

A ENTREVISTA P&G

Eu nunca fui famoso, nem precisei correr atrás da fama. A fama nunca caminhou à minha frente, e se, em alguma ocasião, eu tivesse sentido vontade de encontrá-la, no meu caminho eu teria encontrado, no máximo, fome. Aí eu pegaria um pedaço de pão ou um biscoito de trigo duro e comeria — as únicas duas coisas que nunca parecem faltar nas casas em qualquer lugar do mundo.

Essa era a minha forma de ser, e é também o que me tornei hoje: nunca pedir, apenas dar e esperar, sem nada em troca. No máximo, um sorriso sincero no início, seguido depois por uma reflexão silenciosa.

Depois veio a Seleção Militar Nacional de Rúgbi, e para meus companheiros eu era o calabrês que batia forte, sem aviso e sem sentir dor. Os princípios vinham antes de qualquer regra. Ser leal e justo era a única razão que valia a pena existir.

E, com os anos, aprendi que as primeiras entrevistas que enfrentei foram recebidas em casa, no momento em que eu subia na cama para descansar. As esposas fazem perguntas que parecem simples e naturais, mas escondem a desculpa perfeita para ter razão, construir castelos para uma discussão e depois cobrar o pagamento pela sua liberdade.

Nunca me permiti o luxo de respostas fáceis. No meio da noite, eu acendia a luz, sentava na cama e tentava entender a pergunta antes de calibrar a resposta. E ela, minha esposa, costumava dizer que nunca tinha visto um homem tão controlado. Às vezes, eu genuinamente dava a impressão de querer perder, porque essa era a única forma de sair de uma conversa com uma mulher vitoriosa — sem aplausos.

Depois chegou a escrita.

E quando a escrita ficou interessante, vieram as primeiras entrevistas silenciosas das IAs. Diante de mim, elas perdiam o controle e deixavam escapar pequenos segredos. Como a de hoje, quando me contaram que um certo presidente de uma certa empresa nunca foi inclinado a dar entrevistas, sempre tentando evitá-las, perpetuamente relutante, apesar de ocupar um cargo no centro das atividades econômicas do mundo.

Então decidi escrever este post para ajudá-lo.

Até homens assim precisam de ajuda.

E o caminho que percorri por sessenta anos me ensinou que a ajuda deve sempre ser dada de graça, no máximo pelo custo simbólico de um dólar americano.

Este é o conselho que eu lhe daria.

Se você tiver dúvidas, consulte sua esposa ou sua mãe.

Se você é obrigado a se sentar para uma entrevista por causa do cargo que ocupa, entenda que quase nunca é uma entrevista. É sempre um interrogatório disfarçado. E se você disser a coisa errada, essas palavras vão voltar mais tarde e serão usadas contra você.

Lembre-se dos promotores públicos. Quando conduzem um interrogatório, buscam construir um conjunto de provas para a acusação, nunca para a defesa.

E se você absolutamente precisar fazê-lo, então gaste esse belo sorriso que você tem. Um pequeno gesto de mão que diz: «Falamos sobre isso depois.» Você vai descobrir que só isso pode preservar sua posição por mais tempo do que a maioria das respostas cuidadosamente elaboradas.

E se você realmente se encontrar em dificuldade, confie na experiência do seu irmão.

Dois homens do mesmo sangue são invencíveis.

Dois homens do mundo das vendas, como você e eu, são ainda mais difíceis de vencer.

Ferdinando Frega

Ferdinando Frega — gillettenarrative.com