

A COMUNICAÇÃO, NO COMERCIO E NA FÉ CRISTÃ

Agora quero conversar com você sobre as habilidades um vendedor de loja! — utilizadas em outras profissões, na vida social e até no testemunho da fé cristã.

O vendedor lojista desenvolve algumas competências muito valiosas: comunicação clara, escuta ativa, empatia, persuasão, organização e resiliência. Isso não serve só para vender sapatos ou eletrodomésticos.



Por exemplo: no **atendimento ao cliente**, como em um call center, é preciso paciência e a capacidade de entender o problema de quem está do outro lado da linha. Essas mesmas habilidades ajudam no testemunho cristão, porque ouvir com atenção e falar com amor é essencial para transmitir a mensagem de Cristo.¹

No **trabalho de organizador de eventos**, o vendedor negocia, adapta soluções e mantém a calma. No contexto da fé, isso se traduz na capacidade de se adaptar ao nível de entendimento da pessoa com quem você conversa, sem perder a essência da mensagem bíblica.²

Um **voluntário em ONG** precisa acolher, motivar e inspirar. E o testemunho cristão exige exatamente isso: compaixão genuína, saber se colocar no lugar do outro e oferecer esperança, assim como Jesus fazia.

O **corretor de imóveis** conquista a confiança antes de fechar um contrato. Da mesma forma, no evangelismo, antes de “falar” sobre Deus, é preciso viver de forma coerente, para que a pessoa confie no seu exemplo. Um **líder de equipe** motiva e orienta — e isso é semelhante ao discipulado cristão, onde você caminha junto, encorajando e corrigindo com amor. E o **professor**, que sabe explicar de maneira clara e inspiradora, também nos lembra que anunciar a fé é, em parte, ensinar: mostrar a verdade de Deus COMO EXEMPLO NA PRÓPRIA VIDA de forma que o outro VEJA E compreenda.³

Então, resumindo: o vendedor lojista nos ensina que comunicar bem, ouvir, ter empatia, persistir e viver com integridade não serve só para vender um produto — serve para “vender” a ideia mais preciosa que existe: a esperança em Cristo.

- Essa mensagem responde à pergunta: **Para influenciar uma decisão é preciso mais do que argumentos?**
- Aplicação para sua vida: **A decisão de uma compra é humana, mas a decisão de reconciliação com Deus pela fé de Cristo Jesus somente o Espírito Santo de Deus pode produzir na decisão.**

¹ “³⁰ E, correndo Filipe, ouviu que lia o profeta Isaías e disse: Entendes tu o que lês? ³¹ E ele disse: Como poderei entender, se alguém me não ensinar? **Atos 8:30-31**

² “ E rogou a Filipe que subisse e com ele se assentasse. ³² E o lugar da Escritura que lia era este: Foi levado como a ovelha para o matadouro; e, como está mudo o cordeiro diante do que o tosquia, assim não abriu a sua boca. **Atos 8:31b-32**

³ ³⁶ E, indo eles caminhando, chegaram ao pé de alguma água, e disse o eunuco: Eis aqui água; que impede que eu seja batizado? ³⁷ E disse Filipe: É lícito, se crês de todo o coração. E, respondendo ele, disse: Creio que Jesus Cristo é o Filho de Deus. ³⁸ E mandou parar o carro, e desceram ambos à água, tanto Filipe como o eunuco, e o batizou. **Atos 8:36-38**