

“Sic transit”...

A. MAGALHÃES
PINTO
Economista

magpinto@netcabo.pt
http://poliscopeio.blogspot.com



A cena teve um sabor medieval. Parecia retirada de um filme de cavalaria a preto e branco. Só não a associei ao episódio dos Doze de Inglaterra (Lusíadas) porque os personagens foram apenas dois e porque o cavalo revestia a imagem de um meio de transporte mais prosaicamente moderno, um automóvel negro. Como são negros todos os veículos que servem ao transporte dos dignitários das novas cortes, mais a fazer lembrar o cavalo do Zorro do que os alazões de imaculados cavaleiros. Dois personagens. O cavaleiro e o pajem. O homem de Estado e o motorista. O cavaleiro, isto é, o homem de Estado, rotundo e anafado como convém a cavaleiro do regime. O pajem, isto é o motorista, enfezado e pequenote, como soem ser os servos da gleba. Chegaram ao arraial, cavaleiro montado no cavalo conduzido pelo pajem. O Rei ainda não havia chegado. O adiantamento do cavaleiro justificava-se. Afinal, ele era um fidalgo para aí de quarta categoria. Nem sei se já terá o título de visconde. A sua notoriedade advinha de ter ficado, depois de algumas manobras do paço que agradaram ao Rei, com os teres e haveres, incluindo os domínios, de um célebre duque do reino. Não era Ministro dos Negócios com a Estranja, mas andava lá por perto. De Negócios tratava. Com a Estranja também. Então, o Rei tardava e, imponente e orgulhoso, o equídeo negro implantou-se no meio da praça. Foi aí que começou o filme.

Na primeira cena, o cavaleiro desmontou do cavalo. Em mangas de camisa, parecia, se as camisas já tinham sido inventadas. E ficou imóvel, ao lado do dito, como quem espera que a multidão em redor solte um grande Viva o Visconde (se é que o é). Depois, do outro lado do cavalo, pressuroso, o pajem deixou os arreios que segurava e voou,

autenticamente voou, para as traseiras do equídeo, a buscar o manto, parecido com um casaco. O cavaleiro continuava imóvel no local aonde tinha posto os pés em terra firme. Continuando a rodear o negro bicho, o pagem aproximou-se do fidalgo. Suavemente, colocou-lhe o manto – ou casaco ou lá que era – sobre os ombros primeiro, ajudando-o depois a enfiar os braços nas mangas do manto, que as tinha. Sacudiu um hipotético grão de poeira que repousaria nas costas do manto e, sempre ligeiro, dirigiu-se à bagageira do cavalo, que abriu e donde retirou uma reluzente pasta de coiro, que, pelo cuidado que nisso pôs, devia conter todos os segredos do reino. E, com a mesma ligeireza, foi entregá-la ao fidalgo que – pasme-se o meu Leitor como ele – permanecia no mesmo sítio de sempre. Só então – imagine-se a eternidade que tudo isto durou – o fidalgo ergueu o olhar altivo, ergueu os ombros encorilhados, ergueu a barriga descaída. E avançou para o que deveria ser a Sala dos Contratos.

A cena fez-me recordar um bom amigo dos tempos da saga heróica dos anos setenta e oitenta, quando o país ainda gatinhava no seu caminhar para um destino livre. Silveira Godinho, se chama. Tinha já sido secretário de Estado de um governo qualquer. Então, administrava um banco. Por razões que já não recordo, havia-se pegado com o chefe

de gabinete de um secretário de Estado posterior. O dito chefe de gabinete, que era meu conhecido também, tinha-lhe dado tratos de polé, tipo de senhoria para servo. Silveira Godinho, nada agradado com a descortesia, fez-me um pedido lapidar:

“Não vale a pena estar a colocar-se em bicos dos pés, que ninguém vai vê-lo no meio dessa multidão”

– Ó Magalhães Pinto, por favor, diga ao seu “amigo” que só entre ministros e secretários de Estado já vamos numas centenas. Que ele faça uma ideia de quantos chefes de gabinete já houve. Não vale a pena estar a colocar-se em bicos dos pés, que ninguém vai vê-lo no meio dessa multidão...

Nunca mais esqueci este episódio, próprio de um homem inteligente. Na sua ironia, ele trazia à superfície algo próprio de muitos que, por fortuito acaso, se vêem um dia alcandorados a lugares de Poder que nem nos seus mais íntimos sonhos ousavam sonhar e, por via disso, se julgam os donos do Mundo. Algo a que eu chamaria “a soberba dos governantes”. É vê-los, no espanto das suas transitórias lantejoulas, a olhar os outros de soslaio. É vê-los, na reduzida altitude do seu degrau temporário, a derramarem a sua altivez sobre os pobres diabos que tanto trabalho lhes dão. É vê-los, na quase ridícula nudez da sua incompetência, a debitem sentenças de sabedoria para parolo aprender. É é, sobretudo, vê-los na exposição dos seus pequenos maneirismos de todo-poderosos incapazes de alterar o curso dos acontecimentos.

Admito que, muitas vezes, tenham consciência do triste papel desempenhado. Mas não podem ceder. O Poder assenta muita da sua força no “parece que é”. Perante um “parece que é” haverá sempre pajens dispostos a ajudar a vestir os mantos e a ir buscar, em carreirinha, a pasta dos contratos. Donde retirarão um papel já enebado pelas milhentas mãos por onde andou. Para deixar poisar nele umas assinaturas sofismadas, as quais muitas vezes já têm por detrás de si a ambição, que neste quadro parece legítima, de abichar

uns cruzados do tesouro público. Tudo será selado pelo Selo da Coroa. Por isso e para isso é que o Rei também está sempre presente. Depois vem a agradável tarefa de juntar todos os arautos na sala do trono, dar-lhes a boa nota do contrato firmado e mandá-los pelo reino fora a anunciar a boa-nova.

Aos poucos, o meu filme de cavalaria foi descambando para epopeia tragicómica. Mas a culpa não é minha. Somos agredidos tantas vezes, todos os dias, pela arrogância dos momentaneamente poderosos e não há volta de lhes escaparmos. Para podermos escapar aos fidalgos desta nossa sociedade haveríamos de ter, todos, um senso crítico apurado, a capacidade de não embarcar em “slogans”. Se não consigo fazer-me entender, reparem no próximo discurso do nosso Primeiro-Ministro. Verão a quantidade de vezes que ele, num só discurso, repete a mesma ideia. Não porque seja burro ou porque

não tenha outras ideias. Mas é que ele sabe que uma mentira, ou meia mentira, ou simplesmente uma hipótese, serão verdades inofensíveis se forem repetidas o suficiente número de vezes.

Deixei o pano correr sobre o meu filme. Ainda não tinha acabado. O cavalo continuava no meio da praça. O pajem recuperava as energias perdidas nas correrias, hirtos, ao lado do dito. O fidalgo fora lá para dentro e nunca mais alguém o vira. E eu fui para casa em exame de autocrítica. Se o Poder e a Glória se baseiam na obscuridade das aparências, porque hei-de andar para aqui eu a pretender claridades? “Sic transit”...

Somos agredidos tantas vezes, todos os dias, pela arrogância dos momentaneamente poderosos e não há volta de lhes escaparmos



AZUIL BARROS

Especialista no Crescimento de Negócios
Partner & Director Geral da
Quantum Portugal
www.QuantumCrescimentoNegocios.com

Como tirar vantagem de um evento de networking

Os eventos de networking, quer sejam promovidos sob essa designação ou sob conferências, simpósios, congressos ou até mesmo jantares ou encontros de grupos profissionais, são umas das ferramentas mais eficazes nos nossos dias para atrair mais negócios para a sua empresa.

A questão que se coloca é saber qual a melhor estratégia que você deverá desenvolver para despertar o interesse dos outros participantes num evento de networking?

Quando participa num grande evento de networking, estão presentes, por vezes, dezenas ou centenas de pessoas com as quais tem um potencial interesse em contactar. Porventura, vai armado de cartões comerciais, com um conhecimento fantástico do seu produto e diz para si próprio: estou impecável e pronto para ir!

Contudo, o que sucede a si e à maioria das pessoas é que vivem numa atmosfera algo festiva, dispõem de alguma comida, bebem um pouco e, depois, são geradas poucas oportunidades de negócio.

Porquê?

Desde logo porque o seu foco de interesse está errado! O seu foco não deverá estar centrado em querer vender no momento, mas APENAS em criar o ambiente para que possam reunir-se após o evento de networking.

Assim, o seu sucesso depende de dois elementos: da sua capacidade em criar empatia e da sua estratégia de networking.

O que é interessante é que a empatia e a estratégia estão intrinsecamente ligadas. Quando se empregam ambas em simultâ-

O seu foco não deverá estar centrado em querer vender no momento, mas APENAS em criar o ambiente para que possam reunir-se após o evento de networking

neo, o efeito conjunto é muito superior.

Quando participa num evento de networking colocam-se-lhe várias opções, por exemplo, pode dizer: “Bom dia, eu sou o António Silva. A minha empresa fabrica frigoríficos. Somos uma das maiores empresas portuguesas no sector”. Ainda lhes pode informar sobre os nomes de alguns clientes seus e propor o envio de uma brochura. Avança-lhe, desde já, que essa forma não é a mais adequada para se iniciar um relacionamento porque não faz ideia do que a outra pessoa faz, nem quais as suas necessidades.

Em vez de fazer o que foi proposto anteriormente sugiro-lhe que faça uma pergunta ao seu interlocutor cumprindo dois objectivos em simultâneo: seja do interesse do seu interlocutor e que o deixe ficar a pensar. Depois, esteja atento à resposta, interprete-a e conclua caso se trate de um decisor ou não.

A resposta dessa pessoa irá determinar a direcção que tomará. Deverá centrar o diálogo subsequente nos interesses e preocupações do seu interlocutor e não nos seus.

Sugiro-lhe que faça uma pergunta ao seu interlocutor cumprindo dois objectivos em simultâneo: seja do interesse do seu interlocutor e que o deixe ficar a pensar

Por fim conclua: “Parece-me que se depara com um desafio interessante, Sr. José Silva. Não sei se nos ajustamos na perfeição ou não para a resolução desse desafio. Sugiro que nos encontremos na próxima semana. Nesse encontro, dir-lhe-ei, com mais detalhe, se o podemos ajudar ou não. Se não o puder ajudar, recomendar-lhe-ei a melhor empresa para o fazer...” Que tal? Parece-lhe bem.

Comece já e faça com que o ano de 2008 seja o MELHOR de sempre para Si.