

A LOJA SEM VENDEDORES E O “AR” QUE RESPIRAMOS

Nívia e eu estávamos procurando calçado para um de nossos filhos e entramos em uma bonita loja perto da casa onde morávamos. Olhamos a vitrine, gostamos de um modelo e logo já olhamos para os lados para encontrar alguém que pudesse nos atender. Demorou até vermos um vendedor agitado que, até chegar a nós, parou para conversar com mais algumas pessoas que, como nós, precisavam ser atendidas. Depois de muita espera, ele chegou com o produto que procurávamos e, para puxar conversa, perguntei o motivo de tão poucos vendedores. Ele respondeu com uma frase que eu nunca poderia esperar: “estamos cortando despesas”. Ele nem havia terminado de falar a frase e meus olhos começaram a olhar para os lados. Vi um salão enorme, luzes acesas apesar do sol forte e total claridade natural que entrava pelas grandes janelas, ornamentação cara e uma série de outros detalhes que me levaram ao seguinte questionamento: - será que, em uma loja, o vendedor é uma despesa? Fiquei imaginando quantos potenciais compradores já teriam desistido de esperar por um vendedor. Quantas pessoas comprariam apenas uma vez por causa do mau atendimento. E me veio à mente o pobre vendedor, correndo de um lado para o outro e se cansando de uma maneira notável. Se fosse eu – pensei – iria para um lugar menor, ou cortaria outras despesas... Mas, cada um tem uma ideia, um pressuposto e até uma estratégia.

Em tempos de crise econômica todos precisam cortar gastos, economizar em alguma área. A questão é saber o que é um gasto, e diferenciá-lo de investimento bem como daquilo que é primordial à sua organização, família ou negócio. John Maxwell escreveu que não podemos retirar o “ar” de nossas organizações, pois é ele que as mantém vivas. Boas vendas são o “ar” de um comércio. Defina qual é o seu “ar”, pois você dependerá dele para manter o seu negócio. Qualquer organização, negócio ou instituição, literalmente, “respira”. E eu sei bem a importância de respirar. Certa vez, quase morri afogado e percebi, na prática, como é terrível quando não temos “ar” para respirar. A vida depende da respiração e esta depende do “ar”. Não corte o “ar”, para não matar o seu negócio.

Toda igreja corre o risco de fazer exatamente o que o dono daquela loja fez. Para isso acontecer é só perder a noção da missão e do propósito do Corpo de Cristo na terra. Podemos fazer muitos cortes, desde que não diminuam as “vendas”, ou melhor, o progresso missionário e o impacto como sal e luz neste mundo. Nosso “ar” é a adoração, o evangelismo, a compaixão, o amor ao próximo, a comunhão, a edificação e os outros valores descritos na Palavra de Deus. A igreja precisa respirar. Retirar o “ar” da igreja é repetir aqui o que já aconteceu em outros lugares do mundo em que só restaram os prédios onde igrejas se reuniram em um passado não muito distante.

Não importa qual é a dificuldade financeira ou o projeto economicamente agressivo que temos a enfrentar: não podemos cortar o que é primordial à vida da igreja. O que a loja precisa é vender mais e, para isso, o vendedor é importante como o “ar”, é importante para nos manter vivos. Nívia e eu nunca mais voltamos àquela loja e, meses depois, vimos que o inevitável aconteceu: a loja fechou! Que pena! Não correremos o mesmo risco como igreja, pois manteremos os investimentos que nos mantêm “vivos” e iremos até além deles, pois o que queremos é ver vidas sendo salvas e edificadas e um povo todo unido, glorificando o nome de Jesus e testemunhando da transformação que Ele oferece.

Guilherme de Amorim Ávilla Gimenez
Pastor Titular da Igreja Batista Betel
www.prgimenez.net
prgimenez@prgimenez.net