

Histórias revelam atitudes

Leia atentamente o texto abaixo onde Michael Dell conta uma história de infância.

"O pai do meu melhor amigo era um colecionador de selos bastante ávido; agora, naturalmente, eu e meu amigo também queríamos fazer colecionadores de selos. Para financiar meu interesse em selos, consegui um emprego como garoto-d'água em um restaurante chinês a duas quadras da minha casa. Comecei a ler revistas de selos apenas por diversão e logo comecei a perceber que os preços estavam subindo. Em pouco tempo, meu interesse em selos começou a mudar da alegria de colecionar para a ideia de que havia algo aqui que minha mãe, uma corretora de bolsa de valores, teria denominado "uma oportunidade comercial". . .

"Eu estava prestes a embarcar em um dos meus primeiros empreendimentos comerciais. Primeiro, consegui um monte de gente na vizinhança para entregar seus selos. Anunciei os "Selos da Dell" no Linn's Stamp Journal, o diário comercial do dia. E então eu digitei, com um dedo, um catálogo de doze páginas. . . e enviei os que entraram em contato. Para minha surpresa, ganhei US \$ 2000. E aprendi uma lição poderosa e precoce sobre..."

Selecione a opção que melhor reflete a ideia que Michael Dell quer passar com esta história.

Selecione uma alternativa

A As recompensas de eliminar o intermediário.

B Ir atrás dos seus sonhos.

C O poder da mídia para divulgar produtos.

D Sempre contar com os amigos para colaborar.