

Esse será sempre rico

Post (0198)



Uma moça enviou um e-mail a uma revista financeira, pedindo dicas sobre “como arrumar um marido rico”. Contudo, mais inacreditável que o “pedido” da moça, foi à disposição de um rapaz que, muito inspirado, respondeu à mensagem, de forma bem fundamentada.

Mensagem/e-mail da MOÇA:

- Sou uma garota maravilhosamente linda, de 25 anos, e bastante articulada, de fino trato. Estou querendo me casar com alguém que ganhe no, mínimo, meio milhão de dólares por ano. Tem algum homem que ganhe 500 mil ou mais neste site?
- Já namorei homens que ganham entre de 200 a 250 mil, mas não consigo passar disso, e 250 mil por ano não vão me fazer morar em Central Park West.
- Conheço uma mulher (da minha aula de ioga) que casou com um banqueiro e vive em Tribeca! E ela não é tão bonita quanto eu, nem é tão inteligente.
- Então, o que ela fez que eu não fiz? Qual a estratégia correta? Como eu chego ao nível dela? Bjs-Rafaela.

Mensagem/resposta do RAPAZ:

- Li sua consulta com grande interesse, pensei com cuidado no seu caso e fiz uma análise da situação. Primeiramente, eu ganho mais de 500 mil por ano. Portanto, não estou tomando o seu tempo à toa. Isto posto, considero os fatos da seguinte forma:
- Visto da perspectiva de um homem como eu (que tenho os requisitos que você procura), o que você oferece é simplesmente um péssimo negócio.
- Eis o por que: deixando as firulas de lado, o que você sugere é uma negociação simples, proposta clara, sem

entrelinhas. Você entra com sua beleza física e eu entro com o dinheiro. Mas tem um problema. Certamente, com o tempo a sua beleza vai diminuir e um dia acabar, ao contrário do meu dinheiro que, com o tempo, continuará aumentando. Assim, em termos econômicos, você é um ativo sofrendo depreciação e eu sou um ativo rendendo dividendos. E você não somente sofre depreciação, mas também uma depreciação progressiva, ou seja, sempre aumenta!

– Explicando: você tem 25 anos hoje e deve continuar linda pelos próximos 5 ou 10 anos, mas sempre um pouco menos a cada ano. E no futuro, quando você se comparar com uma foto de hoje, verá que virou um caco. Isto é, hoje você está em ‘alta’, na época ideal de ser vendida, mas não de ser comprada.

– Usando o linguajar de Wall Street, quem a tiver hoje deve mantê-la como ‘trading position’ (posição para comercializar) e não como ‘buy and hold’ (comprar e reter), que é o casamento, para o qual você se oferece...

– Portanto, casar com você não é um bom negócio a médio/longo prazo! Mas alugá-la, sim!

– Assim, em termos sociais, um negócio razoável a se cogitar é namorar. Cogitar, mas já cogitando, e para certificar-me do quão ‘articulada, com classe e maravilhosamente linda’ seja você, eu, na condição de provável futuro locatário dessa ‘máquina’, quero tão somente o que é de praxe: fazer um ‘test drive’ antes de fechar o negócio.

– Podemos marcar? Bjs-Stephert.

Texto de autor desconhecido – estava rolando na internet -NG Canela – Fevereiro de 2013

Empatia

Post (0197)



As pessoas se preocupam em ser simpáticas, mas pouco se esforçam para ser empáticas, e algumas talvez nem saibam direito o que o termo significa. Empatia é a capacidade de se colocar no lugar do outro, de compreendê-lo emocionalmente. Vai muito além da identificação. Podemos até não sintonizar com alguém, mas nada impede que entendamos as razões pelas quais ele se comporta de determinado jeito, o que o faz

sofrer, os direitos que ele tem.

Nada impede?

Foi força de expressão. O narcisismo, por exemplo, impede a empatia. A pessoa é tão autofocada, que para ela só existem dois tipos de gente: os seus iguais e o resto, sendo que o resto não merece um segundo olhar. Narciso acha feio o que não é espelho.

Ele se retroalimenta de aplausos, elogios e concordâncias, e assim vai erguendo uma parede que o blindava contra qualquer sentimento que não lhe diga respeito. Se pisam no seu pé, reclama e exige que os holofotes se voltem para essa agressão gravíssima. Se pisarem no pé do outro, é porque o outro fez por merecer.

Afora o narcisismo, existe outro impedimento para a empatia: a ignorância. Pessoas que não circulam, não possuem amigos, não se informam, não leem, enfim, pessoas que não abrem seus horizontes tornam-se preconceituosas e mantêm-se na estreiteza da sua existência. Qualquer estranho que possua hábitos diferentes será criticado em vez de respeitado.

E afora o narcisismo e a ignorância, há o mau-caratismo daqueles que, mesmo tendo o dever de pensar no bem público, colocam seus próprios interesses acima do de todos, e aí os exemplos se empilham: políticos corruptos, empresários que só visam ao lucro sem respeitar a legislação, pessoas que “compram” vagas de emprego e de estudo que deveriam ser conquistadas através dos trâmites usuais, sem falar em atitudes prosaicas como furar fila, estacionar em vaga para

deficientes, terminar namoros pelo Facebook, faltar compromissos sem avisar antes, enfim, aquelas “coisinhas” que se faz no automático sem pensar que há alguém do outro lado do balcão que irá se sentir prejudicado ou magoado.

É um assunto recorrente: precisamos de mais gentileza etc. e tal. Para muitos, puxar uma cadeira para a moça sentar ou juntar um pacote que alguém deixou cair, basta. Sim, somos todos gentis, mas colocar-se no lugar do outro vai muito além da polidez e é o que realmente pode melhorar o mundo em que vivemos. A cada pequeno gesto diário, a cada decisão que tomamos, estamos interferindo na vida alheia. Logo, sejamos mais empáticos do que simpáticos.

Ninguém espera que você e eu passemos a agir como heróis ou santos, apenas que tenhamos consciência de que só desenvolvendo a empatia é que se cria uma corrente de acertos e de responsabilidade – colocar-se no lugar do outro não é uma simples gentileza que se faz, é a solução para sairmos dessa barbárie disfarçada e sermos uma sociedade civilizada de fato.

Texto de Martha Medeiros – publicado originalmente na ZH de 30/01/2013 – NG Canela – Fevereiro de 2013