
John Milton Fogg

O MELHOR
PROFISSIONAL DE
NETWORK
MARKETING
DO MUNDO



John Milton Fogg

**O MELHOR
PROFISSIONAL DE
NETWORK
MARKETING DO
MUNDO**

tradução de
Maria Clara de Biase



EDITORA RECORD
RIO DE JANEIRO • SÃO PAULO

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

F69m Fogg, John Milton
O melhor profissional de network marketing do mundo / John Milton Fogg; tradução Maria Clara de Biase. – Rio de Janeiro: Record, 1998.

Tradução de: The greatest networker in the world
ISBN 85-01-05322-8

1. Marketing de rede. I. Título.

98-1553

CDD - 658.84

CDU - 658.84

Título original norte-americano
THE GREATEST NETWORKER IN THE WORLD

Copyright © 1997 by John Milton Fogg
Copyright da tradução © 1998 by Distribuidora Record de Serviços de
Imprensa S.A.

Tradução da edição americana publicada mediante acordo com
Prima Publishing

Todos os direitos reservados.
Proibida a reprodução, no todo ou
em parte, através de quaisquer meios.

Direitos exclusivos de publicação em língua portuguesa para o Brasil
adquiridos pela
DISTRIBUIDORA RECORD DE SERVIÇOS DE IMPRENSA S.A.
Rua Argentina 171 – 20921-380 Rio de Janeiro, RJ – Tel.: 585-2000
que se reserva a propriedade literária desta tradução

Impresso no Brasil

ISBN 85-01-05322-8

PEDIDOS PELO REEMBOLSO POSTAL
Caixa Postal 23.052 – Rio de Janeiro, RJ – 20922-970

Este livro foi composto na tipografia *Goudy* em corpo 11/15 e impresso
em papel off-set 75g/m² no Sistema Cameron da Divisão Gráfica
da Distribuidora Record

Dedicatória

À parceria no trabalho e aos parceiros que mais me
deram autonomia no mundo.

Susan Fogg e John Mann

...Nós entramos no restaurante com o maître e o Melhor do Mundo parecendo ser ótimos amigos; e notei trocas de sorrisos constantes entre meu anfitrião e muitos garçons e clientes. Quando nos sentamos, observei:

— Você certamente vive em um mundo diferente do meu.

— Como assim? — perguntou ele.

— Bem, as pessoas são todas sorrisos para você, cordiais e amistosas... parece que conhece todos e todos o conhecem e estimam. É o dono deste lugar ou algo no gênero?

Outra grande risada. Eu estava ficando um pouco menos constrangido com aquilo.

— Diga-me — perguntou ele —, o que está presente para você quando “esses sorrisos e essa cordialidade”, como diz, estão ocorrendo?

Que pergunta!

— Presente? — perguntei. — O que quer dizer?

— O que há aqui, como no ar que nos cerca. O que nota que está presente para você?

Respirei profundamente. Também estava me acostumando com seu modo único de fazer perguntas. Então respondi, pensativo:

— Sinto inveja. E curiosidade. Quero saber como posso fazer a minha vida ser assim.

— Diga-me — perguntou ele, aproximando-se e olhando em meu rosto de forma direta mas não ameaçadora —, como realmente quer que a sua vida seja?...

Sumário

1. O Fim	9
2. Para Falar a Verdade	23
3. O Segredo Revelado	29
4. A Tela de Cinema.....	35
5. Um Objetivo Maior do que a Vitória	41
6. Ensinando o que é Ensinado às Crianças.....	53
7. Fazendo as Perguntas Certas	61
8. O Hábito de Ser Você.....	67
9. A Governanta do Dono da Casa	79
10. Encontros com a Liberdade.....	91
11. Hábitos de Descrença	103
12. Imagens de Crença	111
13. Ensinando a Professores.....	123
14. Qual É o Seu Próximo Passo?	135
15. O Começo	141
<i>Epílogo</i>	151
<i>Sobre o Autor</i>	156
<i>Agradecimentos</i>	159

CAPÍTULO UM

O Fim

Nunca me esquecerei da noite em que conheci o Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo. Aquela também foi a noite (como desde então ouvi muitos profissionais bem-sucedidos do ramo dizer) em que minha vida mudou para melhor — para sempre!

Em primeiro lugar, suponho que deveria lhes contar como estava a minha vida naquele ponto.

Eu me envolvera com essa empresa de network marketing em particular há pouco mais de quatro meses, e o negócio não ia muito bem. Na verdade, estava parecendo uma piada de mau gosto.

Os produtos eram ótimos — todos aqueles que os usavam concordavam com isso. Mas era humanamente impossível fazer alguém se interessar por minha oportunidade de negócio. Eu trabalhava trinta horas por semana em regime de meio expediente — todas as noites e a maioria dos fins de semana —,

e o que tinha para prová-lo era um ganho total de 150 a 200 dólares por mês!

Como eu dizia: “Ah! Ah!”

Já fizera as contas: meu negócio promissor estava me rendendo a bela soma de US\$1,56 por hora — *brutos!* Meus filhos haviam se tornado estranhos. Minha mulher estava desiludida e tão distante que bem poderia ter vivido no Alasca! Claramente, esse negócio de network marketing não era para mim, e tampouco eu, para ele.

Eu havia me decidido. Aquela reunião era a minha última chance.

O salão do hotel estava apinhado, como sempre. Quando entrei, notei um grupo particularmente grande de pessoas reunidas ao redor de alguém na parte principal do salão. Chamei para um canto uma distribuidora que havia conhecido antes, apontei para o grupo e perguntei:

— Quem é o homem que está cercado por todas aquelas pessoas?

— Ah — disse ela —, é o Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo... gostaria de conhecê-lo?

— É claro que sim — respondi. Ela me levou até lá.

O homem no meio do grupo era extraordinariamente belo — aparentava ter quarenta e poucos anos e usava roupas elegantes, contudo discretas. Era claramente bem-sucedido.

Ele usava roupas caras: terno inglês com casas de botões verdadeiras, grande gravata com motivos florais e um lenço no bolso superior discreto mas visivelmente combinando com o tom de vinho da gravata... e sim, lá estava o Rolex Oyster de ouro que eu esperava, espreitando sob o punho com abotoaduras de sua camisa.

Percebi que havia um monograma no punho, mas o bordado era da mesma cor da camisa. Um sutil toque de classe, disse para mim mesmo.

Naquele exato momento houve uma pequena brecha na multidão ao redor do homem, e minha amiga me puxou para “dentro do círculo”. O Melhor do Mundo estava ouvindo atentamente o que dizia uma mulher bem na minha frente, quando nossos olhares se cruzaram. Ele colocou uma das mãos sobre o ombro da mulher e lhe pediu licença por um minuto. Então olhou diretamente para mim, estendeu-me a mão e disse com uma cordialidade tão grande, que me chocou:

— Olá. Estou realmente feliz em vê-lo. — Ele me disse o seu nome e perguntou o meu.

Normalmente digo o meu nome com desembaraço. Mas não dessa vez. Eu o balbuciei — de fato *gaguejei*, o que não fazia havia 25 anos. Seu aperto de mão tornou-se um pouco mais forte e ele perguntou:

— Como está passando?

Eu disse algo convencional — não consigo me lembrar exatamente o que. Algo como: “Bem, obrigado.” E ele perguntou:

— Isso é *realmente* verdade?

Antes de ter tempo para pensar em um modo gentil de evitar sua pergunta, vi-me dizendo-lhe como eu *realmente* estava passando. Ele me ouviu de um modo como ninguém jamais me havia ouvido. De fato, *senti* que estava me ouvindo. Aquilo foi, bem... *físico*.

Surpreendente!

Contei-lhe como ia o meu negócio — e a minha vida. Tudo foi posto na mesa. E disse-lhe que aquela era a minha

última reunião, que não tinha sido feito para o network marketing. Acho que minhas palavras foram: “Simplesmente não dou para isso.” O homem sorriu, e subitamente percebi que ainda segurava a minha mão. Naquele exato momento apertou-a de novo e perguntou:

— Você teria algum tempo depois da reunião para gastar comigo?

Antes dos meus lábios proferirem o “não” defensivo seguido por uma desculpa, eu me ouvi dizendo:

— Caramba, isso seria ótimo.

“Caramba...” — eu falara igual a um adolescente.

Ele sorriu de novo. Agradeceu-me. Disse que me veria depois da reunião, voltou-se para a mulher com quem estivera falando, caminhou, conversou com ela e se sentou na frente do salão, quase à direita do palco.

Eu me sentei bem atrás, no que se tornara o “meu” lugar. Era, descobriria depois, um lugar em minha “zona de conforto”. Um lugar para me esconder — e eu sabia disso.

Quando a parte formal da reunião terminou e os grupos de novos distribuidores e seus patrocinadores estavam indo embora juntos, o homem veio na direção do cabide para paletós, ao lado do qual eu estava em pé. Sorriu-me com a mesma cordialidade de antes. Apontei para o seu rosto sorridente e disse:

— Sabe de uma coisa? Se eu descobrisse um modo de empacotar esse seu sorriso, teria o produto perfeito. Ficaria rico em poucas semanas!

Sua risada veio tão repentinamente e ecoou tão alta no salão, que todos que ainda estavam ali se viraram para nos olhar. Fiquei muito constrangido.

— Essa foi ótima! — exclamou. — Obrigado! É um belo sorriso, não é? Eu mesmo o criei... dente por dente. Ele não foi sempre assim.

“Sim — continuou. — Eu me orgulho desse sorriso. — E ostentou um sorriso ainda mais largo do que o anterior. — A sensação é ótima também!

“Venha — disse ele, pegando-me pelo braço e caminhando em direção à porta. — Vamos tomar um café e comer alguma coisa. Você já jantou?

Respondi que tinha comprado às pressas um saquinho com castanhas antes da reunião.

— Misturadas com nozes? — perguntou.

— Algo assim — respondi. — Eu o comprei na loja de variedades do andar de baixo.

— Já jantei lá — disse. — A comida e o serviço não são muito bons. O cardápio é limitado, e bastante caro também. — E riu. — Sabe, o restaurante da loja de variedades é realmente uma decepção!

Concordei, rindo com ele. Era bom estar em sua companhia. Aquele homem certamente mudara o meu estado de espírito em um espaço de tempo incrivelmente curto.

— Então, que tipo de comida você prefere? — perguntou.

Antes que eu pudesse dizer algo gentil — e não verdadeiro —, acrescentou:

— Quero uma resposta sincera. Que tipo de comida prefere comer... agora?

Respirei profundamente e respondi:

— Italiana.

— Ótimo! — disse ele. — Eu também. Posso levá-lo a um lugar que simplesmente adoro? Fica a apenas dez minutos daqui.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

— Vamos no seu carro ou no meu? — perguntei.

— No meu — respondeu. — Está estacionado bem em frente do hotel.

Não sei o que esperava que o Melhor do Mundo dirigisse. Algo exótico... certamente *muito* caro, por isso fiquei bastante chocado quando o porteiro nos cumprimentou e abriu a porta do passageiro do que achei ser uma *caminhonete* Ford dos meados dos anos setenta. Nada menos que com a pintura cinza original!

Creio que ele viu o desapontamento ou qualquer que fosse o olhar que havia em meu rosto, porque riu e disse:

— Parece que você estava esperando outra coisa!

— Sim, estava.

— O que esperava?

— Não sei. Uma Mercedes... um Porsche... talvez um Rolls Royce ou algo no gênero.

Sua risada ecoou na entrada abobadada do hotel. Aquele sujeito parecia rir com o corpo inteiro, não apenas com a boca. O porteiro também estava sorrindo.

— Sim — disse ele. — Eu tenho esses, mas gosto mais da minha *caminhonete*. Você sabe, Sam Walton é o homem mais rico da América, possui cerca de 22 bilhões de dólares e dirige uma *caminhonete*. Se isso é bom o bastante para o Tio Sam... — e deixou o resto da frase no ar.

Ele entregou ao porteiro uma nota de 10 dólares. Agradeceu-lhe e disse que esperava revê-lo em breve. Então parou, como se se lembrasse de alguma coisa, e perguntou ao jovem:

— Como está indo o seu negócio, Chris?

O jovem porteiro — que parecia um estudante universitário — respondeu:

— Muito bem, senhor. Fui promovido a supervisor no mês passado. E obrigado por me apresentar a Bárbara. Ela é o máximo!

— Ótimo — disse o Melhor do Mundo. — Você trabalha duro, Chris, e é esperto. Merece o seu sucesso. O que pretende fazer depois?

— Bem — respondeu o jovem, pensativo. — Ficarei aqui no hotel durante mais uns três meses. O senhor estava certo em relação a este lugar — disse, erguendo os olhos para o hotel. — Conheci alguns dos meus melhores colegas aqui. Há algumas viagens que quero fazer. Tenho um grande grupo que vai para San Antonio e acho que ficarei por lá durante alguns meses. Depois disso... quem sabe? Alemanha... Japão, talvez?

— Mantenha-me informado dos seus planos. Conheço algumas pessoas no Japão que você poderia gostar de conhecer — disse o meu novo amigo.

— Obrigado, farei isso — respondeu o jovem em tom sério, e pude perceber pelo tom de sua voz que realmente o faria.

— Tenha uma ótima noite, Chris — gritou o Melhor do Mundo enquanto nos afastávamos no carro.

Enquanto íamos para o restaurante, conversamos fiado. Na verdade, eu conversei fiado. Ele apenas me fez perguntas.

Perguntou onde eu morava... em que parte da cidade... se gostava de lá... como eram os meus vizinhos... como era a minha casa... se os meus filhos gostavam dela e das suas escolas. Não quero dar a impressão de que aquilo foi um interroga-

tório. Não foi. Ele apenas pareceu tão curioso, tão interessado em mim... e uma pessoa com quem era muito fácil conversar. Provavelmente, contei-lhe mais sobre a minha vida naqueles dez minutos do que já contei a qualquer pessoa.

Quando chegamos ao restaurante, um homem uniformizado veio ao nosso encontro, cumprimentou-nos cordialmente, abriu a minha porta e me perguntou se era a primeira vez que eu ia lá.

Respondi-lhe que sim. O homem disse que era ótimo me ver, esperava que eu gostasse do jantar, e que se realmente apreciasse peixe fresco sugeria que experimentasse um *cacciatore* de vermelho simplesmente maravilhoso que havia no cardápio.

Eu lhe agradei, sentindo-me um pouco desajeitado. Não estava acostumado a ser tratado assim, muito menos pelo porteiro do que parecia ser um estabelecimento de primeira classe.

Entramos no restaurante com o *maître* e o Melhor do Mundo parecendo ser ótimos amigos; e notei trocas de sorrisos constantes entre meu anfitrião e muitos garçons e clientes. Quando nos sentamos, observei:

— Você certamente vive em um mundo diferente do meu.

— Como assim? — perguntou ele.

— Bem, as pessoas são todas sorrisos para você, cordiais e amistosas... parece que conhece todos e todos o conhecem e estimam. É o dono deste lugar ou algo no gênero?

Outra grande risada. Eu estava ficando um pouco menos constrangido com *aquilo*.

— Diga-me — perguntou ele —, o que está presente para

você quando “esses sorrisos e essa cordialidade”, como diz, estão ocorrendo?

Que pergunta!

— Presente? — perguntei. — O que quer dizer?

— O que há aqui, como no ar que nos cerca. O que nota que está presente para você?

Respirei profundamente. Também estava me acostumando com o seu modo único de fazer perguntas. Então respondi, pensativo:

— Sinto inveja. E curiosidade. Quero saber como posso fazer a minha vida ser assim.

— Diga-me — perguntou ele, aproximando-se e olhando em meu rosto de forma direta mas não ameaçadora —, como realmente quer que a sua vida seja?

E então começou um jantar que durou mais de duas horas — o jantar em que comi melhor e falei mais em minha vida. Tudo que ele fez foi me fazer perguntas, seguidas por, “...Fale-me mais sobre isso...” ou, “...Pode me explicar isso?”, e tudo que eu fazia era contar-lhe coisas que nunca revelara a ninguém, nem mesmo a minha mulher!

Várias vezes durante o jantar ele me fez perguntas para certificar-se de que compreendia o que eu dissera. Mas eu as achei um tanto estranhas, porque me perguntava se isso e aquilo era verdade, embora eu não tivesse realmente *dito* tais coisas.

Sei que não estou sendo muito claro — estou? Deixem-me dar-lhes um exemplo.

Eu estava falando sobre um emprego que tive há muito tempo em uma empresa de informática em Cambridge, Massa-

chusetts. Chamar aquilo de “empresa” foi um certo exagero. Na verdade, tratava-se apenas de um grupo de sujeitos — *hakers*, como éramos chamados — que se metiam a mexer em computadores no início da era da informática. Aquela foi uma época excitante para mim. O trabalho era agradável, as pessoas eram alegres — muito inteligentes e estimulantes. Eu me divertia muito.

— Então você é um pioneiro? — perguntou ele.

Entenderam o que quero dizer?

— *Pioneiro?* Não, não sou um pioneiro. Só estava me divertindo. Era o início da era da informática, e apenas brincávamos com computadores.

— Alguém fizera isso antes? — perguntou. Respondi que achava que não. E ele repetiu a pergunta: — Então você é um pioneiro?

Devo tê-lo olhado de uma forma estranha, porque ele voltou a se recostar na cadeira e deu uma versão mais branda de sua gargalhada. Eu deixara de ficar constrangido com suas pequenas explosões de alegria — e as pessoas no restaurante, que àquela altura eram em um número bem reduzido, também pareciam mais à vontade com elas. Apenas se viraram para ele e sorriram, e depois retomaram suas conversas.

— Ah ... — balbuciei —, você consegue mesmo me desarmar. Bem, acho que *fui* de certo modo... um pioneiro... naquela época.

Ele pareceu surpreso:

— Naquela época? Não é mais?

O homem era maluco ou o quê?

— Está bem — disse eu, deixando transparecer um pouco a minha irritação —, sou um pioneiro. Mas parece que per-

di a minha carroça... — E no momento em que disse aquilo, pude literalmente sentir o que ele diria depois. Algo sobre um “veículo”. Tinha certeza disso.

Mas ele não disse coisa alguma.

Silêncio.

Fiquei muito pouco à vontade.

— No que pensava ainda agora? — perguntou, finalmente.

— Quando? — respondi-lhe com outra pergunta, um pouco rápido demais. Então ergui a mão e balancei a cabeça, dizendo:

— Não, espere! Sei quando. Acontece que... bem, eu... ah, não sei! Onde vamos chegar? Quero dizer, você fica me fazendo perguntas e falando coisas que ninguém nunca falou. Coisas desconcertantes e não sei o que falar para você... ou mesmo o que pensar.

Ele não disse uma só palavra — apenas se inclinou ligeiramente para a frente e virou a cabeça um pouco para a direita em minha direção, como se quisesse certificar-se de que ouviria todas as sílabas que eu iria pronunciar. Sua expressão era intrigante, de alguém na expectativa, como se estivesse esperando para ouvir o que eu diria depois. Também revelava empatia, como se já tivesse aceitado totalmente o que eu iria dizer, embora ainda não soubesse do que se tratava. Aquilo foi confortador — e ao mesmo tempo me desarmou.

Senti o ar sair de mim — e as minhas emoções a florarem. Grandes e importantes emoções. Subitamente fiquei muito triste.

— Só quero ser bem-sucedido — disse-lhe, com a voz um pouco trêmula. — Estou tão cansado da mesmice... de não ter

dinheiro para fazer o que quero... dar a minha esposa e meus filhos as coisas que merecem. Disney World. Quero levar meus filhos para a Disney World e o Grand Canyon. Quero ser livre. Quero tempo... criatividade... controle... E sim, quero ser novamente um pioneiro. Eu adorava ser um...

— Mas ...? — perguntou ele em voz baixa.

— Mas *não sei como* — respondi, e tenho certeza de que parecia prestes a chorar. — Ouvi todas aquelas coisas sobre atitude mental positiva centenas, milhares de vezes. Isso não dá certo comigo. O network marketing não é para mim. Ou, eu acho, não sou para ele. Algo assim.

“Vejo outras pessoas trabalhando nesse negócio. Muitas delas. Portanto, sei que é possível. E sei que elas não são melhores, mais inteligentes ou esforçadas do que eu. Simplesmente parece que não consigo fazer isso dar certo comigo. Eu tento. Realmente tento. Dou os telefonemas... procuro as pessoas que estão na minha lista. Simplesmente não dá certo. — Olhei para ele e perguntei: — O que há de errado comigo?”

Ele jogou a cabeça para trás e olhou para o teto. Levantou e abaixou os ombros, respirou profundamente e dirigiu o olhar para mim.

— Gostaria que eu lhe mostrasse como realizar esse negócio?

— Está brincando? — perguntei-lhe, com uma voz que fez todos no restaurante se virarem e olharem para nós. — Claro que sim! — exclamei, contendo a minha excitação e abaixando a voz o máximo possível.

— Ótimo — disse ele, naturalmente. — Começaremos amanhã. Eis o que quero que faça...

Ele me entregou um pedaço de papel no qual escrevera um endereço. Disse-me que era lá que morava e que fosse ao seu escritório na tarde seguinte, depois de sair do trabalho. Levaria uma hora e meia para ir ao endereço dele, por isso eu disse que poderia chegar por volta das 6:30, e ele achou que estava ótimo.

Ele remexeu em sua pasta e tirou de lá um pacote embrulhado com um papel brilhante verde-floresta. Pelo tamanho e formato, presumi que era um livro.

— Tome — disse-me. — Este é o seu dever de casa. Quero que o leia antes do nosso encontro de amanhã, está bem?

— Inteiro? — perguntei.

— Sim — respondeu, fingindo falar com severidade, mas depois sorriu e acrescentou: — Não se preocupe. É uma leitura *muito* rápida.

Ele pagou o jantar. Agradei-lhe, e ele agradeceu a *todos* no restaurante.

Levou-me de volta para o hotel onde se realizara a reunião e meu carro estava estacionado. Dessa vez, virei a mesa e lhe perguntei tudo sobre onde morava, sua casa, seus vizinhos... Depois de ouvir quatro ou cinco das minhas perguntas, virou-se para mim, sorriu e disse:

— Bom garoto, você aprende rápido.

Foi muito bom ouvir aquilo.

Ele me deixou perto do meu carro, desejou-me boa-noite e se afastou em sua *caminhonete*.

Segui-o com o olhar — até muito depois de ter saído do meu campo de visão. Depois abri o meu carro, entrei, virei a chave e fiquei sentado esquentando o motor, com o olhar perdido no vazio à minha frente.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

O *livro!* — pensei, e o tirei rapidamente do bolso do paletó. Rasguei o papel brilhante e virei o lado certo para cima a fim de ler o título. Mesmo à luz pálida do poste, as letras douradas em relevo saltavam à vista na capa verde-escura. Elas diziam:

*O que você não sabe
que não sabe*

Abri o livro com grande excitação, folheando rapidamente as primeiras páginas. Depois de folhear dez ou doze páginas, parei. Não havia uma palavra sequer escrita.

Todas as páginas do livro estavam totalmente em branco!

CAPÍTULO DOIS

Para Falar a Verdade

O tempo literalmente se arrastou naquele dia. Além disso, era sexta-feira — e as sextas-feiras sempre foram assim.

Às 15:30, simplesmente não consegui agüentar mais e fui embora do escritório. Peguei o endereço que ele me dera no restaurante e o meu mapa, para ter certeza da minha direção, e tomei o rumo norte, saindo da cidade.

Eu chegaria uma hora antes — mesmo se me perdesse. Dane-se, pensei, vou ler ou ouvir fitas. Então ri, pensando no livro que ganhara. É isso aí, vou lê-lo, disse para mim mesmo, e ri alto.

Cerca de dez minutos depois estava fora da cidade, nos subúrbios. Após vinte minutos dirigia através das onduladas colinas verdes e cor de terra da área rural que se estendia como uma toalha de piquenique xadrez por todo o caminho que levava às montanhas do norte da cidade.

Que dia... um dia “para associação comercial”, do tipo reproduzido nos cartões-postais. Um dia para andar de motocicleta, pensei, trazendo à mente recordações.

O sol brilhava. As nuvens eram grandes e fofas, e eu via animais em suas formas enquanto dirigia. Comecei a cantar — depois subitamente liguei o rádio — e então me dei conta do que acabara de fazer. “Como posso me sentir autoconsciente enquanto estou sozinho dirigindo meu carro?”, pensei em silêncio. “Que homem estranho eu sou!”

Eu tinha uma boa idéia de como seria a casa por nossa conversa na volta do restaurante. Ele disse que a veria através das árvores no alto da colina, do outro lado do lago, assim que entrasse em Huckleberry Lane e avistasse a longa cerca de madeira cinzenta de quatro tábuas horizontais à minha direita.

De fato, lá estava a cerca. Fui para o acostamento, parei o carro e me debrucei sobre o volante para dar uma boa olhada na casa e em toda a propriedade.

Não sei qual era o estilo arquitetônico da casa. Não era Tudor — aquele com madeira cruzada —, mas algum tipo de casa inglesa. Grande, mas não muito imponente, embora certamente fosse, bem... a casa mais bonita que eu já visitara. Parecia algo que você veria em um anúncio de Jaguar ou Rolls Royce em *Architectural Digest*.

Aquilo, sim, era uma *propriedade!*

Havia várias construções ao redor da casa principal. Uma era claramente uma cocheira com várias portas duplas ajaneladas na frente. Outra parecia uma versão menor da casa principal — uma casa de hóspedes, garagem ou algo no gênero. Também havia algumas outras. Todas as construções eram pintadas no mesmo tom cinza-claro da cerca, sendo os acabamen-

tos em madeira em um tom de cinza mais escuro e cobertas de hera. Tudo era cercado por árvores — grandes carvalhos, bordos e pinheiros. As árvores eram tão altas que pareciam estar lá há uma eternidade! Uma grande quantidade de arbustos e jardins floridos também.

Aquilo era simplesmente magnífico! De fato, toda a propriedade parecia muito bem cuidada, embora houvesse um bosque à minha direita com uma boa quantidade de vegetação rasteira entre as árvores.

E os cavalos... havia seis — não, oito, talvez mais, pastando nos campos entre a casa e a estrada. Belos animais, que pareciam ser puro-sangue, e três eram cinzentos. Eu adoro cavalos — especialmente os malhados. Também era um sonho meu ter cavalos. Saí do carro para vê-los mais de perto.

Quando cheguei na cerca do pasto, chamei em voz alta o animal que estava mais perto. Ele ergueu a cabeça, me viu e imediatamente começou a trotar em minha direção. Naquele exato momento, notei um cavalo com um cavaleiro saindo do bosque próximo, vindo a meio galope ao meu encontro. Era ele.

A égua cinzenta que eu chamara e o Melhor do Mundo chegaram onde eu estava ao mesmo tempo.

— Bem, você certamente chamou a atenção dela. Essa égua não atende ao chamado de ninguém. Rebecca é a única à qual dá atenção — disse, passando a perna por cima do pescoço de sua montaria e deslizando para fora da sela com um movimento suave e natural.

Ele fez isso antes, pensei.

— É bom vê-lo. Você chegou uma hora antes — observou, sem olhar para seu relógio. — Como está passando? —

Caminhou até onde eu estava e me estendeu a mão por entre as tábuas superiores da cerca.

— Estou bem — respondi — ...e um pouco nervoso.

Ele deu outra de suas grandes risadas e disse:

— Você aprende rápido. Obrigado por ser tão honesto. Por que está tão nervoso?

— Bem... — respondi, apontando com um gesto circular para toda a sua propriedade. — Não costumo passar as minhas tardes de sexta-feira em um lugar assim. Esse é... um lugar incrível!

— É mesmo — concordou ele, olhando de forma apreciativa, assim como eu, para a casa, o bosque e os campos.

— Sabia que eu sonho um dia poder ter um lugar como esse, com cavalos, casa, árvores e campos?

— Ótimo — disse ele. — Gostaria de comprá-la?

— O quê?! — exclamei.

— Eu a venderei para você. — Ele se virou e olhou em meus olhos com aquele seu jeito provocante e ao mesmo tempo gentil e confortador.

— Duvido que eu tenha condições de comprá-la — falei em tom sarcástico.

— Não me lembro de ter dito por quanto a venderia, disse?

— Não — admiti —, não disse.

— Então como sabe se você tem ou não condições de comprá-la?

— Está bem — suspirei. — Quanto custa?

— Dois milhões e seiscentos mil. — Ele foi direto. — Quer comprá-la?

— Pare! — disse eu, mostrando a minha irritação. — Isso é um contra-senso. Você sabe que não tenho esse dinheiro!

— Não sei não — disse ele, olhando calmamente para

mim. — E não foi isso que eu quis saber. Perguntei se queria comprá-la. Sim ou não?

— Isso não faz sentido — disse eu, bruscamente. — Nem posso *imaginar* ter tanto dinheiro assim. Como ... — Ele ergueu a mão, e parei de falar. Pude sentir o rubor em meu rosto. Minhas pernas tinham até mesmo começado a tremer. Era como se eu estivesse prestes a entrar em uma briga, ou algo no gênero, e sentia medo.

— Sim ou não? — perguntou-me outra vez. — Quer comprar a minha casa?

— Não. Não seja ridículo — respondi.

— Não estou sendo ridículo — retrucou ele. — Mas você está! Uma das coisas mais ridículas que alguém pode fazer é não dizer a verdade.

— O... quê? — gaguejei, surpreso.

— Você está mentindo — disse de forma enérgica. Seu olhar era ao mesmo tempo travesso e muito sério. Eu estava pasmo.

— Por favor — acrescentou, gentilmente —, diga-me se o que vou falar é ou não verdade. Não há nada no mundo que você gostaria mais do que de comprar a minha casa. Isso seria a realização de um sonho para você. Não estou perguntando se tem o dinheiro. Só estou perguntando se gostaria de comprar a minha casa. Sim ou não?

— Bem, se coloca isso dessa forma... sim, adoraria comprar a sua casa.

Ele suspirou, respirou profundamente e sorriu.

— Eu realmente coloco isso dessa forma — falou, repetindo as minhas palavras. — Diga-me, você costuma ter dificuldade em responder às perguntas que lhe fazem?

— Bem... — comecei, mas então balancei a cabeça e

fiquei em silêncio. Ergui os olhos para ele, tentando ver algo em seu rosto, esperando encontrar a resposta certa lá, em algum lugar.

— Não há uma resposta certa — disse ele, como se lendo a minha mente. — Há apenas a sua resposta, agora, para a pergunta.

Ficamos em silêncio durante algum tempo. Ele — olhando para mim. Eu — olhando para tudo, menos para ele. Quando meus olhos finalmente encontraram a coragem para se fixar nos seus, *ele* disse:

— Veja bem, em nosso relacionamento insisto em que falemos a verdade. Acho que isso será difícil para você, porque ainda não consegue ouvir. O que me ouve dizendo é deturpado pelo que diz para si mesmo que eu estou dizendo. Isso é verdade?

— Sim.

— Ele fez um sinal afirmativo com a cabeça e continuou. — Você leu o livro que lhe dei na noite passada?

Eu não sabia o que dizer. Como se lê um livro em que não há palavras?

— Sim ou não? — perguntou, de forma paciente.

— Sim — respondi.

— Bem, o que achou?

— Não sei...

— *Ótimo!* — exclamou. — Venha até a minha casa e conte-me tudo sobre isso.

Virei-me e caminhei, confuso, para o meu carro. Não sabia ao certo o que pensar. E então, por um momento, tentei não pensar em coisa alguma e apenas prestar atenção para onde estava indo.

CAPÍTULO TRÊS

O Segredo Revelado

A casa e suas cercanias impressionavam ainda mais quando vistas de perto. Tudo era simplesmente maravilhoso.

Havia a quantidade certa de imperfeição: a cal perdendo a cor nas pedras e um estilo casual nos jardins que surpreendia mais por sua informalidade. A casa não era fria ou artificial, como algumas casas de pessoas ricas que eu vira em fotografias. As pessoas realmente *viviam* nela — e como se para prová-lo, três cães saltitantes me receberam alegremente quando saí do meu carro, na via de acesso com piso de lajotas.

— Ah, estou vendo que você foi bem recebido — disse o Melhor do Mundo, passando por um vão de porta em um alto muro de pedra que havia ao lado da casa principal. — Deixe-me apresentá-lo ao Sr. e à Sra. Silver. — Ele afagou as cabeças de dois belos e enormes *poodles* cinza-prateados, os pêlos crespos tosados de uma forma esportiva, sem aqueles tufos que fazem os *poodles* parecer árvores adornadas pela topiaria.

— E esta é a Duquesa — continuou, arrepiando os pêlos de uma pequena cadela preta que claramente apresentava características da raça *border collie*. — A Duquesa só está conosco há alguns meses — disse-me, abaixando-se para ganhar uma lambida entusiástica da pequena vira-lata que abanava alegremente o rabo para ele.

— Achamos que foi atropelada por um carro. Ninguém parece saber de onde veio. Por enquanto, foi adotada por nós.

— Venha ao meu escritório. — Levantou-se e caminhamos na direção de uma construção menor que eu avistara da estrada.

— Trabalhei em minha casa durante anos, mas acho que esse é o melhor arranjo possível — disse-me, enquanto entrávamos. — É ótimo que meu “escritório doméstico” e minha casa fiquem um pouco separados, embora perto um do outro.

Seu escritório parecia ser habitualmente usado, era confortável, ensolarado, repleto de plantas e de uma elegância discreta.

O primeiro andar possuía dois cômodos. Depois da entrada vinha uma sala de estar com um pequeno piano de cauda de mogno perto das janelas; próximo à lareira havia dois divãs macios cobertos com o que pareciam ser mantas indígenas americanas. Os divãs ficavam um de cada lado de uma mesa de centro sobre a qual havia livros “caprichosamente espalhados” e um grande vaso de vidro bojudo que lembrava um aquário cheio de flores do campo — em sua maioria margaridas. Havia tapetes orientais de cores e tamanhos diferentes no chão de tábuas corridas, e uma grande porta dupla de correr — do tipo que desaparece dentro das paredes —, que levava a um cômodo um pouco menor à direita, com uma enorme escrivaninha que era como uma ilha bem no meio da sala.

Os dois cômodos tinham as paredes cobertas de quadros e estantes abarrotadas de livros. Eu nunca tinha visto tantos livros em minha vida.

— Você tem uma verdadeira biblioteca aqui — observei. E chamar aquilo de biblioteca era pouco.

— Sim — disse ele, olhando para as estantes que deveriam conter uns mil volumes, talvez mais. — Eu adoro livros. Adoro informação de todos os tipos. Você também?

— Informação? — Esse era um modo curioso de descrever aquilo. — Claro — respondi.

— Então me diga: o que achou do livro que lhe dei para ler à noite passada?

— O que você não sabe que não sabe? — perguntei.

— Sim — respondeu, refestelando-se em um dos divãs. — De todos os livros que já li, esse é o mais importante.

Examinei o seu rosto para ver o que descobria nele. Perguntei a mim mesmo se o homem estava brincando... se poderia estar brincando comigo. Ele olhava diretamente para mim — com os olhos muito abertos, mas sem expressão.

Sentei-me também.

— Bem... não sei — comentei.

— Ótimo — replicou ele. — Perfeito.

Desejei muito ter algo profundo a dizer — algo que lhe mostraria... o quê? Isso o faria saber que eu... mas na verdade não sabia o que dizer.

— Há uma história que quero lhe contar — disse ele, vindo claramente me salvar do meu terrível silêncio. — Gostaria de ouvir?

— É claro que sim.

— Há muitos anos, no Japão, era uma tradição entre os

monges budistas viajar de um monastério para outro, buscando os ensinamentos dos mestres. O mestre costumava servir chá a seus convidados enquanto eles conversavam.

“Um jovem monge era um aluno particularmente aplicado. De fato, era tão excepcional que costumava se destacar entre mestres menos importantes com sua habilidade e enorme inteligência.

“Um dia, ele chegou a um mosteiro muito famoso ligado a um dos templos mais sagrados do Japão. O mestre que morava ali era velho e muito sábio. O jovem implorou por uma audiência com ele, na esperança de ser aceito como seu pupilo, e morar e aprender com o grande homem.

“O jovem, que tinha uma ótima reputação, foi imediatamente conduzido aos aposentos do mestre. Aquilo era bastante incomum, e ele ficou muito lisonjeado.

“O mestre entrou, eles fizeram uma mesura um para o outro, sentaram-se no tatami ao lado de uma mesa baixa e conversaram.

“O jovem falou com o mestre sobre as suas viagens e o que aprendera, e os monges que “superara” em sua busca pela Verdade. Era uma história impressionante. O homem ouviu-a com atenção e elogiou repetidamente o jovem por sua perspicácia e inteligência.

“Um bule e xícaras foram levados para a sala, e o mestre começou a servir chá para ambos. O jovem monge disse-lhe: ‘Mestre, desejo ficar aqui e estudar com o senhor, porque sinto que, ao contrário dos outros, tem muito a me oferecer...’

“Subitamente, o jovem gritou de dor e susto, pulando de seu lugar para o chão, sacudindo o seu manto e saltitando. O chá fervendo derramara todo sobre o seu colo!

“O mestre continuou calmamente sentado, servindo o chá — que transbordava da pequena xícara do jovem, espalhava-se por sobre a mesa e escorria para o tatami onde ele estivera sentado.

“O que está fazendo?!, perguntou o jovem monge. ‘Eu me queimei! Pare de servir o chá! A xícara está transbordando!’

“Afaste-se de mim, jovem’, disse o mestre. ‘Não tenho coisa alguma a lhe ensinar. Sua xícara está muito cheia... transbordando com tudo que sabe e acha que não sabe. Procure-me novamente quando sua xícara esvaziar e estiver pronto para receber o que tenho para dar.’

Sentamo-nos em silêncio durante um longo tempo.

Pelo que me lembro, havia muito minha cabeça não ficava tão livre de pensamentos e confusão.

Eu parara de conversar comigo mesmo.

Finalmente, ele falou com franqueza:

— Você quer muito ser bem-sucedido no network marketing, não quer?

— Sim — respondi.

— Sabe algumas coisas sobre como realizar esse negócio, não é verdade?

— Sim.

— E também sabe que há muitas coisas que *não* sabe sobre como fazer isso, não é?

— Sim — respondi.

Ele se aprumou um pouco, afastando-se do encosto do divã, e me encarou ao exprimir o seu próximo pensamento, escolhendo com cuidado as palavras:

— Não há nada que você *saiba* agora, e nada que *ache que não saiba*, que o ajudará a obter o sucesso desejado. — Ele fez

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

uma pausa e continuou: — O segredo para o seu sucesso está apenas *no que você não sabe que não sabe*. Entendeu?

— Não — respondi-lhe, sinceramente. — Não tenho a menor idéia do que está dizendo. Como posso saber o que nem mesmo sei que não sei?

— Não pode — respondeu ele. — Esse é o segredo.

CAPÍTULO QUATRO

A Tela de Cinema

Quando olhei para o meu relógio, passava um pouco de uma hora da madrugada. Tínhamos conversado durante quase seis horas e meia. Isto é, eu tinha conversado. Como em nosso primeiro encontro, ele me fez uma pergunta após a outra.

Falamos pouco ou nada sobre o network marketing. Toda a conversa foi sobre mim — meu passado, presente e futuro. E o incrível é que eu — que vivia olhando para o relógio — não vi o tempo passar.

Em vez disso, fui tomado por uma profunda sensação de paz — e liberdade. Estava leve — sentia-me fisicamente mais jovem do que havia anos. Era como se minhas preocupações, minha ansiedade em relação às situações por que passava e minhas dúvidas a respeito do futuro tivessem desaparecido totalmente. Por alguma razão, eu me sentia mais esperançoso e muito mais vivo.

Duas partes da nossa conversa que jamais esquecerei: falamos sobre meus “valores” e “objetivos de vida”.

O tempo todo, ele me perguntava se isso ou aquilo era um dos meus valores — no início, eu ficava confuso com essas perguntas. Não sabia ao certo o que queria dizer.

Ele me explicou que os *valores* — como empregava o termo — estavam relacionados com as qualidades básicas que eu considerava mais importantes. E usou o exemplo do *sucesso*.

O sucesso era certamente um valor importante para mim, e eu disse isso. Então ele perguntou:

— O que o sucesso significa para você?

— Você sabe... — respondi.

— Não, não sei — interrompeu-me. — Só *você* pode saber. O máximo que posso dizer é o que acho que o sucesso significa para você, e isso não é a mesma coisa. Estou interessado no que significa para *você*, não no que acho que significa.

Está bem, pensei. Respirei fundo e lhe expliquei o que o sucesso significava para mim.

Quando terminei, ele resumiu o que eu dissera:

— Então, para você, o sucesso significa ser capaz de realizar seus desejos e sonhos?

Respondi que sim.

— E o que o sucesso lhe proporciona? — perguntou.

Refleti por um momento e respondi:

— Liberdade.

— Ótimo — disse ele. — Os valores vêm em pares, um garantindo a manifestação do outro. Um sozinho é incompleto...

— Espere! — interrompi. — Quer dizer, sempre? Por que em pares?

De repente me senti um pouco constrangido, tive a

impressão de que havia sido impaciente demais. Acho que corei ligeiramente.

— Ah, você ia me explicar isso? — desculpei-me.

Ele pareceu gostar muito da interrupção.

— Boa pergunta! — disse, sorrindo. — Deixe-me respondê-la com outra: Por que Deus disse a Noé que levasse dois de cada animal para a Arca?

O olhar de perplexidade em meu rosto deve ter sido bastante cômico, porque lhe arrancou uma versão de bom tamanho de sua estrondosa risada.

— Ah... ah...! — Ele me apontou o dedo, como um professor que diz uma coisa importante. — Precisamos de outro exemplo, talvez, um mais prático? — Continuou, ainda rindo por entre dentes: — Diga-me, você sabe por que tem dois olhos?

— Visão bifocal... noção de profundidade — repeti, lembrando-me dos meus tempos de escola.

— Certo! Muito bem. Não parece que realmente *precisamos* de dois, não é? Cada olho trabalha bem sozinho. Mas trabalhando juntos, como um par, eles dão à “visão” a noção de “profundidade”. E — ergueu novamente o dedo de professor — um olho “apóia” a visão do outro, dá-lhe um ponto de referência.

“Acontece o mesmo com os seus valores. Um apóia o outro. Juntos, permitem que sua visão opere *em profundidade*.”

Pude ver a poesia que havia nisso, mas sabia que não entendia realmente o que ele estava falando, e o disse com o meu rosto.

— Está bem — tranquilizou-me. — Pense no que estava me dizendo. Percebe como o “sucesso” e a “liberdade” estão inter-relacionados para você?

Respondi que sim. Lembro-me de que lhe disse quantas vezes em minha vida me sentira capturado em uma armadilha... como, sem sucesso, me sentia um prisioneiro.

— Então poderia dizer — continuou ele — que para você o “sucesso” possibilita a expressão da “liberdade”. Que um realmente dá ao outro um ponto de referência, um contexto para a sua existência.

— Sim, eu compreendo. Eles funcionam juntos... — Começava a entender o que ele estava dizendo, e realmente parecia que algum tipo de “visão” me fora devolvido!

— Acho que você se sente até certo ponto preso em relação a tudo em sua vida. Isso ocorre porque seus valores de sucesso e liberdade não estão sendo respeitados.

Enquanto continuávamos a conversa, descobri outros conjuntos de valores que tinha: apreciação e reconhecimento... aventura e diversão... comunicação e poder... trabalho e cooperação... parceria e liderança... relacionamento e intimidade. Havia outros. Esses pareciam ser os mais importantes.

— Qual é o seu objetivo de vida? — perguntou ele, então.

Essa era a pergunta *mais importante* que alguém já tinha me feito.

Qual era o meu objetivo de vida?

Eu não sabia, e falei isso para ele.

— Quero que faça uma coisa comigo — pediu-me. — É um jogo que jogo quando quero saber alguma coisa, mas ainda não sei.

Concordei em jogar, e perguntei-lhe o que precisava fazer.

Ele me disse que fechasse os olhos, sentasse com as costas

bem apuradas, colocasse as mãos em minhas pernas, respirasse profunda e lentamente várias vezes e relaxasse o máximo possível.

Fiz isso.

Então continuou:

— Agora, quero que use sua imaginação. Finja que está em pé diante de um cinema. Há uma multidão do lado de fora esperando para entrar. Você olha para a marquise e lá, em letras garrafais, vê o seu nome e os dizeres: “A Verdadeira História de Sua Incrível Vida.” Entre e sente-se.

Fiz isso.

Então ele me disse que imaginasse as luzes apagando-se, a música ficando mais alta e o filme começando na tela.

Depois me pediu que contasse-lhe tudo sobre as cenas que imaginava. Ficou me fazendo perguntas sobre o que estava acontecendo no filme, insistindo em que eu lhe fornecesse detalhes dos eventos e das pessoas que estava vendo. Depois de algum tempo, parou de me fazer perguntas e se sentou em silêncio, enquanto eu via o filme de minha vida continuar nitidamente diante de meus olhos.

Não tenho idéia de quanto tempo fiquei de olhos fechados. Quando os abri, ele estava sentado lá, sorrindo para mim.

— Bem, o que achou? — perguntou-me.

— Foi maravilhoso! — respondi. — Nunca tinha feito nada assim na vida.

— Ótimo — disse. — O que aconteceu?

Descrevi várias cenas: algumas engraçadas e outras (de quando eu estava crescendo) tristes — e todo um conjunto de coisas que nunca tinha feito, mas assim mesmo participavam do meu filme.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

Eu estava recebendo um prêmio na frente de um salão cheio de pessoas que me aplaudiam de pé... Dava aulas ou palestras para outro grupo de pessoas que estavam muito impressionadas com o que eu estava dizendo... escrevera um livro... Em muitas cenas eu viajava para lugares distantes como o Japão, a China e a Rússia... Era surpreendente como havia muitas coisas diferentes e maravilhosas lá!

— Como terminou? — perguntou ele.

— Foi estranho — respondi. — Terminou bem aqui, nesta sala. Mas em vez de você, era eu que estava sentado aí. E uma jovem estava sentada aqui no meu lugar, e eu lhe perguntava qual era o seu objetivo de vida.

Ele fechou os olhos, e nós nos sentamos em silêncio durante algum tempo. Então, olhou para mim e balançou a cabeça para cima e para baixo.

— Então, qual é o seu objetivo de vida? — perguntou outra vez.

— Lecionar — respondi. — Sou um professor... e escritor. E o que ensino às pessoas é como ser bem-sucedido e livre. Mostro-lhes como atingir seus objetivos de vida. E — acrescentei — mudo muito a vida de milhares, até mesmo de milhões de pessoas.

Não tenho palavras para descrever a extraordinária sensação que tive ao dizer aquilo.

CAPÍTULO CINCO

Um Objetivo Maior do que a Vitória

Passei aquela noite em um quarto de hóspedes no segundo andar, acima do escritório do Melhor do Mundo. Era muito tarde quando terminamos de conversar. Ele me pediu que assistisse a um treinamento que daria cedo, na manhã seguinte, por isso convidou-me para passar a noite lá. Eu não tinha levado roupas, barbeador ou coisa alguma, e comentei que estava me sentindo um pouco sem jeito por causa disso. Ele me disse que não me preocupasse. Cuidaria de tudo.

— Prepare o seu despertador para tomarmos o café da manhã juntos, às sete. Fique tranqüilo. Boa noite — disse, ao sair.

Estava me preparando para dormir quando me lembrei, sobresaltado, de que não avisara a minha mulher! Passava de uma hora da madrugada — ela estaria dormindo. Senti-me culpado

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

com a idéia de acordá-la, mas sabia que isso seria melhor do que deixá-la preocupada.

Encontrei um telefone e avisei a Kathy que só iria para casa no dia seguinte — de que seria hóspede por uma noite do Melhor do Mundo!

Ouvi a voz sonolenta de minha mulher ao telefone, e comecei logo a me desculpar. Ela não me deixou prosseguir — disse que não estava preocupada e sabia que tudo ia bem comigo. Na verdade, sentia-se *muito* curiosa a respeito do que acontecera até então — o que me agradou e surpreendeu um pouco. Apesar de sentir sono, não pude evitar contar-lhe em detalhes todas as minhas experiências das últimas sete ou oito horas. Ela ficou fascinada, e disse que estava muito feliz por mim.

Não conversávamos assim havia muito, muito tempo.

Que interessante... pensei, ao desligar o telefone.

— Aquela era uma importante ligação *para o Alasca*. Talvez não fosse a minha mulher que andasse tão distante ultimamente.

Então, pensando naquele telefonema e em tudo que dissera, fiquei acordado em minha cama, revivendo os acontecimentos do dia. Finalmente, durante uma cena de “A Verdadeira História de Sua Incrível Vida”, vi-me sentado em uma cadeira na fileira da frente (não em minha “zona de conforto” atrás!) daquele cinema. Era a cena em que estava em pé no palco, diante de uma sala cheia de pessoas...

Acordei me sentindo, em primeiro lugar — *em primeiríssimo lugar* —, mais alerta e feliz do que me sentia fazia anos. Eram 5:30 quando olhei para o relógio!

O quarto estava frio. A janela ficara aberta a noite toda,

e pelo som que entrava por ela, os pássaros estavam tendo uma importante reunião nas árvores do lado de fora da casa. Vesti um roupão que encontrei no armário e, alegre, tremi, enquanto meus pés sapateavam na madeira fria entre os tapetes que cobriam o chão. Abri as portas duplas, andei até a varanda com piso de madeira — e parei abruptamente.

Pousados na grade diante de mim, havia dois enormes e lindos pavões!

Eu nunca tinha visto um pavão de perto, nem mesmo no zoológico. O menor dos dois era quase totalmente branco e não tinha uma cauda muito grande. Mas a do maior (acho que era o macho) tinha penas que deviam medir dois metros — no mínimo! Parecia a cauda de um luxuoso traje imperial chinês.

As aves surpreenderam-se muito menos com a minha presença do que eu me surpreendi com a delas. Continuaram calmamente pousadas na grade da varanda, inclinando as cabeças e movendo-as de um lado para o outro, como se tirando fotografias minhas de ângulos diferentes. Senti-me um pouco intimidado por elas e lentamente me virei para entrar, quando ouvi um som surdo seguido por um farfalhar. Virei-me novamente para ver o enorme macho — com as penas abertas em um grande leque — dando rapidamente dois passos para a frente e dois para trás, enquanto “abanava” ruidosamente a cauda para mim. Era inacreditável.

Não conheço os hábitos dos pavões. Não sabia se ele pretendia me atacar — ou acasalar comigo — ou qualquer outra coisa. Então, optei por elogiar o animal por ter penas tão bonitas e voltar depressa para casa.

Aquilo foi simplesmente incrível.

Tomei uma chuva de água, vesti novamente o roupão e desci as escadas.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

A lareira estava acesa! No divã havia um fardo de roupas amarrado com uma fita vermelha brilhante e um bilhete em cima, que dizia:

Bom dia. Aqui estão algumas roupas e um par de tênis para você. Espero que sirvam. Disque 22 de qualquer telefone se desejar alguma coisa. Vejo-o às 7:00.

Tênis? Para uma reunião de treinamento?

Desamarrei a fita que prendia as roupas — um *jogging* quente e muito colorido, uma camisa pólo Ralph Loren e meias de lã rústica. Aquela ia ser uma reunião única, pensei.

Depois de me vestir, fiz a cama e voltei ao primeiro andar, onde aticei o fogo com mais lenha. Instalei-me no divã mais perto da lareira depois de encontrar um pequeno livro sobre pavões, *Peafowl: Breeding and Management*. Às sete horas em ponto, ele passou pela porta carregando uma grande bandeja.

— Bom dia... bom dia. Como está passando?

— Otimamente — respondi. — E você?

— Muito bem — respondeu. — Conheceu Black e a Sra. Peal? — perguntou, apontando para o livro *Peafowl* que se encontrava perto de mim, sobre o divã.

— Os pavões? — perguntei, e então respondi: — Sim, um pavão e uma pavoia *black shoulder*. Qual a idade deles? Sei que o macho tem uns cinco anos, pelo comprimento da cauda.

— Você é esperto — disse ele. — Black tem quinze anos. Acho que a Sra. Peal é dois ou três anos mais jovem. Pelo que leu sabe que os pavões podem viver vinte e cinco anos ou mais.

— Nunca estive tão perto deles. “Lindos” não é o suficiente para descrevê-los.

— Sim — disse ele, respirando profundamente e parecendo satisfeito. — Os pavões são criaturas magníficas. Jardins de flores ambulantes. O simples fato de tê-los por perto é um lembrete constante para mim da grande possibilidade de beleza em nossas vidas, e do meu relacionamento com a Criação.

“Esses animais são naturalmente belos. Não têm de fazer coisa alguma para isso. São beleza. Além do mais, é muito divertido ser uma pessoa que ‘tem’ pavões — acrescentou, apontando para a bandeja que tinha colocado diante de nós. — Vamos ao nosso café da manhã.

Ele tirou a toalha de cima da bandeja, deixando à mostra um maravilhoso café da manhã de frutas frescas, rabanadas e café para mim. Só bebeu chá.

— Você não vai comer? — perguntei depois de provar um tipo de melão delicioso e suculento que não conhecia.

— Não — respondeu. — Raramente tomo café da manhã. Isso me deixa um pouco lerdo. Ingiro alguns suplementos alimentares e várias xícaras de chá. Em algumas ocasiões, inclusive aos domingos, minha família se reúne para tomar um grande café da manhã, e gosto disso também. Mas não costumo tomar café da manhã, ou lancha.

— Bem — disse eu —, fale-me sobre essa reunião de treinamento.

Ele entrou em seu escritório e voltou rapidamente com um pequeno livro que atirou para mim. Peguei-o, virei-o e li o título em voz alta: *Coaching Kids To Play Baseball and Softball* (Treinando crianças para jogar beisebol e softball).

— Há muito livros ótimos sobre treinamento em network marketing — falou. — Esse é um dos melhores.

— *Coaching Kids...*? — perguntei, e acho que deixei claro o meu ceticismo.

— Sim — respondeu. — *Coaching Kids*... Quando eu estava aprendendo a realizar esse negócio não havia os livros e as fitas de que hoje dispomos. A única coisa que eu sabia era para onde *não* olhar.

— O que quer dizer? — perguntei.

— O network marketing é um paradigma totalmente diferente de... Você sabe o que é um “paradigma”?

— Vinte centavos? — respondi rapidamente. Ele fez uma pausa, olhou-me perplexo e então deu uma gargalhada.

— Ótima... essa é ótima! — exclamou, depois de tomar fôlego. — *Pair o’ dimes... vinte centavos*. Exatamente! Você sabe que dizemos: “Aqui está a minha contribuição”, quando damos a alguém a nossa opinião ou expressamos nosso ponto de vista. Um paradigma é apenas isso, um modelo a partir do qual estabelecemos nosso ponto de vista, um modo de ver as coisas.

“O paradigma do network marketing — continuou, levantando-se e caminhando ao redor do divã e da sala — é tão basicamente distinto de todos os outros paradigmas de negócios que exige uma mudança total no modo como normalmente vemos o negócio, para apreciá-lo e entendê-lo.

“Por exemplo, em nosso ramo, todas as empresas de network marketing, não importa o quanto seus produtos e serviços sejam diferentes, competem diretamente umas com as outras na tentativa de atrair pessoas para sua oportunidade de negócio. Esse tipo de competição de todos os ângulos não existe em nenhum outro ramo. Você compreende isso?

— Sim — respondi, fazendo um sinal afirmativo com a cabeça e seguindo-o com meus olhos e ouvidos, enquanto ele caminhava pela sala.

— Devido a esse ambiente competitivo único, os distri-

buidores individuais tendem a oferecer sua oportunidade como a melhor. Isso é natural, mas a forma como o fazem é perigosa.

“Infelizmente, a maioria só pensa em conseguir criar a percepção do ‘melhor’ baseadas em seus velhos paradigmas de valores — ser o melhor esmagando a competição. ‘O meu é melhor do que o seu.’

“Isso pode dar certo quando se trata de Ford contra GM — continuou —, ou quando batalhas de milhões de dólares por fatias do mercado são travadas pela tevé entre fabricantes de cervejas ou refrigerantes à base de cola. Mas quando os distribuidores de network marketing esmagam outras empresas, também estão esmagando o ramo como um todo.

“Então o que acontece, e lembre-se de que a propaganda do nosso negócio é feita boca a boca, é que há esse crescente falatório a respeito de como esta ou aquela empresa é ruim.

“Você quer tomar conhecimento de uma estatística surpreendente? — perguntou.

Fiz um sinal afirmativo com a cabeça.

“Para cada propaganda boca a boca positiva que os consumidores fazem, há onze comentários negativos sendo feitos. Pense apenas nisto por um momento: para cada coisa positiva que dizem sobre você, sua empresa ou seu produto, dizem onze coisas negativas. A progressão geométrica funciona! A nosso favor e contra nós. Logo, essas onze coisas negativas se transformam em vinte e duas, quarenta e quatro e centenas de milhares, quando uma pessoa diz a outra o quanto o network marketing é ruim, esta por sua vez diz o mesmo a outras cinco pessoas, elas repetem o que ouviram para mais cinco, e assim por diante.

“Entende onde quero chegar com tudo isso? — perguntou.

Eu entendia, e aquilo estava começando a fazer com que me sentisse pouco à vontade.

Lembrei-me de todas as vezes em que dissera a alguém por que não devia se envolver com esta ou aquela empresa de network marketing... que a *minha* era a única realmente boa, a única que funcionava *direito*.

Nunca me ocorrera que aquela pessoa poderia pensar: “Por que eu ia querer me envolver em um negócio em que todas as empresas, exceto uma, vendem produtos medíocres, têm planos de compensação injustos e tratam mal as pessoas que se envolvem com elas?!”

De fato, agora eu começava a me arrepender muito de todas as coisas negativas que dissera.

— Percebo que você sabe do que estou falando — disse ele, obviamente notando a minha expressão sombria. — Cada um de nós, cada distribuidor de network marketing, tem a responsabilidade de *divulgar* o ramo em si, assim como nossos produtos individuais e nossa oportunidade de negócio.

“Você acha que a mídia é responsável pelas coisas ruins que são ditas sobre o network marketing?”

— Eu achava, até esta manhã. Agora, acho que todos nós somos responsáveis... eu sou responsável — respondi pesarosamente.

— Sim — disse ele. — Todos nós somos.

“O network marketing é o máximo em termos de liberdade — continuou —, a mais livre de todas as livres iniciativas. Esse é um dos seus aspectos. O outro, o outro lado da moeda, é a responsabilidade.

“O network marketing é realmente um negócio de *responsabilidade*. Somos pagos para assumir responsabilidades.

Quanto mais assumimos, mais ganhamos. É isso que significa a palavra 'patrocinador': aquele que é responsável pelas pessoas que traz para o negócio.

— Quando você é responsável por uma organização de milhares de pessoas, ganha muito dinheiro. Isso é ótimo. É assim que deveria ser.

— Agora, há algo interessante. — Ele parou de andar, sentou-se bem diante de mim e se inclinou para a frente.

— Neste momento, você está preocupado com sua sobrevivência neste negócio, com sua responsabilidade de criar o seu próprio sucesso, não é verdade?

— Sim — respondi.

— Está bem. O que seria diferente se você se preocupasse com o sucesso de *todo* o ramo? Se isso fosse *sua* responsabilidade?

— Ah, uau... — disse eu, olhando para o teto. Olhei novamente para baixo e comentei: — Bem, com toda certeza não passaria tanto tempo concentrado em mim mesmo.

— Em que se concentraria? — perguntou.

— Em transmitir às pessoas as boas notícias sobre o network marketing e fazê-las ter uma boa impressão de nós. Em fazer um bom trabalho de divulgação. Em ajudar as pessoas a compreender que o negócio é bom. Em combater os abusos no ramo, você sabe, as apresentações do negócio em que são criadas expectativas de ganhos mirabolantes. Coisas desse tipo — respondi.

— Você se preocuparia com a possibilidade de alguém aceitar ou não experimentar os seus produtos ou a sua oportunidade de negócio?

— Não, não me preocuparia.

— E isso lhe permitiria desenvolver o seu negócio de um modo diferente do que tem feito?

— *Sim. Realmente permitiria* — respondi. Como aquilo era interessante! Realmente entendi o que as pessoas querem dizer quando falam sobre *ver a luz*. Acabara de vê-la.

“Eu entendi!” — exclamei. — *Deixando de me concentrar em mim mesmo e me concentrando em algo muito, muito maior, os problemas que agora considero grandes se tornam imediatamente menores. Passam a parecer muito simples. Deixo de me preocupar com eles.*

— *É isso aí!* — disse ele. — *O Segredo do Sucesso Número Trinta e Seis Revelado...* — e riu. — *Tenha um objetivo maior do que você. Quanto maior, melhor. Assim, não terá tempo para se preocupar com coisas pequenas. E quanto maior for o seu objetivo, mais todo o resto se tornará pequeno...*

Ele juntou as mãos e, pensativo, tocou nos lábios com a ponta dos dedos, respirando profundamente e expelindo o ar dos pulmões.

— *Puxa, realmente me perdi agora.* — Recostou-se no divã e tomou um grande gole de chá. — *Você se lembra de onde estávamos quando comecei a falar sobre tudo isso?*

*“Ah, sim — disse ele, interrompendo-se. — Você tinha me perguntado sobre o livro *Coaching Kids...* e por que eu o recomendava como um bom livro sobre network marketing. Não é ótimo ter boa memória? — Pareceu achar graça de sua própria pergunta, que era claramente retórica.*

“Desde o início comecei a buscar o conhecimento em lugares fora do negócio tradicional ou convencional, porque sabia o quanto o network marketing era único. Estava procu-

rando um novo material específico sobre como treinar minha rede. Foi assim que descobri o que os esportes juvenis tinham a nos ensinar sobre o desenvolvimento de uma rede de negócios.

“Aqui — disse ele, fazendo um gesto para que eu lhe entregasse o livro, que estava diante de mim, sobre a mesa. — Deixe-me ler algo para você.

Entreguei-lhe o livro, ele virou algumas páginas e começou a lê-lo em voz alta.

Nós achamos que os objetivos dos esportes juvenis em todos os níveis são o divertimento, o aprendizado, o desenvolvimento individual e a vitória — nessa ordem.

Não fazemos segredo de nossa opinião de que a parte mais importante do seu trabalho como treinador é certificar-se de que sua equipe se diverte; a segunda parte mais importante é ensinar-lhe tudo que pode; a terceira é fazer os jovens desenvolverem-se como indivíduos e membros de uma equipe; e a quarta é vencer quando possível.

Não estamos sugerindo que você feche os olhos à importância de ser bem-sucedido e vencer — o treinador que se esquece de incentivar os jovens a se esforçar o máximo que puderem está prejudicando a sua equipe. Mas é mais importante aprender a gostar do jogo.

Ele pôs o livro de lado e olhou em meus olhos daquela sua forma intensa.

— Essa é uma descrição perfeita do papel do Patrocinador no network marketing — disse. — É outro exemplo do quanto este negócio é diferente dos empreendimentos convencionais. Parte um: treinar os membros de sua equipe a se diver-

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

tirem. Parte dois: ensinar-lhes as habilidades de que precisam para ser bem-sucedidos. Parte três: ajudá-los a se desenvolver e crescer, primeiro como indivíduos e depois como membros de uma equipe. E parte quatro: vencer... quando possível.

“E eu lhe garanto — disse, com veemência — que se você fizer as partes um, dois e três, vencerá — *sempre*.”

CAPÍTULO SEIS

Ensinando o que é Ensinado às Crianças

Enquanto íamos de carro para o local onde seria feito o treinamento, perguntei-lhe como havia sido quando ele começou o negócio de network marketing.

— Nos meus primeiros anos nesse negócio — disse — só tive, *quando muito*, um pouco de sucesso.

“Comecei cheio de ânimo. Fiz uma ‘lista de nomes’ de 250 pessoas. Enviei a todas elas uma carta de quatro páginas que havia escrito, incluí informações sobre os produtos e seus ingredientes, alguns artigos sobre saúde e nutrição e uma amostra dos produtos para experimentarem. Que carta enorme!

“Duzentos e nove pessoas disseram ‘sim’ e encomendaram os produtos, e cinqüenta quiseram ser distribuidoras. Nada mal, hein? — disse, virando-se rapidamente para olhar para mim, com um amplo sorriso.

— Nada mal — concordei.

— O problema foi que, depois de quatro ou cinco meses, *nenhuma* delas estava trabalhando no negócio!

— É mesmo? O que aconteceu? — perguntei.

— O que aconteceu foi que aquilo que eu fazia estava dando muito certo. *Para mim*. Não para elas.

“Eu achava que era realmente bom — continuou —, mas nesse negócio, “bom” não importa. O que importa é ser duplicável. O que é precisamente o que eu *não* era.”

“Minha formação era em propaganda e marketing, por isso achava fácil fazer as pessoas gostarem dos meus produtos e desejar experimentá-los. Fazia isso havia anos. Além do mais, tinha a fama de apreciar a qualidade e ser íntegro. Por isso, meus amigos e parceiros confiavam em mim. Presumiam que se eu achava que os produtos eram bons, deviam ser, e por esse motivo os experimentavam também. E nossos produtos eram bons, *ótimos*.”

“De fato, eu conseguia convencer praticamente *todas* as pessoas a experimentar os produtos, e muitas delas a participar do negócio também. — Ele estava realmente se entusiasmando com esse assunto, parecendo gostar de se lembrar de seu primeiro ‘sucesso’.

— A única coisa que estava faltando era realizar o negócio de um modo que as outras pessoas também pudessem realizar facilmente. O único modo que eu conhecia de fazer isso era o *meu...* e quase ninguém podia imitá-lo.

“Eu era um especialista em marketing; aquelas pessoas, não. Durante vinte anos tinha me envolvido com saúde e nutrição; e a maioria delas, não. Por isso, embora eu fosse pessoalmente bem-sucedido, não conseguia ensinar-lhes um modo fácil de duplicar o meu sucesso. O único modo pelo qual poderiam ter feito isso era *ser iguais a mim*.”

— Então o que você fez? — perguntei.

— Então o que eu fiz? — arremedou-me, jovialmente. — Fracassei! — Ele completou a frase com outra de suas gargalhadas e um tapa em seu joelho.

Estava claro que contara essa história outras vezes — e que, para ele, aquilo ficava melhor a cada vez.

De fato, estava rindo tanto que, por um instante, parou a *caminhonete* no acostamento, empurrou os óculos para cima com as mãos e enxugou as lágrimas dos olhos, continuando a rir de si mesmo e sacudindo a cabeça o tempo todo.

— Ah, esse é um negócio maravilhoso! — riu. — É tão claro e simples! — Conduziu o carro de volta para a estrada e continuou: — Essa foi a minha primeira grande lição no network marketing. Quando percebi o que estava faltando em minha abordagem, tentei encontrar um modo de realizar esse negócio que *qualquer um*, não importa a idade, experiência ou formação, seus talentos ou seja o que for, pudesse fazer. E, mais importante ainda, que qualquer um pudesse *ensinar outras pessoas a fazer facilmente*.

“Para isso, descobri que as crianças eram alguns de meus melhores mentores.

Ah, então é aí que entram as crianças, pensei.

Naquele exato momento, entramos em um estacionamento atrás de um campo de beisebol do lado oposto da estrada de uma escola primária de tijolos aparentes.

— Vamos — disse. — Seus treinadores estão esperando por você.

Passei a próxima uma hora e meia observando e jogando *tee-ball* com quinze crianças de seis e sete anos — treze MENINOS e duas MENINAS.

Não tínhamos *tee-ball* quando eu era criança. Nesse jogo não há arremesso; as crianças têm de bater em uma bola que fica imóvel em cima de uma estaca com um elástico parecida com um mastro de bandeira de golfe muito alto preso à base do batedor. Tampouco tínhamos garotas em nossa Liga Mirim — nem jogadores colocados entre a segunda e a terceira bases com braços como estilingues que também davam golpes vigorosos na bola, fazendo os jogadores do lado do batedor abaixar-se tentando sair do caminho!

As crianças divertiram-se muito. Eu também. E a primeira coisa que fizeram em seu treinamento encheu-me de admiração.

Todas se sentaram formando um círculo na parte do campo atrás da base do batedor. O Melhor do Mundo chamou entusiasticamente cada uma por seu nome.

— Aqui está o craque da Hornets, Julie Dugan! — anunciou. Julie se levantou, correu para a base do batedor, tirou o boné e o agitou no ar. As outras crianças bateram palmas, assobiaram e gritaram seu nome. Então ele chamou o próximo jogador, e depois o seguinte...

As crianças começaram o seu treino *torcendo umas pelas outras*. Dessa forma.

Foi surpreendente.

Durante todo o treino o Melhor do Mundo não se cansou de elogiá-las, de dizer o quanto eram boas.

Bem, na verdade primeiro lhes perguntava: “Como você está se saindo?” Então as elogiava por prestarem atenção ao seu desempenho, e *depois* lhes dizia o quanto eram boas.

Também notei que todos os seus elogios concentravam-se no quanto elas tinham *melhorado* em relação à semana anterior, ou até mesmo ao ano anterior.

Quando erravam (o que acontecia com frequência), ele as fazia parar e perguntava: “O que aconteceu?” Na maioria das vezes, a criança que havia errado dizia: “Eu fiz isso, ou aquilo”, e o Melhor do Mundo/treinador perguntava: “O que poderia fazer de um modo diferente da próxima vez?”

Às vezes as crianças não sabiam o que tinham feito; então ele perguntava se alguém sabia o que havia acontecido. Quando uma criança lhe dava uma resposta, perguntava a quem havia errado se aquilo era verdade — e o que poderia ser feito de um modo diferente da próxima vez.

No início achei um pouco estranho todo aquele processo de perguntar tudo às crianças. Na verdade, pareceu-me uma coisa um pouco falsa. Por que simplesmente não dizer qual havia sido o erro? Sem dúvida economizaria tempo. Além disso, pensei, ele já sabia — então por que perguntar?

Chamei-o para um canto e o inquiri a respeito disso.

— O que você aprende quando me faz uma pergunta e eu lhe digo a resposta? — perguntou-me.

Pensei um pouco e respondi:

— Aprendo a resposta.

— Exatamente — disse ele. — E de que adianta isso?

— Bem, então fico sabendo o que fazer — respondi

— E de que adianta isso?

— Quando eu fico sabendo o que fazer, posso fazer — respondi.

— Sim — disse ele. — Você *pode* fazer... mas *faz*?

— Não, nem sempre. Na verdade, poucas vezes faço — tive de admitir. Saber a resposta e fazer algo em relação a isso parecia muito diferente.

— Duas coisas são importantes aqui — disse ele.

“Em primeiro lugar, quando você encontra a resposta sozinho é muito diferente de quando alguém a diz para você. Seu significado é mais profundo, e não há qualquer dúvida sobre se a outra pessoa está certa. É a *sua* resposta. E você tenderá muito mais a se lembrar dela quando estiver novamente em uma situação parecida.

“Além do mais — continuou —, quando você encontra a resposta sozinho, não só obtém a resposta que procurava, como fica treinado em encontrar respostas. Portanto, o benefício é duplo.

“Saber a resposta, *ter* a resposta, é muito diferente de *fazer* a resposta; concorda com isso?

— Sim.

— Digamos que eu tenho um garotinho aqui que está aprendendo a dar uma tacada. Eu digo a ele como segurar o bastão, onde colocar as mãos, como posicionar e balançar o corpo... Passo-lhe todas as informações sobre dar uma tacada. Agora, ele sabe como fazer isso?

— Sim — respondi. — Mas entendo que o fato de ele saber não significa que *consiga* fazê-lo, e certamente não está *fazendo*.

— Muito bem — disse. — Sim, ele *sabe* como. *Tem* a informação, o que realmente é ótimo. Mas ainda não está *fazendo* isso.

“E há o outro passo: ele pode *fazer* isso de vez em quando, mas ainda não é necessariamente um batedor. Ser um batedor é apenas *ser* um batedor.

Ele deve ter percebido a dificuldade que me causava a sua terminologia — era como se seus verbos se enrolassem uns nos

outros. Senti a minha mente fazendo rapidamente uma sátira dos meus pensamentos confusos: “Como você *faz* um *ser* de *ter* o que *sabe*?” E me lembrei do incrível título daquele livro: *O que você não sabe que não sabe...*

Ele interrompeu meus pensamentos para explicar.

— Você já ouviu alguém falar sobre o estabelecimento de objetivos nos termos de ‘Ter... Fazer... Ser...?’ *Ter* as coisas que deseja ter... *Fazer* as coisas que deseja fazer ... *Ser* o tipo de pessoa que deseja ser?

Fiz um sinal afirmativo com a cabeça.

— O modo que descobri que funciona melhor é se concentrar primeiro em *ser*. Quando você consegue isso, *fazer* e *ter* vêm naturalmente. Se sua abordagem for diferente, você pode passar a vida inteira *sem* atingir seus objetivos. Na verdade, é mais fácil em primeiro lugar *ser*, porque *ser* começa em sua mente. Qualquer um pode *ser* qualquer coisa, sempre que quiser.

— Bem, eu sei de uma coisa — atrevi-me a dizer. — Estamos *fazendo* um debate a respeito disso, mas também o estou impedindo de *ser* um treinador de Liga Mirim.

— Você está certo! — Ele pareceu divertido e gostar do fato de eu ter feito uma tentativa de entender o que estava dizendo. — Gostaria de falar um pouco mais com você sobre *ser* e *realizar*, mas vamos deixar essa conversa para depois do treino, está bem?

E fomos novamente nos juntar a nossos “treinadores”.

CAPÍTULO SETE

Fazendo as Perguntas Certas

Depois de nos desperdirmos das crianças — que em sua maioria me agradeceram a minha presença e perguntaram se eu voltaria na semana seguinte para ajudá-las, o que fez com que eu me sentisse realmente ótimo — e entrarmos na *caminhonete*, pedi ansiosamente ao Melhor do Mundo que falasse sobre *ser e realizar*.

Ele ergueu a mão e me interrompeu:

— Não tão rápido. Falaremos sobre isso depois. Mas primeiro me diga: você se divertiu?

— Muito — exclamei.

— Isso é ótimo — disse. — Aprendeu algo novo?

— Sim.

— O quê?

— Aquilo que você fez no início, quando mandou as crianças irem para trás da base do batedor e chamou seus nomes como um anunciador ao microfone, e todas deram vivas

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

e aplaudiram... foi surpreendente. Adorei! Que ótimo modo de começar!

— Fizemos isso em nosso primeiro treino da temporada porque prepara as crianças para um excelente começo — observou. — Elas são um sucesso desde o início, o que as faz se sentir especiais. Todas se tornam imediatamente estrelas.

“E você notou que isso mantém os pais lá?”

Eu não tinha notado, mas era verdade. As mães e os pais tinham ficado atrás da base do bateador, e aplaudido também.

— Tem mais alguma coisa para me dizer? — perguntou.

— Muitas coisas. Todo aquele negócio de *perguntar* às crianças o que fizeram, em vez de lhes *dizer*, fez com que eu aprendesse muito. Lembro-me dos meus professores favoritos na escola: eram aqueles que me deixavam descobrir as coisas sozinho, como você fez.

— E os outros?

— Que outros? — Ah, você quer dizer meus outros professores... aqueles que me diziam “faça isso” ou “faça aquilo”, ou que apenas nos faziam repetir e decorar? Eu ficava muito entediado durante suas aulas.

— Hmm... que tipo lhe deu suas primeiras aulas de matemática avançada e computadores? — perguntou a si mesmo em voz alta. Deve ter se lembrado do que eu havia dito sobre minha paixão “pioneira” por computadores no início da era da informática. Calculei que ele já sabia a resposta.

— O primeiro tipo. O Sr. Dougherty, meu professor de matemática do terceiro científico. Eu me lembro de seu rosto... e sua voz... como se tudo tivesse acontecido ontem.

— Certo — foi seu único comentário, e acrescentou: — Por favor, continue.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

— Vejamos... o modo como você elogiou as crianças, como as fez primeiro prestar atenção ao seu desempenho. Acho que isso faz com que se sintam responsáveis por si mesmas, acreditem antes de tudo em suas próprias idéias. Foi simplesmente ótimo.

Tentei encontrar um bom exemplo disso. A verdade era que havia muitos para escolher.

— Quem era o garotinho na segunda base, aquele que chorou quando hesitou entre pedir tempo ou arremessar a bola para a primeira base?

— Johnny.

— Sim, Johnny. O modo como você conversou com ele foi maravilhoso.

— Obrigado — disse ele, satisfeito com o elogio. — O que aprendeu com isso?

— Bem, observei que você primeiro *desviou* a atenção de Johnny de como estava se sentindo, sem ao menos falar sobre isso diretamente. A primeira coisa que fez foi se ajoelhar, para ficar no nível dele. Então apenas lhe perguntou: “O que aconteceu?” Ele respondeu que alguns meninos estavam gritando: “Arremesse”, enquanto outros gritavam: “Peça tempo”, e não sabia o que fazer. Você perguntou: “O que *you* acha que teria sido melhor? E ele respondeu: “Pedir tempo”, e você disse: “Está bem, vamos experimentar pedir tempo e ver o resultado.” Então ele pediu tempo, com um ótimo resultado. Foi incrível.

— Então o que você aprendeu com isso?

— Acabei de lhe dizer.

— Não — corrigiu-me, gentilmente —, apenas descreveu o que fiz. Eu perguntei: “O que você *aprendeu* com isso? O que isso acrescentou para você?”

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

— Ah — disse eu. — Bem, percebi que não tenho de ser controlado pelos meus sentimentos a respeito de alguma coisa, que é melhor me concentrar *no que aconteceu* e fazer algo a respeito disso.

Voltei os olhos para ele para ver a sua reação. Ele apenas olhou para a estrada e disse:

— Ótimo! — Então perguntou: — Que resultados *você* obteve?

— Resultados? O que quer dizer?

— Resultados — repetiu. — Que resultados obteve lá hoje?

— Bem... — pensei por um momento —, mostrei a Justin... era esse seu nome?

Ele fez um sinal afirmativo com a cabeça.

— Mostrei a Justin como erguer a mão para pegar a bola sem deixá-la escorregar de sua luva: com os dedos para cima, quando vinha para ele acima de sua cintura, e com os dedos para baixo, quando vinha abaixo de sua cintura. Assim, não perderia a jogada, ou seria atingido no rosto pela bola.

— Isso é ótimo — disse, dando uma risada. — Então, você se divertiu... aprendeu algo novo... e também obteve resultados, certo?

— Sim — respondi. — Obtive.

— Parabéns. Você venceu!

Venci o quê? — perguntei-me. E então me lembrei dos pontos principais de *Coaching Kids*: divertimento, aprendizado, crescimento e desenvolvimento — e vitória, quando possível. *Click*.

— Esses são os três componentes da realização — disse ele. — Você obtém resultados. Aprende, se desenvolve, cresce

e se diverte. Todos os três são necessários. Se um deles faltar, não ocorre a verdadeira realização.

— Eu entendo — disse, excitado. — Realmente entendo! Tenho feito coisas, obtido resultados e aprendido, mas não tenho me divertido muito. E fiz coisas que me divertiram, mas não me permitiram aprender ou obter o resultado que desejava. Isso é maravilhoso. A realização tem todos esses três componentes.

— Sim — disse ele. — Todos os três.

“E — continuou —, é por esse motivo que você não deseja se concentrar apenas nos resultados, seus ou de seu pessoal...”

Ah! Ah!, pensei, então isso é realmente network marketing, e vi mentalmente a cena do filme *Karate Kid*, em que o mestre ensina a seu pupilo fazendo-o encerar um carro durante todo o dia: “Passe a cera, tire a cera, passe a cera, tire a cera...”

— ...se agir assim — disse o Melhor do Mundo/treinador —, pode obter os resultados, mas não realizará coisa alguma. Isso é vital no desenvolvimento de um negócio de network marketing: sem resultados... sem cheque. Sem aprendizado... você é deixado para trás. Sem divertimento... você desiste, se desgasta, ou se desgasta e desiste.

— Entendo — observei, balançando a cabeça. Sua explicação fazia tudo aquilo parecer muito simples e fácil, e disse isso.

— Porque é apenas informação — comentou. — Quando você começa a ser dessa forma... a ser realização, faz as coisas que as pessoas empreendedoras fazem, e tem as coisas que elas têm.

— E como realizo isso? — perguntei.

— Essa — exclamou ele, enfaticamente — é uma pergunta difícil de responder.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

— Você sabe a resposta? — perguntei, hesitante.

— Sim.

— Então me diga! — implorei.

— Sim.

Silêncio...

Durante muito tempo ...

— *Quando?* — supliquei.

Ele diminuiu a velocidade da caminhonete. Virou-se para mim com uma expressão exagerada no rosto, as sobrancelhas arqueadas e os olhos o mais abertos que poderiam estar e disse, com uma voz de falsete: — Posso dizer agora, senhor? Posso... posso... *por favor?*

Acho que nós dois rimos durante uns dois minutos.

Que homem surpreendente ele era!

CAPÍTULO OITO

O Hábito de Ser Você

Ser, é sobre isso que falaríamos a seguir. Mas tive de esperar um pouco antes de entrarmos nesse assunto. E esperar muito! Sei que ficava repetindo, “Surpreendente!”, mas tudo naquele sujeito me enchia de admiração. Eu estava vendo, fazendo, dizendo e ouvindo coisas que nunca experimentara na vida. Meu Deus, nunca tinha sequer *sonhado* com a maioria delas! Contudo, aqui estavam — e aqui estava *eu*.

Aquilo tudo era de fato *surpreendente!*

Quando saímos da caminhonete e voltamos para a casa dele, virou-se para mim e perguntou:

— Você quer tomar um banho?

— Sim.

— Já tomou um banho japonês?

— Não — respondi com sinceridade. — Pelo menos creio que não.

— Ah, se tivesse tomado se lembraria — garantiu-me. — Venha. Está convidado a tomar um.

— Eu acho — disse, entrando na casa principal — que os japoneses estão nos superando nos negócios, simplesmente porque entendem de banhos e nós não entendemos. Estou fazendo uma campanha para instituir *esse banho* nos Estados Unidos, para que o país possa recuperar sua posição de líder mundial.

Ele se virou e olhou para mim.

— Não estou brincando! — disse com um sorriso franco.

O interior da casa era tão magnífico quanto os jardins e o escritório-estúdio, embora um pouco mais formal. De fato, era encantador — claro e arejado, cheio de plantas viçosas e flores recém-colhidas. Tive a impressão de que sempre seria verão naqueles aposentos.

Alguns dos móveis eram realmente extraordinários. Antigüidades! Quando passamos pela ampla entrada que levava à sala de estar, olhei casualmente para dentro — *e parei abruptamente!*

Ele caminhava na minha frente, mas quando percebeu que eu havia parado, virou-se para trás e perguntou:

— O que foi?

— A... aquilo — balbuciei. — É o que estou pensando?

— É o que você está pensando? — perguntou, vindo para o meu lado.

Lá, *na casa daquele homem*, acima da lareira em uma belíssima moldura dourada de época finamente decorada, com cerca de dois metros de largura e mais de um metro de altura, *estava um Monet!* Obviamente, não se tratava de uma cópia — mas de um original! Senti uma vertigem — e acho que cheguei a cambalear.

— *É um M-monet!* — exclamei. — Plantas aquáticas... a julgar pelas plantas aquáticas... ah, como eram chamadas?

— *Ninféias* — respondeu. E então deu uma de suas gargalhadas, a maior que eu já ouvira. Ele colocou o braço ao redor do meu ombro e me deu um abraço *muito* forte, rindo o tempo todo.

— Eu gosto de você! — disse, tentando recuperar o fôlego. Aquilo demorou cerca de meio minuto.

— Ah! Ah! — disse, arquejante, recompondo-se. — Não, não. Não é um Monet. É um *Eu*. Eu o pintei. Mas *muito obrigado!* Isso foi maravilhoso!

Balancei a cabeça, novamente incrédulo — e surpreso.

Continuando a andar pela casa — era uma casa *enorme* —, ele me disse que fizera uma faculdade de belas-artes e obtivera um diploma de bacharel, e que embora nunca tivesse pintado algo realmente importante, sempre sonhara em fazer isso. Aquela pintura fora um de seus objetivos durante muito, muito tempo. Vinte anos.

Monet era o seu artista favorito. Depois que se tornara bem-sucedido em network marketing — o suficiente para ter tempo de fazer as coisas que sempre desejara, mas nunca havia feito —, comprara uma coleção de livros e reproduções das pinturas de Monet. Ele as estudara e pintara seu próprio quadro em um estilo parecido com o do mestre.

O resultado fora excelente. Sua pintura parecia uma peça de museu, e eu lhe disse isso.

— Obrigado — agradeceu-me, satisfeito. — Acho que quando eu morrer, pensarei em meus filhos e nessa pintura como as minhas maiores contribuições.

E então acrescentou, como Teddy Roosevelt a caminho de San Juan Hill:

— *Vamos ao banho!*

O banheiro — totalmente diferente de todos que eu já havia visto — era, como eu esperava, extraordinário.

As paredes e o teto eram revestidos de cedro vermelho escuro bem encerado. O que não era madeira, era vidro — duas enormes clarabóias e uma grande janela de vidro estendiam-se por toda a largura do aposento. Havia muitas samambaias gigantescas penduradas e trepadeiras de um verde exuberante.

A entrada era um pequeno quarto de vestir com bancos e um cabide para pendurar roupas. Ele me disse que tradicionalmente tanto os homens como as mulheres se despiam para esse banho, mas que se eu me opusesse a isso poderíamos usar calções.

Eu disse que no fundo era um puritano, mas que faria aquilo como deveria ser feito.

A primeira metade do piso do banheiro era de ripas de cedro, colocadas bem junto uma das outras acima do chão. Por baixo passava um escoadouro. Havia duas banheiras: uma delas se elevava cerca de um metro acima do nível do chão, e a outra era quadrada, embutida no piso — de mármore, pensei — e tinha um metro ou mais de profundidade.

Parte do piso era um jardim de plantas rasteiras entre pedras, parecido com os jardins que eu havia visto em fotografias de tranquilos templos zen no Japão. A areia fora disposta em linha reta e de modo a formar espirais. Não era o tipo de lugar onde se põem os pés.

Ele fez um sinal para que eu me sentasse em um dos pequenos tamboretas de frente para a parede do lado da banheira mais alta.

Na parede havia dois conjuntos de torneiras de água quente e fria; o inferior tinha uma torneira central e o superior uma ducha ligada à parede por um tubo de borracha flexível. Ao lado dos tamboretas havia baldes de madeira com cerca de um galão de água. Dentro de cada um deles havia uma espécie de concha tosca, feita a mão.

Ele encheu a sua concha com água quente da torneira na parede, despejou-a em cima da cabeça duas ou três vezes e me disse para fazer o mesmo. Então colocou em uma esponja natural um sabão líquido transparente que tirou de uma grande garrafa branca e jogou a garrafa para mim. Ele começou a ensaboar todo o corpo com a esponja.

— É interessante o fato de que nós, ocidentais, entramos na banheira primeiro — disse — e depois nos ensaboamos. Os japoneses me ensinaram a fazer o contrário. Eles têm várias razões para agir assim. Economiza água porque você não precisa ficar enchendo a banheira com água limpa o tempo todo. E conhecendo os japoneses, sei que isso também está relacionado com ser respeitoso para com as outras pessoas, e a própria água. Afinal de contas, apenas um *gaijin*, distraído e desrespeitoso para com as outras pessoas, e a própria água, entraria em uma banheira todo sujo.

— *Gaijin*...? — falei em voz alta.

— *Gaijin* significa “estrangeiro” em japonês — disse —, mas em minha opinião, a tradução essencial é *bárbaro*. Os japoneses *realmente* acham que são a cultura mais refinada da Terra, e que todos os estrangeiros são bárbaros — riu —, especialmente os americanos.

— E com um bom motivo — acrescentou. — Não tomamos banho com a frequência que deveríamos tomar.

Quando ele terminou de se ensaboar da cabeça aos pés, encheu novamente o balde e se enxaguou pelo menos uma dúzia de vezes. Eu fiz o mesmo.

Então se levantou e disse:

— Certamente, um banho japonês é *muito* quente. Provavelmente muito mais do que o banho a que você está acostumado.

provavelmente ele não desejava conversar naquele momento, mas reuni coragem para perguntar em voz baixa se queria me falar sobre *ser*.

Ele tirou lentamente a toalha de seu rosto e deu um sorriso de muita satisfação.

— Claro — respondeu. Respirou profundamente e começou, como sempre, com uma pergunta. — Quem é você?

Ótimo, pensei, outra fácil. Fiquei calado durante muito tempo. Sabia que não adiantaria dizer apenas meu nome. Ele me faria outra pergunta. Por isso, esperei e refleti um pouco mais antes de responder.

Depois de uma eternidade, disse:

— Sou a soma de todas as experiências que tive... de tudo que pensei e as outras pessoas já disseram sobre mim e essas experiências.

Ele arregalou os olhos, surpreso. E para minha satisfação, dessa vez foi ele que disse...

— Surpreendente! — Eu não soube ao certo se estava falando comigo ou consigo mesmo. — Sinceramente, não esperava essa resposta. É maravilhoso!

Devo dizer que, não sei se devido à anestesia provocada pelo banho ou apenas à alegria de ouvir seus elogios, senti-me realmente *maravilhoso* naquele momento.

— Obrigado — disse, esquecendo-me de preceder meu agradecimento do meu típico "*caramba*".

— Muito bem — disse ele, com genuíno entusiasmo, agora claramente falando comigo. — E sabe para o que tudo isso, seus pensamentos e os das outras pessoas a seu respeito, contribui?

— Meu ser? — perguntei e respondi ao mesmo tempo.

— Chegou perto — observou ele. — É daí que *vem* a

consciência do seu ser... isso é o que determina como você é em qualquer situação. Contribui para os seus hábitos de crença. O que algumas pessoas chamam de *sistemas de crença*.

“Eu só não digo ‘*sistemas de crença*’ porque não creio que as pessoas realmente compreendem esse termo. A maioria delas acha que os ‘sistemas’ são complicados demais para que possam mudá-los. Além disso, afirmo que nossas crenças são *hábitos de pensamento* que temos. E como são simplesmente hábitos, sabemos como os adquirimos, e como mudá-los.

“Os hábitos — continuou — são coisas que pensamos ou fazemos sem uma atenção consciente... sem termos consciência delas. No momento em que passamos a ter consciência do que pensamos ou fazemos, isso deixa de ser um hábito. Torna-se uma escolha.

“Portanto, você concorda em que podemos mudar nossos hábitos fazendo escolhas conscientes? — perguntou.

— Sim — respondi, e entendi isso muito bem.

— Então — continuou —, temos esses hábitos de crença a respeito de nós mesmos, e o motivo pelo qual eles são tão importantes é que controlam o que temos, fazemos e somos em nossas vidas.

Havíamos voltado a “ter, fazer e ser”, e meu rosto deve ter mostrado que eu ainda não estava pisando em solo firme aqui.

— Deixe-me dar-lhe um exemplo — disse ele. — Eu era gordo. Quando me formei na escola secundária, pesava cento e trinta quilos.

— É mesmo? — exclamei. — Bem, você não é gordo agora... e aposto que ficará muito mais magro depois deste banho!

— Isso é verdade! — Fez um sinal afirmativo com a cabeça, rindo comigo. — Mas, falando sério, embora eu tenha pesa-

do cerca de noventa quilos durante anos, passei a maior parte desse tempo *achando que ainda era gordo*.

“Como vê, durante quase trinta anos minha experiência me fornecera todas as evidências de que eu precisava para me ver como ‘gordo’. Além do mais, outras pessoas contribuíam para essas evidências. E eu também contribuía! Sempre que tinha uma chance, tendo ou não consciência disso, simplesmente alimentava essa crença... *acreditando mais nela!* Minha mente captara a mensagem ‘eu sou gordo’ literalmente milhares de vezes.

“Na escola, eu era o alvo de piadas e muita crueldade devido a ser gordo. Quando perdi meu primeiro quilo, comprei calças menores que na verdade eram apertadas demais para mim. Hoje, acho que fiz isso porque estava orgulhoso de finalmente ser mais magro, capaz de vestir um número menor. Então um dia percebi que, de fato, comprando calças pequenas demais e fazendo minha barriga pular por cima do cinto, continuava a alimentar minha crença em que era gordo!

“Mais tarde, depois que perdi trinta quilos, quando eu falava algo sobre ser gordo as pessoas ficavam chocadas. Elas me diziam como minha aparência estava boa, e eu era magro. E foram precisos anos desse tipo de comentário para eu acreditar que era, finalmente, magro.

“Todo esse processo demorou *mais de quinze anos!*

Ele fechou os olhos, estremeceu visivelmente e observou:

— Que desperdício!

Ele ficou em silêncio durante algum tempo. Depois respirou profundamente e abriu os olhos, deixando o ar sair devagar dos pulmões.

— Os budistas ensinam que a vida é sofrimento — sua

voz estava cheia de emoção. — Eu concordo com eles, até certo ponto. Contudo, o que não ensinam é o quanto isso é desnecessário. *Ser* sofrimento, *ser* qualquer coisa, pode ser mudado, se literalmente metermos isso em nossas cabeças. Só precisamos mudar as nossas cabeças. E fazemos *isso* o tempo todo. Só temos de aprender a fazê-lo quando quisermos.

“Acredito que foi isso que Cristo ensinou quando disse: ‘Oferece a outra face.’ Ele estava dizendo: ‘Não resistam ao demônio; apenas mudem as suas cabeças.’

“Os hábitos de crença são formados do mesmo modo de todos os outros hábitos, simplesmente fazendo a mesma coisa repetidamente até você não pensar mais nela. Isso significa que você pode formar um novo hábito do mesmo modo, como eu fiz quando substituí meu hábito de crença em ser gordo por um em ser magro. Só mudei minha cabeça.

“Mas quando agi assim pela primeira vez, não tinha consciência do que estava fazendo. Não percebia como a ‘conversa sobre eu ser magro’ que começara a ouvir das outras pessoas, e de mim mesmo, estava mudando meu hábito de crença em que era gordo.

“Pense nisso como uma balança em nossas cabeças. Um lado fica pesado com todas as conversas e experiências que formam nossos hábitos de crença predominantes. Mas podemos mudar isso, simplesmente acrescentando ‘peso’ suficiente ao outro lado ao formarmos novos hábitos. Entende o que eu estou falando? — perguntou, erguendo as mãos com as palmas para cima e movendo-as como os dois lados da balança.

Eu entendia. E falei isso.

— Está bem — observou. — Então, se você aceita o que eu disse até agora como verdadeiro, qual a primeira pergunta que temos?

— Como mudar o hábito?

— Substitua-o por um novo.

— Como?

— Como você adquiriu o original? — perguntou, e depois respondeu à própria pergunta. — Tendo um pensamento a respeito do que acreditava. E depois outro. E outro, outro e outro. Logo, não precisou mais acrescentar pensamentos. Seu hábito de crença estava formado. Você apenas o manteve e reforçou, sempre que acrescentava uma nova experiência, algo que você ou outra pessoa disse sobre ele, que confirmava ou podia contribuir para esse hábito de crença existente.

— Então — observei — você começa a substituir seu hábito de crença predominante acrescentando novos pensamentos ao outro lado da balança, certo?

— Certo — concordou. — Que tipo de pensamentos?

— Pensamentos sobre a nova crença que deseja ter.

— *Sim!* — gritou ele, e pulou para fora da banheira.

Ele se virou para mim como alguém imitando um maestro, com os braços se movendo para a frente e para trás ao som de uma marcha solene não ouvida. Apontou os dedos para mim ao falar, fazendo suas palavras seguirem o ritmo da batuta imaginária.

— E... então... — (Toque, toque.)

— Eu... digo... que... você... — (Toque, toque, toque, toque.)

— Tem... o... hábito... — (Toque, toque, toque.)

— De... ser... QUENTE! — (Toque, toque, TOQUE!)

— Ora, vamos — riu. — Mudaremos isso agora mesmo!

— E antes de terminar de dizer “agora mesmo” pulou dentro da outra banheira, onde permaneceu com o corpo totalmente imerso na água.

Depois de uns dez segundos pulou para fora da água com grande estardalhaço, gritando:

— Ah, ahh, ahhh! Sim! SIM!

“Vamos. *Entre aqui!* — disse, ao sair.

Eu entrei. A água estava gelada. Toda a banheira era puro gelo — a temperatura estava abaixo de zero!

— *Ahhhhhh!* — gritei e pulei para fora ao mesmo tempo. Enquanto eu tirava a água dos olhos, ele me jogou uma toalha.

— Ótimo, não?

Acho que desejava saber a minha opinião, mas não tive muita certeza disso. Tudo de que me lembro daquele momento foram os pulos e gritos: “Ahh... Ahh... Ahh...!”

— Uau! — disse eu. Não fazia isso desde os tempos em que acampava com os garotos da escola. — Uau! — repeti. — Uuuuu!

— Como se sente? — perguntou, terminando de se enxugar e prendendo a toalha ao redor da cintura.

— Ótimo! — respondi. — *Revigorado*. Faz isso com frequência?

— Todos os dias — respondeu. — Não consigo pensar em nada melhor para o corpo, ou a mente. Na verdade, tenho noventa e sete anos. Como estou? — Deu outra de suas gargalhadas, só que esta pareceu dois tons abaixo das outras.

— Você está ótimo, *velho* — brinqueei.

— Ei — disse ele, como se se lembrasse de algo especial —, gostaria de conhecer a minha família?

— É claro que sim! — respondi, entusiasmado. — Eu havia me perguntado onde eles estavam.

— Eu também — disse rindo. — Não os vejo desde ontem à tarde, antes de você chegar. Vamos procurá-los.

CAPÍTULO NOVE

A Governanta do Dono da Casa

Quando acabamos de tomar o banho japonês e entramos no pequeno quarto de vestir, notei que as roupas que tínhamos usado não estavam mais lá. Em seu lugar havia duas pilhas de roupas bem dobradas. Em uma delas estavam as minhas, que usara na sexta-feira, agora limpas e como novas!

Comecei a me arrumar. Meu amigo acabara de vestir uma camisa de brim desbotado e desdobrou o que pareceu ser um grande cachecol ou xale.

Que estranho, pensei.

— O que é isso? — perguntei, apontando para a grande peça de pano com um estampado alegre que ele estava segurando.

— É um sarongue — respondeu. — É usado na Tailândia e nas ilhas tropicais, como Java e Bali.

— É lindo — comentei.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

— Obrigado. É a roupa mais confortável do mundo — acrescentou. — Quer experimentar um?

— Ah, claro que sim — respondi, um pouco hesitante. — Como se usa isso?

Ele caminhou na direção de algumas gavetas embutidas na parede e tirou de lá uma peça de pano azul brilhante com uma barra bordada em tons de branco e azul mais escuro.

— Você é uma pessoa azul, não é? — perguntou.

— Sou? — disse eu, com uma certa curiosidade.

— Suas roupas... — observou ele, apontando para a minha pilha sobre o banco — são todas azuis.

E eram. Eu era mesmo uma pessoa azul.

Ele me mostrou dois modos diferentes de amarrar o sarongue. Escolhi um diferente do que ele usava. Apenas enrolara o seu sarongue ao redor do corpo e dera um nó na frente. O meu parecia mais... bem, conservador. Mais convencional.

Seguindo as suas instruções cuidadosas, enrolei-o ao redor de mim uma vez, segurei as duas pontas que ficaram para o lado, apertei bem as duas partes que estavam mais perto do meu corpo, dei uma série de voltas de um lado para o outro e enfiei a coisa toda para dentro, dobrando-a até chegar à cintura.

Não posso imaginar se alguém entenderia tudo o que fiz baseado em minha descrição. Essa é uma daquelas coisas, como dar um nó de gravata, que você mesmo tem de *fazer* para aprender.

Enquanto caminhávamos novamente pela casa, eu perguntei:

— Como as nossas roupas foram parar lá? Não ouvi ninguém entrar.

— Talvez tivessem sido levadas por Rachel, minha espo-

sa. Mas poderia ter sido Rebecca, minha filha. Ou Kazuko. É a mulher que trabalha para nós.

— Kazuko. — Repeti o nome apenas para me ouvir dizendo-o. — Isso é japonês também?

— Sim. — Ele riu. — Você já notou o meu amor pelas coisas japonesas!

“Kazuko-san significa alegria. Mas ela é uma mulher muito difícil — observou, e não consegui saber se estava falando sério ou não. Ele deve ter adivinhado meu pensamento, porque acrescentou em tom irônico: — É verdade. Você verá.

Entramos na sala de estar com aquele maravilhoso falso Monet acima da lareira. Ele me disse que me sentasse, enquanto caminhava na direção de um enorme móvel francês parecido com um guarda-roupa. Ele abriu as portas do móvel e fez algo que não consegui ver. Deduzi que era ali que guardava seu aparelho de som quando a música se fez ouvir no ambiente.

Surpreendente, pensei.

— Música *country*? — perguntei.

— Um homem de muitos gostos e talentos — respondeu. — Vamos fazer um teste *pop*: quem está cantando?

— Ah... hmmm, Emmylou Harris? — perguntei, dizendo o nome da única mulher que sabia que cantava música *country*.

— Boa tentativa — disse ele, espreitando por trás da porta do armário de madeira. — K. T. Oslin.

Não sou um grande fã de música *country*. Mais por ignorância do que por escolha. Nunca a ouvi muito. Imaginava que era para um tipo de pessoa diferente de mim. Sei que isso parece tolice, mas é o que eu pensava — pelo menos até aquele momento. Sinceramente, K. T., seja lá quem fosse ela, era muito boa.

Que loucura, pensei: som escondido em antigüidade francesa, falso Monet na parede, e eu acabado de sair de um banho japonês sentado ali usando um sarongue e ouvindo música *country*... Um "Estranho em uma Terra Estranha". Eu adorei!

— Ah, Gaijin-san... não temos *rrrock an' rrrroll* hoje? Mas eu gosto tanto! — disse uma voz estranha vinda do outro lado da sala.

Eu me virei e vi uma japonesa baixinha, com cabelos lisos muito compridos puxados para trás em um rabo-de-cavalo — usando nada menos que um agasalho muito colorido —, fazendo uma mesura para mim, com as mãos nas coxas. Ela se inclinou para a frente e sorriu. Eu não fazia a menor idéia de quantos anos tinha — 30, 35, talvez mais, talvez menos. Não havia uma única ruga em seu rosto adorável.

— Oh, oh — disse o meu anfitrião, fechando as portas do armário e virando-se para encarar a mulher.

Ela desceu os degraus saltitando e veio em minha direção com passos largos, quase aos pulos, que eu nunca teria esperado de uma mulher oriental tão recatada. Estendeu-me a mão e disse:

— Olá. Eu sou Kazuko. Prazer em conhecê-lo. — Dessa vez, *não* houve qualquer tipo de sotaque!

Cumprimentei-a e acrescentei que também era um prazer conhecê-la. Por um momento senti que me faltavam palavras.

— Ah, foi você quem levou as minhas roupas? — perguntei-lhe.

— Como uma ninja. Sim. Andando sem ser percebida, acendo lareiras e entrego roupas — disse sorrindo e piscando os olhos. Gostei de imediato dela.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

— Então, Gaijin-san — disse ela, virando-se para o meu anfitrião —, deseja alguma coisa? Um drinque, talvez?

— Você deseja alguma coisa? — perguntou-me o meu anfitrião.

— O que vai tomar? — perguntei-lhe.

— Na verdade, eu gostaria de um chá gelado — respondeu ele. — Quer a mesma coisa? Temos soda, sucos, todos os tipos de coisas. O que vai querer?

— Eu *adoraria* um chá gelado também.

Imediatamente Kazuko bateu palmas duas vezes, como se estivesse em um restaurante, e falou em voz alta:

— Bobby-san, chá gelado para três na sala de estar, está bem?

De algum recanto da casa ouvi um distante: “Está bem, vou levar logo.”

— Presumo que você aceitou gentilmente se unir a nós — disse meu amigo, fazendo uma pequena mesura para Kazuko.

— Apenas para servir as suas bebidas e me certificar de que não encherá a mente do jovem de muitas tolices — respondeu ela, retribuindo a sua pequena mesura.

— Eu não lhe disse? — Ele sorriu para mim.

Nós três conversamos um pouco. Notei que Kazuko o havia chamado de “Gaijin” e perguntei-lhe por quê. Ela riu e disse que aquilo era uma brincadeira entre eles, e que na verdade ele era um dos poucos americanos que conhecera no Japão que parecia apreciar os costumes japoneses. Mas, acrescentou, aquele também era o seu modo de mantê-lo na linha.

Ela era uma mulher encantadora.

O chá chegou, trazido em uma bandeja pelo filho do meu

anfitrião, Bobby. Um belo garotinho que julguei ter cerca de dez anos. Depois de nós dois nos apresentarmos, seu pai perguntou se ele queria ficar conosco, mas o menino disse que não, e agradeceu. — Explicou que estava no meio de um projeto e que nos veria depois. Ele começou a sair da sala, e então se virou e perguntou se eu ficaria para o jantar.

Então o anfitrião me perguntou:

— Gostaria de ficar?

— É claro que sim — respondi.

— Ótimo, eu o vejo depois — disse Bobby.

— Qual é o projeto, filho? — perguntou o pai.

Bobby voltou um passo na direção da sala e respondeu:

— Estou fazendo um viveiro de animais terrestres.

— Para a escola? — perguntou o pai, deitando a cabeça para trás o máximo possível no divã e olhando o menino de cabeça para baixo.

— Não — respondeu Bobby —, para minha mãe.

— Quer alguma ajuda? — perguntou o pai.

— É claro — respondeu Bobby, e pude notar que ele ficara satisfeito com a idéia. — Mas achei que vocês dois estavam falando de negócios.

— Não — respondeu meu anfitrião. — Estamos falando da vida. Seja como for, não me lembro de ter perguntado o que você achava que nós estávamos fazendo.

— Paaai! — disse o menino em um falso protesto.

— Então, responda: sim ou não? — retrucou o pai.

— Sim. Agora. Você é o melhor pai do mundo — disse Bobby, evitando com um golpe certeiro a almofada que ele lhe atirara. Então parou para pegar a almofada e a atirou de volta com um “Segure!” para o pai, que se levantara e começara a

sair da sala de estar. — Ponha isso de volta em seu lugar, como um bom pai.

— Garoto esperto! — disse o Melhor do Mundo, parecendo Scrooge na manhã de Natal no filme *A Christmas Carol*. — Acho que devemos deixá-lo viver conosco durante mais um ano — observou ele ao sair da sala, e acrescentou um “*Eu voltaarei*” típico de Schwarzenegger.

— Kazuko-san, cuide bem do meu amigo, por favor — disse por cima do ombro, pegando Bobby no colo e carregando-o pelo corredor ao som dos protestos do garoto e do tipo de risada que só pode resultar de muitas cócegas.

Eu me virei e perguntei a Kazuko como ela conhecera o Melhor do Mundo e fora morar com a sua família.

— Eu o conheci no Japão. Há quanto tempo? — perguntou-se em voz alta. — Nove, talvez dez anos. Ele estava começando o seu negócio de network marketing no Japão, e eu o conheci em sua primeira reunião lá.

“Eu trabalhava como governanta na casa de um rico empresário e sua família. Cozinhas, limpava e tomava conta das crianças. Aquela era uma família incomum no Japão. De muitos modos bem ocidentais. A mãe e o pai trabalhavam fora. Tinham sido educados nos Estados Unidos. Na verdade, foi aqui que se conheceram, e que eu os conheci.

— Vocês freqüentaram a mesma universidade aqui? — perguntei.

— Sim — respondeu ela. — O pai estava fazendo um curso de doutorado em administração de empresas — MBA. Sua mulher era formada em direito internacional, o que era raro entre as mulheres japonesas daqueles tempos. Acho que ainda é hoje em dia.

— Que universidade? — perguntei.

— Yale — respondeu.

— O que você estava estudando?

— Eu participava de um programa de intercâmbio cultural de estudantes de teatro das Universidades de Yale e Tóquio — respondeu.

— Eu acho estranho — observei. — Você foi para Yale, depois voltou para o Japão e se tornou uma governanta?

Kazuko riu.

— Sim, realmente é estranho. Mas na verdade estou muito feliz cuidando de uma casa e sendo parte de uma família. Meus filhos cresceram e têm os seus próprios filhos... — Eu esperei que ela não notasse a expressão de choque que deve ter surgido em meu rosto ao ouvir aquela revelação — ...e sou muito dedicada a esta família. Eu a adotei.

— Kazuko... posso perguntar quantos anos tem? — ousei dizer.

— Cinquenta e seis — respondeu. Eu lhe disse que achava *muito* difícil acreditar nisso. Ela sorriu e me agradeceu por “minha gentileza e minhas ótimas maneiras”.

Continuamos a conversar — não faço idéia de por quanto tempo. Ela era uma das pessoas mais acessíveis que eu havia conhecido — muito espontânea, com quem era fácil falar.

Contou-me sobre quando o Melhor do Mundo foi pela primeira vez ao Japão, sobre aquela primeira reunião e o quanto ficara feliz com a idéia de trabalhar com ele.

Disse que ouvira falar em network marketing quando estava nos Estados Unidos, e sempre achara que aquele era um negócio perfeito para os japoneses. Outras empresas já tinham ido dos Estados Unidos para o Japão, mas a maioria delas não

fizera os tipos de mudanças e ajustes nos produtos — como eram posicionados, embalados e apresentados — ou na oportunidade de negócio, que refletiriam as necessidades únicas e os desejos dos japoneses. Mas a sua empresa era diferente — ele estava bem preparado.

Revelou-me que essa primeira reunião demorara seis horas! A apresentação formal durara apenas cerca de uma hora e meia, mas todos permaneceram ali durante horas, fazendo perguntas sobre network marketing, como o negócio era realizado nos Estados Unidos e como o Melhor do Mundo achava que deveria ser realizado no Japão.

Kazuko me contou que a reunião se transformara em um seminário sobre network marketing, que meu novo amigo respondera a todas as perguntas feitas, e que havia falado com todas as pessoas sobre suas idéias a respeito de como o negócio deveria ser conduzido. Muitas das pessoas presentes tinham se envolvido com outras empresas de networking e ele as ajudou também, mostrando-lhes novos modos de oferecer seus produtos e desenvolver seus negócios.

— As pessoas ficaram maravilhadas — observou. — Nunca tinham conhecido alguém tão inteligente e disposto a revelar seus segredos. Algumas que estavam envolvidas com outras empresas perguntaram se poderiam assinar contrato com ele, mas ele as desaconselhou a fazer isso! Disse-lhes que continuassem com o que estavam fazendo, e se ofereceu para ajudá-las sempre que possível.

“Foi uma noite extraordinária — disse. — E então acrescentou: — Certamente mudou a minha vida.

— Como? — perguntei, pensando em como me sentia... ocorrera na última quinta-feira? Parecia ter se passado muito mais tempo.

— Havia grandes empresários presentes — respondeu ela. — Todos queriam “dirigir o negócio” do Japão. Ele foi muito gentil com todos, mas pediu que fizessem a gentileza de esperar. Explicou que o presidente de sua empresa chegaria na semana seguinte e que *ele* é quem decidiria exatamente que estrutura usariam e quem dirigiria o quê.

“Quase todas as pessoas marcaram uma hora para encontrar-se com ele. Sei que todas ali queriam ser *ichiban* — o Principal Distribuidor. Eu fiquei até o final da reunião e esperei até que fossem embora. Cheguei perto dele e disse: ‘Tem algum tempo livre para conhecer o Japão?’ Ele me disse que, de fato, reservara os próximos três dias para fazer turismo. Perguntei-lhe se me permitiria ser sua guia, e ele respondeu que teria muito prazer nisso.

“Então, bem cedo na manhã seguinte, nós nos encontramos em seu hotel para tomarmos o café da manhã. Aquela viagem de turismo foi uma roda-viva. — Enquanto falava, Kazuko realmente parecia sentir outra vez um pouco da alegria e também da exaustão da viagem que estava descrevendo.

Falou-me sobre os lugares que visitaram; como ele dissera que queria visitar o Parque da Paz em Hiroshima, o quanto ficou comovido quando fizeram isso e o quanto as suas emoções a sensibilizaram. Descreveu o quanto ele apreciou a comida, dos cafés da manhã salgados tradicionais e das incursões de madrugada aos *sushi bars* a uma rápida tigela de talharim fumegante enquanto esperavam pelos *shinkansen* — os famosos “trens-bala” que atravessam o Japão — e aos jantares *kaiseki* formais com onze pratos, que custam mais de quinhentos dólares por pessoa!

Kazuko me disse que nunca estivera em tantos lugares em

seu próprio país em tão pouco tempo, e que apesar de toda a correria, eles haviam se divertido muito.

Para ela, um ponto alto da viagem foi uma visita a Nara, que Kazuko descreveu como talvez a mais tradicional e bela cidade japonesa. Ela me contou que em Nara era mais fácil ver homens de negócios e mulheres usando *kimono* (o manto clássico) e *obi* (faixa) que em todos os outros lugares no Japão moderno. Eles ficaram no Hotel Nara, em quartos com *tatami* e esteiras de palha de arroz, e dormiram em *futons* (acolchoados japoneses, conforme explicou), colocados um sobre o outro no chão.

Ao passearem por Nara, famosa por seus lugares santos xintoístas, seus templos budistas e suas casas de chá, eles se depararam com uma casa maravilhosa dentro do mais belo e tranqüilo jardim que ela já vira.

Kazuko lhe dissera que aquele era exatamente o tipo de casa na qual sempre sonhara viver. Lembrou-se de como ele havia lhe perguntado se gostaria de comprar a casa e ela zombara de sua pergunta, dizendo que nunca poderia se dar ao luxo de viver em um lugar tão lindo!

— Eu tive a mesma conversa com ele sobre *este* lugar — observei.

— Ah, é? — disse ela. — Bom, vamos pensar com carinho nesse seu sonho, meu amigo. Comprei aquela casa em Nara há seis anos.

Eu me sentei, olhando-a durante um longo tempo.

Finalmente, ela quebrou o silêncio, dizendo:

— Agora feche a boca para que não entrem moscas.

CAPÍTULO DEZ

Encontros com a Liberdade

Fiquei sentado, ainda olhando para a governanta do dono da casa, tentando entender o que ela acabara de me dizer. Kazuko ignorou polidamente o meu olhar, e continuou a falar sobre a primeira visita do meu anfitrião ao Japão.

Contou-me que ao voltarem finalmente para Tóquio, quando estavam sentados em sua suíte no Imperial Hotel, ele lhe perguntara o que *ela* faria para desenvolver um negócio de network marketing no Japão. Quem escolheria para dirigi-lo — com quem achava que desejaria trabalhar? Por quem gostaria de ser patrocinada?

— Era uma pergunta muito difícil de responder na época — observou. — Sabia que aquilo era muito importante para ele, mas sinceramente achava que qualquer um dos empresários presentes à reunião seria uma boa escolha, e lhe disse isso.

“Mas eu me preocupava com o fato de que nenhum deles tinha experiência em network marketing, e ele comentou que na verdade era melhor que fosse assim. Dessa forma, explicou,

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

não teriam de *desaprender* o negócio. Seria bastante difícil ajudá-los a mudar suas abordagens convencionais de vendas e marketing, sem ter de mudar também o que achavam que sabiam sobre networking.

“Conversamos durante muito tempo — disse-me —, na verdade, até altas horas da madrugada. Falamos sobre o que eu achava que funcionaria melhor no Japão, sobre como os japoneses trabalhavam e viviam e o que eu achava que eles valorizavam mais e queriam em suas vidas. Fiquei tentando fazer com que ele me dissesse o que pensava, mas ele só queria saber as minhas respostas.

— Sei exatamente o que quer dizer — disse eu. — Ele faz mais perguntas do que qualquer pessoa que já conheci!

Nós rimos, e nesse momento o Melhor do Mundo entrou novamente na sala e se sentou em uma cadeira na frente de Kazuko e de mim.

— Então — perguntou — Kazuko colocou você a par das coisas?

— Ela estava me falando sobre como vocês se conheceram. Como você começou o seu negócio de network marketing no Japão. E como nunca a deixou fazer-lhe *nenhuma* pergunta, o que me pareceu bastante familiar — respondi.

Ele riu e perguntou:

— Ela lhe contou como assumiu a direção do nosso network no Japão?

— Não — respondi, surpreso. — Não contou!

— Kazuko-san — repreendeu-a. — Diga-lhe a verdade.

— Ele me escolheu para dirigir as nossas operações no Japão — disse ela, sem subterfúgios. — No início foi muito criticado por isso. A gerência da sua empresa queria que um gran-

de empresário exercesse essa função, mas ele ficava lhes dizendo que a deixassem a cargo de uma *governanta*. — Ela riu. — Pode imaginar como eles se sentiam? Seja como for, ele lhes disse que eu era a pessoa mais indicada. Sei que discutiram muito por causa disso...

— Não, não discutimos. — Ele a interrompeu. — Apenas os convenci de que isso era de seu interesse.

— Ah, certamente que sim. — Ela riu, virou-se para mim e continuou: — Ele lhes disse que me deixassem nessa função durante um ano, e que se eu não superasse os seus objetivos de vendas e distribuição em cem por cento *ele* devolveria os cheques de *suas* comissões para a empresa *durante os próximos doze meses!*

— É mesmo? — Eu estava... novamente... surpreso.

— Sim — disse ela. — Além do mais, ele nunca me contou que havia feito isso. Só descobri um ano depois da nossa primeira reunião, quando seu presidente e outros funcionários da empresa nos Estados Unidos voltaram para o Japão.

— Diga ao bom homem qual era o objetivo das vendas, Kazuko.

— Chegar a US\$500.000 por mês no Japão até o fim do primeiro ano — disse simplesmente.

— E diga ao bom homem o que você realmente conseguiu — incitou-a.

— Não, diga *você*, *Gaijin-san*. — retrucou ela, fingindo irritação.

— Nossa pequena *governanta* aqui — informou-me ele — foi o distribuidor que cresceu mais rápido e foi mais bem-sucedido em toda a história da empresa, em todo o mundo. Seu grupo, que incluiu todos os do Japão, alcançou um total de

vendas de quase US\$11 milhões em seu primeiro ano. Kazuko tornou-se uma milionária antes do final de seu segundo ano no negócio.

— *Incrível!* — exclamei com voz entrecortada, e devo ter parecido muito chocada, porque ele apontou para o meu rosto e ambos desataram a rir.

— Meu amigo — disse ele, inclinando-se para a frente na minha direção —, neste negócio você só conseguirá o que os seus hábitos de crença permitirem. Eu escolhi Kazuko porque percebi que ela acreditava que *tudo* era possível. Não tinha limites em seu paradigma para o network marketing no Japão. Tampouco tinha para si mesma. Ela não acreditava que aquilo não poderia ser feito, e se recusava a dar ouvidos às pessoas que lhe diziam o contrário.

— Ignorá-las é ser feliz — acrescentou Kazuko, sorrindo. — É verdade. Eu tive a sorte de ter pais que me criaram acreditando que podia fazer tudo que quisesse. E não é comum uma mulher japonesa ser criada assim.

“Além disso — acrescentou —, meu caro amigo aqui passou comigo literalmente todas as horas do dia em que estava acordado durante quase seis meses, para dar início ao nosso negócio. Tudo que fiz foi segui-lo, servir de intérprete para ele e fazer o que me ensinava.

“Essa foi uma das maiores lições que aprendi. E agora faço o mesmo com todos os meus líderes — acrescentou.

— Quantos líderes você tem? — perguntei-lhe.

— Nove principais — respondeu-me.

— Quantas pessoas você patrocinou, no total? — perguntei, surpreso.

— Ah, umas cinquenta — respondeu.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

— Em dez anos? — perguntei, novamente bastante surpreso com a sua resposta.

— Sim, em dez anos. Isso foi outra coisa que o meu *sensei* aqui me ensinou.

“Ele me disse que todos os profissionais de network marketing bem-sucedidos que conheceu obtinham a maior parte de sua renda com as vendas geradas por dois a cinco grupos de distribuidores individuais, formados pelos melhores distribuidores. Disse para eu procurar *aquelas* quatro ou cinco pessoas, para perguntar logo de cara a todo o meu pessoal novo se eles tinham o compromisso de atingir esse nível de liderança e sucesso, e para concentrar os meus esforços no desenvolvimento dos homens e das mulheres que tinham assumido esse compromisso. Foi o que fiz.

— E quanto às pessoas que não quiseram assumir esse compromisso? — perguntei-lhe.

— Eu lhes dei o que elas desejavam — respondeu. — Lembre-se de que sou uma governanta. Cuido das pessoas. Então, simplesmente forneci-lhes o nível de apoio, e dediquei-lhes o tempo e a atenção que eram apropriados para o ponto onde estavam e o que desejavam conseguir. Mas fui muito clara em relação ao que *eu* desejava. Desejava líderes que se duplicassem.

“Nunca fiz julgamentos a respeito do que os novos distribuidores desejavam — disse Kazuko. — Perguntei isso a *elas*. E alguns a princípio não desejavam formar grandes organizações de network. Eu sabia que algumas daquelas pessoas simplesmente não acreditavam que era possível serem muito bem-sucedidas. Assim, sempre tentei formar hábitos de crença que as ajudassem a conseguir tudo que realmente queriam. Vários

dos meus líderes de hoje eram pessoas que não tinham a menor idéia de que eram capazes dessas coisas quando começaram.

— Você ainda patrocina pessoas? — perguntei.

— Ah, sim — respondeu. — Mas não com muita frequência, e em geral não diretamente. Eu ajudo os patrocinadores da minha rede, e quando conheço uma pessoa nova e interessante, coloco-a com quem sei que preferirá trabalhar.

Afundi ainda mais no divã. Tinha ouvido tudo aquilo antes, lido em livros e entrevistas em publicações sobre network marketing. Mas nunca ficara sentado frente a frente com alguém que *realmente o havia feito*.

Meus hábitos de crença estavam tendo uma verdadeira lição de desenvolvimento aqui.

— Kazuko — perguntei —, sei que você já pode se aposentar. Por que deseja continuar trabalhando no negócio de network marketing, e *por que* ainda é uma *governanta*?

— Eu estou envolvida com o network marketing porque adoro isso — respondeu. — Não há outra coisa que eu preferiria fazer. É assim que ganho *a vida*. — E a ênfase com que disse *a vida* deixou claro para mim que ela se referia a mais do que um trabalho ou até mesmo uma carreira.

— Ainda sou uma *governanta* — ela sorriu ao dizer a palavra —, porque gosto disso. E percebi que governar uma casa é um excelente treinamento para a liderança no network marketing. É *verdade* — acrescentou, em uma reação à descrença em meu rosto.

— O network marketing está relacionado com cuidar das pessoas, e eu gosto de cuidar delas. Especialmente deste Gaijin-San — acrescentou, apontando diretamente com um polegar para o meu anfitrião, como se estivesse pedindo carona. Sua óbvia afeição por ele era facilmente visível, apesar de

sua fingida indiferença. — Este é o meu *sensei*, meu mentor. É uma honra para mim estar em sua companhia. Estou sempre aprendendo com ele, e com a sua família. Você ainda não conheceu Rachel. Conhecerá, não é? — perguntou ao meu anfitrião.

— Espero que sim — respondeu ele —, embora eu não saiba ao certo onde ela está. Você a viu hoje, Kaz?

— Não, não a vi — respondeu Kazuko. — Hoje é dia 25. É dia de concurso hípico?

— Todo dia é dia de concurso hípico na primavera — respondeu ele. — Achei que o dia hoje não tinha. Terei de verificar no meu Livro de Compromissos. Sei que tenho um encontro para o jantar.

— Livro de Compromissos? — perguntei.

— É como uma agenda — respondeu ele.

— Você marca encontros *com a sua família*? — A idéia *daquilo* me fascinou.

— Sim — respondeu ele —, com Rachel e as crianças também.

— Ah ... — perguntei, hesitante — pode me falar sobre isso?

— É claro que sim. O que deseja saber?

— Bem, parece estranho marcar encontros com sua própria família — respondi.

— Essa é uma opinião interessante — disse. Então repetiu: — Então, o que deseja saber?

— Bem, ah... parece um pouco frio, não acha?

— Não para mim — respondeu. — Isso funciona para nós. Eu marco encontros de negócios e com a família. Marcá-los me ajuda a comparecer a eles. São os meus compromissos.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

— Mas — disse eu — isso não tira a espontaneidade das coisas?

— Pelo contrário — respondeu. — Esse é o único modo pelo qual eu me certifico de que tenho tempo para ser espontâneo. — Ele notou o meu olhar intrigado. — Deixe-me explicar.

“Houve um tempo em que a minha família ficou em segundo plano em relação ao meu trabalho. A verdade é que em um segundo plano muito distante. Eu adoro trabalhar. Não há nada neste mundo que eu prefira fazer. E por isso, estava colocando minha família em segundo plano. Eu os via quando era conveniente, quando tinha ‘tempo livre’ depois de realizar o meu trabalho.

“Bem, em determinado momento percebi que nunca havia ‘tempo livre’. Sempre que sobrava algum, surgia algo para preenchê-lo. Eu tinha a minha vida toda programada e nenhum tempo para eles, nem para mim.

“Então me perguntei o que estava faltando. O que precisava fazer para arranjar tempo para estar com a minha família, e fazer as coisas que queria fazer por mim mesmo?

“Duas coisas estavam faltando, e a primeira era simples; assumir um compromisso e cumpri-lo. Eu sabia que podia fazer isso. Assumia compromissos de negócios, e cumpria todos eles. Aquilo parecia simples para mim, não necessariamente fácil, mas simples. Se eu podia cumprir compromissos de negócios, não havia motivos para não cumpri-los em todas as outras áreas da minha vida.

“Então comecei a marcar encontros em horas específicas com Rachel e as crianças. Eu lhes disse o que estava fazendo e as minhas razões para agir assim, e eles concordaram em me ajudar a comparecer aos encontros marcados com eles, porque

agora todos nós os víamos como compromissos, não apenas encontros.

“Marquei encontros com Rachel para jantar, assistir a vídeos depois das crianças irem dormir, até mesmo para seminários nos fins de semana em hotéis locais. Vou deixá-lo imaginar qual era o tema.

“Rachel e eu reservamos trinta minutos por dia, às nove horas da manhã, para conversarmos sobre o que estava acontecendo em nosso trabalho e nossas vidas. Quando um de nós estava viajando, fazíamos isso pelo telefone.

“Marquei encontros com Bobby também. Eu o contratei como o meu ‘Treinador em Diversão’, porque percebi que a diversão também estava faltando. Sabe como é, apenas trabalho e nenhum lazer... Bobby me levava para sair e jogar bola. Foi assim que me tornei treinador de *tee-ball*. Nós passeávamos e nos aventurávamos. Eu apenas o deixava ser o treinador e me mostrar o que fazer.

“Rebecca se mostrou um pouco mais difícil no início. Sua única sugestão, afóra os cavalos, era me levar para fazer compras. Papai paga as contas. Eu tinha experiência naquilo, por isso ficamos com os cavalos.

“Eu não montava há... — ele fechou os olhos, pensando — ...quase vinte anos. E só havia montado em selas com santantonio. Ela me ensinou o estilo inglês de montar, e também a saltar. Isso é ótimo. Rebecca é uma excelente professora e agora me dá duas aulas por semana. Tem o pai como aluno *pagante*.

“A questão de ‘frio’ ou ‘espontâneo’ nunca me ocorre. O que importa é se esse modo de fazer as coisas dá autonomia a mim e à minha família. Tem dado, há anos. Então eu concluo que funciona. Pode não funcionar com você.

— Não — protestei —, eu compreendo. Realmente esse parece ser um ótimo modo de equilibrar essas duas áreas de sua vida. Quero experimentá-lo.

“Manter um livro de compromissos, e marcar nele encontros com a família, é como criar um hábito de crença, não?”

— Garoto esperto! — disse o Melhor do Mundo, como fizera antes com Bobby, e parecendo novamente um Scrooge transmutado.

— Podemos terminar a nossa conversa sobre hábitos? — perguntei.

— Sim! — disse ele, inclinando-se para a frente e esfregando rapidamente as mãos para a frente e para trás com um sorriso. — Mas primeiro lembre-se de que eu disse que achava que faltavam duas coisas para conseguir fazer o que realmente queria com a minha vida e o meu tempo.

— Sim — concordei. — Assumir e cumprir seus compromissos foi uma delas. Qual é a outra?

— Logo que comecei a honrar meus compromissos, o que se tornou claro foi como eu tinha pouca liberdade com o meu trabalho para assumir novos. — Ele falou devagar e com ênfase, como se tratasse de um tema muito sério. E imediatamente percebi que tratava mesmo. — Eu me achava muito importante. Sabe como é, tinha um excelente salário, todos os benefícios, estava sempre no comando. Afinal de contas, era dono do meu próprio negócio, o patrão. ERRADO!

“Para falar a verdade, fiquei chocado quando percebi como realmente tinha pouca liberdade. — Ele se aprumou e abriu os braços, como se tivesse chegado a uma importante conclusão em um seminário em uma faculdade. — *Tempo* era o

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

que mais me faltava! E eu sabia que o único modo de ter mais tempo era *planejar a minha vida, e o meu trabalho, com mais tempo para fazer o que queria.*

— E foi então que entrou o network marketing? — perguntei.

— Foi então que entrou o network marketing — disse ele, fazendo um sinal afirmativo com a cabeça. — Eu conhecia o negócio há anos. Achava que era interessante, possivelmente muito bom, mas não o compreendia muito bem. Estava acostumado demais a ser um homem de marketing convencional para ver as possibilidades que existiam. Você poderia dizer, e com razão, que meus hábitos de crença não me permitiam ver-me como sendo bem-sucedido em network marketing.

— Então o que você fez? — perguntei, fascinado.

— Bem, eu sabia que tinha de desaprender muito, e que isso seria difícil para mim. Posso dizer que sou muito teimoso.

— Eu digo que sim — assentiu vivamente Kazuko.

Ele fez uma careta para ela e continuou, dando um profundo suspiro ao falar.

— Então escolhi uma empresa com uma ótima reputação, tempo o suficiente no mercado para suportar os altos e baixos do negócio, muita experiência, uma sólida administração, uma excelente linha de produtos que os consumidores adoravam quando experimentavam e continuariam sempre usando, para que houvesse uma renda residual envolvida, e o melhor patrocinador que pude encontrar.

“De fato, o patrocinador que eu queria — continuou dramaticamente — era o Melhor do Mundo.

— Uau! — exclamei. — Espere um minuto. Eu achei que *você* era o Melhor do Mundo!

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

— Sim, algumas pessoas dizem isso — admitiu. — Mas, se for verdade, como será chamada a pessoa que me ensinou tudo que sei sobre este negócio?

— Entendo — disse eu, de forma pouco convincente. Não entendia. Essa virada hitchcoquiana fez a minha mente girar. Fiquei sentado, atônito. Há outro Melhor do Mundo? Olhei para ele e depois para Kazuko, e ambos apenas estavam sentado lá sorridentes, como duas crianças mal conseguindo guardar um segredo. Não havia respostas ali.

— Está bem... — disse eu, esperando dizer mais, mas nada me ocorreu.

— Venha — disse ele, erguendo-se e vindo em meu socorro. — Vamos procurar o meu patrocinador.

É ela! Pensei. Tem de ser a mulher dele, Rachel.

— Isso é surpreendente! — disse para mim mesmo em voz alta, enquanto seguia ele e Kazuko, que saíam da sala e da casa.

CAPÍTULO ONZE

Hábitos de Descrença

Atravessamos o estacionamento de piso de pedra em frente da casa, passamos pelo escritório-estúdio do anfitrião e descemos na direção das estrebarias. Ao nos aproximarmos de lá, vi um longo *trailer* para transportar cavalos — do tipo em que caberiam pelo menos quatro animais — ligado a uma grande caminhonete com um conjunto extra de rodas traseiras.

Houve um bater de cascos e um som de vozes vindo de dentro do *trailer* ao andarmos paralelamente a ele até o seu final, onde uma jovem tentava convencer uma grande égua cinzenta a descer a rampa de embarque. Todo o pescoço e a cabeça erguida do animal elevavam-se acima dela.

— Ah, vamos! — Ela repreendeu a égua. — Você sabe o que fazer. Deixe de ser tão teimosa... — disse a garota, enquanto a égua saía da rampa, dava voltas, empinava e andava de lado.

— ...Ao contrário da sua dona? — observou meu anfi-

trião. — Como se saiu, Becc? — perguntou ele à garota que presumi ser sua filha Rebecca.

— *Eu me saí muito mal!* — disse ela, em tom enfático. — Mas minha mãe se saiu muito bem! Quatro azuis, e um *verde!*

— *Sexto!* O que aconteceu? — perguntou ele.

— Minha sela rangeu! — foi a resposta vinda de dentro do trailer.

— Ela perdeu também por causa do juiz — disse Rebecca com uma risada. Você deveria tê-la visto, papai. Ficou lívida. Pensei que ia dar um soco no nariz dele. Ela lhe disse que da próxima vez iria passar óleo em seu traseiro, e saiu pisando forte no chão.

“O engraçado é que esse é o juiz que ela contratou para o Red Mountain Show!

— Minha jovem... — advertiu a voz vinda do trailer — ...esqueça isso! Ah, fui tão... Agh! Aquele *homem* — ...e a voz zangada sumiu aos poucos.

Em pé diante de mim — usando botas pretas de cano alto, calças de montaria, *blazer* azul bem cortado e blusa branca com o colarinho alto de uma amazona — estava Rachel. Tirou uma rede dos cabelos e balançou a cabeça rapidamente para a frente e para trás, os fartos cabelos castanhos emoldurando-lhe a cabeça, fazendo-a parecer uma versão muito atraente de Medusa.

Ela olhou para mim. Veio em minha direção, estendeu a mão e, com a voz mais suave, solene e cativante, disse:

— Eu sou Rachel, a mulher mais educada e gentil que você já conheceu... — então mudou abruptamente o tom de voz, tornando-a alta e forte, a ponto de ser maldosa — ...e *estou tão furiosa que não consigo ser gentil com você ou nenhum*

outro mortal! Perdoe-me! — declarou dramaticamente, e entrou pisando forte na esteira.

Todos nós ficamos lá em silêncio, chocados.

Pouco a pouco o silêncio foi substituído pelas risadinhas que surgem quando o riso foi reprimido o máximo possível. Todos explodiram em uma gargalhada, meu anfitrião dando a maior delas.

Tudo que consegui fazer foi sorrir. Senti que não ousava me juntar a eles.

Finalmente, quando todos se recompuseram, Kazuko disse:

— Eu tenho de preparar o banho da rainha. Devo aumentar a temperatura até uns vinte graus?

— Não se dê a esse trabalho — disse meu anfitrião. Quando ela entrar no banho a temperatura vai ficar muito mais alta do que isso! Minha nossa! Rachel está fervendo de raiva! Acho que nunca a vi tão zangada com ninguém, além de mim, e isso foi há pelo menos doze anos, quando eu ainda bebia! Uau! Rebecca... ela deu mesmo um *soco* no juiz?

— Não, *papai* — disse a garota —, mas deveria ter dado. Aquilo foi realmente desnecessário. Ela fez uma cavalgada perfeita, e Cassi foi perfeita também. Acho que o juiz simplesmente não queria que ela vencesse todas as classes.

— Parece que ele escolheu a mulher errada com quem ser demasiadamente justo hoje — observou meu anfitrião. — Como sua mãe ficou sabendo do julgamento dele? Viu a sua folha de anotações?

— Sim — disse Rebecca. — Depois da corrida ela foi direto para a cabine do juiz. Todos nós lhes dissemos que não se levantasse, mas não houve como impedi-la. Pai, ela soltava fogo pelas ventas!

— Posso imaginar! — Ele riu. — Bem — disse, virando-se para mim —, você acabou de ver a mulher mais poderosa que conheço sendo... humm... *poderosa*. Puxa vida! Ela é incrível, lá isso é!

“*Você fica linda quando está furiosa* — gritou ele na direção da estrebaria, enquanto pegava em meu braço e no de Rebecca, tomava o rumo da casa e cochichava: — Vamos dar o fora daqui.

Nós estávamos conversando na sala de estar há cerca de quarenta minutos — Rebecca acabara de se unir a nós depois de seu banho de chuveiro —, quando Rachel entrou.

Kazuko nos disse que, conforme o prometido, preparara seu banho, acrescentando luz de velas e incenso para acalmá-la. Ela colocara à vista de Rachel seu roupão favorito e um copo de limonada — que Rachel agora pusera na mesinha ao se sentar perto de mim, no divã.

Ela me deu o braço, olhou diretamente em meus olhos e disse:

— Bem, você deve ser muito especial. Não tenho um desempenho como esse há pelo menos sete anos. — Eu ouvi o Melhor do Mundo rir por entre os dentes. — E mesmo naquele tempo eu reservava meu *melodrama* para meu marido. O que o torna tão especial? — perguntou.

Antes de eu conseguir falar, ela disse rapidamente:

— Ah, ele está corando — e apertou meu braço com o seu. — Eu gosto dele — informou a seu marido, e sorriu para mim. — De onde veio? — perguntou a ninguém em particular.

— Eu o conheci na reunião de quinta-feira à noite na cidade — respondeu meu anfitrião. — Disse para vir visitar-me na sexta-feira, e estamos juntos desde esse dia.

— Então — perguntou Rachel, virando-se para mim —, o que vocês têm feito?

— Realmente não sei por onde começar. Têm acontecido tantas coisas... — Eu estava novamente quase balbuciando.

— Relaxe — disse ela, dando uma palmadinha em meu braço. — Isto não é um interrogatório. — Depois riu e se inclinou para a frente a fim de dar um gole em sua bebida.

— Então, madame — disse Kazuko. — Teve um dia e tanto, não foi?

— Sim — respondeu Rachel —, e obrigada, Kaz, pelo banho maravilhoso, pelas velas e pela limonada. Você é um amor.

— Foi um prazer — disse Kazuko. — Achei que precisava disso.

— *Certamente* — respondeu Rachel, com uma pronúncia caipira perfeita. Ela virou-se novamente para mim e perguntou: — O que vocês, homens, realmente fizeram e conversaram desde que você chegou?

Tentei relacionar-lhe tudo que havíamos dito e feito, e então percebi a quantas informações, idéias e experiências novas tivera acesso — tudo em menos de 24 horas!

A esta altura, sei que você espera que eu diga: “Surpreendente” — e não vou desapontá-lo. Foi exatamente isso. *Surpreendente*.

— Bem — declarou Rachel, quando acabei de relacionar tudo que havia visto, ouvido e feito —, parece que todos nós tivemos um dia muito cheio. Quais são os seus planos para o futuro?

— O ponto de partida — comecei — é formar hábitos de crença que apoiem meus objetivos.

— Garoto esperto! — observou ela para seu marido.

— Eu já lhe disse isso — concordou ele. — Aprende rápido também.

— Ótimo — disse Rachel, e voltando-se para mim, perguntou: — Então, por onde começará?

— Ah — ponderei em voz alta —, por meus objetivos, e alguns hábitos gerais de crença que já sei que me ajudarão a conseguir o que eu quiser.

— Quer uma sugestão? — perguntou.

— É claro que sim — respondi.

— Primeiro trabalhe seus hábitos de crença.

— Diga-me por que está falando isso — pedi-lhe.

— Não — retrucou ela firme, porém gentilmente. — Me diga você.

Eu estava começando a perceber que par poderoso aqueles dois formavam e onde o Melhor do Mundo obtinha um pouco da sua inspiração.

— Está bem — disse eu, lentamente. — Acho que meus hábitos de *descrença*... —, e fiz uma pausa para observar a reação deles ao meu uso da frase. Ela veio de imediato.

— Ótimo — observou ele.

Rachel sorriu e disse:

— Continue, meu talentoso amigo.

Eu continuei.

— ...Meus hábitos de *descrença* afetam minha capacidade de estabelecer meus objetivos realisticamente, e com isso quero dizer sem as limitações do que eu *pensava* que era possível. Os tipos de hábitos que tenho agora, ou que pelo menos *tive até agora*, levaram-me ao ponto em que estou. Então eles obviamente precisam ser trabalhados, porque sei onde quero chegar.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

“Portanto, o primeiro passo é equilibrar, ou *começar* a equilibrar, a minha balança.

“Garoto esperto? — perguntei-lhes.

— *Touché* — disse Rachel. — E correto também.

— Está bem — disse o *Segundo* Melhor do Mundo, inclinando-se para a frente no assento —; e como isso é feito?

— Essa é a *minha* pergunta para vocês dois — respondi e me recostei, esperando para ver o que vinha depois.

CAPÍTULO DOZE

Imagens de Crença

Minha instrução continuou com uma ligeira mudança de cenário. Todos nós fomos da sala de estar para a cozinha.

O tempo estava novamente voando, e passavam das seis horas quando Kazuko perguntou se alguém desejava comer. Um unânime “sim” fez Rebecca sair para procurar Bobby, e Rachel ir trocar de roupa, enquanto o resto de nós tratava de preparar o jantar.

A cozinha era enorme, igual aos demais cômodos da casa — parecia-se mais com a cozinha de um restaurante —, e muitos dos utensílios eram do tipo comercial, como o grande fogão a gás cinza-escuro com oito bocas e a reluzente geladeira de aço inoxidável que tinha pelo menos o dobro ou o triplo do tamanho de uma normalmente encontrada em uma residência particular.

Contudo, todos os aposentos, inclusive aquele, eram

muito acolhedores. A cozinha era claramente o centro da casa. Eu poderia dizer que a família passava mais tempo lá do que na sala de estar, ou em qualquer outra parte.

Todos participaram dos preparativos. Fui encarregado de cortar vegetais, sob a orientação cuidadosa de Rebecca, que explicou em detalhes por que as cenouras cortadas na diagonal tinham um sabor melhor e forneciam mais “energia essencial”.

— Yin e yang — disse Kazuko, interrompendo a minha aula. — Assim, obtemos o máximo da cenoura, porque esse corte garante o equilíbrio de sua força vital.

— Céu e terra juntos — interrompeu-a Rebecca.

— Então agora eu vou *realmente* sentir o gosto da filosofia? — ponderei em voz alta, e todos riram comigo.

Estávamos trabalhando em uma ilha no centro da cozinha. Seu topo era uma gigantesca tábua de açougueiro feita com ripas de madeira escura que me disseram ser teca. Em uma das extremidades havia uma pia dupla onde todos os vegetais e frutos do mar (camarões, mariscos, alguns filés finos — quase translúcidos — de um peixe de carne clara, vieiras e... sim... *lagostas!*) eram muito bem lavados.

Acima da ilha havia uma enorme quantidade de painéis de formas, tamanhos e cores diferentes pendurados em um dispositivo de ferro forjado que pendia do teto alto e abobadado. Toda a engenhoca era coberta com pequenos pisca-piscas brancos. Era sempre Natal naquela cozinha.

Nossos preparativos para o jantar resultaram em quatro grandes travessas. Três foram cheias de vegetais variados: cenoura, abóbora, couve chinesa, alho-poró, cebolinha verde, brócolis, pimentões verdes e vermelhos, ervilhas e diminutas espigas de milho. O outro era uma requintada combinação de

peixe e frutos do mar. Cada travessa foi arrumada como se fosse ser fotografada para uma revista do estilo *Food & Wine*.

Ficamos ali olhando para aquelas maravilhosas travessas até eu não conseguir mais me conter, e perguntar:

— E agora?

— *Nabe!* — exclamou Bobby. (Ele pronunciou *nah-bay*, com um forte e longo “a”.)

— O que é *nabe*? — perguntei.

Rachel descreveu o que é chamado de a cozinha tradicional japonesa de “Uma só panela”, em que tudo é cozinhado na mesa de jantar em *uma só... panela...* Disse-me que os comensais se sentam ao redor dessa panela com um caldo claro fervente — aquecida em baixo por um bico de gás portátil — e escolhem o que desejam comer nas travessas de vegetais, peixes e mariscos. Eles colocam os alimentos na panela e os retiram quando estão cozidos. Geralmente também há tigelas de arroz e molhos nos quais devem ser mergulhados.

Kazuko explicou que no Japão esse prato era servido principalmente no inverno e no outono. Mas como os membros dessa família eram apenas “samurais caipiras”, era admissível que o servissem em qualquer época.

Comemos em uma maravilhosa e confortável mesa antiga de madeira colocada em um recanto da cozinha em forma de L. Enquanto escolhíamos, cozinhávamos e retirávamos da panela nossos alimentos (tudo isso com pauzinhos de madeira), Rachel me perguntou:

— Estávamos falando sobre seus hábitos de crença... a necessidade de equilibrar a balança com novos hábitos... e você ia nos perguntar como isso era feito, certo?

— Sim — respondi.

— Bem — continuou Rachel —, gostaria de saber o que você faria primeiro.

— Está certo — disse eu, a essa altura nada surpreso com o fato de o assunto ter sido trazido à baila de novo. — Faria outra vez o exercício do filme da minha vida que seu marido fez comigo. Conhece esse exercício?

— Sim — disse meu anfitrião em voz alta. — Foi ela quem me ensinou.

— Ah! — Eu ri. — Entendo.

“Depois — continuei —, pegaria algumas das cenas daquele filme e formaria hábitos de crença novos e positivos relacionados com elas.

— Ótimo — disse Rachel. — Fale-me sobre alguns deles... diga-me um hábito de crença que tem agora, e um novo de seu filme pelo qual gostaria de substituí-lo.

— Bem — pensei em voz alta —, acho que não consigo falar perante uma platéia. Quero dizer, obviamente consigo, mas não sou muito bom nisso. Mas em meu filme eu estava em pé em um palco, e uma platéia me ouvia como se eu fosse um ótimo orador.

— Bom — disse Rachel —, descreva a sensação que isso proporciona. Dê-me os detalhes. Como é para você ser um ótimo orador?

Fiz o melhor que pude para atender ao pedido de Rachel. No início hesitei. Aquilo era difícil, porque parecia... bem, uma mentira. Ela percebeu a minha dificuldade e me perguntou o que estava acontecendo. Respondi-lhe que tudo aquilo parecia uma tolice.

— Eu compreendo — disse. — Provavelmente no começo será assim. Saiba apenas que, devido a todos os velhos hábi-

tos adquiridos por você ao longo dos anos, essas novas idéias e imagens podem lhe parecer tolas agora. Afinal de contas, você sabe que não é um ótimo orador, por isso a própria idéia de dizer ou acreditar que é algo que não é parece ridícula.

— Mas posso ver — disse eu, interrompendo-a — que esse é o caminho a tomar. Quero dizer, sei que o que está ocorrendo é que um velho hábito está rejeitando um novo. É como se o velho hábito estivesse lutando por sua sobrevivência.

— Ótimo! — disse Rachel, e pude notar que estava realmente satisfeita.

— Garoto esperto! — acrescentou seu marido.

— Continue, continue — incentivou-me ela.

— Bem — disse eu, e dei um grande suspiro, fechando os olhos para trazer à mente a minha imagem em pé no palco na frente da platéia que me aplaudia.

Fui tirado da minha concentração pela mão de Rachel em meu ombro e seu gentil, porém insistente:

— O que você estava fazendo ainda agora?

— Trazendo à mente a imagem daquela cena do meu filme e olhando para ela... me lembrando de como era. Como eram as pessoas. Como eu me sentia. Do som dos aplausos.

— Formidável! — exclamou ela.

— Por que é tão formidável? — perguntei.

— Porque isso, o que acabou de fazer, lembrar-se daquela imagem, é exatamente o processo que usa para mudar qualquer hábito de crença que tenha a respeito de qualquer coisa, em qualquer lugar e a qualquer tempo.

“Embora essas imagens sejam imaginadas, sua mente as aceita como reais, experiências que você teve e das quais estava apenas se lembrando.”

“Veja bem — continuou ela —, você está equilibrando a balança, acrescentando novas imagens de suas novas crenças. Sua mente funciona em progressão geométrica também. Fica apenas multiplicando o número de vezes que você ‘se lembra’ da experiência, ou a revive. Logo a balança começará a pender para o outro lado.

“De fato, isso já aconteceu. Quando os pratos começam a se mover apenas um pouco em uma direção nova e positiva, você muda suas ações em proporção direta à mudança em seu movimento, em seus hábitos de crença. Está vendo o que estou dizendo?

— *Vendo o que eu estou dizendo...?* — Que estranho! Eu realmente *via* o que Rachel estava *dizendo*. Tinha na mente a imagem dos pratos com um monte de coisas pesando mais de um lado, movendo-se quando o outro começava a ficar mais pesado, até mesmo adquirindo um certo brilho ao abaixar. Contei-lhe o que vi.

Rachel se recostou na cadeira e olhou para mim com um grande sorriso:

— Eu poderia olhar para você, ou abraçá-lo — disse. — Acho que primeiro vou olhar.

— Como é o outro prato? — perguntou-me o Melhor do Mundo.

— Como? — respondi com outra pergunta, sem entender o que ele queria dizer.

— O outro prato — respondeu. — Você nos disse que o prato que estava ficando mais pesado... brilhava? O que aconteceu com o que estava ficando mais leve?

Fechei os olhos e imaginei os pratos. Descrevi para ele o que vi.

Vi os pratos movendo-se. Um deles ficando mais pesado, brilhando com uma espécie de... bem... quase uma faísca. O outro estava muito mais escuro, contudo as formas indistintas dentro dele estavam como que... flutuando.

Aquilo era uma loucura! Nunca tinha feito algo do gênero. Nunca vejo-imagens como essa em minha mente. Era como se visse televisão — ou assistisse a um filme.

— O que você conclui disso? — perguntou ele.

— Caramba! — disse eu, falando do meu modo adolescente habitual. — É como se as velhas crenças estivessem ficando mais leves e simplesmente indo embora, flutuando.

— *Fantástico!* — exclamou meu anfitrião.

— O que isso significa? — perguntei.

— Não tenho a menor idéia — respondeu ele. — Mas parece ótimo, não é?

Admiti que sim. E me sentia ótimo também. Na verdade, sentia-me fisicamente mais leve. Minha preocupação habitual com o futuro desaparecera. Em seu lugar havia... *confiança*.

— Foi bom você ter vindo — observou Rachel.

Devo ter parecido confuso, porque ela arqueou as sobrancelhas, abriu bem os olhos e explicou:

— É bom você estar aqui. Bem aqui. Percebi que, antes, às vezes você parecia estar em outro lugar. Não *aqui*.

— Coisa de maluco! — disse eu, rindo.

Eles riram comigo, fazendo sinais afirmativos com as cabeças.

Ficamos calados durante algum tempo. Minha mente estava cheia de cenas do meu filme, em que eu fazia coisas que sempre quis fazer e agia com as pessoas como sempre sonhei agir. Nem mesmo fechei os olhos. As cenas apenas iam e vinham livremente em minha cabeça.

— É assim, não é? — disse eu, finalmente. — É assim que formamos novos hábitos, hábitos mentais de crença que nos ajudam a conseguir o que queremos em nossas vidas. É surpreendente.

— Sim, é — disse Rachel.

— Mãe — disse Rebecca —, fale com ele sobre sua agenda, seu livro de compromissos.

— E quanto a isso? — perguntei, virando-me para Rachel.

— Você sabe o que é uma agenda, não é?

— Um livrinho onde você anota compromissos e coisas desse tipo, igual ao livro de compromissos do qual seu marido me falou?

— Sim. — respondeu ela. — Exatamente. Becca e eu temos um plástico transparente inserido em nossas agendas, com uma página datilografada dentro, igual dos dois lados, para que seja possível lê-la quando estiver à esquerda ou à direita, com uma descrição completa de todos os hábitos de crença que queremos formar.

“Diariamente, a primeira coisa que fazemos é ler essa página, e também a lemos todas as noites, antes de irmos para a cama. Durante todo o dia, sempre que verifico meus compromissos e as coisas a fazer, escolho para ler uma frase ou todo um parágrafo, fecho os olhos e me vejo fazendo ou sendo aquilo. Acho que faço isso vinte ou trinta vezes por dia, há anos.

— Foi assim que consegui meus cavalos — disse-me Rebecca. — Coloquei duas páginas no fichário de três furos que usava na escola. Em uma delas escrevi uma história na qual eu tinha cavalos. Na outra, colei um conjunto de gravuras tiradas de revistas e livros. — Ela acrescentou confidencialmente:

— Achei que papai ia me dar um tiro quando encontrasse os livros sobre cavalos que achei na biblioteca com as gravuras cortadas.

— Eu realmente dei um tiro em você — respondeu ele.

— Tenho uma imagem de mim fazendo isso em *meu* livro de compromissos!

Todos nós rimos.

— Falando sério — disse Rebecca. — Eu olhava para as páginas todos os dias. Muitas vezes. Certa vez — disse, escondendo temporariamente com a mão seu sorriso maroto —, estava olhando para as páginas durante uma aula de inglês quando a professora veio por trás de mim e perguntou o que eu estava fazendo. Fiquei realmente embaraçada. Mas disse a verdade, o que havia nas páginas e qual a sua utilidade, e creio que ela achou que aquilo estava certo...

— Certo?! — interrompeu-a o pai. — Vou lhe mostrar o que é certo! — Ele estendeu o braço por cima da mesa e despenteou-lhe os cabelos do alto da cabeça, sob seus protestos.

— Paaai!

— A professora tornou a coisa toda uma tarefa — disse ele, com óbvio orgulho e prazer. — Fez com que os alunos escrevessem suas próprias histórias de crenças que desejavam ter, levassem para a sala de aula revistas, *não livros* — observou, olhando fixamente para Rebecca —, recortassem gravuras e as colassem dos dois lados das histórias que haviam escrito. Até mesmo lhes pediu que incluíssem em suas histórias e gravuras tirar um A em inglês naquele período letivo. Não estou brincando!

— Eles tiraram? — perguntei a Rebecca.

— Sim — respondeu ela, olhando timidamente para baixo por um momento.

— *Todos eles? A classe toda?* — perguntei, incrédulo.

— A classe toda — respondeu Rebecca, e dessa vez toda a timidez desaparecera de seu rosto e voz.

Eu me dei por vencido.

— Seja como for — continuou Rebecca —, consegui ter um cavalo seis meses depois de começar a mudar minhas crenças.

— Errado — disse seu pai.

— Tem razão, *errado* — acrescentou Rebecca. — Dois cavalos.

— *Ora, vamos!* — disse eu, atônito.

— É verdade — disse Rachel. — Nós dissemos a Rebecca que sustentaríamos o seu cavalo se ela o conseguisse sozinha. Então Rebecca passou a trabalhar depois das aulas limpando estrebarias e ajudando em uma fazenda de amigos nossos, situada mais abaixo na estrada.

“Eles tinham uma linda égua cinzenta puro-sangue que havia tido uma cria. As duas éguas não se davam bem com nenhum dos outros cavalos. Davam coices e mordiam sempre que estavam perto deles, e ninguém gostava de montá-las. Estavam à venda fazia meses, mas não havia quem quisesse comprá-las. Rebecca parecia ser a única que conseguia controlar a égua, e um dia eles simplesmente desistiram e lhe deram os dois animais.

— *Incrível!* — disse eu, recostando-me na cadeira.

Inclinei-me subitamente para a frente, virei-me para Bobby e perguntei:

— E que histórias estranhas e maravilhosas de grandes conquistas você tem para me contar?

— Em primeiro lugar, a da feira de ciências... do Campeonato de *Tee-ball*... da minha bicicleta...

— Pare. Pare! — exclamei. — Já entendi a mensagem.

— Você gostaria de saber como comprei a minha casa? — perguntou Kazuko.

— Não tente dizer que não — avisou o melhor do Mundo.

— Um dia, quando voltei a Nara para tratar de negócios de network marketing, fui ver a casa levando a minha máquina fotográfica — disse-me Kazuko. — Eu expliquei gentilmente às pessoas que abriram a porta que aquela era a casa com o jardim mais bonito que havia visto. Pedi permissão para fotografá-la, e depois de dizer queria ter uma igual, e como iria usar as fotografias para criar hábitos de crença em que teria uma casa igual àquela, os proprietários ficaram intrigados. Sugeriram que *eles* tirassem fotografias de mim na alameda, no jardim, na sala de estar. Mostraram-me toda a casa, contaram a sua história e me convidaram para jantar.

“Naquela noite eles se comprometeram a entrar no negócio de network marketing — disse ela rindo. — São dois dos meus líderes. Hoje em dia são grandes amigos. E uns dois anos depois que nos conhecemos, quiseram se mudar para Yokohama, a fim de ficar com seus filhos, e me pediram que comprasse sua casa. Disseram que era importante para eles que a pessoa que a comprasse gostasse tanto dela quanto eles e preservasse sua história e beleza. Então eu a comprei.

— Terminou a Lição Número Setenta e Quatro? — perguntou meu anfitrião, pondo a mão em meu ombro.

— Terminou — respondi.

— Ótimo — disse ele, levantando-se. — É a vez dos homens lavarem os pratos. Senhoras, retirem-se — ordenou.

— Ele sempre faz isso quando só há uma panela para

lavar — observou Rebecca, com ironia ao sair saltitante da cozinha.

— Ele é um homem inteligente e encantador — acrescentou Rachel.

Kazuko fez uma mesura, sorriu e nos deixou com o nosso trabalho.

CAPÍTULO TREZE

Ensinando a Professores

Quando estávamos saindo da cozinha, o Melhor do Mundo virou-se para mim e perguntou se eu jogava bilhar.

— Sinuca? — perguntei.

— Não, bilhar — respondeu ele. — Três bolas. Duas brancas e uma vermelha.

Eu disse que nunca tinha jogado, embora já tivesse visto mesas de bilhar e sentido curiosidade em aprender o jogo.

Ele me levou para outra parte da casa, do lado oposto da sala de estar, para um magnífico salão que parecia o de um clube para cavalheiros na Grã-Bretanha ou Filadélfia. Tive a nítida impressão de que a qualquer momento veria senhores idosos de barbas brancas usando paletós e segurando charutos e taças de conhaque.

No centro do salão havia uma mesa de bilhar de um verde muito vivo, ainda mais realçado por um renque de três jogos

de luzes que pendiam longitudinalmente do teto. A própria mesa era uma antigüidade — velha e pesada, com entalhes dos lados e pés em formas de garras. Havia uma placa de bronze em uma das extremidades onde estava escrito: Presenteada a Anthony e Rebecca. Feliz 30º aniversário.

Depois de ter os dizeres, ergui os olhos para ele, que respondeu à minha pergunta não formulada.

— Foi um presente da mãe e do pai de Rachel. Seu pai a ensinou a jogar, e ela ensinou a mim. É, como viu, uma excelente professora.

— Sim — concordei.

— O que a torna tão boa... — continuou, entregando-me um taco de bilhar depois de fazê-lo rolar para a frente e para trás duas ou três vezes sobre a mesa, com um “Experimente este” — ...é a sua vontade de que seus alunos a superem. Não importa o que está ensinando, pode ser equitação, bilhar ou network marketing, sua preocupação é fazer você superá-la.

“Ela é uma mulher excepcional — acrescentou, com amor, respeito e óbvio orgulho.

Ele me explicou brevemente o objetivo do jogo: cada um de nós ficava com uma das bolas brancas durante o tempo todo e tinha de bater com ela nas bolas visadas para marcar um ponto. Mostrou-me como jogar fazendo 38 pontos antes de finalmente perder o que descreveu como “uma tacada fácil”.

Notavelmente, acertei seis tacadas seguidas antes de me sentar para esperar a vez dele.

Enquanto dávamos nossas tacadas e eu lhe pedia conselhos a respeito de onde mirar ou que tipo de efeito dar na bola, conversamos sobre todos os tipos de coisas.

O salão tinha uma série de gravuras de caçadas e animais

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

empalhados nas paredes. Ele observou que não era um caçador, embora adorasse espingardas e atirar. Disse que preferia atirar em pombos de barro, em vez de nos de verdade, acrescentando:

— Embora Kazuko nunca tenha imaginado um bom modo de prepará-los.

Os animais tinham sido caçados pelo pai de Rachel. Ele era um esportista, e meu anfitrião guardara seus troféus mais em sua homenagem do que por qualquer outro motivo.

Perguntei-lhe como era seu sogro.

— Tony me ensinou a atirar — respondeu — ...e mais, muito mais.

“Ele considerava uma falha em meu caráter o fato de eu não gostar de caçar animais *de verdade*. Era do tipo machão, como Teddy Roosevelt. Costumava me dizer que só procurava a minha companhia porque Rachel gostava muito de mim. Era um homem notável.

“Tinha sido bem-sucedido nos negócios. Não ficara rico, mas trabalhava duro e fez muito por si mesmo e sua família. Embora Rachel fosse filha única, ele sempre a considerou seu filho mais velho, a herdeira do nome da família. Eu achei que insistiria em que eu o usasse depois do nosso casamento.

“Quando Rachel estava prestes a completar dezesseis anos, quis um carro, um Corvette vermelho. Tony disse: ‘Está bem, vou comprar um para você. Mas como posso ter certeza de que o valorizará e cuidará bem dele?’ Rachel não sabia a resposta para essa pergunta, então ele lhe disse que pensaria em uma *para ela*. E certamente fez isso.

“Em seu décimo sexto aniversário, ele lhe deu um pequeno embrulho. Dentro estava a chave de um Corvette novo e um número de telefone em uma folha de papel. Posso imaginá-la pulando, toda animada, abraçando o pai, sabe como é?

Fiz um sinal afirmativo com a cabeça.

Ele prosseguiu:

— Então Rachel perguntou: “Onde está? Onde está o meu carro?” E Tony lhe disse que estava na garagem. Ela correu para lá e o viu, *em pedaços!*

Devo ter parecido chocada, porque ele disse:

— Não estou brincando, estava *em pedaços, centenas deles!* Tony comprou o carro e pediu a um mecânico local que o desmontasse, inclusive separando o motor, e depois o colocou sobre o chão da garagem!

— Surpreendente! — exclamei. E era. Falei que não podia imaginar alguém fazendo algo assim!

— Eu também não — disse ele. — Isto é, até conhecer Tony.

“Então Rachel ficou em pé, olhando para os pedaços do carro espalhados por toda a garagem. Tony se aproximou dela e perguntou: ‘Não quer saber de quem é o número de telefone?’ Ela respondeu que sim, e o pai lhe disse que era do mecânico que a ajudaria a montar novamente o carro. Ele estava esperando o telefonema dela.

— O que Rachel fez? — perguntei, ainda sem poder acreditar naquilo tudo.

— Ela o montou — respondeu ele. — Durante quatro meses trabalhou noites e fins de semana nisso, mas conseguiu. Rachel dirigiu aquele carro por mais de dezessete anos. Seu pai estava certo. Ela cuidou muito bem dele.

— Isso é surpreendente — comentei.

— Tony era surpreendente — disse meu anfitrião, balançando a cabeça ao se lembrar daquele homem.

Devido ao fato de ele ter usado a palavra “era”, presumi

que seu sogro havia morrido, por isso não lhe fiz perguntas a esse respeito.

Ele perguntou se eu gostaria de ver as espingardas que Tony lhe dera. Eu nunca havia possuído uma espingarda, nem mesmo de brinquedo, quando criança. Minha mãe era categórica: "Nada de armas!" Mas admiro o bom trabalho artesanal de qualquer tipo, e as espingardas que ele me mostrou eram maravilhosas. Dava para perceber o quanto eram boas. Havia um quê de excelência nelas.

Seu orgulho era um magnífico par de espingardas de caça Weatherby, para homem e mulher, acondicionadas em um estojo de madeira forrado de veludo, que pertencera a seu sogro. A de calibre doze era para homem; a mais leve, de vinte, para mulher. Em grande parte do metal estavam gravadas cenas de caçadas como as penduradas nas paredes.

Perguntei se ele e Rachel já haviam atirado juntos, e a resposta foi sim. Perguntei quem atirava melhor, e a resposta foi que era ele. Perguntei se ele pretendia ensinar Rachel a superá-lo, e a resposta foi não.

— Já é difícil não ficar atrás dela. Além disso, se Tony não a ensinou a ser uma exímia atiradora, pode ter certeza de que foi porque isso não a interessava. Então continuarei a ser o melhor, pelo menos por enquanto. — Ele riu e acabou errando uma tacada muito fácil. — Opa! — disse. — Acho que Tony está tentando me dizer alguma coisa.

Jogamos e conversamos durante pelo menos mais uma hora. Eu me saí bem, para um principiante. Ele me mostrou como dar as tacadas básicas, fazer a série ininterrupta de carambolas e dar vários efeitos na bola em situações diferentes.

Eu gostei muito do jogo.

— O bilhar é parecido com o network marketing — disse ele. — De muitos modos.

“É um jogo de posição. É claro que a tacada imediata é importante, mas você também tem de pensar em duas, três ou mais tacadas adiante. Quer acertar a primeira, mas está sempre planejando a próxima... que acabará com as bolas. Assim, pode marcar dez, vinte, trinta ou mais pontos.

— Você não perde sua concentração quando está pensando tão à frente? — perguntei.

— Não — respondeu. — Você a expande para incluir o futuro. — Ele se apumou, afastou-se da mesa e se apoiou no taco. — Vê o quadro geral... como uma ação se completa em outra e depois outra. Isso também cria o estímulo. Vendendo o desenvolvimento do seu negócio sob essa perspectiva mais ampla, suas prioridades mudam, e você começa a se concentrar em objetivos a longo prazo.

— Como? — perguntei.

— Ensinar a professores é um bom exemplo — respondeu.

— Geralmente, quando você se concentra em ensinar pessoas a instruir pessoas, seus resultados são obtidos mais devagar do que quando se concentra em simplesmente ensiná-las a vender produtos ou patrocinar outras pessoas. Essa é uma tarefa mais fácil que produz resultados mais rápidos em termos de vendas, pelo menos no início.

“Mas quando você ensina pessoas a instruir pessoas, deixa de criar resultados para dar-lhes autonomia.

“É claro que isso também é um resultado. Só que mais importante. O que você obterá é um sucesso mais duradouro, mais líderes e liderança em sua organização, o que em última

análise traz como consequência mais estabilidade e produtividade.

“Você se lembra de que lhe contei que no início tive muito sucesso, mas ninguém mais teve?”

— Sim — respondi.

— O que aconteceu — disse meu anfitrião — foi que quando compreendi como o negócio funcionava, que ele dependia da minha capacidade de patrocinar pessoas que sabem ensinar pessoas a ensinar, meu negócio começou realmente a crescer. Acho que eu poderia ter ensinado pessoas a escrever propostas de vendas irrecusáveis, mas não é isso que leva adiante este negócio, e certamente não era o que me levava adiante. Escrevi várias cartas persuasivas que podem ser usadas para apresentar a oportunidade, e as pessoas da minha rede usam-nas com muito sucesso. Mas, depois disso, o que acontece? Depois que as pessoas concordam em dar uma olhada nos produtos, o que fazem?

— Perguntas?

— Pode apostar que sim! — disse ele. — Mas sobre o quê? Veja bem, a menos que você tenha aprendido a ajudar as pessoas a descobrir ou revelar seus próprios valores e o que é realmente importante para elas, não pode ligar sua oportunidade a nada duradouro ou importante em suas vidas. Sua oportunidade não diz respeito a elas. Você poderia encontrar uma ou duas pessoas motivadas, que já compreendem o network marketing, as vendas, o modo único pelo qual as realizamos neste negócio, e como ensinar e treinar outras pessoas, mas elas realmente são aves muito raras.

“Na maioria das vezes você trabalhará com pessoas inexperientes, transformando-as em profissionais. E que tipo de

profissionais? Essa é uma boa pergunta. Professores profissionais.

Ele fez uma pausa, fechando os olhos, e eu soube que estava criando uma imagem do que queria dizer. Fechei os meus, tentando ver uma imagem relacionada com o que ele iria falar. Quando os abri, ele olhava fixamente para mim.

— Está dormindo? — perguntou em tom jocoso.

Expliquei o que estava fazendo, e ele deu uma de suas gargalhadas que ecoou pelas paredes revestidas de madeira e ladrilhos de terracota do salão de bilhar.

— Bem...? — perguntou. — O que viu?

— Eu me lembrei de uma história que ouvi de um homem que conduziu um *workshop* do qual participei na Nova Inglaterra. Ele falou a alguns de nós sobre um professor de música dele na faculdade. Disse que entrou na sala de aula no primeiro dia considerando-se bastante bom, e o professor colocou uma composição musical muito difícil à sua frente e lhe pediu que a tocasse. Ele a tocou muito mal. *Horrivelmente!* O professor mandou-o para casa para praticar.

“Na semana seguinte, ele entrou na sala de aula esperando tocar a composição que recebera como dever de casa, mas em vez disso o professor colocou outra ainda mais difícil na sua frente. Ele achou que tinha se saído mal antes, *mas aquela apresentação foi ridícula!* Saiu-se pior ainda.

“Aquilo continuou por algumas semanas; ele se saía muito mal na aula, levava a composição para casa para praticar, voltava e recebia outra muito mais difícil do que a que nem chegara perto de dominar na semana anterior. Finalmente, ficou tão irritado e frustrado que explodiu com o professor: ‘Por que isso? O quê...?’ O professor pegou a primeira composição

que lhe dera e disse rispidamente: 'Toque esta.' E ele tocou, *maravilhosamente!*

"Ele ficou surpreso. O professor tirou aquela composição da sua frente, colocou a segunda lição em seu lugar e disse: 'Toque esta.' Ele tocou, e se saiu muito bem! Então olhou para o professor, e este disse: 'Robert, se eu o deixasse à vontade, você ainda estaria praticando aquela primeira lição e *ainda* não seria capaz de fazer isso direito. Não me interessa que toque uma composição musical. Interessa-me que *toque!*'

"Foi o que vi — disse eu.

Ele apenas olhou para mim em silêncio antes de falar — estava visivelmente excitado e começou a andar de um lado para outro e gesticular enquanto falava.

— Essa é uma história fantástica — disse. — *Maravilhosa!* Não só mostra como ensinar a alguém mais do que... bem, como ensinar um homem a pescar em vez de lhe dar um peixe. Quando você lhe ensina a pescar alimenta-o durante uma vida inteira, em vez de apenas lhe dar uma refeição.

"Mas também mostra todo o processo de expansão, como ir além de sua zona de conforto. O aluno foi muito além do que teria ido por conta própria. Tinha mesmo um grande professor. Gostaria de ter esse homem em meu negócio de network marketing!

— Que homem? — perguntou Rachel, entrando no salão. Depois perguntou para seu marido: — Está pronto para nossa caminhada? — Ela usava *jeans*, camiseta e um par de tênis de lona surrados. Parecia uma colegial.

— É claro que sim, vou trocar de roupa e desço logo. — Ele ainda usava o sarongue, e me dei conta de que também estava vestido com o meu.

— Não precisa subir — disse ela, e lhe atirou uma calça jeans, tênis e meias.

— Ótimo — disse ele. — Vou usar isso. Conte a Rachel aquela história que acabou de me contar e depois venha caminhar conosco, está bem?

Eu olhei para Rachel.

— Ele perguntou para você — observou ela.

Apontei para o meu sarongue.

— Oh, oh — disse Rachel. — Suas roupas ainda estão no banheiro, não é?

— Sim — respondi.

— Venha — disse, fazendo um sinal para que eu a seguisse. — Vamos pegar suas roupas enquanto você me conta a sua história.

— Está bem — concordei. — E enquanto meu anfitrião entrava rapidamente no banheiro do lado de fora do salão de bilhar, fui com ela pegar as minhas roupas e lhe contei a minha história.

Sua reação foi muito parecida com a dele.

— Que história maravilhosa! — comentou.

— Pode me dizer mais sobre como ensinar a professores? — perguntei, quando chegamos ao banheiro. Peguei as minhas roupas e devo ter parecido um pouco perdido. Não havia onde vesti-las.

Rachel sorriu, apontou para as roupas em minha mão e disse apenas:

— Com licença. — E saiu rapidamente do banheiro para me esperar lá fora, deixando a porta entreaberta para continuarmos a conversa.

Enquanto eu mudava de roupa, ela me falou sobre ensi-

nar a professores em uma voz alta para que eu pudesse ouvi-la com clareza.

— Você já viu um mestre de caratê quebrar tábuas ou tijolos? — perguntou.

— Sim — respondi.

— Pode imaginar onde ele concentra toda a sua energia?

— No centro da tábua do meio — concluí.

— Não. Isso parece lógico, mas não funciona assim. Ele dirige toda a sua energia para um ponto *logo abaixo da última tábua*. É ali que a concentra... o objetivo. Assim, garante que a força do golpe atingirá todas as tábuas, ou obstáculos, no caminho.

“É claro que você precisa ensinar as pessoas a usar os produtos e recomendá-los insistentemente para outros clientes, que elas precisam conhecer os pontos altos do plano de compensação e, acima de tudo, referir-se ao network marketing com um respeito e orgulho inabaláveis... isso é importante. Porém, mais do que tudo, devem ser ensinadas a ensinar outras pessoas a ser bem-sucedidas.

Sai do banheiro, agora vestido. Sua voz voltou ao volume normal quando apareci.

— Essa é a qualidade do desprendimento, que em geral todos os líderes em nosso negócio possuem. Você sabe o que quero dizer quando falo em “apoiar” alguém ou algo? — perguntou.

— Acho que sim — respondi. — Apoiar é como... bem, “Stand By Your Man” (Fique do Lado do Seu Homem). Como alguém que não entende nada de música *country* faz isso?

Rachel riu.

— Muito bem — disse. — É o que quero dizer. Apoiar é

como tomar a defesa de alguém, como fazia o defensor da rainha nos tempos dos destemidos cavaleiros. Em nosso negócio, você apóia as pessoas que patrocina. Você as defende e ao seu sucesso. O modo mais rápido e direto de fazer isso é ensiná-lhes a instruir outras pessoas.

“Bem, a verdade é que — acrescentou — você as ensina a *defender* outras pessoas, apoiá-las. Foi o que o professor em sua história fez por seu aluno. Apoiou o que ele tinha de melhor. Às vezes, isso exige que você faça o seu pessoal passar por momentos difíceis. Ir além dos próprios limites pode causar sofrimento, em especial se a sua mente não é flexível e não está acostumada a isso.

“Esse é outro benefício de trabalhar os seus hábitos de crença. Você se acostuma a ter como objetivo ampliá-los. Isso o torna mentalmente flexível — disse ela, enquanto chegávamos à porta da frente, onde seu marido nos esperava.

— Então você quer o professor da história em *seu* network? — perguntou-lhe ela.

— É claro que sim, você não? — respondeu ele, com outra pergunta.

Rachel pôs o dedo no peito dele e observou:

— Eu já o tenho. — Ela o beijou no rosto, manifestando contentamento, abriu a porta e disse: — Vamos caminhar, senhores.

CAPÍTULO QUATORZE
Qual É o Seu
Próximo Passo?

O sol estava quase se pondo quando voltamos, passando pela sinuosa entrada para automóveis ladeada de árvores.

Era um final de tarde quente. As folhas novas das árvores tremeluziam, enquanto seus topos e galhos balançavam suavemente à agradável brisa. Nós não falávamos fazia um longo tempo, o único som sendo o dos nossos passos no chão escuro.

Eu estava refletindo novamente sobre tudo que havia feito, visto e ouvido nos últimos dois dias. *Dois dias!* Tinham valido por semanas — não, mais do que isso!

Olhei para eles, que caminhavam de mãos dadas. Formavam um belo casal: bonitos, poderosos, bem-sucedidos, e contudo tão reais... tão maravilhosamente humanos — tudo que eu queria ser. Subitamente senti muita vontade de estar com minha mulher Kathy e meus filhos.

Eu me comportara mal com eles, pensei. Tinha me afastado e me escondido da minha família como me escondera de

tudo o mais. Suspirei e olhei para os meus pés enquanto andávamos.

— Ele está pensando — comentou Rachel.

— Ele faz isso — disse seu marido.

— Por que está olhando para seus pés? — perguntou Rachel.

— Cobras — respondeu seu marido. — Está nos protegendo das cobras.

Eu ri.

— Novos hábitos, meu novo amigo — disse Rachel. — No momento em que você perceber que está pensando do modo antigo, tornando mais pesado o outro lado da balança, simplesmente acelere o seu filme. Escolha uma cena, qualquer uma.

— Ahhh... — Suspirei novamente. — É assim tão fácil?

— Sim, senhor — disse ela. — Leva apenas tempo. Lembre-se de quanto tempo foi preciso para que seus velhos hábitos se amontoassem aí.

— Sim, eu sei — disse.

— Há outra coisa — acrescentou o Melhor do Mundo, o do sexo masculino. — Com quem você assumiu um compromisso?

— Com minha mulher, meus filhos e comigo mesmo. E assumi o compromisso de ser bem-sucedido neste negócio — respondi, olhando para eles.

— Então qual é o seu próximo passo? — perguntou.

— Caramba — disse eu, suspirando de novo, e desta vez expelindo *todo* o ar dos pulmões, até ficarem totalmente vazios. Enquanto inspirava novamente, inclinei a cabeça para trás e fechei os olhos. Muitas cenas surgiram em meu filme mental.

Cenas em que eu conversava de forma entusiástica e alegre com pessoas com quem relutara em falar, temendo uma coisa ou outra. Pessoas como meu patrão, no trabalho. O pai de Kathy. Ele era um homem rude. Outras também... estranhas, velhos amigos, pessoas que eu achava que não iam querer ouvir o que eu tinha a dizer sobre network marketing. Agora estava falando com todas elas naturalmente e com bons resultados, e todas me adoravam por isso. Elas me admiravam e respeitavam. Confiavam em mim.

Abri os olhos na crescente escuridão que me cercava e vi mais cenas em minha mente. Elas apenas surgiam agora. Eu não precisava fazer nada para isso acontecer.

Pensei em marcar encontros com minha mulher e meus filhos. Fazer meus filhos me ensinarem a me divertir — com eles e também comigo mesmo. Vi todos nós brincando juntos, rolando por uma colina coberta de folhas de outono. Na Disney World, passeando juntos, tirando retratos com os diversos personagens, Mickey Mouse, Pateta... Mergulhando na arrebentação... fazendo coisas juntos... brincando na neve... tendo aulas de esqui... caçando vaga-lumes... rindo... nos abraçando... nos dando as mãos... Eu me vi lendo histórias para meus filhos... dando-lhes beijos de boa-noite.

Houve cenas em que eu marcava encontros com Kathy para jantares italianos românticos e escapadas de fim de semana... ela estava deslumbrante, usando roupas novas e alegres e as pessoas paravam e a olhavam... como eu me sentia orgulhoso... e sortudo. Ela é tão maravilhosa... tão adorável... tão forte... tão poderosa também! Vi nós dois na Europa, o grande e reluzente anel de esmeralda que ela sempre quisera ter no dedo. Vi que estávamos mais felizes do que nunca... nos diver-

tindo... mais próximos... conversando mais... compartilhando... mais *apaixonados*.

Eu me vi novamente em Cambridge, rindo com os colegas, brincando com aqueles novos e desgraciosos computadores. Sendo um *verdadeiro* pioneiro. Queria isso de novo... agora, *neste momento*. Queria aquela sensação de fazer algo que poucas pessoas tinham sonhado fazer — e que isso fosse um divertimento... um prazer... um glorioso jogo de descoberta e invenção.

Eu me vi usando ternos novos, italianos, ingleses... com casas verdadeiras... feitos dos tecidos mais caros e sensuais. Minha aparência era *fantástica!* Usava gravatas reluzentes, lenços combinando... um Rolex de ouro... apertava mãos... via pelo canto do olho pessoas apontando para mim, falando sobre mim... sobre como eu era bem-sucedido... um grande homem... que eu merecia tudo que tinha... que queriam ser como eu.

Eu me vi andando na cidade de Nara, no Japão, pela rua de pedras que parecia saída de um cartão-postal, em frente da querida casa de Kazuko. Senti a tranquilidade de seu jardim... o tempo parar... a liberdade e a paz. Senti-me em casa ali — do outro lado do mundo. E adorei ter Kazuko como amiga. Vi-me em todo o mundo, na China, na Rússia... em todos os tipos de lugares, falando com amigos... sendo bem recebido... valorizado... respeitado.

Vi cenas em que eu falava para grupos de pessoas sobre network marketing: sentado, conversando seriamente com elas. Respondendo a todas as suas perguntas. Vi-me ensinando pessoas... estendendo a mão para elas... interessando-me por elas... revelando seus sonhos... mostrando-lhes modos de atingir objetivos que nunca tinham sequer imaginado que eram

possíveis. Vi-me como uma inspiração para as pessoas... uma prova de que também podiam fazer o que eu fazia...

“Olhem para mim — vi-me dizendo —, se eu posso ser bem-sucedido, vocês também podem...”

“Vamos...”

“Apenas mudem suas crenças...”

“Apenas saibam que podem fazer tudo, por isso também podem realizar os seus sonhos...”

“Vamos... Venham comigo.”

Parei de caminhar e olhei ao redor.

Estava sozinho.

Olhei para trás, para a longa entrada para automóveis, mas não havia ninguém à vista.

Eu sorri... e suspirei. Eles sabiam, pensei.

Eles sabiam.

Continuei a caminhar pela estrada escura, percebendo as formas especiais e os sons do entardecer no campo e vendo a sucessão de imagens que vinham à minha mente.

Cheguei ao bem iluminado estacionamento no final da entrada para automóveis. Havia uma grande folha de papel em baixo do limpador de pára-brisa do meu carro. Eu a peguei e li o bilhete manuscrito.

Teríamos muito prazer em que você passasse a noite aqui; sua cama está pronta. Mas achamos que você poderia querer ir para casa estar com sua família. Há uma xícara de chá quente em minha caneca para viagem no banco do seu carro. Ela o ajudará a ficar acordado e alerta.

Vá ao hotel na próxima quinta-feira. Sou o orador convidado.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

*Telefone sempre que quiser.
Você é muito especial para nós.*

Olhei para a casa. Coloquei as mãos nas coxas e fiz uma pequena mesura, como vira Kazuko fazer, e disse em voz alta:

— Obrigado... a todos. Devo mais a vocês do que jamais poderei dizer. — Sim, pensei, quero muito estar com a minha família.

Entrei em meu carro e fui para casa.

CAPÍTULO QUINZE

O Começo

Foi uma semana incrível, pensei, enquanto dirigia para o hotel naquela quinta-feira, depois do trabalho. Se alguém tivesse me dito de antemão que aquelas coisas iriam acontecer, eu nunca teria acreditado. Mas, àquela altura, estava começando a achar que tudo era possível.

“Aquilo em que a mente acredita, você pode realizar.”

Quem foi que tinha dito essa frase, Clement Stone...? Napoleon Hill...? Eu...?

Uma coisa era certa: eu estava convencido de que tudo que você realmente precisa fazer para *começar* é acreditar — e uma realização seguir-se-á a outra.

Quando fui ao encontro da minha família, depois de sair da casa do Melhor do Mundo naquela noite de sábado, comecei a equilibrar em minha mente os pratos da balança — a meu favor, *para sempre*.

As crianças estavam dormindo quando cheguei, mas

Kathy estava acordada, e ficamos conversando até o raiar do dia... sobre meu fim de semana, minhas velhas e novas crenças, o que *ela* acreditava e os velhos hábitos que queria substituir por novos... Nunca tínhamos feito nada remotamente parecido desde nosso tempo de namoro.

Embora eu estivesse muito cansado devido às poucas horas que dormira, aquele domingo tinha sido um dia fantástico. Eu e Kathy fomos a um lugar especial que conhecemos desde que chegamos aqui. Nós nos embrenhamos pela floresta com as crianças correndo ao nosso redor, depois sendo carregadas e correndo para cima e para baixo da trilha novamente. Havia um lago que descobrimos havia muito tempo e todos fomos nadar — jogando água uns nos outros e as crianças para cima no ar... Não consigo me lembrar de já ter me sentido tão livre... tão relaxado... tão à vontade comigo mesmo e com minha família.

Todos nós fomos àquele restaurante italiano em que o Melhor do Mundo me levara para jantar naquela noite. O empregado lembrou-se de mim. O *mãitre* me reconheceu e disse que era muito bom me ver de novo. Kathy olhou para mim e ergueu as sobrancelhas. Eu adorei aquilo!

Ah, e *nisto* vocês não vão acreditar! Lembrem-se daquele sujeito que não tinha patrocinado ninguém? Adivinhem o que aconteceu! Naquela semana ele patrocinou *três novas pessoas!* É isso mesmo — *três!* E esta noite, duas delas iriam à reunião, cada uma *levando um convidado!* Não estou brincando!

Mas essa não é a melhor parte. Uma das pessoas que patrocinei foi o *meu patrão!* Ele entrou em minha sala no dia anterior, logo antes do almoço e disse:

— Não sei do que você está falando, mas seja o que for,

quero *agora!* — Eu ri e disse que se me pagasse o almoço não iria se arrepender. Ele fechou negócio comigo naquela mesma hora.

E aquilo ficou ainda melhor. Meu patrão disse que estava interessado em network marketing havia muitos anos, mas que ouvira algumas opiniões conflitantes a esse respeito e nunca entendera bem do que se tratava antes de ouvir a minha explicação. Disse-me que tinha sido professor quando saiu da faculdade, mas que ganhava pouco e o que realmente queria era ensinar pessoas a ser bem sucedidas na vida.

— O *network marketing* parece perfeito — observou. — Quando eu começo?

Surpreendente.

Tudo era *surpreendente*.

A verdade é que a minha vida dera um giro de 180° em apenas cinco dias.

Parei o meu carro na entrada principal do hotel. Chris, o porteiro que conhecera na semana anterior, veio abrir a minha porta antes de eu desligar o motor.

Cumprimentei-o, pedi-lhe que estacionasse o carro atrás daquela caminhonete cinza, e ele disse que ficaria feliz em fazer isso. Perguntei-lhe se realmente falara sério a respeito de ir para o Japão, e ele disse que sim. Então lhe perguntei se poderíamos almoçar ou jantar juntos e falar um pouco sobre esse assunto. Ele respondeu que adoraria isso, e apertamos as mãos.

Entrei no salão do hotel, procurando pelo meu pessoal e por seus convidados. Estavam lá desde cedo, *com duas pessoas a mais do que eu havia esperado!* Fiquei tão entretido falando com elas e lhes fazendo perguntas que não percebi o homem em pé ao meu lado — até que, durante uma pausa na conversa, ouvi uma voz familiar dizer:

— Desculpe-me, eu só queria dizer o quanto você está ótimo.

Eu estendi a minha mão, mas ele a empurrou para o lado e me deu um grande abraço. Depois se afastou um pouco e olhou para mim.

— Realmente está ótimo — disse. — Como está passando?

— Estou ainda melhor do que pareço — respondi, e minha voz revelava a minha alegria.

Ele balançou a cabeça para cima e para baixo e depois deu uma de suas gargalhadas.

— Posso apostar que sim! — disse, seu sorriso tornando-se ainda maior.

— Venha conhecer meus amigos — insisti, e ele foi.

Eu o apresentei a eles e pude dizer pela expressão em seus rostos que irem à sua primeira reunião e serem apresentados ao Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo era muito mais do que haviam esperado. Era maravilhoso! Fiquei um pouco atrás, enquanto ele lhes dava as boas-vindas e começava a lhes fazer perguntas. Algumas vezes olhou para mim com admiração e fez um sinal afirmativo com a cabeça quando soube que eu acabara de patrociná-los e o quanto estavam felizes por estar ali.

Eu me senti tão bem!

Ele se virou para mim e pôs uma das mãos em meu ombro:

— Você aprende muito rápido, meu amigo.

— Tenho um ótimo professor — respondi.

— Obrigado — disse ele, com genuíno entusiasmo e um aperto em meu ombro. — Agora — continuou, respirando profundamente e dando um sorriso —, está pronto para superar o seu mestre?

Encarei-o. Não havia o que ler em seus olhos — sabia que não haveria. Fechei os olhos e respirei profundamente. Muitas imagens nítidas minhas surgiram em minha mente, como um líder dinâmico, hábil e poderoso.

— Sim — disse, abrindo os olhos e olhando novamente para ele.

— Ótimo — disse. — A reunião está começando. Vamos sentar.

A reunião foi uma das melhores a que assisti. A energia era grande, as pessoas estavam bem-humoradas e sorridentes. O tempo passou rápido, enquanto os oradores falavam, e pude dizer pelos rostos de meus convidados que eles estavam achando a reunião interessante e envolvente, e estavam felizes em ter vindo.

Por fim, apresentaram o Melhor do Mundo. As pessoas ficaram imediatamente em pé, aplaudiram-no, deram vivas e assobiaram.

Ele ficou em pé na frente do grupo, agradecendo os aplausos. Depois que terminamos de aplaudir e nos sentamos, continuou em pé em silêncio durante um longo tempo, apenas olhando para nós. Parecia olhar para todos os rostos no salão.

Finalmente, ele falou:

— Esta noite, vou lhes revelar o segredo do sucesso.

“Se vocês prestaram atenção às minhas palavras, perceberam que eu disse *revelar*, não *contar*.”

“Todos aqui já ouviram falar várias vezes no segredo do sucesso, e isso fez uma enorme diferença na vida de alguns. Mas, para a maioria de nós, apenas ouvir falar sobre algo não é o bastante.

“Muitos de vocês também leram sobre o segredo do sucesso. E embora alguns tenham aprendido bastante com o

que leram, essas informações não foram o suficiente para fazer muita diferença no modo como vivem e trabalham.

“Vocês se lembram de que maneira, quando eram crianças, aprenderam a caminhar... ou andar de bicicleta?”

“Foi-lhes *mostrado* como fazer isso.

“Vocês observaram os adultos caminhando. Viram como eles faziam. Então, alguém caminhou com vocês, ajudando-os e segurando-os quando caíam, segurando o tempo todo as suas mãos, porque cedo ou tarde deram passos, moveram as pernas e *caminharam*.

“Finalmente estavam livres!”

“Alguém os colocou sobre uma bicicleta e correu ao seu lado, segurando o assento para firmá-los e vocês não caírem, e lhes *mostrou* como fazer isso. E um dia, talvez minutos após terem lhes *mostrado* pela primeira vez como... talvez depois de horas ou até mesmo dias, *andaram* naquelas bicicletas. Elas balançaram. Vocês tiveram medo, mas finalmente *andaram nas bicicletas* pela calçada, sozinhos.

“Finalmente estavam livres!”

“Em ambos os casos, embora vocês soubessem muito sobre como caminhar e andar de bicicleta, esse conhecimento não foi o bastante. Vocês *sabiam* tudo sobre *como* fazer isso, mas ainda não conseguiam fazê-lo. Ter essa informação não era suficiente. De fato, o que *sabiam* tinha pouca utilidade para vocês.

“Lembrando-se de tudo isso, vocês poderiam supor que o segredo era o que *achavam que não sabiam*. Que quando adquirissem esse conhecimento, aprendessem *aquela* coisa que sabiam que ainda não sabiam, caminhariam... e andariam em suas bicicletas.

“Mas se pensarem bem, descobrirão com certeza que o segredo para caminhar e andar de bicicleta não estava no que sabiam, ou no que achavam que não sabiam. Esse segredo especial estava, na verdade, em alguma parte de um vasto e inexplorado conhecimento, o que aprendi a chamar de *o que você não sabe que não sabe*.

“Estou deixando vocês confusos? Espero que não. Essa é realmente uma idéia muito simples, mas é a maior fonte de criatividade e energia para a realização que qualquer um de nós pode descobrir.

“Caminhar e andar de bicicleta têm tudo a ver com o *equilíbrio*. O equilíbrio não é algo que vocês *têm*, como uma coisa possuída. Não é algo que *fazem*, como se mover de um modo ou outro, embora ambos sejam até certo ponto necessários para atingi-lo.

“O equilíbrio é um estado de *existência*. Ou vocês *estão* nesse estado, ou não. Ou estão caminhando, ou caindo; andando de bicicleta ou se espatifando. O segredo é o equilíbrio.

“Quando vocês atingem o estado de equilíbrio, descobriram o segredo. Ninguém jamais o tirará de vocês. Ele não pode ser perdido ou roubado. Não pode ser esquecido, embora possa haver momentos em que vocês não se lembram de que se lembram, mas eles não duram muito.

“Por que eu estou dizendo tudo isso? Alguns de vocês estão se fazendo essa pergunta! — Sua gargalhada ecoou pelo salão, enquanto ele dizia: — Posso ver em seus rostos que estão. Ótimo!

“Eu estou lhes falando sobre ser *mostrado*... sobre *o que vocês não sabem que não sabem*... sobre *equilíbrio*... porque *ter sucesso, ser bem-sucedido nas coisas, é exatamente como atingir o equilíbrio*. É um estado de existência.

“Ou vocês são bem-sucedidos, ou não. Não há meio-termo. É como passar ou repetir o ano. Preto ou branco, não cinza, como estar grávida.

“Então vocês são bem-sucedidos? Sim ou não?”

“São?”

Ele fez uma pausa e novamente pareceu olhar para todos nós. Perguntei a mim mesmo: Sou ou não bem-sucedido? Respondi imediatamente em voz alta:

— Sim.

Ele olhou diretamente para mim.

— Você respondeu que sim? — perguntou, saindo do pódio e indo para o lado do palco mais perto de onde eu estava. — Pode se levantar, por favor?

Eu me levantei.

— Você é bem-sucedido — disse ele. — É maravilhoso! Diga-me, quando percebeu isso?

— No domingo — disse eu.

— No domingo *passado*?

— Sim. — Eu ri. — Apenas no domingo passado. — E tudo que pude ouvir foram risinhos atrás de mim, em todo o auditório.

— Por favor, suba ao palco e nos conte o que aconteceu — pediu-me.

Respirei profundamente e olhei para ele, que sorriu e me encorajou a subir ao palco. Eu subi e fiquei ao seu lado.

Ele me apresentou ao público, pediu um microfone para mim, e quando o homem que o trouxe ajustou o som, explicou como nos conhecemos.

Ele falou para a platéia sobre o homem que vira pela primeira vez havia uma semana, sentado em seu canto nos fundos do salão. Contou em detalhes como eu lhe descrevera a minha

atividade de negócios, como me sentia em relação a ela e o que planejava fazer na quinta-feira passada, em que assistira à minha “última reunião”. Ia desistir do negócio.

Ele falou sobre o sucesso que eu atingira — patrocinando novas pessoas, tendo os meus convidados presentes naquela noite. Ao descrevê-los, disse o quanto os achou felizes e entusiasmados por estarem ali... como, quando conversou com eles, lhe disseram que descobrir o network marketing, encontrar pessoas que respeitavam seus valores — mostravam-lhes um modo de atingir seus objetivos de vida — era algo que procuravam havia anos.

Ele falou sobre o meu objetivo de vida, que lhe revelei, as coisas que eu valorizava, o que significavam para mim e o que me proporcionavam.

Ao ouvi-lo, fiquei comovido com o evidente orgulho com que falava a meu respeito. As lágrimas literalmente inundaram os meus olhos e vi-me erguendo meus óculos para enxugá-los. Ninguém jamais me dissera aquelas coisas. E certamente não na frente de centenas de pessoas.

Ele disse que eu era “...uma inspiração para ele”.

Afirmou que “...sentia muito orgulho de mim”.

Chamou-me de “...um jovem mestre”.

E então disse:

— Eu prometi que iria lhes *revelar* o segredo do sucesso...

Ele colocou um braço ao redor do meu ombro, apontou para mim com a outra mão e disse:

— Aqui está.

O silêncio no salão feriu os meus ouvidos e os rostos que me olhavam se tornaram indistintos. Tive a sensação de que ia cair, mas sabia que estava em pé... flutuando, contudo meus pés estavam firmemente plantados no chão acarpetado do palco.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

Uma imagem passou por minha mente. Era muito clara e nítida. Eu estava em um salão cheio de pessoas, vistas do palco. Estava lá olhando para elas, que aplaudiam de pé e davam vivas. Eu lhes dera algo que fizera uma diferença em suas vidas... que as comoveu... que lhes deu autonomia... as inspirou, e estavam me agradecendo. As pessoas subiram ao palco. Apertaram-me a mão. Disseram-me o quanto o que eu dissera e fizera significara para elas.

Uma mulher em particular destacava-se. Tinha colocado a minha mão entre as suas, e dizia: “Obrigada, muito obrigada por me mostrar meu objetivo de vida, como acreditar... *em mim mesma.*”

O meu filme mental foi interrompido pelo braço do Melhor do Mundo, ainda em meus ombros, apertando-me com força e depois me soltando. Ele deu um passo para trás e olhou-me no rosto e olhos.

— Você é muito especial para nós — disse. — Agora, *mostre-lhes* o sucesso, — E saiu do palco.

Em um instante, as pessoas estavam em pé aplaudindo. Davam vivas e gritavam o *meu* nome. Fiquei emocionado. Lembro-me de que abri ligeiramente os braços, sorri e disse: “Obrigado, muito obrigado.”

Enquanto eu olhava para a multidão em pé aplaudindo entusiasticamente, vi o Melhor do Mundo lá atrás, do lado da porta. Nossos olhos encontraram-se. Ele sorriu. E em meio a todos os aplausos e às palmas ouvi sua gargalhada. Ele ergueu a mão, acenou para mim e saiu pela porta.

Surpreendente!

Epílogo

Se eu fosse você, acho que desejaria saber que resultados aquilo tudo produziu para mim. Realmente os produziu, e por mais que isso seja surpreendente (pelo menos eu acho que é), foram os que se poderia esperar.

Aquela noite de quinta-feira, há cinco anos, foi a primeira de muitas — agora incontáveis — noites maravilhosas, em que fui capaz de mostrar às pessoas do que precisam para ser bem-sucedidas.

É assim que ganho a vida agora.

Meu negócio de network marketing prosperou dali em diante. Criei uma organização internacional. Estou trabalhando em meu terceiro livro — os dois primeiros são best sellers no ramo. E, embora seja impossível fazer um cálculo preciso, certamente fui responsável por uma mudança positiva na vida de milhões de pessoas. Isso é formidável. Sou um homem de muita sorte.

Tenho sido muito bem-sucedido em todas as áreas da minha vida. Meus relacionamentos — especialmente com minha família e meus amigos — e minhas parcerias são a maior fonte de prazer e alegria em minha vida. Sou rico — na verdade, a esta altura milionário. Fui ao Japão, à China, à Rússia e a muito outros lugares onde sequer sonhei que iria.

E à Disney World — lembram-se de como eu queria levar meus filhos lá? Bem, vamos duas vezes por ano agora, mas não apenas com nossos filhos. Kathy e eu levamos um grupo de cerca de cinquenta crianças, o que é parte de um programa da minha organização de network que ajuda crianças que sofreram abusos em nossa cidade. Meus próprios filhos convidam-nas e adoram fazer isso! Eu também.

Uma vida de contos de fadas — sem problemas?

De modo algum! A verdade é que já ultrapassei a minha cota de problemas. À medida que meus sonhos e minhas realizações iam se tornando maiores, os obstáculos que pareciam surgir também se tornavam maiores e mais impressionantes.

Mas, ao longo do caminho, aprendi uma lição de vida que me dá mais liberdade do que quase todas as outras coisas que aprendi. É simplesmente esta:

Nós ACHAMOS que os problemas são prejudiciais.

Achar que os problemas são prejudiciais não é apenas o que pensamos, um sentimento que temos ou algo que aceitamos como verdadeiro. É um estilo de vida para os seres humanos. Geralmente, temos tão pouca consciência disso quanto os peixes têm da água em que nadam. Os problemas são prejudiciais — e ponto final. É assim que somos. Nós nascemos...

comemos... respiramos... e achamos que os problemas são prejudiciais.

Mas e se os problemas não fossem bons ou prejudiciais? E se apenas fossem? E se, sendo os problemas apenas coisas que ocorreram, pudéssemos transformá-los em tudo que quiséssemos, nos fosse útil e nos desse poder na época? E se sempre que um "problema" ocorresse, decidíssemos transformá-lo em um prazer?

Em um certo ponto, quando eu estava cansado de os problemas serem ruins, decidi transformá-los no que Richard Bach descreveu em seu maravilhoso livro, *Ilusões**:

Não existe um problema que não coloque um presente em suas mãos. Você procura problemas porque precisa desses presentes.

O dia em que comecei a ver os problemas como presentes foi o em que minha vida virou um eterno Natal e meu aniversário... passou a ser comemorado 365 dias por ano!

De fato, pude encher outro livro com todos os maravilhosos presentes que recebi desde aquela noite em que conheci o Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo.

Vocês estão se perguntando se finalmente comprei a casa dele?

Sim, comprei.

Devem se lembrar de que me imaginei sentado em seu escritório-estúdio conversando com uma jovem como nós dois conversamos lá, há muito tempo. Isso tem acontecido muitas, muitas vezes agora.

* Publicado no Brasil pela Editora Record.

E se vocês estiverem se perguntando se ainda nos vemos... a resposta é sim. Nossas famílias são muito amigas.

Ele e Rachel se mudaram para uma fazenda em Kauai, no arquipélago do Havaí, há cerca de dois anos. Passamos o Natal juntos todos os anos. Bobby está cursando uma faculdade na Alemanha. Rebecca optou por não ir para a universidade. Está ensinando equitação em uma coudelaria na Virgínia. Kazuko fica indo e vindo de Nara para o Havaí. Todos estão bem e felizes.

Realmente, tudo é como se poderia esperar.

Quando resolvi escrever este livro, esperei conseguir contar esta história como de fato aconteceu. Agora, tenho certeza de que fiz isso — mas ainda tenho uma pergunta.

Eu gostaria de saber se você está convencido, sem sombra de dúvida, do enorme poder que tem de mudar seus hábitos de crença.

Está totalmente consciente do tremendo impacto que isso terá em sua vida — e nas vidas das inúmeras pessoas sobre as quais você exerce uma influência?

Espero de todo o coração que a sua resposta seja “Sim” — agora ou em breve. Que você perceba o incrível poder criativo e a liberdade que tem de viver como *decidir acreditar* que é possível.

Sei que você não tem o Melhor Profissional de Network Marketing ao seu lado. Não faz mal. Tem este livro — e além disso, todos os outros livros maravilhosos, as fitas e os homens e as mulheres incríveis que conhecem esse segredo do sucesso. E realmente eles estão *em toda a parte* — e suas vidas são dedicadas a revelá-lo. São mentores à espreita, apenas esperando para servi-lo. E tudo que você tem de fazer é declarar publicamente que está pronto — eles aparecerão *imediatamente*.

“Quando o aluno está pronto ...”

Os meus mentores aparecem — agora o tempo todo.

Agradeço-lhe por ler o meu livro. E agora gostaria de compartilhar com você um segredo simples para aprender o que tem sido muito útil para mim desde que me foi ensinado: agora que o leu, releia-o. E depois, uma terceira vez. Eu li *Coaching Kids*... pelo menos vinte vezes desde que o vi pela primeira vez, naquela manhã de sábado, na casa do Melhor do Mundo — e aprendo algo novo com ele todas as vezes.

Quando você ler e reler o livro, use-o como uma lanterna.

Há pensamentos, sentimentos e experiências “bem espalhados” do princípio ao fim de suas páginas, que projetarão uma nova luz em inúmeros pequenos tesouros que estão escondidos em seus pensamentos, seus sentimentos e suas experiências — e que, como seus mentores, estão esperando para ser descobertos.

E depois pergunte a si mesmo: Quais os meus planos para o futuro?

Mais uma coisa. Se você encontrar pessoas em seu negócio que parecem... bem, estar prontas para descobrir o que não sabem que ainda não sabem — empreste-lhes uma cópia deste livro. O dia em que fizer isso pode ser o dia que mudará a vida delas para melhor — para sempre.

Divirta-se.

Muito sucesso para você.

Sobre o Autor

Há cerca de seis anos, muito envolvido em minha nova tentativa de desenvolver um negócio de network marketing, recebi um telefonema de um velho amigo. Ele acabara de entrar para a mesma empresa que eu, e queria saber se por acaso estávamos na mesma rede.

Informei-lhe que infelizmente não.

— ...Bem, tenho uma proposta para você. Nós trabalhamos juntos, dizemos um ao outro tudo que sabemos sobre este negócio, e eu lhe prometo que sairá ganhando com isso. O que acha?

Achei que aquela era uma boa idéia. Ainda acho.

Essa foi, e continua a ser, uma das mais proveitosas parcerias em minha vida.

Ele me ajudou a criar uma organização de network que continua a ser uma fonte de imensa satisfação, assim como de renda. Nós criamos o jornal *Upline*®, que é uma satisfação para ambos. E agora o ajudei a escrever um livro — e mesmo antes de o imprimirmos, percebi que cópias do manuscrito distribuídas clandestinamente estavam fazendo muita diferença nas vidas e carreiras de pessoas conhecidas minhas que trabalham em network marketing.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

Aquele foi um telefonema produtivo.

Dezessete anos! — quase metade da minha vida até esta data. Sem contar meus pais e irmãos, conheço John Milton Fogg há mais tempo do que qualquer outra pessoa no planeta que ainda é parte ativa de minha vida.

Desde aquele telefonema, John tem servido como meu detector de metais em network marketing. Ele é como um radar para descobrir o que há de valor “lá fora” — do que é material sólido, altamente condutor — e transformá-lo em uma quantidade infinita de *insights*. É como um garimpeiro que busca a *compreensão*, e muitas vezes o que encontra é puro ouro. Tenho ouvido John dizer sempre que seu dom não é ser um ótimo professor, mas ser “um ótimo aluno”. Estou me desviando do assunto de onde precisamente chegamos para escrever estas palavras.

Diz-se que é muito melhor ensinar um homem a pescar (alimentando-o assim por uma vida inteira) do que simplesmente pegar um peixe para ele (alimentando-o por uma única refeição). John me ensinou a pegar cardumes inteiros — e me dá os melhores peixes que pega também! Eu estou para lá de alimentado. Para continuar a receber esses peixes, tenho de abrir uma rede de restaurantes de frutos do mar. (E me pergunto se posso vender frutos do mar frescos através do network marketing!)

Felizmente, não sou o único que teve a sorte de receber varas de pescar e redes de John Milton. Ele se tornou um megacatalisador no mundo do network marketing. Através de *Upline®*, milhares de pessoas recebem mensalmente aulas de pescaria. John também tem sido a força oculta (o que chamam de *ghost writer*) por trás de muitos best sellers do ramo, boletins informativos, material de treinamento e promocional.

O Melhor Profissional de Network Marketing do Mundo

Em seus “agradecimentos”, John menciona algumas das pessoas extraordinárias que inspiraram o personagem do Melhor Profissional de Network Marketing. O que tenho a lhes dizer é que também há uma boa dose do autobiográfico Sr. Fogg nestas páginas. Ele é o homem com diploma em Belas-Artes... experiência em alimentos naturais e marketing... que adora a cultura do Japão e os banhos japoneses, a vida rural em grande estilo, os “livros de compromissos”, revelar os valores das outras pessoas e ser-lhes útil, treinar crianças nos esportes e pavões.-

E, como o seu personagem, John está “...fazendo muita diferença na vida de milhões de pessoas”.

Tenho muita sorte em ser seu parceiro.

John David Mann
Charlottesville, Virgínia