

SAMER AGI

#FOCA
NATOGA

3ª
EDIÇÃO

200 CRÔNICAS

REFLEXIVAS E MOTIVACIONAIS DE LEITURA DIÁRIA

OBRA RECOMENDADA A VOCÊ QUE DECIDIU ENFRENTAR UM DESAFIO,
ESPECIALMENTE SE FOR UM CONCURSO PÚBLICO
DE ALTO NÍVEL DE DIFICULDADE

2024

 EDITORA
*Jus*PODIVM
www.editorajuspodivm.com.br

23. MUITA ROUPA, POUCO JOGO

Sábado, 10 horas, 1970. Torneio de tênis. Jorge conversa com seu treinador chileno. Ambos aguardam o adversário daquele dia.

Minutos depois, entra em quadra o oponente. Raqueteira enorme, cinco raquetes, tênis limpo, testeira nunca antes utilizada. Ar de imperador. Tenista impecável.

O jovem Jorge fica receoso. Seu treinador percebe. Então, o chileno lhe diz: "muchacha ropa, poco juego". Muita roupa, pouco jogo. Ou, em simples palavras, tenistas muito bem vestidos, via de regra, não jogam nada. E ele não jogava. Jorge venceu.

Acontece no tênis, acontece fora do tênis, acontece na vida.

O jovem Jorge era Jorge Paulo Lemann. E a lição do chileno o empresário carregou consigo: pessoas com muita aparência, em geral, tem pouco conteúdo. Uma preocupação exterior extremada revela um problema interior grave. Quem anuncia o império é apenas mordomo do rei. Por quê? Porque, nas palavras de Margareth Thatcher, "estar no poder é como ser uma dama. Sempre que você precisa dizer que é, em verdade, você não é". Quando se vive em sociedade (e todos vivemos), é natural que haja concorrência. Em um concurso, por exemplo, dez mil pessoas prestam a prova, mas há apenas 30 vagas. Entre aquelas, há concorrência. E uma tática (consciente ou inconsciente) do seu adversário é parecer melhor ou maior do que você. E o que a maioria das pessoas faz neste momento? Desiste. Desiste antes da disputa por medo da derrota. Talvez, nem desista da prova, porque já se inscreveu. Mas desiste de se preparar para a prova, o que dá na mesma.

Julio Cesar, na Batalha de Zela, enfrentou isso. Dada a superioridade do exército de Fárnares II, o Senado Romano dizia que Cesar, ao chegar à Capadócia e vislumbrar o adversário, sucumbiria. Mas Julio vai. Vai e alcança

vitória esmagadora sobre o inimigo, acusado de atrocidades contra cidadãos romanos. Finda a batalha, Cesar escreve ao Senado: "Veni, vidi, vici". Ou em bom português: eu vim, eu vi e eu venci.

Portanto, não desista da batalha pela imagem dos seus adversários. Não superestime vaidosos pelo ar de soberba. Eles escondem enormes inseguranças. Faça como Cesar: ignore a aparência e o que o dizem a seu respeito. Vá para a guerra.

24. A DIFERENÇA ENTRE “DIZER AS HORAS” E “FAZER UM RELÓGIO”

Imagine que você esteja perdido em uma ilha. Você e um grupo de pessoas. Entre elas, há uma capaz de dizer as horas com exatidão. Para isso, precisa apenas olhar para o céu. Essa pessoa seria genial, não é? É. Mas o que aconteceria no dia em que ela morresse? Ninguém mais saberia as horas. Agora, imagine que a pessoa, em vez desse dom, fosse capaz de desenvolver um relógio. Ela também seria genial. E o que aconteceria quando ela morresse? Nada. Ele teria deixado a ferramenta: o relógio.

A história narrada acima é contada por Jim Collins em seu livro *Feitas para durar*. E o caso demonstra exatamente a diferença entre o que queremos e o que realmente precisamos.

Queremos a solução pronta. Alguém capaz de “dizer as horas”. Desejamos a mesada do pai (ou qualquer forma de renda sem trabalho), a aprovação sem esforço, a resposta sem pesquisa.

Só que a solução pronta não prepara o indivíduo para a vida. Se aquela fonte seca, o sujeito não é capaz de gerar outra. Você entregou para ele o bolo feito. Ele não sabe a receita. E, nas palavras de Buda, o homem só cresce na dor. Sem dor, sacrifício e esforço, não há crescimento. E do que você precisa? Você precisa crescer. Logo, você precisa da ferramenta, não da solução pronta.

Pense. Se você tivesse (ou se tem) um filho, como gostaria de vê-lo? Sustentando-se através da própria capacidade de construir algo relevante ou através da sua mesada? Reflita. Na primeira hipótese, ele cresce. Na segunda, ele diminui, porque o prêmio sem esforço é danoso à personalidade. Agora, veja se você não tem se comportado como o filho que quer apenas a “mesada”. E reflita, se tiver filhos, se você não tem os criado com esse perfil “solução pronta”. Melhor do que o produto é aprender a fabricar. Se uma porta não se abrir, você saberá encontrar e explorar outra. Pessoas que nunca precisaram “usar um relógio” tem uma eterna inexperiência e podem apresentar duas características nocivas. Ou são extremamente inseguras, ou são muito prepotentes. Nos dois casos, há uma desserviço pessoal e social.

Por fim, pessoas que empregam as ferramentas da vida são sempre mais interessantes. Portanto, nunca pergunte as horas. Use o relógio. Bom dia!

25. SINTOMAS E DOENÇAS

Fausto anda irritadiço. Qualquer alteração no "programa do dia" é capaz de estragar o dia do programa. Um engarrafamento, um almoço frio ou uma Wi-Fi indecente justifica o dano ao humor.

Sara é extremamente crítica. Dificilmente, elogia algo ou alguém. Sempre há um defeito notado (e ampliado) pela moça. Se a amiga é bela, falta-lhe neurônios. Se o vizinho é rico, sobra-lhe corrupção. Se restaurante é bom, o garçom é ruim.

Agora, pergunte às pessoas sobre os jovens. Elas lhe dirão: Fausto é nervoso e Sara, soberba. Verdade, mas mentira.

Estes são apenas os sintomas. E nós tratamos os sintomas e ignoramos as doenças.

A pergunta filosófica básica para o combate da superficialidade dos nossos diagnósticos é simples: por quê? Por que Fausto anda nervoso e Sara é crítica?

Fausto, no último ano, experimentou perdas. Perdeu o concurso na prova oral, a noiva, que se apaixonou pelo primo, e o carro, vendido para terminar de pagar o apartamento que comprou com a noiva (que agora é ex). O que aconteceu? Em um ano, Fausto perdeu certezas. Perdeu a programação. Agora, qualquer coisa que saia do seu controle é capaz de irritá-lo demais. O que ele precisa? Precisa entender que não perdeu o controle. O controle não existe. Ou, se existe, não é entregue às mãos humanas. Só que essa compreensão demanda tratamento. Não basta calmante. Maracujá trata o sintoma. Psicólogo, a doença.

Sara é crítica por um seríssimo déficit de autoestima. E como o sucesso alheio expõe o fracasso próprio, a jovem vive a mesquinhez de ser detetive do defeito do outro. Assim, justifica para o mundo (e para si) o seu não progresso. Ela não é soberba. É insegura. Rebaixar o outro coloca todos no mesmo nível. E não adianta Sara aprender a ficar calada. Nas palavras de

Aluizio Silva, não adianta fechar a torneira, se a caixa d'água continua suja. Sara não precisa aprender a se calar. Precisa aprender a se amar.

O texto de hoje é um convite para um nível mais profundo, que não pode ser tratado aqui. Nível que exige reflexão sobre o seu comportamento e o comportamento das pessoas. Isso pode mudar sua qualidade de vida. Mudar para melhor. E como começar? Fazendo uma simples pergunta: por quê? Bom dia!

26. O ENGANO COMO FERRAMENTA

Calímaco, recém-chegado de Paris. Lucrécia, bela e religiosa mulher. Ele se apaixona por ela. Mas ela é casada com Messer e jamais se envolveria em traição. O apaixonado, então, descobre que o casal era infértil e tem uma ideia.

Calímaco finge-se médico. Afirma ter poção mágica, capaz de fazer Lucrécia engravidar. Como? Ela teria que ter relações sexuais logo após a medicação. Problema: quem dormisse com a jovem neste intervalo morreria.

Pensando em si, Messer concorda com a traição da esposa. Frei Timóteo, após receber valores de Calímaco, convence Lucrécia que para se chegar ao bem (ter filhos) é, por vezes, necessário passar pelo mal (adultério). Ela aceita.

Na noite da relação, após experimentar prazer incomum, Lucrécia descobre a farsa. Calímaco se declara à jovem. E o que ela faz? Continua. O apoio do frei, da mãe e do marido, segundo a jovem, era sinal de providência divina. E ela não recusaria "presente dos céus". A obra Mandrágora de Maquiavel, narrada acima, faz crítica à moral e revela como a vontade desestabiliza as regras que temos. Na peça, todos concordam com a traição. O marido, por egoísmo. O frei, por dinheiro. Lucrécia, por prazer.

Mas todos têm justificativa. Messer quer ser pai. Calímaco ama. O frei engana por distribuição de renda. E Lucrécia trai por vontade Divina.

Todos utilizam o engano como ferramenta. É a relativização do certo pela vontade.

No texto de hoje, reflita sobre o uso do engano como ferramenta para você não fazer o certo. É a alimentação desregrada, mantida em razão de aniversário, carnaval, natal etc. É o estudo não iniciado por filhos, juventude, prazeres. É a infidelidade praticada por questões biológicas, sociológicas ou circunstanciais.

Não se engane. Você apenas usa o engano como ferramenta para continuar no erro sem se sentir mal. É o emagrecimento da consciência, que fica leve pelo engodo.

E qual o problema? O problema é que a mentira sobre o comportamento não altera o resultado que dele provém. O erro impede as consequências do acerto. Não há vida saudável, progresso profissional, cumplicidade na relação... Portanto, apesar do costume de usar o engano como ferramenta, não use. Opte pelo que lhe faz bem.

27. MANIAS PERIGOSAS

Mania é um hábito de repetições desnecessárias, uma espécie de transtorno compulsivo, um fazer sempre o que não se deve fazer nunca (ou quase nunca). E três manias são realmente perigosas.

Segundo a escritora Gisela Cochrane, o brasileiro tem mania de autodepreciação, de vitimização e de lamentação. Vamos a elas!

Não confunda autodepreciação, atitude nociva, com autocrítica, que pode ser positiva. Como ensina a psicóloga Adriana de Araújo, uma autocrítica bem dosada é sinal de bom senso, de noção, de percepção fiel da realidade.

Já a autodepreciação é a destruição do eu pelo eu. É a desvalorização descabida de mim mesmo. É uma espécie de suicídio das qualidades. E qual o problema? O problema é que autodepreciar-se leva ao esvaziamento do eu. Ninguém quer estar perto de pessoas sem valor. Nem você. Há solidão e tristeza perenes nos olhos de quem se diminui.

Mas a vitimização, a conduta é diferente. Bem diferente. É uma tentativa infantil de chamar atenção. Como ensina James Hunter, em *O monge e o executivo*, o homem busca destacar-se de duas formas: ou como líder, ou como vítima. E ser vítima é a maneira mais fácil de ser o centro dos olhares. Tem-se aí, valendo-me de Fernando Pessoa, a sensação de ser o "eleito da dor". O porém é que a vítima nunca progride. Se a culpa é do outro, eu não preciso mudar. O problema não está em mim.

E a lamentação? Lamentar-se é viver com um retrovisor a centímetros dos olhos. É a visão infeliz do ontem que implica a perda do hoje. Não é desabafo. É, para citar Martha Medeiros, desesperança. Um anúncio reiterado da injustiça pretérita, que subtrai seu prazer e sua capacidade de reinvenção.

Sugestões? Seguem três. Primeiro: para cada crítica de si mesmo, faça dois elogios à sua pessoa (recomendação de Gisela). Com certeza, você tem qualidades, que não se perdem apesar das perdas da vida. Segundo: sempre que pensar em se vitimizar, dê um passo a mais e enxergue-se como líder. Alguém fora de série diante de mais um desafio. Terceiro: em vez de viver de lamentações, viva da esperança, da fé e da persistência. Isso vai tornar você uma pessoa mais atraente, mais competente e muito mais bem-sucedida. Bom dia!

28. O DEVER DE GUARDAR COMIDA

Há 15 mil anos, o homem aprendeu o dever de guardar comida. Ou era isso ou era a morte. Nas palavras de Vitor Haase, professor de psicologia da UFMG, "evoluímos em um ambiente de escassez. O nosso instinto nos manda usufruir dos recursos quando eles aparecem".

Mas, 15 mil anos depois, precisamos lembrar.

Maria tem 29. Aos 25, morava com os pais, comia com os amigos, trabalhava meio período. No outro, ela dormia, assistia a filmes, conferia as redes sociais.

João tem 37. Aos 24, montou uma videolocadora. Cidade de interior, negócio próspero e ele resolveu aproveitar. "Carimboou" passaportes, comprou carros esportivos e alugou um apartamento na capital para fins de semana.

Só que um dia, João conheceu Maria e Maria conheceu João. Decidiram casar-se. Algum tempo depois, veio a Sofia. E a vida já era outra...

A verdade é que o salário de Maria no "emprego meio período" não é lá essas coisas. E ela, ainda, vive o fantasma do "vão enxugar o pessoal". Mas Maria não tem uma única qualificação para alavancar a carreira. E, agora, não encontra tempo (nem dinheiro) para mudar.

Já a videolocadora de João sofreu enormemente com a Netflix. Os hábitos (ou as formas de exercê-los) mudaram e ele não tem a menor condição de investir em outro negócio.

Os dois, ou melhor, os três (com a Sofia), sofrem dificuldade financeira. E por quê? Porque se esqueceram da lição de 15 mil anos atrás.

Maria consumiu todo o seu tempo, em vez de investi-lo. Enquanto tinha horas livres (na casa dos pais, sem filha e sem despesas), ela dormiu. Já João consumiu todo o seu dinheiro. Enquanto ganhava bem, solteiro e sem outros compromissos, ele viajou.

O texto de hoje, longe de ser um convite à avareza, relata hipótese mais comum do que se imagina. E é um convite a dois olhares. Primeiro, um olhar para trás: por quantas vezes você não guardou comida? Segundo, um olhar para frente: a partir de hoje, como você vai guardar? Bom dia!

29. SEU ZÉ

20 de maio de 2013. 06h10min. Armazém Goiás, Anápolis. Uma SW4 para em frente ao depósito. Quem é? Seu Zé, que observa o carregamento. 22h30min do mesmo dia. A mesma SW4 no pátio. E agora? Seu Zé passa para conferir caminhões.

Um apaixonado pelo trabalho. Um devoto da família. Um gênio sem diploma. Seu José Miguel, ou seu Zé, era (e é) o símbolo da história de quem deu certo.

Imigrante, pobre, sem estudos. Empreendedor, carismático e vitorioso. E o melhor: de uma humildade de estarrecer qualquer um.

Ao leitor, deixo a honestidade da minha fala: foi o maior líder com quem tive a oportunidade de conviver de perto e durante muitos anos. Ninguém casava tão bem negócios e família, trabalho e filhos, crescimento e companheirismo.

Almoçávamos juntos aos domingos. E ele esteve em momentos importantes da minha vida. Na minha posse como juiz, lá estavam seu Zé e sua bengala.

De caminhoneiro a dono de uma das maiores distribuidoras do país. De sem futuro a industrial farmacêutico, construtor, fazendeiro, atacadista. Como ele me disse certa feita: "Deus me abençoou. Onde eu coloco a mão, cresce".

A você, leitor, explícito, em linguagem formal, conselhos que ele sempre nos dava. Sempre. Com vocês, seu Zé:

1º O segredo para vencer é não mudar de ramo, de foco. Quem muda de área sempre nunca prospera;

2º Tenha credibilidade. Sem crédito, nenhuma empresa (e nenhuma pessoa) se sustenta;

3º Avalie alguém por seus resultados, não por sua fala. Ou melhor, "dar entrevista é fácil, quero ver pagar duplicata na segunda-feira";

4º Algumas pessoas fazem mal ao espírito. Afaste-se delas. Ou melhor, "não mexe com esse povo não, bem".

5º A primeira coisa que um homem sem juízo faz ao ganhar dinheiro é trocar de mulher. Não troque;

6º Encontre uma moça boa. Seja um bom marido. Veja: a minha mulher vai viver 100 anos.

Nesta sexta-feira, seu Zé nos deixou. E deixou conosco um legado.

Querido seu Zé, quando o senhor ligou para o Governador para agradecer a minha posse como delegado, o senhor lhe disse: "obrigado por nomear meu neto". Agora, que Deus, Governador de todos nós, o levou, eu preciso dizer a Ele: cuide bem desse meu "avô". Saudades, seu Zé. Um beijo.

30. A IMPORTÂNCIA DO PLANO B

Nada cabe. Nada comporta. Nada suporta João. E João não suporta mais nada.

Um sentimento. Uma falta de ar continuada. Uma ansiedade silenciosa nos lábios. Uma angústia gritante nos dedos, nas pontas dos dedos. Eles não param. Há um dedilhar ininterrupto sobre a mesa. Uma insegurança. E um medo travestido de insônia.

De onde vem a ansiedade? A ansiedade é filha da insegurança, neta da incerteza, bisneta da falta de fé.

Mas o que aconteceu com João? Aconteceu o que acontece com todo mundo em noventa e nove por cento dos casos: a vida não saiu exatamente como planejada.

Então, por que esse sofrimento? Porque João não tinha um plano B.

Vejo frases de autoajuda. Alguém escreve: "o plano B é fazer dar certo o plano A". Outrem comenta: "disse tudo, amiga". O terceiro aplaude. A frase é de efeito. Concordo. E pode produzir efeito catastrófico na vida de quem a emprega. Por quê? Porque nem sempre o plano A é possível.

O psicanalista Marco Aurélio Lobo ensina: "uma das melhores formas de combater a ansiedade é ter um segundo plano. Não se trata de perder o foco, mas de ganhar a consciência de que a vida é mais complexa do que as nossas confabulações. Se isso não sair como quero, eu posso fazer aquilo. Pronto. Consigo ser menos ansioso".

O que você vai fazer se o que você pretende fazer não for possível?

João queria ser juiz no Paraná neste ano. Família toda lá, noiva trabalhando lá, apartamento financiado por lá. Mas, lá, não deu. Ele fez a prova no domingo e foi mal. Muito mal. Outro concurso para juiz no Paraná, só daqui a dois anos. E agora? E agora restam 26 entes da federação. O sonho não acabou. Apenas não saiu como planejado.

Quando não se têm planos subsidiários, lida-se com dificuldade com os desvios da vida. Há uma enorme chance de frustração nos olhos de quem não admite o acaso.

O texto de hoje pretende auxiliá-lo na perda da pressão de carregar uma única ficha. Só que esse alívio exige conduta personalíssima, infungível. Apenas você pode fabricar a segunda ficha. Tenha um segundo projeto. Desenvolva uma outra ideia. Elabore um plano B. Sua saúde agradece. Bom dia!