

12 de novembro

Moedas de Madeira

No início deste século, as moedas de madeira se tornaram muito comuns em algumas lojas dos Estados Unidos. Eram pequenos discos de madeira com uma ilustração de alguém de um lado - geralmente um índio americano - e o nome da loja estampado do outro lado. Funcionavam basicamente como os cupons de hoje em dia: os clientes recebiam um certo número de moedas de madeira pela compra que faziam, de acordo com o valor da mesma. Depois trocavam as moedas de madeira por certos produtos da loja.

Demorava bastante tempo para que alguém colecionasse moedas de madeira em número suficiente para trocar por algo de valor. E o que muitos compradores não percebiam, é que nessas lojas, os preços eram mais altos que quaisquer outras lojas que não ofereciam as moedas de madeira. Os clientes achavam que estavam ganhando algo de graça, e muitos deles só compravam ali. Posteriormente ficou claro para todos que o esquema das moedas de madeira só beneficiava o dono da loja.

Esse é um bom conselho para nós também. Não siga a multidão cegamente, porque a multidão nem sempre sabe o que é melhor. A multidão pode fazer com que você se meta em encrencas. Uma das lições envolvidas no crescimento é aprender a usar a inteligência para tomar decisões inteligentes, mesmo quando nenhuma outra pessoa toma a decisão certa. Foi preciso apenas uma pessoa para descobrir a falcatrua das moedas de madeira. Essa pessoa pensou no assunto e depois contou suas conclusões a alguém. A notícia se espalhou, e, em pouco tempo, todos ficaram mais sábios e começaram a tomar boas decisões. O resultado foi que as moedas de madeira não foram mais usadas.

É preciso coragem para pensar por si mesmo. É preciso apenas uma pessoa para mudar a situação de muitas outras pessoas. Leia o que a Bíblia diz em I Timóteo 4:12: "Não deixe que ninguém o despreze por você ser jovem. Mas, para os que crêem, seja exemplo na conversa, na conduta, no amor, na fé e na pureza."

Presidentes de grandes empresas, aliás, quaisquer pessoas em posições de responsabilidade, acabaram chegando a essas posições porque aprenderam a tomar decisões responsáveis.

NANCY