

COMPRANDO CARO

Oyassama ensinou:

“Os comerciantes devem comprar caro e vender barato.”

*Episódios da Vida de Oyassama,
Episódio 165. Comprando caro*

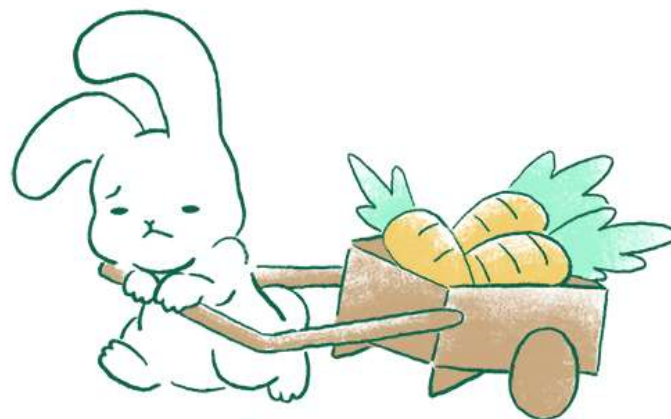
Uma cartomante diz:

“Quando atendo um cliente, fixo o meu olhar nele e sussurro em voz baixa dizendo-lhe: Você tem feito muito pelos outros. Mesmo assim, ninguém lhe dá o devido valor. Você se sente insatisfeito, não é?”

Então, a maioria dos clientes responde:

“Isso mesmo. Apesar de todo trabalho e esforço, o que ganho não é condizente com o meu cargo. Sinto que estou sendo tratado injustamente. Você acertou em cheio, apenas olhou para mim e me disse isso”.

Posso facilmente conquistar a confiança dos meus clientes assim. Na verdade, acho que a maioria dos meus clientes está recebendo o devido valor pelos seus esforços.



Temos a tendência de não esquecer o que fizemos pelos outros e esquecer o que fizeram por nós.

Podemos até persuadi-las, para que se sintam em dívida conosco, quando falamos sobre o que fizemos, e esquecemos rapidamente a gentileza que fizeram por nós.

Isso pode causar um atrito nos relacionamentos.

A questão é se pode ter um olhar imparcial para si mesmo e para os outros. Na verdade, é ter uma harmonia, que não desvaloriza o próprio trabalho e valoriza o trabalho dos outros.

Sem desmerecer o próprio trabalho, podemos trabalhar com todo afinco. Se valorizarmos o trabalho dos outros, crescerá o sentimento de gratidão e até virão a sorrir.

A instrução de *Oyassama* expressa na linguagem dos negócios - os comerciantes devem comprar caro e vender barato - é importante para todos nós.

