

CARREIRAS

É hora de cumprir as promessas feitas no ano-novo

Dieta equilibrada e exercícios físicos fazem bem não só à saúde, mas também à produtividade

CAROLINA SANCHEZ MIRANDA
SÃO PAULO

Agora que o Carnaval passou chegou a hora de colocar definitivamente em prática

aquele plano de perder aqueles quilinhos extras e começar a ginástica na segunda-feira. É isso mesmo. Estamos falando daquela promessa feita na virada do ano. A mesma dos anos anteriores. Pode parecer complicado conciliar uma dieta equilibrada e exercícios físicos na agenda lotada de reuniões e viagens. Isso sem contar com a lista de tarefas que consome horas e horas além do expediente.



Equipe da DM9DDB em treinamento no Parque do Ibirapuera, SP

Mas é preciso esclarecer que o que está em jogo não é apenas a saúde, mas também a produtividade.

“Falta-nos lembrar que a energia, mais do que o tempo, é a nossa principal moeda para a máxima performance”, afirma Alberto Ogata, médico e presidente da Associação Brasileira de Qualidade de Vida (ABQV-Nacional). “Se não estivermos saudáveis, com a máxima energia, não conseguiremos ter sucesso”, conclui.

Acordar mais cedo para caminhar ou para ir à academia pode parecer desgastante, mas, na verdade, oferece mais disposição para o trabalho. “Quando você sai de casa às seis da manhã para correr, chega ao trabalho às oito e meia num pique diferente. A concentração também aumenta. Você acaba ficando mais relaxado fisicamente”, diz um alto executivo paulistano, que começou a correr há um ano.

Segundo ele, aprender a administrar o tempo e adaptar o treino à agenda e vice-versa é muito importante. “Você precisa treinar muito para conseguir correr uma maratona num tempo razoável”, comenta. “Treino em horários completamente anormais, pode ser às cinco da manhã ou às onze da noite. Mas consigo conciliar minha vida profissional, familiar e esportiva. Isso porque você também acaba ficando menos tempo em casa.”

Além de disciplina e determinação, o segredo de seu su-



Fonte: Mário Mello

OS PRIMEIROS PASSOS DE UM MARATONISTA

- 1 Para começar a se mexer, a recomendação é a caminhada de 30 minutos, três vezes por semana
- 2 Se já caminha, pode começar a praticar a atividade mais vezes por semana e aumentar o tempo em cinco ou dez minutos, gradativamente
- 3 Pessoas com peso a partir de 10% acima do ideal para sua estrutura física não devem correr, mas podem caminhar e procurar orientação nutricional para emagrecer. Quando o objetivo é perder peso, a recomendação é de aumentar a duração do exercício, não a intensidade
- 4 Ao se sentir preparado para encarar desafios maiores, o primeiro passo é procurar uma avaliação médica, que confirme que não há nenhuma restrição à atividade física
- 5 É importante encontrar um profissional especializado para montar um programa de exercícios. Uma boa referência é a Associação dos Treinadores de Corrida (www.atcsopaulo.com.br)
- 6 Comprar um tênis adequado à corrida também é fundamental
- 7 Para evoluir, é importante praticar o esporte com regularidade
- 8 Encontrar um grupo ou companhia com o mesmo objetivo garante motivação para continuar o treino. O ideal é procurar iniciantes, para que todos evoluam juntos. Os clubes, academias e as próprias empresas de assessoria de corrida podem ser o caminho para formar ou entrar em um grupo
- 9 Só seguindo religiosamente o programa é possível passar da fase da caminhada para a corrida. Por isso, é preciso adaptar-se às mudanças na agenda de trabalho ou mesmo do tempo, caso o treino seja feito ao ar livre.
- 10 Nos sites: www.ativo.com, www.webrun.com.br e www.corpore.org.br é possível conhecer as datas das corridas e maratonas que acontecem no Brasil e no exterior. E nem é preciso correr para participar, há caminhadas e corridas curtas para os iniciantes.

cesso é o preparador físico Mário Mello, da assessoria esportiva Mário's Team. “Eu mando minha agenda de viagens para o Mário e ele adapta o meu treino”, diz. “Agora estou treinando para a meia maratona da Corpore em São Paulo e no final do ano pretendo correr na de Chicago ou na de Nova York.”

Segundo Mello, nem todo mundo gosta de corrida e caminhada. Mas essas são atividades fáceis de realizar porque podem ser feitas em qualquer lugar, mesmo durante uma viagem de negócios. “Se o sujeito joga tênis, por exemplo, fica mais difícil dar continuidade ao programa se não houver uma quadra no hotel em que estiver hospedado.”

Segundo Mello, o desafio de cumprir maratonas internacionais tem atraído muitos executivos. “Esses profissionais são ambiciosos. Mesmo que nunca tenham se dedicado a uma atividade física, se impõem, logo de cara, metas difíceis”, comenta. “Mas eles são disciplinados, determinados

e conseguem o que querem.”

Mello também presta serviços para empresas como Bayer, Roche, Sanofi Aventis, Votorantim, Semp Toshiba e Braveding, que possuem programas que incentivam os funcionários a adquirir hábitos de vida mais saudáveis. Pessoas como Angela Romanini, analista de laboratório da Bayer, que mudou sua rotina com o apoio da companhia em que trabalha. “Descobri que estava com o nível de colesterol alto e comecei a caminhar orientada pelo professor do Clube Bayer. Nunca achei que eu fosse correr na minha vida!”, conta. “Em pouco tempo estava me sentindo mais disposta.”

Hoje Angela já planeja encerrar uma competição. “Como tem corrida o ano inteiro, as pessoas vão se colocando metas. Isso é muito motivante”, comenta Mello. “É mais estimulante treinar pensando em atingir um tempo e conquistar uma determinada posição em uma prova do que simplesmente fazer o exercício por que é

preciso para se manter saudável”, explica.

Nos programas das empresas o estímulo também vem da companhia de pessoas com o mesmo objetivo. “A gente se diverte nos treinos”, afirma Sérgio Valente, presidente da DM9DDB. Ele mesmo se comprometeu a perder nove quilos no “Pegando Pesado”, que começou no início deste ano e reúne vinte pessoas da empresa no Parque do Ibirapuera, em São Paulo, toda terça e quinta pela manhã.

“Depois do personal training, vem o personal corporate training”, brinca Valente, que está animado com a iniciativa tomada em parceria com a Cia Athletica. A agência criou até uma premiação para os três participantes que tiverem melhor desempenho para atingir as metas estabelecidas na avaliação física. E o executivo garante que, nos dias da semana em que não há treino no parque, os profissionais vão para a filial da academia mais próxima para complementar o treino.

EMPREENDA

Tempo é fundamental

Ricardo Bellino*

Ao ler a mensagem que Donald Trump escreveu em uma das newsletters da Trump University — o recém-lançado programa de cursos de negócios on-line que leva a grife do megapresário — chamou-me a atenção a coincidência entre o assunto abordado pelo bilionário americano e um dos temas da conversa que tive com o campeão olímpico brasileiro e recordista mundial de natação Gustavo Borges.



Na entrevista com Gustavo, que irá ao ar neste sábado pela BandNews FM, o nadador e empresário destacou a importância do tempo — tanto na prática esportiva quanto no âmbito empresarial. “A importância do tempo é muito grande. Gostaria de incluir aí décimos e centésimos de segundos. Para você ter uma idéia, quando ganhei minha primeira medalha olímpica, a diferença entre o segundo e o terceiro lugar foi de apenas seis centésimos. A medalha pode estar, ao mesmo tempo, muito perto e muito distante. No mundo dos negócios não é diferente”, disse-me Gustavo, que atualmente administra três academias de natação, uma escola de inglês, um campeonato que leva seu nome e a franquia de seu método de natação, sem contar as palestras e clínicas que ministra pelo País afora.

Em meu livro “Três Minutos Para o Sucesso”, cujo título remete à frase que me foi dita por Donald Trump quando o encontrei pela primeira vez para apresentar o projeto do condomínio de golfe Villa Trump (“Você tem três minutos para me vender a sua idéia”), cito uma frase do bilionário que se refere àquele nosso encontro: “Minutos e segundos importam, estando-se em uma Olimpíada ou em um negócio”. Na newsletter da Trump University, o megapresário aprofundou-se um pouco mais no tema. “Mencionei em meu livro “Think Like a Billionaire” que Ricardo Bellino teve exatamente três minutos para me apresentar seu negócio”, escreveu Trump. “Eu estava extremamente ocupado naquele dia e meu estado de espírito não era particularmente bom para ouvir uma apresentação. Pensei que ele poderia desistir, o que deixaria meu dia um pouco menos cheio. Mas ele não apenas não desistiu como também realizou uma grande apresentação durante aqueles três minutos, de modo que nos tornarmos sócios. É surpreendente o que as pessoas podem fazer com um deadline”.

Tanto Trump quanto Gustavo Borges nos mostram que os verdadeiros campeões — seja dos esportes, seja dos negócios — são aqueles que entendem a importância do tempo e o administram de maneira a aproveitá-lo da melhor maneira possível. Em

sua newsletter, o próprio Trump nos diz como fazer isso. Eis aqui alguns conselhos do magnata:

- o mundo dos negócios não é lugar para dar vazão a seu fluxo de consciência, não importa quão interessante você acredite que isso possa ser. Seja o que for que estiver dizendo, fale de forma breve, rápida e direta, o que é também um sinal de educação. A maioria das pessoas não tem tempo a perder;

- às vezes temos de dar deadlines a nós mesmos. Pratique para realizar sua apresentação em menos de cinco minutos. Pratique para expor sua introdução em menos de três minutos. Você irá descobrir que poderá se tornar um editor eficaz ao cortar tudo o que não for absolutamente necessário. Sua audiência, ou seus superiores, se sentirão gratos por sua habilidade de ir direto ao ponto.

SADIM – TODOS CONTRA UM

O rei Sadim acredita piamente que as pessoas estão sempre arquitetando tramóias para derrubá-lo. Afinal, a teoria conspiratória é a única forma de explicar por que funcionários se demitem, estratégias “brilhantes” causam prejuízos e gente que ele detesta se torna bem-sucedida.

*Sócio-fundador e dealmaker da Trump Realty Brazil e fundador do Instituto do Empreendedor (Inemp). Palestrante, autor de diversos livros, apresenta o programa Empreenda Com Ricardo Bellino, na BandNews FM

REI SADIM (O ANTI-MIDAS), EM: PARANÓIA



MOVIMENTO

INCENTIVE HOUSE CONTRATA GALLOTTA

Teresa Gallotta acaba de assumir a direção de tecnologia e operações da Incentive House, empresa de marketing de relacionamento pertencente à Accentiv, marca mundial do Grupo Accor nos segmentos de incentivo, premiação, fidelização e eventos. A executiva possui 13 anos de experiência em instituições do segmento financeiro, como Unibanco e ABN.



Teresa Gallotta

AMADEUS BRASIL CRIA NOVA DIRETORIA

A Amadeus Brasil anuncia a criação de mais uma nova diretoria, a de desenvolvimento de negócios, sob a responsabilidade de Flávio Calhau Mesquita. O executivo atuou em empresas como a AT&T, Lucent Technologies e Telefônica. A nova diretoria coordenará a ampliação da oferta de soluções tecnológicas para a indústria de viagens e turismo.

ALBERTO FERREIRA ASSUME CWT NO BRASIL

Alberto Ferreira é o novo CEO da Carlson Wagonlit Travel no Brasil. O executivo acaba de assumir a gestão da empresa, que atua no segmento de turismo de negócios. O novo dirigente da organização foi empossado por Geoffrey Marshall, presidente da CWT para a América Latina, que veio

ao Brasil especialmente para esta transferência. Alberto Ferreira substituiu Bernardo Feldberg, que ocupou a direção-geral da Carlson Wagonlit Travel durante 11 anos e foi responsável, entre outras atividades, pela expansão e liderança da empresa no mercado latino-americano.

JORGE JARDIM NA META

A Meta, empresa brasileira que presta serviços de consultoria, outsourcing e integração em Tecnologia da Informação, acaba de contratar Jorge Jardim para dirigir a nova área da empresa voltada aos serviços SAP. Jorge Jardim chega à Meta com a missão de gerenciar o crescimento dos negócios SAP e, também, oferecer suporte para as unidades de negócios na identificação, prospecção, geração de oportunidades, desenho de soluções, delivery de recursos e pós-venda.

MARTINS NA GERÊNCIA DA BUSINESS OBJECTS

A Business Objects, líder mundial no fornecimento de soluções de Business Intelligence, anuncia a contratação do executivo Olivar Martins para assumir a gerência de Canais da empresa. Martins chega para reforçar a estratégia de vendas indiretas da Business Objects. O executivo trabalhou por mais de três anos na SAS Brasil, onde assumiu o cargo de gerente de Canais e Alianças, sendo mais tarde promovido a diretor de Vendas Setor Público.

REGISTRO

NEGOCIAÇÃO E ELABORAÇÃO DE CONTRATOS ESTRANGEIROS

Os cuidados na negociação, elaboração de contratos e gestão de acordos com empresas estrangeiras serão discutidos na terceira edição da conferência sobre contratos internacionais, que a IBC realizará nos dias 14 e 15 de março, em São Paulo. O evento terá a participação de executivos de grandes empresas como Petrobras, Itaú, Astrazeneca, Pfizer e Shell que colocarão em debate temas como o relacionamento com clientes e contratos de transferência de tecnologia. Uma das palestrantes será a advogada Maristela Basso, sócia da Basso, Carboni e Vicenzi Advogados, que mostrará como lidar com o cliente durante o processo de negociação. A programação completa da conferência sobre Contratos Internacionais está no site www.ibcbrasil.com.br/internacional. Informações: (11) 3017-6808.

SHINTORI
RESTAURANTE
新島

O SUNTORY MIDDU: AGORA É SHINTORI

ALMOÇO EXECUTIVO
MÚSICA AO VIVO
NAS NOTES DE 4ª E 6ª FEIRAS

3283-2455
ALAMEDA CAMPINAS 600