



LAIR RIBEIRO

lair.ribeiro@gazetanews.com

Médico, com mestrado em cardiologia, e palestrante internacional, tendo se apresentado em mais de 20 países. É autor de vários livros que se tornaram best sellers.

Ideologia do ganha-ganha

Na vida, você tem duas opções: ou acredita que o Universo é escasso e não há o bastante para todos ou que ele é potencialmente abundante e há o suficiente para todos. Essa escolha é fundamental para definir a sua posição no mercado.

Se optar pela escassez, você estará jogando o jogo do ganha-perde. Esse jogo está com os dias contados, e, mesmo quem está ganhando, sempre acaba perdendo.

Se optar pela abundância, você entra em um jogo muito mais interessante e promissor, cuja regra básica é a seguinte: “Para eu ganhar, você não precisa perder, a não ser que você insista. Aí, o problema é seu.”

A história dos dois ladrões

A dinâmica do jogo da vida é muito fácil de ser entendida a partir dessa história:

Era uma vez dois ladrões romanos, Augusto e Júlio, que foram presos e condenados à morte. Durante o interrogatório e julgamento, um acusava o outro do



crime e jurava a sua própria inocência. O imperador, mesmo querendo executar os dois, decidiu fazer isso de forma a proporcionar distração para a população romana. Ele estabeleceu que os ladrões ficariam em celas separadas, sem se comunicar um com o outro, e que cada um receberia uma moe-

da romana para, no próximo domingo, participar de um jogo com as seguintes regras:

Duas “caras”: ambos serão perdoados e libertados.

Uma “cara” e uma “coroa”: quem apresentar “coroa” será libertado e receberá um quilo de ouro, e quem apresentar “cara”

será executado.

Duas “coroas”: ambos serão executados

No domingo seguinte, ambos foram chamados diante de dez mil pessoas. Depois de abrirem as mãos e revelarem a face da moeda escolhida, os dois ladrões foram jogados aos leões!

Moral da história

Sabe o que aconteceu? Eles não jogaram o jogo do ganha-ganha. Se tivessem jogado, ambos teriam apresentado “cara” e seriam perdoados e libertados. Contudo, como estavam separados, nenhum confiou que o outro tomaria essa decisão. Por outro lado, a tentação de ser libertados e ainda ganhar um quilo de ouro, levou os dois a escolher “coroa”. Resultado: ambos foram execu-

tados.

Na vida, assim como nessa história, tanto o ganha-perde quanto o perde-ganha acabam-se deteriorando para o perde-perde. Portanto, ganha-ganha é o único jogo a ser jogado. Para que isso ocorra, é necessário desenvolver a confiança mútua.

Estabelecendo confiança

A confiança mútua é estabelecida a partir de três parâmetros básicos: sinceridade, competência e história pregressa.

Sinceridade

O que a pessoa fala em público é o que ela fala em particular? O que ela fala com uma pessoa é a mesma coisa que ela fala com outra?

Competência

A pessoa tem capacidade de fazer o que está dizendo que vai fazer? Lembre-se de que o inferno está cheio de pessoas com boas intenções!

História pregressa

Como a pessoa se comportou no passado, em situações similares.



Geralmente o leão corre atrás de quem dá motivos ou marca bobeira!



A tranquilidade de um Imposto de Renda bem feito custa menos do que você imagina!

Income Tax na Business Choice!

20 anos de experiência na Flórida, com um grande diferencial:

NUNCA TIVEMOS NENHUM CLIENTE AUDITADO!

Imposto de Renda | Abertura de Empresa | Contabilidade | Relatórios financeiros
Relatórios anuais | Payroll | Auditoria, representação junto ao IRS
Planejamento Tributário Brasil x USA | Abertura de empresas para compra de imóveis

businesschoice[™]
tax experts

954 782.1829 | BChoiceTax.com
1369 East Sample RD, Pompano Beach, FL 33064