



MARIO MASTROTTI

# O valor da perseverança

**U**m dos segredos para a realização dos nossos mais caros sonhos e metas – sejam eles simples ou complexos – é a perseverança. É esse sentimento de coragem de persistir e de acreditar no que você quer que

vai levá-lo ao sucesso, tanto pessoal quanto profissional.

Entretanto, sei que perseverar é sempre muito difícil, principalmente quando todos os problemas chegam de uma só vez ou as negati-

Por Eliana Barbosa, palestrante e apresentadora de programas motivacionais de TV e rádio. É autora dos livros *Acordando para a Vida*, *O Enigma da Bota* e *Cara a Cara com alguém muito especial*, pela Novo Século Editora  
Site: [www.elianabarbosa.com.br](http://www.elianabarbosa.com.br)  
Email: [elianaconsultora@terra.com.br](mailto:elianaconsultora@terra.com.br)

vas do mundo parecem nos perseguir. Mas é exatamente nesses momentos de dificuldades que você é testado em sua fé em Deus e autoconfiança, em sua capacidade de ver além dos obstáculos e de ter foco no seu objetivo maior.

Por isso, mesmo que tudo, neste momento, pareça conspirar contra você e seus planos, insista um pouco mais, persista, sempre mirando no seu alvo, que, tenho certeza, é grandioso e bem maior do que todas as pedras que você naturalmente encontrará em seu caminho. Daí a importância de você saber exatamente o que quer da vida, porque é essa certeza que lhe dará forças para não desistir.

Ilustro esta reflexão com uma história extraída do livro *O Fator Aladim*, de Jack Canfield e Mark Victor Hansen. Trata-se de um episódio ocorrido na vida do grande magnata grego Aristóteles Onassis. O título é: “Persevere quando quiser marcar um encontro”:

*Quando tinha 20 anos, Aristóteles Onassis morou na*

*Argentina. Ele trabalhava à noite como operador de uma empresa telefônica e ficava com os dias livres para atividades mais proveitosas. Ávido por ganhar mais dinheiro, interessou-se pela possibilidade de importar e vender tabaco oriental para os fabricantes de cigarros locais. Nessa época, a Argentina estava importando grande quantidade de tabaco de Cuba e do Brasil, mas apenas algumas marcas orientais. Com o tempo, conseguiu persuadir seu pai a lhe mandar algumas amostras da melhor folha cultivada no Peloponeso. Quando a remessa finalmente chegou, Onassis percorreu todos os fabricantes de cigarros de Buenos Aires. Não conseguiu nada de imediato. Deixou as amostras na esperança de que um dos compradores o chamasse, mas ninguém telefonou. Como não havia conseguido um encontro com nenhum dos responsáveis pelas decisões, o jovem Onassis escolheu como alvo Juan Gaona, diretor administrativo de uma das maiores indústrias*

*de cigarros do país. Passava os dias do lado de fora da sala de Gaona, esperando silenciosa e esperançosamente por ele. Dia sim, dia não, ia até a porta da casa de Gaona e o esperava na volta do trabalho. Catorze dias depois, Gaona sucumbiu. Pediu à sua secretária que descobrisse quem era aquele rapaz e por que o estava perseguindo. Quando Gaona pediu que entrasse em sua sala, Onassis explicou que queria apenas vender tabaco oriental de primeira classe para sua empresa. Irritado e aliviado, Gaona mandou que procurasse o escritório de compra da empresa, e Onassis finalmente alcançou sua meta – um exame sério de suas amostras. Como a qualidade era realmente excelente, os compradores de Gaona encomendaram imediatamente US\$ 10 mil em folhas de tabaco. Onassis cobrou do pai a comissão padrão de cinco por cento. Muitas vezes Onassis disse que esses US\$ 500 foram a base de sua fortuna.*

Por isso, vamos em frente! Esmorecer, jamais!!!