

## **Empresários loucos pelo sucesso**

*David Segal*

Capitalistas de risco devem separar empresários visionários dos simplesmente iludidos

Uma linha fina separa o temperamento de um empresário promissor de alguém que poderia receber uma "certa ajuda", como se diz na psiquiatria. Acadêmicos e consultores profissionais afirmam que muitos empresários de sucesso têm qualidades e manias que, se fossem colocadas em suas psiques em proporções maiores, se classificariam como verdadeiras doenças mentais.

Isso não pretende sugerir que os empresários sejam malucos. Seria mais preciso descrevê-los como suficientemente malucos.

"Tem a ver com o grau", diz o psicólogo John D. Gartner, autor de "The Hypomanic Edge" [O limite do hipomaniaco]. "Se você é maníaco, pensa que é Jesus. Se você é hipomaniaco, pensa que é um presente de Deus para os investidores em tecnologia."

Os atributos que fazem os grandes empresários, segundo especialistas, são comuns em certas manias, embora em formas moderadas, e controlados para ser extremamente produtivos. Em vez de imprudência, o empresário adora riscos. Em vez de ilusões, ele imagina um produto que parece tão interessante que inspira as pessoas a apostar suas carreiras, ou muito dinheiro, em algo que não existe e talvez não seja vendável.

Por isso, os capitalistas de risco passam muito tempo examinando as psiques das pessoas em quem pretendem investir. Não é tanto uma questão de separar os lunáticos dos ligeiramente maníacos. Tem mais a ver com determinar quais hipomaniacos são arrogantes e repulsivos demais - traços comuns a esse tipo - e quais têm uma certa humanidade e técnicas interpessoais, sempre úteis para recrutar talentos e angariar dinheiro.

Alguns investidores têm testes de personalidade para ajudar a eliminar os primeiros. Outros salientam sua tolerância a manias moderadas, simplesmente porque fundar uma empresa já é uma certa maluquice. "Você precisa suspender a descrença para começar uma companhia, porque muitas pessoas lhe dirão que o que você está fazendo não pode ser feito, e se pudesse alguém já teria feito", diz Paul Maeder, sócio da firma de capital de risco Highland Capital Partners, em Lexington, Massachusetts. "É meio maluco."

Um desses empresários "meio malucos" que a Highland Capital considerou digno de um apoio de US\$ 750 mil foi Seth Priebatsch, 21 anos, que fundou uma empresa chamada Scvngr para construir "o nível de jogo no topo do mundo". Para manter o ritmo de seus pensamentos e conversas em níveis administráveis, Priebatsch corre em uma pista toda manhã até despencar. Ele consegue trabalhar 96 horas seguidas e pretende morar no escritório. Qualquer coisa que o distraia e a seus futuros colegas é "maligna".

"Scvngr é um jogo que se joga no telefone", diz Priebatsch. O jogo permite que você dispute e ganhe recompensas em lojas, academias, teatros, museus e assim por diante. "Nós jogamos o tempo todo, certo?", diz. "A escola é um jogo. Mas é um jogo muito mal projetado." Os cartões de crédito American Express, com sua posição ascendente de verde, ouro e preto, são um jogo. Assim como as milhas conquistadas pelos passageiros frequentes.

"Mas a dinâmica do jogo não é conscientemente alavancada de maneira significativa, e em Scvngr sim." Isto aparentemente provoca implicações enormes. "Se conseguirmos trazer a dinâmica do jogo para o mundo, o mundo será mais divertido, mais recompensador", completou Priebatsch. O temperamento hipomaniaco grandioso não se limita a empresários. Encontra-se na política (Theodore Roosevelt), nos militares (George S. Patton) e virtualmente em qualquer campo onde os grandes riscos geram enormes recompensas.

Mas o mundo empresarial contribuiu com uma grande parcela de hipomaniacos. O mais colorido dessa estirpe foi possivelmente Henry Ford.

"Ele é o epítome do espírito empresarial livre", diz Douglas G. Brinkley, autor de *Wheels for the World* [Rodas para o mundo], um livro sobre Ford e sua empresa. Ford podia ser ao mesmo tempo encantador e um idiota impiedoso. Com os empregados, era um autocrata que não admitia opiniões discordantes.

Quase todas as conversas sobre hipomaníacos contemporâneos começam com o executivo-chefe da Apple, Steven P. Jobs. Como Ford, ele é um extraordinário vendedor, e também é descrito como um déspota e um temperamental maluco por controle, diz Leander Kahney, autor de *Inside Steve's Brain* [Dentro do cérebro de Steve].

Acadêmicos de estudos organizacionais tendem a dividir o mundo em "líderes transformacionais" (grupo em que se situam os hipomaníacos, é claro) e "líderes transacionais", os administradores equilibrados que sabem delegar, escutar e definir metas factíveis.

Os dois tipos de líderes precisam conquistar os funcionários para sua causa, mas os empresários precisam recrutar e galvanizar quando uma empresa é pouco mais que um sussurro de uma grande ideia.

"Nós temos um boletim de notas de personalidade, que inclui dez ou 12 dimensões, atributos que são críticos para o sucesso", diz Michael A. Greeley, um sócio da Flybridge Capital Partners, em Boston. O objetivo é identificar os personagens realmente erráticos, que Greeley chama de "descarrilados".

"Um dia eles acordam e sua cor preferida é rosa. No dia seguinte é verde. Eu trabalhei com hipomaníacos, e acho que podem ser muito prejudiciais, pessoas desse tipo abandonam rapidamente os colegas. Um funcionário pode ser um colaborador incrível, e então, depois de um erro, sai do bote salva-vidas."

Maeder da Highland ainda se pergunta se Scvngr é o arcabouço de uma grande empresa. Ao mesmo tempo, ele considera o investimento de US\$ 750 mil uma aposta em Priebatsch, assim como em sua empresa. Você tem a sensação de que Priebatsch não vai parar, mesmo que o Scvngr seja uma vitória gloriosa.

"Eu gosto de vencer", afirma. "Sou viciado no ato de vencer, no processo. Quando você está no ato de vencer, tudo é maravilhoso. Depois que venceu, perde a graça. É bacana, é melhor do que ter perdido, mas é chato."

Montanhas de dinheiro também não o desaceleram.

"Não sou contra o dinheiro", diz. "Gosto de motos bonitas, gosto de computadores bonitos. Acho que o dinheiro é uma representação do sucesso, mas a entidade em si não me interessa. Há poucas coisas que eu desejaria que eu não tenha, e as coisas que eu quero o dinheiro não pode comprar." Por exemplo? Ele não faz uma pausa. "Quero construir o nível do jogo no topo do mundo."

**Fonte: Folha de S.Paulo, São Paulo, 27 set. 2010, The New York Times, p. 2.**