

Invista em pessoas que sejam fiéis
e sejam multiplicadoras



Stanley Oliveira

Diferença básica entre os 4% e os 96%

- Os **96%** investem seu **dinheiro** em coisas que **desvalorizam**, enquanto os **4%** investem seu **dinheiro** em coisas que **multiplicam**.
- Os **96%** colocam seu **dinheiro** em apenas **um pote** e **gastam tudo** o que têm. **Não** fazem **planejamento**.
- Os **4%** nunca fazem **empréstimos** para **consumo pessoal** ou para adquirir **itens a crédito** que **desvalorizam**.

Os 4% distribuem uma **porção significativa** de **dinheiro** para **investir** em coisas que se **multiplicam**.

Diferença básica entre os 4% e os 96%

- Os **96%** investem **tempo, dinheiro e energia** de forma indiscriminada em **pessoas** que **não** são **multiplicadoras**.
- Os **4%** investem a maior parte do seu **tempo e energia** intencionalmente em **pessoas** que sabem **multiplicar** ou tenham o **potencial** de **multiplicação**.

Investir em multiplicadores é um **princípio específico** para aqueles que foram chamados por Deus para **liderar, crescer e edificar** uma organização.

Por que investir em multiplicadores ?

- Quem **serve** o **maior número de pessoas** é o que **mais prospera** (**Mateus 20:25-28**).
- Se **você** está pensando em **abrir um negócio**, tente achar uma **maneira de servir** (alcançar) o **maior número de pessoas**.
- Quanto mais **pessoas** você **aprender a servir**, mais você **prosperará** no **Reino de Deus** e nos **negócios**.
- “E o que da minha parte ouviste através de muitas testemunhas, **isso também transmite a homens fiéis e também idôneos para instruir a outros**” (**2 Tm 2:2**).

Por que investir em multiplicadores ?

- A **atitude correta** de um **servo** é a de **abençoar** e fazer os outros prosperarem, e **não** de **usar** os **outros** para **prosperar**.
- A **maioria busca** apenas **pessoas** que sejam **fiéis**, mas **não** leva em **consideração** a **qualidade da multiplicação**.
- **Resultado**: nenhum crescimento.
- **CASO VERÍDICO**: Por que será que **Dr. John Haggai** é tão **conhecido** em todo o **mundo** por causa do **seu trabalho**? Por que **muitas pessoas** que estão fazendo a mesma coisa **não** são **conhecidas**?

Por que investir em multiplicadores ?

- Durante seus 66 anos de serviço público, **John Edmund Haggai** pastoreou **4 igrejas**, fez **cruzadas evangelísticas** ao redor do mundo e estabeleceu um **programa de liderança avançada** que já tem mais de **100.000 alunos** em **186 países**. Já cruzou os **seis continentes**, **viajou 103 vezes ao redor do mundo** e se encontrou com presidentes de muitos países. Graduado do Instituto Bíblico Moody e da Universidade de Furman, John Haggai foi nomeado "**Aluno do Ano**" no Moody e já recebeu **quatro doutorados honorários**.



Teste para qualificar multiplicadores

- Mateus 25:14-30 (**Parábolas dos talentos**).
- Lucas 19:12-27 (**Parábola das minas**).
- O primeiro **princípio** crítico que vemos na **parábola** é o de **qualificar** seus **candidatos** (**multiplicadores**).
- Nunca dê a um **multiplicador** um talento (**desafio** ou **meta**) sem **estabelecer** uma **data** de **prestação de contas**.
- Em Lucas 19:12-27, apenas **três servos** são **mencionados**. O que aconteceu com os **outros sete**?
Aparentemente, **nada digno** de ser **mencionado**.

O que um líder eficaz precisa fazer ?

- Ter uma **atitude** de **servo** e **desejar** o **bem-estar** **daqueles** que vão **receber** o **benefício** do seu **produto** e **serviço**.
- Trabalhar com **pessoas** que tenham duas **qualidades**: que **sejam fiéis** e **saibam multiplicar**.
- Identificar seus **multiplicadores**, dando-lhes um **teste de qualificação**. Prefira **trabalhar** com **aqueles** que **provam ser fiéis** e sabem **multiplicar**.
- Julgar seus **candidatos** pelos **atos** (resultados), **não** pelas **palavras** ou **boas intenções**.

7 princípios para gerar multiplicadores

- **Tenha uma atitude de servo.** Aquele que serve o maior número de pessoas é o que mais prospera (**Mt 20:25-28**).
- Invista **tempo, dinheiro e energia** em **multiplicadores** que saibam **ensinar** outros a **multiplicar** (**2 Tm 2:2**).
- **Qualifique os multiplicadores**, dando-lhes **minas** (**Lc 19:12-27**).
- **Assegure-se** de dar uma **data** de **prestação de contas** a cada **pessoa** e, nessa data, verifique o que cada um fez.
- Se o **candidato** for **fiel à mina** e **apresentar** um **potencial** para **multiplicação**, **empregue-o** e **invista** lentamente nele.

7 princípios para gerar multiplicadores

- Se o **candidato** for **fiel à mina** e já consegue **multiplicá-la** até a **data de prestação de contas**, **alegre-se** e **invista bastante** nele.
- Se o **candidato** tiver **enterrado** a **mina** com **apenas** uma **desculpa** no **dia** da **prestação de contas**, **tire** a **mina** dele e **entregue-a** a **quem** souber **multiplicar**. Não invista naquele que escondeu a mina.

Lições aprendidas

- A maioria das pessoas **não** é multiplicadora.
- O **desejo** e a **habilidade** de **multiplicar** são **qualidades de liderança**.
- **Nem todos** são **chamados** para ser **líderes** ou **multiplicadores**.
- Se **você** foi **chamado** para **liderar**, você precisa **saber** como **recrutar pessoas**, **treiná-las**, **liberar** e **ensinar** outros **multiplicadores**.