

- 7 -

## Barn-raising

Se você já fez um brainstorming com um grupo de pessoas, como a Jeannette, você tem sorte. Porque isto acaba se tornando, espontaneamente, um barn-raising.

Em todos esses anos em que estou trabalhando em grupos, com criatividade, nunca tinha visto um brainstorming com uma estratégia tão brilhante como o grupo da Jeannette. Levantar, pegar os casacos e dizer "Ok, mocinha, boa sorte. Daqui pra frente, você segue sozinha" Nunca aconteceu. O que acontece é o que aconteceu com a Jeannette: Um de seus amigos disse: "Sabe, eu conheço um cara lá do escritório, que tem uma van velha, e ele está querendo se livrar dela. Eu aposto que ele venderia para você por menos de 200 dólares. Está em péssimas condições, claro! Mas de qualquer forma aqui está o telefone dele". Outra pessoa disse: "o irmão do meu melhor amigo é mecânico. Talvez ele possa consertar a van sem cobrar, se você fizer uma propaganda para ele, ou tirar foto da família dele. Deixa eu ligar para o meu amigo e pedir para ele, perguntar para o irmão". Outra pessoa disse: "Por que você não tenta um emprego em uma loja de revelação de fotos? Você poderia ter descontos em material fotográfico. Acho que eles até te dão os filmes velhos e papéis fotográficos".

Um outro amigo conhecia um jornalista que tinha conseguido várias bolsas de estudo, e ofereceu apresentá-lo a Jeannette, para ajudar a escrever uma solicitação de bolsa de estudos. O grupo todo resolveu pedir a todos os conhecidos para procurar câmeras fotográficas antigas nos seus depósitos de velharias, e decidiu fazer uma lista de endereços de pessoas ao longo da rota de Jeannette, que gostariam de oferecer hospedagem em sua casa por uma noite. Sabendo disso, Jeannette e 5 amigos começaram a pensar em um plano, para que ela pudesse ir atrás dos seus sonhos sem ter que esperar por uma bolsa de estudos, gastando menos de 1000 dólares!

Resolveram organizar um mercado das pulgas para conseguir o dinheiro.

Se você acha isso incrível, tente fazer. Quando, em seu grupo de brainstorming, começar a aparecer sugestões concretas, contatos, e ajuda, você vai ficar tão

empolgado em fazer uma lista com os nomes e telefones - que, em 5 minutos, você vai ter um monte de idéias reais e promissoras, como primeiro passo, que isso o deixará sem fôlego. Quando você tiver feito o seu plano, com suas *necessidades específicas*, neste momento será sua última chance de desistir, ir para casa e esquecer. Ou, pelo contrário, é quando todo mundo se interessa e começa, realmente, a se envolver. De repente, podem surgir coisas fabulosas. E não é à toa que as pessoas querem fazer parte. Elas vão querer participar do que você está fazendo! Cada membro do seu grupo de brainstorming percebe que tem alguma coisa real para contribuir : uma idéia, um contato, uma habilidade. E toda pessoa, ama a idéia de contribuir, podendo dizer: -Está vendo aquela casa? Está vendo aquele terceiro tijolo da esquerda, da terceira fileira de cima para baixo? Fui eu que dei para ela. Eu fiz isso com minhas próprias mãos.

No Capítulo 6, falamos sobre a importância de identificar os problemas emocionais - aqueles tipo "não me toque"- que só podem ser ajudados por alguém sensível e bom ouvinte.

Mas, agora, nós estamos lidando com problemas estratégicos, do tipo que pede ajuda. Estes são problemas que podem ser resolvidos - e nós temos um misterioso prazer em resolve-los. Você sabe do que eu estou falando, se você já deu alguma vez um conselho, que conduziu alguém a um emprego, a compra de um apartamento, uma participação em uma peça de teatro, uma experiência de vida ou um namoro. Muitos de nós lembramos e damos muito valor para cada vez que fomos capazes de "ajudar" na sobrevivência, satisfação e sucesso. E isso não é porque nos sentimos altruístas e anjos da guarda. Isso é porque ajudar uns aos outros é criativo e nos faz bem.

Nós estamos apenas começando a perceber que dividir habilidades e conhecimentos é um enorme prazer e necessidade, é o que conduz a nossa sobrevivência, assim como fome e sexo. Se nossos ancestrais mais distantes não estivessem envolvidos em um instinto de cooperação, eles provavelmente teriam sido comidos por tigres dente de sabre, na primeira vez que tentassem sair de suas cavernas. Aquilo que nos mantém vivos sempre nos faz sentir bem. É assim que a natureza se certifica, de que iremos cumprir nossas metas.

As famílias mais antigas e os pequenos fazendeiros, tinham que contribuir com as tarefas, para que tivessem seus celeiros construídos, suas colheitas aradas e seus milhos descascados.

Dessa forma, eles reafirmavam os laços da comunidade - eram os bons tempos. Trabalhando juntos, com objetivos vitais em comum, fortaleciam suas relações iluminadas pelas tarefas. Não existia divisão entre amor e trabalho, os interesses pessoais eram os mesmos e a ajuda era mútua e recíproca.

Com o complexo avanço técnico em nossa sociedade, não precisamos de opinião e ajuda pessoal de ninguém, para a nossa sobrevivência. Nós somos totalmente dependentes de outras pessoas, sim, mas a cooperação que nos mantém vivos, é de um modo estritamente abstrato e impessoal.

Somos capazes de comprar casas construídas por pessoas estranhas, de ficar em uma fila de supermercado para comprar comida, de abrir as páginas amarelas ir a um médico ou chamar um encanador totalmente desconhecido. Acabamos trocando muitas mercadorias e serviços, por dinheiro ao invés de afeto.

Nós alcançamos nossa liberdade para seguir nossas metas individuais - e isso é uma liberdade preciosa - mas por outro lado, pagamos um preço muito alto por tudo isso: a comunhão de interesses que antigamente unia o trabalho e o relacionamento em um só bloco. O jeito mais prático e satisfatório de conseguir o que queremos, ainda é *juntos*. E a prova disso é, que quanto mais tentamos, sozinhos, colocar para fora os nossos potenciais, mais enterrados e escondidos dentro de nós, eles ficam.

Nosso instinto de cooperação ainda está muito vivo. Está procurando pela sua função. E por que não colocá-lo para trabalhar a serviço de nossos objetivos individuais? Dividir sonhos e habilidades pode ser um ótimo jeito de nos envolver uns com os outros como uma família de vencedores, uma comunidade com um novo e único propósito, além da sobrevivência de todos os membros: o pleno desenvolvimento do potencial de cada um.

Não é necessário voltar aos primórdios dos tempos para identificar um modelo de "individualismo cooperativo". Nós temos um bem no nosso nariz. Nossos mitos "de cada um por si" e o de sempre querer ser "O Melhor" tem nos privado de enxergar, o último lugar em que iríamos pensar em procurar: *nas vidas de pessoas bem sucedidas*. O fato é que, *é exatamente por esta razão que eles são bem sucedidos!* A maioria deles tem tanta certeza disto, que esquecem de dar o merecido crédito aos que os ajudaram.

Pergunte a eles, e muitos irão dizer:

"É claro que fui **eu** quem fez isso". Eu posso imaginar uma pessoa que teve um começo modesto e um crescimento significativo, perder toda a sua credibilidade quando fala uma mentira e faz questão que isso se torne público, ou seja, o mito "Horatio Alger".

Diz a lenda, que ele foi um homem que se fez sozinho. Tinha apenas uma pequena fazenda, propriedade familiar, e transformou-a em um negócio de um milhão de dólares.

O que se conta é que quando ele voltou do exército para tomar conta da fazenda, um grupo de homens foi ao encontro dele, e arregaçaram as mangas e disseram:

– Bom, a primeira coisa que você vai precisar é uma certa quantia de dinheiro. Aqui está um empréstimo. Calculamos que você possa nos pagar, em 4 anos de trabalho. O Harry, tem uma fábrica que vai fornecer as sementes e os fertilizantes, necessários. Você pode usar o maquinário da fazenda também, aqui está a chave do barracão, aonde elas se encontram. Nós temos contatos de marketing em toda as cidades do estado, e o velho Sam tem vários caminhões. Se você precisar de alguma coisa é só chamar! Nós iremos dar uma passadinha de vez em quando, para ver como você está indo.

E foi assim que Jimmy Carter (self-made man) fez "tudo" sozinho e começou o seu negócio.

O sistema de ajuda através de contatos e de parcerias, são a base do network. Era a a chamada "rede/grupo de velhos amigos".

É uma instituição informal, onde os adultos jovens que estão se formando pedem por ajuda para que consigam se estabilizar profissionalmente. Isso acontece em todas as profissões, de um jeito ou de outro. Um mentor, isto é, a pessoa mais velha estabilizada em sua vida profissional, se propõe a por um jovem embaixo da sua asa. Originou-se com um grupo de homens que foram colegas de escola, e que mantiveram contato durante a vida adulta, ajudando uns aos outros!

O editor que publicou o livro do professor, o contador que calculou os impostos para o empresário, o advogado que fez o divórcio, o banqueiro que fez um empréstimo, o congressista que repassou sua lista de contatos - e, assim, cada um compartilhou os seus contatos com as outras pessoas.

É assim que as coisas realmente acontecem em nossa sociedade "individualista", só se pensa ir direto ao "topo"! Nunca lembram dos mitos, que sempre mostram existir mãos que ajudam por trás de um sucesso genuíno!

E você sabe como é que Jimmy Carter terminou o seu discurso na "old boy's network"? Ele disse, "eu nunca soube de uma mulher que teve isso..."

Ele estava quase certo. A maioria das mulheres fica isolada em termos de talentos, sonhos e metas. Não sozinhas: nós íamos juntas até o final do rio para esfregar os lençóis, nas pedras, ou encontrarmos uma lavanderia o que dá no mesmo. Mas, até recentemente, existiam poucas mulheres com disposição para oferecer à suas irmãs uma ajuda, que podia ser material ou não. Ajuda no sentido da palavra, do dinheiro, da realização ou da aventura. Não formaram nenhum clube tipo "old girl network" - fato atribuído à crença na competitividade e na rivalidade femininas. Só que o espírito de parceria e de ajuda mútua é um só. Não vem junto somente com o equipamento masculino.

Pesquisas em grupos de desenvolvimento chegaram a conclusão que as mulheres são incapazes de apoiar umas as outras, e, que quando se apóiam ,não passa de apoio emocional.

Que trocamos conforto e reclamações mas não contatos. E isso nos leva a crer que apenas mulheres excepcionais têm agendas lotadas de contatos e compromissos – e, essas mulheres não são as mais queridas, muito pelo contrário.São mitos. Um contra senso. É claro que as mulheres competem entre si, caso duas delas estejam atrás de um mesmo emprego, ou apaixonadas pelo mesmo homem.

Homens também fazem isso, e é natural, e como se duas pessoas famintas encontrassem um biscoito, ambas iriam disputá-lo.

Por outro lado, as mulheres sempre se dão mais e se dedicam mais, além de serem compreensivas, sentirem compaixão, procurando dar ajuda prática!O fato é que sempre vai existir uma “rede de mulheres”. Na esfera humana e doméstica, onde nos sentimos confortáveis e competentes, as mulheres compartilham receitas, remédios, roupas de seus filhos quando eram pequenos, utensílios e técnicas desde o início dos tempos.

O mais tradicional meio de fazer amigos em uma nova vizinhança era ir até o seu vizinho mais próximo e pedir emprestado uma xícara de açúcar!

Cooperação não é e nunca foi o nosso problema. As mulheres são capazes de dividir suas riquezas e habilidades sem problema algum. Até com um certo carinho, coisa que muitos os homens não conseguem. O nosso único problema é que nos levamos muito a sério. Como somos pessoas fascinantes, cheias de sonhos, dons e metas, levamos a vida muito à sério. Até agora você vem fazendo isso. Você define claramente suas metas, seus sonhos e desejos. E fica bolando um meio de conseguir realizá-los. E isto tudo traz um desgaste muito grande, e é aí que a “rede de velhas amigas” começa a funcionar, além da cozinha. Principalmente para convencer os homens de que somos iguais. Se você já está fazendo ou fez um brainstorming sozinho, para você mesmo e seu flow chart tem coisas que ainda não se encaixam, você pode chamar um grupo de pessoas para te ajudar nos “pedaços que faltam”.

Você pode usar o método “resource party” - versão moderna do primeiro conceito de barn-raising. O que nada mais é do que juntar um grupo de amigos e através de conversas objetivas como aquelas dos “old boys network” fazer com que os sentimentos, e os pensamentos aflorem num ambiente tranquilo e confortável, onde as pessoas se sintam tão à vontade como numa relação de boa vizinhança.No último capítulo você aprendeu a fazer uma ponte dos passos que devem ser dados para um objetivo distante à partir do lugar onde você está.

Com isso você percebe que é possível construir essa ponte, com mãos que se ajudam, através de qualquer pessoa , habilidade, ou coisa que você precise no Planeta Terra.

## COMO CONDUZIR UM BARN-RAISING

Para fazer a Resource Party, a primeira coisa a fazer é se perguntar :

Quem eu conheço?

Existe uma outra pergunta muito boa também para se fazer, é aquela do tipo pegadinha:

Quem você pensa que é? Quando perguntamos “quem você conhece? ”, na maior parte, o que nós realmente estamos perguntando é “você é bem relacionado?”, “você tem amigos ricos e poderosos?” Se você não tem, (e vamos encarar isso - a maioria não tem), você provavelmente irá responder “não conheço ninguém que se encaixe nesse padrão” e esse pensamento é o que faz dos grupos de Resource Party não saírem do lugar. E por isso gostaria que você esquecesse isso agora e se concentrasse nas questões em sua forma original, no contexto inocente. Quem você conhece? Quem são os seus amigos, parentes e conhecidos? Quais são os seus nomes e telefones?

Que pessoas e números de telefones você tem na sua agenda telefônica?

Quantas destas pessoas, você deve convidar para um barn-raising? Num piscar de olhos você é capaz de imaginar estar almoçando com sua melhor amiga, ou até falando com ela no telefone. Porque você gosta dela e compartilha idéias. Duas cabeças ou duas vivências diferentes são duas vezes melhor do que uma. Para um barn-raising, quanto mais pessoas se reunir, mais ajuda e idéias você terá, porque todos vão ficar empolgados em ajudá-lo ao ouvir o que o outro tem a oferecer. Quatro ou cinco pessoas, é um bom número. E no máximo quinze, porque se não você não vai conseguir proporcionar um ambiente necessário, de descontração e conforto para todos. É interessante ter pessoas de diferentes idades, ocupações e estilos de vida. Por exemplo, você pode ter alguém que more em Montreal(Canadá), alguém beirando os seus sessenta anos, alguém que mexa com cinema, um carpinteiro, um vendedor de livros e até um psiquiatra/psicólogo.

Você pode pedir a seus amigos que tragam pessoas junto com eles, mas pessoas legais, interessantes. Pode ser marido, primos e até avós.

Não é necessário que se conheçam.

Success Teams começam com pessoas totalmente estranhas.

Um barn-raising não apenas refresca antigas amizades, como pode ser um ótimo caminho para começo de novas amizades.

Eu conheço um monte de gente que diz: “Eu não faço amizades facilmente, acho que as pessoas não se sentem bem em falar comigo”. E eu digo a você que o tipo de pessoa que faz são aqueles que estão na deles ,que quando têm uma idéia genial, acreditam e vão atrás. Eles não costumam chamar as pessoas para dizer:

“Oi, Marty, olha só o que eu vou fazer essa noite...eu tenho que fazer isso e isso e vou precisar de ajuda. Quer vir junto?” .Todo mundo gosta de estar perto deles porque eles geram muita energia. A gente aprendeu que é egoísmo estar em rumo próprio, ainda mais se pedir ajuda para os outros.

Isso não faz sentido.A verdade é que a *melhor coisa que se faz às pessoas ao nosso redor é gerar energia*. Assim sendo, não seja tímido e chame as pessoas para te ajudar. Vai ser bom pra eles também. Você não só dará a chance deles lhe ajudarem no seu objetivo e, além de servir de inspiração, também os ajudará em relação aos objetivos deles. Se têm alguma coisa que eles vão querer ou precisar na vida, nesse momento – seja um professor de piano, um advogado para assuntos imobiliários, ou móveis para cozinha, ou uma viagem a Vancouver – um barn-raising é o lugar certo pra se perguntar.

De início, é importante, fazer um social, mas depois é bom lembrar que é um encontro de negócios, com a atenção de todos voltada para o problema. Você começa falando , primeiro, sobre seu objetivo e, segundo, tudo que descobriu precisar para conseguir o que quer. Por exemplo: “Meu sonho é ter uma criação de cavalos. Eu já consegui o primeiro e ele não me custou quase nada, perto do que eu esperava. O que eu preciso e o que irá me sair muito caro são os acessórios, e também preciso de clientes que desejem tomar aulas de equitação por 10 dólares a hora.”.Ou então: “Estou me mudando para o Colorado e quero montar uma pequena editora cujo nome será Mountain Books. Eu preciso encontrar um sócio ou um investidor com dinheiro suficiente para financiar a minha empreitada por dois anos. Sei que a pergunta é como um tiro no escuro, mas será que alguém conhece alguma pessoa que tenha contato com John Denver ou Robert Redford? Eu também preciso de alguém que conheça pequenos empresários que trabalhem com publicações jornalísticas de pequeno porte e escritores especializados em outdoors.” Esteja preparada com papel e lápis porque as idéias do grupo vão começar a fluir.

Darei um exemplo sobre como isto funciona: você pode me apresentar para alguém que fala e escreve fluentemente em chinês, e que poderia traduzir desta língua para o inglês? Não precisa ser alguém que você conheça pessoalmente, pode ser um amigo de um amigo, ou então um garçom de um restaurante chinês ou um professor de uma universidade. Mas me dê um nome ou um endereço, alguma informação para que eu consiga encontrar essa pessoa. Eu aposto que a coisa que você menos estava pensando, neste momento, era sobre as pessoas do seu círculo de conhecidos que falam chinês. Existem duas regras que você precisa seguir se quiser que o seu barn-raising dê certo. A primeira é: seja o mais específico possível sobre o que você precisa .Mas se você parar para pensar, irá perceber que pode resolver o meu problema.Trabalhar com o seu flowchart vai ajudar a chegar nesse ponto, a não ser que haja um bloqueio de criatividade no grupo (neste caso, você pode tentar fazer um brainstorming). Não adianta, simplesmente, pedir ajuda. As pessoas até poderão se solidarizar e até mesmo

ter boa vontade mas, provavelmente, darão apenas sugestões que não resolvem o problema. Por outro lado, sendo específico - se você pede um

piano de segunda mão, um contato no ramo de música, ou aulas de mecânica – isso funciona com jogar isca aos tubarões, todas as pessoas presentes chegam no alvo.

Eu darei um exemplo de como isso funciona. Você poderia me colocar frente a frente com alguém que fale e escreva chinês fluentemente e poderia traduzir para o inglês? Não precisa ser alguém que você conheça pessoalmente; poderia ser um amigo de um amigo, um garçom do seu restaurante chinês favorito, ou um professor da faculdade de um amigo. Mas eu quero um nome, endereço, telefone e o nome do intermediário, para eu poder dizer “Fulano e cicrano me mandaram”.

Eu aposto que nem a idéia mais remota que passou na sua cabeça era as pessoas de seu universo pessoal, que sabem chinês. Mas pensando um pouco, eu aposto que você poderia resolver o meu problema. Se, entretanto, eu tivesse dito, “Eu gostaria de ter alguém para trocar correspondências em Pequim; você pode me ajudar?” a não ser que eu estivesse pedindo um brainstorming, você provavelmente sacudiria os ombros e se sentiria um inútil.

Antes de conseguir o que precisa, você deve *saber o quê você precisa*. Um dos pontos mais importantes na atitude de um vencedor é saber ser claro e específico sobre suas necessidades,. É também um sinal, para todos, que você está decidido sobre seu objetivo. Então se o que você precisa são de horas difíceis, nada como um problema mal definido- costuma esconder medo e dor- peça por Tempos Difíceis. Se precisar de idéias, peça um brainstorming. E se precisar de um trator ou um violino, peça um trator ou um violino. As chances são grandes de conseguir o que se quer.

A segunda regra para conseguir o máximo do barn-raising é: *sempre peça pela informação mais específica que puder*, nomes, endereços, telefones, bibliografias, etc. Lembre que o que você está querendo é definir os *primeiros passos*, coisas que podem ser feitas hoje ou amanhã. Se você quer fazer um upgrade de secretária para executivo, e Anne diz, “Hum,conheço alguém que *conseguiu*”, não diga, “Nossa, incrível!”. Consiga o número dessa pessoa. Se você precisar de uma pequena notícia favorável no jornal local e, a melhor amiga da mulher do Bill trabalha num como editora, pegue o telefone dela para poder perguntar se ela conhece um repórter. Se Joe conhece três revistas nas quais você poderia colocar seus anúncios, escreva os nomes e peça para Joe para lhe emprestar algumas.



Se você sente vontade de dizer, “Ei, espera um pouco! Vamos mais devagar!”? Está bem. Nós estávamos saindo do agradável, do confortável mundo da fantasia e entrando no assustador mundo real. Seguir as orientações do barn-raising, amanhã, depois e depois, fará com que você consiga concretizar seu objetivo. O que também pode deixá-lo muito nervoso. Esta é a razão pela qual o próximo capítulo do nosso livro é todo sobre como montar um esquema de suporte que vai mantê-lo no caminho quando você sentir vontade de ir para a cama e se esconder debaixo das cobertas. Mas uma das melhores coisas para dar início ao barn-raising é que você já possui alguma matéria-prima necessária para seu suporte aí mesmo, com você, no seu quarto.

Eu havia mencionado a importância da credibilidade - ter alguém, como um professor ou um chefe, que saiba o que você está planejando e se importe se você vai conseguir ou não. Apenas sabendo que alguém acompanhou seus planos já ajuda a mantê-los no nível real e não os deixa voltarem a ser só sonhos de novo. Uma vez que você diga para seus amigos que está planejando escrever uma novela ou começar a cuidar de gado, eles também ficarão interessados e esperançosos, porque se você faz o que gosta, talvez eles também possam fazer. Eles estarão torcendo por você e de repente, se você não conseguir não estará apenas desapontando a si mesmo- você já fez isso- mas estará desapontando a eles também.

Acredite em mim, você vai achar isso muito mais efetivo do que ‘autodisciplina’. Funciona perfeitamente na etapa do passo a passo. Porque se Anne te ligasse semana que vem e dissesse, “Você falou com aquela executiva que eu te disse? O que ela disse?” você vai se sentir mal em dizer que não ligou. Talvez isso não seja suficiente para fazer você pegar o telefone (mais ajuda para eles na próxima seção!), mas ajuda. Sendo assim, sempre que a pessoa que te ajudar for um amigo, uma boa idéia é trabalhar com o princípio de “relatórios periódicos”. Diga, “Eu vou te ligar semana que vem e dizer o que aconteceu.”. Este é um compromisso sério. Anote.

Quando seu grupo de barn-raising tiver dado todas as sugestões que podia, é hora da outra pessoa entrar no jogo e dizer o que ele(a) quer fazer e o que precisa. Ao dar uma volta na sala, você irá se impressionar com a variedade de informações que um pequeno grupo de pessoas podem oferecer cada um querendo atingir metas totalmente diferentes. Aqui estão algumas coisas que pessoas que eu conheço pediram- e conseguiram- em barn-raising.

## INFORMAÇÃO

Eu sou uma grande admiradora de livrarias e bibliotecas. Deus as abençoe! Você pode ir a uma biblioteca ou livraria em qualquer cidade de médio porte, faculdade, ou universidade e achar quase tudo que precisa saber, desde os regulamentos do Kennel Club Americano até o produto interno bruto do Paraguai. Pode também fazer maravilhas após dar uma olhada em uma livraria, se a sua permitir que você dê uma olhada. Mas antes de passar horas buscando fatos e endereços que precise, tente um atalho. Pergunte aos seus amigos.

Stacy tinha uma gaveta cheia de poemas que ela, secretamente ,acreditava que fossem muito bons. Ela se encorajou e mostrou alguns deles para seus amigos, e eles a intimaram a fazer sua prioridade conseguir publicar pelo menos um poema. Ela era uma nutricionista em uma pequena cidade do Meio-Oeste, e de maneira nenhuma uma pessoa ligada a literatura. Ela não tinha idéia de quem poderia publicar o trabalho de uma poeta desconhecida. Uma de suas amigas tinha feito um curso sobre literatura feminina em uma escola comunitária da região e pode dar a Stacy nomes das melhores revistas sobre literatura feminina. Ela prometeu que pegaria cópias na biblioteca da escola para que Stacy pudesse ver que tipo de trabalho cada uma publicava e pegar seus endereços.

Carol, uma cartunista, havia assinado contrato com um grande agente e conseguiu respostas encorajadoras de pessoas da TV, mas ela precisava de um tipo especial de ajuda: um cartunista talentoso que estivesse disposto a trabalhar com os conceitos de outra pessoa. Ela não tinha idéia de como poderia achar essa pessoa, ou porquê essa pessoa trabalharia para ela. Ela trouxe esse problema para o seu barn-raising. Um amigo conhecia um ilustrador profissional que tinha feito alguns comerciais. Ela ligou para ele e conseguiu o nome de duas revistas que lidavam diretamente com cartunistas. Outro amigo lembrou ter visto numa revista, recentemente, um artigo de um cartunista free-lancer que mencionava trocas de colaborações, e ficou de achar o artigo. Seguindo estas informações, Carol foi capaz de colocar propaganda nos classificados que levaram a entrevistas com três aprendizes com potencial.

Todos nós temos estranhos fragmentos de informações circulando nas nossas cabeças; mais do que que imaginamos. Estamos constantemente lendo e escutando coisas-reportagens de TV sobre mulheres na bolsa de valores, informativos sobre como ser voluntário, relatórios sobre novos receptores solares ou inseticidas supersônicos- e arquivamos, esquecendo que temos até a hora que alguém, de repente, as põe

em foco. Nós podemos ser olhos e ouvidos e memória uns dos outros. É bem menos solitário que prateleiras de bibliotecas e funciona do mesmo jeito, se não funcionar melhor.

## COISAS E COISAS

“Individualismo patológico” é o único fator que tem feito o dinheiro ter esse poder assustador sobre nossas vidas. Por que ser “auto-suficiente” e pagar o preço de mercado por um monte de coisas que, se ajudando uns aos outros, podíamos conseguir por muito menos ou de graça?

Começando por uma clássica xícara de açúcar, *emprestar* é a mais honrada e legítima forma de conseguir algo por algum tempo. Os amigos são os primeiros a lhe oferecer algo que não estejam usando por um tempo maior ou menor. Eu conheci uma escritora dura que nem não sei o quê, que consegui, emprestada, com uma amiga, uma máquina de escrever Royal, toda empoeirada, para escrever seu primeiro romance. Um gato siamês que sobreviveu o seu primeiro ano de vida porque seus donos conseguiram um carro emprestado para ir a um atacadista de rações.

Minha amiga e escritora Julia é o maior sucesso nisso. As pessoas não só oferecem a ela coisas, mas casas inteiras. Ela precisava de um lugar para trabalhar por \$100 por mês ou menos; quando ela pediu para a terceira pessoa, essa lhe ofereceu, de graça, um apartamento todo em estilo gótico, com vista para a Estátua da Liberdade, onde ela hoje escreve seus artigos com um custo de \$25 por mês em passagens de metrô. (Ela conseguiu uma situação excepcional – um apartamento vazio, cujos donos só usam em finais de semana ocasionais. Essas são as surpresas que o “barn-raising” pode trazer. “Pegar emprestado” é a solução mais comum, para moradias ou trabalho temporário entre pessoas de férias, pessoas querendo mudar suas rotinas de casa, de plantas ou de bichos). Julia também passou meses escrevendo na casa de praia de seus pais, pegando emprestada a bicicleta da vizinha para ir até o mercado. A maioria dessas pessoas, é boa também na hora de emprestar, e, no caso, em retorno a tanta generosidade, Julia me emprestou a tal casinha de praia quando eu estava precisando desesperadamente de umas férias baratas e sossegadas. Deu a ela tanto prazer quanto a mim.

Quando Polonius, de Shakespeare disse ao seu filho, “ Não dê nem peça nada emprestado”, ele estava falando para ele abrir mão de uma dos pequenos prazeres da vida. Mas claro, ele estava falando de dinheiro, o que pode trazer surpresas desagradáveis.

Falaremos a respeito disso depois. Mas, raramente, acontece algum problema em emprestar ferramentas, livros, gravadores, raquetes de tênis, instrumentos musicais, ou um colar de pérolas para parecer chique em uma entrevista- desde que eles não estejam em uso e que você os use com cuidado e respeito.

Usados: Tudo que você não pode pegar emprestado ou dificilmente compraria para você a ponto de gastar milhões, você pode comprar de segunda-mão, de alguém que você conheça ou de uma indicação: um caminhão, uma flauta, uma mesa um projetor. Ellen queria construir um Aras, e o fez com coisas de segunda-mão. Em uma semana ela tinha ofertas de duas selas usadas e três estribos em boas condições, e, o melhor, mais baratos. Lojas de usados, vendas de garagens e pessoas que fazem anúncios, geralmente são mais caros. Amigos fazem preços mais camaradas. O prazer deles é saber que o sofá velho, a câmera, ou o carro está suprimindo a necessidade da vida de um amigo.

Feito em casa: Você precisa de uma placa, um bonito cartão de visita, uma fantasia especial para a festa? Não saia e compre em lojas antes de ter checado os talentos das pessoas que conhece. Se você conhece uma pessoa que entenda e goste de carpintaria, desenhos gráficos, encanamentos, você terá exatamente o que quer e por menos. Além disso estará dando a chance para alguém fazer o que gosta.

Eu sei de um trabalho onde o dono do negócio teve seu cartão de visitas único, exclusivo e muito bonito feito por uma amiga de um amigo, uma designer gráfica. Kate não cobrou nada pelo trabalho (ela já tinha um emprego), mas gostava tanto disso que fez uma série de trabalhos de papelaria para um amigo que estava iniciando uma produtora de filmes. Os dois, contentes pela realização dos trabalhos, sempre se questionavam a respeito de letreiros mal feitos e programações visuais que existiam no mercado. Foi então, que Kate se demitiu do trabalho e começou seu próprio negócio como designer.

Brindes/ Amostras: Se você sabe de alguém que trabalha em um escritório, ela pode te trazer de vez e quando algumas canetas, lápis, papelaria, envelopes, elásticos, papéis, e cliques de graça. Muitos poetas escritores já imprimiram seus trabalhos nos versos de folhas usadas em escritórios e que seriam jogadas fora por seus amigos. Meus amigos que criavam gatos siameses, foram apresentados a um gerente de restaurante que estava feliz em lhes fornecer miúdos de galinha que iriam direto para o lixo.

Pequenas amostras mas em ótimas condições são coisas que vc pode encontrar com facilidade. Caixas de ovos e frutas vazias são um prato cheio para realizar trabalhos com criatividade de crianças, muitas vezes propostas por professores.

Entre em contato com seus amigos ou pessoas ligadas ao ramo, e veja o que podem te oferecer!

Descontos e promoções totais: Aqui está um outro privilégio que funcionários que trabalhem em lojas de varejo de roupa, por exemplo, podem oferecer e dividir com seus amigos.

A famosa frase: “Eu posso conseguir isso para você com 100% de desconto” não é piada!!!

E te ajuda a economizar um bom dinheirinho!

Uma mulher que estava abrindo sua escola de dança conheceu uma pessoa que era gerente de uma loja. Ela lhe deu várias roupas em troca do crédito de ter sua marca exposta nos espetáculos organizados por ela.

Um homem que conheço, trabalha em uma grande companhia de eletrônicos, e usou o desconto de funcionário para a compra de equipamentos de vídeo para um amigo que iria produzir uma série de vídeos alertando sobre uma vida saudável em uma tv por assinatura.

Saber onde comprar: Ache aquela pessoa que sabe exatamente onde encontrar barganhas na sua cidade. Há pelo menos uma em cada rede de contatos. Conheço uma mulher que fez disso o seu trabalho. Rae é uma estilista com um impressionante bom gosto, ela consegue parecer que fez compras na Saks Fifth Avenue ,com apenas 7 dólares! ( Eu aposto que ela adorava brincar de vestir bonecas quando pequena). Ela não somente vai te acompanhar na lojas mas como também vai ter ajudar a fazer as escolhas – vai te vestir da cabeça aos pés, apenas pelo prazer.

O que me lembra um outro tipo de ajuda valiosa que você pode obter de seus amigos....

## TALENTOS E SERVIÇOS, OU MISTURANDO PRAZER COM NEGÓCIOS.

Lorna é costureira e mantinha uma loja chamada Fabric Arts, vendendo costuras, tricôs, crochês etc. Para melhorar ela teve que remodelar sua loja, e para isso era necessário uma consultoria em marketing. Ela encontrou um designer e consultor de marketing que era amigo de amigos dela, e isso apenas falando de sua necessidade de um Barn Raising. O designer estava disposto a receber em mercadorias,

que no caso eram costuras e tecidos feitos à mão. Ele não cobrou nada pelos seus conselhos. Em algumas horas, durante um café ele deu incríveis idéias para ela – e ainda a convidou para ir ao cinema na semana seguinte. Hum....

John, um psiquiatra que vive em um barco e atende seus pacientes nele (acreditem ou não) tinha um sonho para sua posterioridade: ganhar a vida trazendo as pessoas para o contato com a natureza.

Reuniu um grupo de pessoas para fazer um brainstorming, e ao final chegaram a uma brilhante idéia: onde ele ao invés de se apresentar como um simples psiquiatra, poderia se apresentar para as pessoas como um expert em “success stress”. Uma pessoa que fora antigamente um workaholic, mas soube ministrar isso muito bem, e hoje cuida de pessoas que passam pelo o que ele passou. Formaria pequenos grupos de executivos e os levaria para pescar em um camping como forma de terapia. Mas o problema estava em como fazer isto e ganhar ao mesmo tempo dinheiro suficiente para manter três crianças na escola e um barco.

Seus amigos imediatamente o colocaram em contato com uma profissional acostumada a lidar com certas promoções “pessoais”.

Por ser amigo em comum, John não teve que passar por burocracias do tipo: entrevistas e investigações. A profissional também simpatizou com ele, o que fez com que as coisas fluíssem com rapidez, divulgando-o na imprensa, mídia, entrevistas em jornais, tornando-o atraente para a clientela.

Quem disse que misturar negócios com prazer é uma má idéia? Como muitos de nós passamos pelo menos um terço de nossas vidas no trabalho, não seria uma má idéia tornar esse tempo mais agradável e prazeroso possível. E estaríamos ganhando dinheiro também! Portanto se você estiver a procura de um eletricista, digitador, editor, assessor literário, publicitário, advogado, contador ou mecânico, primeiro procure em sua rede de amigos antes de abrir as páginas amarelas. Serviços realizados por amigos, mesmo que sejam de vez em quando, geralmente apresentam melhor qualidade, menor preço e é muito mais divertido do que simplesmente pagar para uma pessoa estranha.

Se uma amiga ou a amiga de uma amiga digita o seu trabalho, emoldura seus quadros, compra livros de sua loja ou fica responsável pelas fotos de seu portfolio, você terá além de maior confiança, a satisfação de estar ajudando a contribuindo para a sobrevivência destes. Se você tiver um negócio próprio, seus amigos serão os primeiros e os melhores clientes. A troca de serviços profissionais com pessoas que você conhece faz com que os laços verdadeiros da relação humana sejam reforçados. E isso envolve descontos e m preços, e até troca de favores como pagamento. Isso será abordado melhor quando eu falar sobre como manter uma relação saudável entre dar e receber ajuda.

As habilidades das pessoas de sua rede de amigos, ajudam você a poupar energia e dinheiro. Fazem com que você se preocupe com o que realmente pode fazer, sem precisar ficar quebrando a cabeça com coisas que não tem a mínima idéia.

Existem alguns livros que são muito bons, que falam a respeito de como fazer resumos ou coisas assim. Deixei uma lista de vários livros no apêndice na última página do livro.

Mas se você conhecer uma pessoa que é fera em fazer isso, você pode passar um final de tarde com ele, tomando um café, ao invés de ficar se “matando” por uma semana!

Sua rede de amigos e contatos pode te ajudar de diversas maneiras, como por exemplo, na produção de uma redação de vestibular a respeito das principais razões que o fizeram a escolher a escola de medicina. Você pode ter um amigo que faça isso perfeitamente e num piscar de olhos. Resumindo, você não tem que fazer tudo sozinho! Poupe suas energias para fazer as coisas que realmente ama, e peça ajuda para fazer as coisas, o máximo possível! Você merece ajuda, e não fique preocupado ao pensar que você está usando as pessoas (falaremos sobre isso na página 164) .

Se existir alguma habilidade que você queira aprender, como por exemplo organizar livros ou consertar pequenos defeitos de seu carro, peça a alguém para te ensinar. Se por enquanto o seu desejo é de abrir uma livraria porque você adora livros, mas não tem a mínima idéia de como lidar com o ramo de livros, peça a alguém de seu grupo que tenha experiência em pequenos negócios que te dê uma dica de como lidar com isso.

Novamente, repito que ao final do livro você encontrará um appendix com livros que ensinam como abrir o seu próprio negócio. Mas , melhor que todos os livros e insubstituível é o conselho de uma pessoa veterana no assunto.

Se você se interessa por fotografia mas nunca pegou em nenhuma câmera do tipo profissional, procure um fotógrafo e peça para que ele ensine a você os princípios básicos de entrada de luz, foco etc. Você pode começar a praticar à partir de amanhã, se quiser! As aprendizagens pequenas que fazemos no dia a dia, são as que mais nos incentivam a ir em busca de informações. Muitas pessoas ficam felizes por poder passar seus conhecimentos à pessoas conhecidas, pois se sentem desconfortáveis em passar para pessoas estranhas.

Um outro modo de se obter informações dos outros, eu chamo de “Turista por um Dia”. Isso é, especialmente importante, para pessoas que possuem vários objetivos a atingir, mas não sabem exatamente como.

Suponha que você esteja fascinada pela vida e pelo trabalho de um jornalista, ou que você se interesse pelo que acontece nas filmagens.

Com certeza é espetacular quando pensamos na vida de celebridades como Bette Davis e Robert Redford. Mas, qual é a verdadeira vida que eles levam?

O jeito de você descobrir é perguntando à pessoas de sua rede de contato que conheçam alguém que esteja no ramo da mídia ou de jornal. Tente passar um dia, dois ou até uma semana, de turista, com esta pessoa para que você se familiarize com a atmosfera da sala de redação, com todas as suas tarefas e atribuições. Carregue bloco de anotações ou câmeras, uma boa dose de café e algumas cópias também.

Você vai perceber quando não estiver no caminho certo, que muitas pessoas gostam de falar de seus trabalhos e têm prazer em contar novidades, e que, às vezes gostam de aumentá-las para conseguir audiência. Isto faz com que se sintam tão astros como Robert Redford ou Bette Davis!

E isso vale para todas as profissões como médicos, corretores, professores e artesãos.

Como voluntários, passar um dia “viajando” é um ótimo jeito de descobrir se esses são seus reais objetivos particulares. E se esse objetivo for mesmo o seu, faça contatos que ajudem a você a se iniciar na profissão

A viagem de fotografia de Jeannette a Appalachian, é um bom exemplo de como a troca de idéias, mercadorias e serviços através de barn-raising pode reduzir o custo de para o mínimo. Quando conseguir alcançar o objetivo proposto, não se desfaça de sua rede de amigos, pois eles o ajudarão a colocá-lo em prática.

Seus amigos podem ajudá-lo a sonhar e conseguir fundos (dinheiro), como os amigos da Jeannett fizeram. Eles podem conseguir para você, contatos com pessoas que tenham experiências em empréstimos para pequenos negócios.

Conheço um casal de amigos que eram amigos íntimos de um vice-presidente de um banco, um homem de bom coração e despretenso. Eles ajudaram seus amigos a obterem empréstimos, intermediando e sendo referência. Caso você tenha um esquema promissor com um bom rendimento, um amigo poderá assinar como co-responsável pelo empréstimo, ou mesmo emprestá-lo a você diretamente.

Um jovem escultor e sua esposa conseguiram comprar pedras para esculpir, em Manhattan, pegando emprestado dinheiro de um amigo a juros.

Se você conhece alguém que possua alguns milhares de dólares sobrando, poderá lhe propor um negócio que seja vantajoso para os dois: você paga menos juros ao seu amigo do que para o banco, mas é mais do que ele mesmo conseguiria aplicando na poupança. (Importante: o empréstimo para um amigo ou de um amigo é sempre um negócio. Isso deve ser tratado como negócios, não como laços de amizade e os termos devem ser sempre passados por escrito, no papel.



Isto não é ser bobo ou cínico. Isto é para proteger o seu dinheiro e sua amizade).

Se você estiver procurando por um sócio, um investidor ou melhor, um “anjo” para financiar seus negócios, recorra a sua rede de amigos pessoais. Existe um número espantoso de pessoas com poucos recursos ou com muitos recursos que estão no meio que você quer entrar.

Mas onde eles estão? Estão escondidos por boas razões, mas possuem amigos, primos e netos. As possibilidades são de que alguém que você conheça, conheça um deles. Para isso você pode precisar de uns 4 a 5 contatos. Por exemplo, você pode achar uma senhora idosa que goste de mistérios e assassinatos, e que venha a te propor uma sociedade em uma livraria.

Conheço gente que fez isso, como um mestre de xadrez brilhante mas falido que conseguiu abrir sua loja de xadrez com dois sócios: um ex-aluno e um milionário com quem já havia feito negócios. Um diretor de teatro, que conseguiu financiar um festival de Shakespeare com 14 mil dólares, presenteado pela avó de uma atriz de sua companhia.

Antes de procurar por alguém que lhe financie, você deve demonstrar sua seriedade e ter um plano preciso, com números e projeções.

Pois essa projeção do que se espera ser em seis meses, um ano, dois anos é o que faz de você um empreendedor criativo. E se você não souber como fazer isto, seus amigos irão ajudá-lo. \*

## CONTATOS, CONEXÕES e OBJETIVOS :

Agora, fica muito claro que o mais importante que uma pessoa pode oferecer a outra são pessoas de sua referência. Através do que você consegue entrar num novo mundo profissional. Mais importante ainda quando se trata de um meio profissional fechado.

\*Veja no final do livro, no apêndice, nomes de livros sobre modelos de planos de negócios

Tenho certeza de que você já ouviu conversas do tipo: “como é difícil um bom emprego”, “entrar em uma escola de medicina”, “ter uma papel em um filme”, “ser publicado – escritor” ou “conseguiu uma crítica construtiva”.

Algumas sementes têm asas para voar ao vento! Algumas conseguem pegar carona nos pelos dos animais e nas roupas dos seres humanos. As sementes da genialidade humana viajam por um sistema de contatos pessoais, então porque ficar lamentando ao invés de procurar por pessoas que te ajudem?

Eu não estou dizendo que o quanto você é bom, não é importante. É muito importante. Mas não é o suficiente. Talento ou mérito sozinhos raramente fará com que você passe pela recepcionista sorridente, pela secretária protetora, pelo segurança cauteloso, pela rotina de contratações ou admissões. Mas uma apresentação pessoal a alguém importante e de dentro, fará. E não é porque os editores de revistas, produtores de cinema e os diretores do departamento pessoal são corruptos. É porque eles são humanos. Como você, eles tendem a aprovar um colega respeitado ou um amigo confiável. Apresentações pessoais é força na velha rede de amigos, usando sua própria rede de conhecidos você nunca precisará ser entrevistado para um serviço, um emprego em uma editora ou para fazer uma ficha em uma empresa. Porque, no final das contas, você vai em nome de um conhecido em comum, que pode até dar um telefonema antes de você chegar. Esta rede de contatos é onde as pessoas podem, realmente, se ajudarem. Seu filho pode estar em uma escola junto com a filha de um diretor de cinema, o amigo do seu pai pode ser um médico que o recomendará a uma escola de medicina. Você nunca vai saber se não perguntar. Não pense nisso como um golpe, é simplesmente um caminho para obter reconhecimento e abrir oportunidades.

Se você é ambicioso, existem dois tipos de contatos valiosos para se conseguir entrar em qualquer campo. Um é encontrar um (a) jovem tão ambicioso(a) quanto você, cuja carreira necessite de alguma complementação. Peça a sua rede de contatos para ajudá-lo a encontrar esse jovem brilhante ou um agente/editor que esteja a procura de um novo escritor. Um jovem diretor dotado, procurando por scripts, um jovem produtor ávido em transformar um talento desconhecido em um sucesso estrondoso; um estilista procurando por ajuda de marketing. Pegue carona nas estrelas que estão subindo! Quando você está apenas começando sua nova carreira isso é mais fácil do que obter atenção de uma pessoa já

estabelecida, e vocês dois juntos terão mais do que o dobro de chance para dar certo, ganhando tempo.

Lembre-se da Andréa, a fotógrafa que queria ser famosa pelos seus retratos de celebridades. Ela era tímida ao se dirigir aos grandes astros e às melhores revistas. Eu sugeri que ela escolhesse um novo e promissor Rock Star, que seguisse sua carreira e oferecesse suas fotografias para o editor de uma revista de magazines para jovens senhoras que estava apenas começando. O cantor seria agradecido pela publicidade e a revista poderia ser agradecida pelo furo - todos os três ficando famosos juntos.

Outro tipo de pessoa com quem você pode estar querendo contato é o homem ou a mulher que agora está no topo. E como tudo é possível, pegue o seu manuscrito de novela para o editor chefe, seu script de filme para um famoso astro de cinema, sua proposta de marketing para o vice-presidente. Isso poderá lhe deixar nervoso, mas isso economiza tempo e incertezas (os capítulos 9 e 10 ajudarão você a preparar).

Assistentes e trainees podem ser amigáveis e solidários, mas quase nunca tem o poder de decisão, especialmente os positivos.

É por isso que você precisa de uma apresentação pessoal.

Pessoas do topo, são pessoas com dinheiro que evitam perder tempo e atenção. Cartas com perguntas e telefonemas para secretárias não levam a nada, mas a sua rede de amigos leva. Você duvida que um modesto encontro de amigos na sua sala de estar poderá colocá-lo em contato com Robert Redford? Ou um executivo da IBM? Não duvide, pois isto pode acontecer. Já foi matematicamente provado que se você juntar 15 ou 20 pessoas juntas em uma sala, e começar perguntando quem eles conhecem, em 5 ou 6 vezes você pode construir uma ponte de contatos com qualquer pessoa nos EUA. Geografia não é barreira. Pegue uma lista telefônica de qualquer cidade, de um país, como por exemplo foi feito pelo psicólogo Stanley Milgram. Ele escolheu um nome qualquer e em 5 dias conseguiu o contato com a pessoa. Uma simples pesquisa doméstica.

Não sei se alguém tentou deliberadamente pesquisar sobre as barreiras mais fortes das celebridades, mas uns amigos meus tentaram e entraram em contato com Marlon Brandon e Jimmy Carter. Mas um homem que falhou em vender sua novela de aventura para o cinema, conseguiu que cópias de seu livro fossem entregues nas mãos de Ted Savallas e Robert DeNiro. Uma jornalista conseguiu uma entrevista telefônica rara, com a então atormentada e reclusa Anais Nin, através de uma rede de amigos confiáveis. Se eles puderam fazer isso você também pode. Todos nós, hoje em dia, temos a flexibilidade moderna e os meios de comunicação, portanto tem “conexões”.

Ao invés de tentar falar com o agente do Marlon Brando por exemplo, porque não tentar me comunicar com ele através de minha rede de contatos e aumentando o barn-raising?

Perguntaria quem eles conhecem no cinema, por exemplo. E depois seguiria a carreira de conhecidos até que conseguisse entregar a ele o meu screen play. Isso pode levar mais do que 5 dias, por exemplo, umas 6 semanas.

Eu suspeito que não exista neste mundo uma cadeia de ajuda que não possa ser alcançada, por maior ou mais longínqua que seja. Se você ainda duvida que a sua própria rede pessoal irá longe e rápido suficiente, você pode tentar expandir o seu barn-raising além do círculo de seus amigos. Mas, antes, eu quero falar de alguns dos problemas que você pode estar antecipando quando pensa em compartilhar seus recursos com seus amigos.

## LIMITES DE SEGURANÇA PARA UM BARN-RAISING

Muitos dos recursos que você conseguir de seus amigos, no barn-raising vai exigir um mínimo de esforço. Mas o que fazer se você estiver pedindo um favor, que vai tomar mais tempo, como por exemplo escrever uma proposta ou um termo, pintar a sala de jantar ou pedir um empréstimo? Ou se você tiver alguma habilidades que seus amigos gostariam muito de ter, como você faria para não abusar deles? Esse tipo de coisa pode trazer sérias conseqüências no relacionamento pessoal podendo ficar fora de controle e deixando os outros aflitos, com a imposição, ou o ressentimento ou um sentimento de culpa.

Dar e receber ajuda é uma arte.

Você precisa ser discreto, sensível e honesto. Por sorte, existem duas regras para manter as amizades, dar apoio e ajuda e poder pedir qualquer coisa.

### *Regra nº 1: Princípio de Reciprocidade*

“Você arranhou minhas costas e por isso eu também arranho as suas”, esse é um antigo segredo para que haja uma cooperação eficaz. A regra é: você não ajuda um amigo ou uma amiga esperando que este se sinta em débito com você. Você ajuda porque você se preocupa com ele, e demonstra isso é ajudando. Mas como toda expressão de afeto ela tem que ser igual e recíproca, se não desequilibra. Precisa ser dado algo em troca, pois uma relação unilateral não sobrevive.

A relação com o sentimento de gratidão entre amigos é algo muito profundo, delicado e maravilhoso. Quando você ajuda um amigo, você estabelece laços mais fortes, pois sabe que pode contar com ele quando precisar.

Temos em nossas mentes mais ou menos contabilizadas as ações que foram feitas em nosso benefício por um amigo, e sempre que surge uma oportunidade tentamos balancear, instintivamente. Podemos retribuir com favores ou até pagar um jantar como agradecimento. Porém se necessitarmos de favores que realmente exijam esforço grande de amigos, imediatamente sentimos um grande sentimento de culpa seguido pela necessidade de tentar compensar. É aqui que a troca fica delicada.

As trocas informais, são ,simplesmente, um modo de oferecer algo que você possa fazer em troca do que você precisa. “Se você me ajuda com o meu resumo eu fico de babá com o seu filho quando você tiver que ir a uma entrevista”. “Se você me ajuda a montar uma estante de livros, eu te ensino a tocar violão”.

No caso, se você estiver confundindo troca de favores como uma estratégia, no apêndice você vai encontrar alguns livros que falam a respeito. Mas o principal motivo dessas trocas de favor não é ganhar dinheiro e sim aumentar e nutrir sentimentos, recebendo ajuda sem se sentir culpado e dar ajuda sem ressentimento. Traduzindo, na amizade isso ocupa um lugar no seu coração sem ter que ser “anunciado”. Mas se você tiver alguma dúvida a respeito converse com seus amigos e diga: eu realmente gosto do que você faz por mim e quero que saiba que eu quero te retribuir! Seu amigo ou amiga pode não precisar de um favor seu agora, mas ele vai saber que pode pedir a você quando quiser, e isso é o que conta.

Mas cuidado com uma coisa. Existem dois tipos de pessoas que possuem esse senso instintivo de equilibrar favores prestados. Eu os chamo de “mamães” e “filhinhos”. O termo não tem nada a ver com o sexo ou com a idade, existem “mamães” machos e “filhinhos” de 55 anos de idade. Você provavelmente vai enxergar alguém a medida que eu começar a descrevê-los, podendo enxergar até a si próprio.

As “mamães” são compulsivas. Elas correm até as ruas a procura de mais alguém para quem possam oferecer ajuda. Porém sempre reclamam que ajudam todas as pessoas, mas que ninguém se importa com ela. Que ninguém as ajuda, tem a sensação de estarem sempre sozinhas no mundo. Mas você sabe por que ninguém as ajuda??? Porque elas nunca pedem, elas não sabem como pedir ajuda! “Por favor, eu tenho um problema, você poderia me ajudar”? Esse é o tipo de frase que você nunca vai ouvir de uma “mamãe”.

E se perguntar a respeito de seus trabalhos, elas respondem que estão todos sob controle. E, se, por acaso você oferecer uma ajuda, elas vão pensar que você as está subestimando, como se elas não dessem conta de resolver .

Ficam na defensiva porque , no fundo, o que elas escutam é que não estão tentando o suficiente!!!

As “mamães” precisam ajudar, ajudar e ajudar porque acreditam que esse é o único meio de dar e receber amor e carinho ( não é por acaso que existem tantas mulheres mães e que a maioria seja do sexo feminino). Sendo assim, o que acontece é que, em primeiro lugar (e o pior), as mães acabam tendo seus sonhos e talentos esquecidos por priorizarem os objetivos de outras pessoas a serem concretizados. Deixam seus sonhos por último.

Segundo, o tipo de “amor e carinho” que ela acha estar passando e obtendo, não é exatamente o tipo de amor e carinho que conhecemos. Não é amizade. Conscientes ou não, ficam cheias de ressentimentos gerando até falta de respeito.

Os “filhinhos da mãe” são o exemplo oposto das “mamães”, são pessoas que praticamente delegam ajuda a você. O tipo de frase comum nesse caso é “eu tenho um problema, o que você pode fazer para me ajudar?”.

“Filhinhos da mãe” cresceram como poodle de estimação, se fazendo de indefesos e coitadinhos... manipulando muito bem as pessoas para fazerem suas coisas e eles ficarem satisfeitos. Mais satisfeitos do que se tivessem feito por si mesmos. E, é claro que quem acaba fazendo é uma mãe. .

As mães e os filhinhos da mãe estão sempre lutando entre si, e o que ambos não sabem, é que ninguém sai ganhando. As mães estão sempre ocupadas e preocupadas com os problemas de seus “filhinhos”, e por isso não são capazes de descobrir que a vida não é tão difícil e solitária a ponto de não poderem relaxar de vez em quando. Os filhinhos, por outro lado, são privados das decepções da vida, sempre sendo atendidos. Nenhum dos dois consegue chegar a seus objetivos, porque as mães estão sempre andando em círculos e os filhinhos estão sempre no comando sem saber como chegaram lá.

Você deve ter bastante cuidado ao fazer um barn-raising com mães e seus bebês. Se você reparar, você vai perceber que não são todas as pessoas que as mães irão tentar ajudar, e que os filhinhos também não tentarão persuadir todos da turma para formarem um exército de súditos. Se você estiver facilitando um barn-raising nessas condições, existe uma pequena ferramenta que funciona muito bem para ambos os casos.

Se a palavra mágica do Brainstorming é “Como?”, a palavra mágica do barn-raising será “Não”.

Aprender a dizer essa pequena palavrinha, é um limite que garante a cooperação no grupo.

### *Regra nº 2: O Direito de Dizer Não*

Toda pessoa em um barn-raising tem o direito de não se pronunciar a respeito de ajudar alguém, ou de não solucionar por completo o problema proposto. Vamos supor que você está querendo um advogado e ao invés de uma amiga sua apenas dar o nome e o telefone, ela começa a fazer um discurso a respeito das capacidades da dita cuja, justificando a “patente” de melhor advogada que ela conhece - Jane Jones. É lógico que caso você não goste da tal advogada sua amiga vai se sentir rejeitada. Você tem todo o direito de escolher o que você quer e não tem a mínima obrigação de fazer as pessoas felizes. Geralmente, a ajuda é oferecida, como uma fruta que está numa árvore. Se você quiser, você a colherá. Se você não quiser, isso não significa que você está rejeitando a ajuda oferecida.

Se um amigo te oferece uma grande ajuda, que vai te tirar de uma boa enrascada, e você não aceita, você está lidando com o seu ladinho mãe. Mas se quiser aceitar você pode sutilmente dizer: “não vou aceitar que você digite o meu texto de 350 folhas de graça. Mesmo que você não tenha nada mais para fazer.”

Isso será bom para você e para o seu lado mãe, para saber valorizar o tempo que seu amigo iria perder em te ajudar.

Nós, na maioria das vezes passamos por momentos de mães e acabamos por sempre ajudar pessoas mesmo que tenhamos milhares de coisas para fazer.

Quando estiverem em uma situação como esta, pense bem e diga que você não pode ou que não tem tempo!



Às vezes você terá que recusar serviços profissionais que amigos seus irão oferecer quando perceber que irá misturar a amizade com o seu lado profissional.

Se você está em uma boa posição por exemplo, a ponto de ser um diretor de uma tv local, um agente brilhante, ou algo parecido você deve tomar bastante cuidado em como agir com as pessoas.

Você deve se reservar o direito de recusar informações ou materiais que você não pode dispor ou mesmo se recusar se, no seu entender, estiverem querendo mais do que uma opinião.

Da mesma forma, se você possui habilidades que prefere não usar, ou não mostrar, por exemplo, você digita super bem e rápido mas prefere morrer a ter que digitar uma palavra. Não se sinta obrigada a se voluntariar só porque alguém está precisando. Você não é a única pessoa que sabe digitar no mundo, e já vai ajudar bastante encontrando uma pessoa que não odeie digitar. Seus amigos vão entender. No final das contas eles também não terão que digitar um monte de coisas!

Se uma amiga pedir dinheiro emprestado e você não tiver dinheiro sobrando, ou a certeza de que ela lhe devolverá, diga não. Isso é a melhor coisa que você faz para prolongar sua amizade.

Finalmente, não esqueça que o seu tempo pertence a você e que as suas metas vem em primeiro lugar. É legal e divertido estar envolvido em projetos de outras pessoas, mas isso não pode fazer com que você esqueça de você mesmo. O tempo que você oferece a seus amigos para ajudá-los deve ser planejado para que possa pensar em seus problemas também. Pensar nas coisas que você precisa fazer. Para que você proporcione uma verdadeira ajuda a seus amigos, é importante que você cuide primeiro de você.

A única pessoa que reage com indignação a um “Não” é um “filhinho da mamãe” e se te alivia, saiba que um “Não” é muito bom para os filhinhos. Isso faz com que eles comecem a ir atrás sozinhos de seus objetivos ao invés de ficarem “montados” nos outros. Um honesto “Não” entre amigos é um ato de respeito mútuo, dito com as devidas desculpas e recebido com compreensão e, geralmente, seguido de um brainstorming para novas alternativas.

Por outro lado você tem que respeitar o direito de seus amigos de dizer “Não” a você. Não deixe que isso o desencoraje de perguntar. Se você se sentir tão frágil a ponto de não poder sequer imaginar receber um “Não”, você não está lidando bem com as coisas, tem algo errado acontecendo está colocando um peso na outra pessoa.

Faça muitas perguntas, de modo direto e específico, assim seus amigos saberão que tem opção de dizer sim ou não para as perguntas e isso não significa “Não” para sua pessoa.

Com esses dois limites em mente você vai descobrir a mágica de transformar amizades em recursos . Isso será como um quebra cabeça, todas as peças estão lá, mas você só enxerga quando souber como procurá-las. Na maioria das redes, as pessoas se procuram para conseguirem informações e para preencher o que falta em seu flowchart para conseguir atingir o seu objetivo.

Mas se você preferir começar a juntar muitas informações de uma vez só, você pode convidar a vizinhança toda, seus amigos de escola, ou uma cidade toda para realizar um barn-raising numa sala de conferência, numa igreja ou até em um auditório de escola. Coloque anúncios em locais públicos, fale a seus amigos que tragam amigos....quanto mais pessoas em uma sala, mais serão as possibilidades, talentos e conexões fora o nível de energia que sobe. Nos seminários de Success Team, nós começamos com uma sala de 40 ou 50 pessoas estranhas entre si, e terminamos com uma rede de amigos e conexões maravilhosa.

Quando você começa com um número grande de pessoas, você tem que estabelecer algumas regras:

1. Seja específico a respeito das coisas que precisa.
2. Não ofereça nada que você não esteja, realmente, capacitado a fazer
3. Se você puder providenciar o que uma pessoa está precisando ou puder utilizar o que alguém está oferecendo, levante sua mão e dê o seu nome. Escreva as informações que achar importantes, e se reúna com as pessoas após a primeira parte (formal) da reunião.

Então, cada um se apresenta ao grupo e diz “Olá, o meu nome é Ellen Johnson sou formada nisso e naquilo, trabalho nisso e estou montando o meu próprio workshop. Eu preciso de clientes e de muito espaço. Alguém tem alguma idéia de como consigo isso?”.

“Olá, eu sou Joe Jones, sou escultor mas trabalho como carpinteiro.Construo qualquer coisa em madeira, por um preço bem camarada. Eu gostaria de divulgar o meu trabalho. Alguém tem alguma idéia?”

“Olá ,eu sou a Mary Smith quero ir para uma faculdade de odontologia, e gostaria de falar com alguém que esteja cursando atualmente a faculdade”.

“Olá, meu nome é Joy Greenberg, eu escrevo peças para teatro e TV e gostaria de realizar uma produção com alguém .Preciso de patrocinadores, contatos e talvez algum apoio financeiro”.

Assim por diante.

Quando todos já tiverem se apresentado, a parte formal da reunião acaba. E todos irão procurar pelos nomes de pessoas que escreveram em seus cadernos. Idéias, conselhos, telefones, troca de contatos e experiências. Muitos dos participantes continuarão se falando e farão um bom vínculo profissional e/ou pessoal. Se você quiser, para certificar-se de quantas pessoas levaram a sério a reunião, faça uma lista e coloque na porta, indicando um dia dentro de três ou seis meses para saber o resultado de um único encontro de barn-raising.

Uma vez que você tenha os nomes das pessoas interessadas é só começar a fazer um “banco de recursos”. Este é só o começo de um projeto – que já pode ser em si um projeto – dispor informações para qualquer um na comunidade que se interesse por essas conexões. Peça para que as pessoas coloquem seus nomes, interesses, endereço, necessidades específicas, qualquer coisa que a pessoa goste ou saiba, por exemplo fluência em espanhol, morou um tempo na Grécia ou no Alasca, cozinha bem, adora dançar, ou sabe fazer embalagens para presentes.Sei lá!Tudo que as pessoas queiram compartilhar!. Assim você estará formando uma lista com nomes de pessoas que começarão a saber mais fundo das vidas das outras e acabarão por ter um objetivo em comum.

Nos grupos de Success Team, começamos classificando por categorias ,cada nome que aparece na lista. Podemos, então, separá-los e contá-los, numerando-os e separando-os.

Ao final temos uma lista com números, como esta:

Animais : 5

Carpintarias: 17, 29

Carros: 10, 27

Grécia: 19

Relações Públicas: 15

Espanhol: 10, 12, 23, 3

Digitadores: 8 ,43, 61

E desse modo quando surge alguma coisa por telefone ou por e-mail, nós apenas associamos com o número dos cartões e passamos os nomes e os telefones de cada um.

E todas as vezes que alguém liga, perguntamos se ele gostaria de participar e de ser incluído na lista.

Nós já temos mais de 2000 participantes até agora e estamos passando a rede para computadores. Nosso objetivo é fazer com que isso se expanda pelo mundo. Que você estando em qualquer lugar, quando precisar de um nome ou uma pessoa, entre em contato com a “rede” e imediatamente tenha acesso a nomes e números de telefones de milhares de pessoas do mundo todo que possam te ajudar. A idéia é você poder ligar um 0-800, dia e noite e poder achar alguém em Chicago com um canil cheio de labradores, ou um engenheiro de som em Seattle, ou alguém em Houston que tenha canários cor de rosa e consegue manda-los até o Natal; ou a única mulher em Sacramento que conserta pipas; ou alguém que acaba de se formar e que possa te receber , e te ajudar a não gastar dinheiro. Nós vamos ter um network por todo o país.

Eu deixei o endereço no caso de vocês precisarem ou quiserem se cadastrar no nosso network. Eu também deixo os nomes de livros que especifica outros tipos de pesquisas e experimentos que envolvem a integração global: educação, informação, empregos, organizações de trocas,,etc... Você pode pesquisar e ver se uma ou outra vai de acordo com o que você precisa – ou, pode usar uma ou mais de uma como modelo para fazer sua própria rede.

Existe uma variedade infinita de temas, mas basicamente , o tema é estender as mãos uns aos outros. O que nos dá a idéia de que os bons tempos em que as parcerias eram bem cotadas, estão voltando.