



## **Prefácio**

Tom Ziglar

Fiquei empolgadíssimo com a chance de apresentar este livro ao leitor. Tive o privilégio de crescer convivendo com Zig Ziglar e vê-lo como um pai, um palestrante, um autor e um ser humano. Conheci muitas pessoas que ele impactou, sendo que muitas delas vieram a ser importantes palestrantes, autores e líderes de negócios. Essas pessoas continuam sendo influenciadas por suas mensagens, sua sabedoria e sua filosofia, sua crença de que você pode ter tudo o que quiser na vida se ajudar os outros a conseguir o que eles querem.

E essa ideia nunca foi tão válida quanto é hoje. As pessoas nunca precisaram tanto de ajuda e encorajamento. Basta entrar na internet, ver o noticiário, ouvir o que as pessoas estão dizendo na fila do supermercado para constatar que muitas pessoas estão preocupadas com o futuro. Elas não sabem o que virá a seguir. Mas as pequenas verdades da vida que você encontrará neste livro farão toda a diferença. Tudo se resume aos seus relacionamentos. Tudo se resume a como você se vê, as metas que você estabelece e como você vê o futuro.

Esses ensinamentos são a somatória de toda uma carreira e acho interessante voltarmos ao início para você saber como chegamos até aqui. Meu pai começou sua vida profissional trabalhando em vendas e teve muita dificuldade no início. Foi quando um homem de uma sabedoria profunda chamado P. C. Merrill teve uma conversa com ele e lhe ensinou alguns importantes princípios.

Depois disso, a carreira de vendedor de meu pai decolou. Tanto que ele foi reconhecido como um dos melhores vendedores de uma organização de mais de 7 mil pessoas. Quando isso acontece, não importa qual seja o seu setor de atuação, você é imediatamente escolhido para treinar os colegas. Foi assim que meu pai começou a ensinar. Ele começou a dar treinamentos de vendas, compartilhando os princípios, ideias, técnicas e táticas de sucesso que aprendeu e aplicou.

Com a experiência, meu pai se deu conta de uma simples verdade: você pode pegar todas as melhores habilidades do mundo, mas se colocá-las na pessoa errada, o efeito será nulo. Assim, ele constatou que a primeira coisa que precisava ser feita era desenvolver a pessoa de dentro para fora.

Seus alunos precisavam ter caráter, integridade e disciplina. Eles precisavam ser motivados. Precisavam ter um plano de estabelecimento de metas para poder se tornar o tipo certo de pessoa. E precisavam ter habilidades interpessoais para poder trabalhar em equipe.

Uma vez desenvolvidas essas qualidades, você pode ensinar as habilidades técnicas aos alunos e eles serão capazes de fazer e realizar praticamente qualquer coisa. É isso que este livro ensina. O objetivo é explicar que, embora as habilidades sejam extremamente importantes, elas não farão diferença alguma se forem usadas pela pessoa errada.

Meu pai teve um impacto incrível. Seu caráter era incontestado. O impacto que ele teve na vida das pessoas, ajudando-as a se tornarem mais, a serem mais, a fazerem mais e a terem mais, foi enorme, mas

foi só quando ele faleceu, em 2012, que realmente nos demos conta da magnitude de seu legado.

Recebemos mais de 13 mil comentários em nossa página no Facebook dentro de vinte e quatro horas após o anúncio de seu falecimento. As histórias que as pessoas mandaram por mensagens, e-mails, cartas ou cartões eram muito parecidas. A história era mais ou menos assim: “Fui a uma palestra ou curso do Zig Ziglar, em 1978, 1986 ou 1994. O auditório estava lotado, com umas 10 ou 20 mil pessoas. Fiquei tão inspirado que quis falar com ele pessoalmente. Passei duas horas na fila e, quando finalmente chegou a minha vez de pegar o autógrafo, ele me fez sentir como se eu fosse a única pessoa na sala”.

Para mim, essa história impressionante tanto porque poucas pessoas pensariam: “Poxa, eu poderia ser o Zig Ziglar no palco”. Mas quer saber? Eu acredito firmemente que todos os leitores podem ser o Zig Ziglar em uma interação um a um. Em outras palavras, você pode dar toda a sua atenção a alguém e mostrar que se importa com a pessoa.

Scott Schilling, um bom amigo meu, me contou: “Tom, eu estava nos bastidores com seu pai alguns anos atrás e perguntei: ‘Zig, como é que você consegue atrair tanta gente quando 80% ou 90% de sua palestra é exatamente igual à última palestra que você deu?’” Scott disse: “Seu pai só sorriu, me olhou e disse: ‘Scott, a verdade nunca muda’”.

Meu pai gostava de dizer que as pessoas vivem sedentas da verdade. Acredito que este livro seja mais relevante hoje do que nunca porque, por alguma razão, nossa cultura aderiu à ideia de que tudo é relativo. Meu pai discordaria veementemente e eu também.

Nunca as coisas dependeram tanto da verdade. Nós queremos a verdade. Queremos saber que podemos contar com alguém. Queremos nos relacionar com pessoas honestas e íntegras. Queremos saber que as causas que defendemos e nossos aliados têm valores alinhados com a verdade.