

www.lideresdealianca.pro.br

LÍDERES de aliança

2^a edição

CAPÍTULOS AVULSOS
PARA *DOWNLOAD*

A N E X O – 7
falso discípulo

Sandro José Hayakawa Cunha

Brasília
2007

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

O falso discípulo

Em certa ocasião, algumas pessoas elogiaram Jesus antes de lhe fazerem perguntas (Marcos 12.14-15), mas Jesus percebeu a malícia deles. Pode acontecer que alguém procure o líder para pedir aconselhamento, mas com uma segunda intenção. Nesse caso, o líder deve pedir que o Espírito Santo lhe conceda o discernimento (1ª Coríntios 12.10).

O falso discípulo tem duas características marcantes:

1ª) manipula a situação. Depois de contar sua história (verdadeira, mas nem tanto, ou falsa em sua essência) em que faz acreditar que ele é a vítima de tudo, o falso aconselhado passa a fazer pedidos de favores ou de dinheiro. Em casos mais graves, faz exigências e cobranças contra o líder ou chega até a afrontar o líder;

2ª) resiste ao aconselhamento. O falso aconselhado não quer que seu problema seja tratado, por isso nunca atende às orientações do Pastor ou do seu líder. A única coisa que lhe interessa é manipular a situação. Quando não consegue isso, faz de tudo para que o líder se convença da sua história com a intenção de que ele se torne um aliado. A razão porque o falso aconselhado resiste ao aconselhamento é que ele sente uma ameaça constante às suas defesas psicológicas. Assim, ele prefere manipular a situação (e conseguir favores) para poder conviver com o seu problema.

*“Escutem! Eu
estou mandando
vocês como
ovelhas para o
meio de lobos.
Sejam espertos
como as cobras e
sem maldade
como as pombas”
(Mateus 10.16)*

O líder não deve perder tempo com o falso discípulo. Ao contrário, quando perceber algum tipo de abuso, o líder deve pedir discernimento espiritual ao Espírito Santo para, juntamente com o seu pastor, desmascarar as estratégias do inimigo.

Se o inimigo não puder deter o líder, ele vai fazer de tudo para atrapalhar o trabalho do líder. Algumas estratégias dele são bem conhecidas. Uma delas é a do “discípulo peso morto”: dá muito trabalho e cansaço, mas nenhum fruto. Outra é a do “discípulo na beira da estrada”: ele está parado, mas desvia a atenção do líder, o que pode causar um acidente. Outra é a do “discípulo âncora”: está preso lá no fundo e não sai do lugar de jeito nenhum. Outra é a do “discípulo trem”: tem tanta coisa (ruim) “engatada” na vida dele, que ele nunca entra no céu. Outra é a do “discípulo fogo-de-artifício”: sobe rápido, faz bonito, mas não dura nada. Outra é a do “discípulo *flash*”: brilha, mas desaparece logo em seguida. Outra é a do “discípulo Kombi velha”: toda hora tem que dar um tranco, para ver se pega. Outra é a do “discípulo pião”: roda muito, mas nunca sai do lugar. Outra é do “discípulo Lentium” (computador): vive sempre desatualizado. Outra é a do “discípulo carrapato”: gruda no líder e não larga mais (vira um parasita).

O líder de Célula de Aliança deve se preparar para enfrentar o falso discípulo. Para isso, o líder deve pré-estabelecer algumas soluções. Ou seja, ter as respostas prontas antes mesmo que aconteçam os fatos. Exemplos:

Se ele fizer pedidos financeiros (emprestar cheque, fazer um carnê, ser fiador): lembre-se dos Mandamentos do Líder de Célula (no Livro Células de Aliança) e diga que o líder está proibido de se envolver com as finanças do seu liderado.

Se ele pedir referências e favores (indicar, consertar, tomar conta, levar/trazer etc.): diga para o falso discípulo procurar um parente ou colega de trabalho. Diga que você tem por princípio não fazer esses tipos de favores.

Em suma, não se comprometa com o falso discípulo. Ele é tal qual um redemoinho, que leva tudo e todos para o buraco no qual ele já está.