



IGREJA
PRESBITERIANA
DE MACAÉ

MULTIPLICANDO A CELULA ATRAVÉS DO HABITO DE CONVIDAR.

(Extraído do livro " 8 Hábitos do Líder eficaz de pequenos grupos, *Dave Earley*)

Em todo o mundo, confirma-se um **princípio**: líderes que cultivam o habito de convidar semanalmente amigos para visitar e conhecer a célula, multiplicam a 30, 60 e a 100 por 1.

• POR QUE É ESSENCIAL CONVIDAR PESSOAS?

√ As pessoas precisam conectar-se com você, antes que possam conectar-se com Deus.

"Os relacionamentos são as pontes de Deus". Donald McGovern

• SE O SEU GRUPO NÃO TEM CONVIDADOS, ELE NÃO VAI CRESCER.

AS 4 LEIS DO VISITANTE

1ª LEI - Os visitantes "não caem do céu"

2ª LEI - A presença de visitantes não é uma questão **mística**, destino, revelação, etc.

3ª LEI – Raramente o Espírito Santo vai **impelir** alguém sobrenaturalmente para participar de uma célula, sem ser **convidado**.

4ª LEI - A visita de pessoas à sua célula está diretamente relacionada ao **convite**.

• QUE PODE ACONTECER SE VOCÊ CULTIVAR O HABITO DE CONVIDAR PESSOAS?

a) O pior que pode acontecer: elas não virem.

b) O melhor que pode acontecer: elas aparecerem.

Se ninguém convidar, ninguém virá. Se uma pessoa for convidada, terá o benefício da dúvida: vou ou não vou?

A Lei da Semeadura:

Se você convidar pessoalmente 25 pessoas...

Apenas 15 dirão que aceitam;

Das 15, somente 8 a 10 vão comparecer à célula;

Das 10 pessoas que vierem, apenas 5 vão participar ativamente da célula.

• ONDE ENCONTRAR PESSOAS PARA CONVIDAR?

6 ambientes comuns para convidar pessoas:

1. Na Família.
2. Na Vizinhança.
3. Na Empresa.
4. Na Escola.
5. No Clube.
6. Na Igreja.

• O QUE ACONTECE NA CÉLULA QUANDO LÍDERES E MEMBROS CULTIVAM O HABITO DE CONVIDAR PESSOAS?

a) Convidar pessoas pára o declínio de número de pessoas no grupo.

b) Quando a célula cresce, a disposição e ânimo dos membros se renovam.

c) O habito de convidar, faz as pessoas se sentirem 'responsáveis' pelo grupo.

• ATENÇÃO: EVITE ESSES ERROS!

1. Deixar de saturar o convite com oração

2. Fazer convites que facilitem a pessoa dizer "Não".

Veja se não vai convidar um amigo para a sua célula antes que ele esteja preparado para dizer "sim". Em alguns casos, vá por etapas:

- convide para uma atividade com os filhos.
- convide para uma festa, jantar, aniversário, passeio, etc.
- ore, pedindo sabedoria para a hora certa e maneira certa de convidar alguém.

3. Desistir cedo demais.

- Você convida, a pessoa aceita, mas não vai...voce desiste de convidar.
- Você convida, a pessoa vem uma vez, não aparece mais, você desiste.
- Lembre-se: a **persistência faz a diferença**. Algumas pessoas exigem muita perseverança.
- Há casos em que um 'não' é um passo na direção certa.

4. Falhar em entender o princípio: "6 vezes para fixar na mente".

Corretores de imóveis dizem que são necessários cerca de 6 contatos sólidos para fixar seu nome na mente de clientes em potencial. Também são necessários cerca de 6 contatos do líder de grupo para fixar seu grupo na mente de um membro em potencial.

Conclusão: talvez sejam necessários 6 convites para que o primeiro sim apareça.

5. Deixar de ganhar as 3 VITÓRIAS.

- ⇒ Ganhe a pessoa para você.
- ⇒ Ganhe-a para o seu grupo ou igreja.
- ⇒ Ganhe-a para Cristo.

6. Tentar ser o único que convida, em vez de convidar em 'equipe'.

Convidar se torna mais fácil quando é realizado em conjunto com uma equipe de pessoas., quando existe uma cobertura de oração. Você não precisa fazer tudo sozinho.

7. Deixar de aproveitar as oportunidades emocionais propícias.

Há momentos e experiências que deixam as pessoas mais abertas para assuntos espirituais.

- Morte de um ente querido.
- Mudança para outro bairro, cidade, trabalho ou escola.
- Dificuldades no casamento.
- Problemas familiares.
- Enfermidade grave.
- Desemprego.

Ser um amigo e confortar pessoas que passam por momentos difíceis, pode abrir caminho para o evangelho

8. Usar de Pressão para trazer o convidado.

Há uma lei no mercado de automóveis – quando o carro é muito ruim, o cliente deve ser 'pressionado' a comprar. Quanto melhor o carro, menor a pressão porque o produto fala por si mesmo.

Quanto mais interessante for a célula, mais facilmente o convidado sentirá vontade de conhecer.

COMO DESPERTAR O INTERESSE DOS VISITANTES PARA A CÉLULA

1. Estimule o interesse, crie curiosidade através de comentários como:

- Temos um grupo maravilhoso.
- Deus está respondendo as nossas orações.
- As pessoas do nosso grupo realmente se importam umas com as outras.
- Temos várias pessoas (da sua faixa etária, do seu estado civil, com as mesmas características.)
- Gostaríamos muito ter você com a gente.

2. Declarações que plantam Expectativas.

- Você vai gostar do nosso grupo.
- Você vai se encaixar perfeitamente no grupo.
- Vamos ficar muito felizes em ver você chegar ao nosso encontro.

3. Perguntas que despertam interesse.

- Você gostaria de participar de um grupo em que se estuda a Bíblia semanalmente?
- Temos um grupo que se reúne semanalmente em (tal lugar e tal hora). Você gostaria de conhecê-lo?
- Quero lhe fazer um convite. Seria uma honra ter você em nosso grupo. Será que poderíamos contar com a sua presença?

4. Declarações que mostram o poder do grupo.

- Estivemos orando (pela sua vida, um familiar, seu trabalho, pela sua saúde, etc...)
- As pessoas que visitam o nosso grupo sempre gostam e voltam.

5. Antecipando objeções veladas (medos e ansiedades)

- Você não vai precisar falar, orar, ler a Bíblia, cantar, a não ser que você queira.
- Não precisa se preocupar com que roupa vestir. Ninguém se importa. Eu normalmente uso jeans.
- As crianças também vão e tem um lugar e programa especial para elas. Seus filhos vão gostar muito.
- Se você achar que não deve ir nas próximas reuniões, tudo bem! Vamos respeitar você.
- Normalmente tomamos um lanchinho juntos, no final do encontro.