

HÁ UM
DIAMANTE
EM VOCÊ

© 2019 Buzz Editora

Publisher ANDERSON CAVALCANTE

Editora SIMONE PAULINO

Editora assistente LUISA TIEPPO

Projeto gráfico DOUGLAS WATANABE

Revisão JULIANA BITELLI, ANTONIO CASTRO e

TAMIRES CIANCI VON ATZINGEN

Arte da capa AGÊNCIA PATER

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
de acordo com o ISBD

M386h Martins, Carlos Wizard

Há um diamante em você / Carlos Wizard Martins. –
São Paulo : Buzz, 2019.
194 p. ; 14cm x 21cm.

ISBN: 978-85-93156-98-4

1. Autoajuda. 2. Empreendedorismo. 3. Negócios. I. Título.

2019-415 CDD 158.1
CDU 159.947

Elaborado por Vagner Rodolfo da Silva - CRB-8/9410

Índice para catálogo sistemático:

1. Autoajuda 158.1
2. Autoajuda 159.947

Todos os direitos reservados à:

Buzz Editora Ltda.

Av. Paulista, 726 – mezanino

cep: 01310-100 São Paulo, sp

[55 11] 4171 2317

[55 11] 4171 2318


contato@buzzeditora.com.br

www.buzzeditora.com.br

HÁ UM
DIAMANTE
EM VOCÊ

CARLOS WIZARD MARTINS

BÜZZ



Dedico este livro a você que trabalha
enquanto alguns dormem,
estuda enquanto alguns descansam,
persiste enquanto alguns desistem
e realiza seus sonhos
enquanto alguns os abandonam.

Sumário

Introdução | 9

Capítulo 1 | Há um diamante em mim? 13

Capítulo 2 | Uma escola de empreendedores 19

Capítulo 3 | Como lapidar um diamante 23

Capítulo 4 | Uma gota virou um oceano 33

Capítulo 5 | Empreender como estilo de vida 47


Capítulo 6 | Brasil: terra de diamantes 53

Capítulo 7 | Diamantes! Diamantes! 59

Capítulo 8 | Lapidamos diamantes 63

Capítulo 9 | Você nasceu para brilhar 195

Introdução



Um diamante é uma pedra bruta formada num ambiente de pressão, que para ganhar valor, precisa ser lapidado e, para aumentar seu brilho, precisa ser polido. Neste livro você verá como um líder admirado e respeitado, recebe uma carga enorme de pressão pela responsabilidade assumida. Saber lidar com a *pressão* é essencial na busca do sucesso, e é um desafio que exige preparo e desenvolvimento de novas competências. Quem não é capaz de suportar uma grande dose de pressão não está apto a alcançar grandes realizações. Neste livro você verá também como somos *lapidados* pela vida, com aprendizados importantes que precisamos absorver, que geralmente vêm através da dor. E o que faz o líder brilhar? A resposta consiste em compartilhar conhecimentos, ajudando outras pessoas a se desenvolverem. Essa é a única forma sustentável de um líder ser polido e de fato potencializar seu brilho, irradiando luz a todos ao seu redor.

Acredito que o empreendedorismo é a melhor maneira de transformar a condição de uma pessoa, pois somente quando ensinamos o outro a buscar um objetivo comum é que criamos a sustentabilidade de um negócio. Essa lição eu aprendi com meu pai, que, desde muito cedo, me ensinou a trabalhar, a não ter medo das pessoas, e foi, sem dúvidas, meu maior professor nos momentos em que precisei de conselhos diante dos desafios de minha trajetória. Se outrora eu aprendi com meu pai, hoje transmito esses ensinamentos não

só aos meus meus filhos, mas a todos os companheiros que trabalham comigo nos mais diversos negócios do grupo Sforza.

Há dois anos, junto com minhas filhas Priscila e Thaís, demos um passo importante no grupo, fundando a Aloha, uma empresa cujo objetivo é ajudar os outros a empreenderem com qualidade de vida, por meio da comercialização de produtos que são referência em bem-estar e saúde, aproximando as pessoas e conectando-as umas as outras e à natureza. Neste livro eu abro meu coração e compartilho, por meio de casos concretos, os fatores que nos levaram a empreender nesse segmento, em família, preservando os conceitos importantes para o êxito de um negócio. Explico também como muitas vezes o diamante que procuramos está bem perto de nós.

Partindo do princípio de que toda pessoa tem um diamante dentro de si, é necessário, antes de tudo, que ele seja reconhecido, depois extraído das profundezas do próprio interior, lapidado e finalmente polido para então revelar todo o seu brilho. Esse é um processo que demanda tempo, disciplina, dedicação, por isso os diamantes são tão valorizados.

Ao longo da leitura, você conhecerá histórias reais que aconteceram comigo, com minhas filhas e com parceiros de negócios em todo o Brasil que conseguiram alcançar o êxito e como cada um pode fazer sentido na sua vida, por meio dos aprendizados delas extraídas. Espero que por meio deste livro você consiga contemplar novos cenários de realizações e descubra o diamante adormecido que está dentro de você. Boa leitura!

Carlos Wizard Martins

Capítulo 1

Há um diamante em mim?

Décadas atrás, ouvi uma história, na verdade simples, mas que ficou em minha mente e cuja filosofia até hoje me norteia. Um relato que se manteve pela tradição oral, contado e recontado por muitas gerações, até chegar aos dias de hoje, como fábula ou metáfora; ainda que seja melhor designá-la como parábola, considerando o ensinamento e a ideia que traz: simples e verdadeira.

A história começa assim. Havia, na África, há mais de duzentos anos, um rico fazendeiro fascinado por diamantes. Aquele continente era completamente diferente do de hoje; distinto em sua divisão territorial, populações, tribos, linguagens, usos, costumes e hábitos. A obsessão por diamantes crescia mais a cada dia no íntimo do fazendeiro que, a certa altura, já com certa idade, decidiu vender tudo o que tinha, e que não era pouco: grandes extensões de terra, bem formadas, que produziam muito.

“Por que está fazendo isso?”, questionavam seus amigos. “Sua vida está feita, o que mais você pretende?” O fazendeiro, convicto, respondia: “Sei que em algum lugar deste continente existem diamantes de enorme quilate. Vou em busca deles. Quero os maiores, os mais valiosos. Só assim poderei me considerar um homem feito, realizado”. Ainda assim, os outros não entendiam e insistiam: “Para quê? Você está louco? Vai largar tudo aqui em troca de uma ilusão? De uma utopia?”

Nada demoveu o fazendeiro daquela ideia. Ele conseguiu um bom comprador para suas terras e plantações, juntou dinheiro e partiu. Suas indicações eram vagas sobre uma ou outra região em que outras pessoas haviam encontrado diamantes e enriquecido. Percorreu grandes distâncias, pesquisou, investigou e seguiu em frente; atravessou grandes regiões, savanas, desertos, florestas; viu rios caudalosos, cachoeiras, planícies. Durante o percurso, encontrava diamantes pequenos, nenhum semelhante ao diamante com que ele sonhava. Ainda assim, o fazendeiro prosseguia. Corriam dias, meses, anos, e ele persistia. Em alguma parte, ele acreditava, estava o diamante com o qual sonhava; e isso alimentava seu desejo.

O tempo passou e o fazendeiro percebeu seu peso; o dinheiro minguava, mas a busca tinha se tornado obsessão, e ele prosseguia. O diamante tinha de estar em alguma parte. Apontavam ora um lugar, ora outro, onde ele já havia passado duas, três vezes. Contavam mentiras e ele acreditava, mudava o rumo, retornava. Nada. Nosso homem continuava obstinado. Ele acreditava que iria encontrar: “É impossível não achar meus diamantes; este continente é a terra deles, quantas fortunas foram feitas aqui?”

Certa vez, durante a caminhada, um velho de uma tribo localizada no Zimbábue garantiu ao fazendeiro que se ele escavasse determinado lugar, encontraria um diamante do tamanho de um elefante da savana, o maior do mundo. O fazendeiro então contratou homens que começaram a cavar, cavar, cavar; por anos eles cavaram e uma enorme cratera se formou no lugar, tão grande que diziam que, dentro dela, poderia caber o Monte Meru, um dos montes mais altos do continente. Ainda que eles não encontrassem o diamante, o fazendeiro mandava que prosseguissem, que cavassem e cavassem, pois ele tinha certeza de que estava ali.

As tribos da região, com o crescimento da cratera, tiveram medo daquele buraco, que agora avançava sozinho, impulsionado por movimentos

naturais das placas, e ameaçava engolir tudo a sua volta. Certa noite, eles agarraram o fazendeiro, o colocaram dentro de um saco, fixado no dorso de um elefante que partiu sem destino. Com as chuvas e os ventos, o saco apodreceu, rasgou, e o fazendeiro se libertou. Livre, ele decidiu retornar a sua cidade de origem – se considerando um fracasso, triste, mas com a convicção de que ele ao menos tentara.

Quanto à cratera, quem quiser pode consultar os livros ou até mesmo o Google e verificar que existe uma fenda, que vai do Golfo de Áden até o Zimbábue, considerada misteriosa, que há anos aumenta e se alarga de maneira inexplicável. Seria lenda, mito ou *fake news*? Quem de nós sabe sobre esses mistérios?

Para matar a saudade, certo dia, o fazendeiro voltou a sua fazenda. Ao chegar, ele foi muito bem recebido pelo comprador, que progredira muito ao longo dos anos. Na hora da refeição, o antigo fazendeiro percebeu, em cima de um armário, um objeto que brilhava quando tocado pela luz. “O que é isso? Tão bonito e tão grande”, perguntou. Ao que o comprador respondeu: “Não sei, encontrei e gostei. Um dia estava levando meu gado por um riacho e dei com essa pedra, pesada, precisei trazer no lombo de um burro. Linda demais, quem vem aqui fica fascinado”. “Pode me levar ao lugar onde você a encontrou?”

Os dois então partiram. O fazendeiro foi deixado sozinho, ao lado do riacho, e começou a caminhar pela água; cutucando aqui, ali, trouxe enxadões, pás, e se descobriu dentro de uma mina de diamantes riquíssima. De acordo com a história, a maior encontrada na África até então.

Escutei essa história pela primeira vez quando eu ainda era um estudante universitário na Brigham Young University, em Utah, nos Estados Unidos. Desde então, ela não saiu mais da minha mente; seu significado é muito profundo e verdadeiro. Parece ser da natureza do ser humano buscar realização

em terras distantes, em lugares longínquos, sem perceber que a riqueza, o diamante precioso, está bem próximo, dentro de sua própria casa. Mais simples ainda: o diamante está escondido em você, em sua alma, ao seu alcance – basta explorá-lo.

Esse episódio voltou à minha cabeça quando vivi uma experiência incrível, que me acrescentou um conhecimento enorme sobre como empreender e com quem contar para a expansão dos negócios. Nos próximos capítulos, vou compartilhar esse relato, que me fez sentir como o próprio fazendeiro, com você.



Verdadeiros líderes são como diamantes: raros e preciosos.

Capítulo 2

Uma escola de empreendedores

A vida é uma coisa fantástica: às vezes, clara e límpida, outras, com enigmas e mistérios que precisamos decifrar – está aí o fascínio de nossa existência. Certos pontos parecem soltos, mas, a certa altura, percebemos uma forte ligação entre eles, não por acaso. Começo por relatar uma viagem aos Estados Unidos, em 2015, para participar de um seminário, a convite de Mitt Romney, empresário de prestígio no mercado financeiro. Em 1984, Romney fundou a *Bain Capital*, primeira empresa de *private-equity* do mundo. Desde 2012, ele comanda um encontro da alta cúpula executiva, que acontece durante três dias, a portas fechadas, nas montanhas de Park City, em Utah.

Em 2012, Mitt Romney disputou a presidência com Barack Obama como adversário e, à época, estimou-se que sua fortuna era duas vezes maior que as fortunas dos oito últimos presidentes dos Estados Unidos juntos. Se tivesse sido eleito, Romney seria um dos presidentes mais ricos da história, somente atrás de Donald Trump.

Àquela altura, eu acabara de vender minhas empresas, e me questionava sobre o que faria de meu futuro profissional. Devo me aposentar? Devo investir? Não devo? Será que vou passar o resto de meus dias apenas descansando? Ou talvez fazendo filantropia? Todas essas eram questões que passavam pela minha cabeça. Certo dia, durante o encontro promovido por Romney, ouvi uma palestra de Arthur C. Brooks, colunista do *The New York Times* e autor

de vários livros sobre os impactos do empreendedorismo. Em seguida, em uma conversa, Brooks tocou em um ponto que me fez pensar, que me marcou muito: “Carlos, se você quer fazer a diferença em seu país, deve continuar empreendendo. Foi assim que você conquistou sua fortuna. Por que não ensinar outras pessoas a fazer o mesmo? Quando as pessoas empreendem, elas mudam de atitude, aumentam sua visão, ampliam seus horizontes, transformam o ambiente ao seu redor, enfim, transformam o mundo. Faça isso, ensine os brasileiros a empreender”.

Voltei para casa com esse pensamento em mente e aceitei o desafio, como uma inspiração divina. Continuar a empreender, ensinar a empreender, formar empreendedores – algo amplo –, realizar projetos que tivessem impacto positivo em meu país. Coincidentemente, naquele encontro inesquecível em Park City, encontrei outros executivos ligados ao setor de vendas diretas, que compartilharam suas experiências bem-sucedidas com esse modelo de negócio. De maneira gradual, criou-se em minha mente uma visão embrionária de seguir empreendendo através dessa modalidade de negócio. Fixei-me nesse modelo: vendas diretas, algo possível para qualquer pessoa interessada em ter o próprio negócio, sem a necessidade de investir milhões para dar início a uma atividade empresarial. A partir daí, passei a visualizar a possibilidade de alguém começar seu próprio negócio com mil ou dois mil reais. Ela poderia começar, digamos, vendendo produtos de consumo diário, ganhando confiança em si mesmo e no negócio aos poucos, obtendo lucro, comprando mais produtos, chamando os amigos, formando uma rede de parceiros, e assim, um passo de cada vez, se tornar um grande empreendedor. Eu me perguntava: “Qual rumo tomar? Qual linha de produtos comercializar? Qual conceito diferenciado deveria trazer ao mercado brasileiro?”. Eu sabia que não podia fazer o que já existia. Se eu quisesse vencer, teria que ter algo inovador na essência do produto e

no modelo empresarial. Enquanto pensava em tudo isso, havia apenas uma certeza em minha mente: “Não vou me aposentar. Vou auxiliar o maior número de pessoas a empreender, crescer e vencer através do negócio próprio. Vou fazer do empreendedorismo uma missão de vida”.



O diamante não teria seu valor se fosse encontrado em cada esquina.

Capítulo 3

Como lapidar um diamante

Neste ponto, relato um momento do passado, um momento em que tive uma surpresa e uma revelação. Foi um dia feliz para mim, descobri que minhas filhas Thais e Priscila, então com nove e sete anos, talvez inspiradas pelo pai, davam seus primeiros passos como empreendedoras. Eu não contava com isso, foi algo natural.

Na ocasião, eu voltava dos Estados Unidos com um presente inusitado para as meninas. Era uma caixa cheia de adesivos perfumados, sensação da época entre a criançada norte-americana, assim como são entre nós os álbuns da Copa do Mundo, que de tempos em tempos fascinam e envolvem milhares de pessoas. Esses adesivos perfumados não existiam no Brasil. Eles tinham diversos temas: adesivos com a figura de uma fruta tinham o aroma da fruta; se fossem uma xícara de café, teriam o aroma do café; de uma pizza, e seguiam essa lógica – as crianças ficavam fascinadas. Cada cartela focava em um tema e os adesivos vinham impregnados com o cheiro da figura. Apesar de ser comido, errei na dose – coisa de pai que procura agradar as filhas: cada menina ganhou cinco caixas, sendo que cada uma continha cem cartelas, e cada cartela, vinte adesivos, ou seja, quinhentas cartelas para cada uma. A Thais, que é rápida com a matemática, logo disse: “Pai, acho que dessa vez você exagerou mesmo. Temos dez mil adesivos. Vai durar toda a vida”. Bem, fazer o quê? Os adesivos eram delas, e elas podiam fazer o que quisessem com tal presente.

Ao ver aquele monte de cartelas, Thais concluiu que as duas iriam brincar por muito tempo. Mesmo usando bastante, ou desperdiçando além da conta, ainda sobraria um bocado. Elas também poderiam dar para as primas e colegas da classe. Demonstrando os primeiros sinais de espírito empreendedor, então, o que fez Thais, ainda na terceira série? Separou suas cartelas e as cartelas da irmã e levou o “excesso” para a escola. Resolveu vender por um real cada cartela. O cheirinho de fruta virou atração e as amigas começaram a comprar várias figurinhas; algumas compravam uma cartela por um real para revender por dois reais no bairro onde moravam. De repente, minhas filhas começaram, sem perceber, a formar uma pequena rede de distribuidoras. Cada dia chegavam em casa com um dinheirinho extra no bolso, resultado da venda do dia. E lembrar que ainda não existia internet, redes sociais, tudo era contato pessoal, venda direta. Quando iam à escola, elas pareciam felizes por promover seus produtos. Certo dia, elas chegaram em casa e me mostraram: 52 reais, em um único dia de “vendas”.

Ao acompanhar toda essa movimentação, fiquei ainda mais feliz do que elas. Jamais imaginei que um simples presente pudesse despertar o espírito empreendedor das minhas “meninas”, de forma tão espontânea e natural – a maçã não cai longe da macieira. Thais conta que até hoje se lembra da minha reação: “O rosto do pai se iluminou, um sorriso se abriu, ele se mostrou feliz e orgulhoso de ver as filhas empreendendo”. Naquele momento, como a vida é um conjunto de ciclos que se alternam, que se repetem, me vi de volta a determinado período de minha infância, quando, filho de caminhoneiro, eu saía, depois da escola, para vender de porta em porta as roupas feitas em casa por minha mãe.

Algum tempo depois, outro episódio revelou como a personalidade dessas duas meninas foi moldada. Hoje, mães de família, integradas ao mercado, acompanhadas por maridos que tocam seus próprios negócios, à parte. Eu e minha esposa adotamos, desde o princípio, uma forma muito peculiar de educar nossos filhos. A chave dessa criação sempre foi a liberdade de escolha

e a responsabilidade individual por seus atos. Thais e Priscila se lembram de como a mãe costumava “pegar no pé” de cada uma para que estudassem. Havia, inclusive, um incentivo financeiro: a cada nota dez que tirassem nas provas, elas ganhariam dez dólares. O dinheiro deveria ser gasto em uma futura viagem aos Estados Unidos. As meninas teriam de aprender a ganhar, a poupar e a administrar o próprio dinheirinho. Finalmente, quando Thais tinha dez anos e Priscila, oito, chegou o momento da tão esperada viagem: uma convenção em Orlando para comemorar os dez anos da empresa. Na ocasião, queríamos encantar os franqueados com um evento inesquecível, mas a empresa ainda estava no início e a grana era curta. Por isso, tudo era feito com muita cautela, cada centavo era contado.

Existem certas lições que passamos aos nossos filhos que apenas veremos o impacto mais tarde. No mesmo ano da viagem, cada filha tinha acumulado sessenta dólares para gastar. Ao passar por uma loja no parque *Sea World*, as duas viram uma boneca Barbie temática que vinha junto com uma pequena baleia. A boneca custava, então, trinta dólares, metade do dinheiro que tinham guardado. Thais depois me contou que, naquele momento, ela conversou com a irmã Priscila e sugeriu a seguinte proposta: “Sabe o que estou pensando em fazer? Vou pedir ao *daddy* pra comprar essa boneca pra mim!” – aliás, até hoje ela me chama de *daddy* –; a proposta continuou: “Ele está superfeliz com a festa, o sucesso dos negócios. Ele nem vai pensar no preço da boneca. Vai enfiar a mão no bolso e me dar o dinheiro de uma vez”. Penso que, naquele dia, este pai racional frustrou a expectativa da filha. Minha reação não chegou perto do que ela havia imaginado, parecia que nem conheciam o próprio pai. Minha atitude foi bem o contrário: “Você quer que eu dê a Barbie? Não, minha filha. E por que não? Esqueceu que você trabalhou e ganhou seu próprio dinheirinho? Fruto do quê? De seu empenho e de sua disciplina de poupar. Agora, você pode comprar a boneca com ele. Se acha que deve gastar cinquenta por cento

do que economizou com as notas em uma compra só, ou seja, em uma boneca, vá em frente. Pagamos com prazer pelos nossos sonhos. Mas pense duas vezes. Se realmente é isso que deseja, pode comprar! O dinheiro é seu!”.

Já adulta, Thais confessou a mim que aquela experiência, vivida aos dez anos de idade, lhe ajudou a entender mais tarde o significado da palavra *accountability*: responsabilidade pessoal por seus atos e escolhas. Bem, de volta à compra da boneca Barbie no *Sea World*, sabe o que as duas resolveram fazer? Cada uma deu quinze dólares e a Barbie foi comprada em sociedade. Dessa forma, o custo foi menor e as duas planejaram o “uso”: cada semana a boneca “pertenceria” a uma delas.

Mas você deve estar se perguntando o seguinte: o que a experiência da compra da Barbie tem a ver com a história do fazendeiro fascinado por diamantes e, mais, com o surgimento da escola de empreendedores? Já vamos chegar lá. Embora minhas filhas não precisassem abrir mais uma empresa para aumentar seu patrimônio, é essencial desvendar um pouco as personalidades de Thais e Priscila, e como elas foram criadas para entender como agem, trabalham, pensam, quais são seus princípios éticos e o que guia a sua racionalidade. Nada melhor do que exemplos da vida real para alcançar esse entendimento. Compreender a maneira como elas foram educadas e formadas. Neste livro compartilho experiências da minha vida, da minha família, de empreendimentos e de como os elementos se encaixam numa perspectiva maior. Me permitam, portanto, outro um exemplo.

Quando Thais tinha quatorze anos de idade e Priscila, doze, recebi em Campinas a visita de Elder Jeffrey R. Holland, apóstolo da Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias. Naquele encontro, fui convocado como presidente de uma missão da Igreja e, mais tarde, informado de que viveria, durante três anos, entre a Paraíba, o Rio Grande do Norte e parte do Ceará. Eu e minha família deixamos tudo para trás, e nos ocupamos somente desse chamado. Parti

com minha esposa Vânia e nossos filhos: Thais, Priscila, Nicholas e Felipe – os meninos, à época, com três e um ano de idade. Nossa designação seria cuidar de aproximadamente quinhentos jovens durante três anos. Como é de praxe, entregamos os negócios a executivos competentes e de confiança, e partimos. Era evidente que nossa vida mudaria muito a partir dali, mas aceitamos o chamado de Deus e nos instalamos em João Pessoa, no bairro de Manaíra.

Creio que seria melhor ceder a palavra à Priscila para que ela narre o impasso imediato que essa mudança provocou nela, e a atitude tomada pelos pais para auxiliar a filha a superar seus próprios desafios. Segundo suas palavras:

“Seguimos com a família para a Paraíba. Eu tinha doze anos e nossos irmãos mais velhos estavam no Texas e na África, também servindo em missão da Igreja. Meu primeiro desafio foi com a escola. Apesar de bons colégios, o ensino em João Pessoa e em Campinas era completamente diferente com relação à estrutura de notas, bimestres, trimestres e sistemas de avaliação. Em Campinas, eu tinha oito professores, na capital da Paraíba, dezessete. Para se ter uma ideia, minha matéria favorita, matemática, era dividida em três partes: a matemática propriamente dita, a álgebra e a geometria. No final de agosto, meu primeiro mês de aulas, minhas notas foram uma catástrofe. Recebi meu boletim escolar, e em matemática a nota era dois.

A nota dois parecia gigantesca, brilhava em vermelho-neon naquele boletim. A caminho de casa minhas pernas tremiam. Como explicar aos meus pais? Como justificar essa nota em minha matéria favorita? Comecei a imaginar todas as possíveis escapatórias. Em primeiro lugar, eu pensei, os culpados eram os professores, que não me olhavam, não falavam comigo, não me ajudavam, nem sabiam meu nome, não estavam nem aí com essa aluna recém-chegada do interior de São Paulo. Mostrei o boletim aos meus pais, e olhei para eles; aquela era a nota mais baixa que já tinha tido na vida. A história de

descarregar nos professores não colou. Eles olhavam para mim, à espera. Usei outro método, fiz o que todos os filhos fazem: ataquei os pais, ou melhor, a mãe. Descarreguei nela: ‘Mãe, você, neste mês inteiro, não sentou comigo uma só vez, não me ajudou a estudar, não perguntou como eu ia nas matérias, nem olhou minhas lições’; e assim segui.

Terminei meu repertório de desculpas, daí me disseram: ‘Acabou? Saiba, filha, você já tem doze anos de idade, já não é mais uma criança. Você é a única responsável por suas notas, por seus estudos. A lição de casa, se você fez ou não fez, se estudou ou não estudou, nós nunca cobramos. Mas, no final de cada etapa, você e sua irmã sabem que vamos olhar os resultados. Se estiver precisando de ajuda durante o percurso, é seu dever procurar ajuda. Em nenhum momento você nos disse, nunca admitiu que estava enfrentando dificuldades na escola. Será que você nunca percebeu que de casa até o colégio há pelo menos oito cursos especializados em reforço escolar?’

– Percebi. E...?

– E? Sabe o que você vai fazer logo depois o almoço?

– Não faço a menor ideia.

– Você vai sair em direção à rua que leva até o colégio, à procura de um curso de recuperação. Vai entrar em cada um deles, examinar o que oferecem, os currículos, quem são os professores. No fim, você vai avaliar aquele que te parecer mais confiável. Avalie bem, porque seu objetivo é se recuperar, dominar esses conceitos, refazer e passar nas provas, avançar. Outra coisa, negocie os preços, saiba o que você vai pagar e se é justo pelo que te oferecem. Você tem de ser protagonista de sua vida. Se não assumir responsabilidade por seus resultados, ninguém irá fazer isso por você.

E assim aconteceu. Dos meus doze anos, quando precisei e consegui recuperar a nota baixa, até o final da faculdade, meus pais cobravam de nós o resultado e não passavam a mão na cabeça. Eles estimulavam nossa independência.

A palavra *accountability* nos seguiu a vida toda, está impregnada em nós. E agora é isso que também passamos a nossos filhos.”

Quando ainda morávamos em João Pessoa, outro episódio inesperado me assustou muito e, depois, me confortou. Thais, com quinze para dezesseis anos, viu sua mãe, Vânia, filiar-se a uma empresa de nutrição para comprar produtos com desconto. Thais, que acompanhava a mãe todo mês para fazer o pedido dos produtos, raciocinou diferente. Vou, mais uma vez, deixá-la continuar o relato:

“Minha mãe decidiu comprar os produtos para consumo próprio. Depois de um tempo, resolvi pedir que ela comprasse alguns extras, para eu poder vender.”

Mesmo não sendo membro da rede, devido à idade, Thais ouvia os CDs com orientações técnicas e motivacionais de manhã, tarde e noite. Em sua cabecinha, ela já se considerava uma pequena empreendedora vendendo seus produtos a cada mês. Mais tarde, começou a participar das reuniões de treinamento onde cada pessoa contava sua própria história de sucesso. Thais, sempre muito atenta, prestava atenção em tudo. Ela estava cada vez mais encantada com o mundo fantástico do *marketing* de relacionamento, um sistema que obtinha êxito àquela altura e mudava vidas.

Quando Thais estava prestes a fazer dezesseis anos, alguém lhe informou que ela poderia se emancipar. Consequentemente, emancipada, ela poderia fazer um cadastro em seu próprio nome na empresa. Essa informação soou como música nos ouvidos dessa jovem inquieta. Ela se sentia protagonista, se achava o máximo, crescendo, fazendo algo por conta própria; no fundo, ela queria criar sua própria história de sucesso. Nessa tentativa, ela chocou a todos com sua ousadia, é o que vejo hoje. Ninguém podia calcular meu assombro quando, certo dia, Thais chegou em casa com a notícia: “Pai, tenho dezesseis anos, agora eu quero me emancipar”. “Emancipar?” – levei o maior susto. Aquela garotinha, de

apenas dezesseis anos, escapava de minhas mãos. Será que agora ela vai querer sair de casa? Eu sabia que situações como essa um dia aconteceriam. Inclusive nós, Vânia e eu, trabalhávamos para isso: formávamos a mente das meninas para a vida própria. Mas ainda era cedo; primeiro, elas tinham que terminar os estudos, eu havia construído planos dentro do grupo para cada uma delas, sonhava com sucessão, com continuidade, mesmo sabendo que a vida era delas. Nessas horas, ficamos conturbados. Emancipação? Por que esse assunto agora?

Em casa, temos o costume de conversar muito e, mesmo hoje, cada um com sua família, filhos, preocupações, afazeres, há uma troca constante. Foi em um desses momentos que eu disse a Thais: “Emancipação? Essa intenção mostra seu alto grau de iniciativa, noção de liberdade. Um dia também desejei o mesmo. Com dezessete anos, saí de casa e fui embora para os Estados Unidos, em busca de minha realização pessoal. Mas era diferente, outros tempos. Você tem um grande talento, você é uma pessoa criativa. Você é uma líder por natureza, mas não acha que está cedo demais, Thais?”. Ao que ela respondeu: “Mas, pai, eu acho que quem está indo longe demais dessa vez é você. Eu estou bem, contente, esse é um dos momentos mais felizes da minha vida: consegui provar que posso ser protagonista, estou fazendo algo diferente. É uma fase gostosa, está dando tudo certo. Eu só quero me emancipar para fazer um cadastro em meu nome na empresa, e me tornar uma distribuidora”. “Minha filha, então você não quer deixar a casa e ter uma vida independente?” “Que ideia maluca, pai. Claro que não. Nunca pensei nisso.”

Na ocasião, nos abraçamos e rimos muito. Depois de algumas considerações, Thais acabou concordando que de fato era cedo para se emancipar, e que ela poderia continuar vendendo os produtos comprados pela mãe.

Alguns pais podem achar que talvez nós tenhamos sido muito severos com a criação de nossos filhos, mas, afinal, não importa o dinheiro em sua conta bancária, se você não ensinar princípios de autossuficiência a seus filhos

durante a idade de formação, eles correm o risco de serem eternos dependentes dos pais.

Quando meus filhos mais novos, Felipe e Nicholas, completaram dezesseis e dezoito anos, tive uma conversa com os dois. Expliquei para ambos que já estava na hora de trabalhar para ganhar o próprio dinheiro. Alguém poderia me questionar: “Será que eles realmente precisavam trabalhar para ter mais dinheiro?”. É claro que não. O que eles precisavam era aprender disciplina, a disciplina de chegar à empresa no horário, de cumprir as tarefas, de estar subordinado às regras e às normas da empresa. E qual função eles receberam? Atendentes em uma loja Taco Bell. Os dois foram para a cozinha preparar *tacos*, *burritos*, *quesadillas*, atender clientes e lavar a loja no final do expediente. Hoje, Nicholas serve uma missão da Igreja de Jesus Cristo no Amazonas e Felipe está na Califórnia. Esses episódios são algo que jamais vamos entender. Tudo parece seguir um plano divino. E alguém ainda pode questionar: “Mas o que preparar *tacos*, *burritos*, trabalho missionário, tem a ver com a vida real?”. Em minha opinião, tem tudo a ver. No exercício dessas tarefas, as pessoas aprendem, acima de tudo, compromisso, disciplina, responsabilidade, doação a uma causa, obediência às regras; elas aprendem a servir sem esperar algo em troca. Em outras palavras, elas estão lapidando o próprio diamante.



O brilho de um diamante contagia todos ao seu redor.

Capítulo 4