

HOMILÉTICA

JOSÉ L. VALENTÍN



Universidad Teológica Del Caribe

**Bienvenidos y bienvenidas
a la séptima clase de este
curso. En la misma,
cubrimos algunos asuntos
tales como la construcción
del sermón y la conexión con
la audiencia.**

OBJETIVOS DE LA UNIDAD

Obtener el conocimiento homilético que le capacite para desarrollar las actitudes y destrezas necesarias para el ministerio profesional.

Cobrar conciencia de los problemas que afectan la sociedad contemporánea y analizarlos desde una perspectiva cristiana, académica y profesional.

Apreciar el significado del ministerio cristiano profesional en sus diferentes expresiones: pastoral, educacional y otros.

LOGRANDO EL "ENGAGEMENT"

El "engagement" es un término de moda en el ámbito académico y laboral.

Desde la perspectiva de mercadeo es el grado en que los consumidores interactúan con la marca.

Analizando las distintas vertientes del término podríamos definirlo como compromiso, implicación, interacción o conexión.

LOGRANDO EL “ENGAGEMENT

En cuanto a la predicación como comunicación entre el predicador (a) y su audiencia:

Compromiso: Lograr que la audiencia se comprometa con el mensaje que encierra el sermón durante el tiempo que este dure.

Implicación: Crear un sentido de complicidad entre el sermón y la audiencia...

LOGRANDO EL "ENGAGEMENT"

Interacción: El grado en que la audiencia interactúa con el predicador (a) y su mensaje...

Conexión: Provocar una identificación entre el mensaje del sermón y la audiencia.

El "engagement" provoca el "click"...

LOGRANDO EL “ENGAGEMENT

Engagement en las ventas (aspecto persuasivo del sermón):

Primer paso: Establecer la necesidad (no crearla)

- Identificar los intereses (necesidades) del cliente (audiencia)**
- Identificar puntos de convergencia entre cliente (audiencia) y vendedor (predicador)**
- En un sermón, esto se da en el establecimiento del propósito...**
- ¿Cómo el producto (mensaje) es pertinente, relevante, propicio a la necesidad del cliente (audiencia)?**

LOGRANDO EL “ENGAGEMENT

- **En un sermón, esto se da en el establecimiento del propósito...**
- **¿Cómo el producto (mensaje) es pertinente, relevante, propicio a la necesidad del cliente (audiencia)?**

LOGRANDO EL "ENGAGEMENT"

El "engagement" se crea desde el inicio y a través del mensaje creando cierto nivel de tensión:

Ejemplo sermón de Hebreos (la carta a los Hebreos que se considera que originalmente era un sermón)

LOGRANDO EL “ENGAGEMENT”

- a. Comunidad perseguida, en sufrimiento**
- b. Uso del salmo 8: seres humanos creados para gloria y honor.**
- c. Existe una significativa tensión entre la enseñanza y la realidad de la comunidad.**
- d. El predicador presenta el sufrimiento de Jesús como ejemplar identificando el sufrimiento de la comunidad como la antesala para la gloria y honor.**

LOGRANDO EL “ENGAGEMENT

- a. La comunidad esta experimentando cansancio, ansiedad y hastío**
- b. El predicador ha identificado que esto no les permite escuchar a Dios**
- c. Comienza su sermón estableciendo que Dios ha hablado de muchas maneras**
- d. Existe una significativa tensión entre la enseñanza y la realidad de la comunidad. El predicador señala el peligro de no escuchar a Dios como Israel en el desierto**
- f. Existe una significativa tensión entre la enseñanza y la realidad de la comunidad**
- g. El predicador invita a escuchar la voz de Dios que dice que aún queda un reposo.**
- h. La comunidad quiere experimentar reposo....**

LOGRANDO EL “ENGAGEMENT”

Ejemplo de historias de Jesús:

El Hijo pródigo

El Sembrador

Los jornaleros contratados en distintos horarios

La semilla de mostaza

El pastor y las ovejas

La moneda perdida



LOGRANDO EL “ENGAGEMENT”

Cómo crear buena tensión en la audiencia?

**¿Cómo provocar el
"engagement" con la
audiencia?**



PRÓXIMAS TAREAS

**En el próximo módulo
cubrimos brevemente otros
asuntos prácticos de la
predicación.**

