Bem-Aventuradas Histórias

Bem-Aventuradas Histórias

ABCDe todos

A todos que acreditam na Nova Economia.

SUMÁRIO

Prefácio 6
Manifesto da Nova Economia 8
Oração da Comunidade 10

Um dia perfeito 14
Bem-Aventurança 32
O DNA de ir além 44
ABC De Todos 56
Um só coração 68
Irmãos 86
Aventura 98
Juntos, maiores e melhores 112
Liberdade 130

Posfácio 142
Glossário 144

PREFÁCIO

O mundo tem acompanhado algumas áreas do conhecimento humano proporem inovadoras maneiras de atuar com propósito, ética e consciência do todo que integramos. Este livro confirma que sim, podemos de fato fazer diferente.

Somos empresários, líderes e gestores, com mentalidades, impressões e gostos diversos, vidas e negócios situados em momentos distintos, mas valores virtuosos em comum, que se encontraram ao redor de um propósito: construir empresas éticas, mais humanas e prósperas que contribuem para a criação de uma Nova Economia.

Em torno da realização desse ideal, por mais experiências que tragamos, somos aprendizes. Aprendizes que tiveram um despertar a partir da Metanoia, uma filosofia que, através de programas dirigidos, promove a expansão da consciência, a mudança de modelo mental de escassez para abundância.

Trata-se de enxergar a realidade física e metafísica dos nossos negócios e de todas as pessoas que os integram e, juntos, a partir do cultivo de dons e talentos, com uma equipe de alto desempenho, realizar uma grande Travessia que rima trabalho com vida.

Em marcha, avançamos mais quando em boa companhia, quando temos com quem contar, compartilhar e acalentar nossa necessidade de um ambiente confiável, seguro e acolhedor onde nos lançamos a novos desafios, comungamos vivências e trocamos experiências sobre nossa gestão.

Foi desse anseio que, em 2011, nasceu a Comunidade ABC De Todos. Vivemos desde então uma descoberta profunda e contínua, com a qual se cria uma liga em torno deste mesmo objetivo.

Nossa diversidade torna tudo mais emocionante. Ela nos faz procurar por mais que convergência, por coerência. Temos, então, a chance de identificar nossos pontos cegos, nossas verdades parciais, vulnerabilidades etc. Porém, essa força que trazemos como líderes também nos ajuda a construir um pacto de cuidado. Aqui, todos cuidam de todos, mantendo a chama acesa e trazendo claridade a cada um, já que somos interdependentes neste destino.

Neste livro estão algumas de nossas realizações, intercaladas com os passos de cada gestor em sua própria obra. Enfim, nas páginas a seguir habitam histórias dentro de histórias. Narrativas bem-aventuradas, de quem assume a própria humanidade e o compromisso de agir como protagonista dessa Nova Economia.

Que os capítulos a seguir inspirem a todos dispostos a fazer diferente por um mundo melhor. Queremos mais líderes com suas obras fazendo parte dessa nossa alegria.

Inspire-se em cada página desse livro.

NILSON SAKO
Raw Material

MANIFESTO DA NOVA ECONOMIA

#Eu desejo

Eu desejo que as empresas sejam comunidades.
Eu desejo que o holograma se funda e confunda como um único desejo.
Eu desejo uma comunidade geradora de líderes de comunidades.
Eu desejo impulsionar o resultado CMA.
Eu desejo distribuir os ganhos de forma equilibrada.
Eu desejo que parte da riqueza gerada seja aplicada em prol da comunidade.
Eu desejo compartilhar conhecimentos e experiências.
Eu desejo cocriar com o holograma.
Eu desejo empresas com responsabilidade social.
Eu desejo preservar o planeta.
Eu desejo inclusão.
Eu desejo que o bem coletivo supere o individual.
Eu desejo que as nossas relações sejam pautadas no amor incondicional.
Eu desejo ser educador como agente de transformação.
Eu desejo desenvolver a consciência humana.
Eu desejo retribuir.
Eu desejo beneficiar a vida.
Eu desejo espiritualidade nos negócios.
Eu desejo viver um propósito coletivo.
Eu desejo viver o meu trabalho como um ato de amor.
Eu desejo gratidão a um bem maior.
Eu desejo viver em plenitude.
Eu desejo viver uma economia ética e humana.
Eu desejo inspirar a essência das pessoas.
Eu desejo um mundo de abundância.
Eu desejo expandir a minha devoção.
Eu desejo alimentar minha fé.
Eu desejo que se cumpra o papel de cada um como seres espirituais.

ORAÇÃO DA COMUNIDADE

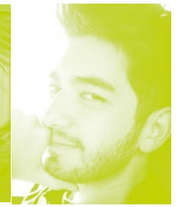
Senhor, nós Te pedimos:
Que nos conheçamos sempre melhor
em nossas aspirações e nos compreendamos
mais e mais em nossas limitações.
Que cada um de nós sinta e viva
as dificuldades dos outros.
Que ninguém fique alheio aos momentos
de cansaço, dissabor e desânimo do próximo.
Que nossas discussões não nos dividam,
mas nos unam na busca da verdade e do bem.
Que cada um de nós, ao construir a própria vida,
não impeça o outro de viver a sua.
Que nossas diferenças não excluam
ninguém da Comunidade.
Que olhemos para cada um, Senhor,
com os teus olhos e nos amemos com o teu coração.
Que a nossa Comunidade não se feche em si mesma,
mas seja disponível, aberta e sensível aos problemas de cada um.
E que, no fim de todos os caminhos,
além de todas as buscas, e depois de cada encontro,
não haja vencidos e nem vencedores,
mas somente irmãos.
Assim seja.

Amém!

ÍNDICE

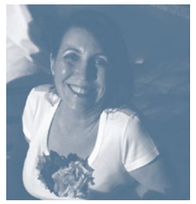
16 UNITRADE
Marli Oliveira

22 DLS TURISMO
Silviane Leonelo
Eliane Leonelo



34 RAW
Nilson Sako
Maíra Araújo
Vania Lucas
Felipe Sako

40 JOANA DOIN CONSULTORIA JURÍDICA
Joana Doin



45 Sandra Campos

52 ZENITH
Adriano Barros

58 MULTIFACES
Rosely Amaral

64 PRETTY JET
Marcos Granado

76 COMVIVÊNCIA
Viviane Batista

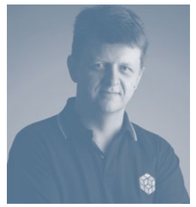
82 UNIVERSIDADE DO INGLÊS
Jober Chaves
Ana Lucia

88 AÇÃO
Julio Gabriolli

94 CORPORATE WELLNESS
Edriano Martins

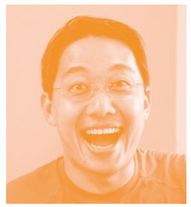
114 GRAN MÓDENA
Carlos Eduardo Santos

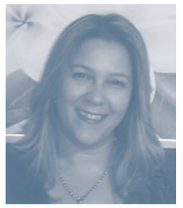
120 DAL PINO
Clotilde Dal Pino



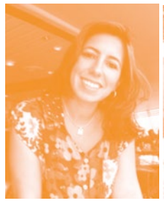
126 ITGROUP
Marcelino Bersch

132 HABILIS
Marcos Inui





28 WIZARD
Andrea Neris



46 EMPÓRIO MEDICINAL
Cibele Matiusso
Ricardo Matiusso

70 DATANIL CONSULTORIA CONTÁBIL
Vanúsia Estima
Vanildo Veras

100 CENTER FÓRMULA
Maria Eugênia Vilela

106 NÁPOLES
Demétrius
Napoleão Nápoles

138 FUTURA UNIVERSIDADE DO PINTOR
Ricardo Stiepcich

UM DIA PERFEITO

É difícil acreditar que um dia perfeito, em pleno litoral paulista, pudesse ter uma torrencial chuva logo de começo, mas aconteceu. Era 02 de julho de 2013, quando cerca de 100 pessoas – entre empresários e colaboradores – quebraram sua rotina e, ao invés de um expediente tradicional de trabalho, tiveram um encontro especial.

Muitos haviam descido a serra em comboio, outros já estavam em Santos. Ao chegar, embalados pelo som da chuva a cântaros, depois de um café, deram as mãos e, em círculo, independentemente de seus diferentes credos, fizeram uma oração pelo que realizariam. Também homenagearam o amigo Luiz Carlos Gioia que, sempre sereno e sorridente, partira havia pouco, de forma inesperada, deixando o mundo mais saudoso.

Eles haviam se reunido anteriormente, há cerca de um mês, como um preparo. Mas ali era inevitável a expectativa. O que os esperava? Alguma pista? Ramos de trigo enfeitavam o ambiente e anunciavam, discretos, a tônica do dia.

Lá, num breve aquecimento, resgataram conceitos em torno dos quais já haviam conversado e refletiram sobre a importância de reconhecermos os males que sabotam a prosperidade no nosso cotidiano.

O mundo pede urgência no desenvolvimento de uma visão sistêmica do que é riqueza e suas diferentes dimensões que levam à Metarriqueza. Fazer com que nossas ações partam de um propósito, e não de uma simples reação, pode fazer muita diferença. Se tivermos *coragem* de expandir o olhar e ampliar a consciência, podemos criar um nobre legado a partir da vivência de disciplinas que fortalecem virtudes que, embora nos habitem, às vezes nem nos damos conta: Atenção, Integridade e Entrega. Essas três palavras, colocadas em prática, trazem o poder de nos tirar da roda-viva da escassez, culminando no Cultivo de um caminho de abundância, transformando o que é labuta em uma fonte de riqueza muito além da econômica.

Enfim, apresentada a forma de trabalho, foram convidados a se colocar em movimento. O dia perfeito tinha a ver com ir ao encontro do Próximo!

É PRECISO CORAGEM PARA AMPLIAR FRONTEIRAS...

Você já parou para pensar nas dimensões do globo terrestre e em tudo que precisa acontecer para que produtos atravessem fronteiras e facilitem a nossa vida?

A carreira de Marli Oliveira já era ligada ao comércio exterior antes da fundação da Unitrade. Na verdade, ela era gerente de uma indústria farmacêutica que passava por uma reestruturação, quando recebeu do seu diretor a sugestão de abrir seu próprio negócio. A ideia do seu chefe era que continuassem trabalhando juntos, de modo que ela deixaria de ser funcionária para se tornar fornecedora, uma prestadora de serviços. Ele via em Marli qualidades para que atuasse como uma terceira de extrema confiança.

Ponderando prós e contras, encorajou-se e convidou Jailson Araujo, um baiano da região de Serrinha, que já trabalhara na mesma área de uma outra respeitável indústria do ramo. Foi assim que eles se juntaram para realizar operações de logística internacional e liberação aduaneira para importadores da indústria farmacêutica, fundando a Unitrade. "O sucesso do cliente é o nosso sucesso", diz Marli, dos bastidores.

O êxito da sociedade, que começara com mais duas pessoas trabalhando num modesto escritório em cima de uma padaria, se deu pela honestidade entre ambos e pela vocação comum de servir aos clientes.

No boca a boca, novos interessados neste serviço foram chegando e como consequência da competência e atendimento, os resultados a transformavam numa sólida empresa que hoje ocupa dois andares num prédio comercial em Santana, contando com quase 50 pessoas.

Mais do que cuidar da liberação aduaneira, a Unitrade estuda continuamente a legislação que atua sobre o segmento. É uma grande responsabilidade. Por exemplo, toda e qualquer importação tem que estar adequada às normas da vigilância sanitária no que diz respeito aos fármacos. Mas é preciso conhecer a realidade dos pontos de partida e chegada. Eis a questão.

Se um cliente quer importar algo da Índia, a Unitrade desenvolve toda a logística para coletar a mercadoria naquele país e trazê-la. Com escritórios nos cinco continentes e em mais de 40 países, cada um com suas legislações, a empresa oferece toda a assessoria para buscar a mercadoria no exportador: fotografam, embalam, colocam no porto, controlam o tempo. Acompanham e registram em imagens e relatórios cada etapa do trâmite. Chamam isso de *"door to door"*. No Brasil, estão estrategicamente localizados em São Paulo, Santos, Campinas e Guarulhos.

Para honrar a reputação que trazem, buscam a necessidade do cliente, providenciam constantes treinamentos para a equipe, aprimoram processos, lidam com pessoas e burocracias.

Acostumados a lidar com urgências, o conhecimento faz do tempo um aliado. Uma prótese, por exemplo, tem urgência nos aspectos físico e emocional. Não raramente, familiares do paciente entram em contato só para se certificarem que todos têm noção da importância do feito. Um remédio que chega a levar seis meses para chegar ao Brasil, aqui ainda tem de passar por uma quarentena em que é feita a análise da amostra do lote. Mas cada colaborador da Unitrade está atento a tudo isso. Para se ter uma ideia, atendem empresas que chegam a fazer 80 importações por mês. Haja informação!

Foi através de um livro que ganhou de Kazuo, um prestador de serviço ligado à área de desenvolvimento da equipe, que Marli conheceu a Metanoia. Ela percebeu que outros empresários tinham o mesmo desejo de tratar bem as pessoas, dar o seu melhor, acolhê-las e transformar a questão financeira em consequência e não em causa. Quando entrou no programa, teve um grande despertar de consciência. Porém sentia-se solitária no desejo de mudar, de fazer as pessoas enxergarem um propósito, saírem do automático. Para ajudá-la em sua missão, Jailson Araújo e Alexandre Alencar, diretor financeiro da empresa, também foram envolvidos no processo.

A partir daí, passaram a se aproximar da equipe, conhecendo mais sobre a história uns dos outros, olhando juntos para a trajetória da própria empresa. Todo o processo passou a fomentar novas e criativas ideias que contribuem para o negócio. Como líder educadora, Marli os acolhe e ajuda a se autoconhecerem, mas também é assertiva e exigente. Atentos ao equilíbrio dos pilares entre Corpo, Mente e Alma, e fiéis ao Alinhamento Estratégico que construíram, seguem de vento em popa.

Na Comunidade, Marli chegou em maio de 2014. Um divisor de águas, para ela foi essencial compartilhar experiências de outras empresas. Melhor, a Comunidade foi fundamental para desmistificar a Metanoia àqueles que só a atribuíam à figura de Marli. Aos poucos, com o envolvimento da equipe nos metaprojetos da ABC De Todos, a energia vivenciada fora refletia dentro!

Marli aprendeu a reconhecer o potencial e valor da equipe, a encontrar no cliente todo o tipo de informação relevante, assim como ler as entrelinhas que revelam os sentimentos e valores das pessoas. A Unitrade transcende as planilhas, entregando um lado mais humano. Ficam atentos para apontar oportunidades de melhorias de custos ou prazos para aqueles que os procuram. Os pontos em que mais se destacam é a comunicação e personalização do atendimento, além do relacionamento, deixando o cliente seguro.

Afinal, área de comércio exterior traz situações que podem ser críticas. É preciso diplomacia e condições psicológicas para enfrentar um problema e lidar com órgãos públicos e pessoas. Confiança é um valor essencial, já que trabalham com cifras – na casa dos milhões – de terceiros.

Entre todas as histórias que colecionam, lembram-se com carinho dos serviços que prestaram para um zoológico que resultou na importação de um casal de tigres da África, ou da exportação de uma colônia de formigas.

Reconhecidos pelas instituições e órgãos da área, têm endosso para transitar com mercadoria em todo o mundo, além de crédito conquistado no mercado internacional. Enfim, do alto do avião, ou à porta da Bolsa de Valores em New York, Marli e Jailson se emocionam quando pensam em todo fruto de seu trabalho.

Trazem raízes de conhecimento, transparência, otimismo, compromisso e excelência. Ousados na medida, desde 1998, quando se uniram, comungam da máxima: "se der certo, felicidade, se der errado, sabedoria". E assim seguem, trabalhando firme, com amor ao ofício, guiados por Deus, que os leva sempre a destinos cada vez melhores!

O primeiro passo dos empresários e colaboradores foi a divisão em subgrupos. Em seguida deveriam elaborar um metaprojeto com base no que fora aprendido e, o principal: tomados pelo sentimento de Bem-Aventurança, proporcionariam uma tarde perfeita junto a pessoas marginalizadas pela sociedade, das quais muitas vezes sentimos medo de encarar e desviamos o olhar, pessoas que vivem em lares de idosos, abrigos de menores e lugares afins. Tinham duas horas para planejar tudo e irem ao encontro destes que tanto precisam de um olhar com amor. Recursos? Disposição e coragem para combater imagens paralisantes ou preconceituosas que a cabeça cria. E lá foram eles...

Nos asilos, uns puderam ouvir a história dos mais velhos e conectaram-se numa profunda troca de olhar, de risos desbastados, da pele fina e enrugada, mas de toque afetuoso, do reconhecimento de que ali havia um lastro de vivência e a sede de ter sua velhice, tão banida, acolhida. Entre eles, uma senhorinha vestia um casaco para lá de colorido, estampado de flores como se ali tivesse um sinal de que naquele espaço, a dita casa de velhos, ainda haveria de manter sua alma jovem.

Nos abrigos infantis, outros encontraram mãozinhas pequenas, trancinhas e presilhas delicadas, abracinhos com toques suaves, ávidos de amor e atenção. Ali, a alegria pueril ao receber a visita reluzia mais que qualquer dor ou desamparo.

Nos extremos da vida, entre o frescor e a senilidade, a inocência e a sabedoria, a saúde e a doença, em cada local vivenciaram encontros, receberam aprendizados.

Após a *vivência*, voltaram para onde haviam estado de manhã e, novamente reunidos num grande grupo, compartilharam suas experiências, arrematando (ou arre-vivendo) o sentido daquilo tudo. Sentiram-se mais vivos, despertos e eram capazes de ver a beleza daquele momento. Os empresários e colaboradores imaginaram ter ido fazer o bem, mas descobriram que foram eles os principais agraciados.

DLS TURISMO

O MELHOR DA VIAGEM SÃO AS VIVÊNCIAS QUE TRAZEMOS NA BAGAGEM

Duas jornadas profissionais que talvez nunca se entrelaçassem: uma das irmãs, Silviane Leonelo, sinalizava uma promissora carreira no mercado financeiro até que, perto de se casar, ponderou sobre a qualidade de vida que vinha tendo e o que sua escolha anunciava. Seis meses antes das bodas, disse adeus ao banco onde trabalhava e se deu ao luxo de parar e somente depois da lua de mel pensaria no que fazer; a irmã mais nova, Eliane, acabava de entrar na faculdade, cursava turismo e decidiu aventurar-se como mochileira pelo Nordeste durante quase dois meses.

Os retornos dessas duas "viagens" poderiam encaminhá-las para histórias bem distintas, não fosse Seu Didi, o pai. Ele sonhava com as filhas juntas, um negócio em família e acreditava que as duas irmãs poderiam abrir uma agência de turismo. A caçula estava aprendendo sobre o ramo e Silviane tinha experiência para gerir um negócio. Já tinham até um local disponível. Unindo o sonho e as competências necessárias, nascia, no bairro do Brooklin, a DLS Turismo, abreviaturas de Didi, Lili e Sil.

Mais do que o desejo do pai, esse convite uniu aspirações, pois um grande sonho de Eliane era sua autonomia e ali estava um caminho. Aceitou a proposta prontamente (até porque adorava viajar!) e tratou apenas de buscar um estágio para aprender mais. Silviane sabia que a experiência em bancos lhe dava uma bagagem sólida e também aceitou o desafio de cuidar de toda a administração.

Uma nova agente da família entrou em cena na conquista do primeiro cliente: Dona Maria do Carmo, mãe das meninas (que ainda nem pensava em trabalhar com as filhas), estava na fila do banco quando num bom bate-papo conquistou a conta de uma empresa, que viria a ser cliente por anos.

Como nem só da propaganda materna vivia a agência, era preciso proatividade e isso as jovens tinham de sobra. Levantavam as empresas da região e se empenhavam em agendar visitas para apresentar os serviços.

Os amigos e conhecidos também passaram a comprar suas viagens de férias com a DLS. Assim foram crescendo e gente nova foi chegando. Dia a dia na operação, foram se apaixonando pelos clientes e por proporcionar-lhes boas experiências através das viagens.

As meninas precisavam fazer valer a famosa frase "viagem é uma das poucas coisas que a gente compra e fica mais rico". Construíram um negócio para ir além de vender passagens e roteiros, proporcionando um cuidado singular desde o atendimento, planejamento, entrega e pós-venda. Por exemplo, quando mandam as informações sobre um destino, adiantam-se em inserir conteúdos adicionais personalizados.

Na DLS, o cliente sempre teve a posição de maior destaque: está no DNA das irmãs o desejo de proporcionar viagens inesquecíveis, ajudando a realizar sonhos de lazer ou vivências profissionais. Desde o princípio, o resultado veio como consequência.

Aí, surgiu a Metanoia em suas vidas. Um parceiro de negócios, Julio Gabriolli, já as tinha convidado para o programa de liderança há anos, várias vezes, mas nunca era a hora. Em 2013, Silviane tomou a decisão e embarcou na Metanoia. Na turma seguinte, foi a vez de Eliane.

A primeira abraçou o desafio para valer, entregou-se de corpo, mente e alma e colocou a mão na massa. A segunda deu sequência e foi aprimorando os processos com entusiasmo.

Ao ingressarem no programa, traziam o desejo de inovar mais, cuidar mais, desenvolver mais a equipe, pensando sempre e principalmente naqueles que escolhiam a DLS como agência de turismo. Queriam para o tudo de bom que faziam, fazer tudo ainda melhor.

Quando Silviane terminou a Metanoia sabia que voltar ao dia a dia da empresa sem cair nas armadilhas do cotidiano seria um desafio. Foi assim que ao saber da existência da ABC De Todos decidiu participar, como uma forma de manter- se atenta e desperta, compartilhando uma visão de mundo de luz e abundância. Descobriu que

a vida em Comunidade tem lá seus desafios mas reconheceu a grande oportunidade de aprendizado ali.

Contagiada pelo desejo de contribuir, encontrou tempo para participar efetivamente e percebeu que esse espírito de Comunidade é algo que o mundo deveria viver mais. Lá estava um lugar de onde saía sempre abastecida: a comunidade extrapola os encontros entre os líderes metanoicos, alcançando os negócios e a vida pessoal, gerando novas amizades e melhorando os relacionamentos até mesmo além do trabalho. Nem é preciso dizer que "arrastou" Eliane para participar também.

Paixão pela equipe e clientes, programa de gestão que elevou seus patamares de consciência, comunidade apoiadora, parece que a mala está pronta para mais uma destino: consolidar a DLS como uma agência única que se diferencia pelo cuidado singular, por soluções que surpreendem e pela transparência nas relações. O desejo que abarca tudo isso é a construção de uma aliança com os clientes. Quando estes estão fora, ou até do outro lado do mundo, e precisam de algo a mais – seja um problema com a conexão ou uma reserva que o hotel não encontre –, eles sabem que têm para quem ligar e em quem se amparar.

Para a equipe dar conta de tudo isso, haja atenção e perseverança em fazer bem! Graças aos valores confiança, conhecimento, empatia, entusiasmo, fé e coerência, o time DLS orquestra todo o desafio e pressão inerentes ao negócio.

E estão se preparando para embarcar num sonho ainda maior, pois já descobriram que uma viagem pode transcender uma experiência turística. Quando se está longe de casa, seja pela distância, pelas novas situações que se apresentam, ou pela língua estrangeira, se tem a chance de aprender mais sobre si mesmo enquanto se aprende sobre a história do mundo e outras culturas. Uma viagem é uma preciosa oportunidade de se descobrir, redescobrir e se reconhecer.

Assim, poder contribuir de alguma forma também com essa jornada interior é a nova inspiração dessas irmãs e de toda a equipe da DLS. Um destino fascinante para esses tripulantes que querem fazer a diferença conduzindo um negócio especialmente ético, humano e próspero.

Naquele dia se desconectaram do que é mundano e temporal e experimentaram a conexão de suas individualidades (e não de seu egoísmo) com outros seres humanos. Nada disso afastava a chuva incessante que provocava uma questão: afinal, um dia perfeito pode ser debaixo de chuva? O sim como resposta foi unânime! Frente ao coro e à noite que já viera, foram mais uma vez desafiados. Aceitariam o convite para ir até a praia?

É verdade que nos bastidores, aqueles que tinham organizado o evento queriam internar quem insistia na ideia de que o encerramento do dia deveria ser fora dali. Não era possível! Não com aquela aguaceira que não parava de cair do céu. Mas nenhuma das advertências fez o idealizador mudar de ideia, ele estava confiante em seu propósito. Tão confiante estava que o insano convite foi aceito por todos.

Lá foram, dessa vez numa incomum carreata – nem de velório, casório ou protesto – com pisca alerta e limpador de vidro ligados. Estacionaram lado a lado (considerando o clima, encontrar vagas não foi um problema) e, ao começarem a sair dos carros, um presente caiu do céu, ou melhor, parou de cair água. Um milagre! Até os incrédulos riam feito crianças com a feliz surpresa.

Num espaço delimitado por tochas, pisaram a areia batida e forrada. Bem ao centro, uma cesta de vime estava coberta. Ali agradeceram pelo encontro e por tudo que os trouxeram até ali. Naquele momento, reconheceram a oportunidade de estarem entre a obra de Deus, o Criador, perfeita em seus quatro elementos – o céu, a água, o fogo, o ar – e a obra dos homens – os prédios da orla, imponentes, ousados, mas imperfeitos, como eles, criaturas.

Criaturas imperfeitas, inacabadas, mas dispostas a criarem a própria realidade, conscientes do quanto há para evoluir. Em Comunidade, já sabem que é possível superar o medo e viver sua essência, encontrar sua Bem-Aventurança.

Enfim, quando a cesta foi descoberta e seu conteúdo revelado, o pão sovado foi compartido. Abraçaram-se num espírito de comunhão, entrelaçando individualidades e diversidades.

Findado o ritual de encerramento, a garoa começou a apertar. Agora, a água não mais os intimidava. Era fonte que reforçava a *fé*. E assim foi aquele dia, perfeito.

Mas o que isso tem a ver com negócios?

NÃO É À TOA QUE A FÉ MOVE MONTANHAS

Aos 14 anos, Andrea Neris já era professora de datilografia na escola do pai – conquista concedida depois de muita insistência da menina. Entusiasmada com a experiência, anos depois, fez magistério para trabalhar com educação infantil, nutrindo sua paixão por crianças. Mais tarde, migrou para uma empresa, onde aprendeu um pouco sobre administração.

Relembrando o passado, acredita que algumas coisas na vida já estão traçadas. Quando tinha dez anos, acompanhava sua mãe até a casa de uma missionária inglesa que guardava lindas revistas importadas. Um dia, folheando uma delas, Andrea viu um jardim de girassóis e profetizou "eu ainda vou para lá". A mãe não a contrariou, mas sua expressão mostrava que aquilo soava como puro devaneio. Por fim, a senhora acabou presenteando com alguns exemplares à garota, que fez questão de guardar ao longo do tempo.

Aos 18 anos, ao ver os cenários do filme Coração Valente, comentou com a amiga que iria para aquele lugar. Passou um ano e, mesmo sem falar nada de inglês, embarcou para Londres.

Era 1996 e, por aqui, a Internet ainda engatinhava. Só conseguia falar com os pais por telefone, o que acontecia todos os dias. Ela se lembra do dia em que recebeu a primeira conta telefônica: cerca de três mil reais, o valor do carro dos seus pais na época, um Uno.

Sem coragem de contar sobre o incidente, tratou de arranjar um emprego de faxineira num hotel, mesmo não tendo licença para trabalhar. Foi dureza. Estudava num período e trabalhava em outro, limpando 25 quartos por dia. A vantagem, além do aprendizado que levou por toda a vida, é que seu inglês começou a melhorar.

Após um ano no país, há muito já pagara a fatídica conta e trabalhava como garçonete num restaurante de alto padrão. Foi quando bateu um enorme desejo de rever seus pais. O problema é que Andrea enviara o passaporte para renovação de visto, mas perdera o protocolo de solicitação, sem conseguir retorno do pedido. Ao saber do problema, um amigo a orientou fazer um boletim de ocorrência alegando a perda do passaporte. Foi assim que conseguiu tirar um novo.

Mas ao retornar a Londres, depois de um mês de férias no Brasil, foi parada na imigração para esclarecer, pois havia outro passaporte dela aguardando um processo para visto. Pior: ao revistarem seus pertences, descobriram todos os holerites do trabalho que fazia ilegalmente. Como tinha um apartamento alugado em seu nome, conta corrente em banco etc., recebeu o prazo de uma semana para encerrar seus vínculos antes da deportação.

Apesar de apavorada, algo no seu íntimo lhe dava a certeza de que retornaria para Londres em apenas um mês. Apostando na remotíssima possibilidade, fez questão de fazê-lo apenas com a bagagem de mão.

Já na aeronave, o comandante pediu-lhe o passaporte sem nada lhe dizer, mas na escala na Espanha já havia um carro de polícia esperando por ela. Um oficial a acompanhou até a sala do aeroporto onde ficam as pessoas sem visto. Enquanto passava por toda a tensão e constrangimento, elaborava condutas que a acompanhariam pelo resto da vida. Parecia um paradoxo: ela infringira uma lei, mas o grande erro que cometera foi trabalhar.

De volta para casa, contou tudo aos pais e disse que voltaria. A essa altura, seu inglês já estava fluente. Procurou o consulado britânico e só sossegou quando conseguiu marcar uma entrevista com o cônsul, e fez questão que fosse em inglês. Explicou o que havia acontecido, o que aprendera, suas motivações, onde havia errado. Foi sincera a ponto de convencer o homem a deixá-la retornar. O improvável, quiçá impossível, acontecia. Depois de uma estadia no Brasil, ela – para incredulidade de todos – regressava a Londres.

Um ano depois, os pais receavam que a filha não retornasse. Este era um dilema, mas Andrea achou melhor voltar para casa. Foi estudar jornalismo com a intenção de se tornar assessora de imprensa. Mas o inglês continuou parte da sua vida até depois de formada, quando começou a dar aula do idioma numa escola da Praia Grande. Era pequena, tinha apenas três salas de aula, mas era uma franquia da Wizard. Sua dedicação gerou uma grande amizade com a dona que, um dia, comentou que estava para fechar a unidade pelo baixo número de alunos. Seria preciso quase o dobro para tornar o negócio viável.

O amor ao ofício fez Andrea trabalhar como professora de uma forma que, em seis meses, haviam pulado de 76 para 150 alunos. Suas aulas demonstrativas faziam sucesso e davam sinais de resultados práticos.

Uma coisa a incomodava no trabalho: o nível de inglês da coordenadora era fraco e tudo que Andrea fazia, para ela estava bom. Faltava-lhe um impulso, alguém que a ajudasse a evoluir. Por isso, pediu demissão. Para sua surpresa, recebeu o convite para assumir a coordenação e aceitou. Em seis meses foi convidada a ser coordenadora em outra escola, a de Santos, que contava com 800 alunos. Recusou o convite, pois acreditava na escola de Praia Grande e queria crescer com o negócio. Um ano e meio depois, recebeu de seus patrões a oferta da escola – que lhe financiaram de uma forma que era possível pagar.

A essa altura, já havia se decepcionado com o jornalismo, mesmo reconhecendo o quanto o curso colaborou para sua capacidade de comunicação. Definitivamente, o caminho da educação ligado ao desenvolvimento humano era mais atraente.

Em 2004 conheceu Glenn, um australiano que, além de professor na escola, tornou-se seu marido. Nesse mesmo ano, ao negociar um cartaz de divulgação da escola num posto de gasolina, também conheceu Adriano e o ouviu falar sobre a Metanoia que, somada a sua bagagem de vida, a fez transformar a escola e sua gestão, fazendo com que todos crescessem e que o aprendizado dos alunos, professores e colaboradores fosse mais duradouro.

Andrea sente que tudo convergiu para sua missão de apoiar o desenvolvimento humano. Já teve a oportunidade de trabalhar com alunos de 5 a 80 anos e ver os filhos de seus antigos alunos vindo estudar na escola. Sente orgulho ao ver a proeza dessas pessoas, seja no apoio a um desafio específico como uma entrevista numa grande empresa ou no caso de uma senhora que, aos 67 anos, queria aprender o idioma para visitar o filho nos EUA e conhecer seu netinho recém-nascido, superando seu medo e enviando de lá um cartão postal de agradecimento. Tantos casos só reforçam a fé de Andrea e os parceiros de seu sonho que, com três unidades, contribuem com a educação de Praia Grande.

O segredo de tanta realização é claro em qualquer língua: o cultivo de uma equipe dedicada e a criação de um ambiente de parceria entre pais e escola, não somente no que diz respeito ao idioma, mas à preparação para a vida.

BEM-AVENTURANÇA

Aquela viagem à praia teve suas sementes plantadas dois anos antes. Em dezembro de 2011, reunidos em Atibaia, metanoicos de todo o Brasil pararam para refletir sobre perguntas inquietantes, desta vez ligadas à dualidade humana. Quais medos você carrega em seu íntimo? Qual o maior deles? Ele está ligado à sua sombra ou à sua luz?

Com a pergunta lançada, medos respeitáveis foram colocados à mesa – medo de perder a saúde, de ficar dependente, medo da solidão, violência, velhice, fracasso, pobreza, miséria etc. Para entender aonde aquilo tudo levaria, foram divididos em grupos de não mais do que dez pessoas, desafiados a levar o Espírito de Natal (e também deixá-lo florescer em si mesmos) a instituições que acolhem pessoas com algum tipo de carência – de creches a asilos, de hospitais a abrigos para ex-dependentes químicos e sem-tetos. A surpresa não foi pequena, tampouco o entusiasmo por superar o medo. Pois o *amor* superou! Foram encontros não entre abastados e menos favorecidos, mas entre iguais, encontros que ficaram para a história e ajudaram a lampejar em todos o significado das palavras Contentamento e Aventurança.

Embora o dicionário traga alguns sentidos teológicos à expressão Bem-Aventurança, atribuindo-a com exclusividade a homens santos, a Metanoia, quando fala de Aventurança, propõe uma cultura de abundância para a criação de uma Nova Economia através do diálogo entre negócios e espiritualidade. Ela considera a realidade do mundo contemporâneo, com todas suas provações e provocações, mas sem deixar o bem para depois ou para a eternidade, convidando líderes a descobrirem seu chamado e Bem-Aventurança.

Uma vez vivenciada, é possível aprender a identificá-la, mesmo sem que se saiba explicar. A experiência pode ser traduzida numa sensação profunda de estar presente, de fazer o que se deve fazer para ser você mesmo. Nesses momentos, citando o mitólogo Joseph Campbell, descobre-se o divino que lhe habita como uma fonte de energia e sabedoria.

O AMOR É BEM-VINDO NO TRABALHO DE QUEM QUER TRANSCENDER

Raw Material
tecer cumplicidade

Quem entra na Raw Material, em Mauá, sente algo diferente e não sabe explicar bem o que é.

Tem uma tal de carta de valores, pactuada por líderes e colaboradores, que guia a equipe; um tal de propósito, estampado na parede e correndo pelas veias de cada um; um clima informal, descontraído, cachorros latindo, pessoas sorrindo e empilhadeiras rangendo. É… a Raw Material é uma empresa VIVA, na concepção plena da palavra.

Para o mercado, trata-se de uma distribuidora de matérias-primas e insumos; para quem se relaciona de perto, um negócio movimentado por confiança e cumplicidade com seus clientes e parceiros.

Nilson Sako, seu líder principal, traz do pai a herança de trabalho com muita seriedade; junto à Maíra Araújo, sua sócia, com quem vem de mãos dadas desde o princípio, conseguiu formar mais do que uma equipe de profissionais tecnicamente capacitados, tem hoje um grupo de artistas preparados para interagirem de maneira única com cada agente que se relaciona com a empresa.

Os valores garantem o significado no trabalho, a disposição em cooperar, um genuíno interesse nas pessoas, o direito de expressão e a responsabilidade de assumir e realizar combinados; o propósito dá a razão maior para a turma colocar-se a serviço, acolher e surpreender

clientes, fornecedores e parceiros. A capacidade dos líderes de sempre oferecer uma visão sistêmica e transparente às questões apresentadas faz aflorar a criatividade e oportunidades de inovação. E assim, a empresa pulsa.

As raízes da Raw são fortes: Noboru Sako trouxe sua longa vivência em aquecimento industrial – desde concepção de fornos, estrutura, refratários, isolação térmica até equipamentos periféricos –, iniciando, ao lado do Nilson, em 1992, a representação em matérias-primas para fabricação de abrasivos e refratários (daí o nome Raw Material) e aos poucos, a empresa foi adquirindo sua identidade atual de distribuição, trabalhando com marcas globais especializadas, não só em matérias-primas, mas em produtos acabados, equipamentos e serviços.

A morte de Noboru, em 1999, além de extremamente dolorosa, foi preocupante com relação à reação do mercado. A autoridade em cerâmica, vidro e fundição ainda era ele – a verdadeira referência no mercado nacional com o reconhecimento dos parceiros internacionais. E, então, como seria? Nilson e a equipe trataram de procurar participar ativamente de congressos na Europa e Estados Unidos para continuar a desenvolver novas competências técnicas e network, mas o grande encontro foi aqui mesmo no Brasil, com uma outra tal, essa tal de Metanoia.

Nilson já conhecia o trabalho de consultoria de Roberto Tranjan desde 1987, mas, naquele ano 2000, buscava uma inspiração para continuar empreendendo. A identificação com a filosofia metanoica, que parte da valorização das pessoas, foi imediata.

O Resultado Pleno (equipe comprometida + cliente fidelizado) começava a se desvendar e, daí por diante, a empresa se transformou mesmo num ser vivo, em constante evolução.

A característica de viver próximo aos clientes e parceiros, sem descuidar da vida da empresa, foi um dos aprendizados que a Metanoia trouxe a Nilson. Tendo Maíra, logo depois, se somado também a Vania Lucas, outra metanoica convicta, com César Rodrigues (hoje já fora da empresa, mas que teve também seu papel importante), mais Marinas, Aluísios, Natalias, Felipes, Roses, Rogerios, Marias, Josés… Nilson passou a investir mais tempo em estreitar os laços com as pessoas com as quais se relacionava do que em se prender dentro da empresa, acorrentado a custos e problemas cotidianos.

A equipe de excelência formada foi ocupando os espaços e, ele, inspirando ainda mais: uma receita infalível para negócios que prosperam.

Essa trajetória fez com que Roberto Tranjan escolhesse Nilson como um de seus personagens para o livro Metanoia, lançado em 2002, e a Raw foi se transformando numa referência importante como "case" nessas tais comunidades metanoicas regionais.

E quando tudo ia bem, o suficiente para correrem o risco de acomodarem-se, os líderes tiveram a coragem de dar o que definem como um salto quântico: em 2009 entraram em um novo programa, o Retoque. A verdade é que passar pelo processo metanoico não necessariamente transforma alguém em metanoico. É preciso ficar atento para não correr o risco de se ter uma empresa com conceitos e vocabulários que não saem da intenção ou do discurso.

É por isso que eles consideram o Retoque como um divisor de águas numa história que já era de prosperidade. Impossível deter uma Raw Material (com uma equipe que tem um quê de atrevida, uma paixão por transcender), retocada de tempos em tempos. Eles já eram um modelo no setor contando com a competência tecnológica de parceiros exclusivos, renomados, de primeiríssima linha, e escolheram seguir nessa expansão de consciência, caminho sem volta para cada um dos que lá estão.

Os gestores da Raw sabem que cada centavo investido em educação e desenvolvimento humano valeu. Cada hora destinada a aprender algo novo valeu e continuará valendo. Que cada relação construída efetivamente, nunca terá preço.

Será que é tão difícil mesmo explicar qual é a diferença ao conhecer essa tal de Raw Material?

Que fique claro que a ideia da experiência em Santos não tinha o intuito de filantropia ou assistencialismo. Esse dia de Bem-Aventurança, e tantos outros que a Comunidade ABC De Todos, bem como outras Comunidades metanoicas realizaram, permitiu que as pessoas provassem a recompensa intangível de tudo que ganham quando doam a si mesmas, abrindo o coração ao outro e ao universo.

Essa vivência que os torna mais humanos reflete em seu dia-a-dia, em sua liderança, em suas relações, fomentando um círculo virtuoso, bases de empresas progressistas, porém, é preciso disciplina para fazer acontecer.

Assim é o desejo de superação da ABC De Todos. Quem por ali passa é encorajado a ousar, inovar, e não simplesmente repetir. Em boa companhia, banida a solidão do mundo corporativo, um dá sustentação ao outro. Isso ajuda as pessoas a lançarem-se à Aventura deixando os receios de lado. Comunidade não quebra, não tem metas para bater, não traz desafios jurídicos. Mas a Comunidade tem o poder de convergir diferenças e potencializá-las, fazendo com que – à luz da prática de valores – se multipliquem resultados a partir do valor primordial da *confiança*.

Participando, as pessoas colocam-se em movimento sem o medo de errar, sem a necessidade de agradar, podendo falar o que pensam, contribuindo e desfrutando desse grande laboratório de excelência.

CONFIAR É LEGAL!

À frente do escritório de advocacia que leva seu nome, ambientado num espaço contemporâneo que reflete uma proposta diferenciada de trabalho, Joana Doin costuma se apresentar como uma especialista no segmento de fitness, mas descobriu que seu foco pode ser mais amplo, visando como desafio jurídico atender empresas metanoicas que naturalmente já prezam por relações jurídicas mais saudáveis.

Quando se mudou do Rio de Janeiro para São Paulo, em 2007, ela já conhecia a Metanoia através de um cliente. Ao atender outro empresário metanoico e presenciar uma reunião dele com a contadora, também da mesma cartilha, ouviu-os falar sobre "Operação Curiosidade". Curiosa ficou ela; quis saber mais. Ele simplesmente lhe deu um número de telefone e pediu que ela fosse lá, conferisse e voltasse.

Desbravadora, foi. Em Metanoia viveu cada segundo do processo com intensidade, oxigenando a forma de enxergar seu negócio e a própria vida. Falando em vida, foi lá que ela intuiu sobre sua segunda gravidez, ainda com poucos dias.

Ela participava de seu primeiro Alumiar quando foi convidada por Nilson Sako a entrar na ABC De Todos. Como Pedro, seu primogênito, caiu doente – logo na primeira reunião, ela não pôde ir, mesmo depois de ter confirmado. Imagine, ficou pensando que não seria mais bem-vinda...

Sua primeira Bem-Aventurança em Comunidade foi numa quinta-feira, quando já estava com nove meses de gestação. Na terça seguinte, nasceu sua segunda filha, Nina. Acabou por passar mais um tempo afastada, apesar do desejo de estar sempre presente.

Para ela, a Comunidade é boa com tudo que tem de desafio (como discussões que podem parecer intermináveis ou distantes de um consenso). Aliás, ela diz que até o difícil pode ser gostoso, e a magia da ABC De Todos é que ali ninguém tem que ser perfeito – mas sim legítimo, coerente, puro. É a entrega e a virtude das pessoas que dão ao grupo o clima de confiança incondicional como alicerce de sua identidade. Segundo a advogada, é gratificante perceber que, de uma maneira natural, pode ajudar de fato as pessoas.

Diferentemente do que transparece o mercado, ela vê na profissão um sinônimo de acordo, de paz. Na verdade, quando prestou vestibular, estudiosa, também passou em Psicologia e Jornalismo. Joana gostava tanto de escrever quanto de gente, mas a questão dos direitos humanos chamava sua atenção mais do que qualquer coisa e, assim, ela escolheu o caminho das leis. No curso escolhido, encontrou outra paixão: o Direito Trabalhista. Para ela, o trabalho posiciona as pessoas na vida. A importância do que se faz tem uma força incrível.

Sentindo-se mais do que acolhida e sendo valorizada, jamais fez questão de voltar a viver na Cidade Maravilhosa. Sempre recebeu indicações para a prospecção de novos clientes e, assim, foi se estabelecendo e superando as dificuldades que surgiam, tornando-se palestrante sobre as questões jurídicas em eventos ligados à gestão de academias esportivas.

Defensora dos contratos nas relações de negócios, garante que eles podem ter um propósito muito mais ligado à memória do que à desconfiança. Reconhece, porém, que a área jurídica sofre preconceitos. Joana explica que contratos têm a ver com combinados e eles podem ser construídos a partir do diálogo. Não podemos ter a presunção de lembrar tudo que acordamos há meses ou anos.

Num contrato existe clareza sobre o que é certo e errado, mas pode haver entrelinhas que dependem da interpretação individual e aí entram os advogados. O problema é que as pessoas têm medo de advogado e é esse paradigma que ela quer transformar. A advogada definitivamente acredita em negócios prósperos e corretos.

Nesse meio tempo, seu próprio marido, observando as dificuldades e demandas que empreendedores de primeira viagem (e os de segunda e terceira também!) enfrentam, criou a empresa Simplifika, justamente para contribuir para que novos negócios nasçam de uma forma literalmente legal.

Afinal, se você não concorda com a lei, trate de arrumar uma forma de se sentar no Senado e tenha paciência para mudá-la, mas, enquanto ela existe, é preciso cumpri-la. Ah, e não adianta alegar desconhecimento da legislação para justificar qualquer ato ilícito ou omisso, combinado?

O desejo de Joana é contribuir para que as pessoas tenham relações jurídicas mais saudáveis, traduzindo cláusulas de uma forma mais leve e clara, a partir da essência das pessoas – e não de todo o temor que parte do princípio de que o outro não é correto.

Certa de que o Direito é um caminho que traz maior segurança para os negócios, vida profissional e pessoal, ela e sua equipe ajudam as pessoas a organizar e regularizar suas rotinas sem deixar de focar na essência do trabalho que realizam. Mais do que tudo, acreditam na responsabilidade social da empresa privada, que deve fazer sua parte no desafio de transformar o país e o mundo num lugar melhor.

Além dos clientes que vêm por indicação, boa parte dos seus colaboradores também chegam assim: através de gente que acredita no Amor, no Comprometimento, na Confiança, no Empreendedorismo, na Excelência e Sintonia. Por tudo isso e muito mais, seu coração é grato e alegre.

O DNA DE IR ALÉM

As reuniões de toda a Comunidade Metanoica, em nível nacional, acontecem desde 2003. A partir de 2006, elas têm acontecido sempre em Atibaia, ao final de cada semestre. Em maio, a reflexão costuma ser sobre a empresa, o negócio e o trabalho. Em dezembro, sobre o líder. Esses encontros ajudam a manter acesa a chama do desejo de perseverar na construção de uma Nova Economia.

Dois encontros por ano, no entanto, é pouco. A ideia de uma Comunidade em São Paulo já vinha há tempos. Nos anos de 2009 e 2010 nasceram respectivamente as Comunidades Metanoicas de Santa Catarina (Chama Catarina), Vale do Paraíba (MetaVale) e de Birigui e Araçatuba (Lamparinar). Faltava uma voltada à capital paulista. Metanoicos experientes e novatos também reconheciam essa necessidade de pertencer a uma Comunidade regional para seguirem em fluxo.

Por uma *feliz* coincidência, Cibele Matiusso estava no Espaço Burity – um lugar rodeado de verde na cidade de Pindamonhangaba, interior de São Paulo – participando de um programa de autodesenvolvimento bem no dia em que acontecia ali um evento da Comunidade MetaVale.

Ao ver os metanoicos reunidos, entre eles alguns amigos, quis entender melhor o que estava acontecendo e como era essa história de Comunidade na prática. Quanto mais ouvia e entendia, mais perguntava.

Fundadora de uma farmácia de manipulação ao lado do marido, Cibele andava trabalhando questões da sua liderança como empresária e o seu desafio em fazer com que a equipe ampliasse o próprio olhar. Conversando com Sandra Campos, na época educadora da Metanoia, ela pôde entender toda a dinâmica, benefícios e desafios de ser parte de uma Comunidade e imediatamente percebeu que era isso que lhe faltava. Sentia-se solitária para sustentar as transformações que vislumbrava para seu negócio, mas o fardo ganharia leveza se ela tivesse com quem trocar percepções, ideias e sentimentos.

SAÚDE CUIDADA COMO ARTE, SÓ TRAZ FELICIDADE

É Semana Mundial da Saúde e o casal Cibele e Ricardo, fundadores da Empório Medicinal, se vê às voltas para garantir que tudo corra bem. A farmácia promoverá encontros colaborativos e gratuitos entre especialistas – entre eles um personal trainer, um médico, uma dentista e uma nutricionista – para tratarem com seus clientes um assunto essencial: saúde! Essa é uma das formas que eles encontraram para que sua empresa contribua com todos a sua volta, ajudando a vida a ficar melhor.

Foi a convite de Sheila e Alexandre, anfitriões da primeira reunião da ABC De Todos, que Cibele e Ricardo chegaram à Metanoia. Para eles, essa filosofia não é apenas voltada aos negócios, mas à vida. É como tornar-se livre, fazendo o que se faz a partir de uma escolha, com consciência, por acreditar. Metanoia despertou o melhor de cada um dos dois.

Enxergando a diferença que a saúde traz para a vida das pessoas, Cibele não para de buscar conhecimento. Com um propósito claro e um impulso enorme de contribuição, ela continuamente se aprimora e reverte este aprendizado para beneficiar as pessoas de todo seu holograma.

Quando fizeram Metanoia, ambos expandiram a visão sobre si, equipe e clientes, alavancando a capacidade de se comunicar, estreitando laços e gerando significado ao trabalho. Todos evoluem e ganham como seres humanos. Aliás, o lema "Amor em cuidar" vem desse movimento.

Para Cibele, participar da Comunidade reflete diretamente na Empório Medicinal. Por isso, ela e Ricardo decidiram que todos os colaboradores passariam pela experiência da Bem-Aventurança. As vivências externas os encorajaram a viver coisas novas no ambiente interno.

Numa das Bem-Aventuranças, Cibele caiu num abrigo de crianças aidéticas. Imaginava-os como se fossem seus filhos. Lá, também encontrou mulheres com o coração de Anjos da Guarda, que cuidam amorosamente dos tais pequeninos. Precisou encarar um medo que carregava: perder tudo e ficar pobre. Mas na visita a moradores de rua percebeu que nunca na vida seria pobre porque tem em si uma força, uma fé, uma riqueza que é só sua.

Já Ricardo enfrentou o medo da dependência quando se deparou com tetraplégicos, crianças com problemas e idosos que demandam cuidados integrais de outras pessoas. E foi aí que ele compreendeu a importância do trabalho voluntário e amoroso.

Cibele chegou a trabalhar na farmácia do Hospital do Servidor Público Municipal, onde conheceu o doutor Antonio, farmacêutico chefe, e pôde aprender muito. Chegou a ser sócia numa drogaria, mas não se conformava com o fato das pessoas não fazerem todo o tratamento, fosse por simples escolha ou condição financeira.

Fundada em 26 de agosto de 2000, a Empório Medicinal era, de fato, um sonho. Cibele, além da formação farmacêutica, dava aulas de ballet, era representante comercial e sonhava em ter sua farmácia. Ricardo, em ter o próprio negócio. Ele trabalhava também como representante comercial e técnico têxtil, além de ser consultor de empresas do Senai, onde inclusive lecionava. Então, veio a ideia de montarem uma farmácia de manipulação. Ricardo se animou. Encontraram um ponto e arranjaram tudo para que Cibele tocasse a loja e Ricardo se mantivesse no emprego. Até que o ramo em que ele atuava passou por uma enorme crise que o fez mudar de planos. Tudo bem! Num domingo de sol, ao meio-dia, a Empório Medicinal abriu suas portas pela primeira vez.

Em uma semana já contrataram duas colaboradoras, Carolina e Claudia. Depois, uma terceira. Dez dias depois de ter dispensado Ricardo, o antigo chefe tentou reconsiderar a decisão, mas já era tarde demais... Cibele e Ricardo estavam casados há três anos e, como ainda não tinham filhos, sobrava disponibilidade, disposição e desejo de realizar aquele negócio.

Para eles, a maior propaganda que poderiam fazer era estar sempre de portas abertas. A luz que Ricardo colocara no ambiente era propositalmente chamativa. Ele se lembra, brincando, que era possível se bronzear, de tão forte a iluminação. Mas a verdade é que a luz chamava a atenção e todos se atentavam para a novidade do bairro.

Cibele se identifica com a farmácia de manipulação, pois entende que ali nascem todos os medicamentos. Quando ainda estava na faculdade, as prescrições traziam a abreviação "Faça segundo sua arte". De fato, este é um trabalho com toques de artesão por ser exclusivo para alguém e mais ninguém. Nele há ativos, técnica, conhecimento e arte. E Cibele, desde menininha, sempre foi apaixonada por trabalhos manuais.

Além da grande maioria dos manipulados terem um preço mais acessível, nesta arte também é possível personalizar a forma farmacêutica, ou seja, sua apresentação – cápsulas, comprimidos, cremes – adaptando o remédio às particularidades do cliente.

O sucesso da empreitada logo se via pela fila que formava. O clima era tão amistoso

que alguns clientes costumavam passar lá apenas para cumprimentá-los.

Focados nas pessoas que estão dispostas a melhorar seus hábitos de vida, cuidando de si e zelando pela saúde, sob o olhar atento de Ricardo, incorporaram novos produtos para ofertar aos clientes.

E assim a Empório Medicinal segue mantendo um serviço de educação e orientação aos que ali chegam, baseada no olhar sobre a nutrição como um caminho futuro. Com isso, acabou de desenvolver um empreendimento onde toda a liderança participa da sociedade. Sua maior riqueza é a fiel equipe que compartilha o propósito de prosperar, contribuindo e ajudando os clientes para que tenham esperança e possam viver saudáveis e felizes.

Trabalham visando a longevidade das pessoas. Afinal, tão importante quanto viver mais, é viver melhor.

A empresária cogitou ingressar na MetaVale, mas como a farmácia não está sediada no Vale do Paraíba, Sandra a incentivou e se predispôs a apoiá-la a fundar a primeira Comunidade regional da cidade São Paulo. Só que havia outra questão: a metrópole é grande demais e o bairro onde Cibele está fica nos limites da capital. A saída era criar a Comunidade da região do ABC.

O impulso era tamanho que Cibele topou. É dela o mérito de dar à luz a Comunidade. Assim que recebeu uma lista de Sandra com os contatos dos metanoicos da região, tratou de ligar pessoalmente para cada um, apresentando-se e explicando suas motivações.

Convites feitos, alguns toparam de cara, outros alegavam falta de tempo – "Tempo a gente é que faz", argumentava entusiasmada. Os que andavam meio afastados sentiram-se lisonjeados por serem lembrados.

Enfim, entre convictos e curiosos, a Comunidade foi fundada. Alguns que não faziam parte do ABC, mas sentiam a falta de uma Comunidade em São Paulo, acabaram sendo convidados ou se engajaram quando souberam da novidade. A ABC já nascia com o DNA de ser de todos. Teve até quem subisse as curvas da *estrada* de Santos para participar.

QUANDO A ALMA ESTÁ ABASTECIDA, CHEGA-SE MAIS LONGE

ZENITH
POSTOS

Não é segredo: há tempos os carros nos conduzem por vias que nos levam cada vez mais longe e passaram a ser como uma extensão de muitos de nós e porta-vozes de um futuro antes considerado ficção científica. Quem viver, verá. E, por mais que fontes de energia alternativas estejam em estudo, é preciso abastecer a máquina. E é aí que chegamos à Rede de Postos Zenith.

Não é a toa que o nome remeta à ir além, estar acima, apogeu. Foi com esse espírito que a rede – com quatro postos em Praia Grande, cidade do litoral paulista - foi concebida, inspirando todos que passam por ali, de líderes a frentistas, de clientes a parceiros, a Abastecer Relacionamentos! Relacionamentos se abastecem com confiança absoluta no produto que está sendo comprado, no acolhimento de quem se importa de verdade, no ambiente convidativo e amigável que faz com que todos tenham vontade de voltar.

Falando em amizade, foi através de Ricardo Stiepcich, que Adriano Gomes de Barros chegou à Metanoia, em 2001. Adriano buscava uma forma melhor de tocar seus negócios de maneira mais equilibrada, não focando exclusivamente nos resultados financeiros.

Durante o processo metanoico, Adriano reforçou sua crença de que podia fazer diferente. Não se deixou enganar pela ilusão de que é guerra de preço que fideliza cliente, mas decidiu contribuir para que as pessoas que por ali passavam, passassem a sair com mais do que os tanques de seus carros cheios. Junto com o combustível, a equipe dos Postos Zenith fornece também cuidados, alegria e confiança.

Mas, desenvolver uma equipe de excelência é seu grande desafio e pede um cultivo contínuo, colocado sempre em risco pelos dragões que surgem no dia-

-a-dia. É então que a Comunidade ABC De Todos o ajuda a sair do piloto automático.

Adriano faz questão de ser assíduo nos encontros mensais que sempre o colocam num fluxo melhor que afeta não só sua empresa, mas todas as áreas da vida. A Comunidade, além de trazer novos aprendizados sobre ferramentas de gestão, o mantém conectado com essa cultura que anuncia uma Nova Economia. Quando ele ouve alguém reclamar da falta de tempo para participar, responde que a Comunidade não rouba seu tempo nem coisa parecida. Ao contrário, ela acrescenta!

O empresário leva a sério a máxima que diz que na vida temos que escolher ser protagonistas ou coadjuvantes. Ele escolheu protagonizá-la. Mais ligado à prática do que à teoria, zela para que suas ações façam a diferença na construção de mercados éticos, humanos e prósperos.

Seu jeito direto de falar deixa claro que ele não é do tipo de levar desaforo para casa, muito menos rancor. Para ele, conversas diretas são caminhos de entendimentos. E é assim que trabalha com quem está ao seu redor. De uma forma ou outra, enxerga em alguns de seus colaboradores e líderes a busca que um dia também já teve e os incentiva a estudar e a crescer.

A ligação de Adriano com pessoas mais jovens vem de sua trajetória e também pelo envolvimento que sempre manteve com esportes. Por isso, às vezes é convidado a dar palestras para adolescentes em escolas. Numa delas, na periferia, ele se emocionou profundamente.

Enquanto falava, percebeu que se não tivesse tido a criação que teve e aprendido a reconhecer as oportunidades que se apresentaram na sua existência, pelas quais ele sempre brigou, talvez tivesse um destino pouco ou nada promissor, como o que parecia o daqueles meninos. E pôs-se a inflamá-los a sempre ficarem atentos às escolhas que fariam na vida.

Adriano Gomes de Barros nasceu na cidade de Volta Redonda, no Estado do Rio de

Janeiro. Seu pai, Quintino, um empreendedor nato, quando o filho tinha 10 anos, chegou a tentar a vida na cidade São Paulo, ficando na capital paulista por quatro anos, voltando, então, para o interior do Rio de Janeiro. Ele e a esposa, dona Therezinha, se complementam e Adriano admira a inteligência e cultura da mãe, apaixonada por leitura e palavras cruzadas.

Recém-formado em Educação Física e com o jeitão do pai, o jovem decidiu que São Paulo seria o seu lugar, mudando-se em 30 de março de 1987. Sentia que a cidade lhe reservava algo. Com o currículo embaixo do braço, saiu batendo de porta em porta até se colocar. Começou trabalhando em academias de bairro e não demorou a ser contratado por academias de ponta. Atencioso, era bem relacionado, graças ao interesse que sempre teve de conhecer as pessoas ao seu redor.

Adriano gostava de seu trabalho, mas não queria ficar por ai, decidiu continuar seus estudos e fazer seu primeiro curso de pós-graduação em Administração de Empresas na FAAP. Ainda não tinha clareza de onde o curso o levaria, mas acreditava na importância de continuar seus estudos.

Foi através de um amigo que trabalhava numa distribuidora de petróleo, que ele migrou para o ramo de combustíveis. Ao saber que a ESSO estava contratando, candidatou-se a uma vaga para a área comercial e foi chamado. Na nova carreira, descobriu novos dons e talentos e ficou por uma década.

Em 1997, ele e esse mesmo amigo deixaram a companhia e tornaram-se sócios em um Posto de Combustíveis. Assim, em 19 de dezembro de 1997, aos 33 anos, Adriano inaugurava seu próprio negócio. Mais tarde a sociedade seria desfeita.

Em meados de 2005, Ronaldo Miranda outro grande amigo, associou se a Adriano e os dois montaram mais três Postos, começando assim os Postos Zenith na cidade de Praia Grande, litoral paulistano.

Enquanto segue abastecendo relacionamentos, Adriano olha sua história, seu caminho, os encontros, a família e tudo que pôde realizar. Então, ele imagina a voz do Criador vaticinando:

- Meu filho, você vai conseguir o que quer, mas vai ter de ralar bastante...

Ele ri e não se abate. Ao contrário agradece pela iniciativa, disposição, boa companhia e combustível - de Corpo, Mente e Alma – que não lhe faltam!

ABC DE TODOS

Na manhã do dia 8 de abril de 2011, o casal Sheila e Alexandre receberam na Própharmacos de Santo André os metanoicos Salvador Granado e Marcos Granado, da Pretty Jet; Clotilde Dal Pino, da Dal Pino; Andrea Neris, da Wizard; Nilson Sako, Maira Araújo e Vania Lucas, da Raw Material; Adriano Barros, da Rede de Postos Zenith; Cibele Matiusso e Ricardo Matiusso, da Empório Medicinal; Sandra Campos e Roberto Tranjan – idealizador e fundador da Metanoia e que estava à frente do grupo para reforçar que todos ali tivessem consciência do significado e propósito da criação da Comunidade.

Há tempos, Roberto vinha conversando com Nilson sobre o quanto era necessário haver um grupo desses na cidade de São Paulo. Foi nesse ínterim que Cibele o contatou. Nilson, como Sandra, predispôs-se a apoiá-la em tudo que fosse preciso para concretizar a ideia.

Naquele encontro, Cibele assumiu-se como líder para o ano de 2011. Sucessivamente, toda segunda terça-feira do mês, todos se comprometeram a estar juntos. Na hora de escolher um nome, o desafio que os aguardava começou a dar pistas. Era preciso chegar a um consenso.

Uma das interessantes opções era um nome em tupi-guarani, Apoena, que significa ver além. Apesar de criativo e curioso, não houve adesão à proposta, mas de alguma forma, aquele era um prenúncio da *essência* da Comunidade que já havia ultrapassado as fronteiras do ABC, passando a se chamar ABC De Todos.

O ESSENCIAL É INVISÍVEL

multi faces

Em meados de 2004, Rosely Amaral trabalhava numa empresa que participava do programa Metanoia. A convite de seu gestor, Carlos Fernando de Abreu, foi fazer o programa Líder de Alto Valor. Encantada com a ideia de não separar os negócios da espiritualidade, identificou-se de tal maneira que abraçou aqueles conceitos para sua vida.

Quando surgiu a oportunidade de empreender um negócio com Abreu, em 2006, com ela veio outro convite: fazer a Metanoia. Rosely foi, mas o novo empreendimento mostrou-se equivocado e inviável. Deu tudo errado, e tudo na vida parecia estar em colapso. Parecia não, estava de fato. A dolorosa experiência trouxe-lhe um sentimento de impotência. Outras provações a aguardavam, mas sua fé ajudava a seguir adiante nos momentos mais difíceis.

Formada em Administração de Empresas, com especialização em comércio exterior, Rosely foi trabalhar com uma consultoria onde aprimorou o conhecimento na implantação e manutenção de Sistemas de Gestão da Qualidade, especialmente a norma ISO 9000, entre outras, como SASSMAQ, programa voltado para transportadoras; SA 8000, com foco na Responsabilidade Social; e Prodir, um programa voltado à Distribuição de Produtos Químicos de Forma Responsável. Com este trabalho – além de treinamento e organização de processos –, fortaleceu suas habilidades.

Sempre que um treinamento era solicitado, sentia necessidade de explorar as demandas que o negócio requeria. Buscava informações visando preparar algo que atendesse de forma específica às reais necessidades dos clientes. Com esta prática passou a desenvolver programas personalizados com muito mais assertividade no resultado.

Reconhecida pelo mercado, teve outras experiências semelhantes e tornou-se parceira de outros consultores. Em 2011, no entanto, Rosely preferiu a carreira solo e fundou a Multifaces.

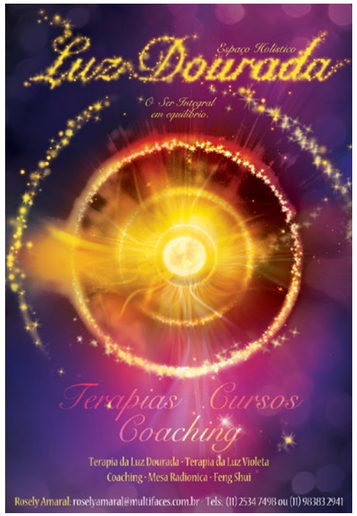
O nome foi inspirado numa apresentação que Roberto Tranjan fez sobre neurociência, onde ele falava – referindo-se a particularidades do nosso cérebro – sobre a importância das pessoas serem multifacetadas. Em seguida, falando sobre inovação e criatividade, citou Rosely como exemplo.

Por quê? Pois ela já fez dança do ventre, dança cigana, atuou como atriz, participou de um grupo de teatro profissional, fez curso de clown, feng shui, é contadora de histórias, coach ontológica e usa todas essas atividades como sustentação para os trabalhos corporativos. Todas estas formações foram muito oportunas e utilizadas em treinamentos, organizações de processos e implantações de Sistema de Gestão da Qualidade, uma vez que elas traziam no contexto elementos comportamentais. Aproveitava o melhor de cada uma, trabalhando a expansão da consciência das pessoas através de visões amplas sobre as escolhas profissionais. Ao dar significado e propósito ao trabalho, as coisas fluíam e eram recebidas com muito mais facilidade. Assim, passou a desenvolver um projeto no qual combina os aspectos técnicos com a gestão humana, enriquecida por treinamentos personalizados e holísticos, bem como soluções a partir de uma visão sistêmica.

Com isso, propõe alternativas de melhorias em conjunto com gestores e colaboradores para que atendam tanto aos requisitos de

normas e leis, ou simplesmente a necessidade de organização dos processos. O sucesso é obtido não por imposição, mas pela forma de ser construído – com flexibilidade e consciência – em equipe, gerando significado.

Após a implantação e certificação da qualidade, ela oferece um acompanhamento contínuo de manutenção para que a empresa crie e inove sempre de acordo com suas necessidades, identificando até possibilidades de flexibilização das normas, quando pertinentes.



Interessada no desenvolvimento espiritual do ser humano – e na sua percepção como um ser integral –, inaugurou em 2012 o Espaço Holístico Luz Dourada. A intenção era oferecer um local para aqueles que buscam saúde e equilíbrio do corpo, mente e alma, tendo como objetivo o despertar da consciência, autoconhecimento e comunhão com a natureza. Além de aplicar a Terapia da Luz Dourada, Rosely também é terapeuta floral e oferece terapia e formação da técnica de cura Magnified Healing e Light Healing (uso da chama violeta); meditação e relaxamento; além de consultoria e formação em Feng Shui.

A Terapia da Luz Dourada é uma técnica revolucionária de cura holográfica do Método Melchizedek, que realiza a limpeza dos chakras, equilíbrio dos meridianos e liberação de padrões antigos. A influência mais extraordinária neste método é a de mudança na memória celular. Muitas camadas de formas-pensamento são a causa das doenças e do mau funcionamento do corpo físico. O primeiro passo para a cura e rejuvenescimento é ser capaz de limpar e remover a casca da forma-pensamento original e subsequentes que causaram o problema.

Já a Terapia da Luz Violeta é realizada e amparada pelos métodos conhecidos como Magnified Healing e Light Healing. O Magnified Healing promove limpeza, trata e harmoniza os corpos físicos e sutis dos pacientes através de pontos específicos. O foco é no coração, Amor Espiritual Incondicional.

O conhecimento de Rosely leva a caminhos de correntes que lidam com o suprassensível e o técnico de forma equilibrada. Séria e responsável, não desiste e não se incomoda com a incompreensão alheia a tudo que é ligado ao sutil, pois o que importa não é o julgamento que fazem, mas sim o que ela é capaz de realizar e transformar em sua caminhada, onde cada semente que planta tem grande probabilidade de colheita para contribuir com um mundo melhor. Quanto mais seus amigos da ABC De Todos a conhecem, mais se surpreendem.

Por esse perfil, aproveita os aprendizados e superações pessoais que a participação na ABC De Todos lhe trazem. Realiza ali o que não consegue fazer sozinha. Faz sua travessia sem solidão e pode retribuir o lado lúdico e criativo da Comunidade, seja por uma meditação ou com a proposta de uma dinâmica diferenciada.

Mas o melhor ainda está por vir! Rosely tem um projeto de escrever um livro onde contará suas vivências e os caminhos que a despertaram para inspirar pessoas a contribuir com os processos de forma harmoniosa, de maneira que as empresas tenham melhores resultados e que cada ser encontre sua essência e sintonia com frequências que vibrem a genuína felicidade.

E por falar nisso, ela vê um futuro luminoso para a Comunidade, já que o amor tudo constrói. Não um amor utópico, mas o que é fundamentado no respeito ao ser, à acolhida da diversidade e toda riqueza que ela traz!

A partir daí, construíram seu primeiro metaprojeto, voltado a se conhecerem melhor. A cada mês, os empresários escolhiam uma empresa para ser visitada. Lá, compartilhavam informações, dúvidas, desafios e sonhos, sendo possível entender mais da realidade de cada um, desde o mercado ao modelo de negócio.

Atentos a tudo que o anfitrião colocava – inclusive suas vulnerabilidades –, todos contribuíam com seu olhar, fosse por meio de perguntas ou observações, mas sempre atentos para não julgar nem adotar a postura de conselheiros ou experts. Afinal, é fácil perceber o problema do outro quando estamos de fora. O que os fazia presentes e animados era o desejo de "criadores contribuindo para formar criadores".

Para Cibele, o exercício de liderar a Comunidade impactou diretamente em sua liderança na própria empresa. Num ambiente onde as pessoas têm liberdade para se posicionar, fazendo avaliações sinceras e tendo maturidade para recebê-las abertamente, ela agradece por todo o aprendizado que teve. Houve momentos em que chegou a recorrer à ajuda Divina, mas encarou o desafio e saiu fortalecida. Por

vezes se questionava como podia estar liderando metanoicos tão mais experientes e mais velhos do que ela. A partir disso, foram muitos os aprendizados que se propagaram em sua vida.

AO MERGULHAR FUNDO NUM PROPÓSITO INSPIRADOR, TOMA-SE UM BANHO DE VIDA

Quem conhece a Pretty Jet de perto sabe que eles vão muito além do negócio de vender banheiras. Tudo o que fazem tem a ver com cuidar. Para um bom banho, eles têm a solução completa, adequando sonhos e espaços, desde a escolha até a instalação. Mais do que tudo, a empresa tem história e tradição e é movida pelo propósito de encantar seus clientes, proporcionando saúde e bem-estar através da experiência de banhos inesquecíveis.

Ora, se o mundo evolui, o banhar-se também. Basta entrar no elegante showroom no bairro dos Jardins em São Paulo para descobrir que a tecnologia conquistou seu espaço, transformando o banho na hora mais prazerosa do dia. Não se preocupe, tudo isso é oferecido sem descuidar do consumo de água.

Cada projeto pode ter sua particularidade, de forma que a entrega é customizada. O cliente monta o seu banheiro a partir de um atendimento assistido, baseado em sua rotina, particularidades, comportamentos e anseios. O que ele busca? O que tem em mente? Qual o tamanho e hábitos da família? A Pretty Jet sabe que cada cliente é único, de forma que o projeto é elaborado somente com essas respostas. Simplicidade pode ser uma palavra de ordem, bem como o luxo – depende dos recursos disponíveis e do momento de vida dos clientes. Acredite, hoje em dia, antes mesmo de chegar em casa, você pode programar a hora que sua banheira deverá estar cheia, a temperatura ideal da água e ainda a cor que dará o toque ao seu banho.

Marcos Granado participou desde a primeira reunião da Comunidade. Na

Metanoia, chegou muito antes. O impulso de se lançar em projetos altruístas vem de cedo – como o Vertus, que significa Virtudes em latim – e entre seus idealizadores tinha o saudoso amigo José Carlos Vassoler. Marcos sempre foi entusiasta das iniciativas ligadas à criação de mercados éticos, humanos e prósperos, proposta que traz a Metanoia.

Quando a Pretty Jet foi fundada, em 1978, seu pai, Salvador Granado, trabalhava com bombas de poços artesianos e depois passou a mexer com fibra de vidro. E foi daí que um cliente chegou com a profética encomenda: uma banheira. Salvador topou, mas o sujeito nunca veio buscar o produto. Para tentar vender, colocou na frente da loja e, quando viu, já estava mexendo só com isso. Depois arranjou um lugar mais espaçoso para fabricá-las e acabou por entrar nos grandes homecenters.

Depois, a Pretty foi para São Bernardo do Campo, de onde hoje atende o Brasil inteiro. A segunda geração chegou à liderança do negócio em 1996. Marcos ajudava o pai desde os 11 anos de idade. Auxiliava com os conhecimentos que tinha da língua inglesa, principalmente nas viagens. Foi assim que se envolveu com o negócio e foi fazer Administração de Empresas. Antes mesmo de se formar, trabalhava na implantação de sistemas – o que trazia dados além do comercial, passando a conhecer melhor cada área e caminhos de otimizá-las. Diga-se de passagem, agilidade é uma das características que define a Pretty Jet. Em menos de dois meses, são capazes de criar uma nova banheira. Ali não há burocracia para a criação e desenvolvimento. E tudo isto é feito a partir da escuta atenta das demandas do cliente.

Quando Salvador começou, as banheiras de hidromassagem tinham um botão liga/desliga. Depois surgiu a necessidade de desenvolverem um aquecedor. Aí, a tecnologia e o design – numa feliz união – foram trazendo o enchimento automático, jatos diferenciados, alça, tampa, temperatura automática, bombas auxiliares, sistema de bolhas de ar, o acrílico, o sistema instala fácil, a banheira spa que pode ser usada em áreas externas etc. Falando em união, a esposa Nelci Granado sempre o acompanhou em sua jornada.

Em 2006, atento às reduções de espaço das moradias urbanas, a Pretty Jet desenvolveu os painéis de banho. No fundo, a Pretty Jet contribui para a saúde, para o bem-estar, para o relaxamento e – por que não? – o convívio familiar, através de soluções ligadas ao banho.

Salvador chegou à Metanoia através de uma consultoria. Era 2001, quando sua esposa e seus filhos, Marcos e Gustavo, pactuaram a mudança de modelo mental para a gestão do negócio. Foi sofrido transformar a teoria em prática, mas tudo aquilo falava alto com o coração deles e o jeito foi expandir o processo de educação para os líderes. O tempo mostrou a Marcos que a mudança de hábito era o desafio e parte da mudança do olhar.

Pois se o olhar não muda, o risco é estagnar-se apenas com palavreados distintos, o

que não adianta muita coisa. Cada membro da família foi – entre a gestão da fábrica, a pesquisa de tendências no design e arquitetura, vendas e infraestrutura – assumindo diferentes responsabilidades. O showroom nasceu justamente para encantar os clientes e ajudá-los a sonhar com ambientes perfeitos para o banho perfeito. O apoio aos arquitetos e projetos especiais é dado por Audrea Capparelli.

Marcos vê a ABC De Todos como um caminho para manter a chama acesa, manter conceitos ativos e a troca de experiências, além da oportunidade de se colocar em movimento. Para ele, a comunidade é como uma empresa, sem fins lucrativos, que quer contribuir com o próximo e fazer o bem. Todos estão ali por vontade própria, por amor. Juntos podem entender melhor suas obras e os conhecimentos metanoicos na prática, sem subordinações, aprendendo a argumentar, conversar, se colocar e ouvir.

Quando aconteceu uma das Oficinas da Riqueza na empresa, reunindo 120 pessoas na Pretty Jet, a equipe sentiu-se honrada por ser anfitriã. A verdade é que, em 2014, a vivência que todos ali tiveram ao participar do programa metanoico Andança, reunindo gestores, líderes e colaboradores promoveu uma revolução. Em meses, repensaram a empresa de Corpo, Mente e Alma. Revisitaram clientes, repactuaram combinados internos através do Contrato Empreendedor, reoxigenaram a Carta de Valores e Condutas, redefiniram seus Indicadores de Desempenho, adotando uma linguagem lúdica e clara para apurar os resultados. O propósito foi abraçado por todos.

Numa das experiências da Bem-Aventurança, Marcos visitou um abrigo de crianças, adolescentes e adultos com paralisia cerebral. O projeto subestimou as dificuldades que encontrariam – pela locomoção e comunicação dos que ali estavam. Ao se dar conta da dedicação dos voluntários e do amor que vivem todos os dias, o líder teve certeza do bem que existe no mundo e no poder de superação das pessoas.

Em sua travessia, iniciada em 2001, percebeu que não há mudança na empresa que não tenha acontecido antes em seu líder. Ele conhecia toda a teoria e conceitos metanoicos, mas ficava esperando a equipe mergulhar de cabeça. Quando ele próprio mergulhou, todo o resto aconteceu!

UM SÓ CORAÇÃO

No ano seguinte, em fevereiro de 2012, por sua bagagem e representatividade, foi a vez de Nilson assumir a liderança. Empresário experiente, com uma visão madura e aguçada, sentia que era fundamental entender ainda mais o perfil de cada um. Daí poderia vir o melhor caminho para sua condução.

Há uma lenda de que Nilson consegue estar em dois lugares ao mesmo tempo, mas o segredo de ter uma agenda que comporte tantos compromissos se dá graças aos mais de 20 anos que vem investindo no desenvolvimento de sua equipe e à sua visão sobre o valor de contribuir e retribuir, disciplinas ligadas à *virtude* da Entrega.

Assim, ele se propôs a visitar um a um. A operação, literalmente chamada de Operação Curiosidade, apresentava perguntas inquietantes: "Por que as coisas são assim?", "Você fica assim, trancado na sua sala? Ninguém o vê?". Quando se reuniram, Nilson quis saber:

– E então? Agora, o que vocês esperam da Comunidade?

Colocadas as expectativas, somadas a tudo que ele havia captado, propuseram-se a sair de si, trazer junto os colaboradores e expandir os limites da ABC De Todos. Inspirados na experiência vivida em Atibaia, assumiram o compromisso de realizar quatro Bem-Aventuranças ao longo de 2012, já pactuando as datas. Quando Roberto Tranjan soube da novidade, perguntou a Nilson se ele não tinha "esticado demais a corda", ou seja, se não seria aquele um passo muito ousado... Era, sem dúvida.

As Bem-Aventuranças, movidas por "seres em superação construindo com os colaboradores um mundo de retribuição" começaram a acontecer: a primeira, em Santo André; a segunda, em São Paulo; a terceira, em Santos; e a quarta, em Mauá.

VIRTUDES EM PRÁTICA
CONTABILIZAM PROSPERIDADE

Essa é a história de dois pernambucanos que migraram de sua terra natal para se encontrarem nas montanhas da Mantiqueira.

Antes de adotar São Paulo como sua cidade, Vanildo Veras, também conhecido como Nil, acompanhara sua família aventurando-se por Brasília. A vida era difícil, e ele ri ao se lembrar da sua ambição de garoto: trabalhar para comprar um frango assado, do tipo de padaria, e comê-lo sozinho! O trabalho na lanchonete de um primo, no Bixiga, o permitiu entrar num colégio particular, onde, dedicado, foi merecedor de uma bolsa de estudos integral, concedida ao aluno com melhor desempenho nas notas. Acreditou que conseguiria e conseguiu! Aquilo era um prenúncio que a superação seria sua marca e os tempos da visão de escassez ficariam para trás.

Vanúsia Estima nasceu renascendo. A mãe pensava já ter parido a caçula oito anos antes quando, para surpresa de todos, deu à luz, em casa, a décima primeira filha. Pela primeira vez seu parto fora pelas mãos de um médico, não de uma parteira. Mas as coisas não correram bem. Quando todos acreditavam que a menina padecera, a mãe vibrou: "o bebê está vivo!". E Vanúsia estava. Daí em diante, foi só alegria, mesmo com muitas superações. Nada caía do céu e tudo era igualmente dividido entre todos. Mas havia amor de sobra e Vanúsia teve a sorte de ser bem cuidada e, mais tarde, migrar com a família para São Paulo.

Os jovens pernambucanos se conheceram mesmo em Campos do Jordão, numa excursão organizada por uma professora. Enamorados, acabaram entrando na faculdade juntos, e a paixão foi forte o bastante para se casarem nas férias do primeiro semestre. Desse amor, nasceu Victor.

Trabalharam no mercado tempo suficiente para adquirir experiência e, em

1995, decidiram empreender. Vanúsia foi a sócia fundadora da Datanil Consultoria Contábil, e Nil, um ano depois, também passou a se dedicar integralmente ao negócio.

Começaram a garimpar e desenvolver talentos e, sem tanta clareza, já intuitivamente construíam uma equipe de alto valor, com a visão de futuro do negócio ligada ao desenvolvimento de inteligências humanas e técnicas.

Quando celebravam dez anos de empresa, Nil leu um livro e assistiu a uma palestra de Roberto Tranjan. Lendo Metanoia, Vanúsia procurou mais informações sobre o processo. Sua identificação diante do que ouviu foi tamanha que, se necessário, venderia o próprio carro. Felizmente, não foi o caso, mas sentia que o investimento valeria a pena. Com ele, poderia resolver várias questões que a incomodavam muito, como a falta de uma participação mais ativa e expressiva da equipe durante as reuniões, ou o padrão estigmatizado de atendimento no mercado, já que ela sempre prezou pela transparência e espontaneidade.

Entraram na 11ª jornada, em 2005. Dedicaram-se de Corpo, Mente e Alma e, ao longo dos anos, vêm numa expansão contínua da consciência. Comemorando Bodas de Prata, o casal descobriu o espaço e a marca de cada um no negócio. Seguem unidos, mas com suas identidades preservadas.

Participantes ativos da ABC De Todos, Nil e Vanúsia foram uns dos metanoicos com o forte impulso para encontros regulares. Para Nil, a criação das comunidades regionais é uma das respostas a essa demanda e sua maturidade frutificará com o tempo. Ali já passaram por altos e baixos, como a famosa e polêmica reunião anterior ao encontro de 11 de setembro. As discussões tão calorosas serviram como desafio para o fortalecimento do grupo. Enquanto naquele dia o mundo se lembrava de uma década da tragédia americana, a Comunidade, em conjunto com a equipe Datanil, realizava mais uma Bem-Aventurança para mais de setecentas pessoas.

Considerando que a integração das pessoas reflete em relacionamentos sustentáveis, Vanúsia fez questão de participar de uma das equipes de acolhimento a novos metanoicos. Acredita que a Comunidade seja uma espécie de laboratório onde juntos vivenciam experiências, compartilhando e ressignificando as angústias do dia-a-dia, melhorando como indivíduos e contribuindo com as equipes e negócios alheios. O que lhe entusiasma, além de colocar-se a serviço do Próximo, é testemunhar aprendizados a partir de movimentos que reúnam todos ao redor de um propósito inspirador.

Falando em propósito, a Datanil leva o seu muito a sério: apoia sonhos, compartilha valores e contabiliza resultados plenos. Não é à toa que, ao receberem visitantes, sempre ouvem elogios pelo clima acolhedor. Os clientes sentem-se apoiados em seus negócios e percebem valor em alcançar resultados plenos. Seu diferencial – a crença das pessoas – é também a essência do negócio, e está relacionada com a história de Nil e Vanúsia.

Ambos cuidam para não fragmentar o aprendizado da equipe, sempre desenvolvendo uma visão sistêmica entre líderes e colaboradores. Claro que uns têm mais facilidade com uma área ou outra, mas vivem criando oportunidades e espaço para a equipe se superar. Com essa postura, atraíram pessoas como Glaucia Fernandes, Josimar Silva, Marcel de Andrade – que se tornaram seus sócios pautados numa forte relação de confiança – e tantos outros, inclusive os que saíram e, lá fora, descobriram que seu lugar era na Datanil.

O fruto do cuidado, fundamentado em valores como Integridade, Confiança, Comprometimento, Inovação e Humildade, traduz-se numa evolução contínua de soluções inteligentes voltadas ao atendimento personalizado dos clientes, que chegam em sua maioria por indicação.

Focada em atender gestores inconformados com seus resultados, que buscam apoio na gestão contábil como forma de potencializar os seus negócios, a Datanil oferece segurança e tranquilidade para que estes possam se dedicar ao que é essencial.

Vanúsia, Nil e toda a equipe semeiam essa proximidade de não só fazer negócio por negócio, mas cultivar riquezas plenas. Contabilidade é apenas uma parte e por todo esse processo é preciso zelo contínuo. Tanta bagagem – de vida, experiência e conhecimento – acabou transformando Nil em um palestrante da área de gestão contábil reconhecido em todo o país. A atenção é constante para que toda essa cultura seja uma prática incorporada, tanto na empresa quanto na ação em Comunidade.

Fiel a seus valores, o casal sabe que a vida é feita de possibilidades. Não importa o quão longo seja o destino. Ao celebrarem 20 anos de Datanil, sabem que o importante é a entrega na caminhada e a perseverança em apoiar sonhos, compartilhar valores e contabilizar resultados plenos. Isso é o que sustenta a jornada rumo a uma Nova Economia.

Para cada instituição que visitavam, um novo metaprojeto era criado. Pensavam nos verbos alicerces da motivação que traziam; a serviço de quem estariam; quais as necessidades dessas pessoas – fatos, dados, interesses, seus valores – e qual sentimento traduzia essa *intenção* a ponto de mobilizar todos os envolvidos? Quais competências seriam necessárias? Que momentos seriam memoráveis na experiência? Como organizariam recursos, ações e responsáveis? Por fim, qual o resultado que esperavam? Haja aprendizado! Um apoiava o outro na construção e liderança. O processo era todo colaborativo e encorajador.

Aos metanoicos somaram-se seus colaboradores, que estreitaram laços de convivência e ainda puderam aprender e aprimorar a prática de trabalhar com metaprojetos que, quando todos retornavam, tinham seus resultados avaliados. Assim, voltaram mais vivos e confiantes para suas respectivas rotinas.

Colocando as pessoas em ação, com a oportunidade de superar os fantasmas criados pelo medo, criou-se o elo da Comunidade. A compreensão de que a vida é um presente e que nós é que devemos a Deus, e não o contrário, foi marcante.

Já foi dito que Bem-Aventurança não é fazer caridade, mas sim um ato de doação de si mesmo. A proposta era ouvir as demandas de cada lugar sem cair na tentação de fazer promessas, colocando-se como salvadores. Foram entender e se integrar à dinâmica do lugar. Por exemplo, qual seria a atividade adequada para um espaço que trata pessoas com Mal de Alzheimer? Através de pequenos gestos, puderam doar amor e atenção. Importaram-se, indignaram-se, encantaram-se.

O DIÁLOGO DAS INTENÇÕES DÁ VOZ AO SIGNIFICADO

comvivência
estratégia organizacional

Para Viviane Batista, ou melhor, Vivi, a decisão de ser mãe ainda era postergada por um medo. Mas por ironia e apesar do acaso, suas Bem-Aventuranças parecem ter sido escolhidas a dedo. A primeira delas foi com crianças da APAE; a segunda, num hospital de mães; a terceira, com idosos numa creche; e a quarta, numa instituição para jovens – onde uma assistente social se intitulava de "Insistente social" pelo firme propósito de tirá-los da rua. E Vivi com medo de ser mãe... Medo, que medo? As vivências a fizeram rever suas escolhas.

Percebeu que fazer parte da Comunidade contribui para os negócios mas também para a vida, e as mudanças acontecem em ambas as esferas. É nela que os metanoicos se fortalecem, trocam e provocam experiências com a comunidade maior, seja ela seus colaboradores, a sociedade, clientes e parceiros.

A história de Vivi com a Metanoia começou em novembro de 2005, quando ela trabalhava numa empresa de sistemas e morava em Curitiba. Saqueto, um diretor recém-chegado, trouxe a novidade e, no ano seguinte, a interessada foi fazer o programa Líder de Alto Valor, conhecido como LAV. Esse foi o primeiro grande movimento em sua vida. De responsável pelo escritório de projetos, passou à gestora do Capital Intelectual, uma nova área com o propósito de apoiar o processo de gestão de pessoas em toda a organização. A primeira resposta que lhe veio à mente, frente ao desafio, foi: "mas eu nem gosto de gente...". Mas quem a indicara para a posição fora Sandra Campos, da própria Metanoia, em quem Vivi confiava profundamente.

Outros desafios surgiram para ela, como uma área de Marketing e uma divisão de negócios em Auditoria Médica. Aos poucos, tudo provocava

ainda mais sua inquietação de que poderia fazer algo novo, inédito: pediu demissão.

Ponderando qual rumo tomar, conversou com pessoas que respeitava e percebeu que era hora de empreender. Era maio de 2011 quando recebeu o convite de um colega para participar de uma reunião e expor sua ideia. Para sua surpresa, saiu de lá com dois projetos fechados. A Comvivência mal estava planejada e já foi se fazendo, fomentando as empresas a repensarem seus negócios a partir dos seus processos.

Começou um projeto aqui, outro ali e, quando já tinha um ano, a Comvivência cresceu. Chegaram Poliana Gomes, Anderson Siqueira e posteriormente Marcelo Winter, então seus sócios. Pessoas especiais e queridas que seguiram seus caminhos criando e recriando negócios com suas competências, dando o melhor de si.

Em quase quatro anos de vida, há muitas histórias para contar sobre as contribuições da Comvivência a clientes da Redex Telecom, Fundação Dorina Nowill para Cegos; Raw Material; Skylan; Viva S.A.; Baked; Contábil Comodo; Escola Internacional de Alphaville; Foccus Radiologia Odontológica; Homens de Saia; Active Solutions e Unitrade. Nesses lugares foram desenhados modelos organizacionais considerando as competências das pessoas e não necessariamente apenas seus cargos, dando forma

a processos que possuem causa e razão de existir e criam vida para os colaboradores no ambiente de trabalho.

Em meio a tudo, a equipe da Comvivência também elaborou estratégias com participação de todos os colaboradores, o que resultou compromisso e alto desempenho; construiu processos de lideranças intermediárias tornando-as mais atuantes e assertivas em toda a relação com pessoas; criou modelos de atendimento que deixaram clientes encantados e surpresos. Entre as competências que dão sustentação a esse movimento, estão a comunicação clara e transparente; a habilidade em dar forma para os processos gerando aprendizado; a visão estratégica e o conhecimento de negócio. E, tão importante quanto, a capacidade de promover o diálogo entre realidades e ideais distintos, traduzindo a proposta filosófica do negócio em ações tangíveis.

Assim, a Comvivência nasceu para nutrir o significado do trabalho na vida por meio do negócio de desenhar processos e desenvolver pessoas. É simples, mas não é fácil. À medida que os colaboradores vão percebendo que por meio do seu trabalho podem conhecer melhor a si mesmos enquanto se colocam a serviço de algo maior, as coisas se transformam e todo o redor é influenciado positivamente. Mas como isso tudo acontece? O ponto de partida é uma investigação que ajuda a entender o que funciona, como funciona e o grau de realização das pessoas com seu trabalho. Esse diagnóstico permite que o cliente perceba melhor a identidade, cultura e comportamentos do negócio, e orienta a construção de uma proposta de solução totalmente personalizada.

O foco, no qual a Comvivência se dedica são empreendedores incomodados com a organização de sua empresa, que desejam

que cada pessoa descubra e realize seu potencial com autonomia, o que vai além de uma otimização de custos simplista.

Experts em estruturar os processos, Vivi e sua equipe chegam; primeiro, falando de vida no trabalho para depois tratar as rotinas e, dessa maneira, envolvendo as pessoas nesta construção. O ponto de chegada é a expansão da consciência e rotinas de excelência. Assim, a Comvivência não é uma consultoria, mas uma empresa de educação em processos, considerando as questões estratégicas, de liderança e da operação em si.

Os projetos levam no mínimo três meses e são implementados por etapas. Eles preparam as pessoas para pensarem o processo e os processos para servirem às pessoas. Trabalham sempre pensando nas quatro dimensões da Metarriqueza: a dimensão econômica, a dimensão filosófica (que traz a intenção da ação), a dimensão potencial (que leva em conta as competências e virtudes necessárias) e, finalmente, a dimensão causal (a serviço de quem se colocam).

Em seu trabalho, a Comvivência lida com os desalinhamentos – ora consciente, ora inconsciente – do discurso do empresário com sua prática. E também com o que ele diz que quer versus o que de fato deseja. Via de regra, em busca de respostas – ou melhores perguntas –, os clientes se interessam pela metodologia e acabam chegando à Metanoia.

E o nome? De onde veio? O leitor deve estar incomodado com a grafia, mas tudo tem um porquê. A razão social no início era VB Project, o que incomodava Vivi. Não era isso que ela sonhava ou que traduzia sua proposta. Bem-Estar era uma possibilidade, até que um dia a palavra CONVIVÊNCIA pulou em sua mente. Na época, Anderson, com toda criatividade que lhe compete deu à palavra uma licença poética: escrevendo-a com M, resultando em COM pela arte de comunicar e VIVÊNCIA pelas experiências que provocam.

Afinal, como diz o filósofo Mário Sérgio Cortella, não existe vivência para o ser humano, apenas convivência, já que não basta viver sozinho. Ainda bem!

Ao longo de 2012, colecionaram histórias. A escuta atenta a um pai angustiado com a demora do filho que, sempre pontual, ainda não tinha chegado para visitá-lo; o espírito empreendedor da assistente social que fabricava fraldas, impulsionada pelo olhar de abundância daqueles empresários; no hospital, as mulheres que dividiam o quarto, a vida e a morte: uma acabara de perder um filho, a outra, de parir. Então, elas se consolavam: "Calma, vamos lá. Deus sempre tem um tempo para as coisas".

Frente àquelas realidades, os envolvidos puderam se dar conta que têm mais a agradecer do que a pedir. Surgiram novos significados sobre a vida e o trabalho, principalmente sobre aquilo que é feito com amor.

Alguns puderam provar uma força que desconheciam e saber mais sobre si próprios. Muitos metanoicos também fizeram questão de replicar a experiência com suas equipes, envolvendo suas empresas na totalidade.

Assim como círculos concêntricos se formam ao atirarmos uma pedra na água, a Bem-Aventurança inspira a fraternidade. A fé no *poder* de realização e superação foi a marca que

a liderança de Nilson deixou. Foram quatro Bem-Aventuranças, em quatro cidades, em 25 entidades, 294 realizadores, 2007 assistidos diretos e um só coração.

A CORAGEM EMPODERA O SER

Era uma vez um jovem que, em novembro de 1994, participou de um seminário com um grande empresário americano ligado ao Marketing Direto. Jober Chaves foi decidido a ouvi-lo com todos os sentidos atentos. Caso os conselhos fossem bons e viáveis, os seguiria à risca. Ouviu sobre cinco mandamentos os quais decidiu seguir por toda a vida: sonhar; buscar conhecimento; associar-se a pessoas que estão indo a algum lugar; plantar; e que a palavra tem poder.

Em 1996, perdeu seu emprego, mas encontrou um caminho: foi trabalhar na área comercial de uma empresa que oferecia cursos de leitura dinâmica e memorização. Ele também havia acabado de conhecer sua futura esposa e sócia, Ana Lucia Marques.

Além de apaixonar-se por ela, apaixonou-se também por educação. No térreo do prédio onde trabalhava, havia uma livraria. Um dia, ao passar por lá, comprou um livro chamado Revolucionando o Aprendizado, de Jannette Vos e Gordon Dryden, que apresenta um programa de aprendizagem para a vida a partir do funcionamento do cérebro e todo seu potencial. Um dos exemplos era a possibilidade de aprender um idioma, como o francês, em oito semanas. Jober se encantou com a proposta e teve o que acredita ter sido um insight literalmente divino. Ora, se aquilo funcionava para o francês, funcionaria para o inglês. Tratou de articular o que era preciso para trazer o método ao Brasil e abrir uma escola diferenciada. Em abril de 1997, na Avenida Paulista, nascia a Universidade do Inglês.

No início, foi infeliz na escolha do sócio que, por graves desavenças, saiu da sociedade deixando-o com uma dívida generosa. Apesar das provações, no entanto, ele e Ana Lucia muito rapidamente chegaram a ter 20 escolas.

Nesse período, como resultado de suas contínuas pesquisas sobre aprendizagem acelerada – método cuja origem fora aprovada pela Unesco em 1979 – deparou-se com o trabalho do búlgaro Georgi Lozanov, um psicólogo, pedagogo e educador que ficou conhecido por desenvolver uma teoria baseada no poder da sugestão, mais tarde chamada de Sugestologia. Com a técnica, ele havia aprendido italiano em 21 dias, através das óperas.

A partir disso, Jober também chegou a Colin Rose, que aplicou a aprendizagem rápida para línguas partindo das radionovelas – era Colin, o protagonista do exemplo dado pelos escritores Jannette e Gordon. Então, Jober decidiu caminhar na direção dos vídeos e filmes como ferramentas apoiadoras da sua proposta.

A Universidade do Inglês era motivo de orgulho para o casal, que reconhece o idioma como uma porta para outros patamares, gerando oportunidades e riquezas para os alunos e suas famílias, para as empresas, para o país.

Numa viagem aos Estados Unidos, voltou com 30 filmes em vídeo cassete com *closed caption*, para poder trabalhar com as legendas em inglês. Teve que lidar com as dificuldades tecnológicas da época, por exemplo, quando dava pause no filme as legendas desapareciam! Ainda bem que logo chegou o revolucionário DVD, mais versátil e de adaptação mais simples para outras regiões.

A Internet e a banda larga ajudaram ainda mais e foram imprescindíveis para um passo estratégico e inovador no negócio: o lançamento oficial da escola para a rede virtual, em 2004. Jober passou a vê-la como o maior meio de conexão entre as pessoas. No mundo de hoje – estimando todos os benefícios do não deslocamento – aquela, sem dúvida, era uma solução.

Tamanho foi o sucesso que, em 2008, as escolas físicas foram fechadas e a Universidade do Inglês passou a ter o www como seu único endereço. Tornou-se uma empresa de tecnologia da educação.

A Universidade do Inglês, pelo menos até 2014, era a única escola deste idioma a ensinar interagindo com filmes de Hollywood. O método já era feito com um software que ajuda o aluno a se ouvir como se a fala de um ator de cinema fosse dele.

Com milhares de alunos, tudo precisa ser gerido de forma orquestrada. Para isso, Ana Lucia é a responsável pela gestão administrativa financeira. Trazendo uma sólida experiência na área, além das finanças, cuida da gestão de talentos, enquanto o marido é responsável pelas áreas de marketing e pedagógica. Os filhos Eric, Lucas e Nikolas também trabalham no negócio. A caçula Maryana já aprendeu a falar inglês com o método, mas ainda é muito jovem para trabalhar.

Como tudo funciona?

As pessoas usam, em média, numa boa conversa, 1000 palavras de vocabulário. Numa maior, de horas, chega-se a 2000. No dia-a-dia esse é o número aproximado de palavras essenciais. Para se comunicar, elas são mais impactantes do que a gramática e muitas escolas de métodos tradicionais invertem essa ordem, que acaba por bloquear a espontaneidade das pessoas. Jober resume a questão: "gramática faz

você pensar no inglês, e não em inglês".

Antes, para encher as escolas dependia das faixas estendidas nas ruas. Agora se sente abençoado com o Google e seus links patrocinados, banners e afins. Se por um lado o crescimento exponencial da base de alunos é celebrado, por outro traz problemas de hospedagem e tráfego na rede. Mas quaisquer que sejam eles, o método – parte de um grupo internacional conhecido como Accelerated Learning – faz valer a pena: desde 1997, mais de trinta e dois mil alunos aprenderam a língua.

Para o cliente, o tempo também trouxe melhorias e facilidades. Antes, ao clicar num anúncio do tipo "inglês em 8 semanas ou o seu dinheiro de volta", ele comprava um livro online e decidia se queria ou não ser aluno. Agora, ele vê o anúncio e pode ter uma amostra do conteúdo e uma breve degustação antes de fazer sua escolha.

A grande lição que Jober aprendeu no processo metanoico, que fez junto com Ana Lucia, é que fazer o certo dá certo e que, independentemente do caminho até a matrícula, o aprendizado é o grande propósito. A partir daí, ele passou a rever a qualidade de seus indicadores sob um olhar mais próspero, um modelo mental de abundância. Por exemplo, o que é mais importante: o faturamento ou o número de alunos? Veio a importante decisão: crescer no limite em que consequem contratar bons professores.

Desde que ouviram falar da Metanoia, através de um amigo, até tomarem a decisão de participar do programa, passaram-se 12 anos. Isso não é problema. Imagina-se que Jober e Ana Lucia chegaram no melhor momento para fazer da Universidade do Inglês uma empresa única.

Autor de O Poder da Coragem, Jober afirma que o papel da Comunidade é o de ajudar os metanoicos, dando suporte, rumo, acolhimento e voz, independentemente do estágio que estejam. Assim – a partir da transformação de si mesmas e das suas obras –, as pessoas se sentirão inspiradas e encorajadas a fazer do mundo um lugar melhor.

IRMÃOS

Às vésperas de 2013, na hora de saber quem gostaria de ser o líder do novo ano, Viviane Batista, por tudo que havia significado a Comunidade para ela em 2012, levantou a mão e, por consenso, levou! A essa altura, novos metanoicos haviam chegado e ela se propôs a dar continuidade ao processo de conhecer bem cada um.

Viviane achava importante inserir um ritual aos encontros. Pensou em sempre começar as reuniões com uma prece, cada uma diferente da outra, mas logo a primeira, a Oração da Comunidade, tocou fundo o coração de todos.

A Comunidade optou por seguir no fluxo dos anos anteriores, continuando na toada de ações que geram abundância, aprofundando-se nos relacionamentos e no propósito da ABC De Todos, reconhecendo que o cultivo é um cuidar perene.

É óbvio que uma Comunidade que se propõe estar a serviço, coloca-se a serviço de alguém. E esse é sempre um tema para valiosas discussões. Toda a *ação* gerada em 2012 – embora não fossem eles os clientes do metaprojeto, mas sim os realizadores – trouxe aprendizados imensuráveis para os próprios metanoicos.

Através delas, o significado do verso de São Francisco, "é dando que se recebe", ficou mais claro. Então, quem seria o cliente em 2013? Não que eles próprios estivessem prontos ou fossem superiores (longe, muito longe disso). No fundo, queriam que mais pessoas passassem pela experiência de expandir suas percepções e consciência.

Havia o desejo de seguir envolvendo não só os líderes, mas as equipes que se desenvolveriam mais a partir da experiência. Desta vez, decidiram incluir familiares e amigos íntimos com valores alinhados aos da Comunidade.

ação EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

A SUPERAÇÃO É A BENÇÃO DA AÇÃO CONSCIENTE

Ao ser convidado para participar da Comunidade, como não morava na região do ABC, Julio Gabriolli pensou bem antes de ir. Imaginou o trânsito, a distância, não tinha certeza que faria sentido... Ponderou e foi. Já que era "De Todos", por que não?

Na verdade, ele e alguns metanoicos já traziam um antigo impulso para se encontrarem regularmente. Tal intenção começara logo que ele terminou seu processo na Metanoia – foi quando começou a se reunir com esses amigos que conhecera lá, que tinham em comum este desejo latente e embrionário e haviam percebido que para sustentar a intenção era preciso uma proposta consistente. A essa iniciativa chamaram de Caravana de Negócios.

O intento da Caravana era alinhado ao da Comunidade, com o objetivo de manterem a chama acesa, trocar ideias, aprender juntos. O formato era um encontro mensal, uma visita a uma das empresas, por meio período. E então, cada metanoico apresentava seu negócio e falava das suas questões. O movimento durou alguns anos e algumas dezenas de encontros antes de perder forças, mas a experiência que Julio viveu ao longo desse tempo, da Caravana à Comunidade, passando por outras iniciativas, foi contributiva e gratificante, já que em Comunidade é possível se relacionar com pessoas com as quais se tem algo em comum, um propósito de vida, um objetivo maior. Isso justifica as pessoas estarem unidas e serem capazes de se comprometer e assumir compromissos que vão além do que imaginariam.

Para ele, a maior complexidade é lidar com a divergência de uma maneira saudável, madura e inteligente. Além de todo o aprendizado, a concretização das ideias traz puro contentamento.

Uma das percepções de Julio nas Bem-Aventuranças é que cada um foi tocado de forma particular de acordo com as experiências que teve ao longo da vida. Numa delas, visitou uma instituição – sem fins lucrativos e sem dependência a órgãos públicos – que acolhe os pequeninos em situação de vulnerabilidade social. Há mais de 20 anos, essa família passou a acolher crianças apesar de viverem num barraco e já terem dois filhos. Abrigaram a todos como se fossem uma extensão da família e passaram a utilizar o esporte como caminho de desenvolvimento.

Ou seja, se responsabilizaram, dando uma contribuição efetiva e afetiva na educação dessas crianças. Mais que acolher, cultivaram a dignidade, a autoconfiança e o respeito que delas tinha sido tirado. Esse contato o fez pensar que precisava fazer outras coisas além do que já fazia. A consequência?

A criação do programa SuperAção.

Em seu negócio de educação, Julio desenvolve o comportamento empreendedor, por meio de experiências e dinâmicas, e decidiu reunir uma série de empresários para fazer algo com significado junto ao terceiro setor. Assim, o SuperAção tornou-se um jogo de estratégias empresariais, tendo como desafio uma questão real para ser solucionada.

Ele leva esses empresários para uma instituição e estuda seu contexto, cenário, e um desafio real lhes é apresentado. Os gestores têm um tempo para pensar em uma solução. Passam por uma avaliação simbólica, como um jogo, que se encerra em um dia, quando conhecimentos são compartilhados.

A conclusão de Julio é que a Comunidade traz a cada encontro uma série de oportunidades para refletir a respeito de si, do próprio negócio e da vida, indo para um outro patamar de consciência.

O líder chegou à Metanoia através de uma amiga que havia lido o livro, onde Jefferson Gabriolli, seu irmão, era personagem. Ele tratou de ler com atenção e embarcou no processo.

Em 2010, encontrou coragem para deixar para trás 17 anos de atuação profissional

na área de tecnologia. Nesse período já havia sido sócio de três empresas na área, além da formação técnica e incontáveis experiências de superação. Agora, partia para o desconhecido.

Ao decidir mudar, tinha mais dúvidas do que certezas, mas quando não se sabe o que quer, saber o que não quer já significa muito. Julio não tinha a intenção de se envolver em nada que não sentisse ser suficiente para conduzi-lo com sentido e significado para o resto da vida.

Foi então que, no final de 2010, nasceu a Ação, um negócio que se propõe a gerar valor estratégico para as organizações através da superação dos seus desafios e da transformação das pessoas. E quando Julio fala em estratégia, refere-se ao que pode de fato ajustar o rumo de um negócio, sendo capaz de causar mudanças drásticas, mas sustentáveis, levando as pessoas envolvidas a uma condição melhor, nos âmbitos de realização pessoal, profissional e social.

Para tanto, além dos conhecimentos que a própria carreira lhe trouxe, Julio usa o Coach e a Biologia Cultural como ferramentas de trabalho.

Atualmente a Ação promove o Transformação Empreendedora, um programa de educação para potencializar e desenvolver o comportamento empreendedor, gerando prosperidade na vida e nos negócios. O resultado que se alcança ao final tem sido relevante. As pessoas declaram que são outras depois de terem passado pelo programa. Para participar é imprescindível ser um empreendedor ou ter vontade de empreender.

Finalmente, Julio sente que encontrou seu caminho e pode acreditar: ele é um homem de Ação!

Por tudo o que geravam, as Bem-Aventuranças continuaram. A novidade é que aconteceriam à luz das Oficinas da Riqueza, que tratam dos temas disciplinas e virtudes. Esse passo faria alguns assumirem o papel de educadores no metaprojeto.

Construíram uma Planta de Serviços de uma forma que, antes das pessoas irem para as Bem-Aventuranças, passariam pelas Oficinas da Riqueza. Então, seriam dois encontros sucessivos.

Além disso, pela inquietação que os metanoicos da Comunidade tinham de estreitar seus laços, foram chamados a criar um momento para aproximação. Uma equipe se prontificou a cuidar desse importante movimento, que resultou num encontro muito divertido, com direito a imitações de programas de TV, como a Grande Família e Para Quem Você Tiraria o Chapéu? Fantasiaram-se com perucas, chapéus, óculos e tudo que os caracterizasse devidamente. Criaram repentes, paródias... Brincando, iam descobrindo mais uns sobre os outros e acolhiam os novos. Riram muito!

Em 2014, a liderança foi assumida por Edriano Martins, também conhecido como Kiwi. Havia a expectativa anterior de que Julio Gabriolli seria o líder, mas como ele estava vivendo um momento particular, ficou combinado que outra pessoa precisaria se prontificar para o papel.

Quando Viviane abriu a discussão, Edriano foi se incomodando por ninguém se apresentar. Ele estava encerrando um negócio, abrindo outro, não seria conveniente. Mas por um segundo imaginou que talvez todos estivessem pensando assim. Afinal, hoje em dia, tempo é artigo de luxo. A conversa seguia e nada de alguém se pronunciar, exceto pelas desculpas. Estimulado por Otávio Leonhardt, educador metanoico que participava da reunião, deu voz ao impulso: "Se for para ser, eu sou".

Para Edriano, nem todos veem esta liderança como oportunidade, mas apenas como algo a mais para assumir. Assim, quem quer ser líder? Neste posto, porém, há uma compreensão sublime do que é ser parte da ABC De Todos e de se ter contato com os próprios pontos cegos ao liderar outros líderes. É a chance de se tornar um líder e um ser humano melhor, além do *contentamento* de estar à frente de uma Comunidade realizadora.

CONTENTAMENTO É SER HABITADO POR UM PROPÓSITO GENUÍNO

O jovem Edriano não chegou à Metanoia por um caminho linear. Com formação ligada ao esporte, e dono da própria academia, vivia pensando num negócio não tradicional que pudesse seguir. Queria construir algo original, numa atmosfera genuinamente saudável. Não queria fomentar nenhuma busca platônica para a ostentação de corpos perfeitos.

Os desafios foram muitos. Um dos maiores era encontrar professores sensíveis a um olhar diferente para o mercado e que trabalhassem com exclusividade. Sabia que os baixos salários da área obrigam professores a se desdobrarem insanamente entre escolas e aulas particulares como personal trainers.

Atento ao ambiente, observando seus parceiros e alunos, Edriano percebeu que os que mais precisam de saúde são os que menos querem estar dentro das academias, diferentemente daqueles que se admiram de regata no espelho e são adeptos dos suplementos. Estes, sim, são os fãs das academias, mas os que muitas vezes têm uma relação equivocada com o esporte e com hábitos saudáveis.

Existia um público que só se dobrava à atividade física como último recurso ou exigência médica. Nesse meio tempo, Edriano havia lido o livro Metanoia, por sugestão da namorada, Ana Carolina, hoje sua esposa. A história de Lucas, protagonista da

trama, a partir de uma situação com um fornecedor, seguida de uma série de encontros, propõe uma mudança na forma de encarar os negócios. Edriano ficou admirado e achou aquele mundo diferente.

Então, por coincidência – através de um convite da Bodysystems – descobriu que seu fornecedor estava no tal processo metanoico tratado no livro. Assim, passou a ter contato e identificar na prática algumas ferramentas daquele modo de empreender. Além disso, observou que Paulo Akiau, líder daquela empresa, estava diferente.

Na época, Edriano buscava uma pós-graduação na FGV quando, numa conversa com Akiau, foi incentivado a procurar a Metanoia. Só não entrou na primeira turma disponível, pois uma das datas coincidiria com as vésperas de seu casamento. Mas não demorou a fazer o programa.

Uma pergunta de Roberto Tranjan o instigava: "Quem disse que tem de ser assim?", questionando os hábitos e paradigmas do mundo empresarial. Edriano começou a aplicar os conceitos e ferramentas metanoicas na academia. Vivenciou cada momento com entrega, realizando tudo nos prazos propostos e cuidando para fazer sempre do jeito certo. Pois é, a Metanoia o ajudou a aprimorar sua academia, é verdade, mas também o fez enxergar que seu negócio, no fundo, era outro.

A semente da Corporate Wellness nasceu no primeiro metaprojeto criado por Edriano e sua equipe, ainda na academia. Discutindo sobre as motivações para sua realização, uma expectativa era comum a todos: estavam decididos a gerar resultado de verdade para os clientes que tinham, e começariam se dedicando aos que aparecessem querendo perder peso. Entusiasmados, criaram um programa de três meses e de grande impacto. Para o projeto piloto escolheram 25 pessoas e as convidaram a participar, como cortesia. O resultado foi surpreendente, Edriano e toda a equipe vibraram! O nome do programa era Metamorfose, mas, depois de encerrado, as práticas individuais não se sustentaram e a maioria voltou a engordar.

Ele aprimorou o programa e começou a se aprofundar mais sobre que tipo de conhecimento era relevante transmitir. Não adiantava ensinar fisiologia para aquelas pessoas, era necessário que buscassem uma base filosófica mais forte. Ainda assim, ele notou que os alunos se preocupavam a priori com performance; só numa segunda etapa vinha o interesse por saúde e bem-estar.

Todo esse programa tinha um problema: Edriano estava geograficamente preso à sua academia e ao seu bairro. E questões ligadas à administração do negócio desviavam sua atenção. Seu coração já não batia por essas questões, tampouco pelas aulas de ginástica que dava e que um dia gostara tanto. Ele tinha encontrado um propósito diverso, um novo caminho. Os problemas ligados à gestão da academia o afastavam do que mais sonhava em fazer. Queria levar o Metamorfose para mais gente. Mas como? E então, veio a resposta: o mundo corporativo.

Ora, ali a maioria é de sedentários – aliás, 80% da população brasileira é afetada pelo sedentarismo e os mais sedentários são os jovens ativos profissionalmente –, pessoas que muitas vezes se alimentam de forma equivocada, o que pode resultar em doenças como a diabetes, hipertensão e, pior, a depressão. Edriano começou a desenhar um projeto que pudesse levar para fora. Tratou de visitar alguns empresários para aprender mais sobre esse mundo.

Foi nesse ínterim que Paulo Akiau o chamou para um café. A primeira conversa não o sensibilizou, faltava algo que tocasse mais fundo na sua dimensão filosófica. Mas depois de alguns dias, Fernando Recco, sócio de Akiau, ligou para ele e disse: "Volta aqui para

conversarmos mais". Foi quando Fernando, depois de ouvir Edriano, compartilhou com ele um projeto que também era voltado ao mundo corporativo. Ainda estava na gaveta porque faltava alguém para tocar. Problema resolvido! Agora estavam falando a mesma língua e em pouco tempo tornaram-se sócios no novo programa.

A Corporate Wellness é uma série de programas funcionais que melhora a vida das pessoas, disponível para empresários que desejam revitalizar suas equipes. São quatro módulos – Desperta, Saudável, Ativo e Hábitos. Este trabalho ajuda as pessoas a tomarem consciência de que estar saudável é muito diferente de não estar doente. Passo a passo, o espaço corporativo vai sendo transformado à medida que os colaboradores começam a ganhar vigor físico, emocional e intelectual, ou seja, ganham energia que se reflete não só nas relações profissionais, mas em suas famílias, já que hábitos alimentares dos pais são incorporados pelos filhos. Ou seja, o programa extrapola o indivíduo, influenciando positivamente os ambientes dos quais participa.

Edriano reconhece que a Metanoia o ajudou a entender que sua paixão é trabalhar com educação – na área de saúde, e agora tem a sorte de ter negócio e propósito conectados, transformando hábitos e aperfeiçoando pessoas.

Ele e seus sócios seguem vibrando com o impacto que a Corporate Wellness causa na vida dos indivíduos, das empresas, das famílias e de toda a coletividade.

AVENTURA

Se por um lado, quando se vive em Comunidade não há a sensação de isolamento e vazio, por outro, por mais nobre que seja a intenção de cada participante da ABC De Todos, o que a faz funcionar são suas próprias incoerências. E quanto mais se busca a coerência, mais incoerências aparecem.

E são elas que promovem oportunidades de crescimento, como se lançassem um desafio, um chamado a uma Aventura. É o processo de acolhê-las sem julgamento, tratá-las, discutir a diferença de opiniões, das pessoas abrirem ou não mão do seu ponto de vista e condutas para chegar a um consenso.

Apesar de um propósito altruísta, o convívio pode ser instigante. Se a vida em Comunidade nada mais é do que uma amostra do que acontece nos negócios, pode-se ter uma ideia. Se em suas respectivas empresas são uma autoridade ou estão acima na hierarquia, na Comunidade as pessoas não têm o poder de persuadir ou impor opiniões. Nada feito.

Quando surgem as discussões, aparentemente sem sentido ou posturas pouco maduras, surge a chance de cada um se questionar: "em que momentos eu me comporto desse jeito?". Muitas vezes temos condutas que ficam numa espécie de ponto cego, algo sobre o qual não temos consciência. Aí entra a oportunidade de exercício da liderança em ter que lidar com a situação.

Por isso, ali, tanto quanto os acertos, os erros são bem-vindos. Porque são *caminhos* de aprendizagem.

UMA BOA AVENTURANÇA CONVIDA A NOVOS CAMINHOS

Entre os muitos poderes que o tempo tem, está o de revelar oportunidades que mudam sua vida.

Maria Eugênia Vilela nasceu no sul de Minas Gerais, em São Gonçalo do Sapucaí. Tinha 19 anos, quando, em 1982, desembarcava na capital paulistana, solteira, para buscar os sonhos que mal sabia quais eram.

Antes disso, a jovem aprendeu cedo o valor do trabalho. O avô lhe ensinara a cultivar canteiros para vender alface e com sua mãe a ser empreendedora. Aos 16 anos concluiu o Normal – o Magistério – e foi dar aulas na zona rural. Enfrentava o sol, a chuva, atravessava campos e o que fosse preciso. Para ela, tudo era uma realização.

Quando trabalhou na bilheteria do cinema da sua cidade se alegrava por poder assistir aos filmes de graça, sem precisar pagar. Atenta às oportunidades, ao saber que havia uma vaga numa loja de construção, tratou logo de se apresentar e foi contratada.

Talvez tivesse ficado por São Gonçalo, não fosse uma decepção que a levou a deixar a terra natal para morar com a irmã, a quem tem enorme gratidão, em São Paulo.

Na nova cidade deu aula de datilografia no centro, foi cursar Administração de Empresas e conseguiu trabalho em um escritório. Madrugava, encarava o transporte público, desbravava a metrópole.

A irmã, reconhecendo todo esforço de Maria Eugênia, convidou-a para trabalhar em sua farmácia de manipulação, onde ela pôde conhecer seu

futuro marido e sócio, Luiz Carlos Morimoto, com quem teve três filhas. Ele, por coincidência, também trabalhava com o irmão em uma drogaria.

O sonho de Luiz Carlos era ter sua própria rede de farmácias e assim aconteceu. Juntos, em setembro de 1987, com a cara e a coragem, ele e Maria Eugênia abriram a primeira Center Fórmula, em Moema.

Em 1988, uma nova unidade foi aberta no centro. Seguiram com drogarias, chegando a ter 30 lojas. Desde 2002, passaram a se dedicar exclusivamente às fórmulas magistrais. Em 2003, o casamento terminou, mas a sociedade foi mantida.

Uma década depois, em 2012, passando por um momento onde buscava novos caminhos, Maria Eugênia participava de um grupo de gestão formado por sete mulheres que haviam se encontrado num curso.

Nesse meio tempo, ela conheceu Jefferson Gabriolli, que lhe falou sobre a Metanoia. Como gostou do que ouviu, convocou as amigas para irem entender melhor do que se tratava. Das sete, ela e Valéria Soria – de quem ficou muito amiga –, embarcaram na nova jornada.

Ao longo do programa metanoico, nos dias de imersão em Atibaia, era difícil para Maria Eugênia se afastar dos colaboradores e das lojas. A verdade é que sua equipe dá conta do recado.

Muitos ali a acompanham há anos. As unidades têm a sorte de contar com uma turma de farmacêuticas primorosas e líderes, gerentes e colaboradores que coordenam toda a operação, gente que cuida do empreendimento como se fosse a continuação de sua própria casa: cuidam com amor!

O negócio faz fórmulas exclusivas e adaptadas de acordo com as prescrições solicitadas (cremes, pomadas, gotas, cápsulas, sachês) para cada cliente, entendendo e respeitando as suas necessidades específicas.

A maioria do público atendido é do sexo feminino e busca fórmulas ligadas ao bem-estar e tudo aquilo que pode ajudá-las a ficar "mais": mais bonitas, mais dispostas, mais saudáveis.

A Metanoia também trouxe mais, aumentando o envolvimento das pessoas com o negócio, contribuindo com o amadurecimento da equipe, que passou a se relacionar com mais confiança. A maioria já acredita e apoia a mudança que a empresa vem vivenciando e cria solução para qualquer desafio que vier pela frente.

Para Maria Eugênia, a Comunidade é alimento. Lá ela vai e se anima, se recicla, encontra pessoas com quem compartilha as mesmas questões, e toda essa troca amplia seus horizontes.

Claro que, muitas vezes, nem tudo acontece serenamente, mas é sempre bom. Ela acha valioso poder refletir sobre colocações com as quais muitas vezes se sente contrariada, mas que, na verdade, percebe pertinentes. Isso tudo a faz se sentir apoiada.

Movida a desafio, no segundo semestre de 2014 participou de uma viagem para a Amazônia, junto com outros metanoicos. Quando ela e Valéria foram convidadas, imediatamente se entreolharam: uma iria somente se a outra fosse. Seria o caminho para convencer e tranquilizar os familiares com a aventura que trazia a condição de abrir mão do conforto e da vaidade do dia-a-dia.

A ideia, em si, era de todos embarcarem imbuídos de um espírito peregrino, não turístico. Visitando comunidades ribeirinhas, dormindo em rede, encarando acomodações rústicas, que muitas vezes tiveram de compartilhar, cada um se conheceu melhor ao entrar em contato com diferentes realidades.

Meditavam diariamente com o intento de se reconectarem com a própria essência.
Na última noite, a hospedagem foi num hotel cinco estrelas. Maria Eugênia sentiu falta do céu, das verdadeiras estrelas e do vento que sopra do horizonte. Havia tido momentos únicos e inesquecíveis: a natureza, o contato com Deus, a energia do lugar e as doces pessoas de mundos tão diferentes.

Experiências marcantes como essa a inspiram a ir adiante. E ela vai longe: adepta de uma política inovadora e criativa segue à frente da Center Fórmula, sustentando o propósito de fazê-la presente no dia-a-dia das pessoas, com sua equipe sempre preparada para elaborar a fórmula ideal para o bem-estar e saúde dos seus clientes.

Por exemplo, durante a construção do metaprojeto para 2013, na hora de discutir a dimensão potencial, quem seriam os realizadores das Bem-Aventuranças, a expressão "íntimos" (que se referia a colaboradores ou pessoas do holograma que fossem próximas ou tivessem valores alinhados ao da Comunidade) transformou-se numa intransigente discussão mais de semântica do que qualquer outra coisa. Viviane, líder da época, ficava atenta para não cair na armadilha de responder também de forma intransigente. Ela agradece por tudo que aprendeu nesse episódio.

Para viver em paz em Comunidade é preciso entender que a grandeza do resultado vem da diversidade, inclusive dos diferentes estágios de consciência e da obra de cada um. E pelos valores virtuosos que a embasam, chega-se à convergência.

São detalhes da conduta assumida que podem fazer a diferença. A pontualidade já foi mais que discutida. Certa vez, numa reunião para avaliar os indicadores da última Bem-Aventurança e planejamento da próxima, onde um novo metanoico seria acolhido, o excesso de faltas e a entrada efusiva dos que haviam se atrasado (tinham vindo de longe...) e interrompido a reunião, fez romper uma batalha que também apurou os rumos.

Conflito é diferente de confronto e são os valores que garantem a liga. Uma coisa é fazer amigos no sábado à noite e outra são os *laços* que vão se estabelecendo a partir da vivência em Comunidade.

O valor maior é a certeza de que se está num ambiente seguro, onde a confiança é primordial. Sonham com o dia em que cada um possa ouvir sem qualquer julgamento.

E a assiduidade? Assunto para mais debate. Como lidar com a ausência do outro sem condená-lo? Como evitar que as ausências ofusquem as presenças? Mas por que o outro não veio? A agenda o sugou? Mas a agenda tenta engolir a todos, o tempo todo. Como resistir? Foi assim que nasceram os Anjos.

EXISTEM LAÇOS QUE O TEMPO NÃO SOLTA

A Nápoles Fixadores e a Fazenda Nápoles seguem sua história através da segunda geração da Família Nápoles, sob a liderança de Demétrius Napoleão Nápoles. Para ele, a busca pelo conhecimento e crescimento profissional é um caminho contínuo.

Caminho esse que o levou à Metanoia. Ali, encontrou algo maior e foi tocado na sua essência. Porém, por mais clareza que tivesse, mudar a cultura de uma empresa não é fácil. Se por um lado é um desafio sair e tirar as pessoas da zona de conforto, é um sonho que justifica sua entusiasmada empreitada: ter uma empresa sólida que não dependa apenas de seu dono, mas que tenha uma gestão participativa, uma equipe alicerçada em valores virtuosos e que prospere gerando riqueza plena.

Demétrius vê a ABC De Todos como uma oportunidade para continuar o processo metanoico com mais ânimo. Logo na primeira reunião, se identificou com a proposta e as pessoas. Ele percebeu que ali tinha a possibilidade de estabelecer relações de longo prazo e não apenas uma falsa promessa de se reunir. Ao contrário, todos ajudam a manter aceso o desejo de fazer diferente, zelando e se comprometendo, garantindo a excelência e longevidade da Comunidade.

Falando em longevidade, a primeira empresa a surgir na família foi a Parafusos Nápoles, em 1969, hoje Nápoles Fixadores. O negócio se limitava a uma revenda de parafusos, porcas e arruelas, uma loja, com uma portinha na Rua da Mooca, onde a venda era feita no balcão. No início, Carmo, seu pai e fundador, contou

com a esposa Ivani, que trabalhava como professora, para manter a casa até que tudo prosperasse. E prosperou. Afinal, o que seria do mundo sem os parafusos? Não dá para imaginar a vida, as indústrias ou qualquer engenharia sem eles.

Em 1979, a família comprou uma área no interior para o descanso dos finais de semana, mas o sangue empreendedor fez com que o lazer se transformasse em negócio, surgindo aí a Fazenda Nápoles que, depois de trabalhar com produtos na área da pecuária e agricultura, encontrou na suinocultura, iniciada em 1983, a sua vocação.

Foi neste mesmo ano que Demétrius começou a trabalhar com o pai. Estudante, de manhã frequentava a escola e à tarde ia para a empresa. Lá, aos 13 anos, iniciou como office-boy. Depois foi balconista, e seguiu aprendendo a arte do atendimento comercial. Acompanhava Carmo em todas as atividades e, observando, aprendia aos poucos sobre o dia a dia das empresas. Demétrius estava no primeiro ano da faculdade de Administração de Empresas, quando, em 1990, perdeu o pai de forma repentina.

Aos 20 anos de idade e diante da situação que enfrentava, não teve alternativa a não ser superar a perda e continuar a vida. Assumiu toda a área comercial enquanto seu tio, sócio de Carmo, cuidava da área financeira. Nesse caminho sempre foi grato por poder contar com o apoio de sua mãe, Dona Ivani.

Divergência de ideais fez com que, em 2000, tio e sobrinho desfizessem a sociedade. Começava uma nova etapa de Demétrius e sua irmã, Érica, com quem seguiu nos negócios até que

ela optasse por seguir o coração e a carreira de psicologia, em 2010, ano em que Ivani faleceu.

Antes disso, Demétrius já tinha montado e investido em outras empresas como reciclagem de garrafas PET, restaurantes e frigorífico. Administrar tudo ao mesmo tempo era muito difícil, principalmente quando, em 2008, a Nápoles Fixadores deixou de ser apenas uma revenda e passou a produzir parafusos, realização de um sonho do empreendedor.

Então, em 2013, Demétrius percebeu que precisava focar no que era essencial e, após uma análise profunda, optou por dar continuidade à Nápoles Fixadores e à Fazenda Nápoles, dando um destino aos demais negócios, ainda que prósperos. Assim foi.

O processo da Nápoles Fixadores é de encantar os olhos. O metal, a alta temperatura, as pessoas que operam os equipamentos que ajudam a dar forma ao que é rígido. Um dos diferenciais que a empresa oferece é o atendimento personalizado e o fornecimento de embalagens com quantidades e composição que o cliente solicita. A empresa trabalha com mais de 25000 itens para fixação e atende os ramos siderurgia, metalurgia, construção civil, indústria naval, automotiva, pesada, estruturas metálicas, implementos agrícolas, indústrias mecânicas, eletroeletrônicas, química, comércio varejista e usuário final. Pois é, parafusos têm sua beleza! Basta refletir em toda solução que proporcionam. Aliás, como diz Demétrius,

onde não se usa parafuso no produto, se usa na máquina que o produz. É por isso que eles seguem no lema da Nápoles Fixadores: "fixando metas e alcançando objetivos".

Além do negócio de produzir parafusos, o fato de Demétrius criar porcas pode parecer engraçado, mas a suinocultura é levada muito a sério. A Fazenda Nápoles trabalha na criação de suínos com carne de qualidade para consumo humano. Certificados pelo governo do estado de São Paulo com o Selo Paulista de Origem na qualidade da produção, continuamente aperfeiçoam seus profissionais a fim de garantir a procedência e rastreabilidade do produto final.

Iniciada com 15 matrizes, a Fazenda Nápoles conta hoje com 600 matrizes suínas em ciclo completo, ou seja, com todas as fases da produção, desde a inseminação das reprodutoras até a fase final de terminação (engorda dos animais) com cerca de cinco meses de idade, quando são vendidos a frigoríficos da região e se tornam uma carne saborosa e de característica inigualável. Em todo seu processo – gestação, maternidade, creche e engorda – a granja aloja 7000 cabeças e produz, todo mês, aproximadamente 1300 animais para comercialização.

As marrãs (reprodutoras jovens) são inseminadas pela primeira vez aos 240 dias de idade e, após 114 dias de gestação, parem cerca de 14 leitões por parto, que são amamentados por 24 dias. Após o desmame, ficam seis semanas na creche, onde recebem vacinas e cuidados, e depois seguem para as fases de recria e terminação, permanecendo ali por mais 12 a 13 semanas para saírem entre 100 a 105 kg de peso vivo aos 150 dias, a idade de abate. Os animais são de origem europeia, de linhagens genéticas baseadas nos cruzamentos das raças Large White, Landrace e Pietran, que proporcionam animais rústicos, boa prolificidade e ótima qualidade de carne. Lá, são bem-vindos visitantes que queiram conferir pessoalmente a máxima "Fazenda Nápoles, com amor e garantia de qualidade e humanidade".

Enfim, com amor e humanidade, Demétrius, seus líderes e colaboradores seguem aprendendo com a vida e o trabalho. Juntos, com fé, sabem da importância da tomada de decisões no mundo dos negócios, como acreditar num mundo melhor, atuando como agentes de mudança na criação da Nova Economia.

Um metanoico passou a cuidar do outro e a ser cuidado por alguém, estando mais próximo, incentivando a presença, sendo antídoto para as desculpas verdadeiras que o desarvoro do dia-a-dia apresenta, mas que não deixa ninguém criar nada novo.

Então, a consciência vai se expandindo num ciclo que parte de diferentes pontos de vista, aflorando desalinhamentos que, frentes a um propósito inspirador, são superados. E quando novas contradições surgem, o risco é abater-se, desapontar-se, mas é quando se tem uma nova oportunidade de fortalecimento.

Viver em Comunidade é assim. O desejo do devir é inquestionável. E o caminho é colocar-se em marcha, e esse é um dom da ABC De Todos. Afinal, o primeiro passo para a superação é sair da inércia. Trancar-se numa sala, atrás de uma mesa, preso a problemas, não resolve a vida e tolhe a criatividade.

Quando todos se colocam em ação juntos, uma força emana e, então, têm a coragem de lançar-se à aventura, à Bem-Aventurança!

Por exemplo, na lendária reunião em que o clima pesou, um grupo assumiu o compromisso de cuidar do próximo evento. Quando se reuniram para construir esse metaprojeto, o intuito era trazer uma imensa alegria para as pessoas, fazer com que elas se sentissem cuidadas. A Bem-Aventurança do Grajaú foi preparada para que todos participassem trazendo outros de sua equipe. Criaram entre si um forte vínculo e aquele dia fez com que o senso de Comunidade estivesse presente.

Muitas vezes é preciso correr o risco de se expor, falar em público, descobrir talentos adormecidos que inspiram as pessoas a colocar a essência em ação. Tudo isso resulta numa sensação de *paz* e alegria sem fim, fazendo tudo valer a pena.

JUNTOS, MAIORES E MELHORES

Na sua primeira reunião de 2014, como líder da Comunidade, Edriano tratou de resgatar alguns dos pilares da ABC De Todos: criar laços, conectar aprendizados, expandi-los para as obras e mais além.

Permanecia o desejo de lapidar a si próprios, expandindo a consciência e a competência do todo e de cada, bem como o anseio em contribuir e oferecer o que trazem de melhor nas mentes, coração e ação.

A chegada do grupo da jornada 24 foi providencial. A espontaneidade das pessoas e a forma como vinham deixaram todos confortáveis, oxigenando a Comunidade. A turma do acolhimento visitou cada um antes de recebê-los e a conexão foi imediata.

Com a ousadia de veteranos e o vigor dos novatos, a Comunidade assumiu que em 2014 seu lema seria JUNTOS, MAIORES e MELHORES! Juntos num entrelaçar; melhores, lapidados e aperfeiçoados; maiores, contribuindo com um número superior de pessoas, abarcando suas equipes e líderes e o holograma do mercado de cada uma das empresas da Comunidade.

O desafio era dar mais que receber. Isso tudo se comprometendo em cuidar, colocar-se no lugar do outro com interesse e *compaixão*. As ideias para 2014 foram muitas: Ponto da Polenta – aprofundando a visão de Corpo, Mente e Alma – para os líderes das empresas, Oficina da Riqueza para os clientes e até um "Rolezinho do Bem" para envolver todos os que já haviam participado em algum momento, que, por questão de agenda, não chegou às vias de fato, mas está guardado para realização futura.

A Oficina da Riqueza realizada no meio do ano mexeu muito com uma metanoica que, ao participar da Disciplina da Coerência, por mais que já conhecesse seus conteúdos, desabou quando tomou consciência do quanto vinha sendo incoerente na vida. Se estava em casa, pensava no trabalho, se estava no trabalho, pensava em casa. Ela se deu conta que precisava mudar. O resultado? Passou a ficar atenta e dizer 'não' àquilo, ou àqueles, que a tiram do foco.

GRAN MÓDENA BUFFET

UM DIA CELEBRAREMOS A DESCOBERTA DE QUE TODOS SOMOS UM

Pense na festa mais bacana que você possa ir na vida. Você se preocupa com o que vai vestir, pensa em beleza, sorri ao imaginar quem estará por lá, a música (qual será a trilha sonora da noite?)... Começa com o convite diferenciado que dá início às expectativas. E o principal: a alegria. Afinal, uma das melhores coisas de uma festa é esperar por ela!

Tem festa que, de tão incrível, nos faz pensar até que estamos em outro mundo. Ao entrar no salão, o olhar corre em cada detalhe. São tantos, que não é possível entender ao certo o que deixa o lugar especial. O bolo parece uma obra de arte, drinks com frutas trazem um toque de cor, entradas para aquecer o paladar são tão belas que – por instantes – além de água na boca, nos dá dó de comê-las, até que somos surpreendidos pelo sabor inesquecível.

Pode até ser um evento profissional. Não interessa, festa é festa. Elas nascem de sonhos. Realizadas, são momentos de gratidão. Agora, quando se celebra os grandes marcos da vida, tudo isso se torna mais que merecido. Quantas mulheres não sonham, desde sempre, com sua festa de casamento?

Tudo bem, casamento é uma coisa, festa é outra, mas há algo que faz todos esperarem por esse dia. Os tempos mudaram, mas essa, definitivamente, é uma fantasia universal. E para

fazer o coração disparar e bater mais forte, muitos profissionais trabalharam incansavelmente e com muito prazer.

Um buffet é o ponto de encontro de diferentes talentos que trabalham ao redor do impulso de celebração, seja um casamento, um aniversário de 15 anos, bodas de ouro ou o que mereça uma reunião especial, como um evento corporativo. Pode ter uma noiva com sonho de rainha, um noivo no seu dia de príncipe, madrinhas, padrinhos, véus, grinalda, saias rodadas, glamour, glamour, glamour.

Seja qual for o motivo, Carlos Eduardo Santos e Vivian Galvão Cavalari atuam como maestros da arte de festejar. O desafio não é pequeno, considerando que nessa orquestra participam o decorador, a chefe de cozinha, o responsável pelo som, o barman, o fotógrafo... Seria tentador e mais prático simplesmente alugar o espaço, mas a grande viagem do negócio é ser parceiro do cliente na realização do seu sonho, muitas vezes o dia mais esperado da vida.

Enxergando as pessoas por inteiro e não pelo que podem render, o grande diferencial pode ser a forma como se conectam com o cliente. Definitivamente, cumplicidade é um valor desse time que nasceu sob o nome de uma outra marca e que recentemente passou a contar a própria história sob o nome de Gran Módena.

Carlos Eduardo se formou em Administração de Empresas e trabalhou por um tempo na empresa de seu pai, a Pri Embalagens. Foi lá que ele, através de Nil, contador e amigo, foi parar na Metanoia. O conflito de visões – e gerações – na gestão da empresa fez com que ele buscasse novas perspectivas. Em sua busca, fez uma nova formação na Fundação Getúlio Vargas e depois viajou para a Irlanda. Na volta, junto à bagagem ainda trazia muitas perguntas sobre seu futuro profissional. Foi assim que, em junho de 2012, algumas coincidências e o destino lhe trouxeram a oportunidade de montar um espaço para eventos e buffet.

Carlos Eduardo e Vivian já haviam se visto em vários momentos, mas começaram a ter mais contato em 2010. No início de 2011 a sincronia entre eles era enorme e o romance, inevitável. Ela vinha do mercado financeiro, mas quando se iniciou o sonho do buffet tratou de apoiar a nova etapa. Tudo foi repleto de aprendizados e de uma vivência que os fortaleceu. Em junho de 2014, o amor foi oficializado numa festa impecável, adivinhem onde... O espaço estava lindo, e tudo ocorreu exatamente como sonharam por meses e meses.

A experiência foi única e também contribuiu para que pudessem ver e entender exatamente como os noivos se sentem, podendo acolher melhor e lidar com toda a ansiedade da ocasião.

Apesar das festas serem influenciadas pelo que está na moda, o público é totalmente distinto e é aí que se apresenta o grande desafio: garantir a entrega de tudo sempre acima do que foi prometido. Em casamento se lida com noivos. Em festa de debutante é a adolescente e sua mãe. Cada um com suas expectativas. Para acolher a todos, Carlos Eduardo cuida da gestão enquanto Vivian apoia a logística e o acompanhamento dos clientes.

A chefe de cozinha, Nalian, cuida de todo o cardápio e da degustação com os noivos e de todo custo que isso envolve. Acertar as quantidades para que não haja falta ou desperdício de comida é uma arte. Ela é apaixonada pelo que faz e transmite esse amor para todos os itens do cardápio, deixando-o com sabores e aparência únicos.

O Paulo é o grande maestro da equipe de atendimento e se dedica para que todos os convidados sintam a atenção e carinho destes profissionais. Durante a semana acompanha as finanças e nos eventos circula pelo salão atento ao primoroso serviço do buffet.

No ambiente claro, amplo, com direito à escada para entradas triunfais, há um aconchegante cômodo, como um camarim para as estrelas da celebração. O jardim faz os olhos brilharem e, entre sofás e confortáveis poltronas, os convidados podem relaxar um pouco enquanto se refazem para voltar para a pista de dança, onde o bom e velho globo de espelho e a luz dão um toque de magia ao evento, às vezes pensado até dois anos antes.

Carlos Eduardo traduz a filosofia metanoica em vida nos negócios. Na Comunidade, chegou animado por encontrar pessoas que comungam da mesma intenção. A cada ano e a cada projeto mais desafiador, mais ele se engaja e se entusiasma. Quando, em 2014, o holograma foi envolvido diretamente nos projetos da Comunidade, sentiu-se mais fascinado. A experiência da Bem-Aventurança foi algo que ele incorporou na vida e compartilhou com amigos.

Carlos Eduardo vê a Comunidade como uma fonte de energia que lhe trouxe bons contatos e referências importantes, amigos que, em encontros que extrapolavam as reuniões, lhe ajudaram a se tornar uma pessoa melhor e mais preparada. Mais do que fazê-lo refletir sobre si, a ABC De Todos contribui para sua evolução, mantendo-o num fluxo saudável.

Fluxo que leva a Gran Módena a se tornar sinônimo de confiança para que celebrações aconteçam da melhor forma possível. Assim, laços se estabelecem ao redor da alegria e das boas histórias da vida.

Mas é preciso saber o que se quer para encontrar o caminho. Num dos encontros de Atibaia, no Alumiar de 2014, mais precisamente nos dias 29 e 30 de maio, metanoicos de todo o país participaram de rodas de conversa sobre jeitos de fazer negócios. Simularam modelos de liderança e, num exercício de empatia com todo o holograma, encontraram a direção que leva à tal Nova Economia. Conscientes dos comportamentos e ações para uma mudança efetiva, nasceu o Manifesto da Nova Economia, para *florescer* e frutificar a qualidade das relações entre empresários, colaboradores, parceiros, investidores e toda a sociedade.

O Manifesto, somado a um outro encontro que Edriano tivera com Roberto Tranjan, cooperou para que a ABC De Todos desse um passo adiante. É natural que muitas das experiências vividas no Alumiar façam brotar o desejo de replicá-las aos que não as vivenciaram. Foi o que aconteceu com a Bem-Aventurança e as Oficinas da Riqueza, por exemplo.

Um líder, porém, não pode se acomodar. Ao ver que um dos projetos estava denominado como "réplica" do Alumiar, Roberto questionou Edriano se ele acreditava que era assim que se tornariam empresas metanoicas.

Numa boa conversa, Edriano entendeu que a vivência e a realização são meios essenciais para o aprendizado. "Ao invés de 'ensinar' Metanoia, tornem-se metanoicos, tornem-se progressistas. Sejam ao invés de ensinar". As palavras de Roberto ainda ecoam em Edriano, que tratou a questão numa reunião na Wizard, na Praia Grande. Nasceu, então, a Bem-Aventurança Corporativa.

Este novo metaprojeto era voltado a incentivar os participantes a cultivarem relações de trabalho do tipo sujeito-sujeito e não sujeito-objeto. O desafio era mapear o que impedia as relações profissionais de terem qualidades mais humanas. Essa foi a proposta no primeiro grande encontro onde participavam vários colaboradores.

SONHOS FLORESCEM REALIDADES

Clotilde Dal Pino é uma mulher que zela pela beleza de tudo que está ao seu redor. Apaixonada por fotografia e design de interiores, no colorido da sala decorada com elegância, combina peças contemporâneas com antiguidades e acredita que histórias, assim como aqueles objetos, deixam marcas no mundo, ao mesmo tempo em que boas pegadas geram boas histórias.

Nesse círculo virtuoso, Clotilde vê a Comunidade como um caminho. Ativa, desde a primeira reunião, aceitou abrir mensalmente um espaço na agenda para cultivar mercados mais éticos, prósperos e humanos.

De perfil mais introspectivo, enxerga a ABC De Todos como um lugar para realizar e colocar em prática o que se tem de melhor e uma forma de reforçar a fé de que as coisas podem ser feitas de um modo diferente, apesar da pressão do status quo.

Quando participou da Bem-Aventurança de Santos, superou muitos limites e se reconectou, relembrou o que é essencial e que muitas vezes o cotidiano nos faz esquecer. Quando – apesar de parecer absolutamente improvável – a chuva torrencial parou, uma lição a marcou profundamente: quantas vezes não deixamos de fazer as coisas só pela desculpa de que vai chover? O que está por trás disso?

Entre tantas vivências, outra memorável foi o encontro numa casa de crianças e adolescentes onde a proposta era fazer um teatrinho. Os jovens foram desafiados a criar uma breve peça cujo tema era o que sonhavam para a vida. A interação foi muito intensa e divertida. Clotilde saiu de lá com uma nova pergunta: o que estamos fazendo com as nossas vidas? A vida passa e deixamos de fazer coisas que desejamos. Vale a pena deixá-las de lado?

Ela sabe o quanto é importante estar aberta às mudanças e confia que o mundo seja de abundância. Mas é preciso coragem para fazer escolhas.

Desde que se conhece por gente, ela está ligada ao negócio familiar. Seu avô, An-

tônio Giovanni Dal Pino, veio de Lucca, uma província italiana na região da Toscana. Como tinha uma profissão – era especialista em metalurgia e mecânica –, acabou não indo para a lavoura quando aportou no Brasil, como era comum aos imigrantes italianos.

Em 1931, estabeleceu-se em Santo André, na Grande São Paulo, e foi trabalhar numa empresa de cartuchos, onde ficou por menos de um ano por não ter perfil para ser empregado. Ele costumava dizer que havia gente para ser peão e gente para ser empresário. Saiu de lá e tratou de montar sua oficina, passando a prestar serviços de manutenção e usinagem para terceiros, atendendo às empresas que começavam a formar o polo industrial do ABC. Como as importações de produtos manufaturados se complicaram em função da Segunda Guerra Mundial, favorecendo o surgimento da indústria brasileira, as empresas começaram a procurá-lo, não só para que consertasse as máquinas, mas para que produzisse outras novas. Ele iniciou e desenvolveu a fabricação de equipamento de corte de bovinos a pedido da Swift, sediada em Santo André entre os anos de 1940 e 1970.

Quando, em 1955, Antônio Giovanni faleceu, vítima de um atropelamento, seu filho, João Roberto Dal Pino – pai de Clotilde, estudante de engenharia metromecânica – assumiu os negócios.

Sempre muito ligado aos clientes e seguindo o exemplo do pai, João Roberto visitava as empresas, entendia as necessidades específicas e, a partir da demanda inicial, contribuía com ideias, fazendo o desenho e produzindo as máquinas praticamente sob medida.

Aos poucos, as manutenções passavam a dar lugar à produção. Outros produtos, feitos para linhas automotivas, deixaram de ser fabricados e, em 1991, a Dal Pino passou exclusivamente a oferecer soluções para o ramo frigorífico, tanto para grandes abates ou pequenos matadouros.

Graças ao talento de João Roberto, somado ao crescimento da atividade agropecuária no Brasil, a Dal Pino tornou-se o maior produtor brasileiro de serras elétricas com tecnologia própria, além de pioneira na construção da primeira máquina de corte de carne e da primeira serra de fita fabricadas no país. Mais que isso, a Dal Pino orgulha-se em ter sua qualidade reconhecida não só no Brasil, como também em diversos países da América do Sul, América do Norte, Europa e África. Sua grande missão é atender e superar as expectativas dos clientes, desenvolvendo soluções práticas, econômicas, apresentando a melhor relação custo-benefício além do cumprimento dos prazos e atendimento imediato.

Clotilde chegou por lá quando foi para a faculdade. Convencida a cursar Administração de Empresas, foi trabalhar com o pai logo no primeiro ano do curso, em 1984, e recebeu dele o desafio de se responsabilizar pelo financeiro. Aquela era uma área nada simpática a ela, mas João Roberto podia confiar sem problemas na filha (e em mais ninguém). Então, ela não tinha muito querer.

Depois, Clotilde assumiu a área de Recursos Humanos. Aos 24 anos, ela já controlava todo o RH. Experiência não tinha nenhuma, porém sobravam-lhe garra e vontade de aprender. Era filha do patrão, mas nem por isso tinha sua carga horária aliviada: batia cartão de segunda à sexta, dia a dia.

Ela também teve a oportunidade de viajar com o pai, muitas vezes, para visitar clientes. Ou, mesmo quando estavam de férias, caso houvesse cliente no lugar do passeio, a oportunidade de um encontro não era desperdiçada.

Foi por meio do amigo José Carlos Vassoler, que tinha uma empresa próxima à Dal Pino, que Clotilde chegou à Metanoia. Eles se conheciam de vista, por serem do segmento da indústria e, em 2003, José Carlos convocou os empreendedores da região para um encontro chamado Sinergia, que passou a acontecer regularmente. Ela era fiel às reuniões, sempre contributivas.

José Carlos nunca deixava de repassar ao grupo os textos mensais que Roberto Tranjan publicava. O sentimento de Clotilde era que aquele autor sabia exatamente descrever com precisão tudo que acontecia na Dal Pino. Como conseguia?

Quando Roberto lançou o livro Metanoia, ela o leu em uma semana e convenceu seu cunhado, Eduardo Gualtieri, que trabalha na empresa à frente da área comercial, a entrar com ela no processo.

É junto à Metanoia que Clotilde tem suas horas de respiro, momentos mais humanos. Mas ao voltar à rotina, acaba sugada pelo dragão do cotidiano e é aí que a Comunidade tem seu maior valor, pois a ajuda a dar pequenos e contínuos passos, colocando-se em movimento, com a importante missão de inspirar e desenvolver melhor sua equipe, ajudando as pessoas a encontrarem significado no trabalho.

A relação sujeito-sujeito implica em não tratar as pessoas como coisas, sobrepondo quaisquer interesses econômicos sobre interesses sociais. A ideia não é excluir um nem o outro, mas aproximá-los num convívio harmônico, saudável, próspero e equilibrado. Juntos, um potencializa o outro.

O convite para a primeira etapa já trazia perguntas do tipo: "Você gostaria de fazer diferença nas vidas das pessoas com as quais se relaciona? É possível fazer diferença também nas relações de trabalho?" E por aí seguia... No seguinte, as perguntas eram diferentes, mas inquietantes: "Como estamos nos nossos relacionamentos? Já encontramos mais sujeitos que objetos?".

Reunidos, observaram sentimentos que assombram as relações corporativas, como insegurança, indiferença, intolerância e desconfiança.

A ideia era vivenciarem um pequeno-grande gesto com alguma pessoa do holograma de trabalho para avançar um passo. O propósito de criar relações sujeito-sujeito durante os dois meses seguintes foi inspirando as pessoas. Cada líder na empresa sabia sobre o *desafio* em que cada colaborador tinha se colocado.

No segundo encontro, os colaboradores foram surpreendidos: deveriam se preparar para receber as pessoas das quais tinham se dedicado a cuidar da relação. Por um minuto não acreditaram, mas, ao serem convencidos de que não se tratava de trote nem brincadeira, trataram de planejar a tarde que passariam juntos das pessoas com as quais se propuseram a agir de maneira diferente, desde a acolhida, até o encerramento.

Ao final do dia, entre muitos depoimentos tocantes, um cliente e um fornecedor –que sofriam em suas relações fragilizadas – descobriram muitas coisas em comum e já planejaram se encontrar futuramente. Outro, um fornecedor de mais idade, emocionado, disse que não imaginava ser possível viver os valores no trabalho.

A Bem-Aventurança Corporativa foi a grande virada de 2014 e, sem dúvida, colocou a Comunidade em um novo patamar!

NO MAIOR DOS DESAFIOS É POSSÍVEL ENCONTRAR O PRÓPRIO DESTINO

Muitos esperam ter suas histórias acabadas para poder contá-las. Sabemos, porém, que às vezes é no próprio percurso que se encontram as melhores vivências. Nem sempre a trajetória está em seu melhor momento, mas se há o desejo de prosperar, o aprendizado revela-se mais intensamente.

Isso acontece na ITGROUP, que vive em 2015 sua reconstrução. Hoje, os sócios Alberto Grossmann, Gilberto Gaigalas, Marcelo Azuma, Marcelino Bersch e Ricardo Silveira Mendes já sabem o que não querem e reposicionam a empresa no mercado. Eles fundaram-na em 2002, quando decidiram empreender na área de informática, depois de trabalharem juntos de 1994 a 2001 numa empresa de consultoria. A paixão que os movia era a possibilidade de desenvolver soluções em TI através da instalação, configuração e desenvolvimento de sistemas.

O foco era tecnologia e o diferencial, especialização técnica. A partir desta experiência dos fundadores, a empresa rapidamente chamou a atenção de um grupo seleto de especialistas competentes e reconhecidos pelo mercado. Como a ITGROUP era especializada na plataforma Microsoft, integrava aplicações funcionando como uma ponte entre sistemas corporativos e o desenvolvimento de novas soluções. Essa expertise

atraía mais colaboradores e abria portas em grandes instituições.

Mesmo sem uma orientação de negócio definida, desenvolviam software para bancos, indústrias, empresas de serviço, varejo e companhias aéreas. Não faltavam projetos desenvolvidos sob medida, a partir da leitura da necessidade do cliente. Havia uma demanda espontânea e incremental que sempre pagava as contas do mês. A equipe era comprometida com a qualidade técnica, o ambiente declaradamente ótimo para se trabalhar, os colaboradores se desenvolviam profissionalmente, mas quando a questão saía da conveniência, por vezes a relação não se sustentava.

Entre 2010 e 2012, uma sequência de grandes projetos prenunciou o que parecia o começo da estruturação de uma grande empresa. O ilusório crescimento levou a ITGROUP a definir departamentos, contratar mais pessoas e remunerar melhor as existentes na ânsia de não perder o capital intelectual formado ao longo dos anos. Os projetos, cada vez maiores, mascaravam a vulnerabilidade da organização. Os sócios perceberam os problemas apenas quando as coisas começaram a desandar. Nessa época, Marcelino e Marcelo tinham acabado de concluir a Metanoia e buscavam implantar os aprendizados.

A primeira adversidade que se cristalizou foi a ineficácia da liderança. Imperava um ambiente artificialmente positivo, patriarcal, com sócios e principais líderes resolvendo as situações de forma centralizada. Os colaboradores, alguns com mais de dez anos de casa, acomodaram-se. A empresa, refém da miragem do capital intelectual, não soube tratar esta questão.

O segundo problema foi a desconexão com o mercado e os clientes. O crescimento até então vinha pela inércia. Não tinham o hábito de prospectar novas contas e, principalmente, de retê-las, ignorando até o impacto final do excelente trabalho técnico desenvolvido. Clientes vinham e iam, sem que isso fosse considerado uma questão. A estrutura rígida de grupos formados para o desenvolvimento dos projetos impedia o intercâmbio das demais equipes. Em determinados meses, conviviam na mesma sala times sobrecarregados e outros ociosos.

A crise financeira veio quando uma retração no mercado e no principal cliente provocou a suspensão dos projetos. A velha solução de pagar as contas com financiamentos sucessivos se tornou inviável por falta de crédito. Nesse momento solidificou-se a falta de indicadores confiáveis, alinhada às ações da equipe e à total inexperiência dos líderes em relação a medidas necessárias para a saúde do negócio.

Apareceu então o principal problema: careciam de um sonho, um propósito, um norte. Algo forte o suficiente para manter a conexão entre as pessoas mesmo nas piores circunstâncias.

Em seis meses, os 220 colaboradores passaram a ser apenas 60. Alguns saíram por decisão da empresa, mas a maioria a deixou por não ter um sonho comum que justificasse o risco. Boa parte dos clientes, sem relacionamento estabelecido com a ITGROUP, seguiram os colaboradores em seus novos empregos.

Foi difícil para uma empresa como esta, cuja equipe sempre se orgulhou em cumprir compromissos e apostar num mercado ético. Deparar-se diariamente com decisões que aviltam os valores mais básicos tem sido para os sócios um exercício complexo que ora beira o descrédito, ora alimenta-se de uma esperança quase inexplicável.

O primeiro passo para uma retomada consistente foi buscar nos valores e na essência de cada sócio os elementos para formatar um sonho. A experiência vivida na própria empresa fez com que eles percebessem que o mercado de TI está dominado por pessoas que perderam a busca por um desafio e o brilho nos olhos. Técnicos que passam o dia no teatro das horas, supervisores que se escondem nas

estatísticas, gerentes que elaboram objetivos desconectados do negócio.

Daí veio a visão renovada da ITGROUP: a informática pode ser um meio de também atuar com o desenvolvimento humano. À visão de que o profissional tem que se desenvolver continuamente, sob o ponto de vista técnico, soma-se agora à visão de que ele precisa evoluir como pessoa. Seus desafios têm que mudar constantemente, ele precisa de um propósito e atuar com intensidade.

Compreender esse profissional nas organizações – e apoiá-lo no desenvolvimento da sua atividade – passou a ser um propósito que deve agora ser compartilhado com toda a equipe, de forma a reuni-la numa organização que irá persegui-lo de corpo, mente e alma.

Os clientes contam hoje com um Cuidador cujo objetivo é conhecer seus anseios, interesses e sentimentos. Também se relaciona com a equipe técnica envolvida, apoiando-a no desenvolvimento das atividades. Com um único interlocutor é possível ter uma visão sistêmica, ágil e eficaz.

De fato, a história ainda está inacabada, talvez apenas começando, cheia de oportunidades, desafios, aprendizados e um rico desenvolvimento humano. Neste momento, a Comunidade faz toda a diferença por seu acolhimento. A troca de experiências permite uma validação dos conceitos do dia-a-dia. Ali é um campo de prova onde pode se soltar sem medo, convivendo com pessoas que pensam de forma diferente, resgatando tesouros internos dos quais havia se desligado.

Enfim, há dois anos, essa história não seria compartilhada, por medo das aparências, excesso de zelo, espera da hora certa que nunca chega... Hoje, compartilhá-la faz parte de um exercício que fortalece a caminhada!

LIBERDADE

No final de 2014, na hora de escolherem o novo líder, José Marcelino Bersch, recém-chegado, candidatou-se. Não tinha a menor certeza se daria conta, se era o momento. Conversando, os presentes chegaram à conclusão que sim, Marcelino seria o líder. A mescla de experiências e estilos de liderança foi vista com entusiasmo. Talvez sua maior questão seja manter o processo de aprendizado contínuo e a Comunidade numa crescente espiral de *inovação*.

Tudo ainda é apenas o começo. Novas Comunidades surgem, como a Inflama Castelo (no eixo da rodovia Castelo Branco), de 2012, e a Centro (São Paulo), constituída no final de 2014. Então, enquanto este livro se concretiza, a ABC De Todos segue sua dinâmica, sempre pronta a acolher novos metanoicos.

Mas até onde cresce e se inova uma Comunidade? Qual seu tamanho ideal? Sua capacidade de dialogar, de pessoas serem ouvidas e ouvir? Se questões nascem, surge com elas a clareza que estar em Comunidade é não estar só, é manter-se em um fluxo de abundância e, na busca de um caminho altruísta, fazer a diferença no mundo por meio de sua ação e sua obra. Não precisam esperar ficar bons para fazer o Bem. Fazendo o Bem, ano a ano tornam-se melhores.

Afinal, a Comunidade é um modo de reverberar o Bem gerando intervenções relevantes ao seu redor, formando uma corrente vibrante, ressonante de amor. Ao tocar a consciência de um, tantos outros são influenciados positivamente e, passo a passo, entre as relações do holograma de mercado – líderes, colaboradores, fornecedores, clientes, investidores e governo – vai-se construindo a Nova Economia.

É PRECISO SER LIVRE PARA CRIAR

HABILIS

Belo e útil

Marcos Inui jamais ouvira falar em Metanoia até 2010, quando se deparou com este nome numa revista de bordo durante uma viagem a trabalho. O termo lhe soou um tanto estranho, mas o empresário já vinha buscando algo novo para si e para a Habilis, que fundara oito anos atrás. Ao lado de seus três sócios, conseguira prosperar a agência de maneira a formar uma equipe com um número que poderia defini-la como uma empresa de sucesso.

Mas será que tudo caminhava realmente para uma prosperidade de fato? Pois quando o empreendimento cresce, as cifras de custos também acompanham este aumento. Acostumado a questionar tudo, buscava outras respostas para seu negócio.

Assim que saiu do avião, comprou um livro sobre o assunto e, ao ler Metanoia, entusiasmou-se mais ainda: o olhar sobre o mercado, a maneira de lidar com conquistas e dificuldades... Era exatamente daquela maneira que ele sentia.

Curioso, marcou uma reunião para entender melhor aquilo tudo. A possibilidade de tornar a Habilis uma empresa única, diferenciada para os clientes, humana, e com um foco claro, era inspirador. Ainda antes de dizer sim, procurou Nilson Sako, um dos personagens do livro e, assim, ingressou na 20ª jornada do programa.

Lá se deparou com um novo olhar, inclusive em torno de si mesmo. Ele já identificava seu caráter prático e um tanto apressado como líder, mas também tomou consciência de seu perfil autoritário, que pouco escuta e muito designa. Quanto mais descobria sobre melhores possibilidades de se relacionar com colaboradores, parceiros, clientes e mercado, mais queria que seus sócios tivessem a mesma oportunidade. Animado com todo o horizonte que aquilo proporcionaria à Habilis, não enxergava ainda que cada um tem a sua maneira de caminhar. Não era assim que todos pensavam e, apesar de não ser seu desejo ou intenção, o resultado natural foi a cisão da sociedade.

Tal mudança foi consequência das primeiras transformações, mas também um

ponto de partida significativo de sua vida profissional. Voltou a repensar sobre o que era prosperidade de fato e considerou outras dimensões que constituem a empresa além dos aspectos quantitativos. Além de corpo, um negócio também tem mente e alma – umas das primeiras lições que a Metanoia ensina. Daquele desejo de crescer, veio a resolução de gerar riqueza além da dimensão econômica, gerar Metarriqueza.

Ele e Marcelo Miyahira, seu novo sócio, definiram o tamanho ideal, fazendo as adequações necessárias. Uma equipe em número menor

não implica em simplismo – palavra que passa longe do processo criativo de uma agência como a Habilis, que trabalha informação e tecnologia no desenvolvimento de aplicativos digitais, conteúdos empresariais impressos, sistema de gestão, entre outros produtos.

Sua essência é composta pela intersecção de competências do design, da tecnologia, da visão de negócios e do conteúdo. Uma não acontece sem a outra, já que a informação precisa vir de maneira funcional; este atributo, por sua vez, precisa ter também beleza, como no cuidado com o layout na tela, com cores e imagens que despertam quem está do outro lado; e tudo isso sem ser indiferente às metas do cliente, que precisa passar uma informação importante para seu público. Além de facilitar o cotidiano, o cerne é deixar as interações mais interessantes e amigáveis sempre centradas no ser humano.

Assim também é com o desenvolvimento dos aplicativos que carregam em seu DNA, facilitar a vida das pessoas. Sabe quando você pega seu smartphone nas mãos e a ponta de seu indicador abre as portas para o mundo? A equipe da Habilis se dedica para que essas facilidades se realizem e que o tempo corra a favor dos clientes ou dos clientes de seus clientes. Tudo precisa estar de acordo ainda com as plataformas e ferramentas tecnológicas. O formato de um aplicativo deve considerar se será usado por um celular, tablet, e-reader, computador de mesa ou que ainda vai ser inventado.

O desenvolvimento destes produtos pede uma apurada visão sistêmica, um olhar tridimensional dos processos. Ainda pouco difundido no Brasil, o conceito que mais se aproxima da agência Habilis é o do design thinking – em linhas gerais, um método de abordagem de soluções a partir da liberdade criativa junto a uma razão eficaz na construção de um processo. A inspiração o próprio nome diz e está baseada na maneira que os designers desenvolvem para encontrar suas ideias.

Inui observa cada passo do mercado e dessa evolução e transformação tecnológica. Sempre está ligado ao que é de ponta, aprendendo dia a dia. Considerando a aceleração das mudanças, essa é uma competência essencial. E o negócio também pode ser o seu próprio cliente: atento à tendência das empresas startups – iniciativas novas com grande potencial de sucesso

e nenhum custo financeiro inicial – o líder da Habilis encontra maneiras de colocar em prática suas ideias para novos negócios.

O empresário não vê a tecnologia para fins redutivistas. Ao contrário, a Habilis nasceu para criar, transformar, conectar pessoas e conhecimento. Talvez seja essa a grande razão dos clientes chegarem sempre pelo boca a boca e a equipe ser tão engajada.

E como manter pulsando essa vitalidade entre o prazer, os desafios, as dificuldades e a criatividade, visando um negócio plenamente próspero? Para ele, a resposta está na participação ativa da comunidade ABC De Todos.

Quando entrou, manteve-se observador, ouvindo mais do que falando. O entrosamento foi natural à medida que participava dos trabalhos. A oportunidade de convívio com outros metanoicos de diferentes negócios criou vínculos e fomentou novas ideias, olhares e perguntas.
Vivenciando os metaprojetos do Bem-Aventurança, entendeu que perenidade é a diferença que fazemos na vida das pessoas e isso pode, sim, ser via negócios e, por que não, tecnologia?! E isso só traz mais significado e amor ao seu trabalho.

Neto de imigrantes japoneses, aprendeu com seu pai – que fez da primeira turma do tradicional grupo de escoteiros Caramuru, a arte do companheirismo, e passou a tradição adiante, para seus filhos. Ele acredita que, por mais que o mundo avance, se há algo que as crianças sempre vão precisar é brincar vivendo os valores essenciais, conviver e aprender em meio à natureza.

Quanto ao futuro da ABC De Todos, para ele o grande dilema está na permeabilidade da liderança. Ele diz que um ano é muito pouco. "O líder demora um tempo para afinar seu estilo e, quando acerta o tom, já está na hora de sair", diz. Tudo bem, ossos do ofício... Inui sabe que otimizar o tempo será sempre um desafio para ele, clientes, Comunidade e todas as pessoas.

A comunidade é uma réplica da vida real num outro contexto. Mas, do mesmo modo que existem egos lá fora, existem egos dentro. Tropeça-se fora, tropeça-se dentro. Há coisas boas fora, há dentro também. Por isso é essencial a conexão do que acontece ali com os negócios. Pode-se ter à frente um reflexo do que é vivenciado na empresa, mas de dentro não se percebe. Então, pode-se levar um olhar diferenciado para os projetos, a relação com o cliente ou as políticas internas em vigor, tudo a partir da experiência, conhecimento e vivência que a Comunidade proporciona.

Só se compreende a Comunidade a partir da *compreensão* de si. Em diferentes estágios no processo metanoico ou fases ligadas ao tempo do negócio, alguns já conseguiram vivenciar o real propósito da ABC De Todos, outros estão em busca. Uns trazem a sede, outros se revelam fontes. Importante é o desejo de caminhar juntos, mesmo quando o momento exige que alguém esteja longe, precisando acudir a uma exigência que é só sua, retornando no seu tempo devido. O paradoxo é que a Comunidade é maior que seus indivíduos e, ao mesmo tempo, existe por eles e neles.

A Comunidade traz a premissa da Liberdade, do ir e vir. E nela, liberdade e responsabilidade são valores que voam de mãos dadas com o desejo supremo de polinizar a Nova Economia.

AO COMPREENDER E ACOLHER A PRÓPRIA ESSÊNCIA, O LÍDER PODE TRANSFORMAR A SI E À SUA VOLTA

Em 2014, a Futura Tintas já tinha motivos para se considerar uma respeitável empresa no ramo. Celebrando mais de 30 anos no mercado, passando por superações, a empresa cumpria seu papel. O líder, no entanto, desde que chegara à Metanoia, em 2001, vinha despertando para outras dimensões do seu negócio. O desejo de transformação era maior que seu medo e, caminhando neste sentido, ele descobriu seu destino. Durante sua jornada, encontros especiais o ajudaram a despertar para o propósito de retribuição, conexão e respeito com os profissionais que levam cor aos ambientes.

Ao invés de olhar apenas para o produto, manteve sua atenção nas pessoas que dele se utilizavam. Mais do que pensar em fórmulas químicas e pigmentos, aproximou-se das cores do seu negócio. Uma das primeiras percepções que teve foi em 2007, quando ampliou sua visão aos pintores que, afinal de contas, são seus clientes diretos e que, em muitas ocasiões, determinam a decisão do consumidor final. Por outro lado, este profissional que dá cor às fachadas e ambientes é comumente estigmatizado como alguém desleixado, lambanceiro, descompromissado...

Mas como levar valor àqueles que utilizam a tinta para trazer be-

leza aos cenários do nosso dia-a-dia? Após um programa inicial de educação ao pintor, Ricardo tomou a missão com suas próprias mãos, porém sentiu que faltava ainda um real comprometimento da equipe da própria Futura Tintas. Continuou, no entanto, focado nesta questão. Inspirado no modelo de iniciativas de outros sindicatos – como os dos padeiros e confeiteiros – que proviam bibliotecas e oficinas profissionalizantes, sonhava com algo que pudesse efetivamente fazer diferença. Mas foi participando do Retoque, um dos programas metanoicos, que entendeu que aquela poderia ser uma iniciativa da própria empresa, independente de qualquer órgão. Era ele, como líder, que deveria achar a resposta.

Além de atender a varejistas, a Futura também entrara no ramo da construção civil, fazendo parcerias com empreiteiros para entregar obras pintadas. Liderada por Jefferson Gabriolli, a experiência aproximou Ricardo e a Futura ainda mais dos pintores e puderam compreender a importância de se investir no pintor, desenvolvendo um programa sério de educação que os preparasse de uma forma plena. Mas o que fazer, afinal?

Enquanto estruturava a ideia com a contribuição de Angela Chapper, Patrícia Costa, Guilherme Meirelles e o próprio Jefferson, reencontrou o grande amigo e educador Ivo Ribeiro, também da comunidade metanoica. Novas inspirações vieram e, em

agosto de 2014, o projeto foi anunciado com todas as letras, cores e alegria. Tratava-se da Universidade Futura do Pintor!

O prédio, no bairro do Belenzinho, quando visto de fora, já chama atenção com suas ondas de cores. Mas isso é muito pouco perto de suas dependências e, principalmente, depois do que se sabe o que acontece lá dentro.

Ao se matricular, o pintor – iniciante ou já experiente – passa por um processo de aprendizado e conhecimento humano completo, com objetivo de prepará-lo para atender às atuais demandas do mercado, com propriedade, responsabilidade e respeito. O objetivo central é formar profissionais de alto valor, ou seja, que amam sua profissão, respeitam seus clientes e cuidam para o uso de uma tinta de qualidade, refletida em um ambiente com vida e cor. Ao final, o colorido é percebido em todos. "As pessoas entram aqui com a vida em preto e branco e saem daqui coloridas", resumem os líderes do projeto.

E não só mais coloridas, mas também com horizontes mais amplos. As aulas iniciais foram conduzidas por mais de 20 colaboradores da própria Futura Tintas que atuaram como educadores solidários em duas turmas locais, com até 25 alunos cada, além de outras duas turmas itinerantes fechadas em Feira de Santana, Bahia.

Nas aulas são passados conceitos importantes de se conhecer antes de partir para a prática. Mas nada fica na teoria: todo o processo de educação é baseado em pilares andragógicos, amparados por valores virtuosos. Por exemplo, se um pintor trabalha dentro da casa das pessoas, confiança e ética são valores essenciais. Mas, ao invés de aulas discursivas, ali os alunos têm a oportunidade de vivenciar as lições e princípios. Por exemplo, na cantina não há ninguém no balcão, apesar da vitrine de salgados estar cheia. Cada um pode se servir e depois marcar o que consumiu, depositando o dinheiro em uma caixinha reservada para isso.

A educação da vida prática não tarda a ser apresentada. Aprendem a lidar com dinheiro, fazer compras e negociar com clientes da loja fictícia montada numa sala especialmente para isso. Fazem uso responsável da moeda exclusiva do curso. Depois de escolherem a tinta ideal para determinada atividade, colocam mãos à obra na oficina reservada para isso.

No final, num espaço apelidado de "Disney dos Pintores", a Vila Futura é composta por casas mobiliadas onde podem praticar tudo o que aprenderam para lidar com paredes internas e externas e equipamentos especiais. O encantador local ainda conta com diferentes decorações e paredes para que treinem estilos diferentes de pintura e superfícies, como janelas, grades, batentes etc. Em cada casa, são obrigados a lidar com perfis de clientes diferentes (papéis que os próprios colaboradores da Futura interpretam), mas com alto grau de exigência em comum. E para que nenhum

móvel ou objetos decorativos do cliente sejam maculados, aprendem ainda sobre técnicas de empapelamento, como meio de proteção.

Ao longo do período de aulas, são incentivados a usarem o computador e comunicação via web, pois quando se formam, além de continuarem contando com o auxílio da Central de Apoio da Universidade, recebem acesso a um portal de trabalho exclusivo, com ferramentas de trabalho e mini sites para divulgação aos novos clientes. Tudo isso é algo digno de festa no dia da formatura, quando os diplomas são entregues com presença de familiares convidados pelos novos pintores.

Não há o que negar: é claro que uma indústria de tintas quer vender tinta. Mas a venda é apenas uma parte da riqueza gerada, pois também querem formar profissionais, pintores de alto valor, proporcionar a oportunidade das pessoas transformarem seus ambientes, colorindo vidas, quebrando o paradigma que existe sobre a pintura e seus profissionais.

Para os pintores, a oferta de educação é incondicional e nada se cobra em troca disso. Podem vislumbrar a oportunidade de uma carreira com significado ou até mesmo um sentido para a vida, já que vários deles puderam corrigir suas rotas a partir dessa nova perspectiva.

Para os idealizadores, os propósitos por trás da ideia permanecem os mesmos: retribuir, conectar e despertar, transformando vidas e colorindo o mundo. Assim seja!

POSFÁCIO

Para o medo, não é necessário treinamento algum. Ele está sempre à espreita, patrocinado pelos noticiários, filmes e programas sensacionalistas de TV. Está nas conversas, principalmente em tempos de crise, é compartilhado fartamente e se torna coletivo, como uma epidemia. Matreiro, vai gorando um sonho aqui, minando um desejo acolá, e acaba por boicotar tudo aquilo que pode promover a vida.

O contrário do medo é o amor. Só que não conta com nenhum patrocínio. Embora seja natural, chega a parecer estranho, utópico, fora de contexto, efêmero – algo vivido apenas por românticos desocupados. É sufocado pelo medo, que, assim, em total evidência, ganha foros de naturalidade, embora não passe de mera ilusão.

Quando promovemos a experiência da Aventurança, em um dos nossos encontros de final de ano com a Comunidade Metanoica, queríamos tocar neste ponto: o medo está posto, dispensa aprendizado; o amor, tão natural como a própria vida, paradoxalmente requer treinamento. Aventurança é isso: uma experiência de aprendizado que espanta o medo e faz aflorar o amor. Quando acontece, descobrimos que o amor não precisa ser procurado. O amor é o que somos. Óbvio e, ao mesmo tempo, intrigante.

Por que o tema "amor" no posfácio de uma obra que retrata a trajetória de empreendedores e seus negócios?

Por duas razões. A primeira é que, para muita gente, amor não combina com negócios. Daí a existência de ambientes rudes, relacionamentos deteriorados, clientes maltratados, concorrência predatória. Tudo isso é ausência de amor. E começou quando o empreendedor pensou a empresa apenas como uma forma de ganhar dinheiro, não de contribuir com o mundo. Quando tomou tal decisão, cometeu uma troca infeliz: colocou o medo no lugar onde o amor deveria estar. E, hoje, vive o martírio de lutar pela sobrevivência, única forma de continuar financiando a sua intenção inicial.

Um dia, ainda hão de descobrir que negócios e amor constituem uma dupla infalível! E esta é a segunda razão para o tema deste posfácio: a Comunidade ABC de Todos é, por si mesma, uma lição no mesmo sentido. Surgiu como um ato de amor. Foi com tal anseio que líderes apaixonados e suas obras maravilhosas juntaram-se para ir além dos seus feitos isolados e construir coletivamente. Arregaçaram as mangas e, junto de suas equipes, treinaram o amor fazendo o bem. E sob a regência atrevida de Nilson Sako, hoje embaixador da nossa Comunidade.

É claro que esses líderes e suas equipes não foram notícia na mídia, embora merecessem um daqueles filmes que, quando terminam, a gente sente orgulho de nossa espécie. Mas rendeu um livro maravilhoso, uma lição de como o amor pode fazer bem aos negócios, às empresas, aos líderes e colaboradores, no tom e no toque que só a Regina sabe dar. E é só o começo da história.

Assim, o posfácio se transforma em prefácio: a história continua, porque o amor nunca acaba.

ROBERTO ADAMI TRANJAN

GLOSSÁRIO

Alumiar
Encontros semestrais para reunir a grande Comunidade Metanoica, reacendendo a chama do desejo maior, a busca da Nova Economia.

Bem-Aventurança
Nome dado a um metaprojeto voltado a encontros significativos e aprendizados sobre a força do amor perante o medo.

Comunidade Metanoica
A grande comunidade formada pelos líderes conscientes de que negócios com propósito são mais éticos, humanos e prósperos e que, a partir de negócios assim, pode-se formar uma Nova Economia.

Corpo, Mente e Alma
Uma proposta para que negócios sejam pensados sempre de uma forma sistêmica. No Corpo é considerado o que é tangível; a Mente é representada por clientes, fornecedores, mercado; a Alma é representada pela equipe.

Devir
Vir a ser, um tipo de visão de futuro; título do livro, O Devir, de Roberto Tranjan sobre a história de Joca, personagem que, diante do desafio de liderar a empresa de seu pai, embarca para uma viagem especial.

Dimensão Causal
A quem um negócio está servindo, para quem ele foi criado, para atender a que necessidades dessas pessoas que elegeu.

Dimensão Econômica
O que é o negócio, seus processos, suas metas.

Dimensão Filosófica
O porquê de um negócio, sua razão de existir.

Dimensão Potencial
Quem faz o negócio, suas competências, seus valores.

Holograma
Agentes ligados às empresas e pessoas. Acionistas, clientes, colaboradores e líderes, concorrentes, fornecedores e cidadãos da vizinhança compõem o holograma da empresa; vida pessoal, familiar, profissional, relacionamentos e espiritualidade compõem o holograma pessoal.

Metarriqueza
Uma riqueza maior, além da mera riqueza econômica.

Metanoia
Um processo de educação amorosa que gera expansão da consciência.

Metanoico:
O líder que fez o Programa Metanoia e aplicou em seu negócio ou sua comunidade os aprendizados.

Metaprojeto
Um jeito de planejar e realizar, com autonomia, influência e significado.

Nova Economia:
Empresas trabalhando com propósitos maiores, voltados ao bem comum, beneficiando todo o holograma ao seu redor, produzindo Metarriqueza.

Oficinas da Riqueza:
Evento realizado para pessoas ligadas às empresas da Comunidade ABC De Todos, que apresentou as virtudes e disciplinas para obtenção de uma riqueza além da econômica.

Operação Curiosidade
Uma forma de descobrir mais sobre os clientes a partir de suas necessidades, interesses, sentimentos e valores.

Planta de serviços
Processo de trabalho visto pela ótica do cliente.

Travessia
Marcha que um empreendedor faz ao evoluir através de sete mercados, onde cada um traduz uma impressão da realidade, representada por um propósito e um conjunto de crenças e valores, nem sempre conscientemente claros.

Virtudes e Disciplinas:
As virtudes da Atenção, Integridade e Entrega apoiam a geração de Metarriqueza respectivamente através das Disciplinas Concentração e Superação; Coerência e Consistência; Contribuição e Retribuição. O Cultivo é considerado a disciplina das disciplinas.

Para nos conhecer melhor:

www.abcdetodos.com.br

www.metanoia.net

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a todos que contribuíram – direta ou indiretamente - com a realização deste projeto. Em especial à Maíra Santiago, Roberto Adami Tranjan e Sandra Campos, que agraciaram a obra com o olhar de educadores; aos que fizeram parte do comitê de produção do livro - Carlos Eduardo Santos, Cibele Matiusso, Demétrius Napoleão Nápoles, Marcos Inui, Nilson Sako, Vania Lucas e Viviane Batista;
e a cada um que faz o sonho de uma Nova Economia tornar-se realidade.

Produção

Biografias & Profecias

www.biografiaseprofecias.com.br

Edição Geral

Comunidade ABC De Todos

Edição

Fred Linardi

Texto

Regina Rapacci Magalhães

Sandra Campos

Revisão

Frederico Boldrin Ferraciolli

Izabell Cristina Lourenço

Andrea Kirst

Projeto Gráfico e Diagramação

Mara Débora

Marcos Inui

Bianca Kondo

Rodolpho Pacolla

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação – CIP

M188 Magalhães, Regina Rapacci.
Bem-aventuradas histórias: Comunidade ABCDe Todos. / Regina Rapacci Magalhães. Prefácio de Nilson Sako. Posfácio de Roberto Adami Tranjan. – São Paulo: Biografias e Profecias, 2015.
148 p.

ISBN 978-85-65004-10-7

1. Comunidade ABCDe Todos. 2. Comunidade Empresarial. 3. Comunidade Metanoica. 4. Metanoia. 5. Mudança Organizacional. 6. Cultura Corporativa. 7. Filosofia de Gestão. 8. Geração de Riqueza. 9. História de Vida. 10. Experiências Inovadoras. I. Título. II. Sako, Nilson. III. Tranjan, Roberto Adami. IV. Manifesto da nova economia. V. Oração da Comunidade.

CDU 657
CDD 650

Esse livro não é destinado à comercialização. Todos os direitos, informações e imagens são do acervo e responsabilidade da Comunidade ABC De Todos, seus integrantes e respectivas empresas.