

cán en actividad y explicamos qué es lo que lo ocasiona, podríamos decir que el bloque de sial representa los trastornos psicopatológicos; el magma, los temperamentos; el horno, los estados de ánimo y las erupciones son los estados emocionales.

1. No es tan raro estar de un humor gruñón e irritable, en el que se activan fácilmente arranques de ira más cortos.
2. Más allá de los estados de ánimo, se encuentra el temperamento, la prontitud para evocar una emoción o estado de ánimo determinado que hace que la gente sea melancólica, tímida o alegre.
3. Todavía más allá de estas disposiciones emocionales, se encuentran los evidentes trastornos de la emoción, tales como la depresión clínica o la ansiedad incesante a la que alguien se inclina constantemente, estando atrapado en un estado negativo.

### III- PRIMERO SENTIMOS, LUEGO PENSAMOS

1. Es importante considerar que la MENTE EMOCIONAL es mucho más rápida que la mente racional y se pone en acción sin detenerse ni un instante a pensar en lo que está haciendo.
2. Su rapidez descarta la reflexión deliberada y analítica que es el sello de la mente pensante.

Misión de la Iglesia: **Ir y Predicar el Evangelio a Todos**

Visión de la Iglesia: **Llenar la Tierra del Conocimiento de Dios**

### Pensamiento apostólico 2019

Soy un creyente comprometido con la justa causa de mí Salvador Jesús, sus intereses están sobre los míos; su agenda es mi agenda, mis dones y talentos suyos son, y se los devuelvo a Él y a donde me necesite con gozo responderé: ¡Cuenta conmigo mi buen Señor, a tus órdenes siempre estaré!

**Apóstol Miguel Rodríguez**

Esta es una publicación de la Dirección Central de la Iglesia dirigida a nuestros líderes, y principalmente a nuestros pastores. ¡Estúdiela! La mayoría de los artículos aquí expuestos han sido extraídos de libros o materiales de enseñanzas didácticas para edificar el cuerpo de Jesucristo.

### IV- LAS EMOCIONES Y LA SALUD

1- Control emocional de los órganos físicos

- a. Tiroides
- b. Pulmón
- c. Corazón
- d. Hígado
- e. Vesícula biliar
- f. Estómago
- g. Riñón
- h. Colon

2- Enfermedades relacionadas con la intervención emocional (la tabla de McMillen presenta 51 enfermedades)

- a. Úlceras en el estómago e intestino
- b. Colitis (inflamación del colon)
- c. Hipertensión sanguínea
- d. Problemas del corazón
- e. Apoplejías (parálisis, suspensión más o menos completa, y por lo general súbita, de algunas funciones cerebrales, debida a hemorragia, obstrucción o compresión de una arteria del cerebro)
- f. Arteriosclerosis
- g. Enfermedad renal
- h. Dolores de cabeza
- i. Perturbaciones mentales
- j. Gota
- k. Diabetes
- l. Artritis



# Vida Pastoral

Publicación Para Pastores. S.C.C.

“...es mi pastor; nada me faltará” Año 4. Número 42

## EL MEJOR OBSEQUIO

A un amigo mío llamado David, su hermano le dio un automóvil como regalo de Navidad. Cuando David salió de su oficina, vio que un niño estaba al lado del brillante auto nuevo, admirándolo.

— ¿Este es su auto, señor? —preguntó. David afirmó con la cabeza y dijo: —Mi hermano me lo dio de Navidad. El niño estaba asombrado.

— ¿Quiere decir que su hermano se lo regaló, y a usted no le costó nada? Vaya, cómo me gustaría...

Desde luego, David sabía lo que el niño iba a decir: que le gustaría tener un hermano así. Pero lo que dijo estremeció a David de pies a cabeza.

—Me gustaría poder ser un hermano así. David miró al niño con asombro e impulsivamente añadió:

—¿Te gustaría dar una vuelta en mi auto?

—¡Oh, sí, eso me encantaría!

Después de un corto paseo, el niño preguntó, con los ojos chispeantes: —Señor, ¿no le importaría que pasáramos frente a mi casa?

David sonrió. Creía saber lo que el muchacho quería: enseñar a sus vecinos que podía llegar a casa en un gran automó-

vil. Pero, de nuevo, estaba equivocado.

—¿Se puede detener donde están esos dos escalones?—pidió el niño.

Subió corriendo, y en poco rato David lo vio regresar, pero no venía rápido. Llevaba consigo a su hermanito lisiado. Lo sentó en el primer escalón y señaló hacia el auto.

—¿Lo ves? Allí está, Juan, tal como te lo dije, allí al frente. Su hermano se lo regaló por Navidad y a él no le costó ni un centavo, y algún día yo te voy a regalar uno igualito; entonces podrás ver por ti mismo todas las cosas bonitas sobre la Navidad, de las que te he hablado.

David se bajó del carro y sentó al niño enfermo en el asiento delantero. El otro niño, con los ojos radiantes, se subió en la parte de atrás, y emprendieron un paseo navideño memorable.

Esa Nochebuena, David comprendió lo que dijo el Señor Jesús: “Hay más dicha en dar que en recibir”.

Como líder y pastor debemos estar pensando en el bien de los demás y sacrificarnos por ellos; el ministerio eficaz consiste en ocuparse del bien ajeno más que en el bien propio.



## SERMONES TEXTUALES

Los sermones textuales son aquellos en los cuales las principales divisiones se derivan de un texto consistente en un breve pasaje de las Escrituras. Una vez recibido el mensaje de Dios y determinado el tema, el predicador debe analizar cuál es la mejor manera para enseñar lo que Dios le ha comunicado. Si el predicador encuentra un texto apropiado para desarrollar el tema del sermón de manera que este exprese correctamente el mensaje recibido, entonces el tipo de sermón que presentará será un sermón textual. Hay diferentes tipos de sermones textuales. Veamos:

### **TEXTUAL ILATIVO**

El método más sencillo para preparar un sermón textual es el de comentar el texto palabra por palabra. Hay textos muy buenos para esta clase de sermones, pero no todos sirven para el desarrollo, y muchos textos no pueden ser tratados de modo alguno de esta forma simple, pues darían como resultado un conjunto oscuro de ideas sin orden lógico. Ejemplo del sermón textual ilativo:

TÍTULO: NOTICIA SIN IGUAL

TEXTO: 1Timoteo 1:15

(Divisiones principales)

- I- PALABRA FIEL
- II- DIGNA DE SER RECIBIDA POR TODOS
- III- QUE CRISTO VINO AL MUNDO
- IV- PARA SALVAR A LOS PECADORES
- V- DE LOS CUALES YO SOY EL PRIMERO

### **TEXTUAL ANALÍTICO**

El sermón textual analítico es muy parecido al textual ilativo; solo que concreta las frases, formulándolas en una especie de tema para cada parte del texto. En este método, se da prominencia más bien al pensamiento que a las palabras del texto, sugiriendo al predicador nuevas ideas o, al menos, añadiendo fuerza a las mismas. Ejemplo del sermón textual analítico:

TÍTULO: HERMOSA INVITACIÓN

TEXTO: Isaías. 45:22

- I- UN MEDIO FÁCIL (Mirad)
- II- UN OBJETO DIVINO (a mí)
- III- UNA INVITACIÓN AMPLIA (todos los términos de la tierra)

durante más de un siglo. En su sentido más literal, el Oxford English Dictionary define la emoción como: "Cualquier agitación y trastorno de la mente, el sentimiento, la pasión; cualquier estado mental vehemente (fuerza impetuosa) o excitado".

Se utiliza el término emoción para referirse a un sentimiento y sus pensamientos característicos, a estados psicológicos y biológicos y a una variedad de tendencias a actuar.

La EMPATÍA: Capacidad de interpretar las emociones propias y de los demás.

### **I- LA FAMILIA EMOCIONAL**

Existen ciertas emociones junto con sus combinaciones. Algunos teóricos proponen familias básicas, aunque no todos coinciden en cuáles son. Los principales grupos y algunos miembros de sus familias propuestos son:

1. IRA: Furia, ultraje, cólera, resentimiento, exasperación, indignación, aflicción, rencor, fastidio, irritabilidad, hostilidad, y tal vez en el extremo, violencia y odio patológico.

2. TRISTEZA: Congoja, pesar, melancolía, pesimismo, pena, autocompasión, soledad, abatimiento, desesperación, y en casos patológicos, depresión grave.

3. TEMOR: Ansiedad, opresión, nerviosismo, preocupación, consternación, inquietud, cautela, incertidumbre, pavor, miedo, terror, y en un nivel psicopatológico, fobia y pánico.

4. PLACER: Felicidad, alegría, alivio, contento, dicha, deleite, diversión, orgullo, placer sensual, euforia, satisfacción, gratificación, extravagancia, éx-

tasis, y en el extremo, manía.

5. AMOR: Aceptación, simpatía, confianza, amabilidad, afinidad, devoción, adoración, infatuación, y en el extremo, ágape (amor espiritual).

6. SORPRESA: Conmoción, asombro, desconcierto.

7. DISGUSTO: Desprecio, menosprecio, aborrecimiento, disgusto, repulsión.

8. VERGÜENZA: Culpabilidad, molestia, remordimiento humillación, arrepentimiento, mortificación y contrición.

Esta lista no resuelve todas las preguntas que se plantean acerca de cómo categorizar la emoción.

- Por ejemplo: ¿Qué podemos decir de combinaciones tales como los celos, una variante de la ira que también se mezcla con la tristeza y el temor?

- ¿Qué podemos decir de las virtudes, como la esperanza, la fe, el coraje y la indulgencia, la certeza y la ecuanimidad?

- ¿O de algunos de los vicios clásicos: sentimientos como la duda, la complacencia, la indolencia y la apatía o el aburrimiento?

No existen repuestas claras; el debate científico de cómo clasificar las emociones continúa.

### **II- ESTADOS DE ÁNIMO**

En lo externo se encuentran los estados de ánimo que, técnicamente hablando, son más apegados y duran mucho más tiempo que una emoción; recordemos que es raro mantener el calor de la ira durante todo el día.

Por ejemplo: Si representamos un vol-

y que es nuestra actitud. Estoy convencido que la vida es en un 10% lo que me sucede y el 90% cómo reacciono ante lo que me sucede. Y eso es lo que pasa con usted: somos responsables de nuestras actitudes».

Así como nuestras actitudes son lo extra en nuestras vidas, son también muy importantes para dirigir a otros. El liderazgo tiene menos que ver con la posición que lo que tiene que ver con la disposición. La disposición de un líder es importante porque influirá en la manera cómo los seguidores piensan y sienten. Los grandes líderes saben que una actitud correcta creará la atmósfera adecuada para que los demás respondan bien.

Nuestras actitudes son nuestro activo más importante.

Puede ser que las actitudes no sean el activo que nos haga grandes líderes, pero sin buenas actitudes, jamás llegaremos a desarrollar todo nuestro potencial. Nuestras actitudes son las que nos dan ese pequeño margen extra sobre aquellos que piensan equivocadamente. Walt Emerson dijo: «Lo que está atrás de nosotros y lo que está delante de nosotros son cosas insignificantes comparadas con lo que está adentro de nosotros».

El Informe Cos de 1983 sobre los Negocios de Estados Unidos decía que el

94% de todos los ejecutivos de Fortuna 500 atribuían su éxito más a la actitud que a cualquier otro ingrediente.

Robert Half International, una firma consultora de San Francisco, pidió recientemente a los vicepresidentes y a los directores de personal de las cien compañías más grandes de Estados Unidos que mencionaran la razón más importante para despedir a un empleado. Las respuestas son muy interesantes y destacan la importancia de la actitud en el mundo de los negocios:

- Incompetencia: 30%
- Incapacidad para trabajar con otros: 17%.
- Deshonestidad o mentira: 12%.
- Actitud negativa: 10%.
- Falta de motivación: 7%.
- Fallas o negativa para seguir las instrucciones: 7%.
- Otras razones: 8%.

Note que, aunque la incompetencia ocupa el primer lugar en la lista, las siguientes cinco razones fueron problemas de actitud.

No hace mucho, el Instituto Carnegie analizó los registros de diez mil personas y concluyó que el 15% del éxito se debe a la capacitación técnica. El otro 85% se debe a la personalidad, y el principal rasgo de personalidad identificado en la investigación fue la actitud.

El término emoción es un término sobre cuyo significado preciso los psicólogos y filósofos han sido excesivamente agudos pero faltos de verdad



## **CAPÍTULO 7 La comunicación eficaz**

### **Principios de la comunicación - continuación**

#### **e) Experiencia**

Relacione su enseñanza con las experiencias de sus oyentes. Esto no nos limita a hablar de cosas que ellos hayan experimentado personalmente. Más bien, quiere decir que las cosas que ellos conocen nos proveen de ejemplos y de vocabulario para explicar verdades nuevas. Otro modo de establecer esto sería ir de lo conocido a lo desconocido. Comenzamos con lo que la gente conoce, para enseñarle algo nuevo.

En lugar de usar términos abstractos, como honradez y culpa, use ejemplos de la vida diaria para dar a comprender estos conceptos.

#### **f) Intereses**

Queremos hablar directamente a los intereses y necesidades de los oyentes. Pero estos varían según su experiencia, situación y edad. El testimonio de un famoso jugador de fútbol, que impresiona profundamente a un joven de 16 años, tal vez no resulte tan importante para la abuela de este joven. Debemos escuchar a la gente y descubrir cuáles son sus intereses y necesidades. Estos son los puntos en los cuales se hallan abiertos, por lo general, los canales de comunicación.

#### **g) Reacción**

Nuestra regla siguiente es: Consiga una reacción de parte de sus oyentes. Este es uno de los aspectos más importantes de la ciencia moderna de la comunicación. Se utilizan métodos para llegar a saber lo que el oyente comprende y cuál es el efecto que el mensaje está provocando en él. Se busca la reacción de la gente al mensaje.

En evangelismo personal, se consigue reacción cuando la persona con quien se habla hace preguntas y comentarios o contesta las preguntas que se le hacen. Se usan las preguntas en una clase y, a veces, en un sermón con el fin de conseguir reacción. A veces, la expresión facial revela si la gente comprende el mensaje o no, y cómo lo acepta. Cuando se ve que los oyentes no comprenden cierto punto, hay que procurar aclararlo con una explicación o ilustración.

Cuando usted predique, observe los rostros de sus oyentes para ver si están interesados, perplejos, o aburridos. Aun cuando los niños se portan mal en la clase en lugar de prestar atención, esta puede ser su reacción, su manera de decirnos: “No comprendo lo que usted dice. No me interesa”. En vez de echarles la culpa por su poco interés, procuremos mejorar nuestra manera de comunicarles el mensaje que necesitan.



## **Conflictos en el matrimonio - continuación**

### **Las emociones**



## **CAPÍTULO 9 La adolescencia - continuación**

### **Los padres y los adolescentes**

2. Los padres y los adolescentes: El jefe del Departamento de Orientación de la universidad Católica de Chile, Germán Rivera, está consciente de que hay grandes problemas sexuales, de delincuencia y de falta de comunicación en los adolescentes. Pero, según su experiencia, tres de cada cuatro muchachos se entienden con sus padres y cuentan con un hogar bien constituido. El resto no se entiende con ellos. Consideraremos algunas áreas problemáticas.

a) El distanciamiento entre las generaciones. Muchos de los conflictos existentes entre padres y adolescentes resultan por falta de comprensión y comunicación. Con frecuencia, los jóvenes afirman que los padres no los escuchan, no los entienden y no les dan el respeto y cariño necesarios. Es obvio que los adolescentes que experimentan vacío y confusión necesitan desesperadamente tener padres inteligentes y comprensivos a quienes poder recurrir en momentos de crisis personales. En cambio, a menudo no hay intento serio ni deseo por parte de los jóvenes de comprender y respetar el punto de vista de sus padres. Piensan que los padres están atrasados en sus ideas y no saben mucho. Pasan la mayor parte de su tiempo libre con sus compañeros y a veces son retardados y apáticos en

casa. También hay casos en que el adolescente se avergüenza de sus padres, de su hogar, de su reputación, al ver que ellos no se visten ni hablan como los padres de sus compañeros.

b) El choque entre las normas del hogar y las del grupo de los compañeros del adolescente. Los adolescentes desean, sobre todo, la buena voluntad y la estimación de sus compañeros. Lo que más les aflige es estar en desacuerdo con el grupo. Por lo general, temen que se los considere anticuados o pasados de moda. Consecuentemente, el adolescente a veces hace oídos sordos a los consejos de sus padres, considerándolos anticuados. El problema se torna más agudo en los casos en que el muchacho elige malas compañías.

c) La lucha para lograr la autodeterminación. El adolescente hace intentos para despegarse de las faldas de la madre y para ser reconocido como una persona digna y capaz de tomar sus propias decisiones. Por lo general, los padres reconocen la importancia de que se independice, pero a su vez quieren protegerlo de errores y de la corrupción. Es difícil lograr el equilibrio de "aflojar" las riendas en el momento oportuno y en la dirección adecuada, sin tenerlas tan tirantes que el muchacho se resista, ni aflojarlas tan de golpe que lo pongamos en peligro.

d) Preparación de los adolescentes para mantener su fe en Cristo. ¿Qué seguridad tienen los padres de que sus hijos seguirán el camino cristiano? Al ver

que sus hijos han llegado a ser adolescentes, se preocupan sabiendo que su influencia sobre ellos va disminuyendo entre tanto que la influencia del grupo de sus compañeros va en aumento. Además, los profesores y otros adultos que no tienen la religión cristiana pueden influir en las actitudes y los valores del joven. ¿Han de intervenir los padres antes que sea tarde? Pero ¿qué pueden hacer? Es cada vez más difícil vigilar

a sus hijos en cuanto a la elección que hacen de sus compañeros y regular el uso de su tiempo y de sus actividades. Si los padres son demasiado estrictos, pueden alejarlos, y esto puede cortar el proceso de identificación con ellos. Por eso, se les aconseja a los padres a vivir una fe genuina, a preparar a sus hijos para enfrentar ideas anticristianas, a tener momentos devocionales en su propio hogar, etc.



## **CAPÍTULO SEIS. LO EXTRA EN EL LIDERAZGO:**

### **LA ACTITUD**

Cuando hablo sobre liderazgo en una conferencia, casi siempre pido que todos hagan este ejercicio:

- Escriba el nombre de un amigo a quien admire mucho.
- Escriba una de las cosas que más admira de ese amigo.

Me gustaría que apartara un momento y meditara en este ejercicio antes de continuar leyendo. Creo que obtendría una visión interesante e importante. Lo más probable es que lo que más admira de su amigo se relaciona con la actitud. Después que todos los participantes de la conferencia han hecho este ejercicio, les pido que me den sus respuestas. Proyecto las primeras veinticinco respuestas en una pantalla para que todos las vean. Pongo AC junto a las características que describen actitudes,

H junto aquellas que describen habilidades, y AP en las palabras que tienen que ver con apariencia. Cada vez que dirijo este ejercicio, el 95% de las palabras descriptivas representan actitudes por las cuales se admiran a los amigos.

Chuck Swindoll dijo: «Mientras más vivo, más me doy cuenta del impacto de la actitud en la vida. Para mí, la actitud es más importante que los hechos. Es más importante que el pasado, que la educación, que el dinero, que las circunstancias, que los fracasos, que el éxito, que lo que piensan, dicen o hacen otras personas. Es más importante que la apariencia, las capacidades o la habilidad. La actitud prosperará o hará quebrar a una compañía, a una iglesia o a un hogar. Lo más importante es que cada día podemos escoger la actitud que vamos a tener ese día. No podemos cambiar nuestro pasado ni podemos cambiar el hecho de que las personas actuarán de cierta manera. Tampoco podemos cambiar lo inevitable. Lo único que podemos hacer es jugar con el único recurso que tenemos,