otra discusión completamente diferente y probablemente daremos otra conferencia sobre el temor de Dios. Pero todo el mundo intenta desmotivar y emocionar. El temor de Dios no es realmente miedo.

Sólo estoy aquí para decirles que el temor de Dios es temor, temor, terror. DE ACUERDO. Y dices, bueno, se supone que debo amar a Dios, no al terror.

Ahora, tienes que entender que estas cosas tienen más matices que simplemente, no, no es emoción. Significa respeto o reverencia a Dios. Sí, lo es en algunos contextos, pero en otros contextos significa terror.

Entonces, tienes que mirar el contexto. El contexto determina el significado. De todos modos, saltemos a la estructura de la motivación.

Entonces, al final de este artículo, básicamente esta discusión sobre la motivación proviene de un artículo que escribí. La Revista de la Sociedad Teológica Evangélica. Y al final, tengo un gráfico.

Y este cuadro básicamente expone los motivos en Proverbios 10 al 15 que encontré allí en esos capítulos. Algunos de esos motivos estaban bajo. Entonces, tenía una especie de cuadro sobre la motivación en Proverbios 10 al 15.

Lo que uno baja es la preocupación personal de la persona, la preocupación personal. Ese es tu propio yo. Bien, tu preocupación personal, tu preocupación por los demás y tu preocupación por Dios.

Entonces, ¿qué es lo que motiva? Preocupación por ti mismo, preocupación por los demás, preocupación por Dios. Esos tres. Entonces, bajas y te ramificas hacia esos tres.

Ahora, quiero repasar esos tres y simplemente dar ejemplos de cada uno de ellos de interés personal o de vida o muerte. Es una vida o muerte bastante personal. Se encuentran ejemplos en Proverbios 10, versículo 27.

El temor del Señor prolonga la vida. Pero los años de los impíos serán cortos. Muerte.

Bien, nuevamente, el temor del Señor prolonga la vida. Positivo. Los años de los impíos serán acortados.

Consiga ese paralelismo antitético allí. Bien, entonces vida o muerte, daño y beneficio, daño y beneficio. Proverbios 13 también.

Del fruto de su boca come el hombre lo bueno. Pero el deseo de los traidores es la violencia. Bien, entonces uno conduce al bien.

El otro conduce a cosas malas. Seguridad versus inseguridad. Un estudio realizado por un colega llamado Dr. Larry Crabb, que acaba de fallecer recientemente, tuvo un tremendo impacto en mi vida.

Él y Dan Allender, su colega. Y en Proverbios 10, verso 25, dice: Cuando pasa la tempestad, el impío ya no existe. Pero el justo permanece para siempre.

Seguridad. La seguridad es uno de los motivos profundos dentro de una persona. ¿Cuánto de la vida dedicamos tratando de establecer nuestra propia seguridad? Estamos aquí en la seguridad social.

Entonces, seguridad. Y aquí dice Proverbios: Pero el justo permanece establecido para siempre. Conecta ese personaje y la consecuencia allí.

Hambre. Tener hambre y estar lleno. Proverbios, nuevamente, esto es a nivel personal, tener hambre.

Tener hambre es un gran problema si no tienes comida. Proverbios 10, versículo 3. El Señor no deja pasar hambre al justo, pero frustra el apetito de los impíos. El Señor no deja que el justo pase hambre, positivo, pero frustra el apetito de los malvados.

Sale negativo. Estando enojado y feliz. Estar feliz y enojado.

Proverbios 10:24. Pero lo que el malvado teme, le sobrevendrá. Lo que teme el malvado vendrá sobre él.

Pero el deseo de los justos será concedido. Entonces este tiene un punto negativo. Lo que teme el impío le sobrevendrá, pero el deseo de los justos será concedido.

Entonces habrá felicidad allí y esas cosas. Logro del personaje. Nuevamente, en el lado personal de las cosas, el logro del carácter.

Riqueza, pobreza. Riqueza y pobreza. Una mano floja.

Una mano negligente causa pobreza. Hay muchas cosas que causan pobreza, pero esa es una de ellas. Una mano negligente causa pobreza.

La mano de la diligencia enriquece. La mano del diligente enriquece. Proverbios 10, 4. Éxito y fracaso.

Éxito y fracaso. Proverbios 10, versículo 24. Lo que teme el malvado vendrá sobre él, pero el deseo del justo será concedido.

Éxito y fracaso. Atribuciones de personajes. El que recoge en verano es hijo prudente.

El que duerme en la cosecha es hijo avergonzado. Bueno. Entonces esas son atribuciones de carácter que una persona se hace a sí misma.

Ahora, evaluación social. Una bendición y una maldición. El pueblo maldice al que retiene el grano, pero bendición sobre la cabeza del que lo vende.

Amigos y ser rechazado. Amigos y ser rechazado. Proverbios 14, 20.

Los pobres no agradan ni siquiera a sus vecinos, pero los ricos tienen muchos amigos. Deshonra y honor. Vergüenza y honor.

Algo enorme en esas culturas, culturas antiguas, es la vergüenza y el honor. Y en muchas culturas hasta el día de hoy. Proverbios capítulo 10, versículo 7. La memoria de los justos es bendición, pero el nombre de los impíos, el nombre de los impíos se pudrirá .

Lástima. Entonces, la vergüenza y el honor entran en esto. Gobernar y ser siervo.

Proverbios capítulo 12, versículo 24. La mano de los diligentes gobernará . La mano de los diligentes gobernará, mientras que los perezosos serán sometidos a trabajos forzados.

Básicamente a la esclavitud. Mientras que los perezosos serán esclavizados. Bueno.

Entonces, consecuencias de carácter. Ahora, la preocupación de los demás, era toda una preocupación personal.

Ahora veremos las preocupaciones de los demás y dónde está la motivación para los demás. Otros ayudan o dañan. Proverbios 10:17.

Quien presta atención a la instrucción está en el camino de la vida. Pero el que rechaza la reprensión extravía a otros. Pero el que rechaza la reprensión extravía a otros.

En otras palabras, vas a dañar a otras personas, hombre. Haces cosas que están mal. La gente te seguirá.

Los vas a dañar. Van a desviar a otros. Entonces, la preocupación que hay por los demás.

Reputación. Mi hijo llama a esto gestión de la reputación. Proverbios 11:11.

Por la bendición de los rectos la ciudad es exaltada, pero la boca de los impíos es derribada. Pero la boca de los impíos será trastornada. Así, se exalta la bendición de la ciudad recta.

Y entonces, hay una reputación ahí. Alegría y tristeza. El hijo sabio trae alegría a un padre.

El hijo necio es un dolor para su madre. Proverbios 10:1. Así que alegría y tristeza. Y la alegría y la tristeza que estás creando están en tus padres, ya sea que los padres sientan alegría o tristeza.

El padre está conectado con el carácter de sus hijos o de sus hijas. Ahora, miramos algunos, y hay muchos enumerados aquí, de persona, motivaciones positivas, motivaciones negativas para una persona, vida y muerte. Analizamos la motivación de los demás.

Y ahora queremos mirar las motivaciones teológicas o la preocupación por Dios. Proverbios tiene varios de estos. Proverbios, lo que Dios se deleita y lo que detesta.

Proverbios 11 :1. La balanza falsa es abominación o aborrece el Señor, pero la pesa justa es su deleite. ¿Quieres deleitar a Dios? Sea justo en los negocios. Benefactor y Castigador.

Entonces, Dios aparece como un benefactor y un Castigador. Proverbios 10:3. El Señor no dejará que el justo pase hambre, pero frustrará el apetito de los impíos. Por eso castiga a los malvados.

Por eso, es necesario tener en cuenta a Dios en nuestra estructura motivacional. Dios no tiene ningún lugar. Proverbios 15, 3. Los ojos del Señor están en todo lugar, vigilando a malos y a buenos.

Si supieras que Dios te está mirando, ¿te comportarías así? Si supieras que Dios te está mirando, ¿desarrollarías ese tipo de carácter? Y aquí Proverbios dice que Dios está mirando. Esa es la motivación para que usted realice un determinado tipo de actividad. Entonces, en conclusión, para resumir todo esto nuevamente, vemos que el núcleo de Proverbios no es la consecuencia de un acto.

No es acto-consecuencia, como muchos han dicho. Eso es algo muy importante en Proverbios, pero no lo es. Lo que encontramos fue que había más consecuencias de carácter, consecuencias de carácter.

Por eso queremos hacer ese tipo de ajuste. Y la importancia de que una persona sabia haga la conexión entre su acto-consecuencia o carácter-consecuencia. En otras palabras, sus acciones importan.

Su carácter importa aún más. No es impotencia aprendida. No puedes culpar a los demás.

Tomas decisiones y esas decisiones determinan tu carácter. Esas elecciones motivan tus actos y las consecuencias que te sobrevienen. Y por eso los actos importan.

Y eso es para una cultura donde dice que cualquier cosa que haga no importa. No, eso no es verdad. Por eso, hay que tener cuidado al decir que simplemente luchar contra esa impotencia aprendida no es bueno.

Número dos, a menudo se utiliza la cláusula para o porque ese motivo está en las amonestaciones. En los capítulos uno al nueve, realmente no los miramos porque estamos viendo los capítulos 10 al 15. Disculpe.

En los capítulos uno al nueve, está la amonestación y hay una cláusula de motivo. No abandonéis lo que os estoy enseñando. Admonición, prohibitiva, no olvidéis lo que os he enseñado porque os traerán vida .

Porque y es la palabra ki que dijimos antes. Entonces, obtienes la amonestación más ki más una cláusula de motivo. Pero eso estaba en la gramática superficial.

Es fácil de ver en los capítulos uno al nueve. Cuando llegas a los capítulos 10 al 15, ahí es donde tuvimos que ir a la estructura profunda y ver qué era realmente motivador allí. Y no tienes esta cláusula de motivo, pero tienes una motivación incorporada en los dichos de la oración y especialmente en este paralelismo antitético.

Un hijo sabio trae alegría a un padre. El hijo necio es dolor para su madre. Se suma.

Bien, entonces quieres alegrar a tus padres. Quieres no causarles dolor. Y entonces, en cierto modo lo duplica con el paralelismo antitético.

Entonces, mientras que los proverbios fuera del libro de Proverbios suelen ser líneas simples y breves, dulces y salados. DE ACUERDO. Y aceptado por la gente de la época en el libro de Proverbios, existen estos paralelos antitéticos y estructuras poéticas donde las dos líneas se colocan una frente a la otra.

Por tanto, se duplica el efecto motivacional del mismo. La principal motivación del chico del libro es la preocupación por uno mismo. Eso es y eso es legítimo.

Debes preocuparte por ti mismo, por la vida y la muerte, por el daño, el beneficio y por los demás. Y los están beneficiando, causándoles gozo y tristeza y preocupación

por Dios, lo que a Dios le agrada, Dios, y lo que Dios desprecia. Y luego, en cuarto lugar, al enseñar o ser padre, uno no sólo debe decir qué hacer.

Al enseñar o ser padre, un padre o maestro debe decir no sólo qué hacer, sino también qué motiva al estudiante. O niño. Y entonces, tienes que explicar por qué.

Tienes que explicar por qué. Porque haz esto debido a estos resultados. Y entonces, como padre, usted puede establecer la conexión para que su hijo vea que esta acción tiene como resultado esta consecuencia.

Este personaje resulta en esta consecuencia. Por lo tanto, necesitas conectar eso. Y así ayudas al joven a hacer esa conexión entre el acto y las consecuencias y su carácter y consecuencias.

Y luego, al crear esa estructura, lo haces diciéndoles por qué. ¿Por qué debería hacer esta actividad? Y eso lo explicas tú. Y como dijimos en la ley, aproximadamente el 30 por ciento de la ley da esta explicación.

Dios no baja y dice: hazlo porque yo lo dije. Él dijo, hazlo porque esto te trae vida. Esto te trae la muerte.

Entonces, nosotros, como padres, debemos ir más allá del "yo lo dije o esto es lo que deben hacer". Pero luego explicar por qué y proporcionar la motivación subyacente para ser justo, sabio y diligente. Y por evitar sentirse atraídos por la sabiduría, la rectitud y la diligencia y por evitar la necedad, la maldad, la necedad y la pereza.

Eso trata sobre la motivación en los capítulos 10 al 15 de Proverbios. Y acabamos de explorar un montón de cosas allí. Y espero que eso te ayude a comprender la motivación y su conexión con la sabiduría.

Entonces, cuando lees los Proverbios, buscas quién es el sabio. ¿Cómo está motivando? ¿Cuál es la motivación subyacente aquí? ¿Y cómo lo está haciendo? Y luego la pregunta que nos hacemos es ¿cómo hacemos eso con nuestros estudiantes y con nuestros hijos? Muchas gracias. Espero que hayas disfrutado esto. Gracias por quedarte.

Este es el Dr. Ted Hildebrandt en su enseñanza sobre la motivación y el paralelismo antitético en los capítulos 10 al 15 de Proverbios.