

NEGÓCIOS INTELIGENTES

resultsON

ResultsON Pocket | # 7 |
é free aqui e no resultson.com.br



liberte-se
LARGUE O EMPREGO
E MONTE SEU NEGÓCIO

Entrevista com João Paulo Diniz

Conselhos sobre como contratar alguém

Marcas que acreditaram na ResultsON
quando ela era só um sonho:

EPSON
EXCEED YOUR VISION

viva senac
são paulo

o conhecimento transforma

Editorial

VAI FUGIR, MCFLY?

Não sei quanto a você, mas eu tenho a mania horrível de aceitar qualquer desafio. Igual ao McFly, personagem vivido por Michael J. Fox em De Volta Para o Futuro, que encara qualquer briga se o outro imita um franguinho. Aconteceu aqui. O Bob me chamou, disse que ia lançar um produto multiplataforma sobre negócios, mil coisas ao mesmo tempo, tudo para ir ao ar urgentemente, com uma abordagem única no Brasil. Até aí, não sabia se aceitava. Daí ele falou: “Topa? Coisa pra caramba, é muito f%\$#!”.

Aceitei! E foi f&\$@ pra caramba mesmo! Sempre mexi com tecnologia; por isso, passei um mês estudando, descobrindo o mundo biz, a angústia de empresários, seus medos e contradições. Sempre com a sensação de que não daria conta do recado. Hoje, faço muito mais do que fazia quando lançamos a Results. Toco um site de tecnologia – o OverBits –, ajudo a criar novos produtos, participo da pauta da Pix (eu também sou engraçado!), coordeno site, eventos, podcasts, escrevo editoriais, matérias, faço reuniões de brainstorm, tomo chá de cadeira, escrevo no Twitter, faço Twine, sou noivo, filho, irmão e tio coruja do Gustavo...

Continua megaf@%\$, mas tenho a sensação de que, se estivesse apenas editando conteúdo, teria muito tempo livre na agenda. Percebi que o novo ocupa e preocupa, mas, quando nos acostumamos com ele, passamos a recebê-lo com calma – e a curva de aprendizado, que subiu tanto, além de ascender, começa a impulsionar a gente. Bom, tudo isso para dizer que aí está mais uma Results, melhor ainda que a anterior, mais suada e mais gostosa!

Rafael Bravo Bucco

Editor – rafael@sixpix.com.br

Modo de usar

Agora a **ResultsON** conta com ícones!

- Cada matéria traz mais conteúdo on-line, ultrapassando nossas páginas. Para acessá-lo, basta seguir os ícones. Temos podcasts no ar em nosso site, extensões das matérias, e os tradicionais links para conteúdos bacanas espalhados pela internet. Um ou outro texto tem ainda um link em formato de código QuickResponse, para você acessar do celular. Mas Ir ao endereço **www.quickmark.com.tw** e baixar o programa para seu modelo de telefone.

Tags:

As Tags continuam aí, como idéias do que procurar no Google para encontrar sites sobre os assuntos das reportagens.

Middlescópio

NOTAS NÚMEROS E SITES SOBRE E PARA O MIDDLE-MARKET

Mulher meio-termo

O livro **Mulheres no comando: como liderar sem descer do salto** (Versus Editora, 215 págs., R\$29,90), de Caitlin Friedman e Kimberly Yorio, é feito para as mulheres. Na esteira do crescimento da presença feminina em cargos de chefia, as autoras afirmam que pode existir um meio-termo entre a chefe megera e a moça boazinha que é passada para trás. Alguém duvida?

A conta é dos gringos

Segundo a pesquisa “Os Brasileiros diante das Mudanças Climáticas”, 40,4% dos brasileiros acham que as empresas fazem pouco pela preservação do meio ambiente. E 73% dizem acreditar que os países ricos deveriam arcar com os custos de ações para neutralizar poluentes.

Tudo em rede

Se você não entende muito de rede, a Microsoft promete facilitar a sua vida. Lançará em breve o Live Mesh, um programa/site que sincroniza TODOS os aparelhos digitais que você carrega. O Mesh, segundo a empresa, permitirá a você acessar qualquer coisa, de qualquer lugar, e de forma mais dinâmica que o atual sistema de upload e download dos discos virtuais. Vale testar o beta em **mesh.com**.

Fast Mkt

Como você realiza suas ações de marketing?
Levado por insights ou guiado por tendências?

Dilbert interativo

O Dilbert você conhece. E todas as bizarrices que acontecem dentro da empresa dele, também. Mas agora você pode escrever as tirinhas! O novo site oficial dele, o **dilbert.com**, oferece um widget que possibilita, além de editar, colecionar e compartilhar suas invenções com os personagens de Scott Adams.

**103,9 milhões de pessoas vão pagar
contas pelo celular em 2011.
(Fonte: Gartner)**

Previsão popular

O **Predictify.com** é um site que promete pagar para pessoas fazerem previsões acertadas sobre o futuro. Quanto mais respostas certas, maior sua reputação, e mais dinheiro você ganha. Para as empresas, pode ser uma ferramenta para identificar tendências de acordo com a resposta da maioria do grupo (que pode ser definido por região demográfica).

O QUE FALTA PRA VOCÊ VIRAR RICO 2.0?

{ Mentor Muniz Neto }

Há assuntos que batucam na cabeça da gente de um jeito teimoso. Meu “assunto recorrente” é a blogosfera brasileira, a BRogosfera, e sua incapacidade de gerar dinheiro. Para mudar essa situação, acho que três fatores são fundamentais:

Agregadores. É impossível negociar a compra de mídia com tanta gente. É para isso que, fora do Brasil, surgiram agregadores de mídia: para centralizar a venda em um determinado meio. Na blogosfera brasileira, não existe ainda um grande agregador. Então, mesmo que alguém tenha dinheiro, é muito difícil comprar espaço, porque a negociação precisa ser feita blog a blog.

Post Pago Inteligente. Você é o novo Fernando Pessoa. Tem uma obra que deve ser respeitada. Por isso não vai sair por aí vendendo posts em seu blog. Então escute isso: quando perguntados sobre o que esperam da TV do futuro, 53% dos americanos querem uma forma de cortar comerciais. Sabe o que isso significa? Que, se o anunciante não diluir sua mensagem publicitária num meio de conteúdo relevante e de forma inteligente, ninguém vai ler anúncios. Por isso, reveja seus conceitos sobre como incluir anunciantes em seus posts.

Conteúdo Relevante. Deixei para o fim porque é o que a galera do MBA chama de price of entry. Se você não tem, morre na largada. Só o blogspot.com, em dezembro, registrou 1,7 milhão de leitores de blogs no Brasil. Segundo o Ibope, mais de 10 milhões de brasileiros lêem blogs. Se você pretende replicar posts de outros blogs, vai ser realmente difícil se destacar. Agregadores, Post Pago Inteligente e Conteúdo Relevante. Não tenho a pretensão de mudar nada, mas quem sabe agora, que está impresso, eu mudo de assunto recorrente.

Mentor Muniz Neto

VP de Criação dada Bullet

escreve para www.updateordie.com

Mundo Tech

Backup com estilo

Uma rede precisa de um lugar para guardar dados. Que tal o SC101T, um storage – equipamento que reúne diversos discos rígidos – da Netgear? Cabem dois HDs nele, não importa a capacidade. Indicado para quem precisa compartilhar diferentes máquinas ou tem dificuldade para deletar arquivos. Custa (sem os HDs) **R\$ 399**.

Fita pra quê?

A filmadora HDC-HS9, da Panasonic, faz vídeos em full HD (1.080 linhas horizontais) 24 quadros por segundo. Tem zoom óptico de 10x, lentes Leica e detector de rostos para facilitar o foco, e capta o som ambiente com efeito surround em 5.1 canais e tudo! Sem falar que, em vez de fita, tem memória interna de 60 GB – suficiente para gravar 7h40m com a melhor qualidade possível. Preço: **R\$ 4,5 mil**.

Telefone robusto

Para ser um smartphone não basta ter teclado, tem que agüentar o tranco. O TyTN II, da HTC, é assim. Além da construção sólida, vem com GPS integrado, Bluetooth, Wi-Fi e teclado QWERTY deslizante, e é compatível com as redes 3G disponíveis por aí. Lançado em parceria com a Claro aqui no Brasil, custa **R\$ 899**, desde que se assine o plano 3G 900.

Note liliputiano

O 2133, da HP, veio para concorrer com os subnotebooks de baixo custo que estão invadindo o mercado – como o Asus EeePC ou o Everex Cloudbook. Claro, o título de maior fabricante de PCs do mundo faz diferença! Tanto que, em um portátil com tela de 8,9 polegadas, a HP conseguiu espremer um teclado com 92% do tamanho de um normal. Além de ser o produto de mais fácil digitação no mercado, o mini-note também traz 2 GB de memória, HD de 120 GB e Windows Vista Business como sistema operacional. O processador, porém, deixa a desejar: é um Via C-7, de baixo consumo de energia e velocidade de 1,6 GHz, indicado apenas para navegação e edição de documentos do Office. Converter vídeos e músicas demora um bocado. Essa é a configuração mais caprichada, e custa **US\$ 749** nos EUA. Por aqui, ainda não há previsão de lançamento.

Sonzeira para o pequeno

O iPod bem que podia vir com um fone melhor ou uma caixinha de som, né? Mas não vem. Por isso, temos que comprar algo no lugar. Uma saída pode ser a caixa de som DS 330, da Timevision. Tem 36 W de potência real e funciona como rádio relógio, controle remoto e conector para qualquer geração de tocadores da Apple. Sai por **R\$ 900**.

blogs

CRIAÇÃO CONECTADA

{Edição: Flávia Lelis}

A cada edição, chamamos empresários ou executivos para listarem os sites onde eles se informam sobre o mercado em que atuam. Desta vez, Lucas Mello, sócio-diretor da Live, agência de comunicação, conta por quais sites e blogs navega no dia-a-dia, para se atualizar sobre seu biz e se divertir um pouco.

www.woostercollective.com – Um dos melhores blogs de arte urbana, o Wooster Collective serve de inspiração diária na busca de novas formas e canais de expressão.

www.umbigoblogs.com/noteu – O Noteu garante a dose certa de piadas e conteúdos bizarros da web.

www.audiodrums.com – Música, música e música. Novas bandas, novos álbuns e músicas disponíveis para download.

www.adverblog.com – Blog com uma seleção criteriosa de ações de comunicação digital que estão espalhadas ao redor do mundo.

www.techcrunch.com – Tecnologia em primeira mão. Antes dos grandes portais de informação publicarem, a notícia já está lá.

SUSTENTABILIDADE: NEGÓCIO DA CHINA

{ Felipe Jane Bottini }

Pessoas engajadas na vigília de proteção ao meio ambiente são competentes e determinadas acima da média. Porém, o que acontece quando nos deixam? Rigorosamente nada. As ações ambientais são fadadas a definhar junto com seus idealistas por serem pautadas pela vontade individual.

Lembra daquele jovem chinês que, na Praça da Paz Celestial, postou-se à frente de uma coluna de tanques de guerra em 1989? Sua reivindicação era liberdade de expressão e democracia na China. Hoje, quase 20 anos depois, a China está longe de ser conhecida por sua democracia.

Mas, do ponto de vista de projetos de desenvolvimento limpo, a China chama a atenção. O primeiro projeto de Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL), apresentado em 2004, foi o Brasil quem desenvolveu. De lá para cá (2008), o mercado cresceu muito e há 170 projetos de MDL, em um total mundial de 942 (até março deste ano).

A diferença do caso político para o ambiental é que, enquanto um evolui a passos lentos, o outro decolou. Quer dizer que a China tem maior vocação para preservar o meio ambiente que para a democracia? Claro que não! Quer dizer que houve mais eficiência na definição de regras para as emissões de gases de estufa e incentivo ao desenvolvimento sustentável.

Há muito por fazer, e o Brasil tem posição de destaque, tanto na UNFCCC (Convenção de Mudanças Climáticas das Nações Unidas) quanto na vanguarda de projetos de MDL. Com 126 projetos registrados até março, ocupa o terceiro lugar no ranking mundial (www.unfccc.int). Atrás, justamente, da China!

Felipe Jané Bottini

Economista FEA-USP

sócio da Green Domus Desenvolvimento Sustentável

Contrate Bem

EM BUSCA DE GENTE PERFEITA

{ Texto: Denis von Brasche
e Rafael Bucco }

Achar um profissional disposto a fazer parte de uma pequena ou média empresa não é mole. O trabalho demanda muito e paga-se menos que em grandes companhias, mas a recompensa e o reconhecimento vêm com o sucesso da ação de cada indivíduo.

O **fundador** da Netscape, Marc Andreessen, publicou em seu blog, faz um tempo, um post (resultson.com.br/ed/07/marc) com sua experiência sobre o que funciona para achar gente boa para trabalhar em startups. Três características, diz, devem ser valorizadas:

Motivação. Pessoas com essa qualidade não desistem até atingir seus objetivos, sem que ninguém tenha que pedir isso a elas (bom!).

Curiosidade. Quem gosta do que faz informa-se o máximo possível sobre o assunto, sem que ninguém tenha que pedir isso (bom!).

Ética. É difícil de testar, mas, se a pessoa enrolar você durante a entrevista, vai continuar fazendo isso no emprego, sem que ninguém tenha que pedir isso a ela (péssimo).

Aprendiz do Aprendiz

O empresário Renato Frigo, dono da Clic Interativa, agência de mídia digital de Limeira, interior de São Paulo, resolveu mudar completamente seu processo de seleção. Em vez de QI ou CV, criou um site onde promove um reality show para que os interessados sejam selecionados segundo a voz do povo. Em OEstagiário.com.br, dez candidatos passam por provas eliminatórias. “Como a vaga é para alimentar os blogs que a gente mantém, já coloco o candidato para fazer o trabalho antes de ele estar aqui. Dá pra ver se a pessoa tem intimidade com a ferramenta e seu poder de comunicação”, explica. Segundo Renato, “os métodos tradicionais pararam no tempo” e não servem para a Clic, porque “precisamos medir a afinidade com tecnologia, capacidade de aprendizado, multidisciplinaridade, disponibilidade e capacidade para trabalhar em casa”, diz. No final, o público decide quem vai ser contratado: “Isso é legal porque o candidato tem que ter carisma e, assim, atrair audiência para os meus sites”. É claro que isso também traz publicidade para a agência: “Esse processo tem grande divulgação na mídia e facilita a venda de meus produtos aos clientes”, termina.

Na entrevista

O site HR World traz uma lista (resultson.com.br/ed/07/hr) com mais listas (!?) do que perguntar, e o que as respostas significam na entrevista de emprego. Tem perguntas para quem almeja vagas acadêmicas, de tecnologia, de gerente e por aí vai. Algumas boas:

“Como você define sucesso?”

A gente já até fez uma reportagem sobre isso! A resposta é interessante porque mostra se o candidato coloca nas mãos da empresa a própria felicidade, ou se tem noção do quanto sua vida depende de seus atos. Se ficar na segunda opção, é um cara responsável.

Quem sabe, comenta

Lorena Lacerda, diretora-geral do grupo Valure – que controla as empresas de seleção Holo, Foco, Labor e Selpe –, lembra que é bom tomar cuidado com o entusiasmo de entrevista. “Você tem que pensar no que faz a pessoa ter vontade de agir. Não pode confundir motivação com entusiasmo. O entusiasmo que a pessoa demonstra em uma entrevista passa, pois pode ser em função da oportunidade, e não do trabalho. Já a motivação vem de dentro, quando a pessoa percebe que a situação vai ao encontro de seu objetivo. Infelizmente, só há certeza disso depois de contratar.”

“O que o motiva?”

Essa é boa para ver se o que é preciso para motivá-lo pode ser oferecido pela empresa – e se ele tem o pé no chão. Se a resposta pender para desafios e chance de crescimento, quer colaborador melhor para uma startup?

“Quais foram seus professores favoritos na faculdade?”

Permite, numa tacada só, medir a sociabilidade e os interesses do candidato. Se for difícil de responder, talvez ele não saiba por que escolheu tal profissão – e não vai ser legal perceber que não gosta do que faz no meio de um projeto de expansão!

WWW

- Perguntas para NÃO fazer: resultson.com.br/ed/07/naum
- Post sobre a opinião de Marc: resultson.com.br/ed/07/lider
- As perguntas mais feitas: resultson.com.br/ed/07/cv
- Como responder a essas perguntas: resultson.com.br/ed/07/datsi

Podcasts_Ouça a entrevista completa com Renato Frigo, da Clic Interativa. E acesse resultson.com.br/ed/07/inst para ouvir um podcast, em inglês, sobre como usar redes sociais para achar gente bacana.

TAGS_Entrevista de emprego, contratação, primeira impressão

LARGUE TUDO

{**Texto: Rafael Bravo Bucco** }

Marcos Tanaka largou tudo. Maurício Schonenberger também. Depois, foi a vez de Manoel Lemos, seguido de Bruno Yukihiro. Talvez você não esteja associando os nomes às figuras, mas com certeza já ouviu falar dos motivos que fizeram essas pessoas desistirem de passar a vida anonimamente atrás de uma escrivaninha ou presas em um cubículo, para fazerem algo mais.

Só comigo mesmo

Tanaka, 31, era consultor, ganhava muito bem e alcançou rapidamente um alto status na empresa onde trabalhava. Sua função era estudar mercados e orientar outras companhias, fazendo-as tomar decisões corretas para permanecer em um caminho próspero. “Eu pensava: poxa, se funciona para eles, funciona para mim também! Saí e passei seis meses procurando o negócio que mais combinasse comigo. Foi quando o pessoal da Monashees [empresa de venture capital] me apresentou a boo-box.” Ele deixou para trás a certeza de crescimento contínuo, salário ascendente e a necessidade de se envolver em decisões eticamente questionáveis, “como calcular juros altos para cobrar em empresas de microcrédito”. Em compensação, tornou-se sócio de Marco Gomes e Rafael Valadares na boo-box – empresa que tem por objetivo criar uma alternativa à publicidade online –, onde agora fica com a consciência tranqüila. Mas a oportunidade também surgiu graças às suas perspectivas. “Se eu fosse casado, sustentasse família, não teria largado tudo. Para empreender é preciso não ter laços, pois o risco é grande.”

Família

Mas os laços afetivos, que podem fazer muita gente hesitar, também impulsionam. No caso de Manoel Lemos, 33, a esposa teve papel fundamental na decisão de largar o emprego em uma multinacional de tecnologia. “Minha mulher deu o maior apoio, saiu de seu trabalho (público, concursado) para me ajudar”, lembra. Somente depois ele resolveu deixar o trabalho no ar condicionado da S.A. internacional pelo risco – e prazer – de erigir o BlogBlogs, site que oferece ferramentas sociais para blogs e que reúne muitos deles. “Desde pequeno eu tinha idéias e tentava implementar. Tive até horta e vendi limões para meus tios e amigos. Quando comecei a mexer com computador, mantive uma vida paralela à da faculdade e à do trabalho. Eu dava consultorias, me envolvia em projetos que achava interessantes, inventava coisas e colocava para

funcionar”, conta. Hoje, sua empresa é uma das páginas mais visitadas na internet brasileira – 4,5 milhões de pessoas a cada mês – e já bombava na web quando ele deixou o trabalho antigo, em fevereiro. “Foi como pular em um precipício. Dá medo, mas, se você não arrisca tomar um fora, não fica com a mocinha.

Quem procura, acha

Bruno Yukihara, 29, deixou a carreira ascendente também em uma multinacional – campeã em reclamações no Procon – para gerir uma empresa de investimentos. Na verdade, ele largou tudo e passou quase um ano estudando o mercado em busca do empreendimento perfeito. Até que um amigo o chamou para ser sócio na Semeia Brasil, espécie de searchfund nacional, que busca companhias apetitosas para investir, ajudar a formar rede de contatos, profissionalizar a gestão e ajeitar a área financeira. “Empreender é quase como uma filosofia de vida. Envolve nuances diferentes do mundo corporativo, e quem está engajado nisso dificilmente fica feliz como empregado. Em nenhuma empresa onde trabalhei tive intenção de fazer carreira”, conta. Foi fácil tomar a decisão, porque, além de ter juntado dinheiro em sua carreira meteórica, Bruno queria fazer algo que não seria percebido em um mamute. “Gosto de autonomia e de gerar valor, e gostaria sempre de direcionar meus esforços para obter gratificação. Quero trilhar um caminho em que produza algo que faça a diferença para as pessoas, melhorando algum aspecto da sociedade”, idealiza.

Amor pela empresa

Com 29 anos, Mauricio Schonenberger comanda, ao lado dos sócios Carmen Nascimento e Dairton Bassi, a rede social Ikwa – um ambiente virtual onde estudantes e profissionais têm acesso a conteúdo exclusivo e podem entrar em contato e trocar informações entre si. Antes disso, porém, ele viajou o mundo a trabalho, como executivo. E, como Bruno, não pretende voltar a essa vida por nada. “No começo eu estava com bastante medo, era dependente do salário. Saí de férias para fazer o plano de negócios do Ikwa, e, quando voltei, me sentia um extraterrestre na companhia”, relembra. Quando estava na faculdade, já havia fundado um cursinho pré-vestibular com outros colegas, e em 2006 já tinha certeza de que não seria empregado para sempre. “Tinha vontade de empreender. Morei nos EUA, e lá eles têm uma cultura de que essa é também uma carreira”, conta. Hoje, arrepende-se de não ter deixado o emprego mais cedo. E, se uma bomba acabasse com seu negócio, faria tudo de novo: “Só que mais rápido, porque, depois de um ano e meio, aprendi muita coisa”. E você? Se ainda não largou, tem vontade (e o objetivo) de fazer a mesma coisa?

WWW

- Filme Madagascar ensina sobre empresas:
resultson.com.br/ed/07/mada

- Blogueiro desabafa sobre demissão:

resultson.com.br/ed/07/brito

- Dá para largar qualquer cargo:

resultson.com.br/ed/07/epoca

Podcasts_Em resultson.com.br ouça o papo com Bruno Yuki-hara, da Semeia Brasil, e Marcos Tanaka, da boo-box. Leia também a íntegra da entrevista com Manoel Lemos, do BlogBlogs.

TAGS_Prazer no trabalho, carreira X empreendedorismo

gestão

VAREJO: ONDE ESTA PEGANDO

{ **Maurício Tello** }

As empresas urgem por crescimento e, por isso, apressam-se para implementar processos de gestão no varejo. Mas antes é importante identificar por onde, como, qual o modelo viável e em que momento iniciar a prática da gestão ou reformular a já existente. O ponto de partida é estar ciente de seus pontos fracos e fortes, interna e externamente. A avaliação de suas fraquezas versus o impacto que isso causa – ou poderá causar – nos resultados será um bom indicador de que algo precisa ser feito ou refeito. Para isso, a empresa pode tomar algumas medidas:

- Estabelecer uma lista de prioridades, definindo “onde está pegando” ou “onde vai pegar em breve”.

- Buscar entender a posição de seus competidores em relação a essas questões e a quais resultados eles estão chegando.

- Fazer adequações à sua realidade, com o objetivo de implementar o modelo viável para seus negócios e recursos.

Para iniciar a implementação do modelo de gestão eleito, é fundamental saber o que se tem e os recursos que serão necessários, sejam eles humanos ou tecnológicos. É preciso planejamento e avaliação da relação custo/benefício.

A comunicação com o colaborador ou time que estará envolvido na implementação, execução e controle também é fundamental. Deve ser feita de forma clara e objetiva, explanando-se o que se deseja a curto, médio e longo prazos. Uma dica é a criação de um cartão de metas que quantifique os objetivos desejados com o tipo de gestão implementada.

Evoluir com consistência é imprescindível. Por isso, avalie os resultados mensalmente e corrija os rumos. Como exemplo poderíamos citar a gestão de estoques. A fixação dos objetivos ao final de doze meses, a definição das variáveis de controle, a avaliação mensal das metas desejadas versus as alcançadas, a correção daquilo que não foi bem – tudo isso certamente o levará a um outro patamar nos resultados.

Maurício Tello

sócio-idealizador da consultoria

Na Prática é Diferente

MADE IN BRAZIL

Quem já estudou cases sabe como é legal trabalhar e ver os conceitos empresariais aplicados na prática. Mas, por aqui, é frustrante – e até irritante – ter que estudar cases de empresas lá de fora de fluxo de caixa, inovação e por aí vai. Bom, agora o Senac conseguiu reunir exemplos nacionais de empresários e negócios que a cada dia obtêm mais sucesso.

E quem estuda por lá não precisa ficar imaginando como tal empresa funcionaria no Brasil ou discutindo o custo Brasil apenas hipoteticamente. O Senac compilou em uma série de apostilas feitas para seus professores nove cases totalmente verde-amarelos para serem estudados nas aulas do módulo de Gestão Empreendedora, presente em todos os cursos. O material conta a história de ex-alunos que se deram bem ao abrir um novo negócio, trazendo sugestões de debates que destacam os principais desafios para quem quer abrir sua própria empresa. “Quando se fala de educação empreendedora, é fundamental trabalhar com exemplos próximos da realidade do aluno, mostrando pessoas do mesmo perfil que o jovem estudante, com obstáculos e perspectivas parecidas”, diz Juliano Seabra, coordenador do Núcleo de Empreendedorismo do Senac.

O material é resultado de um mapeamento interno, em que o Senac resgatou a história de seus alunos e selecionou alguns dos casos mais significativos para servir de exemplo neste primeiro momento – em breve, novos serão usados. Para elaborar o conteúdo, todos os ex-alunos e hoje empresários passaram por uma pré-entrevista para a escolha das idéias de negócio mais bem executadas, presentes no mercado há mais de dois anos, e com o fundador atuando em tempo integral na direção da companhia. Entre os casos selecionados, está o da FG Solutions, empresa de criação de sites fundada em 2004 por Gabriel Carlini, ex-aluno do Curso Técnico em Informática. Na época em que começou o negócio, ele tinha apenas 17 anos! “Essa iniciativa é bastante interessante, pois traz informações muito úteis sobre visão de mercado, em uma abordagem prática que ajuda bastante quem ainda está na parte teórica de um curso”, afirma Gabriel.

entrevista

JOÃO PAULO DINIZ REVELADO

**{ Entrevista: Rafael Bucco e Thomaz Gomes
Fotos: Cia de Foto }**

Ele tem pouco mais de 40 anos, muitos sócios e sucesso, e prefere tocar um restaurante a uma megacorporação

João Paulo Diniz não sente o peso da ascendência. Pressão para ter o sucesso do pai? “Acho que o sucesso pode ser uma coisa menor. Tento acompanhar o exemplo dele, é legal ter sucesso profissional, mas não me sinto cobrado.” Hoje, segue contente com seu tino para os negócios. Tem uma holding, a Componente, que reúne seus restaurantes, computadores, bebidas energéticas e pousada. Conheça melhor esse empreendedor em série nesta entrevista, em que ele fala de sucessos e insucessos.

Começo como empresário

“Desde a época de faculdade já queria ter meu negócio, no qual pudesse mandar 100%. Comecei com o Mr. Fish, um negócio de sanduíches na Al. Lorena. Entrei como sócio, transformamos em fast-food e abrimos na praça de alimentação do Iguatemi. Aí eles quiseram implantar um plano de crescimento gigante, para o qual achei que não estávamos prontos. Acabei vendendo minha parte. Eu tinha 22 ou 23 anos.”

One man band

“Quando era mais novo analisava todos os projetos que me traziam, e sentia uma angústia de querer participar de todos eles. Mas, de um tempo para cá, reduzi a quantidade de negócios que tenho, para ficar apenas com os que têm a ver comigo e que me dão prazer. Lógico que uma das formas de prazer para mim é o retorno financeiro. Um negócio que dá prazer e não dá dinheiro não vale.”

Pai

“Muitas coisas herdei dele: perseverança, determinação, estabelecer metas, o gosto pelo trabalho. Por um lado é ruim, pois você termina se cobrando demais. Mas com o tempo você vai relaxando. Ele sempre disse: ‘Nunca tenha sócio; se tiver, seja sempre majoritário!’. Concordo com muitas opiniões dele, mas dessa eu discordo. Acho que pode ter sociedade meio a meio, depende muito da pessoa. Como 99% dos pais da geração dele, trabalhava muito, dedicando menos tempo à família. Chegava em casa às 22h, 22h30 da noite. A gente terminava nem vendo ele.”

Falhas

“Quando eu estou com uma idéia na cabeça, não tenho medo de errar. Isso pode não ser muito bom. Já errei, já tive restaurantes que não deram certo. Graças a Deus tive mais acertos que erros até hoje. Mas, com o tempo, você termina sendo menos impulsivo e pensando mais. Já deixei de participar de restaurantes que foram um grande sucesso, e me arrependi. Mas também existem casos como o da Forneria Rio, que estava muito mal no ano passado. Eu pensei: vou fazer ter lucro. E consegui. Estou conseguindo bancar as coisas que acho que têm chance.”

Esporte

“Dá força, faz você se testar o tempo todo, se superar. No esporte não tem como fingir. Tem que chegar lá e fazer, dar o seu melhor. Dá muita autoconfiança, que você leva para a vida inteira.”

Tesão

“Restaurante é um negócio que me dá muito tesão. Estava me preparando para parar, e aí apareceu o negócio da academia, que está me dando um puta tesão também, porque tem tudo a ver comigo. Nunca havia pensado nisso como negócio, até porque eu enxergava [o esporte] como uma atividade isolada. Ter apenas uma academia não tem muito sentido, mas, do jeito como estamos montando, tem.”

Sociedade

“Os negócios que dão mais certo são aqueles nos quais implemento minhas idéias. Há algum tempo estou meio parado nos investimentos.

No Ecco e no Dressing, o Sérgio Cuisin é meu sócio. No Dressing tenho 65% do restaurante, e no Ecco eu e ele temos o controle. Apesar de termos vários sócios, nós dois mandamos em tudo. Os outros não participam. Tive muito mais sócios do que tenho hoje. Hoje foco em negócios grandes, ou ligados ao que me dá prazer.”

Fasano

“Quando eu entrei no grupo Fasano, o Rogério só tinha o Gero e o Fasano. Juntos abrimos o Parigi, o Gero Café, o Armani Café, o Hotel Fasano. Chegou uma hora em que ele queria tocar as coisas de um jeito e eu de outro. Na separação fiquei com as fornerias. Era onde eu poderia crescer, pois os outros restaurantes são a cara dele e da família, não dava para me envolver. No hotel eu era majoritário. Mas no começo do ano passado negocieei a venda com a JHSF, que tinha muito bom relacionamento com o Rogério, e a coisa ficou bem casada. Eles queriam comprar apenas o controle, e eu fiquei com 14%, com a opção de vender o resto caso não tivesse mais nenhuma influência no negócio. Finalmente, vendi tudo em março deste ano.”

“la parar, mas aí apareceu o negócio da academia, que está me dando um puta tesão...”

Forneria

“A Forneria Rio é minha com um primo e com o [Alexandre] Accioly, que é a cara do Rio, e está lá observando, cuidando, indo no local, apesar de não participar diretamente do operacional. Estou montando uma equipe e me preparando para expandir a partir do ano que vem, montando uma estrutura que o Ecco e o Dressing já têm.”

Kennex

“Essa idéia foi do meu sócio, o Marcos Funaro. Eu o procurei para fazer a Revistaria. Na época eu tinha quatro restaurantes na rua Amauri, e queria coisas diferentes para atrair gente, criar um mix. Ele recusou, mas disse que tinha outro projeto para me propor: computadores. Eu não conhecia nada, mas sentia que esse mercado ia bombar. Foi na hora certa, mas cometemos muitos erros. Quando começamos éramos do tamanho da Positivo, que é vinte vezes maior do que a gente hoje. Estamos indo bem, mas poderíamos ter ido mais longe.”

Bodytech

“A Componente ficou sócia da empresa de academias – a Body Tech – que domina o mercado no Rio. O Accioly resolveu expandir para o Brasil inteiro e vir para São Paulo, que é o maior mercado do país no ramo. Aí fez muito sentido entrar como sócio. É uma parceria que está começando, mas é um negócio que tem possibilidades de ser muito grande.”

Dressing

“Eu era um grande cliente do Dressing, do Sérgio Cuisin, vinte anos atrás. Um belo dia ele falou: ‘Pô, João, você gosta tanto dos meus restaurantes, não quer comprar um deles?’. A gente fechou uma sociedade 50/50. Só acredito em sociedade em que você tem parcelas iguais, ou um sócio minoritário e manda no negócio. No caso de parcelas iguais, você testa se o seu sócio é bom mesmo. A gente dividia as tarefas, e de lá pra cá foi um sucesso.”

Pão de Açúcar

“Sempre pensei em ter os meus negócios paralelos, mas nunca havia pensado em abandonar meu pai, sair de lá. Mas, quando profissionalizamos a empresa, fez todo o sentido sair. Lá [no Pão de Açúcar] eu me apaixonava menos pelas coisas. Não pelo negócio, mas pelo fato de não conseguir abraçar o empreendimento como um todo.”

“quando começamos éramos do tamanho da positivo. Poderíamos ter ido mais longe.”

Centralizador

“Não sou, mas quero ter o mínimo de controle, no sentido de poder dar os rumos junto com os sócios. Gosto de influenciar, não gosto de trabalhar só colocando capital.”

A vida pela empresa

“Tem que se tomar muito cuidado para não abrir um negócio do qual você dependa muito, com todo o seu capital. Procuro negócios em que não aconteça isso. Muito do meu capital está aqui na Componente, mas não tem nenhum negócio aqui que, se não der certo, vai fechar a empresa.”

Lazer e trabalho

“As pessoas acham que estou nos restaurantes apenas conversando, encontrando os amigos. Estou sempre observando tudo, vendo o cara que não sentou, o garçom matando mosca, o prato que demorou para sair, o carro que não chegou. É meu dia-a-dia. Sou muito crítico até em restaurantes que não são meus.”

Fama

“Não me considero um cara famoso, mas acho que no ramo de restaurantes eu sou respeitado. Sinto-me bem quando vou na concorrência. Sem contar que eu sou amigo de muitos concorrentes. Adoro o Kosushi, sou muito amigo do dono. Quase viramos sócios uma época. Quando vou a um restaurante novo, sempre tem um cara que trabalhou para mim, que é amigo, primo de um maître.”

“gosto de influenciar, não gosto de trabalhar só colocando capital.”

Patrão

“Gosto de criar o clima mais leve possível, tento fazer o que puder de melhor para quem está trabalhando bem. Quem não está tem que sair. Não sou o cara que dá o esporro, tá? Na verdade, é o meu sócio que dá o esporro [risos]. Mas lógico que chamo a atenção quando é necessário. Policio-me bastante, para ir na concorrência, conhecer lugares novos. Não dá para ficar só na Amaury.”

Podcasts Ouça a entrevista com João Paulo Diniz, ou leia na íntegra o bate-papo.

TAGS _Empreendedor de sucesso, multiempreendedor

idéia.Bob

QUEM NOS ACOMPANHA

{ Bob Wollheim }

Empreender é vício, cachaça, droga, orgasmo – seja lá como você queira definir –, só não é coisa normal.

O espírito “todo dia ela faz tudo sempre igual, me sacode às 6 horas da manhã, me sorri um sorriso pontual...” não sobrevive um segundo numa mente empreendedora. Não dá.

A energia que circula em nossas veias, corações e mentes extrapola qualquer coisa previsível, racional, lógica e normal. Vivemos em um constante estado de alerta, esquizofrenia, mania de perseguição, e, ao mesmo tempo, em um frenético mundo de idéias impossíveis, produtos e serviços que não existem, nomes, marcas, estratégias e sonhos.

Saímos do maior baixo astral para a euforia em 3 segundos e, normalmente, várias vezes no mesmo dia. Sonhamos em voz alta, realizamos coisas que para as pessoas normais parecem impossíveis – não são, mas elas simplesmente não tentam, por achar impossível – e temos momentos de puro êxtase, de realização total, com bobagens como ver o nosso logotipo impresso em um cartão, alguém comprar um produto nosso, ou ler nossa revista – como você está fazendo neste minuto, UEBA!!! – ou qualquer outra coisa que, para os normais, pode parecer uma grande bobagem.

Somos bichinhos estranhos, inquietos, angustiados e inconformados, e, penso eu, devemos ser também insuportáveis companhias para quem vive a nosso lado.

Só empreendedor entende empreendedor. Só empreendedor anda no mesmo ritmo, consegue conversar assuntos complexos pela metade e entende quando falamos de emoções, felicidade e tristezas do ato de empreender. Cara-metade de empreendedor(a) é, ou será, ou deixa de ser, cara-metade rapidinho?

Eu apostaria num SIM, e você?

Bob Wollheim

empreendedor, publisher das plataformas de conteúdo FS, PIX, resultson, WR/WV e Zubaloo

lugar incomum

DRIBLANDO A CRISE

{ **Texto: Flávia Lelis**
Fotos: Cia de Foto }

Fotógrafo de rua há quase trinta anos, ele personifica a frase de Glauber Rocha “uma idéia na cabeça e uma câmera na mão”. O mineiro João Bosco, filho de criação de São Paulo, vive de tirar fotos de quem frequenta os bares e restaurantes da Vila Madalena, um dos mais badalados bairros da cidade.

Além de encarnar a frase de Glauber Rocha, Bosco entende melhor do que ninguém de inovação e atualização para resistir às turbulências do mercado. Usou uma câmera Polaroid durante toda a vida, até que, ano passado, a fabricante divulgou que deixaria de produzir câmeras. Este ano, decretou a morte dos filmes instantâneos usados por Bosco.

Enquanto uns criaram o site Save Polaroid, o fotógrafo inovou para seguir a vida: comprou uma câmera digital e uma mini-impressora. A idéia funciona, mas não é tão confortável quanto a antiga Polaroid. “Ela [a impressora] é pesada e depende de energia elétrica para funcionar. Não dá para ficar pedindo aos donos de bar para ceder energia também [alguns comerciantes impedem a ação dos fotógrafos de rua]. Então, desenvolvi uma bateria para facilitar”, diz.

Com a nova câmera, ele vem conseguindo manter o atendimento de mesa em mesa. Com jeitinho especial, diz que seu diferencial, comparado a outros do ramo, é lidar com a clientela. “Fiz um curso na Frente de Trabalho do Governo, e lá eles ensinam mais sobre vendas, sobre como montar a sua empresa. Sabem que ninguém vai ter emprego mesmo; então, ensinam você a fazer tudo por conta própria.”

E lábia somada a simpatia pode render! “O preço que cobro varia entre R\$ 8 e R\$ 10 por foto. Calcular o faturamento é difícil, mas em mês baixo consigo R\$ 400; no alto, R\$ 800. Às vezes eu faço uns bicos, mas é com a fotografia que eu ganho o meu sustento.” Detalhe: ele só trabalha à noite, de quinta a domingo, entre 21h e 2h da manhã. Por isso, se quer um retrato na balada, passe pela movimentada rua Aspicuelta. Bosco está esperando com câmera e impressorinha de última geração. O boné, porém, leva o logo da Polaroid.

WWW

- Mais sobre o fim da Polaroid:

resultson.com.br/ed/07/istoe

- Bom artigo sobre aceitar o novo:

resultson.com.br/ed/07/empresario

TAGS_Polaroid, mercado fotográfico, adaptação nos negócios

trends

ATRAIR E RETER TALENTOS NAS PMES

{ Clube do Empreendedor }

Em uma empresa pequena, e até em algumas médias, o dono ou um dos sócios é quem acumula a função do RH, encarada como uma tremenda dor de cabeça.

Contratar parentes e conhecidos é sempre a solução mais rápida, mas nem sempre a mais adequada. Quem já não contratou um cunhado e se arrependeu? O problema é que critérios de avaliação e procedimentos mais rígidos não combinam com pressa – cenário comum na pequena empresa.

O que fazer? Nem 8, nem 80. O mais importante é que o empresário use suas habilidades criativas, inovadoras e de execução também na hora em que vai contratar profissionais para cargos-chave e estratégicos em seu negócio.

As poucas empresas (PMEs) que fazem um bom planejamento não incluem em seus orçamentos verbas que devem ser utilizadas tanto nas contratações como em programas de desenvolvimento profissionais. Argumentos para não fazer esse planejamento sobram, mas será que não é justamente isso o que leva o profissional talentoso a rejeitar o trabalho nas pequenas?

Será que, quando divulgamos a vaga, ou na própria entrevista com o candidato, deixamos de “vender” bem a empresa? Mostrar vantagens, pontos fortes, casos de sucesso são argumentos muito fortes, e ajudam a atrair bons profissionais.

Escuto muitas justificativas para desempenhos ruins de empresas, e todas elas abordam outras questões que não a qualidade dos profissionais envolvidos. Há uma resistência em admitir que não conseguimos atrair e manter talentos, e que isso, sim, é uma obrigação nossa! Será que não é hora de chamar para si essa responsabilidade e investir tempo e um pouco de dinheiro nisso?

Wilson Trevisan,

presidente do Clube do Empreendedor

www.clubedoempreendedor.com.br

agora escreve todo mês sobre os temas mais debatidos no clube

do bem

VOCÊ PODE SER UM EMPREENDEDOR ENDEAVOR

{Matéria escrita pelo Instituto Endeavor}

Muitos já conhecem o Instituto Empreender Endeavor, uma organização sem fins lucrativos que tem como missão gerar emprego e renda mediante o fomento à cultura empreendedora baseada em oportunidade e inovação.

O processo de seleção acontece duas vezes ao ano, levando à etapa final 1% das empresas inscritas e avaliadas de forma objetiva.

Qual o perfil do Empreendedor Endeavor?

Os principais critérios para a seleção são:

a) Grau de inovação_A empresa deve ser inovadora, seja em seu produto, modelo ou em algum processo.

b) Crescimento escalável_Crescer e abranger novos mercados sem aumentar custos é importante para garantir a longevidade.

c) Faturamento anual_A empresa deve ter um faturamento anual de R\$ 1 milhão a R\$ 30 milhões. A Endeavor apóia empresas que já tiveram seu produto ou serviço e sua gestão testados pelo mercado. Dessa forma, o apoio pode realmente fazer diferença.

d) Perfil do empreendedor_O dono do negócio deve almejar o crescimento de sua empresa e desejar ser exemplo, além de possuir outras características que impactem positivamente as atividades da empresa.

Empreendedores que entraram para o time

Valério Paz Dornelles é dono da Tecno Logys, fundada em 1998. Em sua empresa, criou um sistema de construção integrado, consistente em oferecer vários serviços que, em outros lugares, o cliente precisaria contratar à parte, como pesquisa no canteiro de obras, desenvolvimento de novos produtos e tecnologias para a construção, implantação de inovações tecnológicas e emprego de mão-de-obra especializada.

Roberto Alcântara e Sonia Madi são os donos da Ângelus Indústria de Produtos Odontológicos, empresa fundada na incubadora da Universidade Estadual de Londrina (UEL) em 1994. Hoje, ela exporta produtos utilizados em consultórios dentários para 52 países. A Ângelus fabrica mais de 40 itens, e, com seis patentes, já recebeu diversos prêmios e foi escolhida pela Finep uma das empresas mais inovadoras do país em 2007.

**R\$ 1 bilhão é o total de receita estimada
dos empreendedores apoiados**

espaço

HOME SWEET OFFICE

{ Texto: Daniel Andreazzi }

Cansado do seu escritório chato e enfadonho? Dê uma olhada nos cantos que gente do mundo inteiro cria em casa para trabalhar com gosto – e mostra com orgulho no Flickr!

O webdesigner Mario Behrendt apelidou seu home office de Apple Heaven: tem um Macbook Pro, um Mac Pro, um iPhone, dois monitores de 23” e outros gadgets.

Todd Storch, outro americano, gerente de vendas e blogueiro, montou um ambiente com ares tropicais, orientais e musicais.

Bryan Fenstermacher, um fotógrafo americano, vê quase tudo dobrado: tem dois PCs, dois laptops e dois monitores de 19” – e um Mac G4.

O home office do Chico Caruso – criado pela arquiteta Fernanda Mancini – não tem computador. Tem uma mesa para desenho e objetos que lhe dão o toque pessoal.

O usuário OCJake não tem um bar, mas tem uma coleção de vodca de fazer inveja a qualquer boêmio.

O alemão Michael Urspringer, especialista em TI da IBM, trabalha na varanda de casa contemplando essa vizinhança “mauricinha” durante o verão.

O americano Tony Bibbs, consultor de TI, fez do escritório um bar, ou o contrário. E diz que foi proposital!

WWW

- Ambientes legais segundo o Flickr:

resultson.com.br/ed/07/pool

- Dicas para montar seu home office:

resultson.com.br/ed/07/casa

- Olha o escritório do Al Gore!

resultson.com.br/ed/07/algore

TAGS_Home office, workplace, work from home

incrível

DESCOBRINDO O PRAZER NO TRABALHO

{ Sérgio Batista }

Aos 13 anos eu morava numa cidade do interior paulista, e durante as férias escolares, para ajudar no orçamento da família, meus colegas e eu trabalhávamos na roça.

Eu levantava às 4 da manhã e tomava um rápido café com leite, enquanto minha mãe preparava a marmita. Com uma sacola de palha na mão, eu percorria a pé os pouco mais de dois quilômetros de distância da minha casa até o ponto onde passava o caminhão que nos levaria à fazenda. Amontoávamos-nos como podíamos sobre as tábuas paralelas que nos serviam de assento, e viajávamos chacoalhando durante quase uma hora até a chegada a nosso destino.

Às 7h em ponto começava o trabalho, que consistia no plantio de eucalipto. Uma máquina havia feito os esteios, com buracos a cada dois metros. Havia um responsável por jogar as mudas dentro dos buracos, e nosso trabalho era centralizar a muda e completar o buraco com a mesma terra que fora tirada para fazê-lo. Uma tarefa que trabalhadores com 5 minutos ou 20 anos de experiência executariam com a mesma competência. Uma hora depois, estávamos exaustos. Mas tivemos uma idéia! Começamos a apostar corrida para ver quem conseguia terminar o seu esteio primeiro. Então, o que era trabalho virou divertimento.

Para mim, essa lição valeu por qualquer MBA que eu pudesse ter feito no exterior. Hoje, usando essa técnica, sou capaz de ter tanto prazer no trabalho que já não sei mais separar o lazer do dever.

E acho que esse fator contribuiu muito mais para o meu sucesso do que a minha capacidade intelectual ou o meu talento... Além de eu ter me divertido um bocado!

Sérgio Batista

Fundador do **www.humortadela.com.br**

sergio@humortadela.com.br

Biz Rebel

BUY

{ Mauro Riot }

“As pessoas que falam muito mentem sempre,
porque acabam esgotando seu estoque de verdades”
Millôr Fernandes

Do palhaço, eu devo ter herdado a cara e o jeito de andar. Mas muitas pessoas confundem aparência com essência, então, para essa classe de indivíduos, todos que têm a cara, e andam como, são palhaços. Não se sabe ao certo quem criou esse pensamento esdrúxulo, mas sabe-se que hoje os grandes esdrúxulo-pensadores são os economistas. E, quanto mais tradicional (jovem nerd na escola, MBAMBAMBA no exterior, carreira em banco, admirador incondicional de Ben Bernanke), mais esdrúxulo.

Enfim, estava eu conversando com um desses sujeitos econômicos sobre análises de mercado em uma mesa de bar. Foi realmente edificante, pois, depois de uns tragos, o sujeito perdeu aquela pose de bom moço. “Você acha que eu vou indicar a venda de alguma ação?”, me indagou indignado. Antes que eu mesmo pudesse responder, ele atropelou: “Se eu fizer isso, pode me internar, fiquei louco!”.

Quando algum analista lhe disser “compre”, não compre. Tente perceber o cinismo do sujeito. Será que ele recomendaria essa ação para a avó dele? Não duvide que ele não hesitaria em recomendar para a própria avó uma roubada. O truque é deixar o homem falar. Considerando o volume de informações que ele vai despejar, lembre-se sempre do sábio Millôr Fernandes.

Celular_ Esta coluna tem dois finais! Um positivo (P) e um cínico (C). Mande um SMS para o número 50100 com a letra P ou C para ler aquele de sua preferência.

Mauro Riot admira muito os palhaços circenses e abomina quem deturpa o sentido de uma palhaçada, transformando-a em uma sacanagem.

o} GENTE BOA

Todo mês a ResultsON fala de um dos tipos da fauna corporativa neste espaço. mande sua sugestão:
marcondes_luiz@hotmail.com

{ **Luiz Marcondes** }

– E aí, joinha? Sempre ralando, hein, Tonhão? Cara, dá gosto ver você trabalhando!

– Quem quer alguma coisa lá de baixo? Tô indo na padaria! Não, depois a gente acerta...! Guarda esse dinheiro!

Oswaldo era gente boa. Aliás, melhor dizendo, era “o” gente boa. Arquetípico, quase. De tanto que encarnava o princípio da simpatia superficial corporativa. Quando Oswaldo falava com você, olhava nos seus olhos e te chamava pelo nome. Cara, você se sentia especial. Tenho certeza de que Oswaldo e seu jeito extrovertido de ser eram um raio de sol na vida de muita gente, não apenas na minha.

– Grande Celsão, tá arrebetando em vendas!

O Celsão era da contabilidade. Mas isso não importava. O que importava pro Oswaldo era ser gente boa, sempre. Como se isso fosse lhe garantir pontos pra entrar no Céu... Ou no seletor grupo conhecido como “board” da empresa.

– Tá aí a mulher mais elegante deste departamento!

– Oswaldo, eu sou a ÚNICANICA mulher deste departamento! – respondeu a Lourdes.

– Eu sei! Mas, se tivesse alguma outra, não seria tão chique como você!

E por aí vai. Assim era o dia-a-dia de Oswaldo: um show de gentilezas mais ou menos falsas. Um espetáculo de leves e inofensivas gracinhas.

Um dia quis o destino, sob a forma de um inesperado corte de funcionários, que eu tivesse de chamar o Oswaldo à minha sala para uma conversa. Eu tinha que demiti-lo. Creio que eu estava mais nervoso do que ele; tentei ser direto, franco... Mas gaguejei um pouco. E acabei enrolando demais pra chegar ao assunto. Quando finalmente falei que teria de mandá-lo embora, fiquei de queixo caído com sua resposta. Oswaldo simplesmente me deu uma listinha de pessoas que ganhavam mais e produziam menos do que ele, e das quais eu

não sentiria a menor falta. Tudo com explicações detalhadas, racionais, convincentes até, justificando que eu as demitisse no lugar dele. E eram as mesmas pessoas que ele cumprimentava todo dia com seus gracejos. Fiquei perplexo. Foi só nessa hora que me dei conta da verdade: Osvaldo era “gente boa”, mas não era boa gente.

Luiz Marcondes, 35 anos, **redator**
ama a humanidade...
só não suporta as pessoas

bizoterismo

BIZODÍACO

{Por Mme. Caapi Banisteriopsis* }

Já ouviu falar em BIZODÍACO? Não? RÁ! Pois Madame Caapi vai revelar quais são os principais signos que regem o ambiente corporativo e dará dicas de como se dar bem com cada um deles. Aprende os segredos bizodíacos e serás o rei da selva empresarial!

SIGNO: BURRO

Características: com sua cara simpática e fama de asno, a pessoa do signo de Burro usa sua enorme orelha pra “auscultar” tudo o que se passa nos corredores da empresa

Qualidade: é híbrido e agüenta muita carga

Defeito: é mentalmente desfavorecido

Para usar a seu favor: é só colocar uma cenourinha na frente e puxar, que ele vem

SIGNO: TUBARÃO

Características: a pessoa de Tubarão está sempre no topo da cadeia alimentar corporativa, abocanhando toda e qualquer oportunidade que aparece pela frente

Qualidade: sempre em movimento

Defeito: ser fominha

Para usar a seu favor: geralmente, basta não ficar na frente dele (em especial, afaste-se de sua boca) e nunca demonstrar sinais de medo (ele vai sentir o cheiro de longe)

SIGNO: GNU

Características: pessoas do signo de Gnu são das mais bem-sucedidas na savana corporativa. Seu poderoso coice e chifres afiados mantêm longe os inimigos, e sua perseverança faz com que consiga chegar a lugares nunca dantes alcançados

Qualidade: é altamente sociável

Defeito: “viaja” muito

Para usar a seu favor: para conquistar a pessoa de Gnu, basta ser sincero, amigo e estar pronto pro que der e vier

SIGNO: BARATA

Características: é a pessoa mais antenada da firma; vive fuçando por aí atrás de tendências, inovações, doces esquecidos e tênis com estampas exclusivas de designers badalados

Qualidade: sangue de barata

Defeito: complexo de superioridade

Para usar a seu favor: a pessoa de Barata precisa se sentir badalada e sabichona. Pergunte sempre a opinião dela a respeito de qualquer coisa e deixe claro para ela o quanto aquilo é útil (ainda que não seja)

*Mesmo com sua incrível formação business-esotérica, Madame Caapi Banisteriopsis também teve de fazer uma simpatiazinha e ser bem simpática para ganhar esta coluna na ResultsON!

Dúvidas? madame@sixpix.com.br

imagem

{ Cia de Foto }

”O choro resume um segredo, ele expõe uma causa sem assunto.

Um diálogo sem história, um curto ciclo, uma expressão de emoções.

A gente chora quando o corpo precisa de entretenimento.

Chorar é um fenômeno fisiológico de defesa.

Um estresse emocional cria neurotransmissores que, pulando de um neurônio para o outro, pedem aos olhos que contraíam as glândulas lacrimais.

Quando a primeira gotícula de lágrima cai, provoca um despejo em nosso corpo de leucinaencefalina, um mensageiro produzido pelo encéfalo que tem a função exclusiva de nos anestésiar, de nos entorpecer.

O choro é uma embriaguez que equilibra.”