

LÍDERES E SUPERVISORES DE CÉLULAS

# RECAL

RECICLAGEM CAPACITADORA DE LÍDERES

PESSOAS ESTÃO INTERESSADAS  
EM QUEM SE INTERESSA POR ELAS

## O PRINCÍPIO DO CARISMA

*Você pode fazer mais amigos em dois meses, ao se tornar interessado nas outras pessoas, do que em dois anos, ao tentar fazer com que os outros se interessem por você.*

A PERGUNTA QUE DEVO FAZER A MI M MESMO: COSTUMO ME PREOCUPAR  
COM AS OUTRAS PESSOAS E SEUS INTERESSES OU SÓ COMIGO?

“Instrua o homem sábio, e ele será ainda mais sábio;  
ensine o homem justo, e ele aumentará o seu saber.”  
(Provérbios 9:9)

## **SEIS MANEIRAS DE FAZER COM QUE AS PESSOAS GOSTEM DE VOCÊ**

Os ensinamentos de Carnegie no seu livro: “*Como fazer amigos e influenciar pessoas*”, traz seis sugestões de como você deve agir em relação as outras pessoas, se deseja melhorar seu relacionamento com elas:

### **1. TORNE-SE VERDADEIRAMENTE INTERESSADO NOS OUTROS**

- Um excelente lembrete a respeito de como interagir com os outros: as pessoas não se importam tanto com o que você sabe até que saibam o quanto você se importa com elas.
- A questão não é quanto poder, educação ou experiência você possui, as pessoas reagirão de maneira mais favorável se você primeiro demonstrar que elas são importantes.

### **2. SORRIA**

- Um sorriso é convidativo.
- Normalmente quando você sorri para alguém, até mesmo para um desconhecido, ela sorri de volta.
- Um certo vendedor testemunhou que no dia a dia do seu trabalho ele gostava muito de ficar na porta da loja, e quando alguém passava, mesmo sem nenhum interesse de parar, ele sorria e a pessoa sorria de volta, e muitos interrompiam seu trajeto e paravam para olhar o que aquela tinha para lhe oferecer.
- Se você quer *laçar* outras pessoas, ilumine o rosto com um belo sorriso.

### **3. LEMBRE QUE O NOME DE UMA PESSOA É, PARA ELA, O SOM MAIS DOCE E IMPORTANTE**

- Eu sei que muitas vezes essa tarefa não é fácil, principalmente se você lida com muita gente ou não lida com todos sempre.
- Por mais que se tente, às vezes a gente se confunde.
- Houve uma vez que eu fiz um casamento e passai o tempo todo da cerimônia chamando o noivo pelo nome errado. Nossa! Quando eu descobri que estava enganado, pense na vergonha que senti.
- É por isso que no batismo eu aviso sempre a pessoa para me repetir o nome, para que eu não me engane e a chame pelo nome errado.
- Sempre que for possível aprenda o nome o nome das pessoas, principalmente das pessoas de sua célula, não os chame apenas de amigo ou irmão.

### **4. SAIBA OUVIR – INCENTIVE AS PESSOAS A FALAR SOBRE ELAS MESMAS**

- Tente se importar com alguma coisa a mais nessa vida do que apenas com a recompensa que seus pequenos desejos egoístas proporcionam. Tente se importar com alguém.
- E isso só acontece se você parar para ouvir!
- Não tem como querer se importar com alguém sem parar para ouvi-la.

### **5. COLOQUE OS INTERESSES DOS OUTROS COMO TEMA DE SUAS CONVERSAS.**

Dois recém-casados deitaram-se calados numa rede na varanda de casa durante uma noite. A jovem esposa deu uma olhada em seu marido e perguntou:

— George, você acha que meus olhos são bonitos?

— Sim — ele respondeu, e ficaram em silêncio durante um minuto.

- George, você acha que meu cabelo é bonito?
  - Sim — comentou o marido, e mais um tempo de silêncio se seguiu.
  - George, você diria que eu tenho uma aparência elegante?
  - Sim.
  - Ah, George — exclamou ela, em êxtase — você diz cada coisa tão bonita.
- O coitado do George amava sua esposa, mas ainda não havia aprendido como conversar com ela.
  - Para ser bem-sucedido nos relacionamentos, você precisa aprender a conversar sobre assuntos que interessam aos outros. Isso funciona quando se encontra uma pessoa pela primeira vez, assim como quando um casamento está sendo consolidado.
  - Lembre-se da **Regra de Ouro**: faça aos outros aquilo que gostaria que fizessem a você.
  - “Amarás ao teu próximo como a ti mesmo” – (Lev. 19:18; Mat. 22:39).
  - Mas também existe a **Regra de Platina**: trate os outros da maneira como *eles* querem ser tratados. Faça isso, e nada dará errado.

## **6. FAÇA COM QUE OS OUTROS SE SINTAM IMPORTANTES, MAS SEJA SINCERO**

- As vezes achamos que estamos valorizando as pessoas pelo simples fato de elogiá-las.
- Mas, precisamos também reconhecer o que elas fazem, reconhecer a importância que ela tem no contexto da célula, da igreja, do grupo.
- Há uma história muito interessante que exemplifica isto:

*Certa manhã, o senhor Roberto olhou para fora de sua janela e viu um garoto magro de 12 anos de idade vendendo livros de porta em porta, e estava se dirigindo à casa dele. Roberto virou-se para a mulher e disse: "Olhe só como vou ensinar a esse menino uma lição sobre vendas. Depois de todos esses anos escrevendo livros sobre comunicação, dando palestras por todo o país, devo compartilhar meu conhecimento com ele. Não quero magoar seus sentimentos, mas me livrarei dele antes que saiba o que aconteceu. Usei esta técnica durante anos, e funciona sempre. Depois, vou chamá-lo de volta e ensinar como lidar com as pessoas como eu sei fazer".*

*Sua esposa ouviu quando o garoto de 12 anos bateu na porta. O marido abriu a porta e começou logo a avisar que era um homem muito ocupado, não tinha interesse em comprar qualquer livro. Mesmo assim, disse: "Dou a você um minuto, mas é só isso. Tenho que sair para pegar um avião".*

*O menino não se intimidou com o a pressão. Ficou apenas olhando aquele homem alto, cabelos grisalhos e de aparência distinta — um homem que, sabia, era razoavelmente bem conhecido e muito próspero. O garoto disse: "O senhor não seria o famoso Roberto Cavetts?". O homem respondeu: "Entre, filho".*

*Roberto comprou vários livros daquele menino, alguns dos quais jamais leria. O garoto já dominava o princípio segundo o qual devemos fazer as outras pessoas se sentirem importantes. E funcionou. E uma abordagem à qual ninguém pode resistir, mesmo os maiores ou mais ricos, famosos e fortes.*

- Isso se chama carisma. Muitos dizem que a pessoa precisa nascer com carisma. Eu acredito nisso. Mas também acho que qualquer pessoa pode desenvolver habilidades de relacionamento e aprender a adquirir o carisma.
- Quando falamos sobre carisma, tudo se resume ao seguinte: a pessoa *sem* ele se aproxima de um grupo e diz: "Aqui estou". Mas, a pessoa *com* carisma se aproxima do mesmo grupo e diz: "Aí estão vocês". E qualquer um pode aprender a fazer isso.

## DESCUBRA O PODER DA PERSUASÃO

- Quando estudamos para ser pastor, precisamos aprender a pregar, e pregar implica em levar a Palavra de Deus para as pessoas de forma que elas entendam e tomem a decisão de seguir o caminho que a pregação está mostrando. Isso é Persuasão.
- Sempre procurei desenvolver esta área em minha vida, sempre quis ser um bom pregador, uma pessoa muito boa na persuasão. Mas nunca me considerei carismático.
- No início de meu ministério, eu achava que precisa impressionar as pessoas, queria mostrar que era o sabichão, e não tinha ideia que não precisava de nada disso.
- O que eu precisa era mostrar às pessoas que me preocupava com elas e que queria ajudá-las.
- Se você quer ser o tipo de pessoa que faz as outras sorrir quando se aproxima delas, saia de seu casulo, mude seu foco e interesse-se pelos outros. Isso mudará a sua vida.

## **O PRINCÍPIO DO CARISMA**

### **QUESTÕES PARA DISCUSSÃO**

1. Por que as pessoas acham tão difícil se interessar de verdade por outras? Esse tem sido um problema em sua vida? Explique.
2. Você consegue lembrar-se de alguém que conheça pessoalmente e seja carismático e habilidoso na interação com outras pessoas? Descreva essa pessoa. Como você se sente em relação a ele ou ela?
3. Você se lembra dos nomes das outras pessoas com facilidade? Como você faz para aprender e depois lembrar os nomes das pessoas?
4. O que pode acontecer quando alguém usa de falsidade para bajular outra pessoa, fazendo-a sentir-se importante?
5. Como fazer para mudar sua atitude em relação às pessoas de quem não gosta?