

ASSUMA O COMANDO DA SUA VIDA

GOMES, Maria Tereza. Assuma o controle de sua vida. VOCE S.A Junho 1999.

RESUMO: "Faça o que você gosta, no lugar que gosta, com as pessoas que gosta. Como? " Esta é a "dica" de quatro profissionais que jogaram tudo pro alto para fazerem o que gostam e tentar...ser feliz.

PALAVRAS-CHAVE: Nível de Vida - Qualidade de vida - Profissão - Auto Realização

Qual é a medida do sucesso de uma pessoa: o tamanho da sua conta corrente ou uma agenda flexível o suficiente para acomodar compromissos pessoais? Assumir a presidência de uma grande empresa ou acompanhar o crescimento dos filhos? A resposta para essas perguntas depende de cada um, do tamanho da ambição que a pessoa tem, do que gosta ou não de fazer, dos seus planos para o futuro. O problema é que, muitas vezes, muitos profissionais confundem ganhar dinheiro, ter visibilidade e tomar decisões importantes com realização pessoal. Aí, de repente, sem motivo aparente, a vida vira uma rotina sem graça. A angústia cresce. O trabalho já não gera a motivação de antes. Por que isso acontece? Porque realização pessoal, no fundo, significa: fazer o que você gosta + com as pessoas que gosta + no lugar que gosta. Quando você tem isso, vão-se embora desmotivação, insônia, angústia, estresse, mau humor. Quando você faz o que realmente gosta e sonhou, com as pessoas que gosta, admira e convive em paz, no lugar onde gosta e tem prazer de estar, você tem o controle sobre a sua vida.

A quantas anda sua realização pessoal? Tire a dúvida com dois exercícios fáceis. O primeiro: você continuaria fazendo o que faz se ganhasse 10 milhões de reais na loteria? O outro: imagine-se numa platéia com a sua vida sendo interpretada no palco. A sensação é boa ou ruim? Se a resposta for "sim" para as duas questões, parabéns: você é uma pessoa que está realmente fazendo o que gosta e, portanto, vivendo bem. E se não for assim? "Se você se sentir incomodado com as respostas é porque há um problema", diz Eduardo Najjar, professor da Fundação Dom Cabral e sócio da Transformmo, consultoria de São Paulo. Najjar está acostumado a aconselhar executivos em crise na vida e na carreira. "São profissionais que vêm em busca de um motivo para continuar acordando cedo para trabalhar", diz Najjar.

Muitos de seus clientes concluem a consultoria com uma mudança radical na sua vida. Outros descobrem que o incômodo, na verdade, era uma mal-estar passageiro. Que a realização pessoal para eles é continuar onde estão, numa grande corporação, com salário certo no final do mês. Tudo bem. Feito isso, essas pessoas descobrem-se como o presidente, o CEO e o principal executivo da sua vida. Quem consegue isso pode dizer que alcançou o sucesso.

As quatro histórias a seguir são uma prova de que controlar a própria vida é uma possibilidade concreta - mesmo que isso exija mudanças radicais. Muitos venderiam a alma para alcançar algo de que Ricardo Garrido abriu mão: uma carreira de sucesso numa multinacional. Muitas pessoas lamentam as agruras de morar numa cidade grande, mas lhes falta coragem para tomar uma atitude. Paulo Pereira tomou essa atitude. Muitas pessoas acham que hobby é só para os finais de semana. Klever Kolberg transformou o seu hobby

num negócio de todo dia, e vive dele. Muita gente adoraria aposentar-se aos 42 anos. Edson Roque dos Reis entregou sua empresa aos funcionários e, agora, vive a velejar pelos sete mares.

Os quatro chegaram à conclusão de que precisavam refazer seu plano de vida. Refizeram, simplesmente - e estão muito bem. Ao contrário deles, a maioria das pessoas acha que seria maravilhoso assumir o domínio sobre suas vidas, mas que "não dá". Nunca vai dar, realmente, para quem não tenta. Mas quem teve coragem, determinação e habilidade para tomar a decisão de viver fazendo aquilo que mais gosta está aí para mostrar que isso é possível. "Você não planeja suas férias? Então, por que não planeja sua vida?", diz o consultor Gutemberg Macedo, autor do livro *Empregue Seu Talento* (Editora Cultura Associados). Eis a grande pergunta a ser colocada: o que devo fazer para tornar a minha vida mais interessante? Garrido, Pereira, Kolberg e Roque encontraram a resposta. Veja como.

RICARDO GARRIDO - 29 ANOS

Atividade anterior: executivo de multinacional

Atividade atual : dono de botequim

INCLUDEPICTURE \d "images/garrido.gif"

"Penso todos os dias como criar bares que durem para sempre. É isso que me dá prazer"

O destino do paulista Ricardo Garrido parecia escrito nas estrelas: fazer carreira de executivo em multinacional. Filho de advogado, estudou na Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo, um dos melhores berços de formação de executivos de sucesso no Brasil. No último ano de faculdade, foi estagiário da Johnson & Johnson. Depois de formado, entrou na Gessy Lever. Em três anos virou gerente de produtos da principal marca da Gessy, o sabão em pó Omo. Com 25 anos, Garrido acumulava responsabilidade, benefícios e planos para o futuro. Só que começou a se desiludir. A visão romântica do trabalho executivo havia acabado. "O que mais me chateou é que minha vida tinha se resumido à empresa. Só se trabalhasse 18 horas por dia eu podia ser um profissional competitivo", diz.

Resumindo: para Garrido, o que antes era glamouroso e dava status perdeu o charme. Mais: virou um aborrecimento. Aos poucos, ele descobriu que esse não era um dilema só seu. O assunto começou a ser discutido fora do expediente, em mesas de bares de São Paulo, com dois amigos, também executivos da Gessy. Muitas cervejas e petiscos depois, os três concluíram que o problema não era a empresa. Portanto, trocar de empregador não era a opção. O problema era o modelo de trabalho: escritório, reuniões, lançamento de produtos, pressão, estresse, terno e gravata...

"Por que não abrimos um bar?", perguntou alguém certo dia. Eureka!! "Nós éramos vidrados em botecos antigos", diz Garrido. "A cada sábado debatíamos nosso dilema num bar diferente." O grupo, enfim, acabou optando por montar em São Paulo algo que lembrasse os clássicos botequins cariocas. A sociedade (além dos três, dois outros amigos entraram no negócio) resultou num sucesso espetacular: o Original, aberto em 1996, e o Pirajá, em 1998, dois dos bares mais badalados de São Paulo. A turma já é dona também da Bráz Pizzaria, outro ponto de sucesso.

No primeiro ano de sociedade, Garrido dividiu-se entre a Gessy e o Original. "Quando o Original fez um ano, vi que já dava para misturar prazer com trabalho", diz ele. A mudança enfrentou resistências da família e dos amigos. "Me chamavam de louco porque eu abandonei um emprego no qual era cotado como futuro diretor para ser dono de bar!", diz ele. "Mas, para mim, o prazer de trabalhar num boteco era tão cristalino que nunca duvidei

de qual opção faria." Garrido faz uma ressalva: a decisão tornou-se bem mais fácil porque as casas foram um sucesso fulminante e deram dinheiro desde o princípio. Traduzindo: ser dono de bar o remunera tanto quanto estaria ganhando como executivo da Gessy Lever.

A rotina de Garrido atualmente inclui reuniões de negócios com os sócios, os fornecedores e os 100 funcionários (ele conhece todos pelo nome). Mas a gravata e o terno estão definitivamente abolidos. "Só uso terno para ir a casamentos", diz. Outro de seus prazeres: sentar a uma mesa de bar, conversar com os amigos e, ao mesmo tempo, trabalhar. Garrido está sempre de olho no atendimento às mesas. Ele e os sócios dividem as tarefas de administração dos bares e da pizzaria. "Esses três anos valeram por dez dentro de uma grande empresa, pelo que aprendi, ouvi e vivi estando cara a cara com o freguês. Mas ser dono de bar não é uma opção de futuro arriscada demais? Sim, principalmente quando a opção anterior era a Gessy Lever, cujos postos de trabalho estão entre os mais disputados do Brasil. Garrido está preocupado com isso? Nem um pouco. "Eu venho para o escritório todos os dias pensando em criar bares que durem para sempre. Isso me dá muito prazer."

PAULO PEREIRA- 45 ANOS

Atividade anterior: executivo

Atividade atual : empresário e consultor independente.

INCLUDEPICTURE \d "images/pereira.gif"

"Eu faço um balanço de vida todos os dias. Por enquanto, continuo com crédito"

No começo dos anos 90, Paulo Pereira estava numa vitrine em São Paulo. Era executivo de recursos humanos na indústria de fogões Semco, numa época em que Ricardo Semler, dono da empresa, fazia um sucesso danado, em palestras e livros, como empresário inovador na gestão de pessoas. A experiência de oito anos com Semler fortaleceu a imagem de Pereira no mercado. O ambiente era desafiador, e Pereira parecia realizado nele. Parecia. No fundo, no fundo, faltava-lhe motivação. "Eu era um profissional angustiado, algo me faltava", diz Pereira. "Eu gostava do que fazia e das pessoas com quem trabalhava. Era o lugar que estava errado." Pereira não estava feliz em São Paulo, para onde se mudara aos 18 anos em busca de melhores oportunidades de trabalho. Não queria criar seus quatro filhos na capital. Sempre que a agenda permitia, ele pegava o carro e a família e dirigia quase 500 quilômetros até Bebedouro, cidade vizinha a Ribeirão Preto, no interior de São Paulo, onde nasceu. "Eu estava sofrendo de carência afetiva. Eu gosto de estar perto da família e dos amigos aqui de Bebedouro", diz.

A mudança foi planejada. Primeiro, Pereira pesquisou o mercado de trabalho na sua área. Continuar como executivo não era uma alternativa viável. Havia poucas empresas na região capazes de contratá-lo. A melhor opção era abrir o próprio negócio e empregar nele seus conhecimentos. Numa terceira etapa da pesquisa de mercado, Pereira descobriu que havia na região carência de consultorias de recursos humanos. Solução: abrir uma agência de seleção e recrutamento, a Eventos. "Não dava para vender projetos sofisticados, como os de participação nos lucros, para as usinas", diz Pereira.

Mas ele temia ser esquecido pelo mercado de trabalho do resto do país. Por isso passou a vender consultoria em programas de gestão participativa Brasil afora. Criou ainda um terceiro produto: assessora quem quer fazer o mesmo que ele, o caminho de volta para o interior. Nesse meio tempo, também escreveu um livro, Enfrentando o Mercado de Trabalho, lançado em 1997 pela editora Nobel. Pereira se diz livre do que chama de "emprego-armadilha". Em sua definição, trata-se do emprego que oferece segurança, benefícios, status. Mas impede que o profissional veja o mundo lá fora. "Eu fiz mais coisas no interior, me capacitei mais, do

que teria feito em São Paulo", diz ele. "Escrevi um livro, desenvolvi um software que é único no Brasil, dou consultoria para grandes empresas. Eu continuo no mercado."

Pereira tem hoje uma rotina tranqüilíssima. Seu tempo é dividido entre Bebedouro e Ribeirão Preto, onde acaba de abrir uma filial. São duas horas e meia de trabalho pela manhã e mais quatro horas à tarde. Mesmo essa agenda está com os dias contados. Ele já está pensando em só trabalhar do meio-dia às 6. "Quero ter tempo ocioso para pensar, gerar projetos." Pereira diz ter resolvido seu dilema de vida. A antiga angústia, segundo ele, nunca mais voltou. Da experiência, Pereira acredita ter as seguintes lições:

"Passamos um terço da vida no trabalho. Por isso, a carreira não pode ser escolhida por causa do salário."

"Faço um balanço de vida todos os dias. Não posso ter débito. Por enquanto, continuo com crédito."

"Recebo 600 currículos por mês de pessoas interessadas em mudar para o interior. Essas pessoas estão sofrendo para trabalhar. Eu não sofro mais."

"Eu me sinto uma pessoa no eixo, realizada. As frustrações são facilmente absorvidas. Não me assusto com as dificuldades."

"Sou uma pessoa feliz."

KLEVER KALBERGER - 36 anos

Atividade anterior: fabricante de equipamentos de microfilmagem

Atividade Atual: piloto de rali e empresário.

"Minha cabeça não estava na empresa. Eu não ia lá nem para assinar cheques"

Quando estava na faculdade de engenharia de produção, Klever Kolberg montou sua primeira empresa com o seguro que recebeu por um acidente, durante um rali, no qual teve perda total da moto. Depois disso, por um longo tempo, Kolberg separou sua vida em duas. Durante o expediente cuidava da empresa de equipamentos de microfilmagem, na qual era sócio. Na hora do lazer se entregava de corpo e alma aos ralís, seu hobby. Nas disputas de fim de semana, Kolberg tinha um adversário recorrente: o engenheiro civil André Azevedo, então um pacato funcionário da Sabesp, a companhia de saneamento de São Paulo. Em 1987, pela primeira vez, os dois se juntaram para participar do rali Paris-Dakar (atualmente batizado de Granada-Dakar). Naquele ano, a aventura foi tratada como tal: uma aventura. Com o tempo, entretanto, a vida de ambos passou a girar em torno dos ralís. "Eu não ia à empresa nem para assinar um cheque", diz Kolberg. "Minha cabeça não estava lá." Em 1994, Kolberg e Azevedo oficializaram a brincadeira. Criaram a empresa Dakar Promoções e Publicidade, cuja sede fica na casa de Kolberg, em São Paulo. Seu principal produto: a participação anual da dupla no Paris-Dakar.

Dos 365 dias do ano, só em 17 deles Kolberg e Azevedo estão efetivamente disputando o Paris-Granada. E quando estão lá a vida é dura. Dirigem no meio do deserto sendo observados por tribos tuaregues, enfrentam tempestades de areia, temperaturas que variam 50 graus em menos de 24 horas, consertam carro quebrado, gerenciam equipe, quase não tomam banho, arrebatam-se em acidentes espetaculares. A aventura é pura diversão - mas também é uma viagem de negócios. É lá, nas areias do deserto do Saara, a vitrine da empresa Dakar. Nesses poucos dias, Kolberg e Azevedo estão no palco. São assunto nos jornais e nas TVs. É lá também que eles garantem retorno aos patrocinadores (Mitsubishi e Petrobrás, entre outros) na forma de reportagens publicadas pelo país. Azevedo e Kolberg formam uma dupla vencedora. Nestes 11 anos de rali Paris-Granada, conseguiram vários

títulos. Em 1991, por exemplo, Azevedo venceu o rali com uma moto. Em janeiro deste ano, uma de suas equipes, a do caminhão, dirigido por Azevedo, ficou em terceiro lugar na categoria. Kolberg fez o percurso de 9 022 quilômetros de carro. A equipe também participou com uma moto, dirigida pelo piloto Juca Bala.

Quando não estão enfrentando desafios nas areias do Saara, Kolberg e Azevedo participam de ralis no Brasil. São, por exemplo, os campeões do Rali dos Sertões, a mais difícil prova nacional da categoria. A empresa dos dois organiza competições esportivas, passeios para compradores de veículos 4x4 e vende a imagem dos pilotos para promoções. Entretanto, a participação dos dois no Granada-Dakar é decisiva para a sobrevivência da empresa. "Um abandono de prova pode prejudicar os negócios", diz Kolberg. "É preciso dar o sangue, ter espírito de competição, para continuar nas pistas e nos negócios." E isso vale a pena? "Quando me supero nas pistas, fico sabendo na hora. E na hora vem o reconhecimento. É melhor isso do que ficar preocupado com a variação cambial", diz Kolberg. A mudança de vida de Kolberg e Azevedo virou, nos últimos anos, um novo produto da Dakar. Eles viajam o país dando palestras em empresas. Falam de tudo o que der margem a analogias entre esporte e trabalho no escritório. Em uma hora e meia de conversa, estão lá temas como motivação, comunicação, planejamento, administração do risco, trabalho em equipe. E, claro, sobre a sua opção de vida. "Quem não quer fazer o que gosta?", pergunta Azevedo.

EDSON ROQUE DOS REIS - 42 ANOS

Atividade Anterior: empresário

Atividade atual : velejar

"Investi toda a minha vida nesse projeto porque gosto de outras coisas além de trabalho"

A aposentadoria aos 42 anos, no Brasil, tem sido um privilégio de uns poucos marajás da administração pública. Mas um microempresário desconhecido, de Santos, no litoral paulista, mostrou que mortais comuns podem quebrar essa regra. Edson Roque dos Reis e sua mulher, a psicóloga Ana, penduraram as chuteiras no final de fevereiro. Roque, como é mais conhecido, não quer mais saber do escritório, nem Ana do consultório. No final de maio, seu veleiro estava ancorado na Ilha Grande, litoral do Rio de Janeiro. Enquanto aproveitava o sol, Roque preparava a sua primeira grande viagem: ida e volta até Fernando de Noronha. Duração: três meses. Por dois ou três anos, no mínimo, esse será seu programa: velejar por aí. Quando estiver cansado dessa rotina, há um plano em mente. "Quero trabalhar em alguma coisa que eu faria de graça", diz ele.

O projeto de aposentadoria de Roque começou há 20 anos - o que deveria ensinar alguma coisa a quem não acredita em planejamento. Roque é formado em engenharia civil, administração de empresas e análise de sistemas. Ao final das três faculdades, ele fez um acordo com a mulher: ambos teriam de se preparar para deixar de trabalhar em duas décadas. E assim foi feito. Roque, que nasceu de uma família humilde de Santos, acumulou o suficiente para não precisar trabalhar pelos próximos 50 anos. Parte do dinheiro vem da poupança - juntada graças a uma vida quase espartana e à sorte de ter montado um negócio altamente lucrativo nos anos 80, o de aluguel e venda de telefones.

O casal tem hábitos simples e baratos: velejar (um dos esportes náuticos mais baratos) e acampar (mais barato, impossível) são alguns deles. Além disso, Roque continua o principal acionista da Locatel, atualmente especializada em equipamentos para celulares. Desde o começo de março, a empresa vem sendo administrada pelos funcionários. Roque pretende passar pelo escritório de vez em quando, quando estiver de passagem por Santos. No topo do novo organograma, em vez de Roque, está Inês, uma funcionária que ganhou

participação acionária na empresa. "Ele nos preparou para o dia em que deixasse a Locatel em nossas mãos", diz Inês.

Desde que fundou a empresa, no começo dos anos 80, Roque adotou o modelo de gestão participativa. Isso significa dar poder aos funcionários. Entre outras coisas, as informações sobre a empresa são abertas a todo mundo. As equipes são auto-gerenciadas e respondem pelos resultados. Como recompensa, 15% do lucro é distribuído. O controle sobre os gastos é dos funcionários. Recentemente, para controlar custos, eles decidiram, em pleno verão, racionalizar o uso do ar condicionado. Os aparelhos passaram a ser ligados apenas entre 10 e 17h. Eu não preciso estar presente para que a empresa funcione, diz Roque. O sistema de gestão adotado por ele virou um exemplo até nos Estados Unidos. Em 1995, o governo americano o convidou para mostrar sua experiência de gestão participativa aos pequenos empresários de lá.

Além de preparar a empresa para sua aposentadoria, Roque foi hábil também ao montar sua poupança. "Como eu tinha um plano de longo prazo, evitei os negócios de alto risco e retorno rápido", diz. Outra de suas regras: diversificação. Ele aplicou em imóveis, no mercado financeiro e em sociedades com outras pessoas. Só depois que já tinha um patrimônio significativo (não pergunte a ele quanto!), Roque procurou um consultor profissional para ajudá-lo na tarefa de encontrar os melhores investimentos. "Investi toda a minha vida até agora nesse projeto. Trabalhei 15 horas por dia durante 20 anos", diz. "Fiz isso porque gosto de muitas outras coisas na vida além de trabalho".