

www.lideresdealianca.pro.br

LÍDERES de aliança

2^a edição

CAPÍTULOS AVULSOS
PARA *DOWNLOAD*

A N E X O – 3
consolidação

Sandro José Hayakawa Cunha

Brasília
2007

ISBN: 978-85-906714-1-1
Copyright © Sandro José Hayakawa Cunha

anexo

3

A consolidação 2ª, 3ª e 4ª Etapas



2ª Etapa: contato telefônico (fonovisita)

A fonovisita deve ser feita em até 24 horas após o primeiro contato com o convidado. Não deve jamais passar de três dias, pois esse é o prazo em que essa pessoa ainda se lembrará facilmente de alguém que conheceu há poucos dias (na célula).

a) objetivos do primeiro contato telefônico (fonovisita)

- 1) mostrar interesse genuíno pelo novo discípulo e por suas necessidades;
- 2) reforçar a fé do novo discípulo;
- 3) agradecer pela participação na Célula de Aliança e encorajar a continuidade na campanha;
- 4) marcar uma visita (trate de assuntos extra-célula); e
- 5) orar pelo novo discípulo (libere palavras de bênçãos)

b) procedimentos para um contato telefônico eficiente:

- 1) orar pela pessoa antes de telefonar;
- 2) interceder em oração íntima (conforme forem expostos os motivos. Peça discernimento ao Espírito Santo);
- 3) ser amável e compreensivo com o novo discípulo; e
- 4) usar apenas o tempo necessário (bom uso do tempo).

c) roteiro da fonovisita. Encorajamos as igrejas a prepararem um roteiro personalizado. Façam cartões com uma sugestão de diálogos (perguntas), mas não deixem que se torne chato.

3ª Etapa: visitação (sempre acompanhado)

O líder-discipulador deve ter muito cuidado consigo mesmo. Para isso, ele deve evitar situações, locais e companhias que possam comprometer o seu bom testemunho. No caso especial de visitar novos discípulos, o líder deve estar sempre acompanhado. É o caso de aproveitar essas visitas para também treinar os seus cooperadores (co-líderes e colaboradores).

a) objetivos da primeira visita:

- 1) mostrar interesse genuíno pelo novo discípulo e por suas necessidades;
- 2) demonstrar amor e informá-lo sobre sua nova família de fé (a sua Célula de Aliança e a sua igreja);
- 3) encaminhar para uma Célula de Aliança de Oração (se ele ainda não estiver participando de uma); e
- 4) estabelecer a amizade com ele e com a família dele.

b) objetivos da segunda visita:

- 1) mostrar interesse genuíno pelo novo convertido e por suas necessidades;
- 2) compartilhar algumas verdades sobre a fé e a importância da Bíblia. Fale sobre:
 - 2.1) o amor de Deus;
 - 2.2) o perdão dos pecados;
 - 2.3) a nova natureza (de um filho de Deus).
- 3) compartilhar algumas verdades sobre a vida cristã e dar o seu testemunho de conversão (ênfasis no agora, depois da conversão. Não fale muito do seu passado):
 - 3.1) manter a aliança com Deus;
 - 3.2) perseverar na Célula de Aliança.
- 4) compartilhar algumas verdades sobre como vencer os três inimigos da nossa aliança:
 - 4.1) a carne (natureza humana pecaminosa);

- 4.2) o mundo (pecados e tentações); e
- 4.3) o diabo (inimigo declarado. Já está derrotado).

c) procedimentos para uma visitação eficiente:

- 1) estar sempre acompanhado. Preferencialmente pelo seu discipulador ou o seu co-líder ou o colaborador;
- 2) cuidar da sua aparência pessoal (seja simples. Ou seja, evite o excesso de luxo ou o desmazelo);
- 3) agir com naturalidade;
- 4) ser discreto: escutar mais e falar menos;
- 5) zelar pela pontualidade (horários de chegada e de saída). Ao marcar a visita, informe que será algo rápido. Diga o horário que você vai chegar e o que vai sair;
- 6) usar bem o tempo da visita; e
- 7) orar ao terminar a visita. Libere palavras de bênção e paz para o seu novo discípulo e a família dele.

d) procedimentos para quando houver oposição ou resistência:

- 1) evitar afrontar ou menosprezar as crenças familiares. Use a religiosidade deles para fazer uma ponte para trazê-los a Jesus Cristo, o único Salvador e Senhor;
- 2) conduzir o assunto para a Bíblia. Sempre use a autoridade bíblica. Cite e mostre os versículos. Deixe que a pessoa chegue à sua própria conclusão;
- 3) fazer as duas perguntas básicas do evangelismo explosivo (ou outro método aplicado por sua igreja):
 - a) se você morresse hoje, você iria para o céu? e
 - b) por que razão Deus deixaria você entrar no céu?
- 4) deixar um folheto (ou versículo) evangelístico ao encerrar a visita. A última palavra dita deve ser, sempre, a Palavra de Deus.

4ª Etapa: acompanhamento do novo discípulo

- a) nas Células de Aliança de Oração (inclusive nas tarefas devocionais, que substituem o pré-Encontro), no Encontro e no discipulado de batalha espiritual (pós-Encontro). O líder deve observar o testemunho e a sinceridade do discípulo na busca a Deus;
- b) nas atividades da respectiva Rede (Jovens, Adolescentes, Casais, Homens, Mulheres). Essas são oportunidades de se obter um retorno (avaliação, opinião, *feedback*) sobre as atividades da igreja e outros detalhes (som, palavra, ambiente etc.);
- c) na Escola de Líderes de Aliança (por meio das tarefas extra-classe, principalmente). Verifique o empenho do discípulo e o crescimento dele na fé e no conhecimento da Palavra; e
- d) na multiplicação da Célula de Aliança. Dê o suporte e o encorajamento necessários ao seu discípulo, especialmente nas primeiras campanhas.

Resumo da grande consolidação

