

INFORME SICOMÉRCIO

PUBLICAÇÃO DO SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE BARRA MANSA, QUATIS E RIO CLARO
ANO 1 | EDIÇÃO 14 | OUTUBRO 2020

Uma boa maneira de ter sucesso falhando

Por Magno Andrade - Advogado, Economista e Consultor Empresarial

Pessoas que chegaram ao sucesso dificilmente passaram pela vida sem erros e decepções. É a capacidade de levantar de um tombo, atravessar dificuldades e lidar com frustrações que diferencia as pessoas que continuam seguindo em frente daqueles que desistem pelo caminho.

Perder, levar um não, errar, pode frustrar no curto prazo, mas se você consegue aprender algo com a experiência e seguir tentando está em um bom caminho. Já desistir pode doer menos e ser mais confortável no curto prazo, mas pode trazer aquela frustração, que é comum ver no olhar de algumas pessoas que desistiram e passaram a vida com o gosto do sonho inacabado. É melhor tentar e perder do que nunca ter tentado. É preferível errar tentando a nunca ter tentado.

É por isso que, ao ler uma matéria, me senti na obrigação de compartilhar a ideia com vocês. É uma daquelas ideias tão boas e simples que merecem ser divulgadas.

Tudo começou quando o americano Jia Jiang, dono de uma startup chamada Hooplus, recebeu um “não” de um grande investidor que ele vinha cortejando. Com as esperanças depositadas nesse investimento, a dor da

rejeição foi tanta que ele resolveu fazer algo a respeito.

Em sua Terapia da Rejeição, o empreendedor se comprometeu a fazer 100 pedidos absurdos a desconhecidos, filmar tudo e colocar na internet. Para você achar na rede é só colocar no site buscador: o que aprendi em 100 dias de rejeição.

Ele chama atenção para sua primeira rejeição que aconteceu quando ele tinha seis anos de idade, ainda na escola e o acompanhou por muito tempo.

O que também é importante observar é o modo como o próprio Jia vai se sentindo mais tranquilo com as rejeições que recebe. Isso é perceptível para quem vê os seus vídeos, mas ele mesmo se descreve como mais relaxado, usando humor e insistindo mais ao longo do tempo.

Como alguém que escreve sobre liderança e motivação, não posso deixar de admirar esse empreendedor e desafiar a você, leitor, a fazer a sua própria experiência. Afinal, se um dos melhores modos de aprender é fazendo, a Terapia da Rejeição é um belo modo de aprender a levar um “não” e não se deixar abater. Faça uma lista de pedidos, não agressivos e dentro da ética, e saia por aí levando “não”. Garanto que será um belo aprendizado.

“Embora o mundo seja cheio de sofrimento, ele também é cheio de superação” Hellen Keller



O SINDPASS QUE REÚNE AS EMPRESAS DE TRANSPORTE COLETIVO DA REGIÃO SUL FLUMINENSE, GERA MILHARES DE EMPREGOS DIRETOS E INDIRETOS, CONTRIBUINDO COM A ECONOMIA REGIONAL, TRANSPORTANDO COM QUALIDADE E SEGURANÇA, ACESSIBILIDADE, PREOCUPAÇÃO COM O MEIO AMBIENTE, BILHETAGEM ELETRÔNICA PRÓPRIA, COLABORANDO PARA UMA MELHOR MOBILIDADE URBANA NA REGIÃO SUL FLUMINENSE E COSTA VERDE.

WWW.SINDPASS.COM.BR



(24) 98801-1111



sicomerciobm



sicomerciobm



www.sicomerciobm.com.br