

O método de Jesus

“Vendo as multidões, teve compaixão delas, porque estavam aflitas e exaustas como ovelhas que não têm pastor.”

Mateus 9.36 · NAA

Bispo Ildo Mello

Leitura prévia: Jo 4.1-42; At 17.16-34; Lc 19.1-10; Jo 3.1-21

PERGUNTAS NORTEADORAS

Três perguntas antes de começar

Se o evangelho é um só, por que Jesus nunca abordou duas pessoas do mesmo jeito?

1

Por onde Jesus começava?

Com a samaritana Ele começou pedindo água. Com Nicodemos, respondendo teologia. Com Zaqueu, convidando-se para almoçar. Há um padrão nisso?

2

Cativar é manipular?

Conquistar a atenção antes de falar é estratégia legítima ou jogo de sedução?

3

Quando calar?

Existe hora de não dizer? Jesus disse que há — e a frase que Ele usou incomoda.

Tese da aula: antes de comunicar é preciso cativar a atenção, e é preciso lidar com sabedoria e sensibilidade com as barreiras e os preconceitos que existem entre o comunicador e a pessoa que está sendo evangelizada. Isso não é técnica de venda: é o que a encarnação nos ensinou.

PARADA 1

Uma cena no ônibus

Vale começar pelo contraexemplo, porque ele é mais comum do que gostaríamos.

Presenciei uma cena, um tanto grotesca, da tentativa de uma irmã de evangelizar um jovem dentro de um ônibus. A senhora falava em alto e bom som para um jovem que se mostrava profundamente incomodado e constrangido com aquela conversa, tanto que ele havia se voltado para a janela dando as costas para a mulher que, insensível a ele, continuava disparando frases destrambelhadamente, num ataque de pura verborragia em sua descuidada tentativa de cumprir a sua parte na Grande Comissão.

Não faltou zelo àquela irmã. Faltou o que Jesus tinha de sobra: a capacidade de perceber a pessoa diante de si. Não basta falar, é preciso primeiro conquistar a atenção. É preciso cativar com amor e simpatia.

O PRINCÍPIO DA ENCARNAÇÃO

Jesus não pregou dos altos céus

Ele não anunciou o Evangelho lá de cima: o seu amor o levou a descer à Terra para se identificar conosco e estar próximo, mostrando verdadeiro amor e conquistando nossa amizade e confiança. Amor, que leva à amizade e a identificar-se com simpatia, mostrando verdadeiro interesse, é a chave para a evangelização.

Jo 1.14; Jo 20.21

PARADA 2

A samaritana: uma aula em sete movimentos

João 4 é o texto mais completo do Novo Testamento sobre abordagem pessoal. Repare que Jesus não chegou despejando um caminhão de boas novas.

MOVIMENTO 1

Ele foi onde ela estava

Jesus “tinha de passar por Samaria” (Jo 4.4) — uma necessidade que não era geográfica, já que os judeus contornavam a região. Encontro não acontece por acaso: alguém precisa mudar de rota.

MOVIMENTO 2

Ele pediu um favor

“Dê-me de beber” (v. 7). Começou colocando-se em posição de necessidade, não de superioridade. Quem pede ajuda desarma; quem chega oferecendo salvação, ameaça.

MOVIMENTO 3

Ele quebrou o preconceito

Judeu falando com samaritana, homem falando com mulher, rabino falando com aquela mulher. Ele sabia dos conflitos entre judeus e samaritanos, e a sua atitude foi, em primeiro lugar, simpática e surpreendente, na direção da quebra dessas barreiras.

MOVIMENTO 4

Ele partiu do conhecido

Da água do poço para a água viva (v. 10-14). Estabeleceu uma ponte do conhecido para o desconhecido, usando o que já estava na mão dela.

MOVIMENTO 5

Ele tocou na ferida sem humilhar

“Vá, chame o seu marido” (v. 16). Não passou pano no pecado, e também não a expôs. A verdade veio, e veio sem desprezo.

MOVIMENTO 6

Ele não fugiu da pergunta difícil

Ela desviou para a controvérsia do monte contra Jerusalém (v. 20). Jesus respondeu de fato — e conduziu a resposta de volta ao essencial: adoração em espírito e em verdade.

MOVIMENTO 7

Ele se revelou

“Eu o sou, eu que falo com você” (v. 26). Toda a conversa caminhava para cá. Cativar não é um fim: é o caminho até o momento de dizer quem Ele é.

Resultado: ela largou o cântaro e virou evangelista da própria cidade (v. 28-30,39). Vinte minutos de conversa bem conduzida alcançaram o que nenhuma pregação de rua alcançaria ali.

PARADA 3

O Areópago: falando com quem não tem Bíblia

Paulo, em Atenas (At 17), mostra a mesma sabedoria e sensibilidade — agora diante de um público que não compartilhava nada da sua bagagem religiosa.

Estando no Areópago repleto de ídolos pagãos, ele anuncia o Evangelho a todos chamando a atenção para um altar que ali se encontrava, dedicado ao “Deus Desconhecido”, e passa a falar em nome desse tal Deus Desconhecido do panteão grego, apresentando-o como Jesus Cristo. É interessante notar também que Paulo chega a mencionar uma frase de um poeta grego (v. 28). Ele sabia estabelecer pontes do conhecido para o desconhecido, como fez Jesus falando a partir da água conhecida para uma água que a mulher samaritana não conhecia.

COM O PÚBLICO JUDEU (AT 13)

Paulo começa pela história de Israel e pelas Escrituras, porque o ouvinte as reconhece como autoridade. Vai direto às promessas cumpridas.

COM O PÚBLICO PAGÃO (AT 17)

Começa pela criação, pela consciência religiosa que eles já tinham e por um poeta que eles liam. Só depois chega ao juízo e à ressurreição.

APLICAÇÃO DIRETA

Qual é o “altar ao deus desconhecido” do seu vizinho?

Pode ser uma inquietação, uma perda, uma pergunta sobre o sentido da vida, uma música que ele ouve, um livro que ele leu. Comece por ali. Ninguém se converte no ponto em que você está: as pessoas começam a caminhar no ponto em que elas estão.

At 17.22-23

Repare também no que Paulo **não** fez: não escondeu o escândalo. Terminou falando de juízo e de ressurreição (v. 30-31), e uns zombaram. Sensibilidade não é diluir a mensagem — é escolher bem o caminho até ela.

PARADA 4

Cinco princípios do método

Destilando o que vimos, sobram cinco convicções que servem para qualquer conversa.

1

Cativar antes de comunicar

A atenção precisa ser conquistada, não exigida. Sem isso, a mensagem correta chega na hora errada e produz o efeito contrário.

2

Partir do conhecido

Água, altar, poeta, profissão, dor. Construa a ponte a partir do terreno onde a pessoa já pisa.

3

Enfrentar o preconceito com surpresa

Jesus rompeu barreiras com um gesto inesperado antes de dizer qualquer verdade. Uma gentileza fora do script vale mais que dez argumentos.

4

Perguntar mais do que afirmar

Jesus fez cerca de trezentas perguntas nos evangelhos. Pergunta convida; afirmação desafia. E a resposta que a pessoa mesma formula é a que fica.

5

Chegar a Cristo

Ponte que não leva a lugar nenhum é só simpatia. Toda a conversa caminha para a revelação de quem Ele é.

E o discernimento de quando não falar. Você nunca verá um exemplo de Jesus falando a pessoas desinteressadas. Ele não “dá as coisas santas aos cães nem lança as pérolas aos porcos” (Mt 7.6) — ou seja, não desperdiça as preciosas palavras do Evangelho. Diante de Herodes, que só queria espetáculo, Jesus não respondeu nada (Lc 23.9). Silêncio também é método, quando a pessoa não busca verdade, e sim diversão ou briga.

PARADA 5

Pessoas diferentes, caminhos diferentes

Três encontros, três estratégias — e o mesmo Cristo no fim.

NICODEMOS · JO 3

O religioso instruído

Veio de noite, com uma pergunta teológica. Jesus não elogiou o currículo: cortou direto no que faltava — “é necessário nascer de novo”. Com quem sabe muito, o caminho costuma ser desarmar a suficiência.

A SAMARITANA · JO 4

A pessoa marcada e evitada

Veio ao meio-dia, sozinha, para fugir das outras mulheres. Jesus começou pedindo um favor e tratando-a como gente. Com quem carrega vergonha, o caminho é a dignidade antes da verdade.

ZAQUEU · LC 19

O rejeitado bem-sucedido

Subiu numa árvore porque queria ver e não ser visto. Jesus o chamou pelo nome e se convidou para a casa dele — diante do escândalo geral. Com quem se sente excluído, o caminho é a mesa.

Conclusão prática: não existe abordagem única. Existe atenção. Antes de decidir o que dizer, pergunte-se: essa pessoa está armada de argumentos, envergonhada, ferida, entediada ou faminta de sentido? A resposta muda o começo da conversa — nunca o seu destino.

PARADA 6

Quatro erros que fecham portas

Todos eles são cometidos por gente sincera. É isso que os torna perigosos.

1

Verborragia

falar sem checar se há alguém ouvindo

A cena do ônibus. O sinal é simples: se a pessoa parou de responder, desviou o olhar ou virou o corpo, a conversa acabou há alguns minutos — e continuar só produz resistência. Pare, peça desculpa pelo excesso se for o caso, e deixe a porta aberta. Vale mais uma frase bem colocada hoje do que um sermão que encerra o assunto para sempre.

2

Jargão de igreja

falar uma língua que o outro não fala

“Aceitar Jesus no coração”, “ser lavado pelo sangue”, “estar debaixo da unção”. Para quem está de fora, isso vai de incompreensível a bizarro. Paulo, em Atenas, citou um poeta grego; não exigiu que os gregos aprendessem hebraico. Traduza — e se não consegue traduzir, é sinal de que você mesmo ainda não entendeu.

3

Ganhar a discussão

vencer o argumento e perder a pessoa

É possível encurralar alguém e sair com a sensação de vitória, tendo garantido que aquela pessoa nunca mais toque no assunto com você. Nosso alvo não é o argumento vencido, é a pessoa conduzida com paciência até Jesus. Quando perceber que a conversa virou disputa, mude o tom: “olha, eu posso estar errado em vários pontos, mas isso aqui mudou a minha vida — posso te contar?”.

4

Tratar gente como alvo

a pessoa vira estatística

Acontece quando o objetivo deixa de ser a pessoa e passa a ser o número, a meta ou a consciência tranquila. As pessoas percebem — sempre. O Pacto de Lausanne criticou justamente a manipulação dos ouvintes por técnicas de pressão e a preocupação exagerada com estatísticas. Se você não teria aquela conversa caso ninguém jamais soubesse dela, o motivo provavelmente está errado.

FIXAÇÃO

Cartões de memorização

PRINCÍPIO	Cativar antes de comunicar	Não basta falar: é preciso primeiro conquistar a atenção, com amor e simpatia. Atenção se conquista, não se exige.
PRINCÍPIO	Ponte do conhecido ao desconhecido	Da água do poço à água viva (Jo 4.10-14); do altar ao Deus desconhecido ao Deus vivo (At 17.23). Comece no terreno onde a pessoa já pisa.
TEXTO-CHAVE	João 4	Sete movimentos: ir onde ela estava, pedir um favor, quebrar o preconceito, partir do conhecido, tocar na ferida sem humilhar, enfrentar a pergunta difícil, revelar-se.
TEXTO-CHAVE	Atos 17.22-31	Paulo parte da religiosidade grega e de um poeta que eles liam — e ainda assim termina em juízo e ressurreição, sem diluir a mensagem.
CONTRASTE	Atos 13 × Atos 17	Com judeus, Paulo começa pelas Escrituras; com pagãos, pela criação e pela consciência. Mesmo evangelho, caminhos distintos.
DISCERNIMENTO	Mateus 7.6	Jesus não lança as pérolas aos porcos: não desperdiça as preciosas palavras do Evangelho com quem busca espetáculo ou briga, e não verdade.
PERFIL	Nicodemos	O religioso instruído: o caminho é desarmar a suficiência (Jo 3.3).
PERFIL	A samaritana	A pessoa marcada e evitada: o caminho é a dignidade antes da verdade (Jo 4.7).
PERFIL	Zaqueu	O rejeitado bem-sucedido: o caminho é a mesa e o nome dito em voz alta (Lc 19.5).
ERRO	Ganhar a discussão	Vencer o argumento e perder a pessoa. O alvo é conduzir com paciência até Jesus, não encerrar o debate.
ERRO	Jargão de igreja	Falar uma língua que o outro não fala. Paulo citou um poeta grego; não exigiu que os gregos aprendessem hebraico.

AVALIAÇÃO

Teste o que você aprendeu

1. Na conversa com a samaritana, o primeiro movimento de Jesus foi:

1. Confrontar o pecado dela
2. Pedir um favor: “dê-me de beber”
3. Apresentar-se como o Messias
4. Explicar a diferença entre judeus e samaritanos

2. No Areópago, a estratégia de Paulo foi:

1. Denunciar a idolatria dos atenienses logo de início
2. Ler as Escrituras hebraicas para o público grego
3. Partir de um altar e de um poeta que eles já conheciam
4. Evitar temas difíceis como juízo e ressurreição

3. A cena da irmã no ônibus ilustra qual erro?

1. Verborragia: falar sem checar se há alguém ouvindo
2. Falta de conhecimento bíblico
3. Medo de falar em público
4. Uso de argumentos filosóficos complicados

4. Sobre Mateus 7.6 (“não lancem as pérolas aos porcos”), a aula entende que:

1. Certas pessoas não devem receber o evangelho por serem indignas
2. O texto se aplica apenas ao contexto judaico do primeiro século
3. Devemos guardar as verdades mais profundas só para os membros da igreja
4. Há momentos de calar, quando a pessoa busca espetáculo ou briga, e não verdade

5. A diferença entre método e manipulação, segundo a aula, está:

1. No preparo do evangelista: quem estuda mais manipula menos
2. No alvo: manipulação usa a pessoa para obter uma decisão; método serve a pessoa para que ela decida de verdade
3. Na quantidade de emoção envolvida na conversa
4. No resultado obtido ao final

Respostas

1. Na conversa com a samaritana, o primeiro movimento de Jesus foi:

Resposta: (b) Pedir um favor: “dê-me de beber”

Colocou-se em posição de necessidade, não de superioridade. Quem pede ajuda desarma; quem chega oferecendo salvação, ameaça.

2. No Areópago, a estratégia de Paulo foi:

Resposta: (c) Partir de um altar e de um poeta que eles já conheciam

Do “Deus Desconhecido” e de um verso grego (v. 23,28) — ponte do conhecido para o desconhecido.

3. A cena da irmã no ônibus ilustra qual erro?

Resposta: (a) Verborragia: falar sem checar se há alguém ouvindo

O jovem virou as costas e ela continuou. Faltou perceber a pessoa diante de si.

4. Sobre Mateus 7.6 (“não lancem as pérolas aos porcos”), a aula entende que:

Resposta: (d) Há momentos de calar, quando a pessoa busca espetáculo ou briga, e não verdade

Jesus nada respondeu a Herodes (Lc 23.9). Silêncio também é método — na hora certa.

5. A diferença entre método e manipulação, segundo a aula, está:

Resposta: (b) No alvo: manipulação usa a pessoa para obter uma decisão; método serve a pessoa para que ela decida de verdade

Por isso Lausanne condena técnicas de pressão e a obsessão por estatísticas, sem condenar a sabedoria de Paulo em 1Co 9.22.

PARA PENSAR E CONVERSAR

Perguntas para reflexão

Pense na última vez em que você tentou falar de Cristo e a conversa não foi bem. Olhando pelos cinco princípios, o que faltou?

Costuma faltar um destes quatro. **Atenção não conquistada:** você começou pela mensagem antes de haver interesse — o assunto entrou como interrupção, não como continuação. **Ponte errada:** você partiu do seu terreno (igreja, Bíblia, vocabulário religioso) em vez do terreno da pessoa. **Preconceito não tratado:** havia uma barreira prévia — a imagem que ela tem dos evangélicos, uma mágoa com igreja, uma experiência ruim — e você falou por cima dela em vez de reconhecê-la. **Pressa:** era hora de perguntar, e você afirmou. Escolha uma dessas quatro e refaça mentalmente a conversa: o que você diria diferente nos dois primeiros minutos? Depois, procure a pessoa de novo. Uma conversa malfeita raramente é o fim; o abandono é.

Um irmão diz que “cativar a atenção” é manipulação, e que devemos apenas pregar a Palavra e deixar o resultado com Deus. Como você responderia?

Concorde com a preocupação legítima: existe manipulação em evangelização, e ela é grave — técnicas de pressão, apelo emocional calculado, criar culpa artificial para arrancar uma decisão. O Pacto de Lausanne condenou isso expressamente. Mas o remédio não é abolir a sabedoria: **a alternativa à sensibilidade não é a pureza, é a insensibilidade**. Mostre os textos: Jesus pediu água antes de oferecer água viva (Jo 4.7,10); Paulo citou um poeta grego para chegar ao Deus vivo (At 17.28); e o próprio Paulo resumiu isso em “fiz-me tudo para com todos, para, por todos os meios, salvar alguns” (1Co 9.22). A diferença entre método e manipulação está no alvo: manipulação usa a pessoa para obter uma decisão; método serve a pessoa para que ela possa decidir de verdade. E lembre que o resultado continua sendo de Deus — cativar a atenção não converte ninguém; quem convence é o Espírito (Jo 16.8).

Para casa e próxima aula

TAREFAS

1) Rer João 4 anotando os sete movimentos e identificar, na sua lista de oikos, uma pessoa para cada perfil: um Nicodemos, uma samaritana e um Zaqueu. 2) Descobrir qual é o “altar ao deus desconhecido” de uma dessas pessoas — a inquietação, a pergunta ou a perda por onde a conversa pode começar. Traga na Aula 5.

AULA 5

O seu testemunho pessoal: como contar a sua história em três minutos, o modelo de Paulo diante de Agripa e por que ninguém pode contestar aquilo que aconteceu com você. **Ir para a Aula 5 →**

Curso de Evangelização · Igreja Metodista Livre do Brasil. Texto redigido com auxílio de inteligência artificial, sob orientação, revisão e responsabilidade editorial do Bispo Ildo Mello.