

*"Os grandes navegadores
devem sua reputação aos
temporais e tempestades."*

Epicuro

CRESCER

Ano VI - Nº 218 • 08 de abril de 2009

O CRESCER é uma publicação do Setor de Comunicação da 

Os desafios da vida!

Os japoneses sempre adoraram peixe fresco. Porém, as águas perto do Japão não produzem muitos peixes há décadas.

Assim, para alimentar a sua população, os japoneses aumentaram o tamanho dos navios pesqueiros e começaram a pescar mais longe do que nunca. Quanto mais longe os pescadores iam, mais tempo levava para o peixe chegar. Se a viagem de volta levasse mais do que alguns dias, o peixe já não era mais fresco. E os japoneses não gostaram do gosto destes peixes. Para resolver este problema, as empresas de pesca instalaram congeladores em seus barcos. Eles pescavam e congelavam os peixes em alto-mar. Os congeladores permitiram que os pesqueiros fossem mais longe e ficassem em alto mar por muito mais tempo.

Os japoneses conseguiram notar a diferença entre peixe fresco e peixe congelado e, é claro, eles não gostaram do peixe congelado.

Então, as empresas de pesca instalaram tanques de peixe nos navios pesqueiros. Eles podiam pescar e enfiar esses peixes nos tanques, como 'sardinhas'. Depois de certo tempo, pela falta de espaço, eles paravam de se debater e não se moviam mais. Eles chegavam vivos, porém cansados e abatidos.

Infelizmente, os japoneses ainda podiam notar a diferença do gosto.

Por não se mexerem por dias, os peixes perdiam o gosto de frescor.

Os consumidores japoneses preferiam o gosto de peixe fresco e não o gosto de peixe apático. Como os japoneses resolveram este problema?

Como eles conseguiram trazer ao Japão peixes com gosto de puro frescor?

Se você estivesse dando consultoria para a empresa de pesca, o que você recomendaria?

Antes da resposta, leia o que vem abaixo:

Quando as pessoas atingem seus objetivos - tais como: quando encontram uma namorada (o)/esposa (o) maravilhosa (o), quando começam com sucesso numa empresa nova, quando pagam todas as suas dívidas, ou o que quer que seja, elas podem perder as suas 'paixões'. Elas podem começar a pensar que não precisam mais trabalhar tanto, amar tanto, esforçar-se tanto, então, relaxam. Elas passam pelo mesmo problema dos ganhadores de loteria, que gastam todo seu dinheiro no 'relaxamento' do estado, o mesmo problema de herdeiros, que nunca crescem e produzem, e de donas-de-casa, entediadas, que ficam dependentes de remédios de tarja preta. Para esses problemas, e inclusive no caso dos peixes dos japoneses, a solução é bem simples. L. Ron Hubbard observou, no começo dos anos 50:

‘O homem progride, estranhamente, somente perante a um ambiente desafiador’.

Quanto mais inteligente, persistente e competitivo você é,

mais você gosta de um bom problema. Se seus desafios estão de um tamanho correto e você consegue, passo a passo, conquistar esses desafios, você fica muito feliz. E grande perante você mesmo. Você pensa em seus desafios e se sente com mais energia. Você fica excitado e com vontade de tentar novas soluções.

Você se diverte. Você fica vivo!

Para conservar o gosto de peixe fresco, as empresas de pesca japonesas ainda colocam os peixes dentro de tanques, nos seus barcos. Mas, elas também adicionam um pequeno tubarão em cada tanque. O tubarão come alguns peixes, mas a maioria dos peixes chega 'muito vivo'. E fresco no desembarque.

Tudo porque os peixes são desafiados, lá nos tanques.

Portanto, como norma de vida, ao invés de evitar desafios, pule dentro deles. Massacre-os. Curta o jogo. Se seus desafios são muito grandes e numerosos, não desista, se reorganize! Busque mais determinação, mais conhecimento e mais ajuda. Se você alcançou seus objetivos, coloque objetivos maiores. Uma vez que suas necessidades pessoais ou familiares forem atingidas, vá ao encontro dos objetivos do seu grupo, da sociedade e, até mesmo, da humanidade. Crie seu sucesso pessoal e não se acomode nele. Você tem recursos, habilidades e destrezas para fazer a diferença.

'Ponha um tubarão no seu tanque' e veja quão longe você realmente pode chegar.