

Autor com mais de 1,5 milhão de livros vendidos

GUSTAVO CERBASI

**DEZ BONS
CONSELHOS
DE MEU PAI**

QUE ME AJUDARAM MUITO A PROSPERAR



FONTANAR

Autor com mais de 1,5 milhão de livros vendidos

GUSTAVO CERBASI

DEZ BONS
CONSELHOS
DE MEU PAI

QUE ME AJUDARAM MUITO A PROSPERAR



GUSTAVO CERBASI

Dez bons conselhos de meu pai

Que me ajudaram muito a prosperar



Copyright © 2010 by Gustavo Cerbasi

Todos os direitos desta edição reservados à
EDITORA OBJETIVA LTDA.
Rua Cosme Velho, 103
Rio de Janeiro – RJ – CEP : 22241-090
Tel.: (21) 2199-7824 – Fax: (21) 2199-7825
www.objetiva.com.br

Capa e projeto gráfico de miolo
Sérgio Campante

Imagem de capa
Hybrid Images / Getty Images

Revisão
Claudia Ajuz
Ana Grillo
Tamara Sender

Conversão para e-book
Abreu's System Ltda.

Coordenação de e-book
Marcelo Xavier



CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

C391d

Cerbasi, Gustavo

Dez bons conselhos de meu pai [recurso eletrônico] : que me ajudaram muito a prosperar / Gustavo Cerbasi. - Rio de Janeiro : Objetiva, 2013.

recurso digital

Formato: ePub

Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions

Modo de acesso: World Wide Web

132p. ISBN 978-85-390-0458-4 (recurso eletrônico)

1. Finanças pessoais. 2. Educação financeira. 3. Livros eletrônicos. I. Título.

13-0131

CDD: 332.024

CDU: 330.567.2

Sumário

Capa

Folha de Rosto

Créditos

Dedicatória

Introdução

Meus quatro pais

Estude - Sem estudo, ninguém chega a lugar algum

Viva - Não permita que o trabalho tome conta de sua vida

Antecipe-se - Invista na carreira e aproveite para aprender agora

Desconfie - Não deixe lhe passarem a perna

Preserve - Cuide do que é seu, para não ter que comprar outro

Simplifique - Não complique, faça-se entender

Aproveite - A riqueza que você tem é maior do que imagina

Coopere - Seja útil ao time

Supere-se - Não importa o que fizer, faça bem-feito. Se possível, melhor do que os outros

Celebre - Valorize suas conquistas e suas riquezas

Como você pode colocar em prática o que aprendi com meu pai e com aqueles que ajudaram meu pai na nobre tarefa de me educar

Considerações finais

Créditos das fotos:

Dedicatória

Obrigado, pai, pelo que sou. Explico melhor nas páginas seguintes.

Introdução

Dizem que conselho não se dá, mas sim se vende. Porém, os melhores conselhos que tive na vida não foram pagos, fossem de um consultor, fossem por meio de cursos. Nesses ambientes, aprendi muito, mas os conselhos mais importantes para minha vida, minha carreira e minhas relações pessoais chegaram a mim destituídos de qualquer interesse econômico. Vieram das pessoas que mais amei e amo na vida.

Inicialmente como professor, depois como consultor e então como palestrante, construí uma carreira tendo o aconselhamento como base. Há quem pense que eu cobre por aconselhar, mas não faço isso. Meu trabalho é educar. Quando uma pessoa cursa uma disciplina ou assiste a uma palestra minha, está pagando pela transmissão de conhecimento especializado. Porém, no momento do cafezinho, da conversa descompromissada, da dedicatória nos livros, aparece a oportunidade do papo informal. E aí surge o conselho. Simples, reflexivo, direto, amigo.

Conselhos são bem diferentes do conhecimento. Este último vem da reunião de experiências e aprendizados coletivos, que permitem formar teorias e modelos para solucionar problemas. O aconselhamento vem de experiências pessoais que permitem adaptar as teorias e o conhecimento à realidade de cada um. Em meu trabalho, escrever livros foi um dos caminhos que encontrei para levar conhecimento a mais pessoas. Por adotar a linguagem típica dos livros de autoajuda (uma escolha pessoal para tornar o conteúdo mais acessível), talvez muitos confundam o conhecimento com aconselhamento. Nos livros, o conselho confunde-se com conhecimento quando uma teoria parece se encaixar perfeitamente na realidade de quem lê. Isso, porém, acontece quando o escritor se dirige a um comportamento médio

de uma população, com base em conhecimentos estatísticos. É essa habilidade generalista que procuro desenvolver em meus textos.

Os conselhos que dou não nasceram comigo. Aprendi com a vida, com a experiência, com o trabalho, com as trocas que tive com incontáveis pessoas que passaram por mim ao longo de minha existência. Se hoje vivo de dar conselhos, devo a essas pessoas essa habilidade.

Porém, por mais especial que tenha sido cada pessoa que toquei nos meus 38 anos de vida, há algumas que merecem um crédito especial. Meus pais certamente são as mais importantes. Sem eles, eu não seria o que sou, não teria a educação que tive, não teria as características de caráter que eles moldaram. Não seria o homem pelo qual minha esposa se apaixonou, o pai que aprendi a ser para meus filhos, o homem que zela por valores que não necessariamente podem ser bem-aceitos por todos, mas que são os valores que fazem de mim a pessoa que sou.

Meus pais. A injusta regra gramatical pluraliza e aparentemente diminui o mérito de minha mãe. Mas devo a minha doce, honesta e carinhosa mãe minha referência de como educar filhos. À figura paterna devo outras características, mas essas características são tão complexas quanto meu entendimento do que é um pai para mim. Para fins legais, sociais e familiares, durante todo meu desenvolvimento tive apenas um pai. Mas esse pai se dividiu em várias figuras, em muitos momentos deixando de ser ele mesmo e se tornando outra pessoa. Tommaso Cerbasi, meu pai, sabe disso. E todas as páginas a seguir dedicam-se a explicar o que quero aqui dizer.

Há muitas pessoas que creem que todo o sucesso e fortuna que acumulei em minha carreira precoce se devem ao fato de ter nascido em berço de ouro, ter tido uma educação privilegiada ou ter tido oportunidades que são acessíveis a poucos. Quando comecei a escrever este texto, imaginei que, ao mostrar aos leitores a origem simples de minha família e as dificuldades da vida que me ensinaram lições, provaria o contrário.

Porém, à medida que fui organizando as ideias em uma linha histórica e argumentando sobre os porquês de fatos da vida terem se transformado em conselhos para mim, concluí que realmente nasci sob uma condição de grande riqueza. Não se tratava de riqueza material, mas de riqueza humana, de caráter, de boas intenções e de respeito à ingenuidade de uma criança que nada sabia e que muito tinha a aprender com as experiências dos adultos.

Meus quatro pais

Meu pai, na verdade, divide-se em quatro pais. Não que meu pai Tommaso não mereça todo o crédito pela minha formação e educação. Sem dúvida, ele é um grande homem, grande pai, excepcional educador, honesto e digno. Na verdade, uma de suas maiores qualidades foi ter a humildade de perceber, ainda cedo, que a rotina de trabalho e a preocupação com fazer o máximo para prover a família lhe tomavam um tempo que seria precioso para apoiar minha mãe na educação dos filhos.

Por isso, uma das atitudes mais marcantes de meu pai foi procurar inserir a mim e a minha irmã em ambientes que nos garantissem educação e aconselhamento da mesma qualidade que ele poderia nos dar. Sabendo que estaria ausente, cuidou para que seus filhos estivessem com pessoas que, mais do que presentes, servissem de referência. E quatro dessas referências foram, em minha infância, praticamente referências paternas:

Tommaso Cerbasi, o orientador



Meu pai biológico. Nasceu na Itália e veio para o Brasil ainda pequeno. Após o casamento com minha mãe, Elza, mudaram-se para o Rio Grande do Sul, onde nasci.

Somente quando voltamos para São Paulo foi que meu pai, enfim, cursou a faculdade de administração e começou a assumir posições mais importantes em sua carreira. Mais tarde, eu viria a ouvir muitas histórias do sacrifício

que é crescer na carreira sem estudos, e que a carreira dele só deslanchou realmente depois que ele entrou na faculdade. Em razão dos estudos, conviver com meu pai era um luxo de final de semana.

A despeito da presença rara de meu pai ou limitada a citações intimidadoras de minha mãe (“ah, quando seu pai souber disso...”), ele também sempre foi grande referência para minhas decisões. Desde pequeno, quando eu fazia algo errado, ouvia dele algo como “nas empresas, se você não cumprir o prometido, perderá o emprego”. Esses comentários eram odiosos, pois eu não me imaginava trabalhando “nas empresas” (aliás, até hoje não me imagino). Mas a frequência com que o assunto era abordado me dava uma noção da postura de meu pai em relação ao trabalho. Por sua obstinação, ele era rigoroso nas regras, duro nos argumentos, firme na imposição de suas vontades. Sempre que eu o acompanhava em eventos de negócios, os colegas de trabalho se referiam a ele com termos como xerife, carrasco e tirano, principalmente os subordinados. Ele não era amado por seus colegas de trabalho, mas sim respeitado pela intensidade com que aplicava seus planos e atingia seus objetivos.

Nunca teve grandes luxos, mas o dinheiro nunca lhe faltou. Aposentou-se com a independência financeira garantida, e sabe que, mesmo que viva mais trinta anos, não passará por dificuldades financeiras, pois sabe cuidar do que tem. Mas saber juntar dinheiro não deixa ninguém rico. Mais do que o hábito da poupança, a perseverança e a disciplina, o que aprendi verdadeiramente com meu pai vai muito além das triviais ferramentas lógicas de que precisamos para acumular riquezas.

Acima de tudo, meu pai sempre foi um homem de atitude. Essa foi a grande inspiração. Batalhou para nos garantir dignidade, mas soube reconhecer suas fragilidades e lidar com elas a tempo de evitar que destruíssem a família. Como toda pessoa que trabalha demais, meu pai não pôde estar sempre presente. Por isso, sua maior atitude na fase de pai ausente foi garantir

referências saudáveis para os filhos. Fez isso preservando a família como seu maior patrimônio, e esmerando-se para que seus filhos estivessem sempre em um ambiente socialmente saudável, na companhia de pessoas cujos valores pessoais ele admirava. Por essa atitude de meu pai, estive rodeado de outros grandes homens, que foram muito importantes para mim.

Hermenegildo Sgargeta Filho , o proseador



Ou, simplesmente, tio Gildo. Girdão para os muito íntimos. Meu pai sempre foi bastante apegado aos seis irmãos, todos vivendo no interior de São Paulo. Por isso, a cada duas ou três semanas costumávamos viajar para Itupeva, onde ficava a Fazenda Pinheiro. Lá, viviam e trabalhavam meus tios Hermenegildo e Teresa, irmã de meu pai.

Imagine uma pessoa incrivelmente cativante e agradável. Tio Gildo era zootécnico de formação e apaixonado pela profissão. Adorava compartilhar com quem quer que fosse as descobertas de suas pesquisas. Ao tio Gildo nunca faltava assunto, nem uma boa piada. Hoje, digo que sou ruim para contar piadas porque todo o humor de que precisei em minha infância eu obtive dele. Ele foi, simplesmente, o melhor proseador que já existiu. Debatia e fazia piada de tudo: governo, trabalho dos outros, ingenuidade das crianças, saúde, carros, televisão, o que quer que fosse. Quanto mais entendia de um assunto, mais sério era o debate. Quanto menos entendia, mais cínica era a piada.

— Copa do Mundo? E eu lá quero ver 22 marmanjos se agarrando e brigando por uma bola?

Tio Gildo deve ser um dos responsáveis pelo meu desinteresse quase que absoluto pelo futebol.

Ele era homem dos tradicionais. Nas refeições em sua casa, sentava-se sempre à cabeceira da mesa, e convidava os homens presentes a se sentarem próximos a ele. Apesar de as mulheres ficarem mais distantes, eram frequentemente convidadas a interromperem suas conversas para ouvir uma piada. “Elza, ouve essa...”, como se a piada fosse dirigida para minha mãe. Nesses momentos, a atenção de todos à mesa se voltava para sua voz potente e a sua deliciosa narrativa.

A vida era típica da fazenda. A Fazenda Pinheiro era certamente a mais bonita de Itupeva, incrivelmente charmosa e rústica, amada por crianças e adultos. Cultivava-se de tudo por lá, incluindo café, milho, abóboras, cogumelos, e criavam-se gado leiteiro e porcos. Havia também um rústico engenho de pinga.

Em meio à lida diária, tio Gildo estava sempre por perto, sempre ensinando alguma lição, fazendo alguma piada, criando um momento inesquecível ou, simplesmente, contando comigo como companhia enquanto tocava a rotina da fazenda. Nesse papel de ajudante informal, andei muito de trator e de charrete, experimentei muitos alimentos que não conhecia, ajudei a selar cavalos, espetei o dedo em diferentes espinhos, segurei porquinhos e pintinhos nas mãos e fui picado e mordido por uma infinidade de bichos.

Enfim, na fazenda fui uma criança mais saudável do que qualquer um de meus amigos. Sempre tímido, quieto e bom ouvinte, aprendi muito com a riqueza da vida no campo. O tempo passou, meus tios se mudaram, a fazenda foi vendida e loteada, mas até hoje as conversas entre os primos sobre os tempos da Fazenda Pinheiro fazem os olhos marejar. Éramos felizes, e sabíamos muito bem disso. Na verdade, éramos verdadeiramente ricos. Impossível esquecer o que aprendi nessa época.

Bronius Petrasunas , o bom caráter



Meu avô materno. Moramos no porão da casa dele pouco depois do nascimento de minha irmã, enquanto nossa casa era reformada. Porão mesmo, dois cômodos, banheiro só no quintal. Em um cômodo havia uma pia, armários e uma mesinha, no outro a cama de meus pais e o berço de minha irmã. Uma experiência e tanto do que é viver de maneira simples.

Seo Bruno, para os íntimos, casado com minha avó Veronica, nasceu em Vilnius, capital da Lituânia, em 1910 e viveu até 2001. Nunca acumulou dinheiro, nunca teve fortuna. Mas, também, nunca precisou. Era uma pessoa extremamente simples.

Pense em uma pessoa pacata e tranquila. Ele era mais que isso. Meu avô Bruno era o exemplo de bom ser humano. Não brigava, não reclamava. Era simpático e cortês com todos, extremamente gentil com as mulheres. Vivia impecavelmente elegante, apesar de as peças de seu guarda-roupa terem uma vida útil média superior a 15 anos. Nunca estava com pressa, não sei se por hábito ou como reação à correria alheia, mas não se sentia mal por isso. Sempre convidava as pessoas a “ficarem mais um pouco, para que a pressa em ir embora?”.

Adorava quando ele ia me buscar na escolinha com seu fusquinha 1969 cor de café com leite. Toda vez que me encontrava, ele me dava uma balinha de framboesa. Até hoje, as balinhas 7 Belo trazem para mim a lembrança de meu avô.

Era de pouco falar e muito escutar. Uma pessoa realmente agradável para todos com quem convivia. Herdei grande parte das características da personalidade dele. Digo “herdei” porque, quando vejo meu filho, que não o

conheceu, reconheço características muito marcantes de meu avô. A genética lituana manteve-se bem-preserveda por pelo menos três gerações.

Acredito que a grande admiração que sempre senti pelo vô Bruno se deve a dois fatores. Primeiro, por sua dignidade — meu avô Bruno jamais perdia o respeito por qualquer pessoa e sua atitude fazia com que, por sua vez, nunca fosse desrespeitado. O segundo fator que explica a admiração é a empatia propriamente dita. Eu via no meu avô um modelo a ser seguido. Era exatamente o que eu sentia pelo meu tio Gildo. Se eu ficasse em dúvida quanto à correção ou não de uma atitude minha, pensava comigo: “Se meu avô estivesse no meu lugar, como agiria?”

Vô Bruno foi, portanto, um pai que não se esforçou em ensinar lições ou em aplicar sermões. Ele ensinava naturalmente, pelo exemplo, pela atitude, pela simpatia.

No final dos anos 1990, quando eu estava para concluir a faculdade, vô Bruno já tinha dificuldades para se lembrar das pessoas, passava a maior parte do tempo na cama, sofria com a dificuldade para andar e para se alimentar. Um dos momentos que, para mim, representaram fortemente a despedida de meu avô antes de morrer aconteceu em um dia em que eu já lavava meu próprio carro, sozinho, em frente a sua casa. Quando eu me encontrava ensopado de sabão da lavagem que estava para concluir, olhei para o lado e me assustei ao ver meu avô, caminhando de dentro da garagem em minha direção com muita dificuldade. Devia ter perdido pelo menos uns dez minutos caminhando da cozinha para a rua, descendo dois lances perigosos de uma escada em curva, agarrando com as duas mãos o corrimão. Ele olhou para mim, colocou a mão no bolso e tirou de lá, educadamente, uma fatia do alimento que ele considerava ideal para receber seus convidados:

— O senhor quer um pedacinho de *salsichón* ?

Percebi que estava perdendo meu avô. Em respeito, peguei a fatia e comi, mesmo coberta com restos de fios de algodão e de outras sujeiras acumuladas no bolso daquela calça tão surrada, além do sabão de meus dedos. Era o mínimo que podia fazer por ele, que partiu poucos meses depois.

Paulo Ramos Filho , o enérgico



Paulão foi técnico da equipe de natação do Clube Atlético Juventus entre 1987 e 1990, nasceu em São Paulo em 1960. Eu o conheci quando ele estava começando a carreira, recém-formado em Educação Física. Não tinha muita experiência em natação, mas entendia de condicionamento físico e da cabeça dos adolescentes.

Seu estilo era do tipo enérgico, intenso. Como bom técnico, não raro a comunicação era aos gritos. “Parem de falar enquanto correm”, “isso aí é um alongamento ou uma dança do ventre?”, “vocês vieram para treinar ou para brincar?” eram algumas das mais frequentes exclamações, geralmente acompanhadas de uma palavra de estímulo, como um palavrão.

Lembro-me de algumas de suas palavras carinhosas antes de eu me dirigir a um revezamento gigante, formado por quarenta atletas:

— Bicho, você vai ser o segundo a cair na água, e esse mundo de gente pode se dar bem ou se dar mal, dependendo de como você vai entregar a prova para eles. Então, cai na água e se mata, dá o sangue, faz o seu melhor, nem que seja para sair vomitando. Não me decepciona!

Subi apavorado na baliza, tremendo mas também fervendo por dentro, e o resultado... Bati meu melhor tempo com ampla margem, mesmo tendo

perdido a touca e enchido meus óculos de água logo na largada!

Quando subi à arquibancada, entendi o significado de toda aquela agressividade do Paulão. Ele fez questão de abraçar forte e com um amplo sorriso cada atleta que foi bem (incluindo eu), mas também soube criticar e apontar os erros de cada atleta que não soube dar seu melhor. Ao final da competição, cumprimentava cada pai de atleta, usando palavras de estímulo tanto para os filhos quanto para os pais que se esforçavam em passar uma manhã de sábado sob o sol, acompanhando a competição. Aquilo era fascinante!

Antes de cada treino, ele explicava qual tipo de exercício de alongamento, musculação ou aeróbico seria feito, e por que seria feito. Acompanhava cada atleta de perto, parando um ou outro para aferir os batimentos cardíacos. Fazia alongamentos junto conosco. Servia de modelo para explicar a postura correta na musculação. Nos dias de relaxamento, jogava vôlei ou futebol com os atletas, suave e se divertia junto. Quando um ou dois atletas fugiam do esquema de treinamento ou mostravam-se sem entusiasmo, aí sim o Paulão dava vida a sua potente voz cavernosa, acompanhada de veias jugulares extremamente saltadas e ameaçadores olhos azuis arregalados que causavam pesadelos.

Resumindo, Paulão era duro quando precisava educar, mas um grande companheiro quando era hora de comemorar. Um técnico de verdade. Ou, na prática, um segundo pai para quem não podia contar com a orientação paterna todos os dias. No meu caso, era um quarto pai, pelo fato de ter surgido em minha vida depois dos outros três, mas não menos importante do que os demais.

Mais do que exigir disciplina nos treinos, ele também acompanhava as notas escolares, brigava feio com os atletas que iam mal nos estudos, cobrava boa alimentação e impunha uma rotina quase que militar aos atletas. Não seria muito, não fosse o fato de que os cerca de quarenta atletas da

equipe estavam na faixa entre 12 e 16 anos de idade, o núcleo da adolescência.

Enquanto víamos amigos de infância viciarem-se na bebida, no cigarro e outras drogas, vivi em um ambiente em que até refrigerante era proibido e chocolate era controlado. Enquanto, nas escolas, ouvíamos falar de conflitos entre pais e filhos, os atletas e os pais formavam uma só família nas competições de finais de semana. Nossos colegas de classe elaboravam esquemas complexos para driblar as restrições dos pais e conseguir ir às baladas em casas noturnas. Nós, atletas, terminávamos os treinos exaustos, às 8 da noite, e mal conseguíamos aguentar o jantar antes de cairmos na cama às 9 horas.

A vida em equipe não era só privações. Paulão se preocupava em manter o astral de seus atletas em alta e também em manter o grupo unido. Para isso, frequentemente criava atividades de integração, incluindo acampamentos, eventos de confraternização com outros clubes e churrascadas em que as famílias se reuniam. Esse aspecto da reunião familiar era tão intenso que considero muitos pais e mães de atletas como alguns de meus grandes amigos da adolescência. Os atletas que estavam na mesma categoria que eu são mais que amigos; são meus irmãos, sempre presentes nos lançamentos de meus livros, nas festas de família e nos nascimentos de meus filhos. Nem meus amigos mais antigos, nem as melhores amizades que fiz no meio profissional se equiparam à intimidade que tive na intensa adolescência como nadador.

Foi assim que, com disciplina e imposição de regras que nem nossos pais conseguiriam nos obrigar a seguir, mas também com uma motivação inabalável pelo esporte e pelo espírito de equipe, Paulão construiu uma grande família em que ele é o patriarca.

Acredito que prosperei cedo porque tive a felicidade de conseguir digerir ainda jovem os ensinamentos que meus pais me deram, e também porque tive

a oportunidade de colocá-los em prática. Essa constatação me tranquiliza, pois não consigo imaginar um lugar do planeta em que não existam pessoas do bem desejando o melhor para seus filhos. Talvez essas pessoas não consigam criar prosperidade a seu redor porque ignoram o poder que está por trás, por exemplo, de estimular uma criança a ler ou de simplesmente incentivá-la a fazer o dever de casa com capricho. Ignoram que os erros cometidos podem trazer ótimas lições, que, se não puderem ser aproveitadas para corrigi-los, no mínimo servirão de grande ensinamento para seus filhos e netos.

Na prática, ter convivido com vários pais bastante dedicados a me orientar me deu a oportunidade de ter mais de um ponto de vista sobre o que é oportuno e o que não é para eu buscar ser uma pessoa melhor. Não ousou dizer que aprendi a diferenciar o certo do errado, porque esses são conceitos raramente unânimes. Mas sinto que aprendi a colecionar acertos e a aprender com erros, quando muitos insistem em jogar a toalha diante de qualquer obstáculo. Eu acredito que você também tenha grandes ensinamentos latentes em sua memória, mas talvez ainda não tenha se dado a oportunidade de parar, se organizar e pensar em como aproveitar alguns deles para criar novos mecanismos de prosperidade em sua vida.

Por exemplo, independentemente de quem tenham sido as figuras com papel paterno ou materno em sua vida, inevitavelmente você conviveu com adultos que passaram bons exemplos, e também com adultos que cometeram erros e deixaram lições do que não se deve fazer. Seria natural que essas referências e lições nos servissem de base para termos uma vida bem melhor do que a que as gerações passadas tiveram.

Entretanto, vivemos em uma cultura em que, aparentemente, erros são repetidos geração após geração, principalmente nos assuntos da riqueza e da prosperidade. Há gerações os brasileiros são endividados, mesmo convivendo com juros elevados. Há mais de meio século contamos com a

proteção do governo no nosso futuro, mesmo sabendo que a conta da previdência social não fechará. Como nossos pais, insistimos em realizar compras parceladas, mesmo sabendo que esse é um caminho rápido para perder o controle e sujar o nome. É como se resistíssemos a aprender.

Na verdade, o aprendizado existe na teoria, mas resistimos a praticá-lo. Provavelmente, porque a correria da vida moderna não nos permite parar para refletir ou para testar novos caminhos. Preferimos manter as coisas como estão, a correr o risco de sofrer com uma mudança que pode não dar certo. A isso é que se dá o nome de zona de conforto.

Meu papel é mostrar a você, leitor, que a saída da zona de conforto pode lhe trazer bons resultados e pavimentar um caminho de mais prosperidade em sua vida. Ao escrever sobre conselhos que recebi de meus pais, não pretendo transferi-los diretamente a você. Afinal, foram bons conselhos porque vieram de pessoas que me conheciam muito bem, e foram bem-recebidos porque eu conhecia muito bem cada aconselhador. Neste livro, explico como bons conselhos foram transformados em acertos e me ajudaram a prosperar, em todos os sentidos. Transformo esses conselhos em regras que, acredito, você também conseguirá colocar em prática para ter uma vida melhor.

Não tenho dúvidas de que os conselhos e as escolhas de meu pai, Tommaso, foram determinantes para que eu tenha conquistado uma vida realmente rica. Não tenho dúvidas também de que as escolhas que ele, juntamente com minha mãe, fez para os filhos foram fundamentais para sermos bem-sucedidos em nossas carreiras e estarmos bem tanto financeira quanto emocionalmente. É desses conselhos e dos conselhos decorrentes das escolhas que eu trato agora.



Um pouco de autobiografia e o Bom Conselho Número 1, de Tommaso Cerbasi

Estude

Sem estudo, ninguém chega a lugar algum

NASCIDO EM PICERNO , na província de Potenza, Itália, em 7 de março de 1944, meu pai embarcou em um navio para o Brasil em 1951 com seus pais e seis irmãos em busca de uma vida melhor. Destino: a cidade de Americana, São Paulo, onde meu avô Antonio escolheu trabalhar na Fazenda Olho D'Água, para sustentar a família. Já estavam acostumados a viver da roça na colina de Picerno, o que facilitou a adaptação a essas terras.

As economias da família, levantadas com a venda da propriedade na terra natal, não duraram muito tempo. Vô Antonio emprestou tudo para obter ganhos com juros, e tomou um calote de todos os oportunistas. Dizem que, na época, o dinheiro era suficiente para comprar 25% das terras do município de Americana. Tiveram que recomeçar, portanto, da estaca zero.

Meu pai viveu uma infância simples, sem direito a luxos. Sua diversão favorita em Picerno era um pé de figo com um balanço, no qual gostava de se pendurar e balançar. As histórias que ele sempre conta sobre sua infância relatam traquinagens com os irmãos e os familiares mais velhos. Aprontava tanto que, aos 9 anos de idade, foi matriculado por seu pai em um internato em Campinas. Passou a ver a família apenas uma vez ao ano, mas não deixou de se divertir com seus colegas de infância, todos da escola. Nos anos

seguintes, continuou estudando em internatos, em quatro diferentes cidades: Campinas, São Paulo, Pindamonhangaba e Lavrinhas, sempre longe de casa.

Voltou a Americana aos 17 anos, para trabalhar na roça, ajudando o pai a cultivar milho e outras culturas que abasteciam a família. Logo percebeu que aquilo não era para ele, e então rumou de volta à metrópole para tentar fazer a vida. Foi o primeiro e único Cerbasi de sua geração a se estabelecer em São Paulo. Os tempos eram difíceis nos primeiros anos, pois meu pai nunca pôde ter ajuda financeira da família. Morava em cortiços, andava quilômetros a pé diariamente para ir ao trabalho, continuava sem condições de ter muito conforto, mas desde cedo adotou o hábito de poupar regularmente para realizar seus vários objetivos pessoais.

Conheceu minha mãe, Elza, na empresa em que ambos trabalhavam, no centro de São Paulo. Casaram-se em 1969, em uma cerimônia à sombra de uma seringueira, no sítio de meus avós em Americana, com o que pode haver de mais importante em uma grande celebração: a família toda reunida.

O cenário foi de novela de época. Meu tio Gildo veio buscar os noivos em São Paulo, em um elegante Chevrolet 1959, para conduzi-los ao local da festa: o jardim do sítio da família, que havia sido aplainado pelas enxadas dos irmãos do meu pai para receber uma grande mesa. O pomposo e rústico cardápio era composto por um boi abatido na véspera, vinho caseiro de garrafão e quitutes preparados pelas convidadas — basicamente, receitas tradicionais italianas, como *focaccias*, *tarallos*, *taralluccios*, pastel doce de grão-de-bico, *fusili*, *gnocchi*, *spaghetti*, costelinha de porco e frango abatido. O máximo de requinte que a rica vida simples permitia.

Logo que se casaram, mudaram-se para o Rio Grande do Sul, onde surgiu uma oportunidade de bom emprego para meu pai. Dedicado ao trabalho e preocupado em garantir uma vida digna, com um conforto que não teve na infância, meu pai nunca mediu esforços para alcançar metas ousadas. Um deles foi assumir um trabalho longe de sua família, em uma terra em que não

tinha amigos, com todo o isolamento imposto por uma época em que fazer uma chamada telefônica a distância era um evento para se marcar na agenda e provisionar no orçamento.

Era o primeiro de muitos sacrifícios dedicados à carreira e à busca de conforto para a família. Sacrifícios que nos fizeram sentir sua falta, mas que eram justificados pela dificuldade que meu pai teve de se dedicar a estudos e cursos de especialização ainda jovem. Até então, enquanto eu era criança, não percebia nenhum conselho ou ensinamento no sacrifício de meu pai.

Desde pequeno, nunca precisei estudar muito para ir bem na escola. Na quarta série do primário, todas as minhas notas foram A, em todas as disciplinas, em todos os bimestres. Fui tirar minha primeira nota vermelha em História, no último bimestre do último ano escolar, quando já sabia que tinha passado em dois vestibulares e não precisaria estudar mais. Apesar desse mérito todo, nunca me achei um gênio ou uma pessoa com capacidades especiais.

Credito todo o mérito de meu desempenho escolar aos cuidados que minha mãe teve, desde cedo, em acompanhar-me enquanto fazia as lições de casa, cobrando uma boa caligrafia, lendo para mim e exemplificando o que eu não entendia nas leituras. Esse zelo de minha mãe acabou automatizando o hábito de chegar da escola, almoçar e já sentar para fazer as lições de casa, com o objetivo de fazer a obrigação antes e ter todo o tempo restante para a diversão.

Eu não gostava de estudar. Gostava mesmo era de brincar. Por isso, esforçava-me em ir bem na escola para ter mais tempo livre para as brincadeiras. Confesso, adorava os dias em que andava de bicicleta sozinho, pelo simples fato de que meus amigos estavam fechados em casa, desesperados, estudando para provas no dia seguinte. Era quase uma vingança: meu apelido era Lesma, por ser menos ativo que meus amigos, mas eu brincava o ano todo, enquanto os demais tinham períodos de castigo.

Toda vez que eu lia a fábula do Coelho e da Tartaruga, me via no lugar do quelônio vitorioso.

Minha técnica para ser bom aluno era simples e consciente. Consistia em respeitar o professor, devorando seus conhecimentos durante a aula, não deixando passar uma dúvida sem ser questionada. Era comum meus professores terminarem uma explicação e, para se certificarem de que haviam sido eficazes, perguntarem:

— Pessoal, alguma dúvida? Gustavo, você tem alguma pergunta?

Eu adorava isso. Quando chegava em casa para fazer as lições, já sabia o que deveria ser feito, não perdia muito tempo. Obviamente, sempre procurava fazer as lições no mesmo dia em que eram pedidas, e não na véspera da próxima aula. Isso ajudava a reter o conteúdo em meu cérebro. Se encontrava alguma explicação ou exercício mais complexos, assinalava no caderno ou anotava em uma folha-resumo. Na semana de provas, bastava ler as anotações e refazer os exercícios que eu havia assinalado como difíceis.

Com essa facilidade para os estudos, foi simples conciliar a vida de nadador com a de estudante. Quando estava no primeiro grau (atual ensino fundamental), no Externato Nossa Senhora Menina, na Mooca, em alguns períodos do ano mal dava tempo para estudar para as provas. Acordava às 4h30, ia para o treino, tomava café da manhã na padaria e ia para a escola. Chegava em casa para o almoço, assistia televisão por cerca de meia hora, fazia a lição de casa e já saía de casa por volta das 16h. Caminhava durante meia hora até o clube. Conversava e jogava bola com os colegas de equipe por mais meia hora, e depois entrava para um treino de três horas. Voltava de carona para casa, jantava e já estava sonhando por volta das 21h30.

Mesmo assim, ia bem nas provas e era tido como um gênio. Enquanto meus colegas de classe tinham olheiras de tanto estudar de madrugada, eu tinha a marca do óculos de natação sobre o rosto bronzeado (meu melhor estilo era

o nado costas). Nunca fui o melhor aluno da escola, mas era admirado por estar entre os primeiros sem ter fama de CDF. Quanto mais meus colegas expunham sua admiração, mais crescia minha autoconfiança.

Autoconfiança! Esse foi o resultado que obtive com o conhecimento. Se autoconfiança fosse a fogueira, meu pai era a lenha. Por mais que ele acompanhasse meus estudos a uma distância maior do que minha mãe, sua marcação sobre o boletim escolar era cerrada. Quase como um torcedor, sabia o dia em que eu deveria receber o boletim e levá-lo para casa. Mal chegava em casa e já perguntava:

— E aí, filhote? Como foram as notas?

Confirmadas suas expectativas, saía alardeando para amigos, parentes e colegas de trabalho o sucesso do filho. Ele era mesmo um torcedor — até hoje é assim. Nas raras vezes em que eu ligava para a empresa em que ele trabalhava, era recebido com congratulações pela secretária ou por quem quer que atendesse a chamada. Esse orgulho só aumentava a cobrança por resultados, pois cada bimestre escolar criava novas expectativas, mas os assuntos a estudar iam ficando cada vez mais complexos.

Quando terminei o ensino fundamental, prestei vestibulinho para o Colégio Anglo Latino, considerado uma boa escola. Fui bem e recebi uma bolsa de estudos de 80% do valor do curso. Parecia sensato estudar lá, com tamanho desconto. Mas a opinião de meu pai era diferente. No Externato Nossa Senhora Menina, onde eu estudava, havia um consenso entre professores e coordenadores de que a melhor escola de toda a região era o Colégio Agostiniano Mendel, no Tatuapé. Além de caro para nosso padrão de vida, tinha fama de ter uma rotina quase militar, com regras rígidas, simulações de vestibular frequentes, pressão por notas altas e padrão de ensino considerado dos mais exigentes.

Para meu pai, o objetivo não era que seus filhos estudassem na escola em que tivéssemos maior desconto, mas sim na melhor escola. Cara para a renda

da família? Lá foi ele atrás de um emprego que viabilizasse a melhor escola para mim e para minha irmã. E, assim, passamos a estudar no Mendel. Quanto à fama de ter um regime quase militar? Confirmadíssima! O ritmo era mesmo puxado.

Mas, mantendo a técnica de devorar conhecimento nas aulas, segui com a mesma estratégia de estudar racionalmente, cuidar do corpo e da mente com o esporte, e fazer provas não para ser o melhor, mas para estar entre os melhores.

No segundo ano do ensino médio, prestei vestibular em duas importantes universidades públicas, USP e Unicamp, e passei com folga. Sem ter concluído o ensino médio, não pude me matricular. Mas a autoconfiança atingia, nessa época, seu ápice. Praticamente deixei de estudar no terceiro ano, tive meus melhores desempenhos como atleta, mas quase não passei no vestibular. Entrei na turma de engenharia mecânica da Escola Politécnica da USP na penúltima posição, mas era o suficiente para recompensar o grande esforço de meu pai: estava em uma universidade pública, uma das melhores do Brasil.

Até aqui, a história parece um conto de fadas, não? Mas, por mais impecável que possa parecer a trajetória, ao entrar na faculdade me bateu uma angústia. Até então, bons professores me diziam o que fazer, e bastava seguir a lição para ir bem nas provas. Ao entrar na faculdade de engenharia, o primeiro choque foi constatar que os professores não tinham muito interesse em ensinar. As raras exceções tinham as aulas tão concorridas, que as salas eram ocupadas por alunos de outras turmas e também alunos veteranos, o que tornava quase impossível conseguir um lugar para assistir à aula. Poderia chegar cedo, mas eu dependia de carona para ir à faculdade. Dentre os que chegavam na hora, havia a garantia normativa de que os alunos da turma efetiva do professor teriam prioridade. Dentre os alunos extras,

havia uma regra não escrita de que os repetentes (meus veteranos) deveriam ter prioridade. O bom senso me obrigava a respeitar.

Para piorar, dei o azar de não ter sequer um dos bons professores lecionando para minha turma. Sem bons professores para guiar os estudos, senti-me perdido. A confirmação veio na primeira prova: minha nota foi 0,5 (meio), em uma escala que ia de zero a dez. Um balde de água fria para um aluno que, até então, não estava habituado a notas vermelhas.

E foi uma nota ruim atrás da outra, para piorar a situação. Eu não estava me encontrando na faculdade. As notas melhoraram ao longo do ano, fruto de muito estudo, mas isso ia contra minha natureza. Como ainda gostava da natação, continuava treinando na piscina da USP, contando com as competições do final do ano. As competições chegaram, e coincidiram com a semana de provas na USP. Não me sentia preparado para as provas, por isso priorizei o campeonato brasileiro de natação e deixei para fechar o ano nas provas de recuperação.

Só não contava com um grande imprevisto: todas as provas de recuperação, de oito matérias (eu não havia fechado em nenhuma delas) caíram em apenas dois dias seguidos, algumas em horários conflitantes. Não deu. Fui reprovado em seis disciplinas, e logo percebi que precisaria de bem mais do que os quatro anos previstos inicialmente para concluir a faculdade.

Nessa época, aos 18 anos, eu estava completamente desorientado. Sentia-me desmotivado, a ponto de ir para a faculdade desanimado tanto para estudar quanto para treinar na piscina. No auge da juventude, já dirigindo o carro de minha mãe, com toda a liberdade com a qual um aluno de escola pública pode contar, eu simplesmente não queria mais estudar. Não queria mais seguir uma carreira. Quanto mais me informava sobre o futuro de minha profissão, mais desanimava. Depressivo, passava noites brincando com

jogos de estratégia no computador. SimCity, um simulador de administração de cidades, era meu favorito.

Nessa mesma época, meu pai atingia o ponto mais alto em sua carreira. Como diretor comercial de uma grande empresa do setor de materiais de construção, era conhecido por todo o mercado em que atuava, ocupava o posto de conselheiro em seu setor na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, recebia propostas para trabalhar em outras regiões do Brasil e era tido como um diferencial para o sucesso da empresa em que trabalhava. Preocupado com minha frustração nos estudos, começou a tentar interferir em minhas escolhas de carreira. Nunca havia feito isso antes. Sugeriu que eu entrasse como sócio em uma loja de materiais de construção, ofereceu um cargo na área de vendas em sua empresa, insistiu que eu considerasse trabalhar com ele. Afinal, ele sabia que, quando bem-orientado, eu conseguia fazer bem a lição.

Eu não queria. Afinal, trabalhar no setor de materiais de construção significaria entrar no jogo do trabalho estressante, seguir a rotina extenuante de meu pai, e em uma área que eu detestava — era a atividade que tirara a presença paterna de nosso lar.

Apesar desse conflito de interesses, essa foi a fase em que eu realmente me aproximei de meu pai. As intermináveis conversas sobre carreira, escolhas e frustrações fizeram dele meu confidente e mentor. Sagaz, vi no meu pai, pela primeira vez, a figura que hoje é conhecida como *coach*. Conversando, ele me fazia depurar as ideias e refinar as escolhas.

Meu pai não admitia que eu largasse a faculdade, mesmo não gostando dela. Como que enunciando uma profecia, repetia sempre:

— Por mais que você não goste, em pouco tempo terá um diploma da USP. Isso fará toda a diferença.

Eu achava essa conversa um tanto hipócrita, mas o mercado de trabalho, a mídia e os programas de seleção de estagiários e trainees diziam que ele

estava certo. Por pior que fosse, deveria terminar uma boa faculdade. Afinal, foi um diploma universitário que fez meu pai, um cara muito competente, realmente deslanchar na carreira.

Insisti, interessei-me por algumas disciplinas do curso, comecei a estudar o mercado de trabalho e, frustrado com as perspectivas, cheguei à conclusão de que um diploma de engenheiro não me levaria muito longe. Era o ano de 1993. A economia brasileira ainda era fechada, havia apenas cinco montadoras de veículos no país, e os muitos engenheiros mecânicos disputavam vagas diretamente com técnicos que haviam feito seis meses de curso profissionalizante no Senac.

Foi meu pai quem sugeriu:

— Por que você não faz uma segunda faculdade depois? Os estudos vêm em primeiro lugar. Para mim, é condição de honra que meus filhos sejam bem-formados. Se tiver que ficar em casa mais quatro anos para concluir sua formação, conte comigo!

Aquela postura de meu pai me deu grande sensação de segurança, mas, ao mesmo tempo, eu não me sentia no direito de abusar daquela proteção. Como eu estava atrasando a grade curricular em razão da reprovação em muitas disciplinas, tinha bastante tempo livre entre uma aula e outra. Pensei: “Se posso fazer uma segunda faculdade, por que não fazê-la agora, já que tenho tempo livre?” Um curso de administração mostrou-se como opção para vitaminar meu currículo.

Quando busquei informações sobre o vestibular, recebi um primeiro balde de água fria. Havia perdido os prazos de inscrição para o final de 1993. E, com o fim do ano, vieram novas reprovações, agora em três disciplinas.

A essa altura, eu já estava desistindo das competições oficiais de natação. Resolvi estudar para os vestibulares do meio do ano de 1994. Não havia muitas opções, mas uma delas me entusiasmou: o curso de Administração Pública da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Será que eu não poderia ser um

bom prefeito, governador ou ministro? Não. Sentia meu fígado fritar só de me imaginar envolvido com toda a corrupção, hipocrisia e exploração típicas da política brasileira. O que me interessava no curso era o fato de ele ser patrocinado pelo governo do Estado de São Paulo. Em outras palavras, era a chance de fazer uma segunda faculdade gratuitamente.

Estudei intensamente durante o primeiro semestre de 1994. Isso me custou a reprovação em mais uma disciplina no curso de engenharia. Era bem mais fácil estudar o assunto do vestibular, afinal eu havia aprendido aquilo com ótimos professores.

Quando chegou a época da prova, uma notícia me apavorou. Fiquei sabendo que aquela turma de Administração Pública provavelmente seria a última a contar com subsídios do governo, o que provocara um grande número de inscritos no vestibular. A disputa seria acirrada, e só os melhores passariam. Nada bom para quem tinha ficado dois anos sem estudar aquele assunto... Praticamente desisti de estudar, e só não deixei de fazer a prova para que meus pais não me rotulassem de fracassado antecipado ou covarde.

Fiz a prova e tive dificuldades em algumas disciplinas não relacionadas à área de exatas. O resultado sairia em três semanas, e eu não fazia a mínima questão de esperar pela má notícia da reprovação. Saí de férias. Entre uma viagem e outra, fui visitar meus tios Gildo e Teresa em outra fazenda em que eles estavam trabalhando, em Pratânia, também interior de São Paulo.

Eu acabara de ganhar um jipe de meu pai. Segundo ele, estímulo para quem iria fazer duas faculdades. Ir à fazenda seria uma verdadeira diversão, para testar tudo o que o jipe e sua tração 4x4 tinham para oferecer. E foi mesmo! Depois de uma manhã inteira sacolejando entre plantações de eucaliptos com minha mãe e meu tio no jipe, voltamos à casa deles para almoçar, e estranhamos ao vermos, de longe, minha tia Teresa acenando na frente da casa.

— Aconteceu algum problema — disse tio Gildo. Ao chegar à casa, que não tinha telefone, minha tia esclareceu:

— Gustavo, um mensageiro passou aqui e disse que seu pai entrou em contato com a sede da fazenda, por rádio, pedindo para você voltar correndo a São Paulo porque foi aprovado no vestibular. O último dia de inscrição é hoje, até as 16 horas!

Gelei. Estava a 280 quilômetros de São Paulo, dez deles em estrada de terra. Era exatamente meio-dia. Quatro horas para chegar a São Paulo, providenciar documentos, tirar fotos, ir à FGV e fazer a matrícula. Pegamos as malas e partimos, sem almoçar.

Na estrada, era uma agonia. O velocímetro batia os 120 km/h, a temperatura da água do motor começava a subir e eu era obrigado a tirar o pé do acelerador. Estava de jipe, dirigindo na velocidade máxima que ele suportava. Fomos nesse limite durante toda a viagem. A cada pedágio, mais aflição, dois ou três carros na frente e o pessoal sempre procurando trocados. Mas, mantendo aquela velocidade média, chegaríamos em casa por volta das 15 horas, prazo razoável. Durante toda a viagem, recapitulávamos mentalmente quais documentos seriam necessários para a matrícula, e em qual local da casa poderiam estar guardados. Eu suava em bicas. Não podia ligar o ar-condicionado, pois o carro não tinha. Tudo bem, ia dar certo.

Chegando a São Paulo, porém, deparamos com um previsível imprevisto: trânsito parado na Marginal Tietê. Olhei para minha mãe, desesperado, e a cara de desconsolo dela não ajudou muito. A solução foi recorrer à imprudência. Dirigi pelos acostamentos, cruzei canteiros de terra, entrei em canteiros de obra para cortar caminho, ainda desfrutando das funcionalidades de meu carro.

Cheguei em casa, na Mooca, às 15h20. Em cinco minutos, saía em direção ao centro, rumo à FGV. No caminho, parei para tirar fotos 3x4 — que ficaram horríveis, dado meu estado. Durante os oito quilômetros que

separavam minha casa da FGV, corri, buzinei, avancei em semáforos amarelos e abusei da sorte, gastando toda minha cota da vida. Cheguei à porta da FGV às 15h59. Nem estacionei. Pedi para minha mãe ficar no carro, apesar de ela não saber dirigi-lo.

Esbaforido, perguntei na portaria onde era a matrícula.

— Nono andar, é só pegar um dos elevadores.

Ao chamar os elevadores, vi que o mais próximo deles estava no nono andar, e não liberavam a porta. Não tive dúvidas: subi correndo as escadarias. Quando estava no oitavo andar, ouvi uma porta bater no lance de escadas exatamente acima de mim. Continuei subindo, e deparei com uma porta fechada. Nela, uma plaquinha informava: “Matrículas para o 2º/94 — 9h às 16h, impreterivelmente.”

Com minha última gota de esperança, bati à porta. Aliás, pela cara de quem abriu, acho mesmo que eu esmurrei a porta.

— Vim fazer minha matrícula.

A secretária até fez menção de dizer que eu havia perdido o prazo, mas, para meu alívio, um sentimento de piedade a fez ligar o computador novamente.

Na saída, ela ainda comentou:

— Com essa vontade toda, seria uma pena não estar aqui na escola. Você vai gostar. Tem interesse em comprar um kit bicho?

Kit bicho era o nome dado ao conjunto de camiseta, boné e adesivo da faculdade, que era vendido pelos veteranos para arrecadar fundos para o Diretório Acadêmico. A essa altura, eu compraria qualquer coisa...

Um mês depois, eu iniciava o curso de Administração Pública na FGV, com a intenção de frequentar a maior parte das disciplinas do curso à tarde, e continuar frequentando a maior parte das aulas da Escola Politécnica pela manhã. Mas que diferença! Na Administração, voltei a encontrar professores apaixonados pelos assuntos que lecionavam. Profissionais muito bem-

sucedidos em suas áreas e que faziam questão de ensinar seus alunos, não simplesmente mandar estudar apostilas repletas de letras gregas. Precisei de apenas uma semana de aula para perceber que minha vocação estava na Administração, e deixei de ir às aulas na USP. Tive que dar a notícia em casa com cuidado, pois, tanto para minha mãe quanto para meu pai, o diploma da USP era o mais importante.

Foi difícil convencê-los de que eu abandonaria a engenharia, depois de cursar três anos. Para não desanimá-los, tranquei a matrícula, deixando a esperança de que voltaria às aulas da Escola Politécnica em até dois anos. Mas nunca mais voltei, e dediquei-me intensamente à Administração.

Fascinado com o curso, devorava as aulas. Estava apaixonado. A cada disciplina, imaginava-me trabalhando profissionalmente naquele assunto, relacionando-me com pessoas ambiciosas e bem-sucedidas como meus professores, colocando em prática cada gota do precioso ensinamento que adquiria em sala de aula. Era assim com Marketing, Recursos Humanos, Economia, Estatística, Administração Geral, Sociologia e até História, a disciplina que tinha me rendido uma nota vermelha na escola.

A única exceção era a disciplina de Finanças Públicas. Como a aula era às quartas-feiras logo após o almoço, e eu comia feijoada na padaria nesses dias, o rango pesava e eu desabava na aula, dormindo do começo ao fim. Professor Henrique Fingerhann que me perdoe, mas a culpa não era sua.

Depois de dois anos de faculdade, eu já lecionava inglês para ganhar uns trocados, e fazia estágio no Laboratório de Informática da faculdade. Já tinha feito um estágio de seis meses em uma autarquia, a Imprensa Oficial do Estado de São Paulo. Grande escola, mas que não permitia estender o estágio até o fim do curso e garantir um emprego. Ainda não sabia que rumo daria à minha carreira, pois o curso de Administração proporcionava múltiplas possibilidades e eu gostava de todas elas. Poucas semanas depois

que comecei meu estágio, uma ligação telefônica mostrou que a profecia de meu pai estava se concretizando.

Era da área de recursos humanos do Citibank. A pessoa tinha meu currículo em mãos, e me perguntou:

— Você estuda na FGV? Fez Poli? Seu currículo nos interessa, gostaríamos que você viesse fazer uma entrevista.

Caramba, no Citibank! Meu pai tinha conta-corrente no banco, e sempre falava da admiração que tinha pela empresa, que eu deveria tentar trabalhar lá. A multinacional era tida como uma grande escola, grande oportunidade, mas eu nem havia me inscrito no programa de trainees... Como era possível? Estaria sonhando?

À noite, liguei para meu pai para dar a boa notícia, e ele me contou:

— Puxa! Eles são rápidos mesmo. Deixei seu currículo com minha gerente na semana passada.

Eu não acreditava no que estava ouvindo. Tinha me esquecido que pedira a meu pai para levar meu currículo aos contatos dele.

Na entrevista com Mário Praxedes, o melhor chefe que já tive, ele foi sincero.

— Você não está sendo contratado pelo que sabe, mas sim pelo que não sabe. Aqui no banco, sete em cada dez empregados são engenheiros, e são eles que fazem tudo. Há também advogados, economistas, faxineiros, seguranças, e até administradores. Sabe qual é o papel do administrador? Não entender o que o engenheiro fez e perguntar, para que ele possa fazer melhor. Estamos contratando você porque os alunos da FGV são bons perguntadores.

Caramba! Nunca imaginei que seria contratado apenas pelo rótulo. Mas, com o tempo, descobri que Mário Praxedes, o Praxa, era uma das pessoas mais sarcásticas e irônicas que já existiram na face da Terra. Cada comentário seu tinha uma dose de brincadeira e um grande ensinamento.

Ainda no dia da entrevista, Praxa disse também que eu estava ali porque meu currículo tinha chegado por indicação, e aquela era a única forma de contratação de estagiário para um projeto especial que eles iriam desenvolver. Motivo: o projeto não era do Citibank Brasil, mas sim do Citi New York. Meu primeiro estágio seria em uma empresa estrangeira. Antes mesmo que eu esboçasse uma comemoração, fui contido por uma ressalva:

— Isso significa que, quando terminar o projeto, você não terá expectativas de continuar na empresa. Você será uma espécie de prestador de serviços, sem qualquer tipo de vínculo.

Foram dois anos de trabalho muito interessante, muito aprendizado, que se encerraram a seis meses de eu concluir a faculdade. Quando me formei, estava desempregado, apesar de já ter um currículo excepcional: ex-aluno da USP, formado em Administração na FGV, estágio em uma importante empresa pública e em uma das mais importantes empresas norte-americanas. Pela minha formação, passaria com certa tranquilidade em um concurso público, mas não havia nenhum em vista.

Como não sabia o que fazer, segui o conselho de meu pai: estudar mais, para fortalecer o currículo. Apesar de eu já ter lecionado inglês, sentia grande deficiência na fluência do idioma. Decidi, então, fazer um mês de intercâmbio no exterior.

Nessa época eu já namorava a Adriana, primeiro e único amor de minha vida, que conheci em 1994. Nesse ano ela começara a trabalhar, logo após perder a mãe. Começamos a namorar no ano seguinte. Ela não tinha faculdade, e eu a estimulei a cursar Administração a partir de 1996. Em 1998, quando me formei, a carreira dela ia de vento em popa graças à faculdade e a uma boa oportunidade de emprego que surgiu em função do curso.

Estávamos apaixonados, sempre comemorando juntos cada conquista. Eu a levava cedo ao trabalho, ia buscar à noite na faculdade, ajudava a preparar a

marmita do dia seguinte. Fazíamos vários planos juntos. Guardamos grana para ir a shows, viajar com amigos nos finais de semana e para cultivar uma curiosa tradição: jantar fora de casa toda sexta-feira, sem jamais repetir o restaurante. Na metrópole em que vivíamos, dava certo, mesmo que todos os jantares fossem bem econômicos — alguns se limitavam a um hot dog de barraquinha.

Minha ideia de fazer um mês de intercâmbio no exterior, porém, gerou um grande desconforto na Adriana. Nosso relacionamento ia tão bem, tão intenso e, de repente, eu sumiria do mapa por um mês? Parecia que isso não ia nos fazer bem. A solução foi apertarmos o cinto e juntarmos grana para viajarmos juntos para o Canadá, onde fizemos nosso curso. A grana dela não dava, mas eu contribuí mais. Sentia que aquele relacionamento era definitivo.

Assim que desembarcamos de volta ao Brasil, ainda no caminho do aeroporto para casa, meu pai comentou que a Receita Federal acabara de anunciar um concurso público para a função de auditor fiscal, o que poderia haver de melhor em termos de serviço público. Teria dois meses para me preparar, por isso tratei de me inscrever em um cursinho e comecei as aulas dois dias depois de voltar de viagem.

Estava entusiasmado. Eu não me imaginava disputando cargos em uma carreira convencional, e um emprego público me traria estabilidade e tranquilidade bastante desejáveis àquela altura. Abominava a política, mas não me incomodava muito com a ideia de ter um trabalho burocrático, afinal, eu não era exatamente apaixonado por trabalho. Tinha 24 anos e fama de fiscal da natureza (rótulo dado, quem diria, pela Adriana), pois até então só tinha dois carimbos de estágios em minha carteira profissional — o que não mudou até hoje. Estudei ferrenhamente durante os dois meses, indo a fundo nas matérias de que gostava, deixando para perto da prova as que exigiam maior memorização.

Inscrevi-me no concurso do Paraná, que diziam ser mais fácil de passar do que o de São Paulo, apesar da alta probabilidade de eu ter que começar a carreira vasculhando porta-malas de sacoleiros na fronteira com o Paraguai. “Tudo bem, serão dois anos de sacrifício, para depois mudar. Meu pedágio para uma carreira tranquila.”

A uma semana da prova, porém, minha vida mudou em razão de mais um telefonema. José Roberto Securato Junior, ex-colega de classe na Poli e na FGV, perguntou-me se eu estava trabalhando, e comemorou quando eu disse que não, apesar de estar estudando para um concurso.

— Preciso muito de sua ajuda. Estou trabalhando em uma empresa de consultoria que faz avaliações do valor de empresas, e estamos precisando de alguém para fazer os laudos das análises. Sempre que fizemos trabalhos escolares na FGV, tiramos nota 10. Você escreve bem, topa fazer esse trabalho durante a próxima semana?

— Desculpe, Zé, não posso ajudar. Tenho um concurso no outro sábado, só falta estudar Direito Constitucional, e eu dediquei essa semana para a matéria. Além disso, não sei fazer avaliações de empresas. Dormi nas aulas de Finanças Públicas, e não cursei Finanças Empresariais, que era disciplina facultativa.

— Gustavão (*ele sempre me chamou assim*), você não tem noção da importância desse projeto. Direito Constitucional você tira de letra, é só “decoreba”. Preciso muito de sua ajuda, e a consultoria paga bem. Você não topa mesmo?

Não soube dizer não a um amigo. Esse sempre foi meu ponto fraco, até poucos anos atrás. Além disso, estava formado havia três meses, sem trabalhar, só mamando na segurança de meus pais. “Pagar bem” fazia muito sentido para mim. Sentia que podia estudar à noite a matéria que faltava, e assumir o trabalho de dia.

Chegando à consultoria, não tive muito tempo para apresentações, e já comecei a trabalhar. Precisava entender as planilhas que os consultores tinham feito, e o Zé se esforçava em me explicar. Mas eu entendia pouco daquilo. O diretor da consultoria, Carlos Atushi Nakamuta, um dos dois grandes mentores que tive, sugeriu que eu me baseasse em outros laudos, e que perguntasse o que não fosse de meu entendimento, para que eu pudesse explicar melhor com minhas palavras. Segundo ele, a consultoria estava sendo cobrada para apresentar laudos menos técnicos, mais didáticos, que pudessem ser transcritos sem muitos ajustes para o relatório de administração de um grande banco.

Uma pressão e tanto para um novato como eu! Pesquisei outros laudos, estudei em livros, perguntei a amigos e comecei a escrever. Não demorei a perceber que o trabalho seria muito maior do que eu imaginava. Felizmente, o Atushi era extremamente paciente para explicar conceitos e me ajudar a localizá-los nos livros. Era o jeito que eu gostava de aprender. Naquela semana, varei duas noites sem dormir, trabalhei uma média de 17 horas por dia, e concluí o laudo no limite do prazo, sexta-feira às 16 horas.

Voltei para casa com a sensação de missão cumprida, mas exausto e com um frio na barriga. “Será que o laudo ficou bom?” Tomei um banho, arrumei as malas para viajar ao Paraná e peguei as apostilas de Direito Constitucional, pois só me restara o sábado para estudar. A prova seria no domingo.

Em Curitiba, sozinho no hotel, o cansaço da semana de trabalho intenso não permitiu que eu me concentrasse nos estudos. Preferi descansar, para preservar meu cérebro para o dia seguinte. Fui para a prova sem estudar Direito Constitucional. Para minha desgraça, essa foi a primeira disciplina de meu caderno de provas, o que me deixou bastante ansioso. Fiz a prova com cautela, sabendo que teria que ir bem em todas as matérias. Eram 240

questões, apenas 12 de Direito Constitucional. Precisava acertar pelo menos quatro dessas para não ser eliminado pela disciplina.

No final do dia, conferindo o gabarito, o chão se abriu embaixo de mim. Comecei conferindo Direito Constitucional, e logo vi que tinha acertado apenas duas questões. Estava fora do concurso. Não quis falar com ninguém quando cheguei em casa. Na segunda-feira, a dor só aumentou. Pelo anúncio oficial, foram aprovados os candidatos que acertaram duzentas questões. Eu havia acertado 198!! Se tivesse estudado para acertar apenas mais duas questões de Constitucional, estaria comemorando uma vida nova. Em lugar disso, só me restava lamentar. Tudo por não saber dizer não a um amigo...

Nesse turbilhão de sentimentos, recebi uma ligação do Zé. Atendi, contrariado.

— Como foi no concurso? — perguntou.

— Me ferrei, não passei por duas perguntas, e errei quase todas de Direito Constitucional...

As palavras de ânimo dele não foram das melhores:

— Pô, cara! Direito Constitucional é tão fácil! Por que você deixou para estudar de última hora?

Eu estava quase jogando o telefone na parede, quando ele me interrompeu com um tom de voz animado:

— Tenho ótimas notícias! Agora há pouco o superintendente do banco ligou para parabenizar a consultoria pelo grande avanço no padrão do laudo. Ficou tão contente que já encomendou outros dois. Estamos te esperando aqui para trabalhar. Você pode vir hoje?

Parecia piada, mas eu não tinha muita escolha. A vida tinha que seguir em frente. Pedi a ele que passasse a ligação ao Atushi, nosso diretor, a quem solicitei apenas que me desse a tarde de descanso. Estaria no escritório na manhã seguinte, bem cedo.

Foi assim que comecei no mundo das finanças. Não porque eu entendia do assunto, mas porque sabia aprender, não sabia dizer não e tinha humildade para reconhecer minha ignorância no assunto. Em entrevista para o Jô Soares, em 2008, ele chegou a sugerir que minha carreira era o triunfo da irresponsabilidade, pois aceitei trabalhar em algo que não dominava. Expliquei a ele que era, na verdade, o triunfo da necessidade, pois eu realmente estava sem dinheiro e precisava trabalhar.

Sinceramente, não gostava do que fazia. Finanças não é um assunto para se apaixonar da noite para o dia. Fazia porque era bem-pago — ganhava por hora e me dispunha a varar noites — e porque sabia que não perderia outra oportunidade em um próximo concurso público. Fazia o melhor possível, para não perder essa oportunidade temporária para outros. Por não ter formação precisamente naquela área, sentia-me permanentemente ameaçado.

Poucos meses depois, o presidente Fernando Henrique Cardoso anunciou que suspenderia novos concursos até o final de seu governo. Mal tive tempo de lamentar a notícia, pois na mesma época fui convidado pelo pai do meu amigo Zé, o José Roberto Securato, da cadeira de Finanças na USP, a integrar um grande projeto de avaliação de empresas de geração de energia hidrelétrica, conduzido pela universidade.

Securato foi meu segundo grande mentor na carreira. Ele não tardou a perceber que eu levava jeito em tratar assuntos complexos de maneira didática, e me contratou para fazer parte do corpo de consultores da Fundação Instituto de Administração, então vinculada à USP. Comecei fazendo laudos, depois coordenei pequenos projetos de consultoria e fui assumindo, aos poucos, a coordenação de pequenos cursos de especialização e de consultorias maiores. Comecei a viajar bastante como consultor da FIA/USP. Dois anos depois de formado, assumia aulas em cursos rápidos de Finanças para Profissionais Não Financeiros, e fui

convidado a cursar o mestrado na USP. Um diploma de mestre seria a chancela para poder lecionar em MBAs.

Quando concluí o mestrado, já lecionava em seis MBAs. Cresci na carreira motivado pelo que era remunerado e pelo intenso reconhecimento, pois ainda não me sentia feliz com o que fazia. A única coisa que realmente me agradava era o resultado de uma certa insubordinação que eu assumira para fazer com que minhas aulas fossem mais agradáveis. Como eu lecionava para públicos não financeiros, não suportava a ideia de ter que seguir o currículo tradicional de uma aula de contabilidade ou de análise de balanços. Eu não curtia o assunto quando aprendi, e imaginava que os alunos não estariam nem aí para minha aula se eu seguisse a mesma receita de meus professores. Para piorar, minhas aulas eram sempre alocadas nos piores horários, pelo fato de eu ser professor jovem: sábados à tarde, sextas-feiras à noite, dias de jogos da Seleção Brasileira e vésperas de feriados eram minha rotina.

Para não ter uma debandada geral de meus alunos, eu anunciava que a aula seria baseada na Declaração de Imposto de Renda de cada aluno, e que cada um deveria trazer a sua. Eu ensinava análise de balanços contábeis de empresas baseando-me no balanço das pessoas físicas, que nada mais é do que o relatório da Declaração de I.R.. Na prática, ensinava finanças corporativas com exemplos de finanças pessoais.

Nos intervalos das aulas, surgiram as primeiras consultorias informais. Em pouco tempo, meus alunos indicavam minhas consultorias para amigos e parentes, e então comecei a cobrar pelo serviço. A essa altura, a agenda já estava esgotada, e eu comecei a selecionar trabalhos, descartando as aulas de que não gostava e alocando agenda para consultorias pessoais fora da faculdade.

Em 2002, quatro anos depois de formado na FGV, fui convidado a dar aulas de Finanças Pessoais para funcionários de algumas empresas, e criei

uma apostila para esse curso. Foi essa apostila que se transformou em meu primeiro livro, *Dinheiro: os segredos de quem tem*, lançado em 2003. Nele, eu explicava o passo a passo para eliminar erros frequentemente cometidos nas finanças das famílias, e também como estruturar um plano para alcançar a independência financeira. Seria mais um livro de matemática financeira, não fosse minha preocupação em adotar uma linguagem extremamente didática. Seria mais um livro entre os milhões de títulos de autoajuda nas livrarias, não fosse um diferencial que criei graças à orientação de meu pai: meu currículo.

Com meu conhecimento, não foi difícil fazer um livro com conceitos de matemática financeira básica, economia e sociologia. Somente perto de completar 30 anos fui perceber que os bons hábitos de leitura da infância contribuíram para uma boa redação, que me ajudou a passar facilmente nos vestibulares e a conquistar meu primeiro emprego. Percebi que levava jeito para escrever e que poderia até criar um livro. Com a orientação de meus editores, não foi difícil adaptá-lo a uma linguagem extremamente popular, pois eu queria adotar meu livro em cursos para todos os tipos de público — foi José Roberto Securato quem me transmitiu essa visão empreendedora da educação.

Todos os dias, os jornais, as rádios e as revistas recebem centenas de *releases* de lançamentos de livros. Quando lancei o meu, *Finanças Pessoais* não era um assunto que entusiasmava o público. Autoajuda também era uma categoria literária desgastada, que não motivava a imprensa. Mas, quando a imprensa viu um livro de autoajuda financeira publicado por um mestre da USP e vendido a preços populares, quis saber do que se tratava. Foi nesse momento que me senti verdadeiramente recompensado pelo esforço de meu pai. Mesmo me sentindo um fiscal da natureza, ou seja, sem um rumo claro para a carreira, obedeci ao conselho de estudar e honrei o sacrifício de meu pai ao se esforçar para me dar a melhor educação possível. Eu ainda não

sabia se o livro era realmente bom, mas o fato de ter um currículo sólido estava abrindo as portas da imprensa para que eu fosse ouvido e para que minhas ideias fossem semeadas entre um amplo público.

Não faltaram pedidos de entrevista. A cada um que eu atendia, surgiam outros dois. Nem todos eram relevantes, mas eu não desprezei nenhum. Para um professor acostumado a lecionar para 30 a 35 alunos, a chance de dar uma entrevista a um jornal com 10 mil leitores era uma honra. E, obviamente, também uma oportunidade.

Com o reconhecimento público, surgiram os convites para ministrar palestras para públicos maiores. Com o passar do tempo, cada vez mais selecionei meu trabalho, a ponto de abandonar as consultorias e as aulas, e hoje viver praticamente dos livros e da geração de conteúdo. Faço o que quero e gosto, quando quero, e colho muito respeito de meu trabalho. Também consigo equilibrar minha rotina com a família, tirando pelo menos três meses de férias por ano.

Sinceramente, não acredito que apenas o estudo formal seja condição essencial para uma pessoa prosperar, pois conheço inúmeros casos de pessoas com pouco estudo que, com criatividade, empreendedorismo, disciplina e força de vontade (todos esses ingredientes necessariamente juntos), formaram impérios de negócios ou tiveram muito sucesso. Samuel Klein, fundador das Casas Bahia, e Silvio Santos são dois bons exemplos.

Mas meu pai pensava diferente, e adotou o estudo dos filhos como uma verdadeira missão em sua vida. Hoje, conhecendo os caminhos da riqueza percorridos por aqueles bem-sucedidos, vejo que a ambição educacional de meu pai simplesmente fez com que a prosperidade acontecesse em minha vida por caminhos mais previsíveis e seguros. Meus diplomas me apresentaram ao mundo empresarial, e também me permitiram sair dele ao me credenciarem para ser ouvido pela imprensa de massa.

Curiosamente, todo o conhecimento formal que adquiri na faculdade e no mestrado foi importante para me consolidar nos degraus que escalei até chegar aqui, mas hoje esse conhecimento me faz pouca diferença. Os estudos foram importantes para abrir portas, credenciar-me para aproveitar mais oportunidades. Meu esforço foi fundamental para manter essas portas abertas tempo suficiente. Depois disso, pude descartar títulos, honrarias e horas-aula para passar a ser o condutor do meu destino. Meu trabalho de hoje me satisfaz e me remunera bem, mas não me exige muito esforço. Nada disso seria possível sem a dedicação aos estudos. Obrigado, pai, por esse precioso conselho!

O conselho que meu pai daria a você

Se há um investimento que jamais traz perdas é aquele feito em conhecimento. Não se acomode jamais. Se a carreira está estagnada, aproveite a estabilidade, antes de procurar outro emprego, e busque cursos de aperfeiçoamento de seu currículo. Isso facilitará o bom desempenho em entrevistas.

Eu sei que há pessoas que se sentem bem ao estudar, assim como há aqueles que simplesmente abominam essa ideia. Não ter estudo formal é uma coisa, mas não gostar de estudar faz de você um condenado ao fracasso. Importante mesmo é você encontrar a sua maneira ideal de aprender.

Se o conselho “estude” lhe traz arrepios, mude-o para que lhe fique agradável. Sugiro algumas opções:

- Leia livros;
- Informe-se;
- Seja curioso (ou jamais se finja de sabido diante de uma ideia pouco clara);
- Busque sempre o conhecimento;
- Envolver-se;

- Faça um curso de algo que você goste, mesmo que não tenha a ver com carreira.

Conhecimento nunca é demais. Os profissionais que se dão bem mesmo sem estudos podem não possuir diplomas, mas certamente possuem conhecimento. E é nesse ponto que eu quero chegar. Você jamais irá adquirir conhecimento se não mudar ou ampliar suas fontes de informação com alguma frequência.

É por isso que uma das sugestões é fazer um curso de algo que você goste. Não é pelo conteúdo, mas sim pela oportunidade de aprender a aprender.

Caso não tenha percebido ao ler minha história, perceba que um dos pontos-chave de meu sucesso nos estudos foi contar com professores adequados à minha maneira de estudar. Hoje, como pai de três filhos, percebo que cada um deles tem um jeito próprio de aprender. Um ou outro terá dificuldades em determinadas escolas, e meu papel não será impor a meus filhos que façam o possível para ir bem nos estudos. Eu devo encontrar um método de ensino que seja agradável a eles (mesmo que isso possa dividi-los em diferentes escolas) e acompanhá-los para que valorizem os estudos e se dediquem no método que for mais adequado. É essa minha missão como pai no processo de formação deles.

Tamanho é a importância que credito ao primeiro bom conselho de meu pai, que não acho exagero interpretar a educação como um investimento. É improvável que você não colha bons dividendos de um curso, a não ser que escolha um curso muito ruim ou que não tenha nada a ver com suas necessidades.

Se você acha que ganha pouco e sente sérias dificuldades em administrar os recursos e fazer poupança, pare de tentar administrar pobreza. Corte radicalmente algum grande item de consumo, como o automóvel ou a moradia, mudando para um apartamento menor, e aproveite alguns meses

de contenção de consumo para fazer um curso de pós-graduação ou especialização que realmente reforce seu currículo e sua empregabilidade.

Como eu disse, não acredito que o conhecimento formal seja suficiente para fazer de você um ótimo profissional. Mas diplomas abrem portas, e lhe dão uma chance de ser ouvido e mostrar serviço. Sem essa chance, o melhor profissional do mundo pode não ser percebido e ter uma carreira medíocre.

Saiba, portanto, explorar o aprendizado tanto pelo conteúdo que ele lhe traz quanto pelas credenciais que ele lhe oferece.



Viva

Não permita que o trabalho tome conta de sua vida

DESDE CEDO , todas as minhas escolhas profissionais foram balizadas pela influência que teriam não em minha carreira, mas em minha vida pessoal, minha família e minha saúde. Aprendi isso com meu pai, mas não pelos caminhos óbvios.

Tendo como conselho número 1 o estudo, talvez o raciocínio natural leve você a pensar que o trabalho também estaria entre as recomendações prioritárias de meus pais. Mas, para minha felicidade, nunca esteve. Trabalho foi prioridade na vida de meu pai, sem dúvida. Porém ele nunca fez questão de passar para os filhos o exemplo de *workaholic* . Ou, se fez, não conseguiu. Seu principal argumento para convencer-nos da importância do estudo era a oportunidade de fazer boas escolhas na vida — mesmo que a escolha fosse trabalhar menos.

Mas, nitidamente, muitas de suas escolhas pessoais eram guiadas por uma referência profissional. Casar, por exemplo, foi uma decisão tomada pelos meus pais em pouco tempo, logo que meu pai recebeu o convite para trabalhar com vendas no sul do Brasil. Ou iam juntos, ou acabava o relacionamento.

A família era importante para ele, desde que funcionasse como uma empresa. Ao menos, era o que deixava transparecer em seu discurso. Se

minha mãe se esquecia de repor um item da despensa, ouvia: “Em uma empresa, se faltar uma peça no estoque, a produção para.” Se eu ou minha irmã fôssemos mal na escola, “nas empresas não teria prova de recuperação”. Se eu não respondesse a um chamado, “na empresa seria demitido por insubordinação”. Se eu não soubesse o que fazer da vida, “na empresa não teria alguém para decidir o que era da minha função”.

Aquele assunto irritava. Em vez de me estimular a adotar um comportamento compatível com o que esperariam de mim em uma empresa, eu estava me tornando cada vez mais inseguro em relação ao supostamente horrível ambiente profissional de trabalho. Percebíamos, em casa, que pensar em trabalho 24 horas por dia não fazia bem a meu pai. Não fazia bem à família.

Mas o ser humano aprende por caminhos diversos. Algumas lições aprendemos com os erros dos outros. Esse é o caso do Bom Conselho Número 2. Segundo meu pai, valorizar o trabalho, a carreira e o conhecimento era caminho certo para o sucesso. Como ele vinha sendo bem-sucedido na carreira, sendo promovido e ganhando cada vez mais, era improvável que estivesse errado.

Mas os apelidos dados por seus colegas de trabalho deixavam claro que ele era um cara estressado, que passava dos limites. Não raro, chegava em casa falando alto, ralhando com os filhos e sem paciência para conversar. Esquecia o carinho tão necessário para aqueles que o aguardavam ansiosamente na porta de casa, principalmente após cinco dias de ausência. Minha mãe, uma verdadeira santa, servia de colchão entre os estouros de meu pai e os filhos.

— Papai teve uma semana difícil. Vamos descansar e amanhã a gente conversa com ele, pode ser?

Lá ia eu dormir sem falar com o Sr. Putaqueopariu — palavra que ele soltava com frequência, sem a intenção de usar seu significado literal. No

dia seguinte, lavando carro com ele de manhã, tudo parecia normal e tranquilo, tínhamos o carinho esperado. Eu não conseguia tirar da cabeça os questionamentos. “Por que tanto nervosismo em um dia, tanta tranquilidade em outro? Não é possível que o trabalho faça bem para meu pai”, pensava.

Uma das consequências desses questionamentos foi minha insegurança quanto às primeiras escolhas de carreira. Até concluir a escola, eu tinha certeza de que não queria trabalhar. Lembro-me de quando prestei meu primeiro vestibular para valer. Até então, havia sido aprovado em outros vestibulares para cursos difíceis de entrar, mas ainda não era formado. Na época, era o que chamávamos de vestibulando treineiro. Passei em várias faculdades de engenharia de primeira linha, sem o direito à matrícula. Na hora de me inscrever para o vestibular que valia, não sabia qual profissão escolher. Estava em dúvida entre engenharia, já que eu era bom de exatas; educação física, já que era bom atleta; e administração, que na minha cabeça ingênua era a profissão de quem não sabia o que queria da vida. No último dia de inscrição, faltando cinco minutos para fechar a agência do Banespa, onde as inscrições da Fuvest eram feitas, eu não sabia ainda qual curso escolher. Estava perdido. Seguindo a opção que mais orgulharia meus pais, optei pela engenharia na Universidade de São Paulo.

Em poucos dias de aula, vi que não seria tão fácil quanto imaginava. Nas aulas de física da escola, as equações tinham duas ou três variáveis, e eu só tirava 10 nas provas. Na faculdade de engenharia, a mesma equação se desdobrava em complexas integrais de derivadas de um monte de letras gregas, o que não fazia sentido para mim. Habitado a tirar 10 nas provas escolares, tive que lidar com a frustração de engolir aquela nota 0,5 em minha primeira prova de física na faculdade. Descobri que teria que estudar muito, mas muito mesmo. Para mim, isso equivalia a trabalhar muito, como meu pai. A cada aula, professores diziam que a profissão de engenheiro

exigiria estudos intensos durante toda a carreira. Caramba, isso não poderia ser bom... Logo eu, que achava que tinha vocação para vagabundo?

Exatamente nessa época, meu pai estava no topo da carreira, havia conquistado sucesso e admiração em seu meio e estava em fase de grande prosperidade. Mas pagou um preço alto comum àqueles que vivem como ele: a saúde se deteriorou em consequência do estresse, e a falta de cuidados com o corpo o levou à necessidade de transplantar um rim em 2001. Quase perdemos meu pai, e o choque da possibilidade da morte precoce aos 57 anos mexeu com ele. A partir de então, decidiu se aposentar e mudou radicalmente de vida. Nos últimos dez anos, ele desfrutou mais da família do que durante todo o meio século de vida anterior ao transplante. Com a chegada de cinco netos, nos últimos quatro anos, está agora em sua melhor fase.

Quando sua saúde se fragilizou e ele precisou fazer o transplante renal, o discurso dele mudou.

— A gente trabalha que nem uns loucos, não percebe o tempo passar e, de repente, se vê diante do fim da vida.

Essa frase, dita por ele, me aterrorizou. Então, meu raciocínio esteve sempre correto. Não fazia sentido mesmo trabalhar e se estressar tanto quanto ele! No caso do conselho número 2, fiz uma escolha que divergiu da prioridade de meu pai, aprendendo não através do exemplo, mas do erro que ele cometeu e, especialmente, do preço que pagou com sua saúde.

A essa altura, já estava bem enraizada em minha mente a ideia de que, não importava o caminho que escolhesse, eu deveria buscar o equilíbrio. Ou que, sendo o equilíbrio inviável, não poderia viver muito tempo de forma desequilibrada. Foi desse sentimento, aprendido com erros ou exageros de meu pai, que nasceu uma das estratégias determinantes para que eu conseguisse moldar meu atual estilo de vida.

Enquanto muitos profissionais fazem escolhas no sentido de buscar solidez e segurança na carreira, eu as faço no sentido de depender cada vez menos do trabalho, do diploma ou “da empresa”. Quando decidi aceitar o convite de uma consultoria financeira, via aquilo como uma oportunidade de aprendizado com data para acabar. Quando aceitei o convite para dar aulas, idem. Quando fui convidado a cursar um mestrado, via aquilo como uma provação para uma fase temporária de uma carreira que um dia descartaria, e não como um passo a mais na longa escada da pesquisa científica.

A essência de minha estratégia sempre foi mergulhar intensamente nos projetos que assumia, aproveitar ao máximo o aprendizado que poderia obter e, quando tivesse a agenda saturada e começasse a ser convidado para atividades novas, começaria a abandonar gradativamente a etapa anterior.

Esses pensamentos estavam sempre no meu íntimo, mas eu fingia que era apenas uma insegurança minha, e ia dando meus passos profissionais segundo sugestões de meus mentores. Até decidir que seria escritor e consultor de conteúdo em educação financeira, a partir de 2009, nunca conseguira enxergar minha carreira um ano além de onde estava. Sempre queria mudar, abandonar, aliviar. Esforçava-me muito para ser bem-sucedido e subir rapidamente nas etapas em que estava na carreira, imaginando que isso me faria chegar mais cedo ao topo, onde poderia fazer escolhas sem prestar contas para muita gente.

Deu certo. Descobri que esse era o caminho percorrido por muitos profissionais, de diferentes áreas de atuação. Nas empresas (hoje eu conheço pessoalmente centenas delas, para orgulho de meu pai), os melhores vendedores tornam-se gerentes e deixam de vender. Nos restaurantes, os melhores chefs decidem abrir suas próprias casas e param de cozinhar. Os jornalistas que mais ralam viram editores e deixam de fazer matérias. Até as melhores prostitutas abandonam a carreira mais cedo. Já leu o livro ou assistiu ao filme sobre a Bruna Surfistinha?

Eu já fui um dos melhores consultores de minha equipe, um dos professores mais homenageados de minha escola e um dos conferencistas que mais palestras ministraram em um ano, e não procurei usar esses méritos para consolidar uma carreira, mas sim para me transformar dentro dela. Confesso que, até alguns anos atrás, teria vergonha de falar desse meu desapego pelo trabalho.

Hoje, depois de muito estudar sobre os processos de enriquecimento, descobri que, intuitivamente, estava seguindo um dos corolários essenciais em Finanças Pessoais:

Quem trabalha demais não tem tempo para ficar rico.

Como minha intenção não era a de me acomodar na carreira, mas sim de me desapegar dela, jamais deixei de incluir limites para os sacrifícios em meu planejamento. Aceitei trabalhar até de madrugada, mas pude deixar o trabalho quando isso virou rotina. Aceitei dar aulas aos sábados, mas corri atrás de alternativas ao estilo de vida insano. Aceitei proferir oito palestras em uma só semana, em cinco estados diferentes, mas estabeleci limites para deixar de aceitar todo e qualquer trabalho.

A cada mudança de carreira, começava a nova fase sempre em um ritmo bem menor do que o que tinha na etapa anterior. Com isso, conseguia planejar minha vida, minhas férias, minhas finanças e minha carteira de investimentos.

Como fui experimentando diferentes trabalhos ao longo de meus 12 anos de carreira, pude selecionar o que mais me agradava. Apesar de não gostar de lecionar contabilidade, peguei gosto pelas aulas quando concentrei minha agenda em cursos de Análise de Balanços — uma versão avançada da contabilidade que é a base dos investimentos em ações. Apesar de não gostar de aeroportos aqui no Brasil, aprendi a assumir uma agenda que me permitisse conviver saudavelmente com voos. Hoje, não há melhor lugar do que a cabine do avião para escrever um artigo.

Gostava da época em que minha carreira mudava a cada ano. Mas, na medida em que fui gostando das atividades que assumi, comecei a trabalhar com maior prazer. Hoje, palestro nos lugares que quero, quando quero e sobre os temas de que gosto. Recuso trabalhos que não me atraiam, pois sei que meu desempenho surpreende as pessoas quando estou mais motivado. Escrevo muito, tanto livros quanto artigos. Dedico-me intensamente a entrevistas, ao Twitter, a programas de rádio a que sou convidado e a diversas atividades fascinantes.

Nos anos de 2011 e 2012, participei de campanhas publicitárias na TV e na internet, fui colunista das publicações que mais admiro, participei de eventos interessantes, dei consultoria para quase todos os maiores bancos do país, gravei uma participação em um longa-metragem e lancei livros em vários países. Um trabalho tão fascinante, que muitos adorariam estar em meu lugar e dariam o sangue para fazer tudo isso.

Mas, como aprendi que quem trabalha demais não tem tempo para enriquecer, adotei um estilo de vida que permite que esse sem-número de atividades respeite minha saúde, minha família, minhas vontades pessoais e meu enriquecimento.

Trabalho muito para dar conta de tudo isso, mas esse trabalho não é perene. Começo minha semana às 12 horas da segunda-feira, encerro às 12 horas da sexta. Se não cumpro essa agenda, compenso na semana seguinte. Além disso, encerro meu ano na primeira quinzena de dezembro, volto apenas na segunda quinzena de fevereiro. São dois meses de férias contínuas, sem retornar pedidos de entrevista, ligações e e-mails. Abro exceção para trabalhos regulares como a produção de artigos, mas um artigo não me toma mais do que uma hora de trabalho.

Antes que você pense que eu sou um vagabundo profissional, deixe-me explicar o que eu entendo por férias. Minha rotina, durante o período de trabalho, constitui-se em responder a incontáveis pedidos e propostas de

trabalho, normalmente por e-mail (evito almoços e reuniões presenciais, improdutivos demais na lenta São Paulo), deslocar-me para o aeroporto, voar, escrever, palestrar e manter a burocracia de minha empresa em dia. Nas férias, faço tudo menos isso. Jogo videogame, saio com minha família, visito parentes, viajo e assisto a filmes. Mas também organizo minha vida pessoal, estudo meus investimentos, faço cursos, repenso meus planos, leio muito e escrevo ideias para novos livros.

Férias são a saudável quebra de rotina que me permite criar. Cada criação dá início a um novo ciclo de trabalhos e, com eles, a expectativa de chegarem logo as férias para acabar com isso tudo. Trabalho intenso, férias idem. Adoro!

Conto tudo isso para me gabar e deixar meus leitores com inveja? De forma alguma. Escrevi minha rotina justamente para que você entenda que alguém que já trabalhou com o que não gostava e assumiu uma rotina de trabalho extenuante soube reconhecer os exageros e agiu para mudar isso.

Não acredito que essa rotina agrade a todos. Conheço pessoas que dizem que não aguentariam passar trinta dias em casa, com as crianças à sua volta. Escolhas de vida, prioridades, ambas extremamente pessoais de cada ser humano.

Se você está feliz com seu trabalho e sua rotina, consegue manter sua saúde, poupar para o futuro, ter relacionamentos saudáveis e educar bem seus filhos, não precisa se preocupar em ter férias extensas. Não precisa nem se preocupar em se aposentar logo, afinal, você vive em equilíbrio, provavelmente é uma pessoa feliz.

No meu caso, sempre trabalhei em um meio extremamente nocivo para a saúde e para os relacionamentos. A primeira vez que percebi isso foi em um processo de trainee para uma grande empresa multinacional de consultoria de gestão. Eu estava entre os quatro finalistas que concorriam a duas vagas, fascinado com o discurso do vice-presidente da empresa, que dizia que,

naquela atividade, seríamos cidadãos do mundo, dormindo cada noite em um país ou na classe executiva de um voo internacional. Quando ele disse que naquela rotina não teríamos endereço fixo e não poderíamos ver a família mais do que uma vez ao ano, facilitei a vida dos outros três concorrentes: levantei-me, agradei e fui embora, sem perder tempo.

Tempos depois, trabalhando como professor, uma descontraída conversa em uma roda de dez professores me assustou. A roda era composta por oito professores divorciados e dois ainda solteiros — eu era um desses. Os mais velhos diziam:

— Vai casar, se prepara... É provável que não seja a última vez!

Os motivos para divórcio eram as muitas viagens, aulas à noite e aos finais de semana. Coisas da carreira, diziam meus pares. Como seria possível dar tanta importância assim a um trabalho que destruía relacionamentos?

Foi daí em diante que me tornei um profissional extremamente flexível, desapegado de honrarias e de currículos. Gosto de estar entre os primeiros no que faço, me esmero para isso, mas não faço questão de me manter naquilo que não me permite crescer, ou que não permite que o bem-estar de minha família cresça.

Acredito que, se sou reconhecido por ter um trabalho diferenciado, é porque tive múltiplas experiências que enriqueceram meus exemplos, minhas ideias e minhas teorias. Trabalho especializado é para máquinas, não para nosso incrível cérebro.

Dê mais utilidade para essa ferramenta. Se você se sente enjaulado em sua carreira, com poucas escolhas, tente praticar o desapego. Pare de polir seu currículo, tente recriá-lo. Pense em fazer um período sabático, voltando-se à família e a seus sonhos pessoais por um tempo. Obviamente, prepare-se para isso, incluindo a construção de uma sólida reserva financeira, mas não espere muito para mudar o que não lhe agrada.

Conheci um casal que ilustra perfeitamente a importância de priorizar a qualidade de vida. Em 2004, em nossa segunda experiência no Canadá, dessa vez após vivermos oito meses por lá, quando eu e Adriana embarcávamos para o Brasil, encontramos no aeroporto de Toronto uma família de brasileiros que viria no mesmo voo. Edney e Rosecler estavam sentados próximos a mim, e pareciam estar também de mudança, dado o volume de bagagem de mão que traziam. Não resisti e puxei assunto.

— Voltando para o Brasil?

— Não — respondeu Edney. — Nós já somos cidadãos canadenses. Mudamos para cá há dez anos, mas todo ano viajamos para visitar nossa família na Paraíba. Ficamos no Brasil durante dois meses. Neste ano, porém, a filha de minha irmã nasceu no Brasil e vamos tirar uma temporada de folga, queremos passar sete meses por lá.

Diante de tamanho privilégio, quis saber o que faziam, imaginando que eram donos de alguma empresa ou algo parecido.

— Eu sou gesseiro, trabalho em obras. Minha mulher, a Rosecler, é assistente de pedreiro. Costuma fazer os rejuntes e acabamentos finos. Você deve estar se perguntando como é que dois peões como nós conseguimos passar tanto tempo sem trabalhar, né? Mas não tenho vergonha de dizer, o negócio é que nós ganhamos muito dinheiro com nosso trabalho, pois a mão de obra braçal é escassa no Canadá. No Brasil, ganhávamos por mês cerca de mil reais cada um. Aqui, ganhamos juntos 10 mil dólares por mês. E a concorrência é pouca, pois poucos gesseiros imigram para o Canadá.

Maravilhado, questionei:

— Incrível! Mas, por que tão poucos imigrantes?

— O pessoal não quer estudar. Aprendem a fazer bons serviços de gesso, e só querem fazer isso dia e noite. Eu, quando vi que não iria ganhar muito, fui atrás de soluções e vi que aqui pagavam muito bem pelo trabalho de gesseiro. Falei com minha mulher, decidi trabalhar menos por uns meses, e

comecei a estudar inglês para passar na entrevista do consulado. O país precisa tanto de gesseiros, que o cônsul até acelerou meu processo de imigração. Depois de três meses, gostei tanto que convenci minha mulher e meu filho mais velho a virem para cá também. Lá no Brasil, a gente não teria quase nada, e aqui temos uma casa de três andares e um carro de sete lugares.

Achei essa história fantástica. Primeiro, porque cabe perfeitamente no Bom Conselho Número 1, que recomenda os estudos, mesmo que Edney e Rosecler se enquadrem na categoria de pessoas de sucesso e “sem estudo”. Segundo, porque é a redenção do trabalhador que, diante de poucas oportunidades, fez do limão uma limonada e prosperou muito.

Sugiro que você faça como meu pai me ensinou a um alto custo: mude de vida, antes que você perca a que tem. Obrigado, pai, por me fazer perceber isso ainda jovem.

O conselho que meu pai daria a você

Não deixe para viver no futuro. Dê qualidade ao uso de seu tempo e de seu dinheiro. Problemas? Faça deles uma oportunidade de aprendizado. Desfrute de cada dia, de cada companhia, de cada situação vivida, de cada fruta que você põe na boca. Aliás, coma mais frutas, e você perceberá como o mundo é doce.

Qualidade de vida deve ser a palavra de ordem. Há quem confunda o trabalho com a busca por uma vida mais rica, vendo no patrimônio a melhor tradução para a riqueza. Está errado. Devemos trabalhar para viver melhor. A melhor tradução de riqueza é viver a vida em sua plenitude.

Para entender isso, vamos pensar na lógica das Finanças Pessoais, área em que sou especialista. Quem acredita que um bom planejamento consiste apenas em cortar gastos e fazer poupança está provavelmente errado, pois não saberá identificar a hora de aproveitar a poupança.

O bom planejamento financeiro deve começar na ideia de equilíbrio. Se precisamos poupar para o futuro, que seja o mínimo necessário e investido com inteligência, para se multiplicar melhor, e não o máximo de poupança possível. Poupa muito quem tem pressa para se aposentar. Se tem pressa, é porque não vive bem. Uma boa fórmula para seu enriquecimento seria a seguinte:

Gaste o máximo que você pode inteligentemente, isto é, obtendo o melhor benefício possível do dinheiro que você usa. E invista inteligentemente o mínimo necessário para não perder, no futuro, o bom estilo de vida que seu dinheiro paga hoje .

Perceba como essa orientação foca na busca pelo equilíbrio. Obter o melhor benefício de seus gastos é o mesmo que obter mais recompensas na vida, buscar ser mais feliz. Quem gasta bem vive mais motivado, trabalha melhor e tende a ter melhor desempenho nas diversas áreas da vida. Se vive bem, não encara seu dia a dia como um fardo, por isso não tem pressa para se aposentar. Conseqüentemente, pode poupar menos, deixar seu dinheiro investido se multiplicar mais ao longo do tempo, colhendo mais resultados no futuro. É como se a vida conspirasse a seu favor.

Tenha atitude para perceber que está no rumo errado e interromper o curso de suas escolhas, se necessário. Não aumente os pequenos problemas, não se frustre por pouco. Quando a vida parecer complicada, os problemas parecerem enormes e as companhias parecerem insuportáveis, tire a lupa das mãos e imagine-se como você estará comentando esse momento com um amigo, daqui a algumas semanas.

Os investimentos são um meio interessante para testar como você lida com as pequenas frustrações. Se você acompanhar a bolsa de valores todos os dias, terá uma sensação de risco muito maior do que se acompanhar apenas pelos seus extratos mensais. Olhe menos, portanto, para a rotina e as

dificuldades da vida, e dedique mais tempo para saborear a riqueza que você tem desde que nasceu. Viver é simples, não precisa complicar muito.



Antecipe-se

Invista na carreira e aproveite para aprender agora

QUANDO MEU PAI ADOECEU , viu-se numa situação muito difícil: o estresse do trabalho poderia pôr em risco a sua boa recuperação e, por isso, talvez fosse necessário aposentar-se antes do esperado.

Obviamente, ele resistia à ideia de vestir o pijama, pois era um profissional muito ativo. Debatíamos muito sobre as opções que ele tinha, incluindo a de atuar como consultor ou abrir um negócio, mas o transplante lhe impôs parar definitivamente. De qualquer forma, tínhamos bons argumentos para que ele aceitasse uma redução no ritmo. Os dois filhos estavam formados e começando a trabalhar, e os últimos anos em uma excelente posição profissional haviam lhe garantido uma boa formação de reservas. Aliviado, ele dizia:

— Ainda bem que formei um bom pé de meia, me antecipando a essa necessidade. Se tivesse que contar com mais oito anos de trabalho para me aposentar aos 65, iria passar um aperto!

Era bom saber que meu pai estava seguro. Ao mesmo tempo, o Bom Conselho Número 2 não saía de minha mente. Papai estava seguro porque havia garantido um bom patrimônio, mas também só havia garantido um bom patrimônio porque se sacrificara demais, por muitos anos. Eu não queria essa vida para mim.

Mas a ideia de se garantir cedo tinha trazido uma inegável tranquilidade a meu pai. Foi essa tranquilidade que me motivou a tentar aplicar a mesma ideia em minha vida, com a ressalva de não me exceder na busca de um lugar ao sol. Aos poucos, fui entendendo que agir cedo e aproveitar as oportunidades no início da carreira, mesmo implicando em um pequeno sacrifício, seria uma maneira de evitar grandes sacrifícios no futuro. Hoje, sei que “antecipar-se” pode ser uma forma de conciliar o aparente paradoxo entre os conselhos “estudar” e “viver”. Mas não foi fácil perceber isso.

“Se começar antes que os outros, estará aproveitando quando todo mundo estiver correndo atrás.” Ouvi essa frase de meu pai algumas centenas de vezes, em diferentes situações. Quando começava o ano escolar e eu me mostrava desanimado para as primeiras lições de casa, era incentivado a estudar para obter logo as médias para aprovação nas disciplinas e não me preocupar no fim do ano. Já expliquei que a estratégia dava certo, pois eu tinha meus dias solitários de bicicleta, durante os períodos de prova.

Quando obtive bolsa de estudos no Colégio Anglo Latino e sugeri que poderia colaborar com as finanças de casa, optando por um colégio mais barato, ouvi:

— Aproveite agora, que seu pai pode pagar um colégio melhor como o Agostiniano. Se tiver que pagar sua faculdade no caso de você não passar no vestibular da USP, talvez não possa permitir que você escolha qualquer uma.

Ao procurar minhas primeiras oportunidades de estágio, encontrei convites de emprego formal, bem-remunerados. Muitas empresas de pequeno porte procuram jovens talentos nas boas faculdades. No início de 1996, iniciando o segundo ano de faculdade, deparei-me com um convite para chefiar uma rotina do pátio de manobras do aeroporto de Congonhas, devido ao meu conhecimento em engenharia. A proposta: R\$ 2.800 de salário, com carteira assinada. Muita grana para um estudante sem experiência, fascinante! Mas

foi nessa mesma época que recebi o convite para estagiar no Citibank, com bolsa-estágio de R\$ 800.

Lembro-me de cada palavra de meu pai, em conversa que tivemos ao telefone (ele trabalhava a 300 km de casa, passava a semana longe da família).

— Gustavo, aproveita agora, que é hora de entrar em uma ótima empresa e aprender. Se aceitar o emprego no aeroporto, provavelmente vai passar a vida toda naquele emprego, no máximo vai virar gerente. Esse tipo de trabalho não serve de referência para nenhum outro. Por outro lado, se entrar no Citibank, provavelmente vai aprender a fundo como funciona o banco, terá muitas oportunidades, mesmo que não seja na área financeira, que você tanto odeia. Quando tiver um bom currículo, poderá escolher entre várias oportunidades de trabalho.

Optei pelo estágio no Citibank, um trabalho realmente incrível em termos de aprendizado.

Assim que me formei, senti-me na obrigação de correr atrás de um emprego, ao mesmo tempo que queria muito fazer um curso de inglês no Canadá. Se ingressasse em um emprego, as chances de voltar a ter a oportunidade de um intercâmbio seriam mínimas. Meu pai disse:

— Custear sua educação é responsabilidade minha, e você foi brilhante ao ingressar em duas faculdades gratuitas. Aproveite para adquirir conhecimento agora. Eu ajudo a pagar seu curso em Vancouver.

Era sempre assim. Tudo que pudesse significar um sacrifício para adquirir conhecimento ou referências curriculares e crescer profissionalmente traduzia-se em um apoio irrestrito e imediato de meu pai.

Como já expliquei, não comecei minha carreira naquilo que amava fazer. Comecei com um trabalho que a vida me apresentou. Era pegar ou largar. O trabalho de consultor financeiro trazia muito aprendizado, mas era

estressante e me consumia muito mais horas de vida do que consumiria um trabalho convencional.

Quando meus pais me perguntavam se eu estava feliz, eu deixava claro que não estava infeliz, mas não estava satisfeito. Nessas horas, meu pai dizia:

— Então, aproveita que o dinheiro está entrando, economize e faça um bom pé de meia. Você está aprendendo muito nesse trabalho, aproveite tudo o que puder. Daqui a algum tempo, você estará fazendo escolhas.

Era a lição de sempre, só que em outras palavras.

Dito e feito. Veio o convite para atuar como consultor da FIA, e com ele a possibilidade de frequentar vários cursos, adquirir mais experiência e aumentar minhas possibilidades. José Roberto Securato, meu mentor, não por coincidência repetia a lição de meu pai. Ouvi dele várias vezes:

— Aproveite para aprender e criar um diferencial agora. No meio acadêmico, há pessoas acomodadas que querem apenas seguir uma carreira previsível. Algumas dessas obtêm reconhecimento. Mas há também pessoas que ralam muito, se destacam e fazem a diferença. Essas obtêm reconhecimento e ganham muito dinheiro.

Securato foi quem me ajudou a projetar, em pouco tempo, uma carreira de sucesso no meio acadêmico. Sugeriu os cursos que eu deveria fazer para me qualificar para lecionar em cursos mais avançados, ajudou a moldar um perfil curricular que fosse adequado para ingressar no mestrado e doutorado e me convidou a assistir a muitas de suas aulas. Muitas mesmo.

Ele era um professor extremamente reconhecido no meio financeiro, e por isso adotei seu estilo de lecionar como exemplo para minhas primeiras aulas. Como ele demandava muito de meu tempo, eu tinha que me desdobrar para dar conta dos estudos, das aulas que tinha que ministrar, das provas que tinha que corrigir e também das aulas dele a que eu era convidado a assistir. Mesmo assim, não esquecia por um segundo a recomendação: aquele seria o momento de fazer o sacrifício.

Entre uma aula e outra, era comum me encontrar com outros professores e colegas do mestrado no Laboratório de Finanças da Fundação Instituto de Administração, local onde eram feitas pesquisas e a coordenação de cursos, e que também funcionava como sala dos professores. Não raro, coordenadores de cursos vinham ao LabFin procurar substitutos para cobrir aulas avulsas, em razão da falta ou de problemas de agenda dos professores de cadeira.

Como eu estava começando, adorava essas oportunidades de mostrar meu potencial em novos territórios. Porém, frequentemente surgiam também os chamados abacaxis, que eram os pedidos para aulas que ninguém gostava de lecionar. Um exemplo eram as aulas de estatística. Eram raros os professores nesse assunto, e mais raros ainda os que eram queridos pelos alunos.

Certo dia, o coordenador da pós-graduação apareceu na sala dos professores com semblante preocupado, perguntando se alguém não poderia cobrir quatro aulas de estatística de uma professora que havia se acidentado e não poderia lecionar. Eu estava com outros sete colegas no LabFin, e fiquei espantado com a facilidade com que todos recusaram o pedido. Algumas das respostas foram:

“Nunca dei aula desse assunto, e não vale a pena preparar um curso para lecionar uma só vez.”

“Estou com muitas provas para corrigir.”

“Estatística? Nem pensar!”

“Por que você não procura no Instituto de Matemática?”

“Tá ferrado! Conseguir um professor de estatística, assim, de última hora?”

Eu não me conformava. Afinal, havia sido alertado para o fato de que meu momento para aproveitar oportunidades de aprendizado era aquele. Como recusar a chance de dar aulas sobre um assunto que eu já havia estudado?

Como recusar a oportunidade de dar aulas em uma pós-graduação? Como dizer não a um serviço bem-pago e ainda ajudar um colega? Todos os presentes naquela sala eram mestres ou mestrandos, e já haviam cursado disciplinas como didática e metodologia científica, além da estatística. Em teoria, sabiam preparar uma aula.

Diante da recusa generalizada, perguntei:

— Qual é a agenda? Quanto tempo terei para preparar o curso?

Meus amigos viraram para mim e disseram que eu era louco, que gastaria muito mais horas preparando o curso do que lecionando, e que o pagamento não compensaria.

Eu pensava comigo: “Dessa vez não compensará. Mas, da próxima vez que precisarem de mim, já terei o material de estatística preparado. A hora de aprender é essa.” Com esse raciocínio, comecei a cobrir aulas dos mais diversos assuntos.

Securato, meu mentor e superior, ficava extremamente satisfeito em ver minha atitude proativa, e deixava isso claro ao me elogiar com boa frequência. Aos poucos, começou a me ver como seu coringa, sua carta na manga. Sempre que surgia um abacaxi, eu era o primeiro a ser consultado. Com essa prioridade, minha agenda praticamente se esgotou, e comecei a faturar alto — apesar de trabalhar muito.

A despeito de minha grande autoconfiança, nem sempre minha ousadia resultava em sucesso. Algumas de minhas aulas não eram tão bem-avaliadas quanto outras. Em alguns casos, os cursos eram tão difíceis que cheguei a estudar e ensaiar mais de vinte horas para lecionar apenas quatro. Com a agenda já cheia, era comum avançar nas madrugadas preparando aulas e corrigindo provas. Mesmo assim, no início das aulas era comum ouvir brincadeiras dos alunos como: “O professor pediu para o estagiário dar aula?” ou “Quem é esse? Aluno novo? Filho do professor?”. A maior parte

das brincadeiras era motivada pela minha aparência jovem, que denotava uma suposta inexperiência. Não era fácil.

Por outro lado, as brincadeiras me faziam adotar técnicas de aulas parecidas com as que utilizo hoje em minhas palestras. Começava a aula com uma piada, ou com uma história de empresa que havia quebrado ou tido grande sucesso por uma jogada financeira, o que deixava os alunos fascinados pelo assunto e ansiosos para entenderem aquilo.

Não tardou a eu começar a receber prêmios de professor homenageado nas turmas em que lecionei. Com isso, aumentaram os convites para as aulas em que eu era realmente bom. Consequentemente, não tive mais agenda para assumir os abacaxis. Ao contrário do que planejei, as intermináveis horas de preparação de aulas não serviram para eu continuar como coringa, mas sim para melhorar as aulas que eu já dominava.

Quatro anos após minha formatura, eu já lecionava uma média de mais de cinquenta horas por semana. Não raro, esquecia de almoçar e dormia poucas horas por noite. Como me sobrava pouco ou nenhum tempo, aproveitei para poupar muito. Foi nessa época que eu e Adriana decidimos casar. Com o casamento, veio a opção por uma mudança de vida, em busca do equilíbrio.

Confesso que nunca consegui plenamente o tal do equilíbrio, mas não foi por falta de escolha. Em razão dos diferenciais que acumulei no começo da carreira, seguindo o Bom Conselho Número 3, criei várias possibilidades de redefinir minha rotina.

Após o casamento e buscando dignificar o Bom Conselho Número 2, comecei a dizer não para os exageros. O primeiro passo foi limitar minha agenda de aulas a quarenta horas por semana. Comecei a ler mais sobre outros assuntos, resgatando o antigo hábito de devorar ao menos um livro por semana. Como queria referências de Finanças Pessoais para adotar em aula e praticar em minha vida, li tudo o que existia sobre isso no mercado literário, tanto em português quanto em inglês.

Eu já havia sido convidado a escrever um livro sobre esse assunto. Por essa razão, meu editor me enviava vários títulos novos e desconhecidos, geralmente em inglês, como estímulo ao meu trabalho. Encontrei falhas em vários deles, e me baseei nelas para não repetir os erros em meu livro. Lá estava, novamente, praticando o aprendizado antes da prática, adquirindo conhecimento maciço antes de lançar meu primeiro livro, em 2003.

Depois disso, minha vida consistiu em picos de atividade e processos de desconexão. Em outras palavras, comecei a alternar momentos de plantio e de colheita. Concedi incontáveis entrevistas para promover meu livro, ministrei centenas de palestras sem remuneração, escrevi inúmeros artigos para veículos de comunicação que eu nem sequer conhecia, com o intuito de me tornar uma referência no assunto.

Quando não encontrei mais espaço na agenda, comecei a cobrar pelas palestras, selecionar entrevistas, criar regras para limitar a agenda — para garantir bons períodos de descanso e de convívio familiar — e aumentar gradativamente o valor de meu trabalho, para encontrar o equilíbrio entre oferta e demanda pelo que faço. Muitos dizem que cobro caro, mas, se isso fosse verdade, minha agenda não estaria cheia.

Como me tornei uma figura conhecida, sou frequentemente convidado a assumir trabalhos que não conheço, como campanhas publicitárias, projetos de pesquisa inovadores e consultoria a roteiros de cinema e programas de televisão. Nessas novidades, geralmente acabo subestimando a demanda e assumindo mais trabalhos do que gostaria. É nesse tipo de situação que reúno a família e negocio um prazo — raramente maior do que dois ou três meses — para concluir alguns projetos e voltar ao ritmo normal e saudável.

Minha mãe, meu anjo da guarda, é quem frequentemente me alerta:

— Você sempre disse que não iria trabalhar tanto quanto seu pai.

Toda vez que ouço isso dela, é sinal de que realmente preciso diminuir o ritmo e dizer mais “nãos” para os pedidos de trabalho.

Hoje, vejo dezenas de profissionais tentando começar uma carreira semelhante à minha, certamente em busca do sucesso midiático e financeiro, mas sem aceitar o preço que paguei lá atrás. Muitos me escrevem para saber quem foi minha assessoria de imprensa, mas se recusam a conceder três ou quatro entrevistas por escrito a cada dia. Muitos me perguntam como me tornei conhecido como palestrante, mas se recusam a trabalhar gratuitamente. Muitos querem saber a didática que eu usava nas aulas, mas não sabem como garimpar espaço entre os feudos dominados por professores mais experientes nas boas faculdades.

Se tivesse que começar uma nova carreira hoje, eu me dedicaria muito, estudaria muito, e me aproximaria de pessoas experientes, nem que fosse para trabalhar sem remuneração. É incrível como, no país em que vivemos, muitos lamentam a falta de oportunidades de trabalho, ao mesmo tempo que os empresários lamentam a falta de gente competente para ocupar as vagas.

Falta vontade, talvez falte também um pouco de criatividade. Refuto completamente os argumentos de que sou uma pessoa de sorte. Com a disposição que tive para trabalhar, mesmo em uma carreira que não me agradava, tenho a sensação de que teria sorte em qualquer trabalho.

Sinceramente, não sei como crescer na carreira sem ser com muita dedicação e sacrifício. Foi o que meu pai me ensinou. Obrigado, pai.

O conselho que meu pai daria a você

Não deixe para amanhã o que você pode fazer hoje. Obviamente, essa frase não é de meu pai. Mas ele insistentemente ecoou isso ao longo de minha vida.

Acredito que já exemplifiquei suficientemente como fazer isso no âmbito da carreira, por isso reforço agora esse Bom Conselho para suas finanças.

Você já deve ter ouvido que, para ter as contas em ordem, é preciso fazer sacrifícios. Porém, muita gente confunde isso com a ideia de cortar gastos e suportar o sofrimento da privação pelo resto da vida. Isso não funciona, pois

nós, seres humanos, precisamos de recompensas para viver e manter qualquer processo que exija disciplina. Sem motivação, perdemos a disciplina.

Por isso, privações só têm sentido se houver alguma boa recompensa ao final, algo que nos motive. Um hábito que adotei desde cedo em minha relação com a Adriana foi o de propor grandes sacrifícios na rotina de consumo para poder colher alguma grande conquista meses depois. Por exemplo, seis meses sem ir ao cinema para comprar uma televisão. Ou dois meses sem jantar fora para fazer uma viagem de fim de semana. Ou então, dois anos sem nos presentearmos para conseguir pagar o casamento. São exemplos de nos anteciparmos ao consumo para garantir o dinheiro na mão. Assim fazemos bons negócios e evitamos preocupações de pagamento após realizar nossos sonhos.

São sacrifícios? Sem dúvida! Mas não são sofrimento, pois têm prazo conhecido e metas bem claras a serem alcançadas, como se fosse uma gincana. Isso faz com que consigamos nos manter disciplinados. É uma situação bem diferente de cortar gastos para “apenas” colocar as contas em ordem.

Se seu bom senso lhe diz que é difícil manter por trinta anos uma gincana cujo prêmio seja uma boa aposentadoria, você está certo. Se a recompensa está longe, a chance de desistir é grande. Por isso, em vez de estabelecer uma meta de vinte anos para se aposentar, prefira estender esse prazo para trinta anos e incluir, no meio do caminho, outros sonhos de curto e médio prazos para alcançar. Cada sonho realizado nos motiva a continuar perseguindo os que ainda não aconteceram.

No mundo dos investimentos, antecipar-se significa preparar-se continuamente para oportunidades de fazer bons negócios. Você já deve ter ouvido falar que a melhor maneira de investir na bolsa de valores é comprando ações sempre, independentemente de o mercado estar em alta ou

em baixa. Há vários estudos que confirmam o sucesso dessa tese, com comprovação estatística.

Porém, resultados numéricos à parte, o que torna essa recomendação realmente inteligente é a proposta de não esperar surgir o momento oportuno de investir, mas sim iniciar desde já e sustentar um processo disciplinado de investimento de longo prazo.

Por quê? Se você aguardar o momento certo, jamais saberá identificá-lo, pois não terá conhecimento e sensibilidade suficientes nesse mercado para detectar oportunidades. Você só saberá delas quando já estiverem nas manchetes de jornais, ou seja, quando já tiverem sido aproveitadas pela maioria dos investidores.

Quem, por outro lado, adota o hábito de comprar ações regularmente perceberá rapidamente quando estiver atravessando um momento de oportunidade, e saberá reagir a ele, seja concentrando investimentos nessa oportunidade, seja buscando informações para entendê-la melhor. Com o tempo, tornamo-nos especialistas em identificar oportunidades no mercado em que investimos, e podemos até nos dar ao luxo de não investir nele sempre.

Não espere, portanto, a oportunidade surgir. Aja. Vá atrás dela, pois oportunidades estão sempre por perto de quem se prepara para alcançá-las.



2900 145 6288 84 2749 172 575 13822
145 6114 90 2735 174 546
622 108 2702 182 309
12 2807 191 474 149
2900 191 474 149
74
9544
576
2643
380
49
50
20628 21758 23007
1421 146
741 7
124 1
-
225
873
200
24

Desconfie

Não deixe lhe passarem a perna

IR ÀS COMPRAS com meu pai não é fácil. Ele sempre foi um duro negociador, daqueles de exaurir vendedores, gerentes e quem quer que estivesse negociando com ele. Quando pequeno, eu já me sentia constrangido logo ao entrar em uma loja, já que essa era uma situação em que o comportamento de meu pai se transformava nitidamente.

Jamais o vi responder educadamente ao primeiro cumprimento de um vendedor. Diante de um “bom dia, senhor!”, a resposta de meu pai sempre foi passar reto, com nariz empinado, rastreando a loja em busca do que queria comprar. “Posso ajudá-lo?” é outra pergunta que raramente surte efeito. Meu pai irá dirigir a palavra ao vendedor se não encontrar o que quer, ou se já quiser começar a negociar, mas somente depois de vasculhar muito, bagunçar prateleiras e deixá-lo em situação bastante desconfortável.

Na hora de negociar, ele não pergunta qual é o desconto. A sugestão parte dele mesmo. “Mil reais a geladeira? Eu pago setecentos à vista!” Dez em cada dez vendedores mostram-se desconfortáveis, indignados, encabulados e até desanimados diante de uma negociação com ele. Em pouco tempo, percebem que não terão muito a lucrar na venda, e tendem a propor logo um bom desconto para encerrar a conversa. Mas meu pai é chato, e não se mostra nem um pouco apressado para concluir sua arte de negociar.

Quando o vendedor dá sinais de ter chegado ao limite, informando com olhos marejados o preço final, meu pai saca da manga seu coringa:

— Quem é o gerente? Deixa eu falar com ele!

E é incrível como um “não dá para abaixar mais” acaba se transformando em outros 5 a 10% de desconto em um preço que já era baixo.

Por mais desagradável que seja o Sr. Tommaso ao entrar em uma loja, por mais irritante que ele seja ao pedir 30% de desconto quando o vendedor afirma não poder dar mais de 5%, a conversa se mantém odiosa somente até uma certa altura. Depois de chegar a um consenso de preço, ou mesmo à conclusão de que não fará negócio, meu pai volta a ser o falastrão e piadista infame de sempre, dando início a uma sessão nada curta de bate-papo para descontrair. A mudança é rápida, como se seu corpo exorcizasse um espírito maldoso.

É sempre a mesma história, sempre a mesma situação constrangedora, sempre um grande desconto nas compras que meu pai faz. Eu, que adotei como referência o afável comportamento de meu avô Bruno, costumava me sentir enojado desta postura aparentemente sádica. Porém, com o tempo, entendi seu código de conduta.

A carreira do meu pai foi em vendas. Ao longo de seus mais de trinta anos de profissão, ele passou por incontáveis treinamentos sobre como divulgar, seduzir, convencer, encantar, ludibriar e atingir metas comerciais. Entende de formação de preços e conhece as margens de lucro que diferentes ramos de negócios costumam praticar. Aprendeu tudo isso com o tal do estudo, que tanto preza. Não colocou tudo em prática, afinal deixou de ser vendedor e passou a administrar. Mas, diferentemente do que acontece com a maioria dos profissionais, em sua cartilha nunca houve espaço para o dito popular “casa de ferreiro, esp eto de pau”. Toda a técnica aprendida em sua profissão foi sempre muito bem-empregada a cada situação de compra.

Lembro-me de quando, depois de uma longa negociação familiar, chegamos à conclusão de que não poderíamos mais manter em casa um cão de estimação da raça dálmata. Ele comia muito e estava pesando no orçamento. A solução, infelizmente, era mandá-lo embora.

Anunciei nos classificados do bairro, e um interessado nos fez a proposta de trocar o dálmata por um videogame Atari, que eu ainda não tinha, incluindo mais três jogos. Ele era dono de uma assistência técnica da marca, por isso nos chamou para avaliar a proposta na loja dele.

Eu já estava de acordo com a proposta, afinal o preço de mercado do cachorro era o mesmo do videogame, que estava novo, na caixa lacrada. Mas meu pai estava junto para fazer a negociação, e começou a argumentar:

— O videogame tem o preço do cachorro, mas para você, que revende, sai bem mais barato.

— Sim, por isso que eu ofereci os três jogos a mais.

— Mas um dos jogos já vem com o videogame. Você tem vários jogos aqui na loja, então trocamos o cachorro pelo videogame mais 15 jogos.

— Você está louco? Cinco jogos saem pelo preço do videogame... Só se vocês levarem jogos usados!

— OK, então o videogame, mais três jogos originais, mais 12 jogos usados. Ah, e eu estou vendo aqui na caixa que só vem com um controle. Você vai incluir mais um controle para nós, não?

O lojista estava se mostrando impaciente, a ponto de quase desistir da transação. Nessa hora, eu me arrisquei a interferir na negociação, já que meu pai parecia estar passando dos limites:

— Mas, pai...

Duas palavras. Mais nada. Nem impus muita ênfase à minha voz, já que eu era apenas uma criança de 11 anos entre dois adultos. Nesse instante, vi meu pai chegar ao limite da fúria, prestes a explodir. Ele virou para mim, com olhos vidrados, quase espumando e disse em voz alterada:

— Você fica quieto!

Tremi. O recado havia sido muito claro. Saí de perto para não chorar de vergonha. Acho que o vendedor só fechou negócio por dó de mim. Meia hora depois, estava em casa. Sem cachorro. Meu pai estava instalando os cabos do videogame na televisão. Na caixa, dois controles novos, quatro jogos originais e dez usados. Minha mãe, orgulhosa, comentou:

— Que presentão, hein?

E meu pai:

— Se o Gustavo não tivesse aberto a boca, ainda trazia mais dois jogos para casa.

Naquele dia, arrisquei comentar com meu pai que eu tinha ficado com vergonha de trocar um cachorro por mercadorias que valiam praticamente o dobro. Não achava justo. Foi aí que ele abriu o jogo e destilou um de seus lemas:

— Não dá uma de bobo. Quando há uma negociação, ninguém é bonzinho. Aperta mesmo.

Os argumentos eram lógicos, mas contrariavam totalmente meu caráter de seo Bruno. Aquilo não fazia sentido para mim. Talvez porque, em minha infância, eu muito ouvi falar da pecha negativa que tinha a tal Lei de Gérson, que rotulava o povo brasileiro.

A Lei de Gérson se refere a pessoas que gostam de levar vantagem em tudo, no sentido negativo de se aproveitar de todas as situações em benefício próprio, sem se importar com questões éticas ou morais. A expressão originou-se em uma propaganda, de 1976, para a marca de cigarros Vila Rica, na qual o meia-armador Gérson, da Seleção Brasileira de Futebol, era o protagonista. A propaganda dizia que a marca de cigarros era vantajosa por ser melhor e mais barata que as outras, e Gérson dizia no final: “Gosto de levar vantagem em tudo, certo? Leve vantagem você também.”

Meu pai não é um oportunista. Pelo contrário, sempre foi muito correto. Não merece ser rotulado de Gérson, mas essa minha opinião mudava quando o via em negociações. Eu acreditava que ele fazia bons negócios e perdia amigos em potencial quando ia às compras.

Essa impressão negativa foi mudando ao longo dos anos. Quando retornávamos a lojas em que meu pai havia feito bons negócios, eu já entrava com vergonha, diante da possibilidade de encontrar novamente o vendedor que sofrera o “abuso”.

E não é que meu pai fazia questão de procurar o mesmo vendedor?! Eu queria me esconder, para não ter que encará-lo nos olhos novamente. Mas a realidade com a qual me deparava era diferente da que eu imaginava. Quando um vendedor via meu pai, rapidamente o reconhecia e fazia questão de cumprimentá-lo. E o fazia com admiração, invariavelmente virando para mim e comentando:

— Seu pai é duro na negociação. Gosto dele!

Seria possível? Que falsidade! Como alguém poderia gostar de um cliente que espreme suas margens de ganhos? Mas dez em dez vendedores mostram admiração pelo meu pai. Gostam de sua postura, de sua objetividade, das lições que aprendem com ele. Além disso, gostam, principalmente, da fidelidade de meu pai. Ele espreme, mas faz questão de que suas próximas compras sejam com vendedores que já o conhecem. Dá pouco lucro a cada compra, mas compra com frequência.

Que lição! Aprendi que negociar vai muito além de simplesmente pedir para reduzir preço. Tem a ver com fidelidade e com saber diferenciar o vendedor do ser humano. Meu pai dedica meia hora negociando em tom duro, mas não deixa de dedicar outra meia hora em conversa, piadas e sugestões para o vendedor melhorar seu trabalho. Gosta de agradecer aos gerentes pelos bons vendedores que contrata. Meu pai é um homem digno, que dignifica o trabalho dos outros.

Ao contrário do que eu imaginara inicialmente, meu pai não faz inimigos, mas sim admiradores. Eu sou um deles. Tento praticar suas lições, mas confesso que tenho minhas dificuldades. Talvez, por não ter passado pelas privações que ele passou na vida.

Como já expliquei, a missão de meu pai, quanto à obrigação de nos educar, foi fazer com que os filhos não tivessem que sofrer como ele para aprender as boas lições. Muitas delas vieram de erros que ele cometeu. Durante um bom tempo, trabalhou na semi-informalidade, recebendo parte de seu salário regularmente no contracheque, e contando receber o restante “por fora”, sem registro, para a empresa evitar impostos. Por má-fé de seus empregadores, deixou de receber a quase totalidade dos “por fora” a que tinha direito. Foi enganado por confiar demais em pessoas, em empresas, em advogados e no governo.

Uma história frequente que ouvi de meu pai foi sobre emprestar dinheiro a conhecidos. Já falei da grande perda que meu avô Antonio teve ao emprestar todo o patrimônio da família na chegada ao Brasil, e ficar a ver navios. Mesmo assim, ainda jovem, meu pai também fez alguns empréstimos a pessoas que sumiram, morreram ou simplesmente se recusaram a devolver. Alguns desses empréstimos foram para seus patrões — como dizer não?

Por ser um dos mais bem-sucedidos economicamente na família, ajudou muitos parentes e conhecidos com empréstimos, mas ficou sem ter seu dinheiro de volta em muitas situações. Em praticamente todas elas, os relacionamentos se deterioraram. Foi daí que eu aprendi outra lição essencial em Finanças Pessoais:

Jamais empreste dinheiro a parentes. Se quiser ajudar, doe recursos. Se a pessoa tiver bom senso, irá se esforçar para devolver. Mas não conte com o retorno, senão você perderá um amigo.

Nos dias de hoje, a insistência no erro de emprestar parece excesso de ingenuidade, mas não devemos esquecer que meu pai começou a ser bem-

sucedido na carreira no auge da ditadura militar, quando a maioria dos brasileiros vivia uma relação de desconfiança do governo.

Era comum não declarar parte da renda, com medo de que o governo tomasse o patrimônio dos mais prósperos. Era comum não falar de conquistas pessoais, pois eram frequentes histórias de pessoas delatadas por informantes de seu círculo de relacionamento. Os brasileiros desconfiavam da própria sombra.

Nesse ambiente de desconfiança, quando eu perguntava a meu pai o preço de um carro, ou sobre quanto ele ganhava, ou quanto ele gastara com uma viagem, ouvia sempre a mesma resposta-padrão: “É segredo de Estado.” A ordem era ser bem-sucedido, mas jamais deixar pistas disso para a sociedade.

Não se falava sobre dinheiro, no Brasil, na segunda metade do século passado. Era tabu. Consequentemente, quando as pessoas se expunham a decisões financeiras, não tinham lições ou ensinamentos a aproveitar. Agiam por instinto, erravam muito, e só iam aprender boas lições depois de muito perder com seus erros. Meu pai não era exceção. Mas fiz parte de uma geração privilegiada, que passou a conversar mais sobre dinheiro e ter na mídia exemplos e discussões a serem aproveitados.

Aprendi muito até hoje com as negociações de sucesso. Mesmo assim, não quero iludir meu leitor com a ideia de que basta saber como se negocia para fazer bons negócios. Negociar é uma arte, que como toda arte requer aperfeiçoamento contínuo.

Pessoalmente, não me considero um artista nessa área. Meu trabalho é essencialmente provocar as pessoas a debaterem o assunto dinheiro, para que com reflexões prévias estejam mais preparadas a tomar melhores decisões sobre ele. Sei expor ideias, tenho incontáveis exemplos de argumentos e técnicas para anular argumentos vendedores, mas... meu caráter

é de *seo* Bruno. Não consigo provocar situações de desconforto em outras pessoas.

Conhecendo essa minha fragilidade, procuro então trabalhá-la a meu favor. Como não aprendi a negociar, jamais vou às compras sem minha grande ferramenta de negociação: minha esposa, a negociadora da família.

Adriana também foi vendedora, atuou no mercado de implantes dentários. Com muita *lábria*, conversa descontraída, raciocínio rápido e uma incrível capacidade de argumentar a favor de seus produtos, rompeu barreiras nas empresas em que trabalhou e se tornou referência em seu mercado.

Deixou de trabalhar para se dedicar à formação de nossos filhos — e também para poder me acompanhar nas frequentes férias que tiramos —, mas jamais deixou suas habilidades enferrujarem. Como meu pai, a Adri consegue dobrar as pernas de qualquer vendedor e fazer ótimos negócios. É assim quando compramos carros, imóveis, eletrodomésticos, roupas, enfim, qualquer coisa.

Nossa técnica é simples: eu faço os primeiros contatos, avalio os bens que queremos, pergunto detalhes, faço comparações — afinal, sou o mais curioso dos dois e geralmente quem faz as pesquisas prévias antes de decidirmos o que comprar. Até essa fase, o vendedor consome toda a sua *lábria* e poder de sedução comigo, e a Adriana pouco se envolve. Quando tenho certeza do que queremos, saio de cena e passo a batuta para ela, que conduz a negociação.

É divertido ver a surpresa de vendedores que, em geral, esperam que a condução da negociação ocorra com o homem da família. Daí para a frente, o processo não é muito diferente do que meu pai sempre fez. Que orgulho!

O grande aprendizado que meu pai me passou foi o de desconfiar sempre que me envolvo em uma negociação. Por mais que um produto esteja em promoção, por mais que um vendedor argumente que não há espaço para reduzir o preço, por mais que uma situação pareça vantajosa, alguém sempre

estará ganhando. Se não fosse assim, não haveria motivo para se montar uma loja e contratar vendedores.

Como diz um adágio popular imortalizado pelo economista Milton Friedman, *there's no such thing as a free lunch*, ou “não existe almoço grátis”. É impossível conseguir algo em troca de nada. Se alguém está lucrando em uma compra que quero fazer, e se sou um cliente honesto, pontual, fiel e bem-intencionado, nada mais justo do que dividir esse lucro comigo. As margens mais gordas devem ficar nas vendas feitas para clientes ruins.

Esse raciocínio me permite comprar mais com o dinheiro que tenho. Também me leva a dar valor a meu tempo e negociar um preço mais justo pelo meu trabalho. Quando cobro um preço por uma palestra, por exemplo, e explico que cobrarei o dobro se o trabalho for em um final de semana, muitos contratantes se sentem indignados. Se tentam negociar, simplesmente explico:

— A negociação da agenda de final de semana não é comigo, mas sim com minha esposa.

Ponto final. É o argumento que faz com que aceitem minha proposta. Não sei se porque as pessoas têm medo da fama da Adriana, ou se em respeito ao meu momento com a família.

Diante de minha dificuldade em negociar, e da felicidade que tive de ter permanentemente ao meu redor dois grandes exemplos de negociadores, só tenho a agradecer a meu pai pelos ensinamentos, e também à Adriana, por me ajudar a colocá-los em prática.

O conselho que meu pai daria a você

Desconfiar de todos é uma forma de paranoia. Esqueça essa ideia. Porém, não abra exceção quando o assunto for negociação, envolvendo carreira, negócios ou qualquer tipo de contrato. Leia os documentos e contratos

pertinentes ao que você assina. Pergunte ou peça um tempo para estudar termos que você não conhece.

Não aceite promessas que não sejam por escrito. É melhor o desconforto de impor uma negociação limpa e correta desde o começo, do que enfrentar a lentidão dos tribunais para cobrar seus direitos.

Seja humilde para reconhecer seus pontos fracos. Se não souber de um assunto, peça ajuda, contrate um especialista, estude antes de comprometer-se. Tudo isso toma um tempo precioso, mas é a garantia de menos preocupações ao longo da vida.

Siga sempre algumas regrinhas universais para todo tipo de negociação, para ser bem-sucedido na defesa de seu dinheiro. Minhas regras favoritas são as seguintes:

Estude o inimigo. Repare no esforço do vendedor para conseguir clientes. Use a vitrine para estudar o território. Quanto mais o vendedor estiver ocioso antes de sua entrada na loja e quanto mais vazio estiver o estabelecimento, mais ansioso ele estará para fechar negócio e maior deve ser sua margem de negociação. Nas lojas em que os consumidores disputam a atenção de vendedores, a margem para negociação é bem menor.

Conheça seus limites. Antes de ir às compras, verifique o orçamento disponível para aquilo que você pretende comprar. Esteja preparado para cair fora da negociação caso esse limite esteja abaixo da melhor contraproposta feita pelo vendedor.

Conheça o que está comprando. Pesquise preços, pois, para a maioria dos produtos comercializados, sempre haverá condição de pagamento melhor do que o famoso (e fictício) “parcelamento sem juros”. Jamais entre em uma situação de compra sem antes pesquisar a média de preços no mercado e quais são as melhores negociações e condições de pagamento. A internet facilita bastante esse tipo de pesquisa, seja pelos sites de comércio eletrônico, seja pelos serviços de comparação e fóruns de discussão.

Pense duas vezes antes de comprar. Ao entrar em uma loja, escolha o produto, pechinche o preço, chegue à melhor condição de negócio, mas jamais feche a compra sem antes dar uma saidinha da loja. Mesmo que queira comprar, peça licença por dez minutos e se dê a oportunidade de refletir longe do envolvimento do vendedor. Se, fora do ambiente de sedução, sua decisão de compra não mudar, volte e feche negócio. Porém, em mais de 50% das situações de negociação, compradores desistem de suas compras após pensar melhor.

Evite negociar a dois. Em um casal, sempre há um que negocia melhor do que o outro. Em uma situação de negociação, vendedores treinados identificam facilmente qual é a parte frágil e dirigem seus argumentos sedutores à vítima, que não raro tende a dificultar o esforço de negociação de seu parceiro. Por isso, se ambos desejam participar da escolha, recomenda-se que o vulnerável entre primeiro na loja, avalie, faça uma primeira negociação e depois abra espaço para o negociador, retirando-se da situação. Isso tornará a conversa mais objetiva.

Adote um personagem. Negociar não é um processo natural para você? Finja ser outra pessoa. Imagine-se no lugar de algum bom negociador que você admira, finja ser essa pessoa enquanto negocia. Se precisar, adote o que se costuma chamar de máscaras psicológicas: mude seu sotaque ou jeito de falar ou vista-se de maneira que você não está habituado, por exemplo.

No início, aplicar as técnicas pode não parecer um processo natural. Porém, nenhum aprendizado é confortável nas primeiras lições. Se, no meio da negociação, sentir que está perdendo o controle da situação, peça desculpas e se retire da dificuldade. Após algumas tentativas, o aprendizado acontece naturalmente e você começa a adquirir a malícia necessária a uma negociação mais bem-feita.



Preserve

Cuide do que é seu, para não ter que comprar outro

LEMBRO-ME MUITO BEM dos brinquedos de que eu mais gostava em minha infância. Tinha uma predileção por carrinhos e jogos de tabuleiro, e muitos deles eu aproveitei por anos. Como toda criança, eu tinha meu baú de brinquedos, uma verdadeira bagunça, que de tempos em tempos era revirado para resgatar as brincadeiras de que eu mais gostava.

Porém, lembro também que não tive todos os brinquedos que eu gostaria de ter. Muitos de meus amigos tinham autoramas e kits complexos de Playmobil, presentes que eu não conseguia convencer meu pai a me dar, porque eram caros para nossa realidade.

Acho até que meu pai acreditava ser generoso com seus filhos, principalmente se comparássemos a realidade que eu e minha irmã tínhamos com a que ele teve em sua infância, com raros brinquedos artesanais e a maior parte da diversão acontecendo sobre um pé de figo.

Desde cedo, aprendi a conviver com a máxima “o mais importante não é ter, mas sim ser amigo de quem tem”. Não deixava de brincar com o que gostava, pois a convivência com meus amigos era intensa e diária. Eu levava meus brinquedos para somar à brincadeira na casa deles, e por isso era sempre bem-vindo.

Obviamente, a princípio eu considerava meu pai um sovina por não me dar o que eu lhe pedia e todos os meus amigos tinham. Quando ia a uma loja escolher meu presente de Dia das Crianças, meu pai argumentava muito antes de ceder a uma escolha minha.

— É esse mesmo que você quer? Vai cuidar bem dele? Não vai deixar tomando poeira na prateleira?

Eu me sentia sob pressão quando escolhia meus presentes, pois eles tinham que realmente valer a pena. Afinal, eu não tinha os privilégios de meus amigos, que contavam com uma variedade maior entre seus brinquedos. Eu também tinha um cuidado maior, pois, se quebrasse meus brinquedos, ficaria sem opção. Como consequência, os presentes menos frequentes que eu ganhava eram tratados como preciosidades, enquanto meus amigos acumulavam brinquedos pouco usados.

“Se quebrar o brinquedo, vai ficar sem.” Esse conselho todo pai e toda mãe dão aos filhos. Acho que a diferença, no meu caso, foi que eu realmente segui o conselho, pois sairia perdendo muito se quebrasse um brinquedo. Obviamente, fiz minhas traquinagens, joguei carrinhos contra a parede, incendiei meus caminhões de bombeiro, perdi peças de meus jogos de tabuleiro. Mas, acredite, esses deslizes eram bem menos frequentes do que os de meus amigos. Eu era tido como uma criança que sabia zelar pelos brinquedos.

À medida que crescia, meus brinquedos mudavam, mas não o zelo. Sempre soube manter limpos, organizados e bem-cuidados meus livros, jogos e acessórios de videogame, CDs de música, medalhas de natação e equipamentos de informática.

O hábito de lavar o carro de meu pai aos finais de semana também envolvia muito zelo, com direito a passar produtos desembaçantes nos vidros e aspirar os tapetes semanalmente. Meu pai cuidava do carro, da casa

e dos equipamentos de trabalho como se cuidasse de uma criança. E exigia que todos fossem assim com seus pertences em casa.

Em razão disso, eu não pude cultivar muito apreço por modismos, pois em casa simplesmente não havia verba para estar na moda. Além disso, os bens que tínhamos duravam mais. Alguns de meus amigos trocavam de bicicleta todos os anos. Em toda minha vida, tive apenas quatro bicicletas. A atual tem 16 anos, e garanto que é boa. Outros amigos estavam sempre usando o tênis da moda, enquanto eu usava o mesmo tênis por quatro ou cinco anos. Meu videogame foi o Atari, e só. Muitos de meus amigos tiveram Telejogo, Atari, Odissey, Mastersystem, Dynavision e MSX. Jogos de tabuleiro? Mesmo sendo uma de minhas diversões prediletas, talvez tenha tido menos de dez em toda minha vida.

Por orientação de meu pai, todos em casa sempre contribuíram para a acumulação de riqueza. Se hoje ele está bem de vida, provavelmente é menos pelo que ganhou e mais pelo que deixou de gastar.

A orientação para cuidar dos brinquedos me tornou uma pessoa organizada. A organização me ajudou a planejar melhor minha vida, incluindo minhas finanças e meus investimentos. Creio que foi daí que veio a disciplina necessária para os sacrifícios que me conduziram à conquista de objetivos profissionais, financeiros e pessoais.

Com o tempo, percebi que, quando sabemos exatamente o que queremos, fica mais fácil alcançar o objetivo, principalmente se esse objetivo for altamente recompensador. Em outras palavras, acredito que disciplina não é algo que nasce conosco, mas sim algo que conseguimos quando realmente dedicamos algum tempo e planejamento a entender o que nos move.

Nem sempre você terá a certeza do que o estimula. Nem sempre terá o tempo necessário para se organizar. Mas é certo que, quanto mais desestimulado você estiver com sua rotina ou menos motivado estiver para sair da cama de manhã, mais urgente será a necessidade de parar, repensar

prioridades e se organizar para alcançá-las. É dessa interrupção de uma rotina ruim que virá a motivação para manter a disciplina ao longo do prazo de seus planos.

Aprendi essas regras dando algumas cabeçadas. O crescimento na carreira me trouxe grande aumento na renda e, principalmente, muita restrição de agenda. Ganhava muito, mas me faltava tempo para desfrutar da vida. Como consequência, passei a contar mais frequentemente com serviços de conveniência, que cobram mais — aliás, muito mais — para que poupemos tempo. Em vez de comprar um presente, mandava buscar. Em vez de pesquisar preços, comprava em lojas que estivessem mais perto de casa. Presentes? Passei a comprar perto de datas festivas e pagar mais caro, por falta de planejamento. Também comecei a equipar mais meu escritório, comprar mais acessórios para meus equipamentos e pagar mais por itens de conforto que antes eu não tinha.

Sentia que estava me premiando a partir de minhas conquistas pessoais, um direito que todos temos. Meu consumo aumentou, e com ele o nível de gastos. Quanto mais estressante estava meu trabalho, mais procurava compensar com certas indulgências. Parecia bacana torrar um pouco mais de dinheiro, afinal ele estava entrando com certa facilidade. Como consultor, tive a oportunidade de acompanhar a situação de centenas de pessoas com renda em elevação, constatando que essa busca pela compensação é natural a todos aqueles que, em crescimento, sentem o peso do estresse. Resultado: gastos aumentam e a capacidade de poupança fica comprometida.

Meu pai é uma pessoa que sempre esteve por perto para ajudar a repensar uma compra maldecidida, ou para criticar atitudes de desperdício. Obviamente, eu tinha desculpas para toda compra supérflua, do tipo “estava muito barato”, “começarei a usar em breve” ou “nunca se sabe quando precisaremos usar um desses”. Desculpas universais, que fazem parte do

repertório de todos aqueles que consomem sem a devida dedicação de tempo para pensar a respeito.

Porém, aos poucos começou a se intensificar em casa um fenômeno que não era comum quando eu morava com meus pais ou no começo da vida de casado: o entulhamento de compras mal-aproveitadas.

Eu e a Adriana temos o saudável hábito de, a cada cinco ou seis meses, reservarmos um tempo para retirarmos do armário itens que não nos servem ou por algum motivo não usamos mais, e enviá-los para doação. Fazemos isso com roupas, eletrodomésticos, pequenos móveis, brinquedos e utensílios do lar. Temos um grupo de amigos que organiza um bazar beneficente, onde são vendidas as doações, e eles se encarregam de reverter a renda em benefício das próprias comunidades em que vivem os consumidores do bazar.

O entulhamento a que me referi foi o acúmulo cada vez maior de bens que não queríamos mais usar, a ponto de passarmos a fazer as doações com frequência muito maior, a cada dois ou três meses. Antes, era uma sacola de doações. A uma certa altura, passou a ser o porta-malas inteiro de meu carro, com bancos rebatidos.

Do ponto de vista da caridade, uma doação é tanto. Do ponto de vista de quem sempre foi muito seletivo e organizado nas contas, cada vez que eu enchia meu carro, via uma montanha de dinheiro mal-aproveitado. Não estava nem um pouco confortável com aquilo. A caridade não era bom argumento para gastar mal meu dinheiro. Parecia-me muito mais sensato me esforçar para reunir as doações de diversos amigos, em vez de reciclar montanhas dos meus recursos.

Durante dois ou três bazares, tolerei minha própria indisciplina e fui responsável pela maior parte das doações. Mas o desconforto me fez mudar hábitos aos poucos. Percebendo que muitas compras resultavam em bens pouco usados, comecei a resgatar antigos hábitos de compra, como estipular

limites para a verba de compra, levar a Adri a toda negociação de maior valor e jamais tomar uma decisão dentro da loja, imerso no ambiente de sedução.

Aos poucos, comecei a comprar menos, as compras começaram a durar mais e diminuimos sensivelmente nossos descartes. Obviamente, o senso de caridade nos deixou constrangidos com a diminuição de nossas doações, o que nos motivou a ir atrás de mais doações com nossos amigos e parentes. Hoje, é comum precisar encher meu carro mais de uma vez a cada doação semestral. Porém, tenho um consumo familiar mais disciplinado: compro menos e gasto menos, o que faz sobrar mais recursos para viagens, nosso hobby familiar favorito.

Não foi difícil retomar a disciplina financeira, pois eu já tinha o hábito. Se você quer colocar em prática o mesmo padrão de escolhas, mas nunca o praticou, precisará de uma dose maior de boa vontade. Mas, acredite, é preciso apenas se esforçar no começo do processo de mudança. Disciplina, reitero, se adquire com treino.

Tive a felicidade de ser intensa e longamente treinado por meu pai, um expert na seletividade de compras. Seus hábitos se enraizaram em meu comportamento, e percebo que o mesmo se deu com minha irmã. Ela não é sovina, mas resiste longamente a uma compra antes de tomar a decisão final. Quando a faz, é geralmente para comprar algo que lhe traga benefício durável.

Pratico o que chamo de qualidade de consumo. Uso meu dinheiro em qualquer tipo de consumo, desde que esse consumo me traga bem-estar durável, ou lembranças realmente memoráveis. Prezo mais pela qualidade de um produto do que pela imagem que ele possa transmitir.

Nesse mundo de modismos cada vez mais descartáveis, sou adepto das compras clássicas. Nada de vestir cor da moda. Prefiro o trio jeans, tênis e camiseta branca. Nada de comprar a tecnologia da moda. Prefiro comprar

um modelo de smartphone ou de computador assim que surge um modelo novo — eu compro a versão anterior por um preço bem mais baixo.

No curto prazo, tenho a sensação de deixar de aproveitar o que há de melhor em tecnologia. Mas, considerando que compro telefones, computadores e carros para durarem mais tempo, minhas escolhas são baseadas em modelos já testados e aprovados pela crítica, menos propensos a manutenções e bugs. É outro fator que me faz gastar menos. Na hora de revender um artigo, tanto faz se ele é muito usado ou muitíssimo usado. O mercado paga o mesmo para itens totalmente depreciados.

Dos automóveis que compro, cuido para que durem, e desfruto deles como se tivesse que tê-los na garagem por muitos anos. Hoje o dinheiro não me falta, posso comprar o carro que quiser, mas meus últimos três carros ficaram comigo mais de quatro anos, e os vendi com avaliação de carros bem-cuidados. No mesmo período, muitos teriam consumido muito mais dinheiro em quatro ou cinco automóveis, fora os tão comuns juros de financiamentos.

Hoje, cuido dos investimentos e do planejamento de minha independência financeira da mesma forma que sempre cuidei de meus bens. Eles devem ser duráveis e administrados de modo a não faltar em minha vida. Obrigado, pai, por me ajudar a fazer escolhas sustentáveis, em todos os sentidos.

O conselho que meu pai daria a você

Ser sustentável é mais do que fazer um gesto eventual pelo futuro. Plantar ou abraçar uma árvore é um bom começo, mas raramente esse começo se repete por semanas ou meses seguidos. Sustentabilidade começa em casa, pelo que você faz para que sua existência não se torne um problema para as demais pessoas neste mundo. Isso tem a ver com como você aproveita a água, a energia, os insumos e os alimentos. Mas também tem a ver com como você lida com seu orçamento.

Quem lida de maneira desequilibrada com o dinheiro está criando problemas futuros não somente para sua vida, mas também para a vida das pessoas com quem convive. Aqueles que têm dificuldades para poupar serão dependentes da ajuda do governo ou de seus familiares. Sem cuidar de seu futuro, precisarão de apoio financeiro e comprometerão o consumo dos filhos, forçando-os também a uma situação de privações, de dificuldade de poupar e, conseqüentemente, fazendo com que também se tornem dependentes da ajuda futura do governo ou dos familiares. É um círculo vicioso.

Quem planeja e poupa o suficiente para viver no futuro com o rendimento do próprio patrimônio deixa de ser um ônus para o Estado. Se gastasse menos com o auxílio às famílias, o Estado teria mais recursos para administrar o interesse coletivo, incluindo a preservação do ambiente e o investimento em tecnologias para a sustentabilidade.

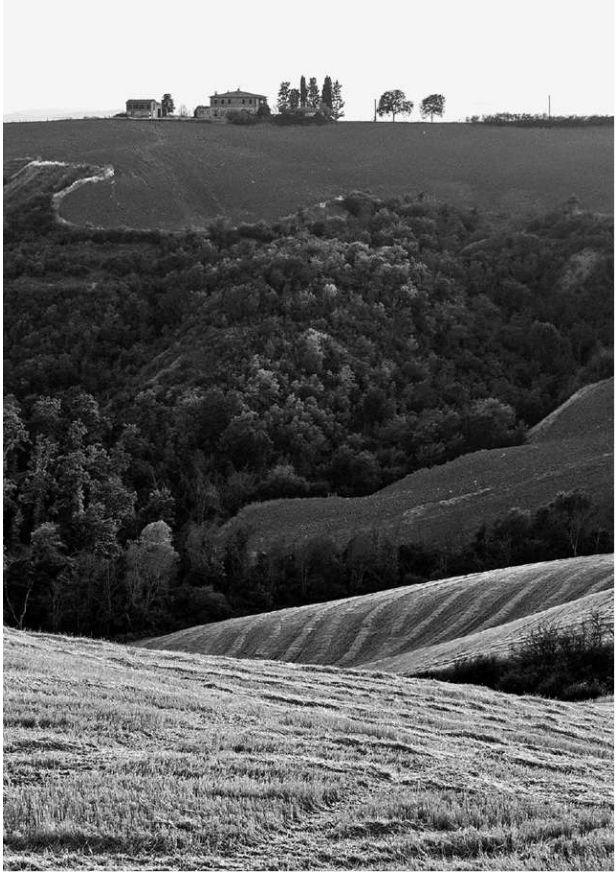
É curioso perceber que poupar não basta. Aqueles que poupam demais, seja por ganância ou por temor excessivo do futuro, limitam a circulação do dinheiro na economia. Com comércio, indústria e serviços faturando menos, o governo tem que investir pesado em subsídios e políticas de compensação e incentivo. Gastando mais do que deveria com o equilíbrio da sociedade no presente, o Estado está deixando de cuidar do futuro. Ou seja, está deixando de adotar políticas de sustentabilidade.

A essência do planejamento financeiro deve ser a busca do equilíbrio. No dia em que cada família souber consumir com qualidade, ou seja, maximizando sua satisfação a cada compra, aproveitará melhor o que consome e, conseqüentemente, consumirá em menor quantidade. Se preservar os bens que consome, estes durarão mais e gerarão menos descartes. Isso naturalmente já contribui para o meio ambiente, sem muito esforço adicional. Nesse caso, se abraçar uma árvore o faz feliz, continue fazendo-o, nem que seja apenas pelo seu bem-estar pessoal.

Se você acha que o cuidado com meus bens é uma postura um tanto excêntrica, saiba que ela é comum em países cuja cultura e economia têm um ritmo de transformação mais lento, como os países europeus.

Mudar hábitos significa fazer escolhas diferentes não só do que você está acostumado a fazer, mas também do que seus conhecidos fazem. Para ter mais qualidade de consumo você precisará, portanto, de uma atitude perseverante.

Como a recompensa desse processo não é pequena, sugiro apenas que você insista. Para facilitar, compartilhe a ideia com pessoas próximas, mas insista para que elas mudem também. Se conseguir que o time jogue a seu favor, sua tarefa será bem mais fácil — explico melhor essa ideia de time no Bom Conselho Número 8.



Simplifique

Não complique, faça-se entender

CONSIDERO MEUS TEMPOS na Fazenda Pinheiro como os mais importantes do início de minha vida. Hoje, a cada chá de cidreira que tomo antes de dormir, fecho os olhos e me delicio no aroma da infância passada na fazenda em que trabalhava meu tio Gildo. Lembro-me com saudades de acordar cedo, com o sol raiando e o galo cantando, pegar minha caneca com um pouquinho de café torrado na véspera e recém-coado, e caminhar 200 metros até a cocheira, para encher a caneca com leite quentinho e espumante, diretamente da teta da vaca. Também ficaram fortemente gravadas na memória as tardes inteiras trepado no pé de amora, comendo frutinhas até não poder mais. E que bom era comer café maduro direto do pé, as macarronadas preparadas pela minha tia, as polentas nos dias frios, as mangas que eu comia até com casca e as dúzias de bananas que eu devorava mesmo sem muita vontade, só para ter mais cascas para jogar às galinhas. Segundo minha mãe, eu ganhava na balança um quilo para cada três dias de fazenda. E isso era bom demais!

Como administrador da fazenda, meu tio tinha uma casa espaçosa, onde recebia a família de tempos em tempos. Não havia espaço para todos dormirem, por isso a maioria passava o dia e depois ia embora. Eram típicos dias de reunião de nossa família italiana. Todos chegavam cedo, as

mulheres se reuniam na cozinha, em volta do fogão à lenha, e os homens se sentavam em roda para prostrar. Elas se revezavam no trabalho de preparar e esticar a massa do macarrão, depenar os frangos, descascar os tomates do molho, untar as formas das *focaccias*, espremer as laranjas e lavar a salada. Eles só prostravam bebericando pinga de alambique ou cerveja. Já as crianças corriam pela fazenda, aprontando nas inúmeras atrações que a natureza oferecia. Não faltava diversão.

Os dias eram intensos, divertidos e ricos. Minha vontade era de que cada um daqueles dias não acabasse nunca. Para uma criança da cidade, como eu, conviver com porcos, galinhas, gansos, tratores, escaladas em pés de amora, torrefação de café e uma infinidade de outras curiosidades era uma oportunidade inestimável. A mais valiosa de todas as formas de educação vinha de uma rotina extremamente simples. Aliás, simplicidade era um dos mais importantes valores pessoais de meu tio.

— *Xi, tio, pisei no cocô da vaca...*

— *Eeeee, Gustavo... Isso não é cocô... É bosta mesmo!*

Era assim que eu aprendia sobre a vida no campo com meu tio Gildo. Sempre havia uma tirada engraçada, uma palavra mais marcante, uma forma irônica de dizer que o pessoal da cidade conhecia pouco da vida.

Tio Gildo tinha uma cabeça incrível, alimentada por uma curiosidade infinita, que fazia de uma simples prosa uma oportunidade de troca de conhecimentos e de lições de vida. Sua fala era envolvente porque, sem fingimentos, ele realmente se interessava pelas pessoas a seu redor, e com sua lábia fazia com que se interessassem pelos conhecimentos e pelas ideias dele.

Antes de falar, era bom de ouvido. Uma forma tradicional de iniciar prosa com alguém que acabara de conhecer era com um discurso como esse:

— Muito prazer, sou Hermenegildo Sgarjeta Filho, esposo de dona Teresa. Então você é Fulano, de São Paulo? Meu amigo Gustavo, que muito te

admira, falou-me que você é bom de ideias e muito competente no trabalho, é verdade?

Ele envolvia de todos os lados, sabia elevar o moral de seus interlocutores, prepará-los para soltar o verbo e também para dar atenção a suas histórias. Tio Gildo não conseguia ficar mais de cinco minutos sem uma piada, uma frase de duplo sentido ou, ao menos, uma tirada irônica. Ele tinha que estar muito mal para não expor sua marca registrada: um leve sorriso sarcástico enquanto proseava.

As conversas com ele assumiam as mais variadas vertentes possíveis. Mesmo sem dominar alguns assuntos, perguntava muito até se inteirar. Sua humildade tornava impossível rotulá-lo como intelectual. Seu conhecimento era vasto, mas não era pelo conteúdo que ele impressionava. Tio Gildo era um homem que primava pela forma de se comunicar. Em outras palavras, não era *o que* ele dizia, mas sim *como* ele dizia que fazia a diferença.

Sem meias palavras, ele ia direto ao ponto que lhe interessava. Perguntava da vida das pessoas, descobria os rancores de cada um e fazia uma terapia enquanto bebericava uma pinga ou se preparava para sentar à mesa do almoço.

Uma vez servida a refeição, o show era dele. Não importa se estava diante de um governador de Estado, de um executivo, de uma dona de casa ou de um sobrinho. Qualquer interlocutor se seduzia pelo palavreado e acabava se interessando pela inseminação artificial de cabras ou pela nova variedade híbrida de eucalipto. Por mais estranho que fosse o assunto, era ótimo ouvi-lo falar orgulhoso de sua especialização.

Acredito que aprendi muito mais de botânica enquanto devorava bacias de alface ao lado de meu tio do que nos vários semestres de biologia que tive na escola. Devorar bacias de alface não é força de expressão. Tio Gildo realmente comia, durante as refeições, uma bacia inteira de salada, daquelas de fazer escalda-pés. Exagero? Se você provasse o sabor da alface que meus

tios cultivavam na fazenda, não se surpreenderia. Ok, entendo se você estiver pensando que alface não tem sabor. Provalmente você nunca provou uma alface de verdade na vida...

Era assim, com suas manias, particularidades e maravilhas da vida no campo, que tio Gildo se tornou uma grande personalidade em nossa família. Por mais que a Fazenda Pinheiro fosse fascinante, por mais que a comida italiana e o carinho de minha tia Teresa fossem únicos, por mais que reunir a família fosse divertido, ao final do dia partíamos da fazenda pela estrada de terra rindo sozinhos e comentando como era bom estar ali. Tio Gildo era o grande maestro dessa sintonia familiar.

O motivo? Ele era uma pessoa simples.

Essa admiração não ficou apenas na memória da família. Muitos de nós, quando hoje nos reunimos para um almoço italiano em família ou levamos nossos filhos a um rancho no meio do mato, de alguma forma ou de outra imitamos ou nos referimos a hábitos do Girdão.

É impressionante como meu primo Edson Ustulin, genro do tio Gildo, reproduz a prosa, os trejeitos, a atitude e as manias do sogro quando nos convida para um jantar ao redor da fogueira em seu rancho, em Barra Bonita. Esses momentos me emocionam muito, pois sei que nessas horas o tio Edson é para meus filhos Guilherme, Gabrielle e Ana Carolina o que o tio Gildo foi para mim. São momentos impagáveis. Nenhum dinheiro do mundo pagaria a simplicidade da reunião da família em festa, preparando e comendo o que foi colhido no próprio rancho.

Essa simplicidade do tio Gildo que tanto me recompensou na infância, aliada ao pacato caráter do vô Bruno, moldou o jeito de eu desenvolver meu trabalho. Mesmo antes das dúvidas na hora de escolher minha profissão, eu já sabia que gostava de estar entre pessoas, de conhecê-las e de contribuir, de alguma forma, para que elas melhorassem. Só não sabia como conciliar

isso com a enorme timidez que eu tinha, mas isso eu resolvi depois, e explico nos capítulos seguintes.

O fato é que, tendo meu tio como um modelo a ser seguido, eu aprendi a valorizar as pessoas não pelos títulos que tinham, mas sim por sua capacidade de transformar o mundo. Jamais admirei uma autoridade, nunca me submeti ao beija-mão de uma personalidade famosa, e não tenho motivo algum para chamar nenhum político de Vossa Excelência ou Vossa Majestade. Mas faço questão de reverenciar uma boa mãe, um comerciante honesto ou um trabalhador que atravessa uma noite em claro sem que lhe peçam, para resolver problemas da empresa em que trabalha.

Nunca me conformei com o desrespeito de médicos que aviam receitas com letras incompreensíveis. Será que, com tantos anos de estudo, não puderam dedicar um tempinho a treinar a caligrafia? E o que dizer de gerentes de banco que se valem de um blá-blá-blá técnico para enrolar seus clientes e convencê-los a adquirir um produto financeiro de que não precisam?

Quando estudei administração, frequentei aulas de professores que eram ministros, senadores, prefeitos, presidentes de empresas ou qualquer outro rótulo de autoridade, mais pelo *networking* do que para aprender alguma coisa, pois os professores famosos mal tinham tempo de preparar suas aulas. Não sabiam se comunicar, eram arrogantes e não exigiam avaliações rigorosas dos alunos. Eu experimentei algumas dessas aulas e decidi nunca mais montar minha grade pelo título do professor. Nos semestres seguintes, me inscrevia somente nas aulas dos professores mais bem-avaliados.

Mesmo assim, deparei-me com incontáveis exemplos de incompetência no mundo da administração. Por exemplo, nas aulas de direito éramos solicitados a interpretar os chamados Acórdãos Jurídicos, que eram publicações que listavam as decisões de juízes acerca dos mais variados temas em julgamento. Era impressionante como, após a leitura de duas ou

três páginas do parecer de um juiz, era praticamente impossível entender se ele havia sido favorável ou contra a petição em questão. Os textos adotavam uma linguagem tão técnica, com uma construção gramatical tão arcaica e cheia de vícios, que nossa conclusão, como alunos, era que juízes escreviam de maneira que somente juízes e advogados entendessem. Especialistas escrevendo somente para especialistas, como se o resto do mundo não tivesse interesse ou nada a aproveitar de seu trabalho.

A situação não é diferente entre policiais, religiosos, gestores financeiros, advogados, corretores, cientistas, médicos e dentistas. Certa vez, minha irmã, que é dentista, analisou meus dentes e disse “pelo que estou vendo aqui, só precisarei fazer uma profilaxia”. Eu me espantei, pois achava que estava cuidando bem dos dentes, e perguntei a ela se esse tratamento seria longo e doloroso, pois, na época, tinha muito medo de injeções.

— Não, profilaxia é o mesmo que limpeza...

Oras, qual é a dificuldade de ser clara na comunicação? Se tio Gildo fosse dentista, diria que estava tudo uma beleza, que eu estava de parabéns com minha higiene bucal e que ele só iria fazer uma higienezinha extra com produtos específicos para eliminar possíveis contaminações que os olhos não permitiam ver.

Usar linguajar técnico tem utilidade quando nos comunicamos entre especialistas. Quando especialistas querem impor autoridade a leigos e fazem isso com uma exibição de palavreados incompreensíveis, tornam-se petulantes. Mais do que isso, tornam-se inacessíveis.

Já expliquei como, no começo da carreira, a falta de conhecimento técnico foi importante para que meus laudos se diferenciassem dos que o mercado estava acostumado a ver. Aquilo me diferenciou de uma multidão de pessoas que, teoricamente, conheciam bem mais do que eu.

Pouco tempo depois, fui convidado a cursar o mestrado, para ter uma titulação compatível com a função que eu estava começando a exercer, de

professor de pós-graduação. Veja que paradoxal mundo estranho: fui convidado a dar aulas pela minha habilidade, experiência e unicidade de meu trabalho, mas teria que dar um jeito de adquirir um título que me igualasse a outras pessoas.

Um tanto a contragosto, cursei o mestrado, e me vi obrigado a escrever uma dissertação para conclusão, em linguagem técnica o suficiente para não ser confundida com um texto não acadêmico. Em outras palavras, minha dissertação só seria aceita se eu fosse capaz de escrever em uma linguagem acessível a poucas pessoas.

Fiz por obrigação, tirei nota dez por respeito aos meus orientadores, mas percebi que não teria vida longa no mundo acadêmico. Afinal, queria me comunicar com pessoas comuns, mudar suas vidas, e não escrever para pessoas que já sabiam o que eu estava estudando, que se preocupavam mais com a forma técnica do que com o conteúdo de um trabalho ou uma pesquisa.

Após o mestrado, decidi de vez que meu trabalho não seria para pessoas do meu nível de conhecimento, que eram capazes de transformar suas próprias vidas, mas sim para aqueles que precisavam de um empurrãozinho extra para entender as oportunidades que estavam por trás de ideias muito presentes na mídia, mas compreendidas por poucos.

Inspirado por meu tio Gildo, decidi que, com um pouco de prosa, atrairia pessoas para uma conversa que elas acreditavam que não gostariam de ter, mas que com argumentos certos seria capaz de transformar suas vidas.

Foi essa a fórmula de meu livro de maior sucesso, *Casais inteligentes enriquecem juntos*, com mais de um milhão de exemplares vendidos. Sabendo que as pessoas têm uma resistência a discutir o assunto dinheiro, escrevi um livro sobre relacionamentos — tema bem mais ameno e presente em diversas publicações. Muitas pessoas interessadas em melhorar seus relacionamentos acabaram esbarrando em minha obra, e perceberam o que poucos livros discutiam: que grande parte dos problemas de relacionamento

tem a ver com a dificuldade natural de as pessoas conversarem sobre dinheiro.

Poderia adotar técnicas e estatísticas de economia para transmitir meu recado, ou usar conceitos e referências da psicologia, como muitos especialistas fazem nos programas de televisão. Mas, em vez de argumentar com contas ou com nomes complexos curiosos, optei por me comunicar como se estivesse conversando e contando histórias a meus leitores. Como meu tio Gildo, ao prostrar na escrita me fiz entender melhor do que profissionais muito mais experientes do que eu.

Lembre-se de que, pelo Conselho Número 1 de meu pai, eu não chegaria a lugar algum se não tivesse estudos, conhecimentos padronizados e títulos em meu currículo. Porém, acredito que, se eu tivesse tentado me impor através dos títulos, talvez tivesse sucesso, mas um sucesso não maior do que aquele que profissionais de êxito, em média, conseguem.

Creio que fui muito bem-sucedido em minha carreira, até então, por adotar uma comunicação de minhas ideias coerente com o que a maioria das pessoas compreende, e tendo títulos e currículo para validar que essas ideias não surgiram do acaso. Hoje, não vejo tanta utilidade em meus diplomas, pois o argumento que uso para vender meu trabalho é a opinião pública.

Recomendo que você procure desenvolver sua comunicação e seu carisma, que dê atenção a todos a seu redor, não apenas àqueles que podem proporcionar alguma ascensão em sua carreira. Se você é bom no que faz, desenvolva seu marketing pessoal, para que um número cada vez maior de pessoas propague suas qualidades, mesmo que essas pessoas sejam o porteiro do prédio ou o dono da banca de jornais.

Não basta ser bom; também tem que parecer bom. Só assim você crescerá com a admiração dos outros, e não com sentimentos de inveja a seu redor. Em outras palavras, não basta ser muito competente no que você faz. É

preciso desenvolver seu marketing pessoal, criar estratégias para que admiradores de sua competência espalhem aos ventos sua boa reputação.

Estamos acostumados a idolatrar as pessoas erradas, aquelas que impõem suas credenciais fajutas e vivem pelo poder. Autoridade não se impõe, mas sim se conquista pelo reconhecimento. Deveria ser assim, no meu entender. Ao procurar a aula de um professor estrelado, talvez você consiga *networking*, mas não necessariamente o conhecimento. Ao bajular um mau político em campanha você aumenta as chances de conseguir um cargo, mas não de resolver os problemas de sua cidade. Ao comer no restaurante da moda, talvez você impressione sua amada, mas corre o risco de não saciar sua fome. O rótulo nem sempre entrega bom conteúdo. Prefira seguir as pessoas pela reputação do trabalho delas, e não pelo que elas afirmam ser.

Obrigado, tio Gildo, por ter sido uma grande autoridade em minha vida, digna de todo meu respeito, e por ter servido de exemplo para que eu aprendesse a ser respeitado por aqueles que eu toco com minhas palavras, meu exemplo e meu trabalho.

O conselho que meu tio Gildo daria a você

Felizmente, cada ser humano é único. É isso que nos faz aprender e nos encantar uns com os outros. Porém, a diversidade também cria barreiras de comunicação, desperta a inveja e afasta uns dos outros, seja por preconceito, seja por incompatibilidade de intenções.

Se você tem a intenção de trabalhar em grupo, procure entender as diferenças, conversar e conhecer esse grupo. É a isso que se chama empatia, habilidade que pode ser desenvolvida na medida em que você procura se interessar mais pelas pessoas com quem convive.

Mais: se você quer liderar esse grupo, desça do salto alto e converse usando a mesma linguagem da maioria, dando atenção a suas dúvidas e medos, valorizando suas sugestões, por mais simples que sejam. Comunique-se com clareza, e procure ouvir e compreender seus interlocutores, para

também ser compreendido. Essa atitude ajuda a evitar que você seja visto como arrogante, característica tipicamente atribuída a pessoas bem-sucedidas.

Ser humilde não é desvalorizar o que você tem de melhor. Uma boa estratégia de marketing pessoal é saber se promover, mas faça isso na mesma linguagem do público que você quer que o reconheça.

Peça frequentemente a opinião de outros sobre seu desempenho no trabalho. Dê atenção especial à opinião e aos comentários de seus subordinados. Se tiver dificuldades para fazer isso, recorra à ajuda de assistentes ou de maneiras impessoais de avaliação, como questionários anônimos. A avaliação feita por quem não se identifica é obviamente muito mais sincera e valiosa do que aquela que possa ser confundida com uma forma de intimidação entre superiores e subordinados.

Peça também a opinião de amigos sobre sua atitude no trabalho e na vida social. Além de críticas construtivas, bons amigos também trazem sugestões de melhoria, pois são as pessoas que melhor nos conhecem.

Por mais técnico, competente e diferenciado que você possa ser, atente para que seja também, acima de tudo, um ser humano simples e falível. Esse é o caminho para estabelecer relações de empatia e carisma e poder contar com as pessoas para crescer na vida.



Aproveite

A riqueza que você tem é maior do que imagina

“RICO DE DINHEIRO A GENTE NÃO É . Mas, pode ter certeza, não falta nada. A gente é feliz.” Toda vez que o assunto à mesa do almoço tendia para sucesso, dinheiro ou prosperidade, tio Gildo nos premiava com esse ensinamento.

E como duvidar de alguém que afirma frequente e convictamente que é feliz?

Realmente, tio Gildo e tia Teresa tinham seus argumentos. Na Fazenda Pinheiro, sentiam-se seguros, pois tinham contato diário com os donos da fazenda e com os clientes que compravam insumos. Se tivessem algum acidente ou problema de saúde, estavam a menos de uma hora de São Paulo e de Campinas, dois grandes centros com bons serviços hospitalares. Mesmo assim, tio Gildo mantinha uma farmacinha doméstica com todo tipo de medicamento útil em urgências, incluindo diferentes soros para picadas de insetos venenosos.

Preocupação com isolamento social? Nem um pouco. Todos os dias, havia alguém de passagem pela região de Itupeva que fazia questão de incluir no roteiro uma pausa para um café com prosa com *seo* Hermenegildo. Não raro, eram pessoas famosas, como políticos e artistas. Todos os finais de semana, algum parente os visitava.

A maior parte do que consumiam e serviam aos amigos e parentes era produzida na fazenda. As culturas eram orgulho de meu tio e assunto para conversas. A colheita era ocupação de minha tia e diversão das crianças. Enquanto meus amigos brincavam de esconde-esconde nas perigosas ruas da cidade, eu brincava de procurar ovos de pata em meio à plantação de abóboras. Há pouco tempo, ao comentar com minha tia sobre como isso era divertido, ela confessou:

— E você não sabia como eu ficava preocupada, enxotando as cobras que rastejavam na plantação... Mas a diversão valia o trabalho que dava!

De tempos em tempos, tia Teresa ia ao centro da cidade para comprar insumos básicos, como arroz, farinha e açúcar. Quando eu ou outro sobrinho estávamos hospedados na fazenda, o trajeto era feito de charrete, uma diversão a mais. Chegando à cidade, ficava claro para mim o quão importantes eram meus tios. Enquanto a charrete cruzava as ruas da cidade éramos cumprimentados por frentistas, policiais, lojistas, moradores sentados à porta de suas casas e vereadores.

Frequentemente, minha tia levava na charrete um bolo ou uma torta, para presentear conhecidos em Itupeva. Em gratidão, era comum receber em troca um vinho ou outro presente para ela ou meu tio. A troca era sempre acompanhada de muita conversa, o que fazia com que as visitas à cidade durassem uma tarde inteira.

É ingênuo quem imagina a vida no campo como sendo monótona, isolada e sem atividades. Os dias na Fazenda Pinheiro eram intensos e muito bem aproveitados, das cinco da manhã às nove da noite.

Eu acordava inspirado para pegar minha canequinha com café e caminhar até o estábulo das vacas, ainda com o sol nascendo no horizonte. À noite, quando acabava o Jornal Nacional, eu tomava meu chá de cidreira e desmoronava na cama, exausto das atividades do dia. Provavelmente, tão exausto como a maioria das crianças em férias.

A diferença, porém, era que eu não havia passado o dia com brinquedos, videogame ou bicicleta. Minha exaustão vinha de acompanhar o trabalho de meus tios, subir em cercas, correr atrás de pequenos animais, subir em árvores, brincar de esconde-esconde com meus primos entre árvores e cactos e correr em meio a plantações.

Não sentia falta de brinquedos, o que facilitava o convívio com o Bom Conselho Número 5, de preservar os poucos brinquedos que eu tinha. Qual a necessidade de muitos brinquedos, se a maior diversão era com pessoas, situações e animais?

Desde aquela época, eu entendia os argumentos de meu pai, de que não adiantava ter muitos brinquedos, pois se quisesse tempo para brincar com todos eles não teria tempo para ir à fazenda.

O melhor exemplo da riqueza de meus tios está na honra de terem sido convidados para apadrinharem cerca de cem casamentos e batizados — pouco menos do que isso, na contagem de tia Teresa. Esse reconhecimento de caráter foi, sem dúvida, a maior conquista de meus tios.

Eles eram ricos com pouco dinheiro, mas não porque se esforçavam em economizar. Eles gastavam pouco como consequência de hábitos prazerosos e criativos, de um rico convívio social que lhes provia uma suficiência que muitos endinheirados não conseguem encontrar em sua vida cheia de obrigações e pouco desfrute.

Aprendi, com isso, que economizar não é suficiente para enriquecer. Se você simplesmente corta gastos de seu orçamento, na prática está podendo elementos de bem-estar, de conforto ou de prazer. É um grande paradoxo fazer economias através do empobrecimento de nossas escolhas.

Economizar só tem sentido dentro de um contexto de busca por uma vida mais rica em momentos, em experiências e em convívio. Esses elementos são fundamentais para preencher o espaço que a loucura da vida moderna fez preencher de consumo. Na verdade, o consumo acabou ocupando o

importante espaço que esses elementos tinham quando as pessoas eram menos obcecadas pelo sucesso individual.

É por causa dessa minha percepção que passei a orientar as pessoas para que busquem uma vida rica não no futuro, mas sim no presente. Em meu trabalho, enfatizo que planejamento financeiro não é cortar gastos e fazer poupança, mas sim adotar um estilo de vida equilibrado e sustentável, que não falte no futuro.

Em meu livro *Pais inteligentes enriquecem seus filhos* (Sextante), oriento que as crianças precisam mais de pais, e menos de coisas. Pais ausentes têm que suprir seus filhos com atrativos à venda nos shopping centers. Por outro lado, pais que se envolvem com seus filhos criam, a cada minuto de atividade e atenção, um minuto a menos de vontade de ter novos brinquedos. Como já expliquei, o grande mérito de meu pai, Tommaso, foi encontrar seu jeito de manter os filhos envolvidos com a família.

Família, para ele, era todo ambiente em que seus filhos pudessem estar sob os cuidados de adultos de valores pessoais fortes, que prezassem pela saúde, pelo respeito, pela vida em sociedade e pela construção honesta de suas conquistas. Foi assim nas férias na fazenda, no tempo em que moramos com meu avô e na equipe de natação.

O cerne de uma família rica está na atitude e no exemplo dado pelos pais, ou por quem quer que assuma esse papel paternal. Conduzido pelos meus pais, estive sempre rodeado de pessoas em quem podia confiar para expor meus medos e fraquezas. Mesmo sendo um jovem tímido, convivia com pessoas a quem podia chamar de meu grupo, ou minha família.

Nada contribuiu tanto para minha segurança e para minha autoestima quanto essa gostosa sensação de estar rodeado das pessoas certas. Não importa onde estivesse, eu estava com minha família.

Esse sentimento voltou à pauta em 2004, quando decidi aceitar a aventura de ser sócio de um amigo em uma empresa em Toronto, no Canadá. Estava

para jogar para o alto duas carreiras muito bem-sucedidas, a minha e a da Adriana, para assumir um projeto que poderia não dar certo — e realmente não deu. Antes de partir, confidenciei a ela que sentiria muito remorso no futuro caso nossos planos dessem errado e tivéssemos que voltar ao Brasil para começar tudo novamente.

A resposta dela praticamente nos catapultou para o Canadá:

— Estamos recém-casados, acho que a hora de fazer experiências é agora. Se der certo, estaremos muito felizes. Se não der, estaremos juntos para começar tudo de novo. Eu jamais te abandonarei por tentarmos construir juntos algo de melhor. Eu sou sua família, e estarei sempre com você.

O “estar comigo” sempre teve um significado maior do que simplesmente apoiar. Nos estudos, meu pai passou a ser um confidente, ouvindo-me e me aconselhando a cada curso avulso que escolhia e a cada convite de trabalho. No Canadá, eu e a Adriana refizemos nossas contas e nossos planos diversas vezes, e sempre estivemos seguros em cada decisão.

Por isso, entendo que uma pessoa será melhor se conseguir experimentar mais oportunidades dadas pela vida. Para fazer isso, precisará de autoconfiança, conhecimento e apoio de pessoas queridas. Ou, se tiver pouco desses ingredientes, precisará de muito dinheiro. Na falta deste, tive de sobra dos demais.

Minha maior riqueza, acredito, é a segurança que vem do reconhecimento de que minha autoestima depende mais de mim mesmo do que de fatores externos. E o “mim mesmo” a que me refiro é muito mais amplo do que eu como indivíduo. Eu considero minha família parte de mim. Isso me fez aproveitar melhor as diferentes oportunidades que a vida me deu. Me ajudou a prosperar muito.

Eu poderia creditar a Adriana ou a meu pai o conselho de aproveitar a vida e contar com a família. Mas credito a meu tio Gildo porque foi com ele

que comecei a ter experiências realmente fascinantes e fora do comum para crianças de minha idade.

Por exemplo, estar na fazenda era uma diversão que me proporcionou uma infância saudável, com pés na terra, diferentes visões de mundo e um aprendizado infinito. Qualquer família pode proporcionar a seus filhos passeios de final de semana por zonas rurais, mas esse convívio de perto com a vida do campo nem sempre é acessível. Geralmente, quando pais superprotetores da cidade levam seus filhos para o campo, isolam-nos de experiências, impedem-nos de passar a mão nos animais, de comer terra, de correr pelo mato.

Meus pais tinham essa tendência, mas tio Gildo se impunha com sua simplicidade.

— Eita, deixa o moleque aqui com a gente e para de dar conselho. Podem ir embora, que aqui ele está em família. Se uma cobra morder, eu dou uma injeção bem grande e dolorida nele, que a dor da picada passa rapidinho. Podem ficar tranquilos.

Graças a essa “tranquilidade” de meu tio, fui mordido por cães, atacado por perus, comi frutas estragadas e cheguei a ser atacado por um enxame de abelhas, mais de vinte picadas dolorosas. O resultado: aproveitei a fazenda como poucos.

Quando eu tinha 3 anos, comecei a gostar dos porcos que eram criados na fazenda. Fiquei sabendo que eram criados para abate, e me comovi. A princípio, queria levar um filhote para casa, mas os porcos grandes me demoviam dessa ideia. Pedi então que meus tios me deixassem assistir ao abate dos porcos.

Qualquer pai tenderia a poupar os filhos de um ato supostamente violento como esse. Meus pais estavam à mesa quando fiz esse pedido, e imediatamente sugeriram que não era uma boa ideia, que eu poderia ficar assustado. Foi quando tio Gildo interferiu:

— Que assustado, coisa nenhuma! O menino tem que conhecer as coisas da fazenda, saber de onde vem a carne que ele come. Amanhã o açougueiro vem buscar uma porca, e o Gustavo vai assistir.

No dia do abate, meu tio me levou ao chiqueiro e começou a me explicar o nome que tinha cada parte do porco, ainda apontando para o animal vivo. Foi ali que conheci lombo, bisteca, costela, pernil, e até fiz um carinho na futura pururuca.

O abate em si, com direito a perna amarrada, marretada na cabeça e facada no coração (desferida orgulhosamente pelo meu tio), realmente parecia algo chocante, mas as explicações que ele dava amenizavam meu espanto.

— Amarra a perna dele para ficar mais calmo... Pega a marreta para colocá-lo para dormir... Agora a facada certa, sem sofrimento, que transforma o animal em carne...

Acompanhei todo o processo, incluindo a limpeza do bicho. Ao final, enquanto minha tia enrolava a tripa no braço, fiz a pergunta final de minha primeira aula de anatomia:

— Pra que é isso, tia?

— É para fazer linguiça. Não sabe como é? A gente tira a tripa de dentro do porco, e depois põe o porco dentro da tripa!

Naquele final de semana, comi linguiça que vi ser montada. Anos depois, vendo amigos suarem a camisa para estudar para provas de biologia, eu me sentia orgulhoso das diversas aulas de anatomia, botânica e genética que tivera na fazenda.

Percebe o quanto um fato comum da vida pode se transformar em um momento extremamente rico? Enquanto muitas crianças seriam privadas de uma experiência, a atitude serena de meus tios me proporcionou momentos fascinantes.

Se você busca uma vida mais rica, não espere ter dinheiro para então começar a aproveitar. Construa patrimônio com planejamento, mas esforce-

se para aprender a viver com mais qualidade. Aproveite a riqueza que você já tem.

Enfatizo que não estou pregando aqui a ideia de que devemos viver com recursos mínimos ou de maneira espartana. A filosofia *hippie* de viver apenas com um amor e uma cabana caiu por terra no nosso mundo capitalista em que qualquer escolha envolve trocas financeiras. Sou a favor do planejamento para que você tenha prosperidade material. Mas o bom senso nos diz que, se soubermos usar melhor nosso dinheiro e aproveitar melhor os recursos que já temos, precisaremos nos esforçar menos para que nosso estilo de vida se sustente até o final de nossa vida.

Cuide do futuro, mas não cuide apenas dele. Viva um presente rico para que você saiba o que fazer com o dinheiro que terá amanhã. Evite repetir o erro daqueles que se sacrificam tanto que nem sabem como aproveitar a vida depois de tantos anos de trabalho. Esteja atento também para não trazer para sua vida o chamado fenômeno das “algemas de ouro”, em que as pessoas passam a vida fazendo o que não gostam para sustentar um estilo de vida luxuoso, porém pobre em diversão e felicidade.

Aprender a degustar na totalidade a vida e os bens que você já tem é valorizar aquilo que foi plantado e colhido no passado. Isso nos ajuda a dar valor a cada sonho que realizamos. Quando temos dificuldades para aproveitar nossas conquistas, elas se tornam descartáveis mais rapidamente, exigindo que sejam substituídas por novas conquistas. Resultado: mais desgaste, mais dinheiro e mais sacrifício em troca de uma satisfação não necessariamente maior.

Agradeço a meu tio Gildo por ter me ensinado a aproveitar cada momento de vida, a encarar cada erro como um aprendizado, e a ter uma atitude mais otimista e construtiva. E agradeço a minha família, que me ajudou a ter uma vida rica mesmo quando a limitação de recursos parecia não permitir isso.

O conselho que meu tio Gildo daria a você

O pior sentimento que pessoas endinheiradas têm é o de haverem perdido tudo o que tinham de importante — saúde, relacionamento, amigos, cumplicidade — enquanto acumulavam fortunas materiais. Use o bom senso e não deixe de cuidar das riquezas que você já tem.

Uma vida mais simples é uma vida mais rica. Quanto menos complexos forem seus sonhos de consumo, sua agenda de compromissos e sua lista de compras de fim de ano, mais condições você terá de aproveitar suas riquezas materiais e imateriais. Não se deixe enganar pelas aparências. Repense a etiqueta da roupa que você veste. Pense bem se não está pagando mais por um automóvel apenas pela imagem que ele passa. Cuidado com o discurso de quem lhe vende qualquer coisa. Prefira fazer do que comprar o que outros fazem. Quanto mais você usar a criatividade para consumir e presentear, de menos dinheiro precisará.

Acredito que alguns leitores correm o risco de confundir o Bom Conselho Número 2 (“Viva”) com este Bom Conselho Número 7 (“Aproveite”). Mas são conselhos distintos e complementares. Viva refere-se à busca do equilíbrio, a encontrar agenda para desfrutar de riquezas que você tem e que não necessariamente estão relacionadas ao trabalho ou ao dinheiro. Aproveite, por sua vez, relaciona-se a desfrutar em profundidade suas escolhas, saborear cada fração de suas conquistas ou das bênçãos que você recebeu da vida, aprendendo a dar valor àquilo que temos, independentemente de ter sido adquirido com dinheiro ou não. Ou seja, o Bom Conselho Número 2 envolve dedicar tempo ao que lhe é importante, e o Bom Conselho Número 7 trata de dar qualidade àquilo que você incorpora a sua vida, para que sinta prazer ao desfrutá-lo.

Não desperdice seu dinheiro com o que não lhe trará prazer na vida. Por exemplo, uma grande parcela da classe média aceita, sem o menor sinal de remorso, financiar aquisições que podem ser planejadas ao longo de poucos meses, como férias, eletrodomésticos, telefones e presentes. Isso faz com

que paguem juros embutidos nas prestações dos financiamentos. Mau negócio, já que os juros podem ser evitados se houver um mínimo de planejamento dos gastos com alguns meses de antecedência. Se podem ser evitados, é um gasto desnecessário e que não agrega bem-estar a quem o consome.

Saia da zona de conforto e batalhe por seu dinheiro, mas batalhe também pelo seu bem-estar. Você precisa de muito menos dinheiro do que imagina. É uma questão de atitude. Seja menos burocrático nas atividades que desenvolve. Em vez de simplesmente se reunir com amigos, interesse-se por eles, envolva-se na conversa. Se encontrar amigos é uma rotina cara com jantares fora de casa, experimente propor jantares nas casas de cada amigo. Gastando um pouco mais na conta do mercado, é possível reduzir toda a conta de jantares fora, divertir-se com experiências gastronômicas e ainda desfrutar de uma balada mais personalizada.

Esse tipo de reflexão vale para todo tipo de escolha. Em vez de simplesmente visitar lugares em suas viagens, vá a fundo na pesquisa, viva profundamente a realidade de cada cidade que visita. Dedique-se aos filhos, dê um polimento em seu currículo e em seus planos mais de uma vez ao ano, conquiste a pessoa amada todos os dias.

Fazer da família um lar de verdade não é um processo automático, como assinar um jornal ou inscrever-se na academia. Requer cuidados diários e contínuos, mas a recompensa tende a ser generosa. É a esse tipo de recompensa, marcado por relações sólidas e seguras com pessoas, com momentos e com bens materiais, que costumo chamar de riqueza.



Coopere

Seja útil ao time

QUANDO MEU PAI COMEÇOU a trabalhar no interior, a rua em que morávamos dava sinais de violência e insegurança, e a orientação era que os filhos evitassem sair sozinhos. Já ouvíamos falar de drogas, roubo de bicicletas e outros delitos. Certa noite, um acerto de contas resultou no assassinato de um dos frequentadores do bar que ficava exatamente em frente a minha casa.

As brincadeiras, que antes envolviam muita correria e suor, passaram a ser no quintal de casa. Ganhei o sonho de consumo de minha geração, um videogame Atari, e passei a dedicar tardes inteiras com meus amigos jogando clássicos como River Raid, Pacman, Enduro, Pitfall e Megamania.

Desisti da rua e da bicicleta. Não gostava de jogar bola. Meu grande prazer era dividir o sofá com meu pai aos domingos, torcendo pelas vitórias do Ayrton Senna. Inevitavelmente, ganhei peso e comecei a ficar preguiçoso, a ponto de receber de meus amigos o carinhoso apelido de Lesma. Antes que a situação piorasse e eu me tornasse um sedentário crônico, minha mãe foi atrás de práticas esportivas para mim. Tentei o basquete, já que eu era alto para minha idade, mas em dois dias de treino eu mal consegui pegar na bola. Até hoje, sinto que me daria melhor nos esportes com bolas se, em vez de redondas, elas fossem quadradas.

Minha mãe decidiu me inscrever na escola de natação do Juventus, onde eu não ficaria muito tempo, não fosse meu pai se tornar um aficionado pelas competições e torcer por mim e pela minha irmã todo fim de semana. Passei a frequentar de livre e espontânea pressão. Achava que não levava jeito para o esporte, já que era a Lesma da turma. Mas era disciplinado quando orientado, e por isso comecei a desenvolver bem meu nado. Acabei gostando, principalmente por influência de meu primeiro técnico, Paulo César Barauce Bento. Foi na escola de natação do Juventus que me senti em casa e voltei a me motivar pelas atividades físicas. Passei a treinar com afinco, participar de competições, ganhar medalhas e moldar meus músculos — fundamental para a motivação de um adolescente.

Considero o início na natação uma das decisões familiares que foi, provavelmente, a mais importante para minha formação pessoal e profissional. Até então, minha mãe foi a grande motivadora dessa importante mudança em minha vida, de uma rotina sedentária para o companheirismo, para a saúde e para a intensidade da prática de esportes. Porém, nas competições de final de semana, quem dava o tom era meu pai. Torcedor fanático nas arquibancadas, roubava a cena e fazia um barulho incrível enquanto eu e minha irmã competíamos. Ele era uma pessoa competitiva no trabalho, e transmitia isso aos filhos por meio do esporte. Além disso, também nas arquibancadas, meu pai, que tinha poucos amigos, começou a fazer amizade com os pais dos demais atletas do clube, o que ajudou a unir o time de atletas.

Isso fez com que tanto eu quanto minha irmã, Kátia, evoluíssemos bem no esporte — ela com muito mais vantagem que eu, pois chegou a ser campeã paulista. Como era de se esperar, fomos convidados a fazer parte da equipe principal da natação do clube. Eu, porém, não esperava que fosse naquele momento, aos 14 anos de idade.

Por mais que curtisse o esporte, não me parecia boa ideia trocar os treinos de uma hora, três vezes por semana na Equipe B, por treinos de três horas, todos os dias — incluindo sábados — na Equipe A. Paulo César Bento, técnico da Equipe B, era um cara afável, de fala calma, sempre sorrindo e que jamais se alterava. Já Paulão, o técnico da Equipe A, era bem diferente. Parecia um tanto nervoso, obstinado, exatamente como... meu pai.

Paulão sabia mexer com os brios dos atletas e fazê-los superar a ansiedade que batia nos momentos que antecediam as competições. Já expliquei como ele fazia isso. Mas, para um atleta, a competição é apenas um detalhe. O resultado que obtemos nela é consequência de meses de treinamento assíduo, disciplinado, sem faltas e com dieta controlada.

O maior desafio de um atleta não está, portanto, nos poucos segundos de uma prova, mas sim em encarar os meses de treinamento sem sucumbir ao cansaço, às lesões, à vontade de tomar um refrigerante ou de viajar e perder o treino de sábado.

Quem assiste da arquibancada crê que a motivação para se manter em treinamento é um processo de superação individual, mas os papéis da equipe e do técnico são fundamentais para que cada atleta não desista da rotina de treinos e privações. Confesso que, se eu não treinasse com uma equipe com tanta sintonia e amizade como a do Juventus, provavelmente jamais teria acumulado mais do que uma dúzia de medalhas em minha vida. Aposentei-me com mais de cem pódios em competições oficiais.

Os melhores momentos do treino eram, sem dúvida, a meia hora antes de começar o aquecimento e a meia hora depois do banho, enquanto aguardávamos nossos pais ou caronas. Havia um ambiente de confraternização e convívio íntimo que, aos poucos, fez da equipe de atletas uma família.

Paulão sabia disso, e estimulava esses momentos. Aproveitava-os para saber do ritmo de estudos de cada um, para bater uma bola informalmente ou

até para participar de brincadeiras como cama de gato, cubo mágico e pular corda. Ele caçoava da inocência de cada um, criava apelidos divertidos e fazia graça com as situações de ingenuidade ou constrangimento. Era um moleque como todos nós, mas um moleque com autoridade, que puxava o freio quando uma brincadeira pudesse comprometer nossa condição física ou quando uma gracinha deixasse constrangida uma das meninas.

Foi graças ao Paulão que o ambiente que poderia ser de suplício passou a ser de convívio intenso e apaixonado. Para cada um dos atletas, era muito difícil faltar aos treinos, pois significava perder uma brincadeira nova, uma piada, o começo de uma nova mania ou simplesmente as melhores horas do dia. Uma das maiores qualidades do Paulão era o fato de não ter preferência por um ou outro atleta. Ele se dedicava tanto à menina prodígio de 7 anos que fazia o mesmo tempo de meninos de 12, quanto ao marmanjo que tinha potencial, mas era desengonçado. Obviamente, não deixava de dizer ao marmanjo que ele “estava tomando couro até das atletas mirins”, mas era em tom de incentivo e não de desprezo.

Esse sentimento de equipe costuma ser comum em qualquer time de esportes, mas não na intensidade que tínhamos no Juventus. Havia a competitividade típica do esporte, a individualidade característica da natação, os puxões de orelha típicos de toda relação técnico-atleta. Mas havia também um sentimento de motivação mútua, de querer que todo o time crescesse junto, que todos estivessem felizes ao final de um treino ou competição.

Escola? Tratávamos como nossa atividade complementar. Dores, água fria, câibras e exaustão? Eram pequenas, comparadas ao bem-estar que sentíamos. Paulão fez da natação do Juventus um time de verdade, apaixonado pelo esporte e pelo convívio, e orgulhoso de desfrutar de uma adolescência muito mais saudável do que a de nossos colegas de escola.

Um queria ganhar do outro, mas o ideal era ganhar por pouca diferença, com todos melhorando muito o desempenho a cada tiro ou prova. Um ou outro gostava de se destacar muito mais do que os demais, mas acabava sendo o alvo preferido de zombaria nas brincadeiras de antes do aquecimento, o que aliviava o clima de egocentrismo excessivo. Como nosso técnico era muito honesto e transparente, obviamente teve que excluir da equipe alguns atletas que não se enquadravam no esquema de treino dele. Normalmente, eram os atletas que faltavam muito ou que faziam corpo mole no treino. As despedidas eram tristes, mas eram para fortalecer a equipe. Graças ao trabalho e à filosofia do Paulão, esses eram exceção.

Cada atleta reforçava o trabalho do Paulão, fosse levantando o moral de outro que estivesse desanimando, fosse pulando primeiro na água nos dias frios — eu era desses. Por isso, por pior que fosse o dia, íamos para casa com o astral em alta e com a sensação de estarmos no caminho certo.

Foi nas competições que o espírito de equipe nos trouxe diferenciais. O ambiente de competições oficiais é sempre tenso para um atleta, mas estar lá amparado pela amizade e o sentimento de apoio mútuo nos ajudava muito. A equipe do Juventus nunca teve condições de se equiparar tecnicamente aos clubes de ponta, pois o clube não investia no esporte. Muitos clubes tinham o que nos faltava: academia de ginástica bem-estruturada, horário fixo para uso da piscina, equipamentos de treino suficientes, equipamentos de cronometragem e equipe técnica maior. Mas a equipe do Juventus contava com pais que torciam para todos os atletas, time unido, dois bons técnicos e muita garra. Por incentivo do Paulão, fomos uma das primeiras equipes a ter grito de guerra nas competições — muitas seguiram nosso exemplo.

Em razão de tudo isso, a competição não era um ambiente de superação individual de cada atleta. Muitos de nós — a maioria — nadávamos para corresponder às expectativas não só do técnico, mas também dos amigos e

familiares. A derrota de um era a frustração do grupo. E não era pouca gente. Essa pressão se transformava em incentivo, que se convertia em resultado.

Em geral, as competições eram encerradas pelas provas de revezamento, quando quatro atletas do mesmo time competiam em sequência contra times de outros clubes. Fazer parte do revezamento era uma honra, pois significava representar o clube, mas também era um problema, pois significava competir depois de todas as outras provas. Isso aumentava o risco de termos um resultado ruim e prejudicarmos o time em razão de um fracasso individual. Quer coisa pior do que ser responsável por um fracasso coletivo?

Nos primeiros meses de minha carreira de atleta, o medo de prejudicar os mais experientes se convertia em motivação. Obviamente, depois de muita dor de barriga e ansiedade. À medida que evoluí como atleta, os outros é que passaram a ser a ameaça à minha medalha. Participar de um revezamento não era nada motivador, pois significava cair na piscina tomado pelo cansaço, quando a maioria já estava de banho tomado, e ainda com o risco de ser prejudicado por outro atleta de pior desempenho.

Paulão sentiu isso logo que eu comecei a melhorar muito meus resultados em provas individuais, mas não mantinha a mesma média nos revezamentos. Foi depois de um revezamento malsucedido que ele me chamou para uma conversa em particular, e deixou muito clara a regra de que o objetivo dele era a equipe como um todo:

— Tapa [esse era meu apelido, dado por ele], você tem sido brilhante nos treinos e nas competições. Tamanha dedicação só podia se converter em bons tempos, e isso está acontecendo. Porra, mas nos revezamentos você amolece!

— Eu sei, só que eu já chego cansado ao final do dia de competição... — foi minha previsível resposta.

— Cansado? E quem não chega cansado? Você acha que o Ricardo Prado bate um recorde mundial e depois vai embora pedalando e assoviando? Você

acha que alguém ali está só passeando? É óbvio que todos estão cansados! Mas você é um atleta. E mais, é um BOM atleta! Quando chega a hora do revezamento, você já garantiu duas ou três medalhas na competição. Nessa hora, tem mais três caras que te têm como ídolo, que passaram a semana cagando mole e perdendo o sono porque iriam ter a honra de competir com você, que não ganharam uma medalha sequer durante todo o final de semana, e que ficaram ali, ansiosos, esperando essa oportunidade. Se você não der no mínimo seu sangue e suas vísceras por esse revezamento, você estará cuspiendo em pessoas que simplesmente te idolatram. Então, vamos combinar o seguinte: na próxima competição, faz o que tem que ser feito em cada prova. E, na hora do revezamento, pensa no que eu te falei. Faça MAIS do que tem que ser feito! Você entendeu?

Caro leitor, coloque-se em meu lugar. Você responderia algo diferente de “sim”?

Paulão sabia mexer com o brio dos atletas. Na primeira competição de que participamos, ele ainda fez um reforço:

— Se você ganhar o bronze no revezamento, será apenas mais uma medalha para sua coleção. Mas, para os outros do time, será a única medalha no ano. Vai lá e nada como nunca!

Caí na água com a faca nos dentes. Não só fiz meu melhor tempo em todas as provas que nadei, como fiz no revezamento um tempo que jamais imaginei que poderia fazer, levando a equipe do Juventus a uma medalha de prata e à obtenção do índice para participar do Campeonato Brasileiro — e nosso tempo de classificação para a prova era apenas o sexto melhor.

Eu saí da água não apenas com mais uma medalha. Ao mirar meus amigos, eles pulavam, choravam, apontavam para os pais, não sabiam o que fazer. Vieram e me abraçaram forte, comemorando uma rara medalha. Quando cheguei à arquibancada, Paulão me recebeu com um sorriso orgulhoso, soltou alguns palavrões de alívio e me abraçou forte. Aquilo valia mais do

que a medalha. Do outro lado da arquibancada, onde ficavam os pais, era fácil encontrar o meu. Ele vibrava, batia nas costas de pais de atletas de outros clubes e gritava para mim fazendo sinal de positivo.

Na semana seguinte, meus amigos mais íntimos confidenciavam:

— Gustavo, eles ficaram nas nuvens... Estão até agora comentando a alegria deles!

Os colegas de revezamento, antes mais tímidos e respeitosos, passaram a me cumprimentar com mais intimidade, mesmo que às vezes com pouca modéstia:

— Mandamos bem, não é mesmo?

Sim, NÓS mandamos bem. Se eu batesse o recorde mundial naquela piscina, mas não tivesse mais três companheiros para completar o time, não haveria vitória do revezamento. A sensação de que eu contribuía muito para uma grande conquista de meus amigos foi sensacional. Como foi bom ser solidário com minha equipe! Como foi bom fechar a competição com um grande resultado para o clube.

Essa competição mexeu muito comigo e com meu jeito de lidar com as pessoas. Minha autoestima foi às alturas. Com o crescimento da autoestima, comecei a vencer um problema que muito me incomodou na infância e no começo da adolescência: a timidez. Eu tinha sérias dificuldades para iniciar uma conversa ou fazê-la evoluir, não me sentia à vontade em conversas animadas, demorava muito a me soltar mesmo com amigos.

O reconhecimento no esporte me levou a conversar mais com os demais atletas, principalmente os que se sentiam beneficiados por participar do revezamento comigo ou por treinar em minha raia. Quanto mais vitórias colecionava, mais assunto tinha para contar aos colegas de escola, que admiravam o fato de eu ir bem tanto nos estudos quanto nas competições. Aos poucos, virei assunto na escola também.

A autoestima crescia vertiginosamente, da mesma forma que caía meu sentimento de timidez. Eu gostava cada vez mais de participar de revezamentos, e comecei a gostar também de fazer trabalhos escolares em grupo. O sentimento era o mesmo: um bom atleta ajudando outros a ganhar medalhas ou um bom aluno ajudando outros a obter boas notas é, em essência, paixão pelo trabalho em equipe.

Paulão valorizava meu papel de liderança na equipe, e comentava isso entre os diretores e pais. A uma certa altura, fui convidado para ser representante dos atletas nas reuniões da comissão técnica, com o papel de levar aos diretores do clube os pleitos e as opiniões do grupo. Na escola, também passei a ser eleito representante de classe. Adotei uma postura cada vez mais dedicada, de quem queria ajudar o grupo e compartilhar oportunidades.

Alimentado pelo ego, esse sentimento cresceu e se transformou em dificuldade para dizer não. Como você já sabe, foi querendo ajudar um amigo que obtive meu primeiro trabalho depois de formado.

Mas também foi com esse sentimento voluntário que me transformei em um professor dedicado, com abordagem construtivista e pragmática, mesmo lecionando sobre um assunto que não era confortável para mim. Daí em diante, foi natural escrever um livro, e mais natural ainda que fosse em linguagem de autoajuda. Afinal, eu cultivava um forte sentimento de desejar ajudar quem não tinha o mesmo conhecimento que eu.

Curiosamente, em várias situações de minha vida fui alertado para o fato de que eu me doava demais, cobrava de menos, era explorado por amigos ou contratantes. Mas o fato é que esse voluntarismo sempre me rendeu os melhores resultados, não necessariamente financeiros. Como professor, dormi menos noites para preparar aulas. Como consultor, atendi a centenas de alunos antes de começar a cobrar para seus conhecidos. Como escritor, disponibilizei uma agenda infinita para entrevistas. Como palestrante,

proferi dezenas de palestras gratuitamente antes de começar a cobrar. Até hoje, quando discuto com amigos e parceiros sobre minha estratégia de preços e agenda, dizem que cobro pelo meu trabalho menos do que deveria. Sugerem que eu cobre mais e trabalhe menos.

Mas trabalhar menos não é exatamente o meu objetivo. Gosto do que faço, transformo vidas todos os dias. Se trabalhasse menos, talvez não tivesse o reconhecimento diário que tenho – que acaba sendo o principal combustível de meu trabalho.

Pelo preço que estipulei para meu trabalho, tenho demandas variadas e agenda cheia. Se me sinto cansado, diminuo a agenda de entrevistas da semana. Se me sinto perdendo o equilíbrio na vida, saio de férias. É como se eu estivesse o tempo todo no controle de minha torneirinha de tempo e dinheiro. Existe forma melhor de definir prosperidade? Obrigado, Paulão, por me fazer perceber o verdadeiro sentido de cooperar.

O conselho que meu técnico Paulão daria a você

Vivemos uma época em que são valorizados a competitividade, o relacionamento político, a ambição e os resultados de cada um de nós. Porém, essas são qualidades que, se em desequilíbrio, competem com a solidariedade, o voluntarismo e os relacionamentos.

Por mais que sejamos provavelmente recompensados por adotar uma atitude profissional e empreendedora, acredito que temos muito mais a ganhar com uma postura humana, cooperativa e dedicada à equipe.

Isso vale tanto para o ambiente de trabalho ou negócios, quanto para o ambiente familiar. Dedique-se a cultivar seus relacionamentos. Ouça as pessoas a seu redor, coloque-se no lugar delas. Ajude-as a serem pessoas melhores. Ao fazer isso, você será recompensado na mesma moeda, criando um sentimento de equipe.

É esse sentimento de equipe que otimiza o trabalho, dispensa reuniões, desburocratiza empresas e permite que as atividades fluam melhor. É esse

mesmo sentimento que faz com que a família o apoie em seus planos, critique construtivamente seus desequilíbrios e esteja a seu lado em todos os momentos: os de dificuldades, os de celebração e os de engajamento em períodos de sacrifício. Se você for útil ao time, terá o time a seu lado.

No trabalho e nos negócios, fica cada vez mais evidente que está desaparecendo a figura do especialista limitado a uma só função técnica. Ele está sendo substituído pelo generalista – aquele que entende de vários assuntos – e pelo profissional multifuncional – que assume diversas responsabilidades simultaneamente.

Isso não só exige das pessoas um conhecimento mais vasto (como explicado no Bom Conselho Número 1), como também as força a interagir mais e depender cada vez mais de uma boa sintonia para que diversos processos sejam completados. No lugar da antiga linha de produção que existia nas empresas, o que existe hoje é uma rede de trocas de conhecimento e confiança mútua, que exige mais de cada pessoa envolvida.

É por isso que, mesmo que você sinta que não leva jeito para atuar em equipe, recomendo que você desenvolva esse espírito de time. O esporte é o caminho natural para colocar em prática sua capacidade de cooperação. Os mais sedentários podem começar por caminhadas no parque, prática de *trekking* ou inscrição em academias. Mais do que seguir um programa de condicionamento físico, recomendo que seja seguido também um programa de envolvimento crescente com o esporte, preferencialmente reservando agenda para participar de eventos e competições. Se competir não é o seu caso, pense em participar da organização desses eventos.

Causas voluntárias proporcionam mecanismos de voluntarismo e cooperação. Participar da organização de bazares, eventos em instituições filantrópicas e projetos de apoio a pessoas com limitações nos ajuda a desenvolver o trabalho em equipe, a administração de recursos limitados e a criatividade, sem contar a gratificante oportunidade de servir ao próximo.

Poucas experiências são tão transformadoras, em termos de desenvolvimento humano, quanto a prática de esportes e a filantropia. E os resultados aparecem em pouco tempo. Sugestão: que tal tirar férias e, no lugar de fazer uma viagem, iniciar um projeto pessoal de reformulação de sua vida, com nova rotina na agenda e inclusão de práticas construtivas em seus hábitos cotidianos?



Supere-se

Não importa o que fizer, faça bem-feito. Se possível, melhor do que os outros

LEMBRO-ME DE UMA COMPETIÇÃO que aconteceu em um dia de muito vento e frio, na piscina descoberta do Clube Paineiras do Morumbi, que fica em uma região alta da cidade de São Paulo. A água estava abaixo da temperatura recomendada pela federação, e muitos atletas estavam desistindo de competir. Minha situação era complicada, pois eu estava no auge de minha condição física. Havia batido meu recorde pessoal várias vezes no treino, e Paulão estava contando muito com um bom resultado meu. O frio não era o único problema. Eu iria nadar ao lado do campeão paulista e do campeão brasileiro da minha prova, ambos com índice para o campeonato mundial de natação. Obviamente, eu não estava nem um pouco a fim de perder fácil deles dois, ainda mais com aquele clima.

Quando, segurando a vontade de correr para o banheiro, eu cheguei para o Paulão e sugeri que talvez não fosse boa ideia cair na água, quase vi outro de seus ataques de fúria:

— Você está com frio? Aqui está todo mundo com frio. Quem for menos covarde e tirar o frio da cabeça vai ter uma vantagem enorme.

Não era possível... Que falta de sensibilidade! Por que colocar seus atletas para sofrer? Mas ele estava certo. Caí na água com ódio de sua

insensibilidade. Era a prova de 200 metros costas, cuja largada é feita de dentro d'água. O frio e a raiva me faziam chorar sozinho. Um empecilho a mais para minha prova, as lágrimas acumuladas nos óculos.

Dada a largada, senti os braços adormecidos nas primeiras braçadas, mas, aos poucos, o sentimento ruim foi passando. Eu sentia o borrito da água fria batendo no meu rosto, em razão do vento. Prendia o ar para manter mais sustentação, e quando o soltava via a fumaça sair de minha boca, devido ao frio. As braçadas finais foram um sofrimento, com princípios de câibras. Quando bati a mão na parede de chegada, fechei os olhos e afundei, para me livrar daqueles óculos inundados e da touca. Tinha acabado. Alívio.

Ao subir à superfície, olhei para a arquibancada, vi o Paulão pulando que nem louco, abraçando o técnico da Equipe B, Paulo Bento, e sorrindo para mim. Não entendi. Olhei em volta e não percebi quem ganhou, havia muita fumaça saindo dos corpos dos atletas, e já estava escurecendo. Minha miopia acabava com qualquer chance de descobrir quem fora campeão naquela penumbra.

Quando cheguei perto da arquibancada do Juventus, soltando fumaça de todo o corpo, em meio ao frio, Paulão me abraçou forte, me parabenizando.

— Porra, cara! Que vitória maravilhosa!

Vitória?? Não entendi.

— Você bateu os dois melhores caras do Brasil nessa prova! Aliás, bateu todo mundo! Vou pedir que a próxima competição seja na Sibéria!!

Demorei a compreender que eu havia ganhado a prova de verdade, que não era apenas mais uma vitória pessoal. Naquele dia, percebi que a origem eslava de meu avô Bruno realmente deveria fazer diferença no frio. Não era bom nadar naquelas condições, mas para os outros era pior. Eu havia aumentado meu tempo em menos de um segundo, enquanto os melhores nadadores haviam perdido mais de dois segundos em relação a seu tempo original de prova. Foi o suficiente para que eu os batesse.

Dali para a frente, comecei a admirar o Paulão praticamente como pai. Ele sabia mexer com os brios, sabia identificar os diferenciais de cada um, empurrar-nos para a prova com dignidade e fazer de cada atleta um competidor de verdade – mesmo que fosse só para competir.

Convivi com Paulão como técnico durante quatro anos, de 1987 a 1990. Depois disso, mantivemos a amizade e o carinho. Nunca fui um atleta de ponta nas competições principais, mas dediquei-me intensamente, devido a sua inspiração, e colhi várias vitórias em minha carreira esportiva. Mesmo assim, os tempos de nadador foram imensamente inspiradores para os anos seguintes, quando eu começaria a dar meus primeiros passos na carreira, tomar minhas primeiras decisões de investimento e passar a competir fora do esporte.

Uma afirmação frequente que ele fazia era:

— Caiu na água, esqueça seu adversário. Nade contra você mesmo, ou melhor, contra o relógio. Você faz isso todos os dias no treino. Preocupar-se com a raia ao lado só o fará perder a concentração.

Ele tinha dois motivos para nos dizer isso. O primeiro estava nitidamente evidenciado na explicação, era a preocupação com a perda da concentração. O segundo motivo tinha a ver com a técnica de natação. Olhar demais para os lados nos faz perder o prumo e arrastar mais água. Na prática, a preocupação minava tanto nossa capacidade técnica quanto psicológica.

De qualquer forma, ao sugerir que fechássemos os olhos para os adversários, Paulão estava querendo nos convencer de que nosso maior adversário éramos nós mesmos. E ele estava certo.

Ele atentava para cada atleta, e explorava as qualidades de cada um, mesmo tendo que administrar quase quarenta adolescentes. Por exemplo, tenho os dedões dos pés compridos, um pouco acima da média. OK, bem acima da média. Em muitas competições, eu era um dos poucos atletas que conseguiam “agarrar” a baliza de largada com meus dedões, o que me

permitia me inclinar mais para a frente e ter um impulso maior no início de prova. Eram raras as provas em que eu caía na água e não via meus adversários para trás.

Foi Paulão quem me ensinou a usar meu dedão. Mas foi do jeito dele.

— Porra, olha o tamanho do para-choque dessa sua lancha! Isso não é um dedo, é uma vara de pescar!

Assim, com sutileza e admiração gentil, descobrimos que eu tinha um pequeno diferencial.

Além da individualidade, tínhamos um diferencial coletivo. A maioria dos atletas em clubes de ponta era pressionada a vencer literalmente, isto é, chegar em primeiro lugar. Se não demonstrassem capacidade para isso, eram rapidamente descartados, convidados a praticar outro esporte. Paulão descartava somente atletas que não conseguiam se entrosar no espírito de equipe. Mas, para ele, o resultado se media em comparação com as competições anteriores, e não com os atletas das raias vizinhas. Seu método era fazer os atletas comemorarem suas próprias vitórias, colecionarem conquistas pessoais. O resultado é que, ao final de cada competição, o clima entre a maioria dos atletas do clube era de comemoração e incentivo aos que não tinham ido tão bem. Em muitos clubes, era comum ver dois ou três atletas com o peito cheio de medalhas e os demais com semblante de frustração e derrota.

Paulão não era o único técnico a adotar essa filosofia, afinal em todas as competições havia diversos clubes cujos atletas não podiam ambicionar vitórias ou medalhas. Mas, por alguma razão, a equipe do Juventus era uma das mais numerosas entre as chamadas equipes de segunda linha, o que fazia com que a animação da equipe contagiasse o ambiente das competições. Nos sentíamos felizes por sermos motivados a dar um passo de cada vez e poder comemorar cada um deles.

Paulão nos ensinou a sermos competitivos sem sermos egoístas. Na prática, nos transmitiu o ideal do esporte, eternizado pelo barão de Cobertain: “O importante é competir.”

Isso não quer dizer que ele pregava o corpo mole ou a falta de competitividade. Exigia apenas que déssemos sempre o máximo ou um pouco além disso.

— Quando cair na água, faça o melhor que você puder. Se possível, melhor do que os outros.

Era assim que ele nos fazia entender que o primeiro lugar não era o mais importante, mas vencer era fundamental.

Com esse mesmo argumento, Paulão me convenceu a deixar de ser um aluno perfeccionista na escola, que se frustrava quando não tirava a melhor nota da turma. Ele dizia que há um nível de dedicação que leva qualquer aluno a ter um bom desempenho escolar. Essa dedicação não é total, pois, se fosse assim, os jovens só deveriam estudar, e isso seria ruim para a juventude. Paulão sugeria que as provas eram feitas para avaliar quem tinha se dedicado minimamente, e não quem tinha se matado de estudar. Na prática, os professores aprovavam os alunos que se dedicassem pelo menos as duas ou três horas diárias sugeridas por eles. Para tirar notas acima daquele mínimo, os alunos teriam que estudar muito mais, para saber resolver cerca de 10 a 15% de questões das provas cujos enunciados eram capciosos ou com estrutura totalmente diferente do que havia sido cobrado para estudos.

Eu adorava estar entre os raros alunos que resolviam as questões mais complexas. Mas, segundo meu técnico, deixar de resolvê-las não me reprovava, e me deixaria com mais tempo para fazer outras coisas, como ler livros por prazer.

Em razão dessa sugestão, deixei de brigar pela nota 10 na escola, e adotei como meta a nota 8. Essa nota também seria suficiente nos vestibulares. Foi

daí que veio a imagem de “tranquilo” que meus colegas de escola tinham de mim. Passei a me divertir mais, me alimentar melhor, chegar mais cedo para os treinos de natação e ainda comecei a cursar inglês. Não era exatamente o melhor em nada que fazia, mas tinha bom desempenho em tudo. Ser bom filho, bom amigo, bom aluno, bom atleta e me sair bem em todos os desafios que me eram impostos, ou seja, ter uma vida mais equilibrada, passou a ser minha grande vitória pessoal.

Em outras palavras, fazer o máximo possível para obter resultados não exigia de mim ter o melhor resultado em qualquer tarefa, mas sim na vida como um todo. Mais tarde, descobri que essa é a base da ciência chamada Administração.

Na prática, já estava seguindo outros conselhos de meus pais, como o de número 3: Antecipe-se. Não deixando para estudar depois, eu chegava à nota de aprovação antes. Não por coincidência, o começo do ano era mais favorável aos estudos, pois era quando começava a temporada de treinamento. Quando chegavam as competições principais, eu me dedicava 100% à natação, pois não precisava sequer me incomodar com as datas de provas.

Fazer o suficiente para vencer em cada frente que eu assumia me permitia assumir mais frentes. Isso me possibilitou desenvolver mais habilidades, e, conseqüentemente, me superar, mesmo que eu não tivesse consciência disso, na época. Quando a vida me obrigou a focar em menos papéis, como o de pai ou o de palestrante, a dificuldade foi menor. Afinal, eu tinha experiências mais variadas do que as que tiveram muitos de meus amigos, que dedicaram parte importante de sua adolescência à agonia e aos estudos para o vestibular.

Curiosamente, a sensação de bem-estar decorrente de estar desfrutando mais do que os outros acabou por contribuir muito para minha autoestima. Nessa mesma época, eu levava aquele puxão de orelha do Paulão, em

relação a minha postura nos revezamentos. Foi dessa temporada em diante que senti uma mudança na minha capacidade de me concentrar em busca de resultados, tanto nas piscinas quanto nos estudos. Percebi que não bastava querer ir bem. Eu precisava de argumentos, de um motivo, da chamada cenourinha lá na frente. Na natação, era ajudar a levar minha equipe adiante. Nos estudos, a cenourinha era alcançar metas sem o sacrifício tradicional nos estudos.

Como é boa a sensação de estar no controle da situação! Isso contribuiu para eu me sair bem em entrevistas de trabalho, em provas orais e em outras tarefas criativas, construindo um ciclo positivo que era alimentado por cada mérito que eu conquistava. Esse processo, de certa forma, continua até hoje em meu trabalho. Eu prospero em meus negócios por iniciar cada atividade com a vantagem da segurança e da credibilidade de meu histórico. Para alguém que já foi um menino tímido que imaginava que jamais iria se dar bem em nenhum trabalho, é um lucro e tanto.

Esse processo de autoconfiança crescente me transformou em uma pessoa extremamente competitiva. Não competitivo a ponto de ter um ego inflado e desejar aparecer ou ser melhor que o outro, ser o único ou o primeiro naquilo que faço, mas competitivo no sentido de acompanhar de perto meu desempenho em rankings, número de aparições na mídia, posicionamento de meus livros em livrarias e faturamento anual de minhas empresas. Sou extremamente exigente comigo mesmo, e isso tem me trazido bons resultados.

Quase que diariamente, meus amigos me perguntam “por que você não tenta uma entrevista com Fulano?”, ou “por que você não contrata uma assessoria de marketing ou de imprensa?”, ou “por que você não monta uma estrutura de negócios para ganhar escala?”.

Não me preocupo em investir nos mecanismos tradicionais de autodesenvolvimento porque, mesmo sabendo que eles são eficazes, tenho

consciência de que cresci simplesmente zelando pelos detalhes de meu dia a dia. Ou, como diria Paulão, competindo comigo mesmo. Isso me levou ao topo de muitos rankings, me ajudou a prosperar.

Por isso, acredito que para ser competitivo não é preciso esmagar adversários. É mais interessante e saudável esmagar suas próprias deficiências e respeitar o trabalho de cada um de seus concorrentes, pois seus próprios méritos são a melhor escada para seu sucesso.

Agradeço ao Paulão pelo técnico que ele foi para mim, muito além da borda da piscina. Não atingi o auge dos resultados ainda quando estava sob sua orientação, mas ele fez de mim um grande competidor.

O conselho que meu técnico Paulão daria a você

Seu maior adversário é você mesmo. Conscientize-se de que, se você não evolui na carreira, se não consegue poupar, se não consegue um tempo para se organizar ou se, simplesmente, não consegue perder aquela barriguinha, o único responsável é sua acomodação.

Se mudar sua atitude em relação aos desafios que lhe são apresentados, você aumentará a chance de vencê-los. Não encare um chefe ruim, por exemplo, como um azar do destino, mas sim como a oportunidade de surpreender mais, sob condições desfavoráveis. Não encare uma crise na bolsa como uma perda, mas sim como uma boa oportunidade de compras.

Costumo ver as dificuldades no trabalho como parte de um processo de mudança. Se você não gosta do que faz ou do ambiente de trabalho, supere as expectativas e dê seu melhor para que, diferenciando-se da média dos demais profissionais, você possa receber convites para outras oportunidades. Quanto melhor o profissional, mais oportunidades tem para escolher, e por isso maiores são as chances de alcançar uma nova situação que lhe seja mais gratificante.

Para abandonar sua zona de conforto e iniciar o processo de mudança, é importante saber exatamente de onde você está partindo e estabelecer

objetivos de onde quer chegar. Isso será possível a partir do momento em que você passar a fazer controles do seu desempenho pessoal.

Tire um tempo para avaliar sua agenda, para organizar seu orçamento e para retomar planos que andam engavetados. Inclua esses planos em sua agenda semanal, e estabeleça metas objetivas a serem alcançadas. Por exemplo:

- Dedicar quatro horas por semana a práticas esportivas;
- Dedicar uma hora por semana à organização do orçamento;
- Completar em um semestre dois módulos do curso de inglês on-line;
- Superar sua meta de trabalho em 10%;
- Acompanhar a lição de casa de seus filhos ao menos uma vez por semana;
- Tirar férias de dez dias três vezes por ano;
- Aumentar o patrimônio familiar em 10% a cada ano;
- Aumentar a rentabilidade da carteira de investimentos em 0,5% a cada ano.

São apenas exemplos de objetivos pessoais que podem ser propostos por você mesmo, para que saiba contra o que está competindo. Não fique se comparando apenas com seus ídolos, pois a missão de alcançá-los pode parecer mais árdua do que realmente é. Aprenda a subir degrau a degrau, se quiser chegar ao topo da escada com segurança. A cada vitória, você terá uma recarga de energia para impulsioná-lo em direção ao próximo desafio. É exatamente por isso que esportistas participam de competições e jogos amistosos ou campeonatos pouco relevantes ao longo do ano, antes de focar no campeonato principal.

Você tem diferenciais. Explore-os. Pouco importa se é um dedão mais comprido para um nadador, ou horas livres na agenda para estudar investimentos. O fato de deficientes auditivos desenvolverem maior sensibilidade motora é um exemplo de que pessoas privadas de determinada

habilidade têm condições de compensar essa deficiência em outra habilidade.

Ao competir contra você mesmo, seja honesto com suas limitações. Não force sua natureza. Na natação, um bom atleta em nado peito pode não levar o menor jeito para o nado costas, e vice-versa. Experimente coisas novas na vida, para identificar em qual área você tem suas habilidades específicas. Adote como meta principal o autoaperfeiçoamento. Se você nunca se deu bem com números, não espere obter sucesso analisando indicadores de desempenho de seus investimentos. Delegue suas escolhas, e use seu cérebro menos racional e provavelmente mais criativo para começar um negócio próprio, por exemplo. Lute para superar seus limites naquilo que você tem de melhor. Isso tornará sua vida e seu trabalho também muito melhores.



Celebre

Valorize suas conquistas e suas riquezas

QUANDO ORIENTO MEUS CLIENTES a colocarem em prática um plano de recuperação de dívidas, por exemplo, enfatizo ser fundamental que, ao final do plano, a família celebre com algum evento marcante. Pode ser uma viagem de final de semana, a compra de um videogame, a redecoração da casa ou um jantar em um bom restaurante. Faço questão de que seja cumprida a etapa da celebração, para marcar o final de um processo desgastante e criar uma lembrança positiva do sacrifício feito pela família. Esse bom momento passa a ser, daí para a frente, usado como argumento para novos hábitos, como a poupança regular.

O mesmo raciocínio adoto para as recomendações de investimento que faço a amigos durante as crises. Feita uma boa escolha, em algum tempo o investidor deverá auferir bons lucros. Muitos investidores, porém, resistem a realizar lucros e vender seus ativos quando estão obtendo ganhos excepcionais. Acabam por se expor ao risco de novas crises e perdem grande parte do que já haviam conquistado. Para evitar isso, convido-os a realizarem um sonho com parte do dinheiro ganho, quando atingirem determinado patamar de rentabilidade. Por exemplo: “Se ganhar mais de 40% em 12 meses, resgate 10% do patrimônio total e renove sua casa. Do restante, resgate metade para a compra de Títulos Públicos.” Como a pessoa

quer reformar a casa, não esquecerá de adotar a atitude de rebalanceamento da carteira de investimentos, que é igualmente importante.

O argumento da celebração serve como limitador da ganância, sugerindo que é importante estipular uma meta a ser alcançada e, a partir dela, rebalancear a carteira com a venda de ao menos parte dos ativos bem-sucedidos.

Sem um forte estímulo, é mais difícil sair da zona de conforto e adotar novos hábitos. É também mais difícil dedicar um tempo na agenda para avaliar a colheita e se preparar para a nova safra. É preciso criar mecanismos para essas mudanças. Meu mecanismo é a celebração.

Mas esse método não foi algo que eu criei do nada, e sim uma lição que aprendi com o meu avô materno, *seu* Bruno. Ele sim aprendeu a celebrar a partir das duras lições aprendidas com a vida. Embarcou para o Brasil em 1929, em um navio cargueiro, com a promessa de bons empregos devido à política de recuperação da grande crise mundial. Seus planos não deram muito certo: trabalhou dois anos como semiescravo na obra da estrada de ferro São Paulo-Mairiporã. Viu seis de seus sete amigos morrerem nessa obra, das mais variadas causas: malária, acidentes, brigas e picadas de cobras e insetos.

Fez alguns bicos depois disso, trabalhando como montador de chuveiros na Lorenzetti e mais tarde como corretor de imóveis no bairro do Sapopemba. Juntou um dinheirinho e decidiu abrir um bar na rua Ibipetuba, na Mooca. Ele construiu – com as próprias mãos e suor – tanto o imóvel do bar quanto a casa em que morou, na mesma esquina. Viveu até a aposentadoria do bar e dos pratos feitos que vendia aos funcionários de uma grande indústria de máquinas pesadas que funcionava em frente, a Guttman.

Como nunca acumulou patrimônio e teve que se virar na vida, meu avô Bruno foi um homem de poucas posses. Habilidoso com as mãos, compensava muito de sua limitação de dinheiro fazendo os próprios reparos

da casa. De conserto de sapatos a reforma de portas e gesso, fazia um pouco de tudo.

Certa vez, ao chegar à casa dele, vi uma aglomeração de vizinhos na calçada e logo imaginei que havia ocorrido um acidente. Ao olhar para cima, como faziam os demais, deparei com meu avô no alto de uma escada de quatro metros de altura, limpando folhas da calha do telhado, enquanto os amigos gritavam:

— *Seo Bruno, desça daí! É muito perigoso na sua idade!*

Não havia quem o demovesse da obrigação de cuidar da casa e das visitas que chegavam. *Seo Bruno* era apegado a detalhes. Ele não era falastrão e galanteador como tio Gildo, mas sabia agradar e receber bem com gestos simples.

Se chegasse alguém que ele não conhecia, ou que sua memória senil não recordasse, ele fazia questão de cumprimentar e dedicar alguns minutos a entender quem era a pessoa, de quem era parente e onde vivia. Apesar de não ser muito conversador, era comum, depois de algum tempo, voltar a abordar o novo conhecido com alguma pergunta relativa à primeira conversa. Por exemplo, perguntava a quanto tempo dali ficava o bairro ou a cidade em que vivia o visitante. Calmamente, mantinha uma conversa bastante simplória.

O ponto alto da visita acontecia quando ele convidava os convivas a se sentarem à mesa, na sala de jantar. Não servia alimentos muito sofisticados. Basicamente, tinha à mesa alguns pratinhos com biscoitos, geleias (às vezes feitas por ele), manteiga, salsichão fatiado, blinis e pãezinhos. Para beber, suco de morango com limão e refrigerante. Bebida alcoólica, só no Natal ou Réveillon, sempre sidra de maçã.

Quando todos já estavam sentados à mesa, era com grande cerimônia que meu avô se virava para os demais e perguntava:

— Já que estamos reunidos, vamos tomar ‘uma champanha’?

Era assim que ele convidava todos a bebericarem a nobre bebida: o refrigerante de guaraná. Meu avô o chamava de champanha porque, na época, as garrafas do Guaraná Antarctica traziam a inscrição “Guaraná Champanhe”. Então, com reverência, ele apanhava o abridor de garrafas e, num gesto firme, fazia a tampinha voar para trazer o som do gás aos ouvidos de todos. Era assim, com entusiasmo, que vô Bruno fazia de um simples pão com manteiga das tardes de domingo uma verdadeira celebração.

Se, ao chegar à casa dele, alguém tivesse uma boa notícia a dar, a novidade apenas servia de pretexto para antecipar a celebração. “Vô, passei na faculdade de engenharia” recebia como resposta algo como “mas que boa notícia, senhor Gustavo. Isso quer dizer que não vai precisar carregar sacos de café nas costas para crescer na vida. Aceita tomar uma champanha, para comemorar?”. E lá ia ele buscar o guaraná e os copinhos americanos.

Para minha família, viver no porão da casa do vô Bruno, durante a reforma de nossa casa, não foi fácil. Era pouco espaço, tanto em termos de área quanto em altura. A cabeça de meu pai passava a um palmo do teto. Em certa ocasião, chegamos a encontrar um rato na gaveta sob o berço de minha irmã. Para mim, então com 5 anos, foi uma diversão à parte ver meu avô e minha mãe com vassouras em punho, não sabendo se corriam atrás ou se pulavam para que o rato não corresse sobre seus pés.

O espaço não era nada confortável. Em dias de chuva forte, tínhamos que prender a vontade de ir ao banheiro. Para chegar a ele, era preciso atravessar a garagem e uma parte descoberta do quintal. Do banheiro para a parte de cima da casa, fazíamos um trajeto de cerca de 20 metros em ziguezague, expostos à chuva, ao sereno ou ao sol. As refeições eram sempre em família, o que criava uma fraternal sensação de união e riqueza.

Mas o que realmente nos enriquecia era o hábito de meu avô de celebrar com frequência. Não importa se era um dia de sol ou chuvoso, se os filhos tinham recebido bronca dos pais ou se os tempos eram difíceis em razão da

alta inflação. Na hora do brinde de meu avô, o momento era de reverência. Aquilo fazia do domingo um dia de zerar as diferenças e nos prepararmos para uma semana com objetivos renovados e maior respeito mútuo. Bons tempos, muito ricos.

Por inspiração de meu avô, celebrar passou a ser uma regra em minha vida. Gosto de compartilhar a maioria de minhas grandes decisões – férias, recordes de vendas de livros, novos trabalhos, novos filhos e mudança de casa, por exemplo – à mesa de jantar, com as pessoas que são mais importantes para mim: Adriana, meus filhos, meus pais e familiares e amigos mais próximos. Nada de muita pompa ou cerimônia. Dividir um bom almoço ou uma simples pizza com as pessoas mais queridas remete a minha deliciosamente rica infância.

Esse bom sentimento redundou na necessidade de compensar períodos de trabalho intenso ou grandes conquistas com outros de descanso prolongado ou generosa indulgência em família. A cada livro que lanço, faço questão de fazer uma viagem memorável em família. A cada semana de trabalho com mais de duas noites fora de casa, crio com a Adriana uma programação intensa de fim de semana com as crianças. A cada ano de trabalho bem-sucedido, imponho-me as já tradicionais férias de três meses.

Não é mero capricho. Assim como as celebrações dominicais de meu avô abriam as portas para uma semana melhor, percebo que a celebração das conquistas me leva a valorizar mais cada uma delas. Isso gera um forte efeito motivador, que me impulsiona a correr atrás de novas conquistas, para viabilizar mais momentos de prazerosa celebração. É um saudável e construtivo círculo virtuoso.

Ao me aproximar do final da redação deste livro, por exemplo, dedico-me integralmente ao texto, e muitos convites de trabalho acabam se acumulando para serem avaliados posteriormente. Provavelmente, há muito trabalho pela frente. Mesmo assim, já providenciei a troca de minhas milhas aéreas por

passagens para toda a família. Faremos uma viagem de 15 dias, para comemorar mais uma realização.

Obrigado, vô, pelo exemplo de caráter e agregação que você foi. Graças a seu exemplo, minha vida é feliz e repleta de realizações marcantes para mim, para Adriana (que você chamava de “a Noivinha”) e para seus bisnetos, que também herdaram muito de sua agradável personalidade. Onde quer que você esteja, meus melhores sentimentos estão junto.

O conselho que seo Bruno daria a você

Tendemos a nos acostumar com a rotina. Aliás, a palavra certa não é acostumar, mas sim acomodar. Talvez você seja uma pessoa feliz com as realizações cotidianas, como cumprir as obrigações do trabalho, ter as contas em dia, ter um happy hour semanal com amigos e acompanhar de perto a educação dos filhos. Mas, apesar da sensação de tranquilidade que a estabilidade traz, sugiro que você ouse mais, persiga desafios e celebre suas conquistas. Isso fará com que seu horizonte seja mais amplo, que você cresça como ser humano, evolua em termos pessoais e profissionais.

Não entenda a celebração apenas como um bônus na vida, mas sim como o grande objeto de suas buscas. Afinal, ela é o momento ideal de reverenciar a família e os amigos que participaram de cada processo, ou que ao menos abriram mão de tê-lo mais presente. Celebrar, além de marcar o encerramento de um projeto, é também uma maneira de agradecer o esforço de cada um na conquista.

Isso mantém times coesos e famílias unidas e alimenta a motivação necessária para manter a disciplina de projetos de prazo mais longo. Não raro, sugiro a meus leitores que troquem um projeto de se aposentar daqui a vinte anos por outro projeto de se aposentar daqui a trinta, mas também fazer uma boa viagem de férias a cada dois anos. Faço isso porque sei que dificilmente um processo de disciplina se mantém intacto por vinte anos, já que está sujeito a incontáveis processos de sedução para uso do dinheiro que

deve ser poupado. Seja por necessidade ou mesmo por vontade, mais cedo ou mais tarde a pessoa se sente na necessidade de colher recompensas da vida.

Por outro lado, se em vez de se sentir privada de seus desejos a pessoa se sente recompensada por um grande número de conquistas pessoais, surge aí a motivação pessoal, que contribui para que promessas de prazos mais longos sejam reforçadas a cada celebração. É um processo de controle dos impulsos psicológicos. Se todos os seres humanos buscam recompensas na vida, que sejam incluídas as recompensas em seus planos!

Pode ser que algum imprevisto o obrigue a cancelar ou adiar planos e celebrações. Não veja isso como uma derrota, mas sim como uma necessidade de ajuste nos planos. Se algo der errado em sua vida, será bom contar com uma margem de segurança maior – e essa margem geralmente é o dinheiro reservado para conquistar algum sonho ou mesmo a aposentadoria. Isso se constrói à medida que evoluímos. Para evoluir, precisamos nos inspirar. Não limite sua vida, portanto, a apenas um sonho, principalmente se for um sonho burocrático como simplesmente “aposentar-se”. Adote um estilo de vida mais simples e econômico, para que sobre dinheiro para mais experiências e celebrações na vida.

Comemore mais, ame mais, crie mais, arrisque mais, aprenda mais. Também esforce-se mais, e quanto maior o esforço, maior deve ser a celebração. Com isso, sua vida tenderá a ser mais prazerosa. O prazer de viver será, como consequência, a inspiração para novos planos de crescimento. Se não for a garantia para a prosperidade financeira, no mínimo fará de você um ser humano melhor, como foi seo Bruno. Que saudades!

Como você pode colocar em prática o que aprendi com meu pai e com aqueles que ajudaram meu pai na nobre tarefa de me educar

ESSES ERAM OS CONSELHOS que eu tinha a passar a você, transmitidos de pai para filho. A vocação deste filho é levar às pessoas ideias sobre prosperidade. Talvez você tenha estranhado a falta de números, cálculos e indicadores neste livro que, se estava na estante certa da livraria, era na seção de Finanças Pessoais ou na de administração e negócios.

Outros livros meus abordam os aspectos mais racionais e lógicos da Inteligência Financeira. Porém, espero que você tenha compreendido que, para aproveitar as oportunidades que os números têm a nos oferecer, precisamos ter a habilidade de saber fazer escolhas com serenidade, honestidade e boas intenções.

Eu poderia ter construído meu patrimônio com corrupção, sonegação ou outras práticas desonestas. Não faltam maus exemplos a seguir no país em que vivo, e a maioria deles age publicamente. Chamo essa escolha de longo caminho curto, pois nos leva rapidamente à riqueza, mas é uma riqueza frágil, que pode ser perdida ou confiscada a qualquer momento, pois requer que estejamos na defensiva por toda a vida. Optei por outro caminho, o curto caminho longo, que dá mais trabalho, demora mais tempo, mas nos leva a uma posição que dificilmente perderemos. Em pouco tempo começamos a

colher resultados desse caminho de boas escolhas, e essa colheita é para sempre. É bom dormir tranquilo todos os dias, com a sensação de dever cumprido. Tenho certeza de que esse é meu maior patrimônio.

E você, qual é o patrimônio que seus pais e seus mentores deixaram para você?

Se seu pai ou seus pais não puderam lhe transmitir ensinamentos poderosos como os que aprendi, ou se a forma como transmitiram não se tornou compreensível para você, espero que a racionalidade com que procurei explicar minha maneira de aprender o tenha inspirado a adotar uma nova postura diante dos fatos da vida. Todo erro traz uma lição. Todo acerto, seja seu ou de terceiros, vale de exemplo. Você só aprenderá a lição ou seguirá os exemplos se tiver a humildade de viver uma vida de aprendizado.

Muitos de meus leitores, espectadores e ouvintes costumam dizer que admiram minha humildade, pelo simples fato de eu lhes ter dado um minuto de atenção ou uma dedicatória mais longa no livro. Quando ouço tais elogios, agradeço, mas com um sentimento de tristeza. No fundo mesmo, o que penso nesses momentos é que o mundo ficou louco. Se dar atenção a quem valoriza meu trabalho é entendido como humildade, é porque falta essa atitude à maioria dos profissionais bem-sucedidos. Tais pessoas foram engolidas pela ganância e perderam o respeito pelo próximo. Desaprenderam a ouvir, a entender a necessidade de seus clientes e pacientes.

Quando meu pai me sugeriu que estudasse muito – ok, não foi exatamente uma sugestão, e sim uma imposição –, ele não estava preocupado apenas com o vestibular, mas também com fazer de mim um profissional capaz de se comunicar e de resolver problemas, pois via que era raro esse tipo de pessoa no mercado de trabalho. Falta às pessoas o bom senso, que nada mais é do que a capacidade de raciocinar diante de situações complexas. Isso se desenvolve através da busca de conhecimentos múltiplos. Pratique, portanto,

o Bom Conselho Número 1: estude. É decisão sua escolher o próximo curso que irá fazer. Que tal sair um pouco de sua área de especialização, e aprender um pouquinho sobre assuntos que aguçam sua curiosidade? Se fizer isso, você perceberá como é importante “sair da caixa” de sua área de especialização para ativar partes do cérebro que foram aposentadas lá nos tempos de vestibular.

Acredito, também, que seguir o Bom Conselho Número 2 não depende de ele ter sido ou não ensinado por seu pai ou por quem quer que seja. Viva mais, desfrute. Não faltam, na mídia, sugestões para que você busque uma vida mais equilibrada. O assunto está na moda. Pratique o ócio criativo. Uma pessoa de bem consigo mesma é mais feliz e motivada. Contribui mais para o ambiente de trabalho, destaca-se da massa, e tem maiores chances de crescer. A escolha é sua, e você tem muito a ganhar.

Com o Bom Conselho Número 3, meu pai me ensinou a não deixar tudo para a última hora. É uma questão de disciplina e organização pessoal, e sei que é difícil. Tenho essa regra como hábito, e durante boa parte de minha vida eu me martirizei por não conseguir me manter com o trabalho ou com os estudos 100% em dia. Com o tempo, descobri que não conhecia ninguém que tinha tudo tão organizado a ponto de não ter nenhuma urgência na vida. Christian Barbosa, o maior especialista em gestão do tempo no Brasil, me ensinou que o segredo não é acabar com as urgências – o esforço não vale a pena. O ideal é minimizá-las e deixá-las em um nível controlado. Portanto, não deixe para amanhã o que você pode fazer hoje, mas também não se torne uma pessoa desagradável por causa disso. Equilíbrio é a palavra-chave.

Para aproveitar o Bom Conselho Número 4, desconfiar das intenções dos outros, você deve praticar. Pode ser que negociação não seja de sua natureza, e você tenha que levar alguém como minha amada Adriana a tiracolo. Mas conhecer mais a fundo as técnicas de vendas certamente irá fazer de você um melhor comprador. Já percebeu quantos seminários de

vendas existem por aí? São tantos, que muitos são oferecidos a preços bastante acessíveis, inclusive pela internet. Experimente.

O quê? Mesmo depois de ler sobre o Bom Conselho Número 5, que para gastar menos sugere preservar o que você tem, você ainda não conseguiu? Talvez seja porque você está ganhando dinheiro fácil demais, ou então porque acredita que continuará ganhando até o fim da vida. Que tal praticar o voluntariado e conhecer pessoas que não têm o mesmo que você? Talvez você passe a valorizar mais os centavos.

Simplifique e seja simples. Esse é o Bom Conselho Número 6. Deixe de lado a empáfia intelectual ou a linguagem fisiologista de sua profissão. Aprenda a se comunicar com gente simples se quiser crescer nos rankings que realmente importam. Se você não tem um tio com a simplicidade do Girdão, certamente conhece o porteiro ou a copeira da empresa em que trabalha, ou tem uma empregada em casa. Já pensou em cumprimentar essa pessoa com mais carinho? Já dedicou um tempinho para ouvir as histórias que ela tem a contar? Tente explicar a pessoas mais humildes a sua profissão ou a rotina que você desempenha em seu trabalho. Será um ótimo exercício pessoal.

Antes de correr atrás de riquezas que você não tem, aproveite o que já conquistou, principalmente aquilo que não custa. Isso é o que diz o Bom Conselho Número 7. Provavelmente nem você nem eu teremos uma família de cinco filhos, para proporcionar a eles o ambiente rico em convívio que eu tive nas reuniões de família de minha infância. Mas você pode adotar uma atitude mais envolvente como pai ou mãe, participar mais da vida de seus filhos, demonstrar curiosidade pelo que aprendem na escola, convidar os amigos para se reunirem em casa com mais frequência. Certamente, momentos são mais importantes do que coisas nesta vida, porque lembranças não são descartáveis como as coisas que compramos com dinheiro. Tire mais fotos. Tire também um tempo para organizá-las e recordá-las de tempos

em tempos. Esse momento o ajudará a não perder tempo pensando em ir às compras.

Tive a felicidade de ter, na adolescência, um técnico que me ensinou dois valores, que se transformaram nos Bons Conselhos Número 8 e 9: cooperar e superar-se. São fundamentais para você ser reconhecido e receber convites que o promoverão na carreira. Para que você aprenda ou se aprimore na arte de trabalhar em equipe e mesmo assim se superar, não creio ser necessário se tornar um atleta. Hoje, o serviço de *coaching* de carreira se tornou acessível, tanto por livros quanto por reuniões presenciais. Se você sente que tem dificuldades com seu desempenho pessoal, vá atrás desse serviço. Se trombar com o Paulão, mande meu abraço a ele.

Finalmente, sempre vale reforçar: celebre. Não por acaso, o último dos conselhos. Quanto mais criativa, quanto mais simbólica, quanto mais marcante for a celebração, mais sentido ela fará para o resto de sua vida. Provavelmente, nos últimos dias de sua vida, o que mais terá dado sentido a sua vivência serão as celebrações. Que tal aproveitar o fim deste livro, pegar uma folha de papel e estabelecer um compromisso por escrito de um objetivo pessoal que quer alcançar? Faça como um contrato de trabalho: escreva o que você quer, o que vai fazer para conseguir, e não se esqueça de incluir a recompensa: a celebração da conquista em alto estilo. Não se esqueça das pessoas com quem você vai celebrar – elas são tão importantes quanto a maneira escolhida para a comemoração. Afinal, são sua maior riqueza.

Espero que você tenha entendido que, apesar de ou mesmo com o sucesso do meu trabalho, sou um ser humano como qualquer outro neste mundo. Falível, com momentos de insegurança e em busca de meu lugar ao sol. Tive meus momentos de adolescência reativa, em que eu via meu pai como uma pessoa que não entendia nada da vida. Talvez ele tenha sido muito feliz ao

me educar de forma intuitiva, fazendo-me seguir suas sugestões sem que eu percebesse.

Um dia, com os hormônios fluindo de maneira mais organizada em meu corpo, caiu a ficha e eu percebi que muito ou quase tudo de minhas conquistas pessoais se devia à influência que pessoas queridas tiveram em minha vida. Daí vieram lições valiosas, que acabam de ser compartilhadas com você. Obrigado pela companhia nesta leitura, e desculpe-me por invadir seus pensamentos com minha família e meus amigos. Eles são realmente importantes para mim.

Considerações finais

Escrever este livro foi uma experiência totalmente diferente dos anteriores que escrevi, pois tive que ser fiel à história de diversas pessoas que muito me influenciaram, com muitos detalhes importantes e valiosos para mim. A ideia foi partir de meu exemplo e lições que aprendi com meus erros e acertos, para que os conselhos que adquiri fossem úteis a você. Se foram, passe-os adiante. Senão, ficarei feliz em receber seus conselhos através do site www.maisdinheiro.com.br ou de meu perfil no Twitter: <http://twitter.com/gcerbasi>. Desejo-lhe sucesso e prosperidade!

Créditos das fotos:

Págs. 9, 10, 11 e 13 — acervo pessoal do autor

Pág. 18: Joanna McCarthy/GettyImages

39: altrendo images/GettyImages

50: Thomaslenne / iStockphoto

60: Heidi Kristensen/iStockphoto

70: Özgür Donmaz/iStockphoto

78: Andreas Krappweis

88: Nikki Bidgood/iStockphoto

98: Jacob Wackerhausen/iStockphoto

109: Leigh Schindler/iStockphoto

118: Mikael Damkier/iStockphoto

↓
mude tudo
que...↑
QUISER...↓
A NOVA CIÊNCIA
DO SUCESSO PESSOAL

Kerry Patterson, Joseph Grenny, David Maxfield,
Ron McMillan, Al Switzler



Mude tudo que quiser

Switzler, Al
9788539005840
296 páginas

[Compre agora e leia](#)

Todos nós queremos mudar nossas vidas para melhor e sempre ouvimos que a mudança significativa começa pela força de vontade. Mas e se a força de vontade não for necessariamente a resposta?
Baseado em

pesquisas recentes de psicologia e medicina, Mude tudo que quiser aponta as forças mais sutis que influenciam nossos comportamentos. Quando passamos a entender essas fontes de influência, podemos, então, redirecioná-las, para que nos tragam resultados reais e positivos.
Por que, por exemplo, 95% das tentativas de dieta falham? Por que as resoluções de ano-novo não duram mais do que alguns dias? Por que pessoas com boas intenções nem sempre conseguem fazer grandes avanços para mudar as práticas diárias, a vida financeira, os relacionamentos problemáticos? Este livro não propõe uma solução única para todos os muitos desafios que você enfrenta. Mude tudo que quiser vai despertar o seu olhar para uma abordagem nova e lhe dar várias ferramentas para que você possa reavaliar e melhorar exponencialmente o modo como lida com o trabalho e a vida, criando sua própria história de sucesso.
Kerry Patterson, Joseph Grenny, David Maxfield, Ron MacMillan e Al Switzler foram por três vezes autores da lista de livros mais vendidos do New York Times, são palestrantes pelo mundo e líderes da VitalSmarts, uma empresa de treinamento pioneira e inovadora que já ensinou a dois milhões de pessoas em diversos países. A VitalSmarts já prestou consultoria para mais de trezentas das quinhentas empresas da Fortune 500, lista da revista americana Fortune que enumera as empresas americanas de maior faturamento.

[Compre agora e leia](#)



O monge que vendeu sua Ferrari

Sharma, Robin
9788573029758
224 páginas

[Compre agora e leia](#)

Quando Julian Mantle, o maior advogado do país, resolve abandonar tudo para fazer uma peregrinação pela Índia, seu assistente John acha que ele não aguentou a pressão e enlouqueceu. Mas quando Julian volta tr

anos depois, mais jovem, esbelto e radiante, praticamente irreconhecível, John é tomado por muitos questionamentos.
Típico profissional batalhador, John trabalha muito, volta tarde para casa, e persegue o sonho da liberdade financeira. Mas vive cansado, não tem tempo para nada e raramente se diverte. O reencontro com seu antigo mentor o faz querer descobrir como o advogado ganancioso e arrogante que ganhava todos os processos no tribunal se transformou em um monge sábio e sereno.
A conversa entre o advogado que virou monge e o seu antigo assistente é o fio condutor de O monge que vendeu sua Ferrari, primeiro sucesso de Robin Sharma, autoridade mundial em desenvolvimento pessoal e autor de vários best-sellers do gênero. Por meio das revelações de Julian, Sharma ensina técnicas simples e sábias sobre como preencher a mente com pensamentos positivos, cultivar os relacionamentos e viver plenamente no presente, um dia de cada vez.

[Compre agora e leia](#)



Uma luz entre nós

Jackson, Laura Lynne

9788539007226

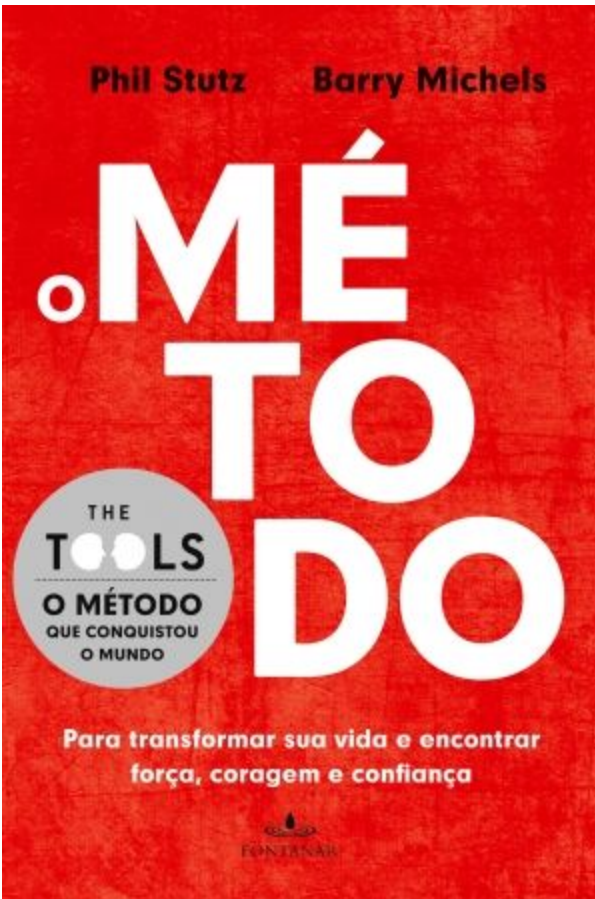
272 páginas

[Compre agora e leia](#)

Para leitores de Uma prova do céu, essa é a incrível história real de uma mulher com um dom extraordinário: Laura Lynne Jackson é médium, consegue conversar com almas do Outro Lado. Ela descobriu seu dom quando era jovem, mas manteve suas habilidades

em segredo. Durante o dia, era professora de inglês e cuidava de seus três filhos. À noite fazia consultas com celebridades, atletas, cientistas e CEOs, transmitindo mensagens curiosamente precisas de entes queridos que haviam morrido. Em Uma luz entre nós, ela conta sua história – as dificuldades que enfrentou ao lidar com seus poderes e a ideia de que não era "normal", até finalmente fazer as pazes com seu dom e usá-lo para o bem. No livro, ela divide o conhecimento profundo que pode nos ajudar a viver o aqui e agora, com mais significado e plenitude.

[Compre agora e leia](#)



O método

Michels, Barry
9788539003884
264 páginas

[Compre agora e leia](#)

O método é um livro inovador sobre crescimento pessoal, que teve repercussão internacional. Phil Stutz e Barry Michels desenvolveram cinco ferramentas que impulsionam as pessoas a agir e a transformar, de forma eficaz,

obstáculos em oportunidades, e assim encontrar coragem, disciplina, autoexpressão, lucidez para lidar com seus sentimentos e criatividade.

A primeira, a Inversão do Desejo, ajuda o indivíduo a sair da zona de conforto, de maneira a encarar a experiência da dor e superá-la. A segunda, o Amor Ativo, é usada quando a raiva aprisiona uma pessoa no que denominam labirinto de negatividade. Envolve a criação e a transmissão de amor como resposta. A terceira, a Autoridade Interior, faz com que se abraça a sombra interior, libertando o eu natural em vez de enclausurá-lo em insegurança. Quando se está tomado de preocupações, ansiedade e negatividade, o Fluxo do Agradecimento, a quarta ferramenta, mantém cada um no momento presente, conectando o indivíduo à força positiva fundamental do universo. A última ferramenta, o Risco, fornece a força de vontade para que o indivíduo não se desvie do caminho.

Em algum momento, a maioria das pessoas se depara com insegurança quando precisa ter uma conversa séria com alguém ou tem que falar em público. Assim como passa por momentos que despertam raiva, ou adia tarefas que não quer enfrentar ou mesmo se vê frente a situações que desencadeiam sentimentos profundos de pessimismo ou temor.

Com um texto claro e acessível, os autores falam diretamente aos leitores, tratando de questões mais complexas, mas também de problemas comuns enfrentados no dia-a-dia. Stutz e Michels enxergam os problemas como alavancas para entrar num mundo que fortalece a potência

espiritual inexplorada e oferecem as cinco ferramentas para iniciar a mudança.

[Compre agora e leia](#)

sophie mas

audrey diwan



como ser uma
PARISIENSE

em qualquer lugar
do mundo

caroline de maigret

anne berest



Como ser uma parisiense em qualquer lugar do mundo

Berest, Anne
9788539006335
272 páginas

[Compre agora e leia](#)

O que torna a mulher francesa tão única e irresistível? A pergunta, que já foi feita milhares de vezes, agora é respondida de forma definitiva por quatro

parisienses tão autênticas e charmosas quanto diferentes entre si.
Em uma abordagem nova e divertida sobre o que realmente ser uma parisiense hoje em dia — como elas se vestem, se divertem e se comportam —, a embaixadora da Chanel e musa da Lancôme Caroline de Maigret, a escritora Anne Berest, a produtora Sophie Mas e a jornalista Audrey Diwan são surpreendentemente francas e sem rodeios. Falando sobre filhos, relacionamentos, trabalho, estilo, cultura e muito mais, revelam seus segredos e defeitos, fazem piada dos próprios sentimentos e comportamentos complicados, e até admitem ser esnobes, um pouquinho egocêntricas e imprevisíveis. Mandonas e cheias de opiniões, sim, mas também meigas e românticas.
Como ser uma parisiense em qualquer lugar do mundo — um livro divertido e inspirador que desvenda o jeito de ser das francesas, mostrando o que elas pensam sobre estilo, cultura, comportamento e homens. Com dicas nem sempre politicamente corretas, — claro...

[Compre agora e leia](#)