

José Vicente Jr

**EU** **ainda** não  
**CHEGUEI LÁ**  
Histórias reais de perseverança

1ª. Edição - 2013

Este livro é para aqueles que, apesar das adversidades, continuam acreditando em si.

# DEDICATÓRIA

Para o meu pai.

Exemplo de perseverança, amor incondicional pela família,  
honra e humildade.

# AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha mãe pelo modelo de retidão, às minhas irmãs por darem sentido a palavra família, a todas as pessoas que conheci durante minha jornada, aos meus filhos que me obrigam a cuidar dos meus atos para servir de exemplo e ao Guilherme e a Érica que são os amigos/irmãos de uma vida toda.

Em especial, à minha companheira Tatiane que cisma que somos almas gêmeas (ela merecia um gêmeo mais bonito) e com quem sinto que estarei ao lado quando passar dessa para melhor.

Melhor uma ova!!! O melhor é aqui, agora! Santo Deus, que mania de usar frases feitas para causar efeitos ridículos.

PREFÁCIO  
ABERTURA

- 01 ONDE É O LÁ
- 02 A ORIGEM
- 03 QUICK PERDÃO
- 04 A GERAÇÃO Y COXA DE FRANGO
- 05 SHOCK É ROCK
- 06 ASSISTENTE CULTURAL Cz\$ 144.000,00
- 07 ONDE SE GANHA O PÃO NÃO SE COME A CARNE...WHAT?
- 08 AOS LOBOS
- 09 MARCAS CONHECIDAS
- 10 O FARMER
- 11 EMBURRECER
- 12 JRJ
- 13 AQUI SE FAZ, AQUI...SE FICA DEVENDO
- 14 SERVIÇOS PÓSTUMOS
- 15 REI DOS CACHORROS
- 16 TALENTO
- 17 GIGANTES
- 18 CORTAR A CORDA
- 19 HOMEM PARA CASAR
- 20 O MASLOW DE CADA UM
- 21 INVEJA
- 22 UNIVERSO CONSPIRA

## PREFÁCIO

Ao começar um prefácio, é muito importante que os leitores identifiquem os elos entre o autor e o profissional convidado para fazer o prefácio, o que para mim é uma honra escrever.

Rico de histórias reais e vividas pelo meu amigo “Zé Vicente”, entendemos que chegar lá ou chegando lá, é um ato de movimento constante na direção de algo que te realize, algo que te complete e te satisfaça. Pode ser um trabalho, um empreendimento, um relacionamento, uma conquista pessoal que ao ser realizada se torna passada, velha e imediatamente substituída.

Conheci o Zé Vicente por telefone quando ele trabalhava em Campo Grande e eu em Santo André. O ano era 1988. Ano de muitos aprendizados de quase chegar lá....mas estávamos no lugar errado e, para aqueles que perguntarem, sim podemos tornar o lugar certo. Éramos executivos principais de uma escola de inglês cuja única função era levantar capital e não ensinar. Alguns riscos no meio do caminho, tentativas e sucessos e fracassos depois, nos encontramos em 1993 numa outra escola de Inglês na cidade de Goiânia; diferente mas igual. Entendemos que trabalhávamos para realizar os sonhos e neste momento percebemos que chegar lá para os outros não tinha graça. Era melhor correr riscos pessoais e errar, do que acertar para os outros e não lucrar nada nem ter seus sonhos realizados, ou viver endividado para mostrar um “status” inexistente. Educação e orientação executiva errada!

Mas éramos jovens.

O tempo passou. O Zé acertou sua meta, ajustou alguns comportamentos, aprimorou alguns conhecimentos e reiniciou carreira empresária.

Eu me tornei um executivo de uma multinacional, estudei bastante, viajei muito e o Zé se arriscou muito, construiu e fechou empreendimentos, trabalho para outros e, com certeza tem muito para nos ensinar. Ganhamos muito dinheiro, gastamos muito dinheiro, construímos bons relacionamentos e realizamos grandes e pequenas coisas.

Ai o Zé entendeu que chegar lá não é uma reta segura, com margens definidas e que não tem retorno...É o contrário! Nós ainda chegaremos lá dependendo dos planos, desafios, sacrifícios, divertir-se pelo caminho....e muito!

O José Vicente é um ser humano, brasileiro, como qualquer outro...Veio de um lugar simples, de uma família simples e acreditou que poderia fazer mais. Quantos temos no Brasil que pensam assim?...O Zé vai mostrar um pouco disto...

No final das contas a única coisa que ele quer nos mostrar é que, com todo esforço e dedicação, ainda não chegou lá!

E vamos chegar juntos! Com muito orgulho.  
Seu amigo

Jacques, Josir R.

## ABERTURA

“Escreva um livro, tenha um filho e plante uma árvore”, não precisa ser nesta ordem e, na maioria das vezes, é mais prazeroso fazer o filho. Há quem diga que o mais difícil, nos dias atuais, é não fazer o filho, mas eu digo: O mais difícil é escrever um livro. Estou há mais de cinco anos tentando e não consigo organizar. Desta vez...vai!

Este livro (pretensão minha chamar de livro) não é sobre histórias de sucesso, não é sobre as experiências que tive no Sri Lanka, em Harvard, em um verão em New York ou sobre os empreendimentos milionários que tenho hoje e que ergui com sangue, suor e lágrimas do nada e transformei estas regras como regras de ouro para o sucesso pessoal, empresarial e financeiro.

Não, não é...inclusive, estou só com R\$ 80,00 no bolso e tive que levar meus cães no pet shop, fiado. Ainda bem que, nas épocas de vacas nutridas (ainda não aconteceram as gordas, por uma questão de dieta e estética, você sabe né?) eu gastava uma grana semanal com banhos e tosas e, hoje tenho crédito. Léo Jaime, Shakira e Jack Johnson agradecem as tosas higiênicas “no vasco”. Desculpem-me, não os apresentei: eles são os três Lhasa Apso que mantêm o astral e o carinho aqui em casa.

*“Durante a leitura você conhecerá, talvez, mais exemplos do que não fazer do que, realmente, dicas positivas para o sucesso.”*

Este breve escrito é um guia (olha aí a pretensão de novo) para manter-se em pé, confiante e tentando viver no Século 21 de forma a acrescentar alguma coisa na própria história, colaborar com as histórias dos outros e, no fim, sentir que valeu a pena.

Mas, o mais importante, é que você vai perceber como as pequenas coisas do cotidiano interferem na criação de uma mentalidade positiva e vencedora, como os hábitos podem definir como você reage aos desafios da vida e como você deve prestar atenção nos pequenos detalhes para que tudo isso possa alimentar sua força para perseverar e não se entregar ao comodismo, à mediocridade, ao fanatismo religioso, ao comportamento anti-ético ou a esquemas ilegais.

EU ainda não CHEGUEI LÁ é meu grito surdo para dizer para todo mundo que todos nós podemos fazer mais e melhor, apesar de todas as coisas.

Vamos ao que interessa: Em cada capítulo tem uma história real, as *porcariadas* que aconteceram e o que aprendi com elas. Simples assim!

Como não é biográfico nem cronológico, cada capítulo conta alguma história. Se o capítulo estiver chato, pule para o próximo mas não pare de ler.

Se, no final, não servir para nada você perdeu seu tempo. Mas, tudo bem, você perde tempo vendo fotos de cachorros no Facebook e compartilhando mensagens religiosas no afã de que Deus vá intervir na vida daquela pessoa só porque você compartilhou aquele post.

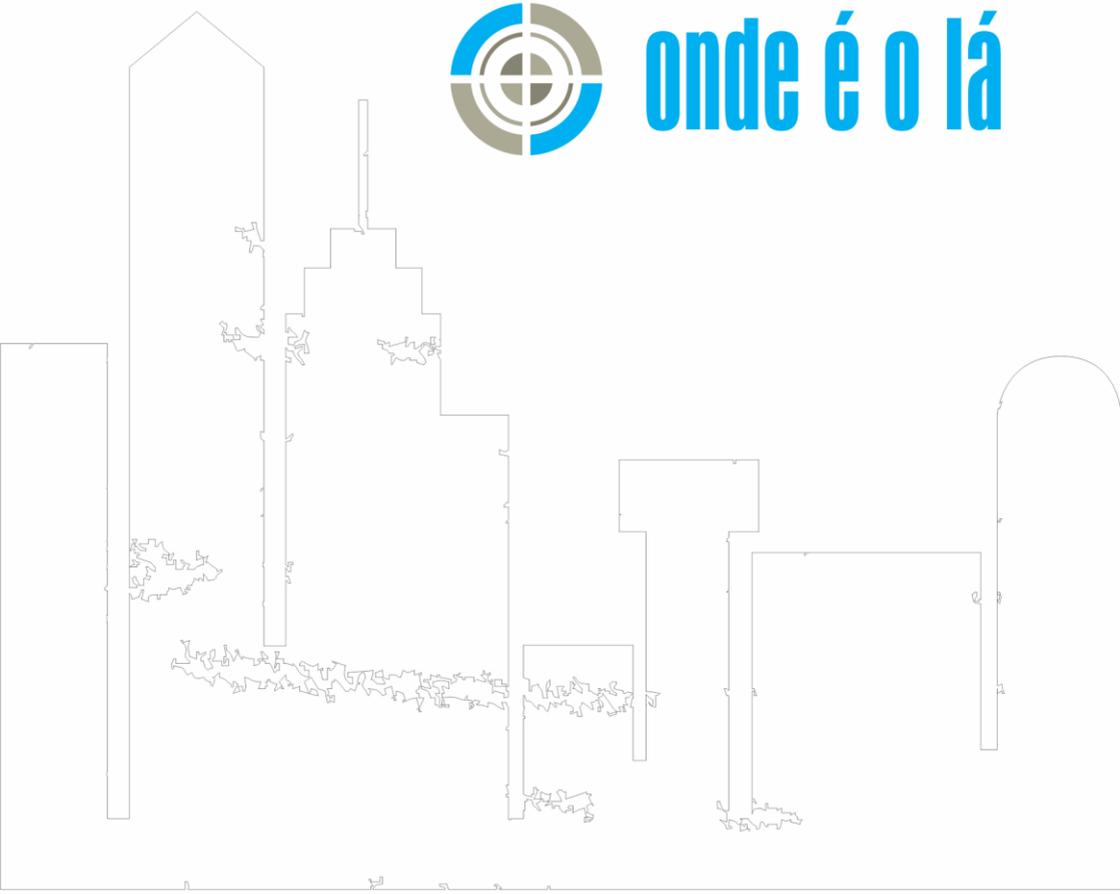
Então vamos lá.

Deus nos ajude!

José Vicente



**onde é o lá**



O título deste livro é a tradução do meu sentimento atual, de como me sinto como filho, profissional, marido, pai, e todas as faces de um ser humano.

De maneira geral, até rasa em algumas vezes, o conceito de chegar lá está muito mais ligado às suas realizações do que à sua condição psíquica/emocional. Eu poderia dizer que cheguei lá, quando entrei em “*La Bombonera*”, o estádio do Boca Juniors, e pude sentir como é a pressão em um jogo de futebol internacional que, até então, só tinha visto pela televisão. O gramado, o estádio quase vertical, a proximidade das paredes de vidro com a linha lateral do campo, o ambiente em volta, o boteco Quiques (acho que é assim), a conversa com um argentino de origem italiana que ajudou a colonizar aquele charmoso bairro e que me contou histórias sensacionais. O que senti naquele momento, foi mágico e, de alguma forma, eu cheguei lá.

Outro exemplo é a imagem da mãe do meu primeiro filho saindo da maternidade. Ela tinha entrado uma menina e, ao sair com ele no colo em direção ao táxi e andando devagar por conta dos pontos da cesariana, tinha se transformado em uma mulher. Esta imagem me comove e, de alguma forma outra vez, eu senti que tinha chegado lá.

Mas não é este lá que interessam à maioria das pessoas nem que estará escrito na minha lápide. O lá que poderá fazer com que este livro seja lido, está diretamente ligado às realizações, conquistas, desafios e resultados financeiros e de patrimônio.

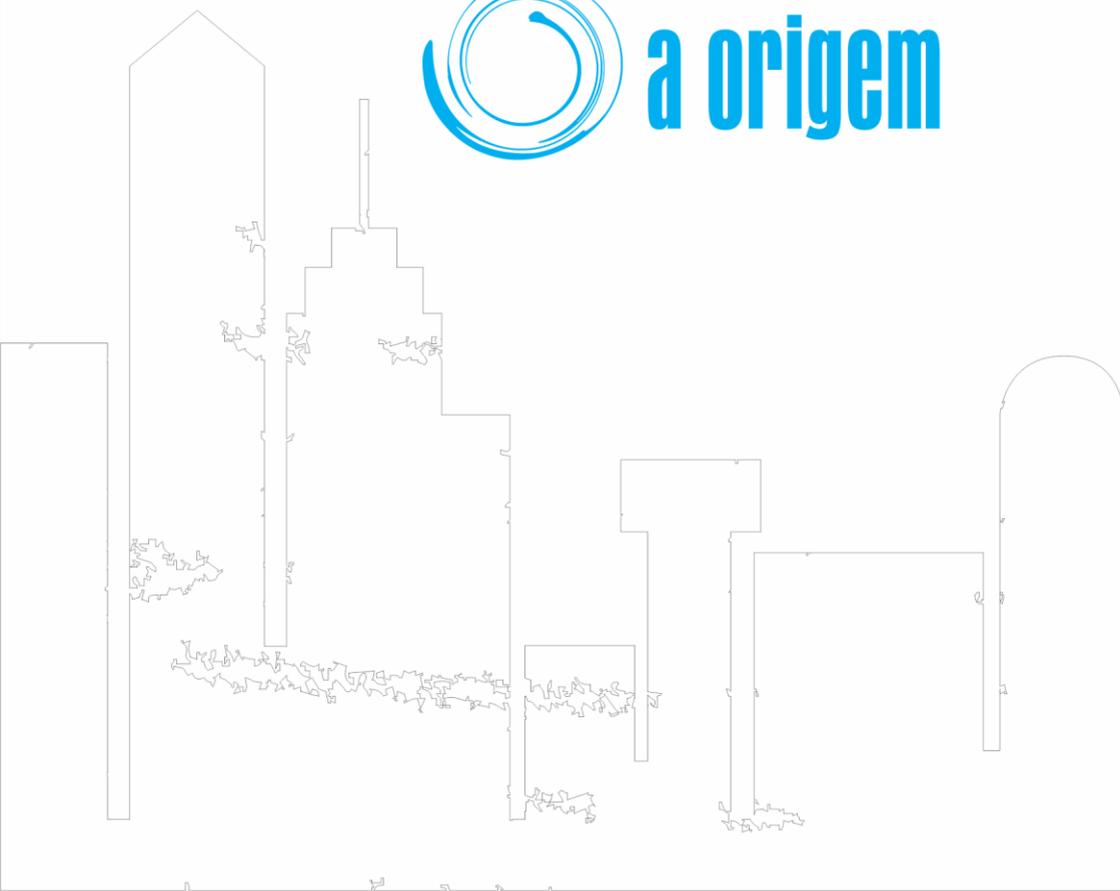
Alguns leitores podem pensar que isto não é importante, mas deixemos a hipocrisia de lado e admitamos que com sucesso financeiro você consegue ser melhor pai, amigo, marido, empreendedor e cidadão.

Naturalmente que não é o sucesso financeiro que vai determinar o caráter e, principalmente, o talento.

As grandes obras da humanidade não foram feitas por dinheiro. Michelangelo não pintou a Capela Sistina por grana, mas também não saboreou suas conquistas em vida.



**a origem**



Nascer em uma família de militares representa uma condição ímpar. Não importa em qual “força” o militar trabalhe, as organizações militares são as menos corrompidas e com menor potencial para produzir malandros e malandras.

Meu pai é oficial da reserva do Exército Brasileiro e, durante, os 30 anos de serviço foi um profissional exemplar. Eu poderia escrever um livro inteiro sobre a vida dele e da minha família, mas vou focar apenas nas coisas que podem ser replicadas em qualquer situação ou modelo familiar.

Por conta dos deslocamentos e transferência constantes, minha vida escolar básica é uma colcha de retalhos interessante: Sem contar o pré-primário feito em uma escola em São Vicente (SP), a primeira, segunda e metade da terceira série foram feitas em uma escola em Osasco (SP), para onde meu pai tinha sido transferido. Por causa de problemas familiares em Santos (SP), cidade natal, voltamos para o litoral e terminei a terceira série e fiz metade da quarta em um colégio na Praia Grande (SP). Voltamos para Osasco, onde fiz o resto da quarta série e metade da quinta série quando meu pai foi transferido para o Mato Grosso. Em Rondonópolis, pela primeira vez (haverá uma segunda, anos mais tarde) terminei a quinta série, fiz a sexta e metade da sétima. Voltamos para a Praia Grande (SP) onde conclui a sétima e oitava séries e, com isso o Ensino Fundamental.

“As transferências e mudanças de cidade ocasionaram alguns problemas, naturalmente...”

A coisa se repete no Ensino Médio e esta característica, nômade, por muito tempo na minha vida.

As transferências e mudanças de cidade ocasionaram alguns problemas, naturalmente, mas muitas coisas positivas que posso comparar com a vida normal das pessoas mesmo sem ter nenhuma relação com o fato de ser militar ou com Exército.

Elas me fizeram desenvolver habilidades de integração e adaptação muito importantes que contribuiram, demais, para minha vida adulta. Muitos jovens reclamam que seus pais não tem casa própria e são obrigados a mudar constantemente por causa de aluguel ou outra necessidade. Eu também tive isso a vida toda e nem sempre tinha casa em vila militar para morar, precisávamos arrumar casa fora e, para quem acha que morar em vila militar é de graça, se engana.

Quando chegava em uma nova cidade, tinha que fazer novos amigos e, na escola, começar os relacionamentos todos do zero, de novo. Com relação a escola existe um outro agravante: enquanto as mudanças são dentro de um estado, o programa educacional é o mesmo. Mas, quando se muda para outro estado, o programa educacional muda e você é obrigado, até, a fazer aulas de adaptação em matérias que você nunca tinha visto para poder ter notas e poder passar. É importante lembrar que a “minha escola pública” é da época em que escola particular era fraca, celeiro de renegados e expulsos das boas escolas e o ensino público tinha até Educação Moral e Cívica e OSPB. Passar de ano, não era fácil. Mesmo com todas as mudanças em meio de ano, nunca fiquei nem de recuperação. Daí, mais uma habilidade que desenvolvi: a de entregar o resultado independente do ponto em que entrei no

projeto. Independentemente se tinha começado o ano na escola ou se cheguei no segundo semestre, tinha que terminar o ano e passar.

Com isso, além de mudar de escola, mudavam os amigos os professores, as cidades, as cantinas, algumas matérias, os uniformes e, praticamente, todo o cenário mental.

Qual o ensinamento que podemos tirar disso tudo?

Primeiramente, eu gostaria de citar aqueles jovens que encontrei, e ainda encontro, durante a vida e que justificam seu insucesso escolar por conta da vinda de sua família de sua terra natal para o Sudeste, pela mudança de emprego dos pais, pelas dificuldades de adaptação em uma certa cidade, comunidade ou região: Você pode estar desenvolvendo uma habilidade que poucos têm, a adaptação.

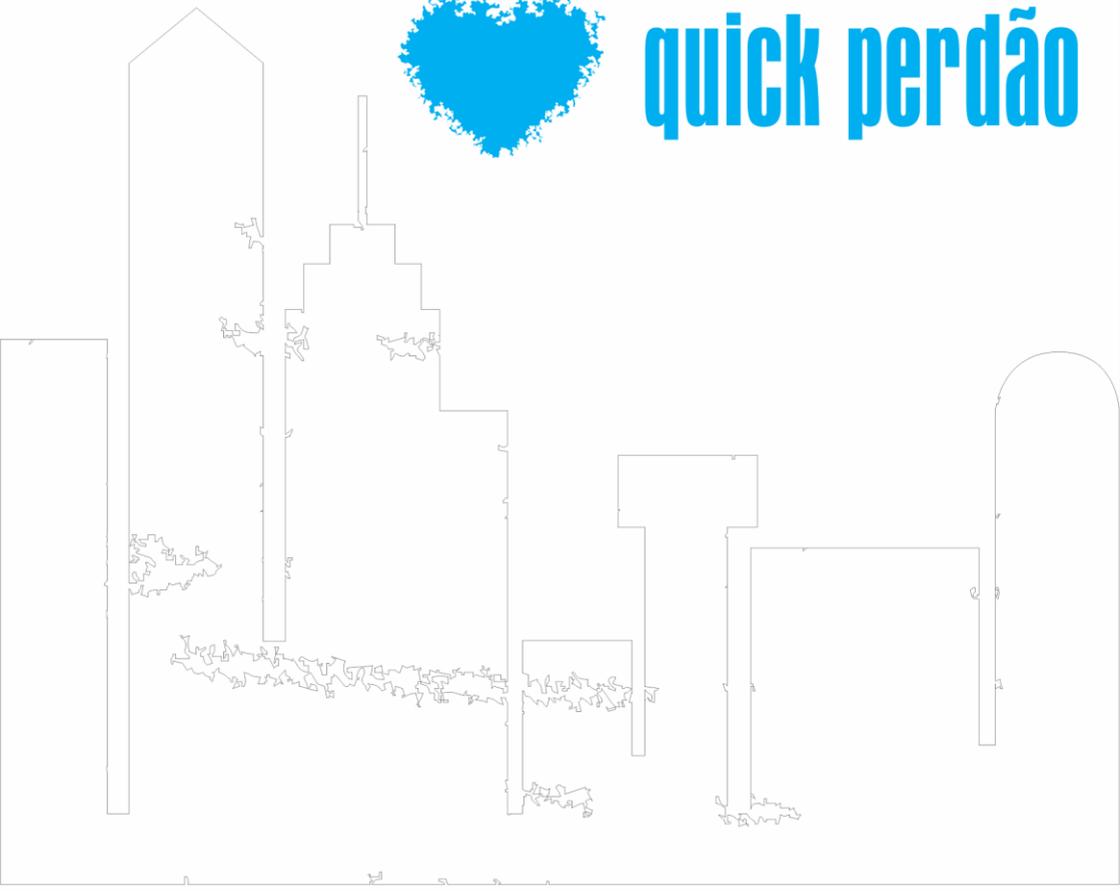
Além disso, o fato de mudar de cidade com frequência me fez entender, desde cedo, que o mundo era muito maior do que aquele que colocamos na nossa cabeça e quase fazemos dele um cercado como um galinheiro. As fronteiras das oportunidades são mentais e se você aumenta o limite da cerca, suas possibilidades aumentam exponencialmente.

Ao mesmo tempo que pude surfar e jogar bola na praia pude conhecer gados Nelore, plantações de soja, seringueiras, C.T.G s (Centros de Tradição Gaúcha) e suas prendas, além dos matutos do interior.

A parte ruim disso tudo: amigos de infância. A falta de conviver com amigos desde pequeno, me fez questionar este modelo, mas logo a frente você vai entender como isso pode ser superado e potencializado de forma positiva.



**quick perdão**



No capítulo anterior, eu citei:

“Nascer em uma família de militares representa uma condição ímpar. Não importa em qual “força” o militar trabalhe, as organizações militares são as menos corrompidas e com menor potencial para produzir malandros e malandras”.

Existem muitas coisas positivas nisto mas, de novo, o foco é contar situações que podem se assemelhar à vida de todos. Esta busca constante pelo correto, leal e honesto criou na minha família uma vigilância absurda em todos os momentos da minha vida e das minhas duas irmãs mais novas. Somos em três, eu mais velho, uma irmã de 41 e a mais nova, hoje ,com 29 anos.

Nas famílias militares, as esposas tem patente maior que o militar, pois se comportam como chefe deles. Então, por exemplo, mulher de Capitão é Major (primeira patente acima). Em casa não era diferente, minha mãe sempre foi mais severa que meu pai.

Dona Bárbara sempre foi muito alerta, muito atenta e muito severa. Escreveu e não leu, o pau comeu. Gaúcha de Porto Alegre, veio menina para Santos e passou por boas dificuldades na infância e adolescência. Excelente esposa e companheira, esta brava mulher criou seus filhos usando como base o seu sistema de crenças e, principalmente, aquilo que ela achava que um filho do meu pai deveria ser ou fazer.

Em muitos momentos, ela deixava de ser uma brava mulher para ser uma mulher brava, muito brava. Sabendo que

a vida era dura e que os menores deslizes poderiam ser a porta de entrada para delitos maiores, sempre convivemos com algumas máximas, no afã de nos proteger, mas que influenciaram significativamente o nosso sistema de crenças e provocaram algumas catástrofes em nossa autoestima e confiança.

- Você só faz merda!
- Isto vai dar merda!
- Você não faz nada certo!
- Você só apronta!
- Sempre tem algum rolo!
- Você só faz rolo!
- Eu sabia que ia dar nisso!
- Eu te avisei!
- Para com a palhaçada!

Na sua melhor intenção, minha mãe nos criou com a certeza no coração de que fazia o melhor para nós.

Com tantas palavras de incentivo, como as descritas anteriormente, adivinha o que fiz em boa parte da minha vida adulta? Merda!!!. Muitos de meus negócios deram em...Merda!

É muito importante que você considere a capacidade profética de todos os negativos, por mais que eles se proclamem realistas. Todos aqueles que pensam de forma negativa, pessimista, às vezes machucados por experiências anteriores, tornam-se profetas. Mesmo que a intenção deles seja de proteção e vigilância.

Eu quero deixar claro que o responsável pelos erros e acertos sou eu e não minha mãe. Eu apenas acreditei que só fazia merda, só aprontava e só fazia rolo.

Eu levei muitos anos da minha vida para entender e amar minha mãe com o peito aberto.

**“Foi aí que eu descobri que tinha ganho um dom divino!”**

Por conta de precisar desconsiderar as profecias negativas, ter que superar a falta de confiança de que eu estava fazendo algo legal e positivo e não deixar aquelas frases e expressões me afetarem, mais do que já tinham me afetado, eu desenvolvi a capacidade do “quick” perdão, o perdão à jato! Do mesmo jeito que existem pessoas que não levam desaforo para casa, eu aprendi a não levar essas coisas pra frente, perdando de imediato.

Foi por ter desenvolvido esta habilidade que não guardo ressentimento de nada ou ninguém, nem mesmo os traidores ou sacanas.

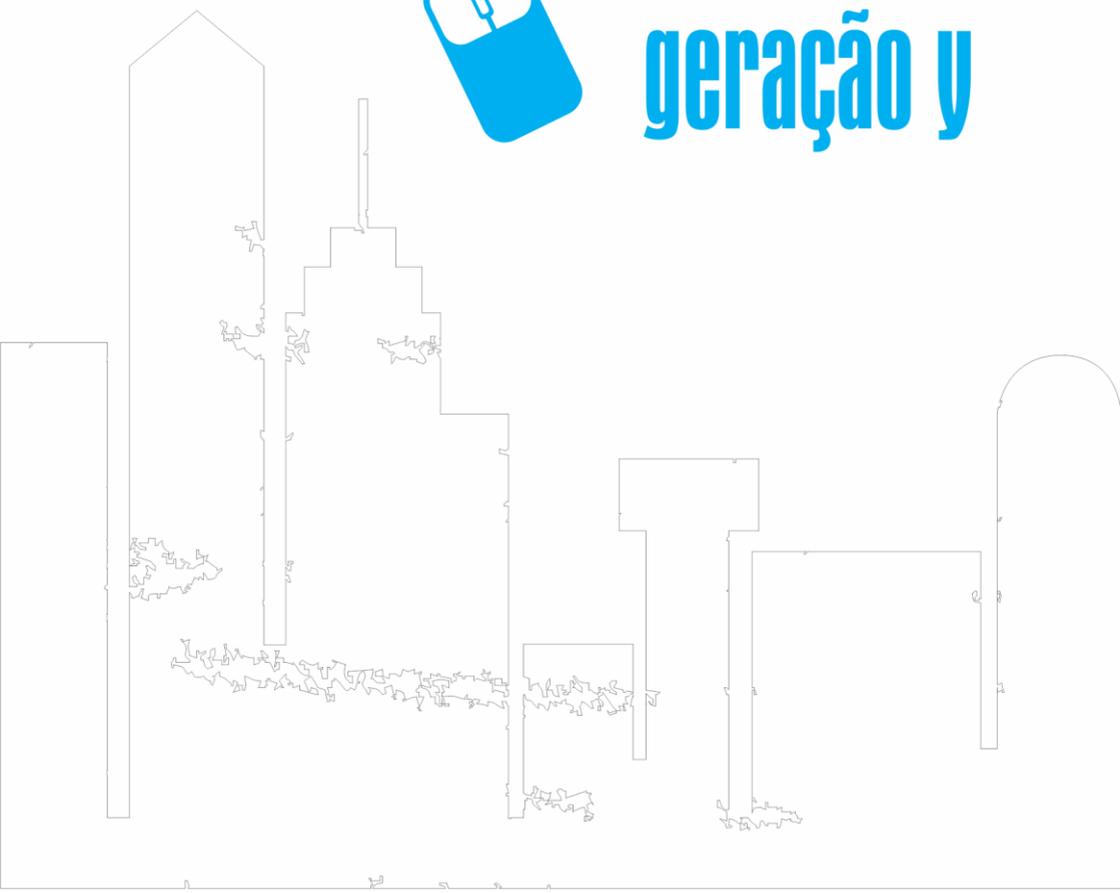
Não deixe que as experiências negativas na infância ou juventude transforme sua história. Se ninguém bota fé em você, só falam coisas negativas ou as condições não são as melhores, vá em frente mesmo assim!

Tenha cuidado na forma como você fala com sua equipe, sejam filhos ou colaboradores. O estrago pode ser irreversível.

Se eu soubesse disso tudo antes, provavelmente, já tivesse chegado lá!



# geração y



## Y, a Geração Coxa de Frango

Eu tenho percebido um movimento muito grande dos “novos” pais que incentivam seus filhos com palavras que elevam a autoestima e confiança. Devemos fazer isso sempre para que, quando adultos, eles sejam mais confiantes e firmes em suas decisões e poderem melhorar as probabilidades de êxito. No entanto, venho observando um monte de adolescentes e jovens adultos que “se acham”. Existe uma grande diferença entre autoestima e confiança e “se achar”.

Vou citar um exemplo, com meu filho mais velho:

Estudante de Engenharia, ele é um jovem acima da média por mérito dele. Desde muito cedo incentivado por mim, e muito mais influenciado pela mãe dele, Neto é um camarada muito dedicado, inteligente, culto, observador, com gosto musical refinado além de algumas características intrínsecas como leal, honesto e companheiro. No entanto, como todos os Y, Neto se entedia facilmente e é prepotente ao ponto de achar que pode julgar seus chefes. Ele trabalha em uma empresa de TI. Em certo momento de sua curta vida profissional, depois que ganhou a confiança e estima do seu empregador, ele me chamou para uma conversa no Skype para reclamar de algumas atitudes de seus chefes, usando um argumento absurdo de que ao invés de se preocuparem com algumas bobagens que faziam, deviam dar atenção a alguns pontos que, segundo ele, eram mais importantes.

Minha resposta para ele foi:

*“Se você acha que pode propor soluções para o que você considera importante, faça e eles se concentrarão nisso. Agora se você está a fim de ficar julgando como as pessoas devem*

*dirigir seus negócios, demita-se e abra a sua empresa. Se você não tem condições de abrir, tente compreender o que eles pretendem com estes procedimentos e você vai entender o porquê desta postura que você está julgando como errada.”*

Apesar de ele ter condições de opinar, conhecimento para questionar e condições para propor soluções, ele não pode achar que pode ensinar como seus chefes devem conduzir seu negócio. Eu tenho que valorizar seu esforço e reconhecer sua capacidade, para que ele tenha confiança e autoestima. Mas eu não posso fazer com que ele “se ache”. É preciso que seja humilde e respeitoso com o esforço alheio de empreender.

Com este meu filho, tenho observado que os jovens, principalmente os nascidos a partir de 1990, tem um comportamento bastante diferente das gerações anteriores. E isto é natural, são os Y. Já nasceram (ou cresceram) com e-mail, celular, internet e todas as relações modernas. Apesar de entenderem e respeitarem a hierarquia, não se submetem a ela. Não é porque sua posição no organograma da empresa está um nível acima que eles aceitam pacificamente uma orientação. Se você der uma ordem, aí sim que não terá uma boa resposta.

O mais assustador é o sistema de recompensas.

“Nossa! Já tem seis meses que estou batalhando e não tive nenhum aumento nem promoção!”

Daí advém uma das maiores crises da modernidade:  
A Geração Coxa de Frango.

Um amigo, executivo de uma grande administradora de plano de saúde, foi quem deu este nome a esta geração.

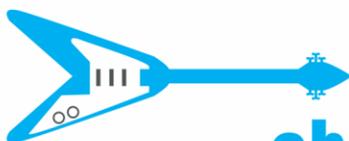
Ele aborda o assunto, lembrando que tempos atrás a coxa do frango era o alvo das melhores atenções nos almoços de Domingo. As mães, em sua maioria, reservavam a coxa para o chefe da família e este, quando abria mão, fazia a festa da molecada. Era um privilégio comer a coxa do frango.

Os tempos mudaram e os pais começaram, para compensar alguma coisa, a tentar fazer diferente com seus filhos e dar a eles aquilo que havia faltado em sua infância ou adolescência. A coxa de frango quase representa o centro das atenções da família.

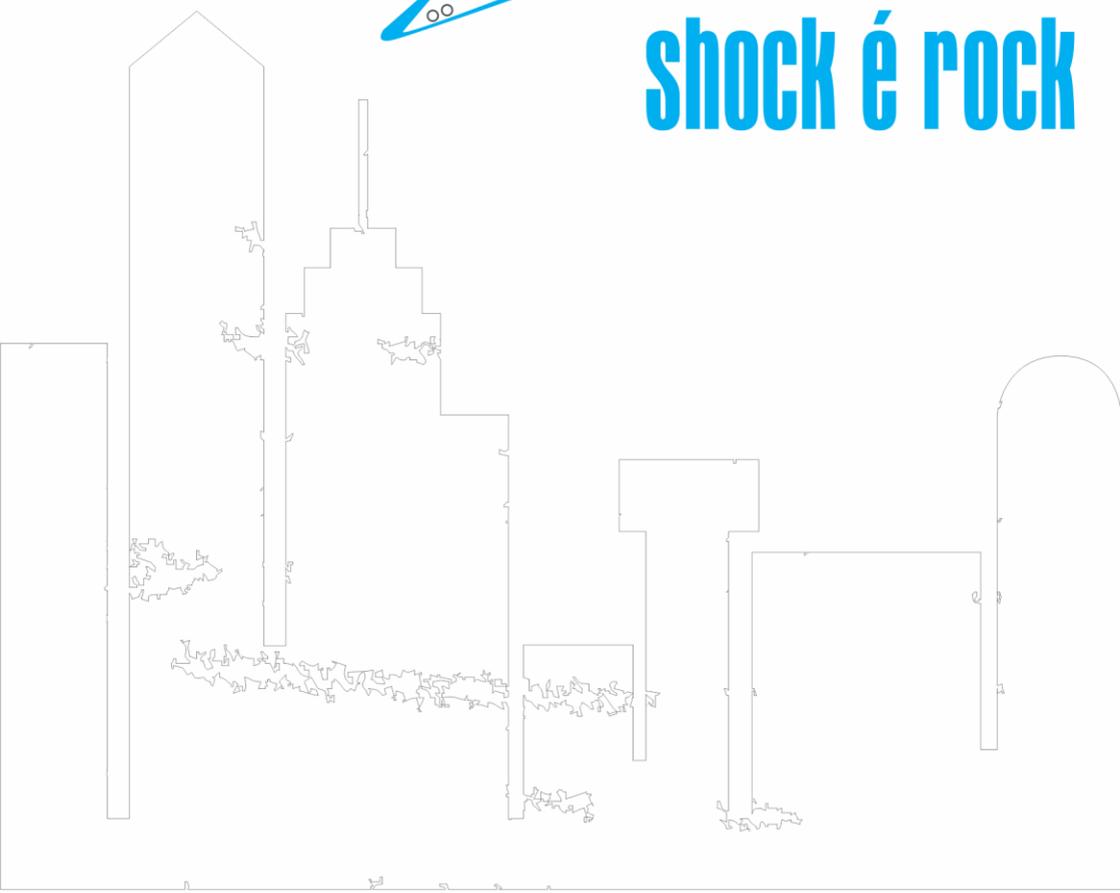
Resultado? Criamos uma geração inteira de jovens que batalham menos pelas coisas. Trocam de emprego, de faculdade, largam a escola, desistem das coisas em geral com muita facilidade.

Tudo bem, acho que devemos facilitar e apoiar as coisas o quanto puder, mas o problema é que eles se entediam muito facilmente e desistem ou trocam as coisas porque custou pouco para eles.

A única forma de manter um Y engajado e motivado, é fazer dele um coautor. Se eles se sentem participando da autoria do plano, ficam motivados e aí eles valem duas vezes mais que qualquer colaborador, pois são muito mais antenados, produtivos e criativos do que todas as gerações anteriores.



# shock é rock



Eu estava a 20 dias de fazer 18 anos quando fui na companhia telefônica pagar a conta do telefone de casa. Sim, a conta era paga na própria companhia!

Eram mais ou menos duas da tarde e, ao sair da Telemat, ouvi um som de ensaio de banda de música. Não me contive e fui em direção ao local de onde vinha o som, com uma guitarra bem tocada e pesada. Era o ensaio do Marinho e seus Beach Boys, uma banda de baile da cidade. A melhor banda de baile da cidade, na época.

Meu pai tinha sido transferido novamente para o Mato Grosso, onde já tínhamos morado anteriormente e eu, agora com 17 anos, guitarrista, cabeludo e brincos nas duas orelhas estava no auge do meu momento rock and roll. Eu tinha acabado de chegar de Santos (SP) onde tinha deixado minha primeira banda, Nova Fórmula, por causa da transferência do meu pai.

### ...nascia a primeira canção da banda, Festa na Escola.

Na porta da sala de ensaio, estavam tres moleques assistindo e olhando o guitarrista Serginho ensaiando as músicas novas que entrariam no set dos bailes. Ao olhar para os meninos, parecia que nos conhecíamos a vida toda. Evandro, cabeludo tipo Zezé Di Camargo, Fábio com a cara cheia de espinha própria da adolescência e Rildo, um gago que trabalhava como recepcionista de um hotel na avenida principal. Mais tarde, Rildo se transformaria no irmão que não tive. Ali, naquele encontro, se formava o SHOCK, o primeiro grupo (a primeira banda) de rock do sul de Mato Grosso e três

horas depois nascia a primeira canção da banda, Festa na Escola. Não tínhamos nem ideia que muitos anos depois, surgiriam estas bandas de happy rock com temas adolescentes e que Festa na Escola poderia ser tida como precursora do estilo.

Aqueles anos eram bem diferentes do momento atual em que equipamentos, acessórios e instrumentos de alto nível estão a R\$ 1 mil de distância. Apenas as grandes estrelas e as igrejas tinham uma guitarra Fender. As igrejas tinham por isenção fiscal. Além deles, só os ricos poderiam comprar.

Passamos alguns anos juntos compondo, tocando, abrindo shows de gente importante como A Cor do Som, na Chapada dos Guimarães, Renato e Seus Blue Caps e a banda chegou a ganhar a regional do FICO (Festival Interno do Colégio Objetivo) em Goiânia e, uns meses depois gravou seu primeiro, e único, compacto com 4 músicas.

Da mesma forma que o Rildo, meu irmão baterista que tinha que trabalhar, eu também precisei ir à luta e arrumei meu primeiro emprego no Banco Bamerindus (atual HSBC). É aí que começa a minha história adulta e o gosto (ou habilidade) pela liderança.

Na banda, apesar de não ser o vocalista, eu liderava o grupo naturalmente. Em alguns momentos por ser o mais velho, em outros porque os meninos me viam como líder. Nesta época, por conta de uma das piores tragédias do Rio de Janeiro com enchentes, fizemos um mega show chamado SOS Rio que tinha por objetivo angariar alimentos para ajudar as vítimas desabrigadas. Neste evento, que contou com shows de algumas outras bandas recém criadas na cidade, eu senti que

poderia movimentar pessoas e coisas em favor de uma ótima causa. Arrecadamos mais de 30 toneladas de alimentos.

No banco eu havia sido promovido a responsável do departamento de ordens de pagamento. Não haviam sistemas online e para enviar dinheiro de um lugar para outro, era através de ordens de pagamento. Meu chefe anterior, Dênis, tinha sido cabo do exército no quartel do meu pai e tinha muito respeito por mim por conta desta experiência com meu pai. Formávamos uma grande dupla chegando na agência as 06h45m e saindo 19h00 ou 20h00 de Segunda a Sexta-feira. Com a promoção do Dênis, o chefe de serviços me promoveu justamente no momento em que a banda estava começando a decolar e haviam muitos shows marcados.

Eu tinha que tomar uma decisão séria: continuava no banco mas faltaria às sextas, chegaria atrasado nas segundas pois os shows eram em outras cidades distantes ou teria uma conversa honesta com meu chefe e me demitia. Fiquei algumas noites sem dormir para tomar a decisão. Até que em uma certa noite, cheguei em casa quase onze horas, fui ao lado da cama dos meus pais e disse para meu pai, meio sonolento pois já estava dormindo, que iria deixar o emprego por causa da banda.

Nos últimos tempos ele tinha sofrido o golpe de eu ter sido dispensado do serviço militar por conta de uma deficiência visual e agora eu estava largando o emprego no banco para tocar rock and roll.

Foi a primeira vez que eu tomei uma decisão baseada totalmente na emoção.

Foi a primeira vez que eu tomei uma decisão baseada totalmente na emoção. Nesta época, ainda, jogador de futebol e músico de banda de rock não tinham este status de hoje e tudo era muito difícil, mas valia cada acorde. Fui famoso (na região), dei autógrafa, vivi de música, toquei, compus, chorei, trabalhei na Rádio FM da cidade, fizemos uma pequena turnê, montei outra banda e fiz as coisas mais sensacionais que um jovem pode fazer.

Mas ter 22 anos, sem emprego e com uma banda que não tinha cacife para bancar o jabá para tocar em rádios e quem sabe dar o grande salto, tive que tomar minha primeira decisão racional. Abandonar a música.

Eu já estava morando sozinho, porque meu pai já tinha sido transferido novamente, e não tinha mais condição de me manter. Fui embora para Campo Grande, no Mato Grosso do Sul, chorar na cama que era lugar quente.

O tempo do Shock me deu as primeiras melhores experiências sobre tomada de decisões. Considero melhores porque foram difíceis. Quando larguei o emprego eu estava indo contra o racional e as esperanças da família. Quando larguei a banda, estava largando meu sonho.

Depois disso tive muitos outros novos sonhos e continuo tendo.

Se aprendi a tomar decisões? A resposta é não!

Se eu tivesse que dizer que decisão tomar, eu diria para tomar aquela que toca seu coração. Não abandone seu sonho!



# assistente cultural



## Assistente Cultural Cz\$ 144.000,00

Este era o título do anúncio de emprego que li no jornal de Campo Grande, na primeira Segunda-feira depois que cheguei. Era curioso o fato de o jornal de maior circulação do estado não ter edição de Domingo, como era comum em todos os periódicos.

O anúncio dizia que a empresa não exigia experiência, oferecia treinamento e possibilidades de crescimento. Era tudo que eu precisava para dar rumo à minha vida. Na verdade, o que aprendi naquela empresa, com aquelas pessoas, deu rumo até agora na minha vida. Duvido que Ana Laura, a diretora que me selecionou e treinou, pudesse imaginar naquele momento que estaria dando “a pasta” para alguém que faria dela, seu instrumento para a vida.

A empresa era uma rede de escolas de inglês para adultos, com uma metodologia de ensino diferenciada mas o maior diferencial era a metodologia de captação de alunos. Com um formato de vendas estruturado em uma entrevista com passo-a-passo definido, justo e ajustado era possível encantar clientes e fechar vendas como se fosse a multiplicação do Sr Smith de Matrix.

Anos mais tarde eu tive duas gratas surpresas sobre esta metodologia de trabalho:

A primeira é que a estrutura da entrevista de vendas matadora era a adaptação fiel e na íntegra da metodologia de vendas de DALE CARNEGIE, empresa do autor do best seller *Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas*. Aqueles que

desenvolveram a adaptação foram muito felizes na escolha e criaram a mais efetiva estratégia para uma entrevista de vendas que é replicada no mundo inteiro nos treinamentos da multinacional DALE CARNEGIE TRAINING.

A segunda surpresa é recente.

Uma grande rede de escolas de inglês, também para adultos, foi adquirida por um grupo educacional de grande porte por quase 1 bilhão de reais. Esta transação foi noticiada nos mais importantes veículos de comunicação do país. O mérito deste episódio é atribuído, quase que exclusivamente, à capacidade do empresário dono desta rede de realizar todos os ajustes necessários para que aquele modelo de escola, que eu havia começado minha carreira em vendas, fosse um modelo sério e de sucesso. Muitas escolas similares ficaram pelo caminho por não terem a capacidade deste empresário, inclusive, em reunir um time à altura do projeto.

Mas o que interessa nisso tudo é a segunda surpresa e aí vai: A estratégia de captação de alunos é exatamente a mesma salvo, é claro, as modernizações necessárias nestes 20 anos.

Vou explicar o que pretendo transmitir ao contar esta parte da minha história, separando por tópicos:

- 1) **Just do it.** Eu não tinha experiência e a empresa se propôs a me treinar. Isto acontece em várias empresas, atualmente, que contratam jovens sem experiência para compor seus quadros. No entanto, o importante nisso é que eu não parei para discutir nenhum procedimento que estava sendo ensinado. Se os treinadores me ensinavam a fazer X, eu replicava exatamente do jeito

que tinha sido ensinado. Em alguns momentos, até como forma de desafio do tipo: será que isso dá certo mesmo???

Se você está nesta situação, adote o seguinte lema: *"Quem tem sede não questiona a fórmula da água!"*.

- 2) **A falta de perseverança.** Muitos desistiram, já em cargos de gerência, desta carreira de vendas em escolas de idiomas. Foram para outros mercados, decidiram seguir outros caminhos. Eu fui um deles e o principal motivo foi a falta de perseverança em continuar quando as coisas pareciam não dar certo. Quer saber o quanto custa esta falta de perseverança? Eu estou escrevendo para você, com R\$ 80,00 no bolso quando comecei a escrever (lembra?), e alguns combatentes que continuaram firmes estão em seus apartamentos de R\$ 1 milhão. Eles merecem.
- 3) **Enxergar além e ter confiança no seu líder.** Os líderes, normalmente, são visionários e conseguem antecipar algumas tendências e orientar os esforços de seus times para os novos momentos. Mesmo que pareça que tudo está ao contrário do que você pensava, acredite no seu líder e procure enxergar além daquela dificuldade. Para confiar no líder é simples: baseie-se no que ele faz e não no que ele diz que faz ou fez.
- 4) **Coloque sangue novo** no modelo vencedor que parece velho. Os modelos são vencedores por conta de quem os replica. Pode ser a mais moderna e sensacional estratégia de vendas já inventada pelo ser humano no

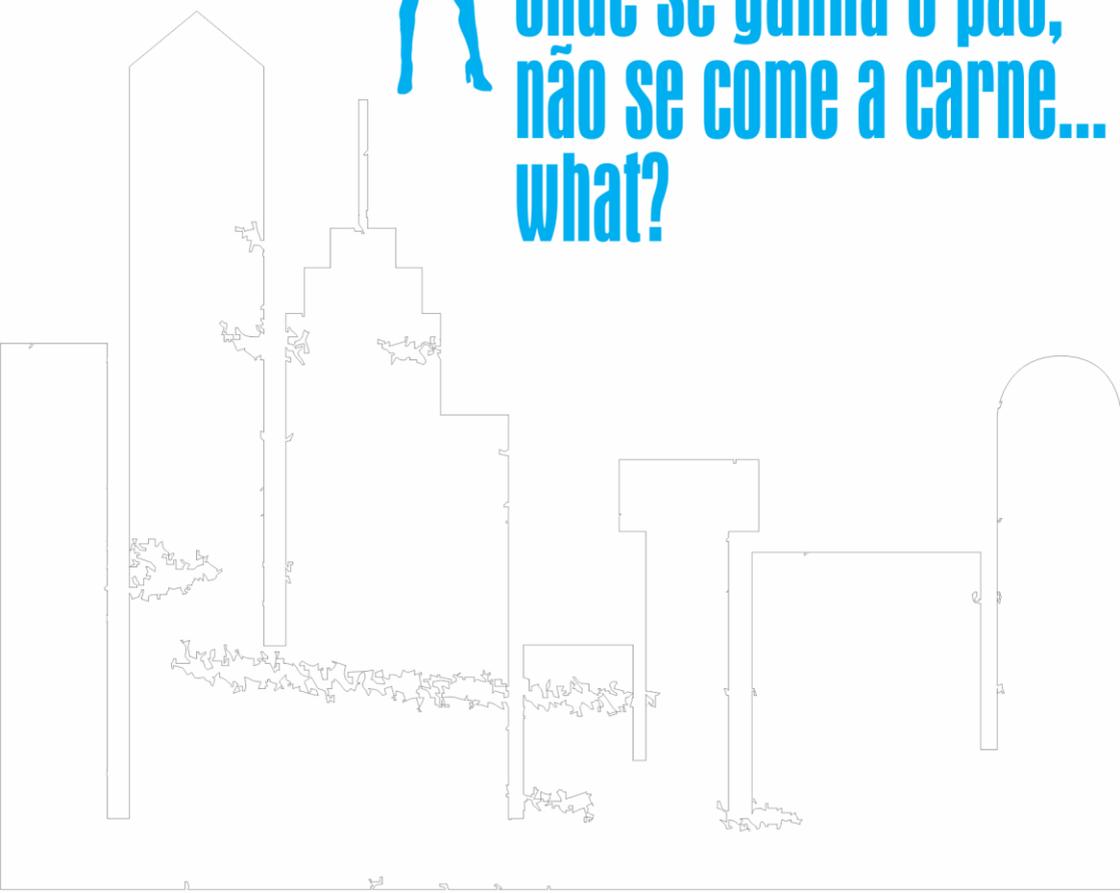
planeta, sem combustível (seu sangue novo) ela não valerá nada.

Acredite que as habilidades podem ser aprendidas e desenvolvidas. Com processos definidos e feedback constante, é possível aprender novas atividades estabelecer novos níveis de performance. Mas você precisa injetar boa dose de disciplina, humildade e perseverança.

*"Perseverança é o trabalho árduo que se faz, quando já se está cansado e sem esperança do trabalho que se fez".*



**onde se ganha o pão,  
não se come a carne...  
what?**



Se você é como eu, passa mais tempo no trabalho do que em qualquer outra atividade. Principalmente, porque não é trabalho, uma vez que você faz o que gosta. Mas mesmo que não seja esta a sua situação, não há lugar em que você esteja por mais tempo, acordado, do que o ambiente de trabalho. Por isso, é muito natural que você tenha mais contatos com pessoas neste ambiente do que em outros, além do fato de neste, você estar sóbrio. É no ambiente de trabalho que você encontra as pessoas com mais afinidade, interesses em comum, papo parecido, etc e tal.

Muitos relacionamentos importantes , de pessoas que conheço ou sei a história, começaram no ambiente de trabalho e os meus não foram diferentes.

Há algumas coisas importantes para se aprender neste aspecto e minhas experiências, por serem diversas e em número acima do normal, podem servir para te ajudar a entender como isto pode resultar em coisa boa ou não e o que aprendi com isso tudo.

Além do emprego e todas as fantásticas oportunidades que tive ao responder aquele anúncio, do capítulo anterior, o primeiro relacionamento sério aconteceu com uma companheira de trabalho. Quando a conheci, ela estava na empresa há pouco tempo e eu já era supervisor e estava retornando de uma transferência para Goiânia (cidade para onde iríamos anos depois). A fama dos meus resultados era assunto corrente nas reuniões daquela unidade, onde eu tinha começado, principalmente porque eu fazia parte de um grupo de caras que faziam o resultado mesmo. Não tinha tempo ruim, éramos um grupo de alta performance.

É neste ponto que pode estar o primeiro alerta para quem se relaciona com colegas de trabalho: O envolvimento é decorrente das qualidades como pessoa ou da imagem profissional que representa? Se é pelo lado profissional, a chance de dar certo diminui consideravelmente e, ainda mais, se forem do mesmo setor. Se o casal formado é de setores diferentes, os egos não se chocarão e a relação pode ser muito bacana. Se os setores são complementares, melhor ainda.

Conheço um casal que ele é o homem de vendas e de negócios e ela uma excelente diretora financeira. O trabalho de um complementa o do outro e isto faz com que o clima seja harmonioso.

Esta pode ser uma explicação para o insucesso deste primeiro relacionamento sério, que gerou um filho (aquele do capítulo Coxa de Frango), mas que não prosperou e, tenho certeza, que o problema foi o ego. Infelizmente, dois bicudos não se beijam.

Mas como eu sou um homem para casar, a grande maioria dos meus casos se transformaram em relações estáveis (parece piada!) e, desde sempre, eu estive “casado” e com alguém que conheci no ambiente de trabalho. Algumas, destas maravilhosas mulheres, eu realmente amei e outras conquistei por pura vaidade. E isso é uma coisa horrorosa!!! Nunca se deve conquistar uma mulher por vaidade. É claro que eu não sabia que era isso que eu estava fazendo no momento, pelo amor de Deus! Mas, hoje, analisando as situações eu percebo que podemos correr o risco de despertar o amor em uma mulher sem ter a intenção de ama-la, apenas por vaidade. O simples fato de ela ser alvo de cobiça dos companheiros, ser a mais atraente do escritório ou a mais preparada

intelectualmente pode criar esta armadilha terrível e você decidir conquista-la pelos motivos errados.

Se você juntar a tudo isso, a modernidade errada de morar junto, você terá vivido muitos casos, casado.

Depois de tantas experiências, posso afirmar que seguir o rito é a melhor opção. Não que seja sinônimo de sucesso, mas diminui as possibilidades de fracasso.

Você pode encontrar sua metade no ambiente de trabalho, mas precisa encontrar a pessoa que está por trás daquele uniforme corporativo. Sem importar a posição hierárquica, não estabeleça uma relação com a companheira de trabalho. Estabeleça com quem ela é, com todas as suas inseguranças, vontades, medos e crenças... filha do seu fulano com a dona ciclana. Se esta pessoa do Domingo, for quem você quer compartilhar seu tempo, vá em frente. Se ela não é: desista já! Ambos correm o risco de serem infelizes e se você insistir nisso, sempre serão contratadas novas pessoas e estas sempre poderão ser mais instigantes e atraentes do que seu relacionamento atual.

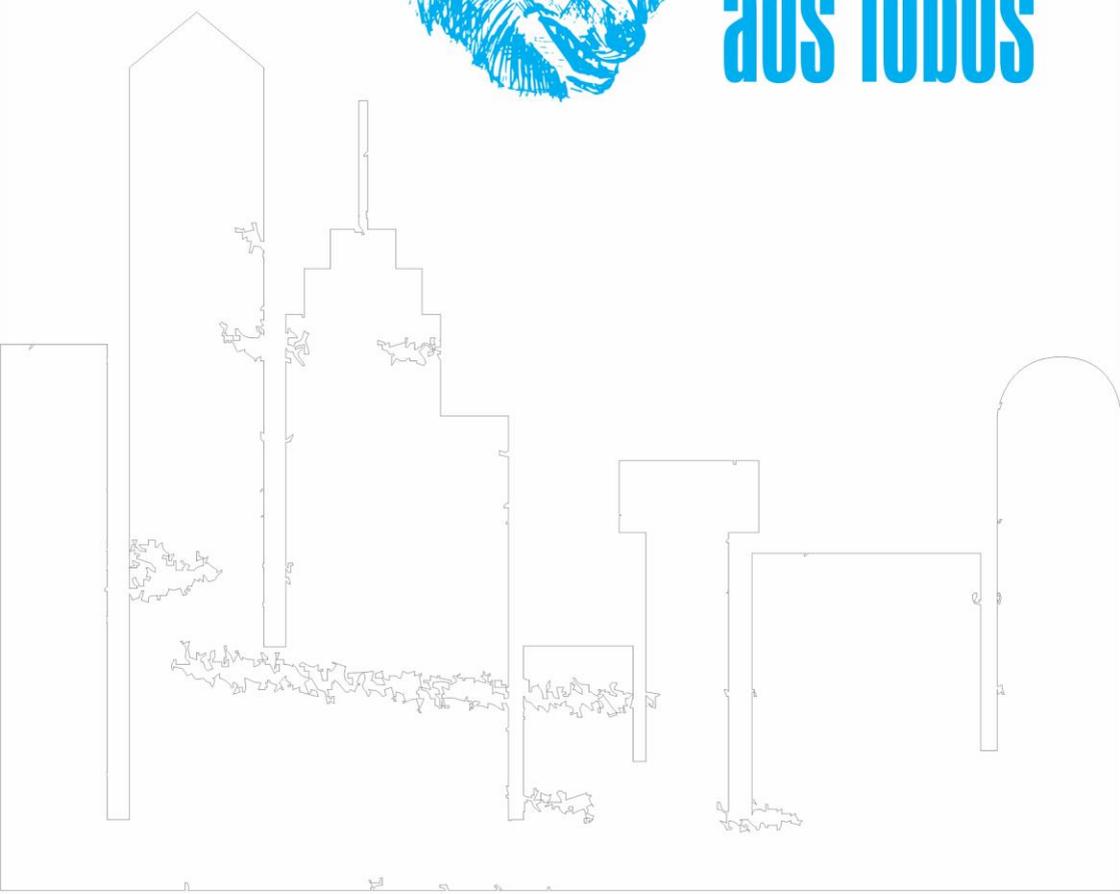
Meu pai diz que sempre existe uma pessoa melhor que nós ou nosso(a) companheiro(a) em cada esquina. O mundo é cheio de gente muito bacana. O segredo é não ir na esquina!

Ainda, uma outra dica valiosa: Um provém o outro edifica.

Pode ser uma fórmula bacana.



**aos lobos**



- *Eu temo pelo seu casamento, eu não sei se ele vai resistir a este baque*, disse meu amigo Guilherme,
- *Não é possível*, respondi
- *A queda de padrão é muito grande, velho. Acho que ela não vai aguentar*, terminou ele.

Me lembro desta conversa com a imagem deste irmão, que a vida me deu, muito nítida e posso sentir o significado do amor entre amigos externado nesta preocupação dele. Tinham muito mais motivos para ele estar preocupado, mas ele atentou a este detalhe. Ele sabia que ela era importante para mim, que aquele relacionamento era importante para mim.

Nós tínhamos acabado de saber que a empresa que trabalhávamos, por uma série de erros administrativos e financeiros, estava com os dias contados e que deveríamos estar na rua em poucos dias. Além disso, muitos clientes seriam prejudicados. Numa atitude heroica/idiota, por responsabilidade ou vaidade, decidimos que não deixaríamos os clientes na mão e abríamos, cada um, uma empresa e assumiríamos os contratos para que os clientes e funcionários não se prejudicassem.

Nossa primeira providência foi ir a um escritório de advogados, tinham 13 no total, explicar a situação e garantir a orientação necessária para esta transação.

Deste dia, até o dia em que fechamos as duas empresas por não ter conseguido alavancar o negócio eu vivi os piores dias da minha vida. Não por conta dos aspectos de trabalho ou profissionais, mas pela pressão psicológica e pelo assédio moral.

No dia em que anunciamos para as equipes, cada um em sua empresa, que enfrentaríamos as dificuldades juntos e tentaríamos honrar todos os direitos dos clientes e dos funcionários e que precisaríamos da ajuda de todos, o clima melhorou bastante. Todos se sentiram valorizados e juraram apoio incondicional e se comprometeram em dar o melhor de si para colaborar com a continuidade das empresas.

Mas este estado de espírito não durou dois dias.

Eu nunca mais esqueço que, dois dias depois, uma funcionaria riquinha sentou-se à minha frente e me fez a seguinte pergunta:

- E o meu salário do mês passado?
- Como havia dito, durante o mês nós pagaremos a folha com o movimento, respondi.
- Não quero saber das suas dificuldades, se não receber amanhã, eu não venho mais. Disse ela.

Não vou gastar mais linhas do que o necessário para contar esta história horrível que consumiu todo o meu dinheiro e de mais algumas pessoas que estavam envolvidas.

Mas onde estão os ensinamentos neste capítulo? Ele foi escrito só para colocar para fora o ressentimento?

Não!

Vou lhes contar o que aprendi com esta situação:

1. Cuide com sua vaidade. O fato de estarmos fazendo algo grandioso para as pessoas, nos dava a impressão de que seríamos recompensados e conseguiríamos cumprir o combinado com todos. Eu,

de coração, não sei se o que me fez assumir aquilo foi minha vaidade. Conscientemente acho que não, mas nunca se sabe.

2. Não se associe a pessoas que você não conheça. Nós, realmente, não nos conhecíamos. Éramos meros companheiros de trabalho e, com isso, não sabíamos a real intenção uns dos outros. A minha intenção pode ter atrapalhado os planos deles e vice-versa. Me parece que as pessoas estavam tentando livrar, cada um, o seu.

O Guilherme passou exatamente pela mesma coisa na outra empresa.

3. No caos, você precisa manter sua sanidade. Não pode deixar que os valores mais preciosos que você tem sejam levados. Neste episódio eu perdi tudo: além do dinheiro eu perdi a confiança, a autoestima, a capacidade de trabalho, a motivação e a fé.

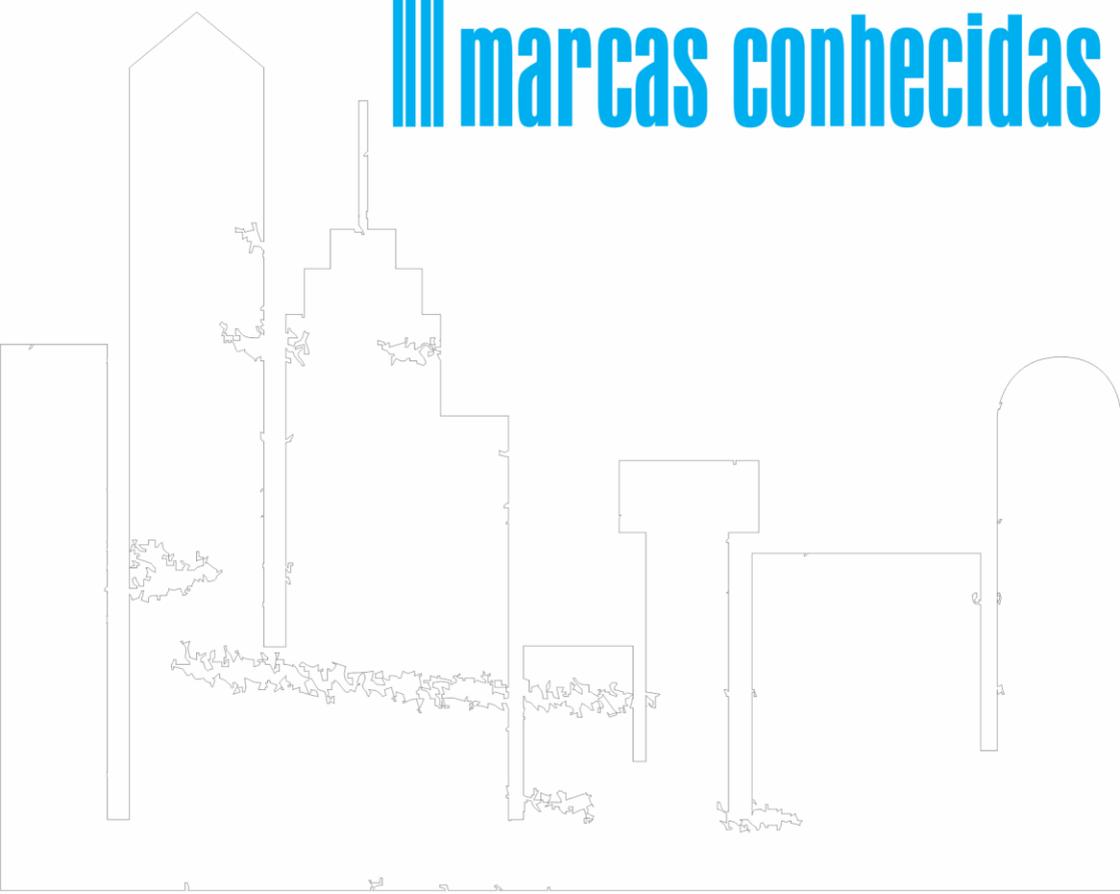
Eles só levaram dinheiro, o resto eu dei de graça, perdi sozinho.

Um ano depois, meu casamento acabou. Ela não aguentou a barra. A queda do padrão de vida foi mais forte que ela. Mas não a queda do padrão financeiro, isso eu acho que ela aguentou e aguentaria. A queda do padrão que ela não aguentou foi perceber que eu tinha perdido a esperança e a motivação.

Tudo isso eu penso hoje! Naquele fatídico Sábado em que ela me pediu para ir embora, eu quase morri de tristeza. Mas foi a melhor coisa que ela fez por mim e vou ser grato, enquanto puder, por ela ter tido a coragem de me atirar de volta aos lobos.



# marcas conhecidas



Quando você está na merda é que as piores considerações são feitas. Tem gente que consegue usar este momento terrível para fazer história e depois escrever livros. Este não é o meu caso.

Quando estou mal, minha mente é terreno fértil para as “porcariadas” da vida. Tenho que fazer o triplo do esforço que estes heróis da auto ajuda fazem para poder me manter motivado. É um alerta constante!

Uma das barbaridades que cometi foi, um dia, determinar que nunca mais ia trabalhar para uma empresa que não fosse conhecida. Eu dizia (e acreditava) que se sua vó não tivesse ouvido falar da sua empresa, arrume outro emprego. Eu me referia à avó porque, na média, é quem mais assiste televisão em casa e que, por ser mais velha, conhece todas as empresas da cidade. É claro que quando tive essa brilhante ideia eu morava em uma cidade do interior. Se sua avó conhece, a empresa é grande o suficiente para você dedicar seu tempo e esforço.

Esta maldita conclusão tinha um fundo de ressentimento da experiência do capítulo anterior. Mas veja que absurdo uma mente fraca pode produzir.

Imagine se Steve Jobs, Bill Gates, Mark Zuckerberg, Flávio Augusto, Richard Branson e outros se importassem com isso. Nós estaríamos na pré-história da informação.

Mas isso era um sintoma evidente que de “*hunter*” eu tinha me transformado em “*farmer*”. Este conceito é bem interessante e me foi apresentado por um amigo, executivo de uma holding do setor de educação, em um almoço informal.

Uma pena que ele só tenha me falado deste conceito há uns seis meses e esta parte da história já tenha mais de dez anos.

Mas voltemos ao lance da marca conhecida.

Quando se trabalha com marca conhecida, todo o desafio do novo e desconhecido inexistente. Você não precisa ser articulado e firme no seu discurso para apresentar a empresa. Qualquer um sabe o que ela é e faz.

Além disso, você precisa de muito menos esforço para apresentar os produtos, pois todos já conhecem. Por fim, o único desafio que exige um pouco mais de você é na negociação, mas isso a própria empresa pode resolver dando um desconto enorme.

Aquele “eye of the tiger” tinha se transformado em um singelo olhar de um gatinho manhoso.

Mas eu não me dei conta disso naquele momento. Achava que estava dando o tiro certo para ter estabilidade. Eu tinha, durante muitos anos, me dedicado a estabelecer uma família, um pequeno patrimônio e a tão sonhada estabilidade financeira. Naquele momento eu estava só, com minha mala de roupas e uns trocados no bolso (era um pouco mais que os R\$ 80,00 de hoje). Tudo tinha ficado com aquela que me jogou aos lobos. Não pense que o tudo que ficou com ela era muito não, porque eu tinha perdido tudo, lembra?

De tanto que eu fiz, fui contratado como gerente comercial de uma franquia de cursos profissionalizantes e comecei a fazer o trabalho para o qual eu tinha sido treinado a vida toda, captar alunos. Marca conhecida, resultados aparecendo, fui o

8º. Gerente Comercial no ranking nacional, em uma rede com mais de 350 unidades na época e estava voltando a liderar a matilha. Até que o franqueado, em uma reunião geral, anunciou que venderia ou fecharia a franquia por uma decisão da família.

Esta família, tradicional em um município do interior de São Paulo, tinha (e acho que ainda tem) mais dinheiro que juízo, como se diz no interior. Eram descendentes dos americanos colonizadores da região e detinham, falavam as más línguas, quase que 1/5 das terras férteis do município em que tinham sua sede.

A compra da franquia tinha sido uma tentativa de encontrar uma atividade para as esposas urbanas dos filhos com formação ruralista. Mas os negócios, antes de eu chegar, tinha consumido mais dinheiro do que eles admitiam que devesse consumir e decidiram parar as atividades.

Mas agora a coisa era diferente!

Eu tinha relacionamento na sede da empresa e, num único telefonema, me encaixei em outra franquia e... maldita hora que fui parar lá: outro franqueado quebrado, que gastou mais do que devia e, no fim de 45 dias me disse a seguinte frase: Você é um craque! Mas não adianta eu ter um craque se eu não consigo dar um time, a bola e um campo para ele jogar. Obrigado, A.C., seu louco!

Um dos caras mais inteligentes que eu conheci, mas que achava que um empreendimento era uma planilha de Excel. Não entendia nada sobre motivação, metas, prêmios, incentivos, vendas, etc...Não deviam ter vendido uma franquia para ele.

De novo, com um único telefonema, avise que iria passar uma semana no litoral de São Paulo, visitando minha família, e que estava disponível.

Recebi mais de vinte convites: Nordeste, Norte, Interior de São Paulo, Rio de Janeiro e mais alguns que não lembro.

Nesta semana, meu notebook decidiu dar pau e fui até a franquia local daquela marca que eu trabalhava pedir para usar internet nos laboratórios de informática. Ao me apresentar, com meu crachá, saí de lá com uma oferta de trabalho: O “farmer” se consolidou e tomou meu corpo e minha mente, mas esta é uma história para um outro capítulo.

O que este capítulo representa na proposta do livro?

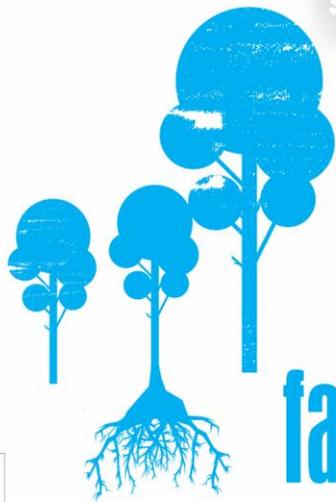
Primeiramente eu gostaria que você soubesse que as coisas não são difíceis só para você. Elas são difíceis para todos e a forma como você lida com o obstáculo/desafio é que determina o resultado. Tudo que estou observando agora, eu não estava enxergando naquele momento. Hoje eu lembro e reflito, mas na hora me parecia o certo a fazer. Nós somos o que melhor conseguimos ser e tudo tem um motivo para acontecer. Mas nós ajudamos muito nestas coisas que dão errado, até mais do que nas que dão certo. Portanto, preste atenção nos detalhes e tente não sei deixar abater e virar filósofo de boteco ou sair escrevendo livros por aí.

Quem disse que trabalhar em marca conhecida era a solução???

Eu percebo, hoje, que o lance da marca conhecida é que eu me escondi atrás dela. Isto fez com que eu zerasse qualquer chance de criar algo inovador e fazer alguma história.

Neste caso, o que me “escondeu” foi este lance da marca conhecida, mas conheço muitas pessoas que se escondem da responsabilidade e se rendem ao “deixa a vida me levar” por outros motivos diversos.

Você precisa descobrir o que bloqueia seus voos e quais são as desculpas que você usa para se proteger.



**farmer**



## O “Farmer”

Traduzindo é fácil...o Fazendeiro.

De acordo com o conceito explicado pelo meu amigo, segundo ele foi participando de um seminário sobre liderança que ele aprendeu, o *farmer* é aquele indivíduo capaz de manter e, até, multiplicar algo que já existe. Enquanto o “Hunter” é aquele que cria as oportunidades e vai atrás das coisas. Para exemplificar é como se o “Hunter” fosse o gerente de vendas (ou vendedor) e o “farmer” o gerente administrativo.

Sem estabelecer grau de importância das funções, o que vou contar pode servir para você perceber qual é o seu perfil e com qual personalidade você se encaixa. Se você conseguir descobrir lendo este capítulo, você pode poupar 10 anos da sua vida profissional. Foi este o tempo que perdi sendo farmer.

Segundo um certo bispo, de uma grande igreja evangélica, a prática da fé é inversamente proporcional à prosperidade. Quanto mais lá embaixo você está, mais vezes na igreja você vai. À medida que você prospera, a frequência vai diminuindo e você “depende” menos da igreja.

Muitos evangélicos devem estar bravos, agora.

Mas eu não sou diferente de ninguém e quando estava desolado e com pouca esperança, procurava na bíblia e nos cultos (em DVD, não aguento ir nos templos) os argumentos necessários para continuar na lida. Foi em um desses cultos gravados, por um pastor sensacional, que eu conheci a história de: Há tempos de se esconder e há tempos de aparecer. Eu não vou saber onde está escrito para citar para você, mas este

me parecia um bom argumento para justificar que eu aceitasse um emprego em uma função administrativa: era tempo de me esconder e aquele emprego oferecido, quando fui pedir para usar computadores pelo defeito no meu notebook, me parecia o ideal.

As franquias (eram duas) tinham boa performance comercial, mas sofriam de problemas de gestão significativos e que poderiam comprometer o futuro do negócio. Para entender facilmente, tinha um cano de 6 polegadas que captava alunos e um cano de 10 polegadas perdendo alunos. Nesta época, a rede tinha lançado um Selo de Excelência que premiava as franquias que atuavam dentro de um padrão rigoroso que contemplava desde a pintura e uniformes até os processos diários de trabalho em todo o organograma. Minha missão era em catorze meses que as franquias obtivessem o tal selo pois isso representaria que tínhamos “azeitado” a operação e que os canos de entrada e saída estavam calibrados.

Iniciamos o trabalho em Novembro daquele ano, inclusive com treinamentos no intervalo entre Natal e Ano Novo, o que me conferiu uma péssima reputação entre os colaboradores, e no fim do ano seguinte as franquias conquistaram o Selo de Excelência.

O reconhecimento pelo trabalho foi bacana, mas este trabalho desencadeou uma sucessão de atividades complementares e administrativas que foram, a cada dia, enterrando o Hunter, enterrando o leão que tinha dentro de mim.

Para entender melhor, em sistemas de franquias a principal habilidade do franqueado e da equipe é a disciplina para

replicar o modelo pelo qual, inclusive, se paga para usar. A maior virtude deve ser a disciplina para seguir padrões e replicar modelo.

É bem verdade que, por conta da minha criação militar, eu tinha muita facilidade em seguir regras e padrões. Era muito fácil interpretar os ensinamentos e replicar. Mesmo com todas as dificuldades de entendimento por parte dos colaboradores, acostumados ao modelo anterior, o trabalho não foi tão desafiador assim.

Porém, existe um efeito colateral terrível neste episódio: Quanto mais eu replicava, menos enxergava.

Como assim???

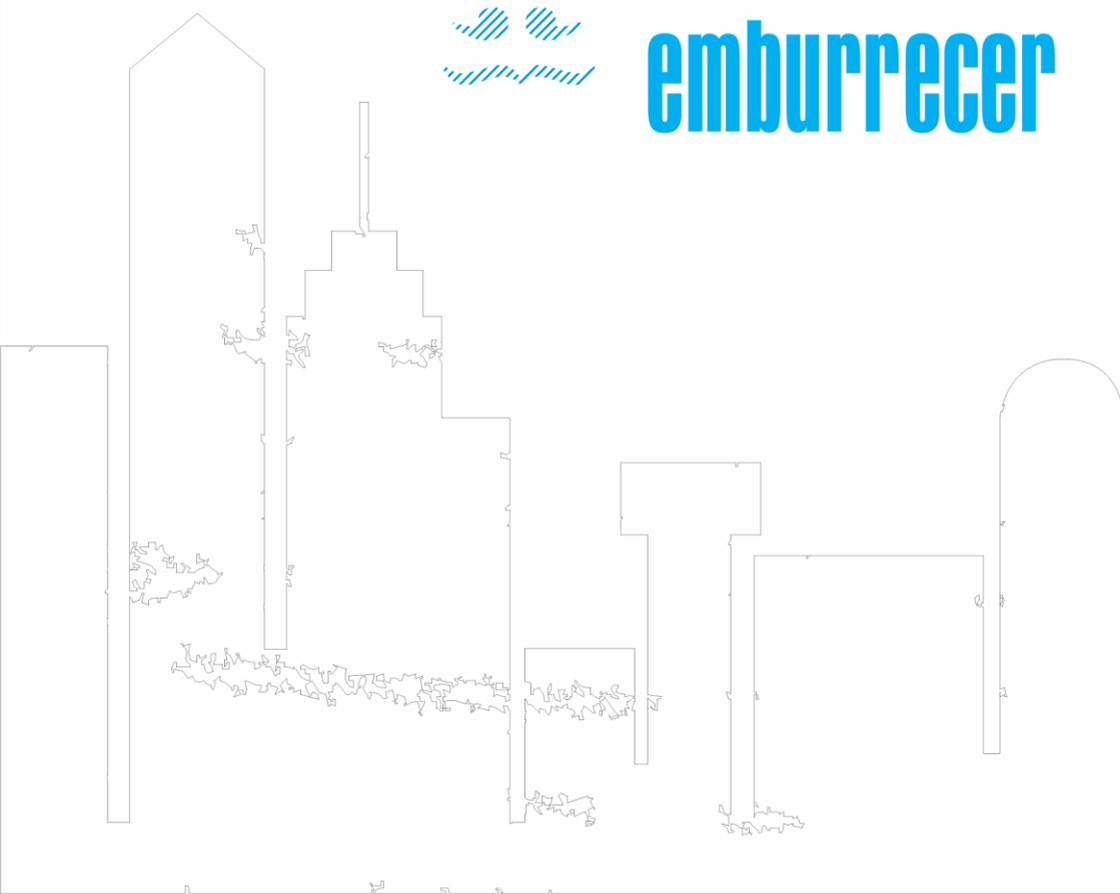
Todo este trabalho fez com que, ao invés de criar, eu me tornasse um aplicador ou multiplicador do modelo alheio. Ao invés de criar minha história, estava contando e participando da histórias dos outros.

Incluindo neste caldeirão, ainda, aquele pensamento de que eu estava no tal “tempo de se esconder o resultado só poderia ser:

O Hunter tinha adormecido e dado lugar ao farmer.



**emburrecer**



É um absurdo e prepotente estabelecer que a relação com as pessoas ao seu redor te faz emburrecer. Primeiro porque a palavra não existe, segundo porque é extremamente ofensivo. Mas era assim que eu estava me sentindo. Ao invés de evoluir e melhorar eu estava apenas dando sem receber, não existia troca.

Em uma destas etapas da minha vida, decidi tentar me desafiar a dar aula. Eu já tinha alguma experiência em seleção e treinamento de pessoal de vendas mas queria testar minha capacidade em sala, onde os alunos eram os protagonistas e não havia subordinação. Por mais que se queira discordar, em treinamento de colaboradores existe a natural subordinação e eu queria sentir como me sairia ensinando pessoas que estavam me pagando para aquilo.

Dava aulas em cursos profissionalizantes nas áreas de Administração, Telemarketing, Liderança e Gestão de Pessoas.

Seis meses depois eu estava entediado e sem motivos para cantar uma bela canção.

Foi quando uma amiga de muitos anos me convidou para um bate papo na casa dela, para tomar uma cerveja e conhecer o irmão que morava na Flórida (USA) havia mais de 10 anos e estava no Brasil no intervalo entre um trabalho e outro.

Ao chegar no grandioso apartamento dela, me deparei com uma figura um pouco diferente das pessoas que estava habituado. Um negro alto, enorme, vestindo calça caqui, gola rolê e blazer pretos num baita calor tropical. Seu cabelo me

lembrava os negros americanos com o lado raspado e o topete cortado como uma caixa d'água. A figura me impressionou.

Impressionado, perguntei:

- Mas você tem motivação para ensinar uma camareira a preencher o rol da lavanderia?

Simpático, como todos da família, nossa conversa foi muito bacana e acabou convergindo para o ambiente profissional. Eu comecei a me lamentar sobre a minha sensação de estar emburrecendo e ele, com estilo e paciência, me contou que também era da área, mas estava atuando como Diretor de Treinamento para América Latina, de uma grande rede de hotéis com unidades na maioria dos países do continente, mas a área dele se restringia apenas entre Orlando, sul dos Estados Unidos e o Uruguai. O trabalho dele, quando estava em visita, era checar os processos de trabalho desde o capitão-porteiro até o gerente geral do hotel. Todas as lacunas encontradas, deveriam ser preenchidas com treinamentos pontuais que ele mesmo executava. Impressionado, perguntei:

- Mas você tem motivação para ensinar uma camareira a preencher o rol da lavanderia?

- Sim, até este tipo de treinamento eu faço.

- Como você consegue se motivar com isso?

- Simples, disse ele. Quando o tema é entediante e mecânico, eu crio jogos de combinar ou adivinhar. Quando o tema é..blá, blá, blá.

Fui diminuindo na cadeira e acho que só não me enfiei completamente embaixo da almofada, porque ele percebeu e foi gentil de parar.

Com ele, eu aprendi que eu estava emburrecendo as pessoas que eu devia ensinar. Ao invés de adequar minha linguagem para transmitir uma informação, eu me exibia com meu linguajar elitista e todos os alunos que não entendessem, eu estabelecia que eram hipossuficientes mentais.

Grande palhaço eu estava sendo. O alvo das aulas é o aprendizado do aluno e não o discurso do rei.

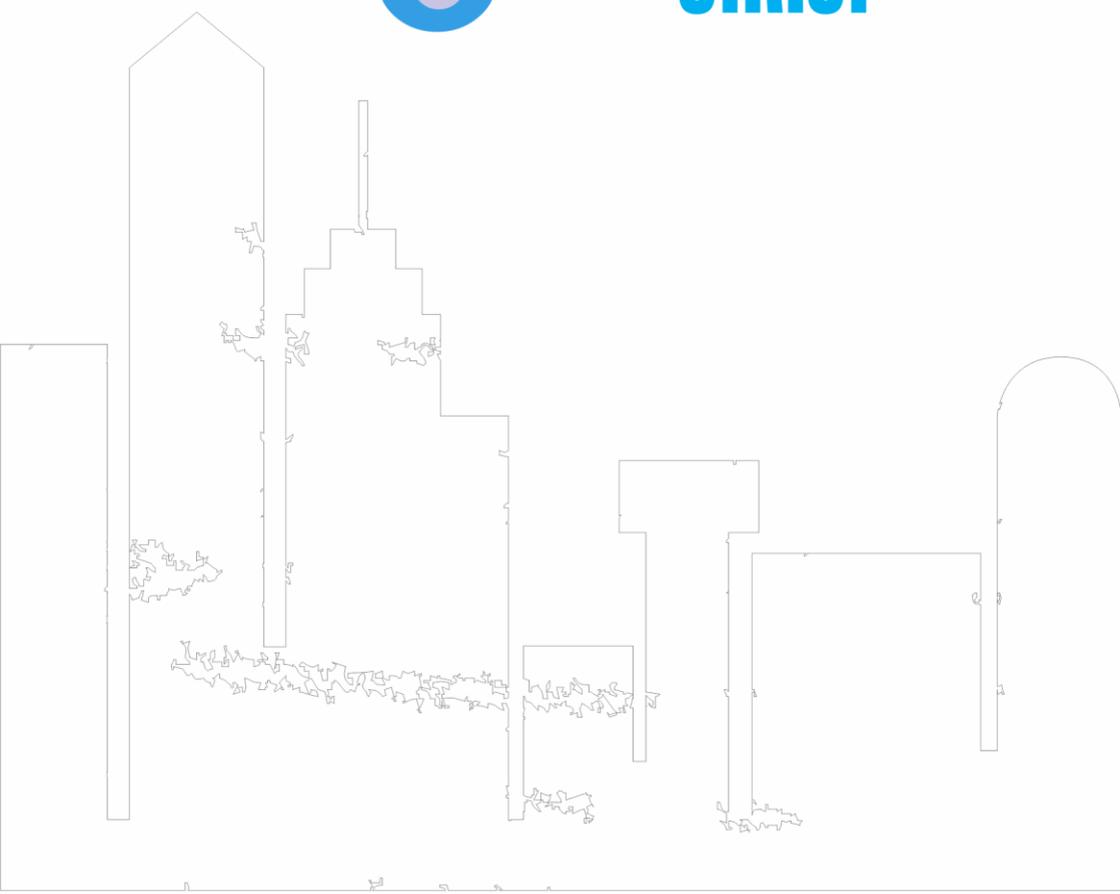
É muito comum encontrarmos pessoas no convívio profissional que se preocupam mais com seu discurso do que com a audiência. Isto não está certo!

Eu comecei a desenvolver mais atividades, a procurar entender as múltiplas formas de aprender e consegui criar várias maneiras de passar o mesmo conteúdo para um grupo diverso.

Muito obrigado, companheiro!!!



**J.R.J.**



Eu era profissional de vendas na maior empresa de previdência privada do país, quando recebi uma proposta bacana para dirigir o departamento comercial de uma pequena rede de escolas de inglês, que estava iniciando, em Goiânia. Eu já tinha trabalhado naquela maravilhosa cidade, quem conhece sabe que o empadão goiano é só mais uma das coisas sensacionais daquele lugar, e voltar para lá era uma grande oportunidade.

Apesar da proposta ser tentadora eu dei “uma de difícil” para ver se conseguia aumentar a proposta financeira. Usei argumentos como estabilidade, benefícios e nome da empresa para justificar que eu valia mais.

Uns dois anos antes eu já tinha usado a mesma estratégia e deu errado.

Uns dois anos antes eu já tinha usado a mesma estratégia e deu errado. Comecei negociando salários e não aceitando propostas de 50 (não sei a moeda da época e por isso não sei se era 50 mil, 50 milhões ou 50 mesmo.) porque estava em busca de uma posição que pagasse 65. Por fim, acabei em uma multinacional ganhando 28 em um cargo de auxiliar contábil e em outra cidade. Mesmo assim, achei que meu plano para me valorizar era, desta vez, mais sólido.

Três meses depois, já cansado de levar o trabalho nas costas e não ter a promoção, resolvi ligar para Goiânia em busca daquela proposta. Eu fui informado que a vaga já tinha sido preenchida, mas que tinha uma vaga para gerente sênior. Desliguei com raiva e frustrado, mas aquela vaga eu não queria!.

O trabalho na empresa de previdência era bacana, mas eu não consegui me acostumar com o corporativismo de um banco. Eu havia sido criado na meritocracia e depender de boas relações pessoais e algumas outras coisas para obter a recompensa pelo meu esforço foi matando toda a minha motivação.

## Seis meses depois, aceitei a vaga de gerente júnior naquela empresa de Goiânia

Seis meses depois, aceitei a vaga de gerente júnior naquela empresa de Goiânia. Dois níveis a menos do que a proposta inicial mas, pelo menos, eu estava de volta a atividade em que o mérito era o que determinava os ganhos e o crescimento tanto meu quanto dos jovens que eu liderava.

Era começo do inverno e fui acomodado em uma pousada onde estavam hospedados outros profissionais que tinham vindo de outras cidades: um rapaz novinho e uma moça, um pouco mais velha de idade, mas tão nova na empresa e na atividade quanto ele.

Como era início das atividades daquela unidade, apesar de já existirem outras operações em outras 5 cidades, as despesas eram controladas para serem compatíveis com o momento e isso fez com que os rapazes dividissem o quarto triplo da pousada com o diretor da unidade.

Eu já tinha ouvido muitas histórias daquele cara, gaúcho, filho de militar (coincidência) e que já tinha trabalhado em várias marcas e, acho, que estava voltando do exterior naquele momento.

Não me lembro se foi na primeira ou segunda noite que, as 23:30 ou 00:00, eu e o outro gerente com quem dividia o quarto fomos acordados por este diretor para assistir a uma reportagem no Jornal da Globo sobre um ciclista que estava desbravando algum lugar ermo e cheio de desafios.

*- Prestem atenção e tirem daí um bom tema para usar na reunião com os vendedores, disse ele.*

Nos fez assistir cheios de sono, mas foi este o primeiro grande ensinamento que tive sobre como extrair do cotidiano, temas e assuntos relevantes para levar para minha equipe de trabalho a ponto de motivá-la. Com ele aprendi que tudo o que vivemos serve de inspiração ou de alerta para vencer os desafios das metas e dos obstáculos naturais em qualquer trabalho. Constantemente éramos “obrigados” a desenvolver temas a partir de reportagens, situações ou qualquer outra coisa cotidiana.

JRJ me ensinou, com suas reuniões de motivação e/ou aperto/cobrança, o quanto podemos influenciar pessoas positivamente e ajuda-los a extrair o melhor de cada um anulando seus defeitos e potencializando suas virtudes.

## 186 vendas no mês de Setembro

Em Agosto ele foi assumir uma nova unidade em Belo Horizonte e eu assumi, pela primeira vez, uma unidade grande com mais de 1 mil alunos e, também pela primeira vez, minha equipe fez 186 vendas no mês de Setembro. Este número, se comparado com a história de alguns monstros sagrados não é muito, mas para mim ele teve um significado enorme: Foi a primeira constatação real de que eu tinha subido de nível,

avançado uma casinha no nosso Monopoly e estava preparado para dirigir novos negócios.

Foi determinante o modo como ele nos obrigou a pensar, refletir e encontrar argumentos para colaborar com nossas equipes com uma mentalidade vencedora e preparada para ultrapassar os obstáculos da mediocridade e deixar de ser vaquinha de presépio.

Pra você que lidera equipes ou pretende se responsabilizar pelo desenvolvimento das pessoas, tenha em mente que a maior fonte de inspiração são os acontecimentos do dia a dia. Se você prestar atenção no que passa ao seu redor, você estará preparado para contar verdades para sua equipe e encontrará argumentos para motiva-los.

Hoje, JRJ é treinador homologado de uma grande montadora alemã de veículos e viaja por todo o Brasil fazendo aquilo que me ensinou muitos anos antes.

Ah! Já ia esquecendo.

Com a mudança do trabalho e de cidade, quando antes eu precisava trabalhar seis meses sem gastar nada do meu salário para comprar um carro, eu passei a ganhar o valor de um carro à cada sexta-feira. O sistema de pagamentos da empresa era americano, por semana, e me lembro como se fosse hoje, o “bolo” de dinheiro que recebi numa sexta-feira que era equivalente ao valor de um Chevette SLE 0km (na época era um carrão).

O que eu fiz com todo este dinheiro é assunto para um outro capítulo, mas ele era fruto exclusivo do meu esforço de vendas com minha equipe que eu havia recrutado, selecionado e treinado e do modelo de inspiração do JRJ.



**aqui se faz,  
aqui se...  
fica devendo**



Se você é como eu que só ganhava um tênis na adolescência quando o que eu estava usando, ao pisar em uma moeda, sabia se era cara ou coroa de tãõ furado estava o solado, vai entender que precisamos saciar nossa necessidade de coisas elementares para nossa existência.

A mesma capacidade de produzir, alavancar negócios e gerar recursos não se pode dizer da minha vida financeira.

Não adianta alguém te dizer que o dinheiro não aguenta desaforo, que você deve gastar menos do que você ganha, que você precisa poupar, blá...blá...blá.

Se você é como eu que só ganhava um tênis na adolescência quando o que eu estava usando, ao pisar em uma moeda, sabia se era cara ou coroa de tãõ furado estava o solado, vai entender que precisamos saciar nossa necessidade de coisas elementares para nossa existência.

O brasileiro, de forma geral e historicamente, é carente de bens materiais desde o Brasil Colônia. Ainda somos, se pensar que falta saúde, educação e saneamento básico.

Por conta desta carência, consumimos tudo, até porcarias vindas do Paraguai ou China. Isto não quer dizer que o que vem destes países são porcarias. Mas compramos, compramos e compramos...hoje, parcelamos em 72 vezes!

Sou totalmente contra este consumo desenfreado, sem propósito e motivado pelas campanhas de televisão. Mas

consigo entender a necessidade das pessoas e sua natureza de querer o melhor para si.

Como eu tinha capacidade para produzir eu vivi muitos anos de uma forma irresponsável com o dinheiro uma vez que,

**Minha falta de educação financeira é fruto de uma total falta de interesse em capital e lucro.**

na próxima semana, tinha outra bolada. É certo que comprei coisas que não precisava e os restaurantes caros, as lojas de grife e os estabelecimentos desnecessários vibravam com este tipo de idiota.

Minha falta de educação financeira é fruto de uma total falta de interesse em capital e lucro. Como meu pai, militar, vivia de soldo seguro e estável não se sabia como lidar com dinheiro lá em casa. Não existia poupança ou qualquer tipo de investimento que desse uma base sobre o que fazer com dinheiro a não ser pagar as contas e despesas de uma família normal. Desta forma todo o dinheiro arrecadado devia durar até o próximo pagamento.

Este é um dos males do sistema que incentiva jovens a buscar concurso público e carreiras estáveis...não há empreendedorismo! Se não há empreendedorismo, pouco se sabe sobre gerar riqueza, produzir e capitalizar.

Para piorar, mais de 70% da população ganha salários que só duram até o próximo pagamento. Assim, a única forma de adquirir bens e serviços é através do crédito.

Muitos livros, canais de internet e páginas nas redes sociais sobre empreendedorismo satanizam o consumo e

criticam o que classificam de boiada. É certo que você não precisa consumir o que não precisa usar, mas é importante que separemos as situações.

Como exemplo, uso a minha experiência como a mais errada de todas: Eu não ganhava salário que não comportava as despesas mensais, ganhava muita vezes mais. Mas não tive nenhuma preparação para quando tivesse dinheiro e estourei todo ele, sem ser com drogas ou perder em jogos.

Não leve 40 anos para aprender a viver com o que você ganha nem se contentar a viver com o pouco que você ganha.

Ganhe mais e se prepare para lidar com o dinheiro quando você o ganhar.

Acredite: as despesas não crescem na mesma proporção e você não precisa gastar tudo até o próximo pagamento.



# serviços póstumos



Eu lido bem com as emoções e não me impressiono facilmente, apesar de ser suscetível a todas as formas de se emocionar um ser humano.

Depois que desenvolvi as primeiras habilidades em seleção, treinamento e gestão de equipes comerciais eu me sentia em condições de assumir qualquer desafio para, com meu treinamento estruturado e minhas técnicas, tocar uma equipe comercial.

De volta a Campo Grande, de imediato me cadastrei no SINE (Sistema Nacional de Empregos) que, naquela cidade, funciona muito bem e coloquei meu currículo nas agências de recursos humanos na cidade.

*É importante lembrar que ainda não existia a internet que conhecemos hoje!*

Dois dias depois, fui encaminhado para uma empresa que procurava um supervisor de vendas para expandir suas operações. Chegando lá, fui atendido pelo supervisor atual e, depois de uma boa entrevista saí contratado com a missão de recrutar, selecionar, treinar e gerir os resultados de uma nova equipe comercial de campo.

Três coisas me atraíram muito: primeiro o desafio de montar equipe para vender algo tão complexo; o segundo, eu acreditava no benefício do produto e terceiro era uma grande chance de provar minhas teorias e colocar em prática tudo o que tinha aprendido, a partir do zero.

Passei dois dias com o Ed, o supervisor que tinha mais de dez anos de experiência naquela empresa, onde tinha iniciado

como office boy. A primeira coisa que precisava aprender era sobre o produto e me lembro como fosse hoje:

## **Plano 1**

Itens que compõem:

- Urna mortuária de madeira
- Tule de nylon
- Parlamentação de metal
- Coroa de flores
- Taxa de alvará da prefeitura
- Transporte do velório

## **SIM!**

Minha nova aventura era montar uma equipe para vender plano funerário, como popularmente são chamados os serviços póstumos.

O primeiro desafio era recrutar e selecionar pessoas que tivessem boas características para vendas e que topassem atuar no esquema porta-a-porta, em bairros de classe C-, D e E e que iriam abordar as pessoas para tratar de um assunto não muito motivador: a morte!

A primeira coisa que estabeleci é que no anúncio, tanto em jornal quanto nas empresas de recursos humanos, já devia ser mencionado o nome da empresa. O nome fazia referência ao produto e com isso, aqueles com restrição ao trabalho, já se auto eliminariam. Deu certo!

Quem veio para a entrevista, já sabia do que se tratava.

Naturalmente, eram candidatos com nível escolar mais baixo (a minha exigência era ensino fundamental pelo menos cursando), mas eu partia da seguinte premissa: português a gente pode ensinar no discurso, atitude e coragem, não.

Consegui montar uma pequena equipe de cinco corajosos combatentes. Treinei, incentivei e mandei-os ao campo de batalha junto com a equipe do Ed.

O esquema diário era muito cuidadoso e carinhoso: Às 07:00 tinha um café da manhã com pão e manteiga/requeijão/algum embutido barato e uma xícara de leite com café. 07:30 saía a Kombi da empresa, levando a equipe para o bairro destinado para o trabalho. Às 11:30, a Kombi pegava a moçada, levava para a empresa onde tinha um pequeno refeitório que servia o almoço. 13:30 a Kombi levava todo mundo para o trabalho de novo e retornava às 17:30. Tudo isso com muito zelo, pouco luxo e muito carinho.

Eu fazia minhas reuniões com a equipe sempre 15 minutos antes de saírem de manhã, 15 minutos antes de saírem à tarde e 30 minutos na volta.

Três dias de trabalho e nenhuma venda

Quatro dias de trabalho e nenhuma venda.

O primeiro e segundo dias, você dá desconto (desculpa) de que estão iniciando, mas depois do terceiro você acha que já pode começar a apertar a equipe por falta de esforço.

No quinto dia, deixei de lado a gravata e o terno, vesti um jeans, tênis e uma polo e cheguei as 07:00 para o café com

pão. Não fiz reunião de 15 minutos e entrei na *Kombosa* junto com a trupe.

Estava ansioso, receoso, nervoso e todos os “osos” que podiam existir, pois o intuito desta ida era mostrar, na prática, tudo o que tinha ensinado no treinamento e que eu afirmei, para eles, que dava certo e que poderiam ter os resultados que desejavam.

O trabalho de abordagem era muito simples: bater palmas e, ao ser atendido, dizer que tinha uma solução para um problema que todas as famílias tinham.

## Uma casa, duas casas, três casas e nada.

Sem mencionar, de imediato o que estávamos oferecendo, a abordagem era sutil até que fôssemos recebidos.

Chegávamos no bairro, cada um escolhia uma rua e ia de casa em casa tentando ser atendido. Primeiro o lado direito da rua, até o fim e voltava do lado esquerdo. Salvo se conseguíssemos a indicação de um vizinho.

Uma casa, duas casas, três casas e nada.

Na quarta casa, fomos atendidos por uma senhora muito educada e gentil. Pedi a ela que nos recebesse para que pudéssemos mostrar um produto que nós sabíamos que seria importante para a família dela. Eu acreditava no produto e conseguia passar isso nas minhas palavras. Já a Katia, uma das meninas da equipe que estava me acompanhando, estava pensando em desistir porque achava que era muito difícil e não conseguiria. Ela tinha duas filhas, o marido estava em um

emprego que pagava pouco e ela teve que ir tentar a vida, depois de mais de dez anos sem trabalhar, para ajudar a família.

A senhorinha nos atendeu e nos fez sentar no sofá para contar nossa história. Eu comecei dizendo que era da empresa N Serviços Póstumos e perguntei se ela sabia o que eram serviços póstumos. Ela respondeu que não, como a maioria das pessoas que não associavam este termo a plano funerário, e era o gancho que nós tínhamos para começar a falar de um momento muito delicado nas famílias que era o do falecimento que além da dor da perda ainda demandava uma série de responsabilidades.

Foi aí que surgiu a neta da senhorinha, gritando:

- Vocês vieram falar de morte para minha vó? Vieram trazer a morte para esta casa? e mais um outro monte de xingamentos.

Esta foi a minha primeira venda de serviços póstumos e o marco inicial para que a minha equipe deslanchasse.

Calmamente a senhorinha interrompeu e perguntou para a mocinha:

- Você lembra o quanto gastamos no enterro do tio fulano? Lembra que ficamos devendo o ciclano de tal que emprestou o dinheiro? Vamos deixar o rapaz falar!

Esta foi a minha primeira venda de serviços póstumos e o marco inicial para que a minha equipe deslanchasse.

Vendemos muito naquele mês e o meu pessoal conseguiu bater metas e ganhar prêmios.

Como parte do meu serviço como supervisor, eu devia junto com Ed visitar os serviços que estavam sendo prestados para garantir que a empresa entregasse o que prometeu indo na casa das pessoas e fechando seus contratos.

Foi aí que aquela venda se transformou na primeira e última venda que fiz.

Não porque alguma coisa errada tenha dado com aquela senhorinha, mas eu desisti daquele trabalho. Em uma das visitas, fui supervisionar o serviço de um funeral na casa de uma família.

Estava tudo certo: a urna estava no meio, coberta com o tule de nylon e a parlamentação de metal (castiçais e candelabros) colocada adequadamente. O carro já havia chegado para transportar o caixão (nome pop da urna mortuária) e iam começar os procedimentos.

O problema é que o funeral era de uma criança de 4 anos de idade. Eu não aguentei, simplesmente não aguentei.

Eu estava preparado para que o produto atendesse a natureza e não algo tão antinatural quanto o falecimento de um filho antes dos pais.

## Esta experiência me ensinou muito.

Me ensinou sobre liderança, muito antes destes conceitos modernos e acadêmicos. A minha equipe só

conseguiu enxergar que era possível, quando ao invés de dizer vá eu disse: venha comigo!

Me ensinou sobre técnicas de vendas: A melhor técnica sucumbe às razões emocionais de compra. O que faz uma pessoa comprar não são as vantagens e sim como sentirão ao comprar. Se esta projeção mental, levar a pessoa a um sentimento positivo o vendedor terá o motivo para fechar.

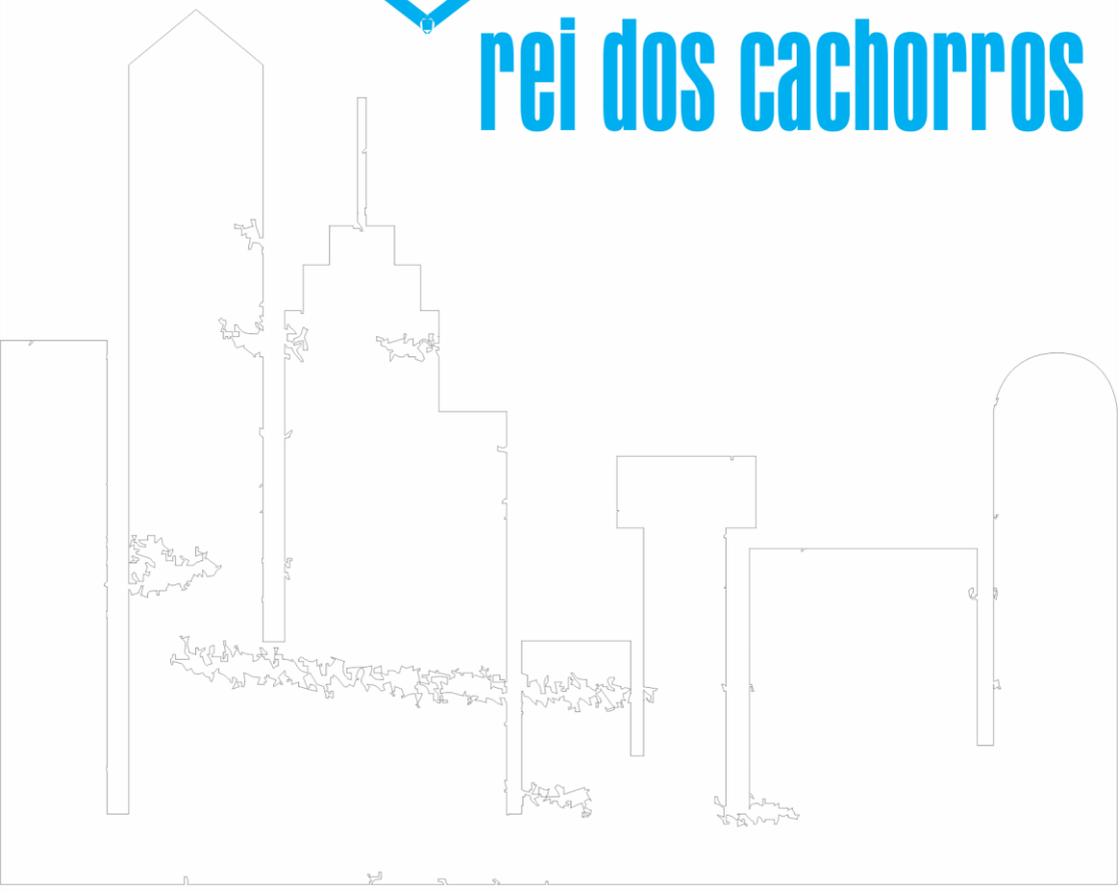
Aprendi sobre Maslow, muito antes de ele ser celebridade citada em qualquer curso de vendas. Eu senti, ao vivo na voz daquela senhorinha, a Necessidade de Segurança movendo alguém para comprar.

Conheci um mundo invisível aos olhos do mercado. Um exército de vendedores que vendem planos de saúde, planos funerários, purificadores de água e mais um sem fim de produtos que tomam um café da manhã simples, entram em uma Kombi e vão desbravar as favelas, os guetos e os bairros menos abastados, com ruas sem asfalto, com esgoto a céu aberto e cercados por gente armada a mando dos chefes do tráfico que tem que autorizar a entrada deste grupo.

Meus mais sinceros agradecimentos por todos estes profissionais, pois sem eles estas pessoas estariam à margem da oferta de produtos e serviços tão essenciais quanto os serviços póstumos.



# rei dos cachorros



## É melhor ser rei dos cachorros ou cachorro dos reis?

Estive, recentemente, em um evento na Bahia, em uma ilha famosa, onde aconteceria a convenção anual de um determinado segmento. Eu tenho suprimido nomes por não serem eles o objeto deste escrito.

Hotel duzentas estrelas, meu quarto requintadíssimo com vista para o mar (grande coisa, eu vejo o mar todos os dias) e uma programação muito bacana onde eu poderia conviver com os mitos daquele mercado e aproveitar para fazer networking.

No evento, além das palestras das celebridades ainda tinham painéis paralelos que discutiam temas relevantes para o negócio.

Já no estacionamento em São Paulo próximo ao aeroporto de onde sairia um voo fretado para a ilha, fiz meu primeiro contato, dentro da van que nos leva ao terminal de embarque, com um pequeno grupo de empresários donos de uma rede de restaurantes muito famosa. Como não nos conhecíamos, me perguntaram quem eu era e de onde era e, apesar de todo o meu discurso eloquente, se limitaram a dizer que conheciam o fulano de tal, que era dono da maior rede do meu segmento. Eu já tinha trabalhado naquela rede e o conhecia, provavelmente, mais que eles.

No avião, me sentei ao lado de um casal. Ele consultor independente e ela franqueada de uma rede de cosméticos. Conversamos amenidades e trocamos algumas informações e cartões.

Ao chegar, quase as três horas da madrugada, depois de muita demora no atendimento e orientações para os quartos peguei o trenzinho que circula na ilha e fui para o meu bangalô. Eu estava muito interessado em tudo que poderia acontecer naqueles três dias e, praticamente, não conseguia dormir imaginando tudo o que aprenderia.

Dias antes, um amigo que é empresário muito bem sucedido, tinha comentado que não participava destes eventos pois era tudo política e um bando de gente vazia. Eu achei que ele tinha sido muito duro na sua afirmação, mas como ele era originalmente contra o sistema, entendi como um comentário de um reacionário rebelde.

No café da manhã daquele dia, eu comecei a sentir que algo fazia sentido naquele discurso e que as coisas nem sempre são como esperamos. Mas eu tinha um objetivo muito claro de "beber na fonte" e não ia deixar estas coisas me atrapalharem nem desmotivarem.

Palestras com Roberto Justus, Bernardinho (está cada vez melhor), show de Fabio Porchat e outras atividades bacanas cumpriram a função de valorizar o nível do evento. Os painéis paralelos me serviram, também, para aprender coisas sensacionais.

Mas onde mais aproveitei foram nas conversas paralelas, entre um cigarro e outro, um café e outro. Mas não pense que a conversa paralela proveitosa foi com os mitos, muito pelo contrário.

Nestes eventos, muitas pessoas trabalham para oferecer a estrutura e ainda tem uma feira com fornecedores de produtos e serviços para as redes participantes.

Foi com este pessoal que aproveitei os melhores momentos do evento e de onde pude extrair informação e conectar meu negócio.

Todas as vezes que eu iniciava uma conversa com um mito, ele logo encontrava alguém que tinha que cumprimentar ou algum compromisso para cumprir. Talvez meu discurso fosse chato, pobre ou desinteressante.

Com os vassallos, isto não acontecia. Eu podia trocar informação, perguntar, responder, questionar, contar história e sempre tinha feedback. Destes encontros, encontrei uma solução tecnológica para uma demanda que tinha no meu novo negócio, aprendi que algumas coisas que eu pensava eram besteira, alguns produtos e serviços que tinha desenvolvido não teriam mercado e conheci algumas pessoas que fazem acontecer no backstage. Um bom exemplo, foi um camarada responsável pelo marketing de uma das mais bem sucedidas marcas de óculos do país: além de gente boa, o cara ainda troca informações de forma despreziosa e te dá as dicas mais valiosas, que ele levou anos para descobrir, só para que você se dê bem no seu negócio.

Mas eu descobri o que meu amigo tinha mencionado, em uma das palestras da programação.

O tema era sobre a Nova Classe C. Abordava a ascensão da Classe D, resultado da nova política econômica e do novo

momento do Brasil, e como isso impactava no mercado criando uma nova ordem.

O palestrante, diretor de um importante instituto de pesquisa, realmente entende do assunto

Eu, também, conheço bastante esta nova classe e posso dizer que os dados e informações não eram novidade para mim, mas como a audiência era composta por uma parcela significativa dos nos ricos deste país, o tema parecia ser novo e as informações eram tidas como grandes descobertas.

O tiro de misericórdia para concretizar minha decepção, foi quando o palestrante começou a tratar a nova classe C como se fosse uma nova espécie de macacos amestrados. Em seu discurso ele usava termos que evidenciava que os brancos, ricos, conservadores estavam aprendendo sobre os pretos/pardos, pobres, cheios de filhos que compravam celulares aos montes em vinte e quatro parcelas nas Casas Bahia. Só faltou dizer que as Casas Bahia era uma rede de lojas de varejo para os pobres, caso eles não conhecessem.

Nojentamente elitista e segregadora, a palestra que deveria ser informativa sobre um fenômeno econômico passou a ser um amontoado de opiniões seletivas de alguém que conhece os dados mas não enxerga as pessoas desta nova classe social.

Antecipei meu voo para um dia antes do previsto e voltei para casa com um sentimento muito ruim, mas uma decisão importante: Prefiro ser rei dos cachorros, do que cachorro dos reis. Prefiro até ser cachorro com os cachorros, mas não quero ser rei com os reis.

Ah! Sobre política, que meu amigo tinha mencionado, vale ressaltar que a banda que se apresentou era de um parente de um membro da diretoria da entidade.



**talento**



Uma maravilhosa atriz, linda e competente, começou a escrever artigos para uma revista de circulação semanal para colocar em prática sua habilidade de dissertar sobre assuntos cotidianos. Seu artigo inaugural falava sobre amor.

Em resumo, o artigo tratava da busca pelo amor e todas as aventuras do ser humano nesta jornada. Ela dizia que tinha encontrado o amor da vida dela e que, agora, estava em busca de um amor possível. Nem sempre o amor da nossa vida está disponível para nós e, às vezes, ele pode estar procurando o amor da sua vida e, pode não ser o nosso.

Naquele momento eu enxerguei um paralelo entre esta constatação sobre o amor e emprego/carreira e me lembrei de um amigo que tinha vindo para São Paulo tentar a vida.

Ele tinha uns vinte e poucos anos, nasceu e foi criado em uma pequena cidade de cinco mil habitantes no Mato Grosso do Sul com vocação agrícola em uma região forte na cultura do algodão. Como a maioria dos jovens de cidades pequenas, ao concluir o ensino médio, precisava mudar de cidade para buscar o curso superior ou se submeter a viagens diárias e longas para um curso noturno. Ele decidiu tentar a vida em Americana, uma cidade do interior de São Paulo.

Logo que chegou foi contratado pela empresa que eu dirigia o departamento comercial. Passou bem na seleção e no treinamento e começou sua carreira em vendas de cursos de idiomas. Obteve tanto êxito que seus resultados de vendas o alçaram a novos cargos, com mais responsabilidades e, naturalmente, mais exigências.

Luiz era um excelente jogador de futebol. Daqueles que você percebe o talento ao vê-lo amarrando o tênis ou a chuteira. Apesar da baixa estatura (isso não foi problema para Romário nem tem sido para Bernard do Galo mineiro), ele crescia em cada jogada e abrihantava nossas partidas de futebol.

Seu talento natural fazia com que parecesse muito fácil jogar bola e realizar jogadas inteligentes, se posicionando como poucos e ocupando todos os espaços do campo.

Na empresa, Luiz apanhava mais do que dos zagueiros no campo e, apesar de amar trabalhar conosco suas limitações eram claras e seu trabalho começava a custar caro para ele. Esforço demais, pressões por todos os lados e, apesar de sua fidelidade e companheirismo, sua carreira naquele negócio estava condenada. Eu já não estava mais na mesma empresa e a última vez que o vi, ele era frentista de um posto de gasolina. Posto esse, que fiquei devendo abastecimento, inclusive. (Nossa, me lembrei disso agora!). Eu soube que sua carreira em cursos havia se encerrado, principalmente, quando ele decidiu que podia ter sua própria escola e, imagino, que tenha lhe faltado talento para o negócio.

Tudo isso me faz refletir que, podemos amar fazer alguma coisa e não ter talento para aquilo. Corey Taylor (Leia-se Slipknot) falou sobre isso em uma palestra na Universidade de Oxford. Na palestra ele dá o próprio exemplo de ter o sonho de ser professor de História, por amar história, mas não ter talento nenhum na área.

Algumas pessoas tem o privilégio de ter o talento naquilo que ama fazer. Mas, nem sempre é assim.

Se tiver que escolher, escolha aquilo que você tem talento, pois há chance de você vir a amar fazer. O contrário nem sempre é verdadeiro.

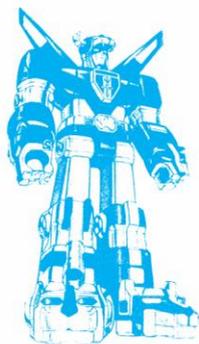
Talento é aquilo que faz com que pareça que você não faz esforço nenhum para realizar. Como Sandy ao cantar e Senna, ao pilotar. E mesmo que você não esteja prosperando financeiramente ao fazer, você não desiste porque é natural, é intrínseco, é um dom. Você faz com naturalidade, faz mais fácil e mais rápido do que qualquer outro.

Eu amo tocar guitarra, mas não tenho talento. Me custa muito mais caro que para outros. Os meus acordes são mais tortos e menos sonoros que os de alguns amigos com real talento.

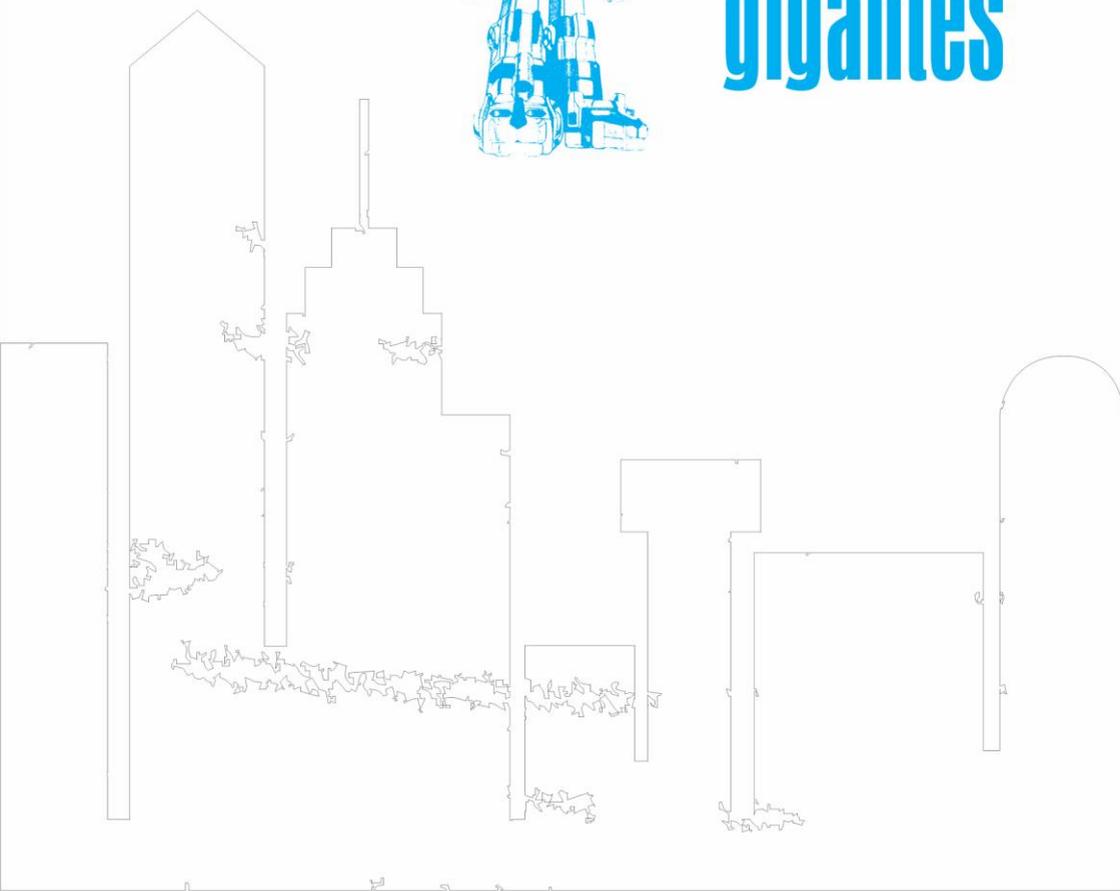
Invista no seu talento e você não terá que sofrer para aprender alguma coisa e poderá vir a amar o que faz e fazê-lo muito melhor que todos.

Se você é um felizardo que ama aquilo para o qual tem talento, invista exclusivamente nisso. Não vá procurar emprego em outras áreas, outras cidades outros mundos.

Respeite a sua vocação e, mesmo depois de achar o amor da sua vida, lembre-se de achar o amor possível.



**gigantes**



Era a primeira vez que eu tinha contato pessoalmente com um profissional de projeção nacional.

Eu estava sentado quase na cabeceira de uma mesa de reuniões onde estavam presentes alguns “papas” do franchising de educação do país. Gente que se mistura com a história do mercado e que não se sabe quem começou o que. Não se sabe quem é ovo ou quem é galinha.

Eu tinha batalhado bastante para chegar naquele estágio de poder discutir, na mesma mesa, estratégias para expansão de um novo negócio no mercado brasileiro. Eu estava ali como máster franqueado de uma tradicional rede de idiomas que iniciaria sua expansão fora de Minas Gerais, onde tinha feito sua história de sucesso. Mas a minha maior contribuição seria aprender com aquelas pessoas.

Era a primeira vez que eu tinha contato pessoalmente com um profissional de projeção nacional, constantemente seus feitos eram manchetes de revistas especializadas e que tinha erguido seu império com muito trabalho e ousadia.

A reunião transcorreu de forma maravilhosa, com muitas novas ideias e estratégias e tínhamos tudo para abocanhar o mercado nacional e levar aquela rede tradicional ao patamar de rede com projeção nacional.

O mais curioso aconteceu na fila do *self service* do restaurante do hotel em que a reunião estava acontecendo.

A primeira curiosidade foi a presença dos “papas” na mesma fila do restaurante, com prato na mão em total igualdade com os demais. Logo depois, me surpreendeu a seguinte frase:

- Sabe, Vicente, antes eu não podia comer uma série de coisas porque não tinha dinheiro para comprar. Hoje, não posso comer outro monte de coisas por causa do diabetes, do colesterol e etc...

Aquilo me surpreendeu sobremaneira.

Parece óbvio que as pessoas sejam iguais, que as pessoas sejam humildes, que estes empresários sejam pessoas comuns como todos nós. Mas eles não são!

Se eu tivesse 10% do dinheiro e potencial daquele camarada, eu nem me cumprimentava, pensei naquela época.

Neste dia eu aprendi uma série de coisas muito bacanas que me fizeram pensar nas minhas atitudes e como deveria me relacionar com as pessoas. Não que eu tenha melhorado tanto, mas fui impactado pela primeira vez, pessoalmente, por uma saraivada de humildade, interesse pelas pessoas e desapego total ao cargo/título.

Parece muito óbvio tudo isso. Parece óbvio que as pessoas sejam iguais, que as pessoas sejam humildes, que estes empresários sejam pessoas comuns como todos nós. Mas eles não são!

Não conseguem e nem tem tempo para ser.

As responsabilidades diárias são muito próprias às suas atividades, as necessidades mudam com a prosperidade, o círculo de relacionamento passa a ser compatível com suas atribuições e, por força do cotidiano são levados para um mundo paralelo onde os relógios parecem ter menos horas e as horas, menos minutos.

No entanto, percebi, quanto mais prósperos e bem sucedidos, mais humildes e atenciosos se tornam os empresários.

Como cita meu amigo Fabio Meneses, apesar de não saber se a frase é dele:

*"Quando estiver ao lado de gigantes, não se sinta pequeno, aprenda o quanto você ainda tem para crescer! Suba em seus ombros e veja o mundo por uma nova perspectiva! Sim, eles o colocarão sobre seus ombros, eles não seriam verdadeiros gigantes se não o fizessem!"*

Outro grande exemplo é de um empresário muito importante no ramo de papel reciclado em Minas Gerais.

Formando da primeira turma (acho que era a primeira) de Administração da FGV - Fundação Getúlio Vargas este visionário falava em reciclagem de papel em 1965. Dono de uma das maiores indústrias de embalagens de ovos,

calços técnicos e afins ele era um aristocrata e amigo pessoal de Itamar Franco.

Um de seus maiores prazeres era conversar com jovens universitários, amigos de faculdade de um dos herdeiros, nos churrascos oferecidos na casa que dava “de fundos” com o hangar da sua empresa.

Dizia-me ele, que era ali que estava o futuro e as tendências, nos jovens. Ele gostava de saber o que estava acontecendo e que tipo de informação seria preciosa no futuro.

Eu achava o máximo que “seu” Heitor com toda a sua idade, experiência e importância adorasse bater papo conosco e o quanto se mostrava interessado em tudo o que pensávamos e falávamos.

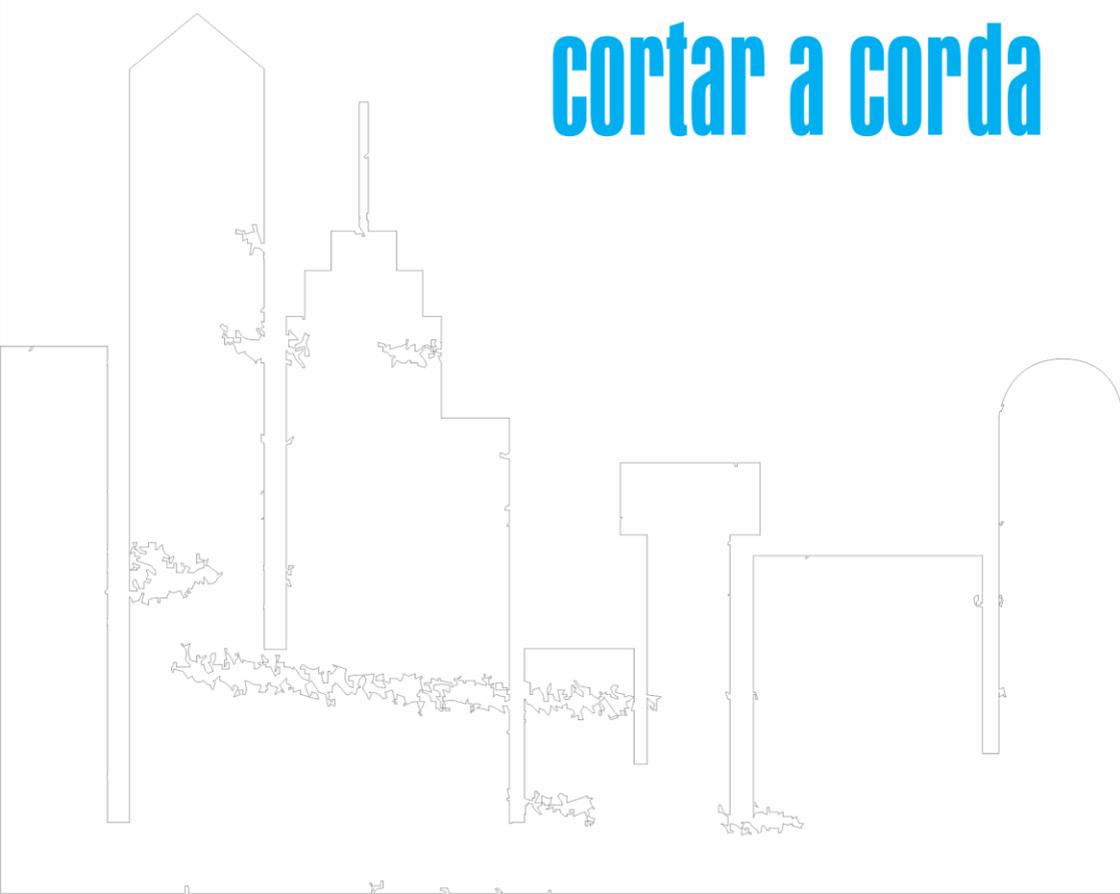
Acho que ele já sabia, o que Silvio Santos citou em sua participação no programa da Gabi visualizado por muitos no Youtube. Ele dizia:

- Nada é fácil. Tudo é difícil. Tudo demanda muito trabalho.

Por saberem o valor do esforço empreendido em cada negócio, estes gigantes nos presenteiam com seus ombros para que possamos enxergar o futuro.



# cortar a corda



## Eu devia ter cortado a corda ou afundado os navios.

Era hora do almoço e eu estava no Diamond Mall, um belo shopping em Belo Horizonte, como se alguma coisa em Belo Horizonte fosse feia, esperando um companheiro de trabalho para uma conversa séria sobre a nossa empresa. Eu ia aproveitar o nosso almoço para comunicar a ele minha demissão.

Will era um cara muito bacana, atleticano doente, e estava na empresa desde que ela tinha sido fundada, era gerente administrativo.

Comendo camarão empanado, servido no *self service* de comida chinesa mais gostosa de BH, comecei explicando a ele que voltaria para a empresa anterior, em São Paulo, de onde tinha vindo há dois anos.

Eu estava muito preocupado com a direção que a empresa estava tomando. Tínhamos muitos clientes, cinco unidades operando, mas o cenário financeiro era desastroso. Fornecedores com pagamentos atrasados, alguns funcionários se demitindo e entrando na justiça em busca dos seus direitos e o mal uso dos recursos da empresa me deixavam muito desconfortável. Na minha opinião era a falta de preparo do dono da empresa o maior problema e como era uma pequena empresa, isso não mudaria.

Ele recebeu a notícia de forma negativa e, entristecido, lamentou minha decisão dizendo que a empresa perderia mas entendia minha posição.

Feito isso, me dirigi à empresa e comuniquei oficialmente a saída e alguns dias depois já estava em Ribeirão

Preto (SP) retornando para uma das unidades da empresa que eu tinha trabalhado antes de ir para Minas.

Quarenta e cinco dias depois, a empresa que havia me trazido de volta não cumpriu o que combinamos e, em um único telefonema à noite, reconquistei minha vaga em Minas.

Eu tinha combinado com minha mulher que mudaríamos para Ribeirão Preto só quando estivesse estabilizado e, com isso, combinamos que neste período ela manteria seu emprego e nosso apartamento. Talvez este tenha sido um engano.

Na noite seguinte a este telefonema de volta para Minas, embarquei no ônibus e voltei para a empresa anterior com uma condição de salário, ainda, maior que o que eu tinha antes de sair.

Dezoito meses depois eu estava desempregado. A empresa não suportou os desmandos com seus recursos.

Eu me pergunto: onde foram parar todas aquelas opiniões que eu tinha a respeito da empresa e que falei no almoço no shopping?

Além disso, em todas as minhas mudanças anteriores eu não tinha deixado nada armado para voltar, se algo desse errado. Porque será que desta vez eu deixei? O quanto isso influenciou?

A

pesar de Ribeirão Preto ser uma cidade desafiadora, se eu não tivesse como voltar não teria dado uma chance a mais ao novo empregador?

Estas são perguntas que ficaram me atormentando quando as coisas deram errado.

Eu sei que se você forma uma opinião a respeito de alguma coisa e isso faz com que você desista... não jogue para debaixo do tapete por conveniência, pois assim você será conivente.

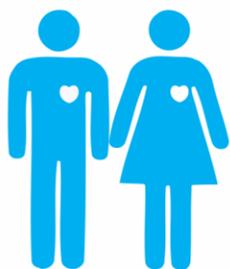
Algumas coisas não mudam, principalmente se elas dependem de outras pessoas. Princípios é uma delas.

Se você quer mudar, corte a corda de segurança. Isto vai fazer com que o zelo e empenho no seu salto seja de 110%.

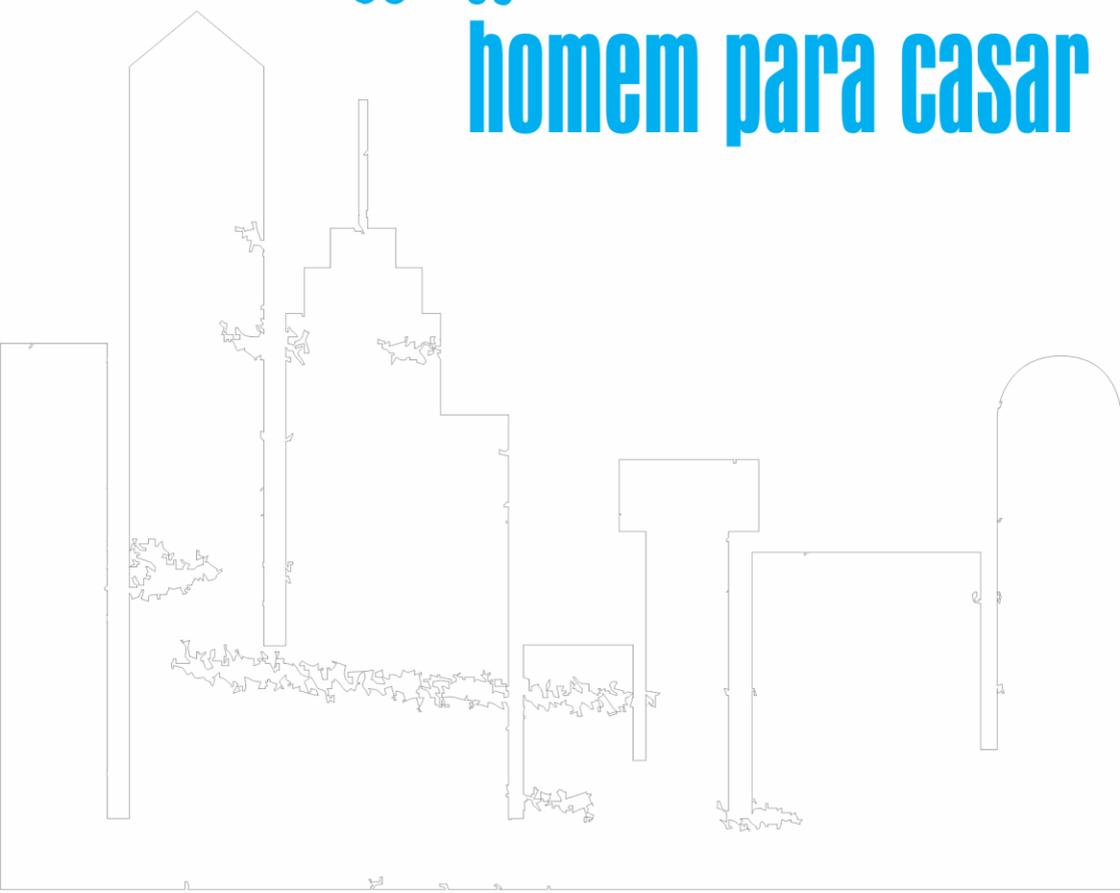
Segundo uma lenda, um certo imperador quando chegava a um novo continente, mandava afundar os barcos e dizia para os soldados:

- Não tem como voltar. A única opção que temos é conquistar este território ou morrer.

Eu devia ter cortado a corda ou afundado os navios.



**homem para casar**



Eu sempre achei que fosse um homem para casar. Principalmente porque sempre levei relacionamentos a sério e sempre precisei de motivos para agir.

Enquanto a maioria dos meus amigos fugia de compromisso eu oferecia uma aliança, uma parceria ao avistar uma boa chance de construir algo junto com alguém. Eu topava descobrir as coisas junto e adaptar os estilos de vida àquilo que eu considerava ser adequado para um casamento.

Mas alguma coisa deu errado e estou na quinta tentativa de construir uma família e ter o futuro que tanto almejava. O problema é que eu já vivo naquele futuro que vislumbrei quando decidi, pela primeira vez, dividir a vida com alguém. Mas tenho sorte. As mulheres com quem vivi estes anos todos, não poderiam ter me ensinado mais e compartilhado mais. O mesmo não posso dizer para elas, talvez eu tenha atrapalhado suas jornadas.

Um bom exemplo é que os bem sucedidos, em sua grande maioria, estão no mesmo relacionamento há mais de quinze anos

O que interessa este assunto, neste livro?

Há muitos ensinamentos nestas coisas e eu venho observando aqueles que chegaram lá e encontrado respostas para as minhas dúvidas nas suas histórias.

Um bom exemplo é que os bem sucedidos, em sua grande maioria, estão no mesmo relacionamento há mais de quinze anos. É claro que isto não é regra, mas aqueles que

acompanho suas trajetórias e me inspiro, tem esta característica. Esta condição permite uma série de reflexões:

Apesar de sabermos que nem tudo é um mar de rosas, naturalmente nas crises que possam ter existido, eles desviaram muito menos a atenção e o foco de seus objetivos do que se tivessem terminado um relacionamento e começado outros. O desgaste nas rupturas é enorme e, quase sempre, é uma relação de perde-perde.

Outro fato relevante é a descapitalização. Alguém fica sempre com o fardo das dívidas e, invariavelmente, é quem ficou sem as mobílias, sem os pertences por mais simples e sem valor que possam ser.

As separações são traumáticas, pelo menos para um dos lados e, no meu caso, foram para mim mesmo que tenha sido para elas também. Ao ponto de sempre que isso aconteceu eu me mudei de cidade ou ela se mudou, voltando para casa dos pais.

Este excesso de recomeços demandam esforços desnecessários e muito mais dispendiosos do que tentar uma conciliação ou mesmo dar tempo ao tempo.

*...eu falo de amor à vida, você de medo da morte/eu falo da força do acaso e você de azar ou sorte..(Moska)*

Mas como diz uma delas: quando amo, amo com vontade, com vontade de dar certo e amo por inteiro.

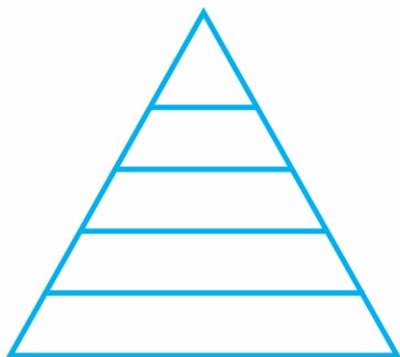
Preferi me lançar ao desafio da tentativa e erro do que ficar esperando as coisas se acertarem para iniciar.

Muitos são agraciados com o encontro daquela que será sua companheira para uma vida logo no começo de suas aventuras emocionais. Mesmo assim, sei que eles precisam ser perseverantes, empáticos e solidários. Atributos que acho que me faltaram. Não conscientemente, mas faltaram.

Uma pena, uma pena mesmo.

Outro ensinamento neste assunto é a resiliência. A capacidade de permanecer na busca de seus objetivos, apesar de todas as adversidades. E para suportar todas estas adversidades é imperativo que escolha as pessoas com base nos seus valores e propósitos.

Como dizia Moska, em sua música "A Seta e o alvo"...*eu falo de amor à vida, você de medo da morte/eu falo da força do acaso e você de azar ou sorte...*É preciso encontrar pessoas com o mesmo objetivo de vida para que um não seja a seta e o outro, o alvo.



# O Maslow de cada um



Muitas vezes eu ouço as pessoas reclamarem sobre a falta de segurança e estabilidade de seus empregos e de sua vida em geral.

Vou lançar um desafio: Onde um piloto de Fórmula 1 se sente mais seguro? Provavelmente a maioria deles responderia no cockpit.

Eu me sinto mais seguro quando estou sendo desafiado pelas dificuldades, pela desorganização e pela falta de profissionalismo porque é neste momento que eu posso exercer minhas habilidades.

Quem lê a minha história, vai perceber que ela é cheia de oscilações, quedas, reergidas, ostracismo, depressão e outras coisas.

Às vezes tenho a impressão que tenho predileção por negócios quebrados ou em dificuldades. Eu penso isso, porque a maioria das vezes em que os negócios já estavam bem sucedidos, eu perdia a motivação e procurava novos desafios para, de novo, começar do zero (ou menos um) e levantar os negócios. Sempre tive esta capacidade. A capacidade de produzir resultados e de reerguer pequenas empresas.

Me lembrei de um cara que conheci que era consultor de implantação de ISO 9000. Ele apresentava a proposta, a empresa aceitava e ele fazia o planejamento para estruturar a empresa para ser avaliada e, se tudo desse certo, obter a certificação. Isto era nos anos 90, uma época bem diferente da atual, principalmente as gerações que trabalhavam nas empresas.

Do início do trabalho até o momento da certificação seu trabalho era exaustivo e sempre que terminava o seu destino era uma clínica de recuperação por conta da depressão e do nível alto de stress.

Porque ele continuava e começava o mesmo processo em outra empresa? Porque era isso que dava tesão!

Na teoria de Abraham Maslow, as pessoas se movimentam e se engajam motivadas por cinco necessidades, mas eu quero discutir a considerada segunda mais importante: Segurança.

Equivocadamente, as pessoas entendem que este conceito está relacionado à uma linha contínua e inabalável. Este sentimento está totalmente relacionado ao retorno ao útero, que foi o mais seguro reduto de nossa existência. Porque clamamos pela mãe, e não pelo pai, nos momentos de tensão e angústia? Porque nossa mais remota lembrança de segurança e estabilidade está relacionada à vida uterina.

**Mesmo fora dele, há vinte anos, ainda existem pessoas precisando desta sensação.**

Um bom exemplo, em termos de carreira, é o concurso público. Uma vez que ao ser admitido o empregado garante seu emprego e, basta não fazer nenhuma besteira grande (pequenas até podem) para aposentar-se nele.

Não estou falando de carreira que só existam no serviço público como as forças armadas, a magistratura com seus promotores e defensores, juízes e desembargadores ou os policiais civis, peritos e delegados.

Estou falando daqueles que tem no concurso público seu fim e não o meio para exercer uma atividade profissional que proporcione realização.

Cada um tem sua medida para a segurança, mas sinto que a grande maioria acredita em uma falsa segurança.

Um exemplo bacana são as casas financiadas. Muitas pessoas querem sair do aluguel para estar naquilo que é seu.

Seu?

Enquanto você não quita, o imóvel é do banco. Deixe de pagar e você terá complicações.

É claro que no aluguel você ainda tem o problema do proprietário pedir a casa para um parente, uma filha que vai casar ou mesmo para vendê-la.

Em outro prisma, comprar uma casa define que aquela é sua terra, sua raiz e seu lugar. Qualquer tipo de oportunidade de transferência ou promoção no trabalho pode criar um problemão relacionado a mobilidade.

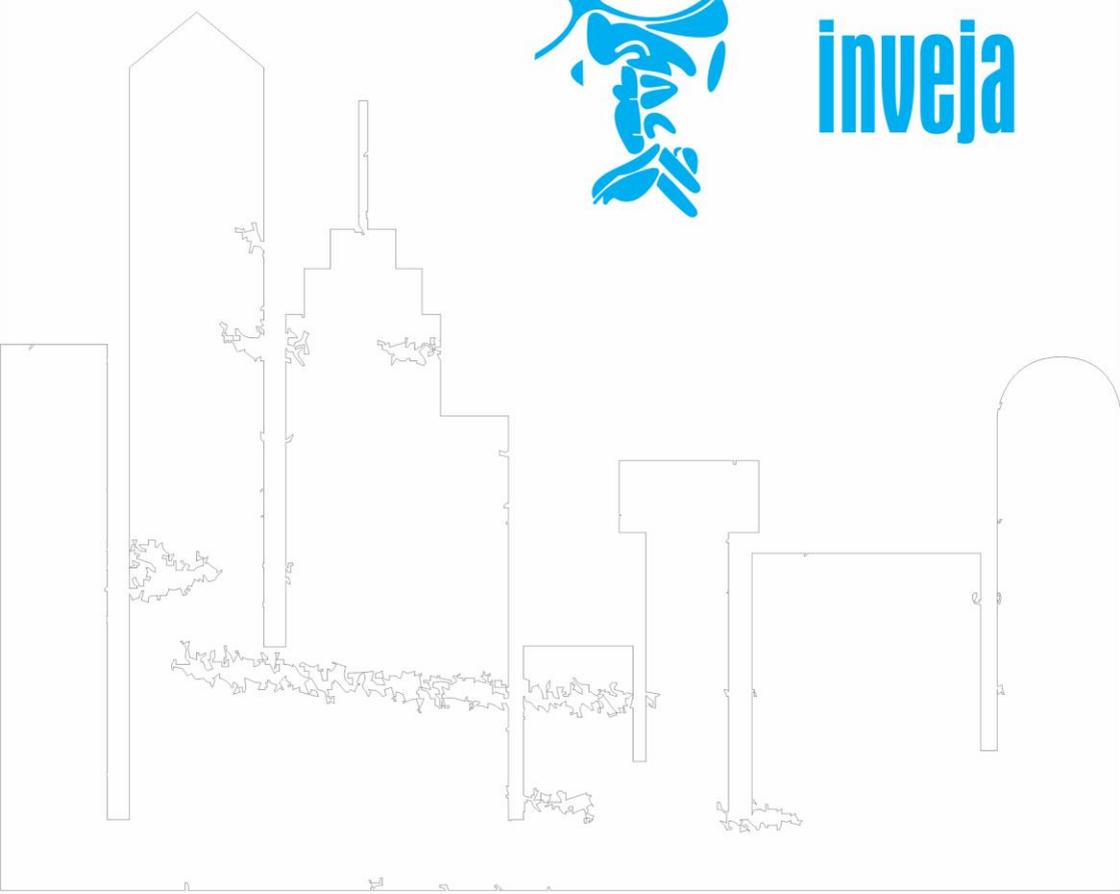
Tudo bem, a casa continua sendo sua (ou do banco) mesmo que você mude de cidade ou país, mas onde está a segurança?

Você pode estar seguro somente de duas coisas:

- 1) A partir do momento em que você nasceu, você está em contagem regressiva para a morte, então desfrute.
- 2) Tudo pode mudar de uma hora para outra, graças a Deus!



**inveja**



Não sei quando foi que a inveja começou a ter tons, mas para justificar este sentimento que foi demonizado criaram a tal inveja branca e inveja preta. Com isso todo invejoso começou a ser perdoado, já que não era Invééjaaa e sim uma invejinha branca o que as pessoas tinham.

Eu me nego a acreditar que as pessoas consigam separar uma da outra. Me nego porque não acredito que alguém seja capaz de querer o mal de outrem gratuitamente.

Mas sobre a inveja, existem algumas coisas engraçadas que eu aprendi nestes anos todos.

Se você não está bem e vai buscar apoio espiritual seja pedindo para que o irmão da igreja venha orar na sua casa e ungir você e sua família com aquele "óleozinho" que deram no culto passado ou se você vai tomar um passe no centro Caboclo Cobra Coral, alguém vai te dizer: tem alguém no seu trabalho que tem inveja de você! Bingo!

Impressionante como tanto o pessoal da limpeza quanto os executivos, em momentos de baixa, descobrem que estão despertando inveja em seus pares ou em alguém da equipe na empresa.

Nem sempre aquela pessoa no trabalho que acha a sua roupa legal ou mesmo o seu jeito e começa a copiar está sentindo inveja. Se é um líder, que serve de modelo para sua equipe, é natural que as pessoas comecem a imita-lo. Inclusive é um indicativo de que ele está influenciando sua equipe e engajando todos a ponto de criar uniformidade,

espontaneamente. Tanto isso é verdade que, ou acreditamos nisso ou todas as tendências de moda, são sinônimos de inveja.

Depois do primeiro cara que comprou um risca de giz, todos os outros que usam o mesmo terno podem ser considerados invejosos.

Até mesmo as mocinhas em suas calças baixas. Exceto a primeira, todas as outras são invejosas.

Segundo Wikipedia:

**Inveja** ou **invidia** é um sentimento de tristeza perante o que o outro tem e a própria pessoa não tem.

Então o que eu e você sentimos não é inveja. Eu não fico entristecido perante ao outro. Se você fica, cuidado!!!

Desta forma, não dá pra engolir que alguém tenha ficado triste por algo que eu tinha e ele (ela) não tinha. Mas eu queria ter algumas coisas que alguém tinha e eu não.

A inveja é tida como um dos pecados capitais. Mas só é pecado, porque é considerado inveja quando alguém ignora suas bênçãos e tudo que possui para cobiçar o que é do próximo.

Acho que é só uma questão de semântica.

Quem nunca sentiu inveja do The Flash, em dias que precisava chegar na hora da prova? Ou quem não quis ser o Clark Kent para conquistar sua Lois Lane?

A maioria das pessoas que se dizem invejadas, fazem força suprema para ser o ícone da turma, a(o) descolada(o) do grupo e a referência nas festas. Isto acontece desde os tempos dos “bailinhos” (na minha época) ou das baladinhas (atualmente). Percebam em uma discussão:

- Você tá é com inveja, sua gooorddaaa!!
- Você que é invejosa, sua vaca magrela!

Certa vez eu li em uma rede social o seguinte post: “Não tenham inveja, trabalhem como eu e poderão ter o que tenho!”. Junto com o post tinha umas fotos de alguns bens que ele tinha adquirido. Quem tem problemas de inveja, neste caso?

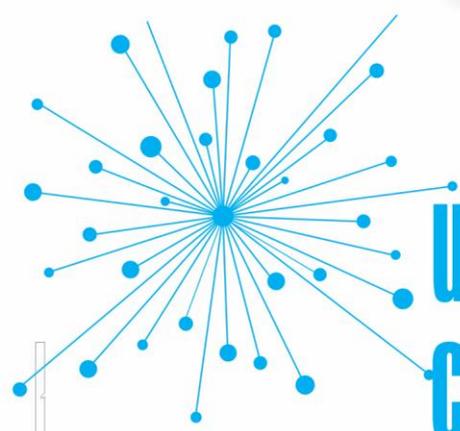
Quando escrevi que era uma questão de semântica é porque acho que as pessoas deram um novo significado para a palavra inveja.

Eu queria ter a cabeça do Steve Jobs, a coragem de Ricardo Bellino na frente de Donald Trump, queria ter a capacidade de produzir de Flávio Augusto, a beleza de Cauã Reymond, o dinheiro do Eike Batista (apesar de que acho que ele tem coisas mais interessantes que o dinheiro), a habilidade de Ronaldo Nazário, a elegância da Hebe Camargo e a falta de noção do Felipe Neto.

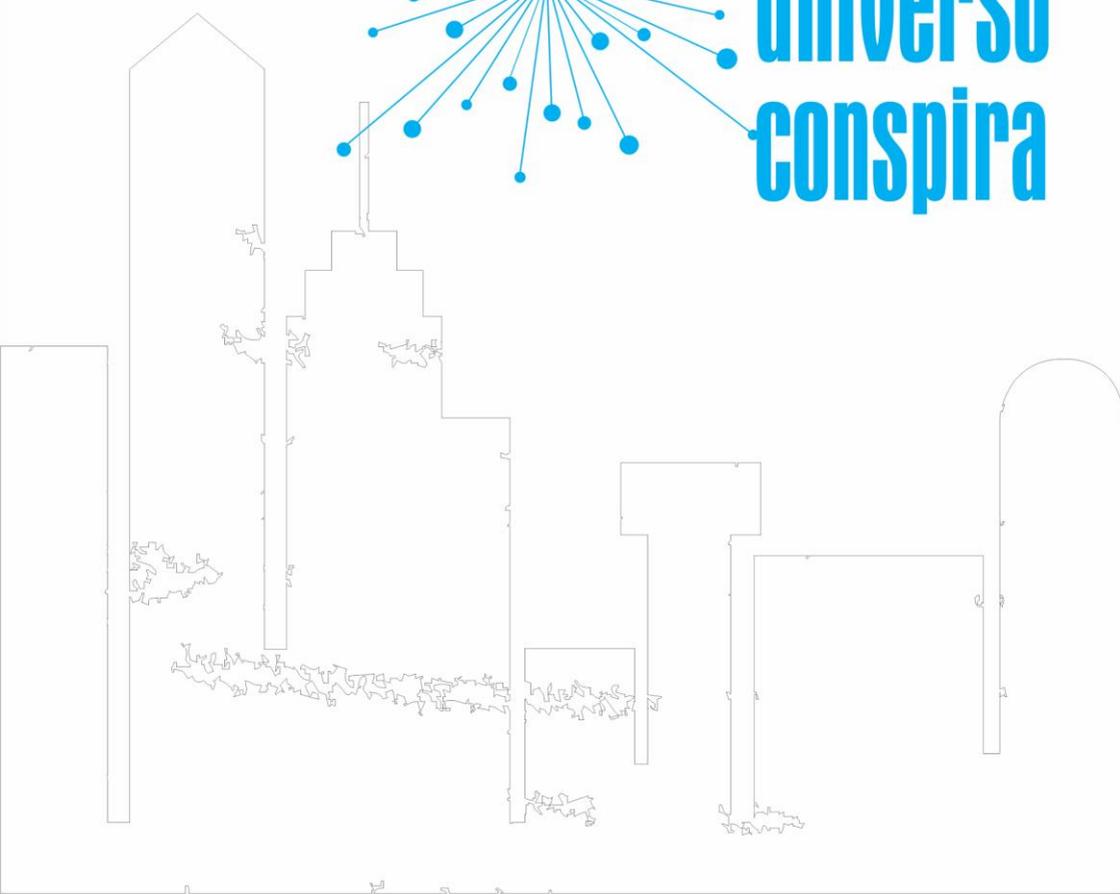
**Mas eu não os invejo. Porque eu queria tudo isso, sendo eu!**

Tenha em quem se espelhar. Admire as virtudes daqueles que passam pela sua vida, se inspire nos modelos

bacanas que estão à sua volta e aproveite para aprender com todo mundo. Aprenda, inclusive, o que não fazer. Seja um sugador, chupador e extraia tudo. Só não se anule.



# universo conspira



Eu ouvi um barulho de carroceria de carro se abrindo, com os olhos ainda meio cerrados, quando alguém me disse:  
- Calma, você sofreu um acidente e está chegando no hospital.  
Logo em seguida eu ouvi uma mulher, que depois eu descobriria ser Assistente Social do hospital, me perguntando se eu tinha plano médico. Eu respondi que não, só com gestos, porque descobri que a dor alucinante era provocada por ter quebrado o maxilar, estar com a boca caída e só conseguia balbuciar algo parecido com um grunhido.

Ao saber que não tinha plano de saúde, ela me avisou que o medico viria no dia seguinte, às onze horas da manhã. Eu percebi no relógio de parede que eram uma e meia da tarde e comecei a bater palmas para que ela me olhasse. Quando ela me deu atenção, friccionei os dedos polegar e indicador que fazemos quando nos referimos a dinheiro. Em uma hora o médico estava lá, para a cirurgia.

Antes disso, para estancar o sangue e preparar o atendimento, um residente aplicou uma anestesia na ponta do nariz (uau! Dói só de lembrar) para costurar o que parecia uma flor.

Eu não quero contar do capotamento do carro e como foram sofridos os quarenta dias com aço entre os 30% de dentes que restaram e os mais de dez mil reais gastos em três dias de hospital.

Eu tinha decidido que eu lutaria para comprar meu primeiro carro importado aos trinta anos. Como dizia uma amiga, os paulistas querem ter carros importados, nem que para isso tenham que comprar um carro coreano. Naquela época os coreanos não eram tão sensacionais como hoje.

Não consegui comprar aos trinta, mas antes de fazer trinta e um eu comprei meu primeiro Hyundai.

Nunca fui muito ligado a coisas, carros e bens. Mas aquele carro tinha sido fruto do sucesso no trabalho e de alguns negócios que eu tinha fechado e me deram condições de realizar um sonho. Todos os dias, ao sair do elevador e chegar na garagem do flat eu olhava para ele, azul marinho, e me sentia mais firme e confiante.

Eu soube depois, por depoimentos de quem estava na estrada, que eu tinha perdido a direção e batido de quina com o carro na guarda de uma ponte e capotado. Eram onze e pouco de uma manhã ensolarada e, isto eu me lembro, não estava com pressa porque não tinha hora para chegar no meu destino.

Depois do acidente eu tive muitas dificuldades com Deus. Não conseguia rezar/orar, estava inconformado com o acidente e a condição que eu tinha ficado. Apesar de só ter quebrado o maxilar e arrebentado a cara toda (acredite, eu era lindo antes do acidente) eu me olhava no espelho e me revoltava com a condição física e por ter dado perda total no carro sem seguro.

Passei muitos dias irritado com Deus, como eu disse, e isto incluía a certeza de que ele não existia. Não era possível! Eu não fazia mal a ninguém, trabalhava honestamente de sol a sol, era fiel à minha esposa e não conseguia enxergar de que forma aquilo foi possível. Onde estava Deus?

Um ano depois, conversando com uma amiga muito lúcida e esclarecida sobre as coisas da vida, ela me fez lembrar de uma situação rotineira e que poderia ser a explicação.

Naquelas vezes em que eu admirava o carro na garagem e me sentia realizado, sempre me vinha à mente o meu pai. Ele estava passando por algumas dificuldades financeiras e, ao sentar no banco do carro, me vinha um pensamento: Eu aqui neste carro e meu pai lá, precisando de grana.

Ai estava a resposta!

Quando eu me sentia culpado por estar naquele troféu eu mandava uma mensagem clara para o universo, ou quem quer que o represente, de que eu não merecia aquilo.

Eu mesmo não concordava com aquela situação e achava que meu mundo estava em desequilíbrio. Como podia??? Eu era bom filho e estava me comportando como estes jogadores de futebol ou artistas que, ao fazer sucesso, abandonam seus pais.

O que fez o Universo? Devolveu o equilíbrio!

Se meu pai estava em dificuldades, agora eu também estava e, ainda, sentindo muitas dores.

É assim mesmo: O universo conspira a seu favor. Todas as vezes que você envia uma mensagem, ele devolve na mesma moeda e do jeito que você pediu.

Isto vale para todas as coisas.

O grande lance é a jornada e não o destino da viagem.

A forma como você assiste ao espetáculo pode definir quem você é. Às vezes protagonista, às vezes espectador... e eu tenho vivido intensamente todos os meus dias.