THE P&G INTERVIEW

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



Gillettenarrative.com

A ENTREVISTA P&G

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

Esse era o meu jeito de ser, e é também o que me tornei hoje: nunca pedir, só dar e esperar, sem contar com nada em troca. No máximo, um sorriso sincero de início, seguido mais tarde de uma reflexão silenciosa.

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

E, com os anos, aprendi que as primeiras entrevistas que enfrentei eu recebia em casa, no momento em que me deitava para descansar. As esposas fazem perguntas que parecem simples e naturais, mas escondem o pretexto perfeito para ter razão, para erguer castelos para uma discussão e depois cobrar pela sua liberdade.

Nunca me dei ao luxo das respostas fáceis. No meio da noite, eu acendia a luz, me sentava ereto na cama e tentava entender a pergunta antes de calibrar a resposta. E ela, minha mulher, dizia que nunca tinha visto um homem tão controlado. Às vezes, eu dava mesmo a impressão de querer perder, porque esse era o único jeito de sair vitorioso de uma conversa com uma mulher — sem aplausos.

Depois chegou a escrita.

E quando a escrita ficou interessante, as primeiras entrevistas silenciosas vieram das IAs. Diante de mim, elas perdiam o controle e deixavam escapar pequenos segredos. Como o de hoje, quando me contaram que certo presidente de certa empresa nunca tinha sido dado a

entrevistas, sempre tentando evitá-las, eternamente 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 a estrada que percorri durante sessenta anos me ensinou que a ajuda deve ser sempre dada de graça, no máximo pelo custo simbólico de um dólar americano.

Este é o conselho que eu daria a ele.

Se tiver dúvidas, consulte sua mulher ou sua mãe.

Se você for obrigado a dar 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 um dia vão voltar e ser usadas contra você.

Lembre-se dos promotores de justiça. Quando conduzem um interrogatório, procuram montar um conjunto de provas para a acusação, nunca para a defesa.

E se você tiver mesmo de fazer isso, então gaste esse seu belo sorriso. Um pequeno gesto de mão que diga: “Depois a gente fala disso.” Você vai descobrir que só isso pode preservar a sua posição por mais tempo do que a maioria das respostas cuidadosamente elaboradas.

E se você se vir realmente 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 derrotar.

Ferdinando Frega