

KEVIN HARRINGTON

MARK TIMM

MENTOR PARA MILHÕES

SEGREDOS DE SUCESSO NOS
NEGÓCIOS, NOS RELACIONAMENTOS
E MUITO MAIS



ALTA BOOKS
E D I T O R A
Rio de Janeiro, 2022



CAPÍTULO UM

MAS... POR QUE KEVIN?

Vamos voltar às minhas primeiras ligações para Kevin.

Durante um desses telefonemas, sentei à mesa da cozinha com minha filha Mary, que, na época, tinha 14 anos. Ela se remexia em seu assento, até que finalmente bateu no meu braço.

“O que é?”, sussurrei, cobrindo o bocal.

“Quero falar com ele!”, ela disse, em um sussurro audível.

“Sem chance”, respondi.

Mary juntou as mãos em posição de oração e fez beicinho. “Por favor.”

2 MENTOR PARA MILHÕES

Kevin deve ter percebido a minha distração. “Tudo bem por aí?”

Fiz sinal com a mão para que ela esperasse. “Ah, sim, Kevin. Desculpe. Estou sentado aqui com minha filha, ela é sua fã e...”

“Sério? Deixa eu falar com ela.”

Mary deve ter ouvido através do fone, porque os nossos queixos caíram simultaneamente. Eu sequer sonhava em realmente pedir a Kevin para falar com minha filha adolescente, muito menos pensei que ele se disporia a fazê-lo. Estiquei o fone para ela, que balançou a cabeça.

“Como assim, ‘não’?”, sussurrei.

“O que devo dizer?”, ela sussurrou de volta.

“É melhor que você descubra”, disse e entreguei a ela o telefone.

Ela levou o telefone para o ouvido lentamente. “Hum. Oi, aqui é a Mary.”

Querendo ouvir os dois lados da conversa, fiz um sinal para que ela colocasse no viva-voz. Ela o fez e depositou o telefone na mesa.

“Oi, Mary. É um prazer te conhecer. Sou eu, Kevin. Então, o que você quer saber?”

Mary olhou para mim com os olhos arregalados. Fiz um movimento com as mãos, pedindo para ela falar.

“Você era o meu Shark favorito no programa”, ela disse. “Por que você saiu?”

Tenho que admitir que eu estava me coçando para fazer essa pergunta.

“Ótima pergunta, Mary. Então, para ser sincero, nem todo mundo que foi ao programa precisava de um investimento — alguns só precisavam de ajuda. Precisavam de conselhos e orientações, e preferi dar essa ajuda a eles em vez de fazer um investimento. Infelizmente, este não era o objetivo do programa e, no fim das contas, senti que poderia fazer mais pelos empreendedores fora dele, fornecendo-lhes a mentoria de que precisavam para ter sucesso. No programa havia, na melhor das hipóteses, dezenas de negócios aos quais eu estaria

exposto em uma temporada. Isso não era o suficiente — eu queria ser um mentor para milhões!

“Dito isso, Mary, eu adorava o programa. Foi uma oportunidade fantástica tanto para mim quanto para os empreendedores com quem trabalhei. Não trocava isso por nada, mas tinha que fazer o que me parecia certo, que era criar um verdadeiro cenário em que todos ganham — tanto eu como os empreendedores que encontrei. E Mark Cuban é ótimo, ele entrou e está fazendo um trabalho realmente excelente.”

Mary tinha um sorriso de orelha a orelha — e eu também. Uma chama se acendeu em nós dois. O fato de ele ter deixado um programa de sucesso estrondoso porque queria ajudar empreendedores promissores confirmou tudo o que pensávamos sobre Kevin. Sabíamos, naquele momento, que ele era ainda mais especial do que havíamos pensado.

“Kevin, obrigado por falar com Mary”, eu disse.

“E só para você saber”, Mary disse, “eu realmente sinto sua falta em *Shark Tank!*”

Kevin deu uma risada adorável e agradeceu. Acho que Mary e eu não paramos de sorrir o resto do dia.

Nas próximas semanas, Kevin e eu nos falamos outras vezes e, durante esse tempo, decidimos unir nossas forças para levar o legado de Zig Ziglar para o mundo. Estava ficando óbvio que gostávamos um do outro. O fato de Zig ter sido nosso mentor quando éramos jovens adultos nos deu algo em comum. O passo seguinte para formar uma parceria de sucesso era nos conhecermos bem e, finalmente, confiar um no outro. Mas não era falando pelo telefone durante todo esse tempo que conseguiríamos nos conhecer, nos apreciar e conquistar essa confiança.

Então, marquei uma viagem em família para São Petersburgo, na Flórida.

Kevin e eu decidimos que a melhor forma de expandir o legado de Zig, uma vez que ele já havia falecido, era mostrando Kevin — seu melhor pupilo, como

um legado *vivo*. Minha ideia era entrevistá-lo para entender com profundidade como Zig havia lhe impactado e o que ele havia feito com o que aprendeu. Levei uma pequena equipe e Mary para capturar o conteúdo da reunião.

Kevin decidiu que a entrevista deveria ser na mesa da cozinha. Ela era grande e de madeira; ele se sentou em uma das cabeceiras. Montamos um dispositivo de gravação para que eu pudesse me concentrar apenas em ouvi-lo e fazer perguntas. Disse a ele que a entrevista levaria cerca de uma hora.

Cara, como eu estava errado a respeito.

CONTE-ME SOBRE O “PEQUENO KEVIN”

Em todos os anos em que Kevin foi entrevistado, em provavelmente milhares de entrevistas, eu nunca tinha visto ou ouvido nenhuma que começasse pela sua infância. Aprendi em minha própria jornada empreendedora que não existia sucesso da noite para o dia; por isso, até Kevin Harrington tinha que ter começado *de algum lugar*.

Dizer que ele me ganhou no “oi” seria pouco.

“Minha mãe era filha de Louis Kispert”, ele começou, “que foi um dos presidentes originais do Fifth Third Bank. O banco começou em Cincinnati com uma agência e ele era um dos principais homens da empresa. Quando ele morreu, deixou muitas ações para a família, que foram divididas entre seus filhos — um deles era a minha mãe. Quando meu pai voltou da guerra, tornou-se restaurador e empreendedor. Então, eu vim desse contexto interessante de finanças e empreendedorismo.”

“Minha mãe queria viver em um bairro lindo, e meu pai não podia pagar. Eles acabaram comprando a casa mais barata na vizinhança mais agradável. Eu ia para a escola com caras como Tommy Williams, que depois se tornou o dono dos Cincinnati Reds, e Mark Everingham, cujo pai era CEO e presidente de uma grande rede de supermercados. De qualquer forma, havia uma parte velha e uma nova na rua e, na nova, estavam as casas de milhões de dólares. Adivinha de que lado estávamos?”, ele perguntou, rindo.

“O que você acha que caras como Mark ganhavam no aniversário de 16 anos? O pai do velho Mark deu-lhe um carro, um Triumph TR6. O que eu ganhei quando fiz 16? Paguei em dinheiro por um MG Midget porque queria acompanhar o resto dos meus amigos.”

“Espere”, eu disse. “Você pagou *em dinheiro*? Como conseguiu tanto dinheiro?”

“Eu não ia ganhar nada”, Kevin disse. “Então, conquistei.”

TAL PAI, TAL FILHO

“Deixe-me ver se entendi”, eu disse. “Com 16 anos, você ganhou o suficiente para comprar, em dinheiro, um MG Midget?”

“Você é piloto, certo?”, Kevin perguntou.

Assenti. Naquele momento, ele sabia que um dos meus hobbies era voar. “Meu pai”, ele continuou, “foi um herói da Segunda Guerra Mundial. Foi da Força Aérea. 165 missões. Isso é muito, mas é mais ainda quando você considera que, na época, só precisava voar em 25.”

Meu queixo caiu.

“Contarei mais quando tivermos mais tempo”, ele disse, “mas basta dizer que o homem não conseguia parar. Quando finalmente voltou para casa e abriu o Harrington’s Irish Pub, estava determinado a me ensinar tudo o que sabia. Uma das primeiras coisas que me disse foi: ‘Kevin, você precisa ter o seu próprio negócio’. Ele defendia muito o empreendedorismo e o ensino.”

“Jamais me esquecerei quando meu pai disse que o cara da cerveja ia entregar barris e que eu deveria contá-los. O cara aparece, traz dois barris cheios e leva dois vazios para o caminhão. Ele continua assim por um tempo — dois para dentro, dois para fora. Meu pai, que vinha passando enquanto ele voltava para o caminhão, parou o cara.”

“O que você está fazendo?” ele perguntou. ‘Voltando para o caminhão com os barris vazios’, o cara respondeu. Meu pai tirou um dos recipientes vazios

de cima — e o de baixo estava cheio. O cara estava levando um barril cheio e outro vazio para o caminhão, tentando passar a perna no garoto de 11 anos que o observava.”

“Como você sabia que ele estava cheio?”, perguntei. ‘O barril estava suando’, ele respondeu. ‘Você tem que saber o que procurar. Um barril de cerveja cheio, frio e suado, é diferente de um vazio.’”

“Ele não estava apenas me ensinando a não ser enganado. Estava me ensinando a ver as coisas de forma diferente. Ver as possibilidades. Trabalhei com ele durante algumas noites, em turnos de 24 horas. Eu estava imerso em tudo.”

“O engraçado é que minha mãe era exatamente o oposto. Ela me dizia: ‘Você sabe que não vai seguir o caminho de empreendedor como o seu pai. Ele está no ramo de bares. Chega em casa às 3 da manhã. Você vai ser banqueiro, advogado ou médico.’”

“Eu tinha duas irmãs mais velhas. Uma se casou com um médico e a outra, com um advogado. Eu disse para a minha mãe: ‘Meu avô estava no ramo bancário. Nós temos todas as profissões na família.’”

“Posso ser um empreendedor.”

QUEM PENSA, ENRIQUECE

Nesse momento, nossa hora havia virado duas.

Eu não me importava. Estava fascinado — e Mary também. Precisávamos saber mais.

“Domingo era o dia de folga do meu pai. Ele trabalhava das 11h às 2h30 do dia seguinte, 6 dias por semana. Em um desses domingos, ele abriu uma caixa na minha frente e puxou uma pistola de ar quente, usada para lacrar vinil. Ele me disse que estava começando um negócio de vedação de vinil.”

“‘Todo restaurante tem um problema’, ele me contou. ‘As almofadas dos assentos sempre têm rasgos e danos. Vou começar um negócio de reparos e

quero que você participe.’ E eu fui. Saíamos todo domingo, seu único dia livre. Mesmo quando ele estava descansando, procurava o que fazer.”

“Ele ouviu falar sobre máquinas de laminação e, quando eu menos esperava, já havia distribuído várias por toda a cidade de Cincinnati — e eu coletava o dinheiro das pessoas que as usavam. Ele comprou os direitos da Magic Fingers, aquele mecanismo que fazia as camas vibrarem. Instalamos nas camas de todos os Holiday Inns. Era isso que fazíamos juntos, desde que eu tinha 11 anos até a faculdade, quando eu já não conseguia mais me concentrar nisso.”

“E nos domingos em que não estávamos cuidando desses negócios? Ele ficava sentado em sua poltrona reclinável, com uma pilha de revistas e jornais comerciais quase tão alta quanto a sua própria cadeira. Perguntei-lhe por que se preocupava tanto com tudo isso quando deveria estar relaxando. Ele me disse que estava procurando as melhores e mais recentes tendências em restaurantes. Meu pai vendia asas de frango muito antes de existir a WingHouse e a Hooters. Toda sexta-feira à noite era noite da asa de frango nos Harrington, e isso porque ele identificava tendências.”

“Ele me mostrava todos esses jornais, mas o que realmente me impactou foi quando me deu o livro *Quem Pensa, Enriquece*. Lembro de ficar tão animado com o que aprendi — que tudo o que você conceber e acreditar, poderá alcançar. Ganhar aquele livro foi como ganhar as chaves do MG. Disse a mim mesmo: *Vou em frente. Ninguém o fará por mim (nem eu quero) e não há ‘nãos’ suficientes no mundo para me impedir.*”

VEDAÇÃO DE GARAGENS

Três horas depois, estávamos pedindo Chick-fil-A, e Mary e eu abortamos todos os planos do dia. Estávamos hipnotizados. Ele continuava, e nós não íamos impedi-lo.

“Com 15 anos, comecei meu negócio de vedação de garagens”, disse Kevin.

“Quinze?”, Mary perguntou, olhos arregalados.

“Quinze”, ele respondeu. “Como eu disse, estava motivado a ter o que os meus amigos, filhos de ricos, tinham, mas iria conseguir por conta própria. A família de um dos garotos com quem eu ia para a escola trabalhava com asfalto e vedação de garagens há 30 anos; eles moravam em uma daquelas mansões do outro lado da rua. Então, esse meu amigo disse que se eu estivesse pensando em um negócio, ele poderia conseguir os suprimentos.”

“Comecei pedalando de casa em casa, batendo nas portas. Vinte delas, para ser mais exato. A primeira reação era sempre: ‘Quem é você? Onde está o dono da empresa? Onde está o seu pai?’. Eles pensavam que eu ia até lá para chamar seus filhos para brincar.”

“Então, meu cunhado se aproximou e disse: ‘Faça a vedação da minha garagem de graça e farei sua primeira propaganda’. Eu lhe disse que ele deveria cobrir o custo do material que, na época, ficava em torno de 18 dólares. Ele concordou e nós tiramos fotos do antes e depois. Fiz um trabalho perfeito e coloquei uma placa em seu gramado. Depois disso, quase todos fecharam negócio comigo. Avisei que a primeira pessoa da vizinhança a contratar meu serviço pagaria apenas 20 dólares, desde que eu pudesse tirar fotos, como fiz com o meu cunhado. Lembra das 20 pessoas que disseram ‘não’ no início? Fechei negócio com 18 delas quando voltei a bater em suas portas, cobrando 100 dólares cada. Mostrei a elas a transformação mágica que havia feito na garagem dos vizinhos e os fisguei.”

“Começamos a nos expandir rapidamente, o que significava que precisávamos de tambores de selante — ou seja, precisávamos de uma caminhonete. Eu tinha 15 anos, sem carteira de motorista. Comprei uma picape com o dinheiro que ganhei, junto com barris de 208 litros, o que nos fez economizar muito, pois agora comprávamos selante a granel. Demos um jeito de os tambores borrifarem o selante diretamente na garagem, e assim fazíamos o serviço como se estivéssemos em uma linha de montagem. Eu conseguia mil dólares por semana no negócio. Foi assim que juntei dinheiro para comprar aquele primeiro carro.”

BABEE TENDA

“Isso é incrível, Kevin”, eu disse. “Tem mais?”

É claro que tinha — e ele não perdeu tempo.

“Quando eu tinha 16 anos, vendia um negócio chamado Babee Tenda. Era vendido por cerca de 300 dólares, nos anos 1970, e usado em hospitais. Com ele, os bebês não podiam sair, virar ou cair com o risco de se estrangular.”

“Espere”, Mary disse. “O que é Babee Tenda?”

“Eram cadeiras altas de segurança”, Kevin explicou.

Eu não pude me segurar. “Você vendeu *cadeiras altas de segurança para bebês*?”

“Com certeza”, ele disse. “Bruce, o dono da empresa, teve a ideia de colocar caixinhas nos shoppings oferecendo a chance de uma viagem gratuita para quem estivesse grávida do primeiro filho. Elas tinham que colocar suas informações na caixa e, então, eu iria até a casa delas entregar o prêmio.”

“A propósito, todo mundo ganhou. Elas fizeram um cruzeiro de um dia, saindo de Miami. O cara que vendeu as cadeiras conseguiu mil tíquetes por 3 dólares e, talvez, apenas cinco pessoas em mil tenham realmente feito a viagem. Quando aparecia na porta delas, marido e mulher ficavam céticos. Eu dizia que precisava de cinco minutos para falar sobre o prêmio da caixa e outros cinco para falar sobre a Babee Tenda.”

“Assim que me deixavam entrar — e a maioria deixava — eu perguntava: ‘Qual é o equipamento mais perigoso da casa quando se tem um bebê?’ Eu tinha alguns artigos alertando sobre os perigos da cadeira alta. O telefone toca, a mãe se afasta para atender, o bebê tenta alcançar a mãe e a cadeira alta tomba. Alguém aparece na porta? O bebê escorrega no assento e se estrangula.”

“Então, eu dizia a eles que a Babee Tenda era usada logo ali, no Hospital Pediátrico de Cincinnati, Ohio, e que se eles tivessem mais alguns minutos, eu poderia falar mais sobre ela.”

“No início, eu fechava um a cada cinco clientes em potencial. Era um negócio que se fechava em um dia. Avisei a Bruce que, caso os clientes pedissem

uma noite para ‘pensar’, em 99% dos casos a venda não ocorreria. Então ele me disse que eu tinha potencial e que me acompanharia em uma dessas visitas. Foi quando ele me ensinou a ‘isolar a objeção.’”

“Era basicamente eliminar a objeção real dos clientes. Se eles me diziam que queriam pensar, eu reapresentava o produto e, em seguida, perguntava se eles queriam pensar sobre algo que eu tinha dito. Quando admitiam que o problema era dinheiro, eu estava pronto para avançar. Não tinha mais a ver com a qualidade. E, então, eu podia ganhá-los com o financiamento que estávamos oferecendo a 9 dólares por mês.”

“Com isso, eu fechava 70% dos negócios, mas havia um problema.”

Mary e eu estávamos extasiados. Inclinando-nos para a frente, com as cabeças nas mãos, dissemos simultaneamente: “Qual?”

“Devoluções”, ele disse. “Dos 70% que eu fechava, 55% devolviam as cadeiras, o que era permitido até três dias após a venda. Quase todas as vezes, o casal ligava para os pais e dizia que tinha comprado uma cadeira alta de 300 dólares. Então os pais o dissuadiam. Bruce me deu a resposta para isso também.”

“‘Apele para o orgulho deles’, ele me disse. Então, eu voltava e perguntava ao casal se, quando se casaram, a mãe havia escolhido o local ou o bolo. Ninguém gosta de ter o seu orgulho desafiado.”

“Bruce me ensinou muito sobre vendas. Eu não tive mais nenhum cancelamento daquele ponto em diante. Ainda hoje uso muitas das lições que ele me ensinou.”

ANTIFERRUGEM

Devo ressaltar que Mary tinha apenas 14 anos na época da entrevista. Para a viagem, ela levou o telefone, o computador e um livro, caso ficasse entediada.

Ela sequer olhou para eles. Estava prestando atenção a cada palavra de Kevin — assim como eu.

E não foi só isso; conforme o dia avançava, mais ela se aproximava da conversa.

Nesse ínterim, Kevin ficou tão animado ao contar suas primeiras experiências que se levantou para poder compartilhá-las com mais paixão. Era como se suas memórias fossem o combustível de um foguete que estava prestes a decolar. E ele decolou.

“Após comprar o MG, eu recebi um telefonema”, Kevin continuou. “A pessoa do outro lado da linha me parabenizou pelo meu novo carro, dizendo que aquele era um dos maiores investimentos da minha vida. Ele continuou, dizendo que em dois ou três anos a ferrugem começaria a surgir nos para-lamas, mas ele oferecia um serviço para protegê-los, feito em um dia, com garantia para a vida toda. Ele perguntou se poderia deixar um folheto na minha caixa de correio. Eu concordei.”

“Ele apareceu à minha porta. No fim das contas, ele era o gerente de vendas de uma empresa antiferrugem chamada Guardian, que tinha acabado de abrir — e eles haviam feito isso de uma maneira muito inteligente. Eles abriram empresas em sete postos de gasolina por toda a cidade; alugaram uma vaga que o posto não usava, dando como pagamento a eles uma porcentagem de cada trabalho antiferrugem. Era como a Uber da antiferrugem.”

“Ele me viu e pareceu chocado. Pensou que eu estava na casa dos 30, com base em nossas conversas telefônicas. Ele me perguntou onde estava o carro e, quando eu o mostrei, ficou chocado novamente. ‘Como conseguiu este carro?’, perguntou. Então, contei que tive um negócio de vedar garagens e que, naquele momento, era vendedor de cadeiras altas para bebês.”

“‘Está desperdiçando o seu tempo’, ele disse. ‘Você tem que jogar com os grandes. Posso te dar uma dúzia de contatos por dia.’”

“Acabei vendendo mais de trinta pacotes antiferrugem por *semana*. Tornei-me o vendedor número um da região, com cinco a seis vendas por dia. Eu ia no meu carro, mostrando os resultados do trabalho em meu próprio veículo. Naquela época, os carros não vinham de fábrica com antiferrugem, então,

mostrar as fotos do antes e depois era realmente eficaz. Assim como aconteceu com a vedação de garagem.”

HVAC

(AQUECIMENTO, VENTILAÇÃO E AR-CONDICIONADO)

Fiquei pasmo com tudo o que ele dizia. Nunca pensei que ele tivesse começado seu caminho tão cedo — a história de sua jornada era tão rica, e teve início bem antes de ele se tornar o Kevin Harrington que conhecemos hoje.

Ele tinha uma história a mais para compartilhar e fechar o dia — e era incrível.

“Nem sempre trabalhei por conta própria”, ele disse. “Já trabalhei para a Trane, de aquecedores e aparelhos de ar-condicionado. Eles licenciaram seu nome para uma empresa local de aquecimento e ar que já existia há 30 anos e que havia se tornado afiliada da Trane no mercado.”

“Quando apareci para a entrevista, o cara me disse que só contratavam pessoas por tempo integral e que não tinha percebido que eu ainda era um garoto no colegial. ‘Por que você se candidatou?’, ele me perguntou. ‘Porque eu quero ganhar dinheiro’, respondi.”

“Eu disse a ele que tinha pesquisado sobre a Trane e sabia que era um grande produto. Não estaria presente em todas as reuniões, mas podia garantir que venderia todas as noites e que, em um mês, venderia mais do que seus outros funcionários. Quando mostrei a ele o que tinha feito com a Babe Tenda e afins, ele finalmente concordou. Eu estava no último ano do ensino médio e trabalhava para a Trane.”

“Tive seis ligações na primeira semana. Na reunião de vendas, no final daquela semana, eu tinha três vendas a 3 mil dólares cada, enquanto o segundo colocado tinha apenas uma. No final do mês, eu estava ensinando os outros caras a fechar vendas.”

“Depois de seis meses, descobri que a Trane estava subcontratando a afiliada. Então fiz algumas contas. O custo do equipamento em um trabalho de 3 mil dólares era de, aproximadamente, 500 pratas. Eu estava recebendo apenas 10% de comissão, ou seja, 300 dólares, enquanto eles ficavam com o resto. Ali percebi que poderia tomar a frente sozinho.”

“Naquele verão, no meu primeiro ano da faculdade, fundei a Tri State Heating and Cooling. Acontece que o nome comercial era de um homem que havia se aposentado há muito tempo e estava no mercado há 30 anos. Conteí a ele a minha história e ele disse que me venderia o nome, mas custaria muito caro.”

Mary se adiantou: “Quanto foi?”

Kevin sorriu. “Um dólar. E tivemos que deixá-lo andar por aí com a nossa equipe quando fazíamos as instalações.”

Mary soltou um suspiro de alívio.

“Então, saí de um negócio novo para um com 30 anos de mercado. Paguei um anúncio de página inteira nas páginas amarelas e contratei serviços de atendimento. Atendíamos à cidade inteira. Fui ao tribunal e comprei todas as listas de novos proprietários de imóveis, liguei para eles e ofereci limpezas de aparelho gratuitas. Saímos de zero para 1 milhão de dólares em vendas no primeiro ano. No segundo ano, tínhamos 25 empregados.”

Mary e eu nos olhamos boquiabertos. Não podíamos acreditar no que estávamos ouvindo — e Kevin se deliciou com isso. Ele continuou contando como acabou vendendo o negócio para um de seus principais vendedores quando o trabalho e fiscais rígidos tornaram-se demais para um estudante universitário de 19 anos administrar.

PIVOTAR

Quando Kevin vendeu seu negócio de HVAC, mudou drasticamente sua mentalidade — o que influenciaria a maneira como ele faria negócios para sempre e

o transformaria no Empreendedor dos Empreendedores, um nome que lhe dei, já que é isso que ele realmente é.

“Decidi, após minha experiência com a empresa de HVAC”, Kevin nos contou, “que não queria mais me preocupar com aquela agitação das vendas. Precisava encontrar uma nova maneira de fazer negócios. Eu tinha o dinheiro da venda e era um jovem empresário, então o mundo estava aos meus pés. Comecei a investigar a fundo e exaustivamente todas as oportunidades de negócios que existiam. Revista *Entrepreneur*, revista *Income Opportunities*, *BizOp Classified*¹ — pode escolher. Durante esse período, conheci um cara, Neil Balter, proprietário da empresa California Closets, em Los Angeles.”

“Neil tinha vendido algumas franquias e me disse que eu também deveria virar um dono de franquias. Ele contou que vários caras estavam ligando para ele de Ohio, e pediu para que eu vendesse algumas de suas franquias em troca de uma comissão, até que eu encontrasse o meu caminho.”

“Falei com algumas dessas pessoas, mas como não eram carpinteiros, acabaram não se interessando pelo negócio de Neil. Perguntei a ele se poderia oferecer outra coisa para eles, o que ele aprovou. Então, passei a oferecer ao cliente em potencial os outros 30 negócios que descobri ao fazer minha própria pesquisa.”

Esse foi o início da carreira de Kevin como corretor de franquia. Foi o nascimento da Franchise America.

“Comecei fazendo parceria com alguns dos franqueadores, me aventurando com eles”, Kevin explicou. “A partir daí, tive que obter minha licença imobiliária e nomeei a minha empresa Harrington Enterprises. No processo de vender essas franquias, na mesa de fechamento, descobri que essas pessoas não tinham ninguém para fazer sua corretagem, cuidar de sua incorporação ou de suas necessidades legais. Percebi que as pessoas precisavam da minha ajuda não só para comprar empresas — mas em todo o processo.”

“Renomeei minha empresa como The Small Business Center e ela era um centro único, o primeiro espaço de escritório compartilhado no mundo

1 BizOp Classified - oportunidade de negócio confidencial.

— fomos o primeiro WeWork! Aluguei espaço para advogados, contadores e agentes de publicidade, e dei-lhes acesso a todos os franqueados. Foi fantástico!”

“Mais ou menos nessa época, também li o livro de Zig Ziglar, *A Caminho do Topo*. A criação da The Small Business Center, junto com a inspiração e a motivação que encontrei nas palavras de Zig, marcaram um ponto crucial para mim. Aquilo mudou toda a minha mentalidade sobre negócios — e eu jamais olhei para trás.”

Ao todo, passamos a maior parte das seis horas de entrevista apenas falando sobre a vida de Kevin, como tudo começou e, afinal, por que ele faz o que faz — como se tornou o Empreendedor dos Empreendedores. Ele passou os primeiros 30 anos de vida aprendendo a se tornar um empreendedor de primeira — e os outros 30 sendo aquele empreendedor.

Agora, ele planeja passar os *próximos* 30 anos ensinando os outros, compartilhando suas fórmulas e abrindo a sua vida para que os outros possam aprender com ele. Kevin não quer ser lembrado pelo que fez, mas por quantos ajudou a obter o mesmo sucesso.

E é por isso que escrevemos este livro.

Assim que encerramos aquele dia, eu não tinha dúvidas de que precisava de Kevin Harrington como meu mentor, e sabia que algum dia essa história — a real — precisava ser contada. Ele era mais do que apenas as histórias que tínhamos ouvido, como a da invenção do infomercial ou de como ele foi um dos fundadores da EO (Organização dos Empreendedores). Ele passou por muitas experiências antes disso para aprender — e muitas mais depois. As bases da sua história eram a vedação de garagens, o seu pai e aquilo que lhe fez realmente aprender a vender — cadeiras altas de bebês.

Foi esta última história que realmente me intrigou — o início da mudança de mentalidade que marcou o ponto de partida para o enorme sucesso que Kevin alcançaria em sua ilustre carreira.

Eu tinha que saber mais.

AMOSTRA



CAPÍTULO DOIS

DESENVOLVA A MENTALIDADE CERTA

Muito do que aprendi com Kevin deve-se ao fato de que, quanto mais trabalhávamos juntos, mais acesso pessoal eu tinha a ele sem ninguém por perto. Viajávamos juntos com frequência e passávamos muito tempo em hotéis.

Uma de nossas primeiras viagens juntos aconteceu apenas alguns meses depois de virarmos parceiros de negócios. Naquele momento, realmente não nos conhecíamos tão bem. Após viajar o dia inteiro de avião de Tampa para a Califórnia, dirigimo-nos ao hotel. Kevin seria o palestrante de destaque no

Wealth Bowl no dia seguinte, mas quando chegamos para fazer o check-in, pouco após as 23h, fomos informados de que o hotel só tinha um quarto — e era para mim.

Houve um engano no hotel e pensaram que Kevin chegaria no dia anterior. Como ele não apareceu, cancelaram a reserva e deram o quarto para outra pessoa. Então, o orador principal de um evento que seria realizado ali não tinha quarto; o organizador do evento já tinha ido dormir e não pôde ser encontrado. Então, virei-me para a recepção e, como o relógio atrás do recepcionista marcava quase meia-noite, perguntei onde ficava o hotel mais próximo e se eles poderiam me ajudar a achar um quarto, pois, claramente, precisava ceder o meu para Kevin.

“Está tarde e estamos cansados. Vamos dividir o quarto”, Kevin disse ao recepcionista.

“Oh, mas... vocês precisam saber que só há uma cama *king size*”, disse o recepcionista.

Mal nos conhecíamos. Kevin viajava sem parar. Ele tinha sua rotina e eu, a minha, mas lá estávamos. Tivemos que lidar com aquela situação desconfortável — e lidamos. Antes de descansarmos, usamos nosso treinamento em negociações uma última vez na recepção e, embora não tivéssemos conseguido um quarto extra, arranjamos um quarto com duas camas de casal, em vez de uma *king size*. E, no dia seguinte, ambos conseguimos um upgrade para suítes — Kevin na presidencial. Acho que jamais vi um quarto de hotel tão grande. Foram ocasiões como essas que nos permitiram nos conhecer cada vez melhor. Foi em momentos como aquele que comecei a fazer perguntas. Percebi que quando não havia câmeras ele ficava mais vulnerável. Ouvi histórias que jamais imaginei sobre seus dias vendendo cadeiras altas de bebês para novos pais e sobre o seu pai, um herói da Segunda Guerra Mundial.

Embora tenha aprendido ao ouvir todas essas histórias em particular, viajar com Kevin me permitiu vê-lo em ação, negociando acordos e transações comerciais, em teleconferências e falando em eventos. Eu vi como Kevin Harrington

se tornou o *Kevin Harrington*, o Empreendedor dos Empreendedores e ícone dos negócios.

Foi aí que também comecei a ver que havia ações, comportamentos e formas de pensar que se repetiam em tudo o que ele fazia. Havia um segredo real para o seu sucesso que ele não conseguia verbalizar, mas eu sim. Descobri, muito rápido, que poderia articular aquilo que ele fazia repetidamente e que o levava à grande parte de seu sucesso.

UM ACORDO JUSTO

Kevin gostava de acordos, mas eles tinham que ser justos. Na verdade, ele tem muito mais interesse em garantir que um empreendimento seja um negócio justo do que bom ou ruim. Estivemos envolvidos em vários bons negócios que não eram necessariamente os mais justos e que, com toda a honestidade, nunca deram certo.

“Nos bons negócios, normalmente, nem todos saem ganhando”, Kevin disse. “Alguém ganha e alguém perde e, assim que o negócio cresce, a parte perdedora se desfaz e não é mais passível de crescer.”

“Todos os anos, sem exceção, eu me sento com meu filho, e parceiro de negócios, Brian, para avaliar os negócios em que estou investindo ou de que faço parte, para perguntar: ‘Ei, isso aqui está dando certo para todos os envolvidos? Está acontecendo da forma como pensamos? A forma como construímos isso aqui permite que todos recebam a sua parte justa das recompensas pelo trabalho, tempo e dinheiro investidos?’ Acredite, já vi negócios estruturados — inclusive por mim — nos quais isso não ocorre, e, de repente, você tem duas ou mais partes infelizes em um negócio. Isso é insustentável. Se não estiver funcionando — ou seja, se não for estruturado para ser justo — vou restituir tudo para o empresário. Vou devolver minha parte no empreendimento e rasgar o contrato.”

“Como eu disse, um negócio que não é justo não é escalonável. Se você está do lado que se beneficia, tudo é maravilhoso para você, principalmente quando