A coragem de seguir a intuição
Ricardo Bellino

Em todas as biografias de empreendedores de sucesso sempre encontramos elementos como determinação, competência, experiência, iniciativa, ousadia e por aí afora.

Mas o fato é que esses ingredientes, por si só, não são suficientes para explicar como alguém consegue chegar ao topo e manter-se lá. Existe um outro elemento, menos palpável, porém decisivo, que está na raiz do sucesso duradouro. Muitos o chamam de "faro", "feeling" ou "toque de Midas", mas tudo isso pode ser resumido em uma única palavra: intuição.

Se alguém seguisse religiosamente a "cartilha" do empresário bem-sucedido, é pouco provável que conseguisse algum resultado satisfatório caso não somasse a isso a sua própria intuição. As pessoas em geral costumam ver os homens e as mulheres de sucesso como gente "especial", como "eleitos" ou mesmo "sortudos". Mas, na verdade, o grande diferencial deles é o fato de terem uma intuição apurada e estarem sempre, ou com freqüência, em total sintonia com ela.

Essa afirmação não resulta apenas de observações empíricas, mas também de estudos científicos. O economista Herbert Simon, ganhador do prêmio Nobel de Economia de 1978, pesquisou o papel da intuição nas decisões tomadas no mundo dos negócios. Com base em seus estudos, ele concluiu que pessoas que são experts em suas áreas de atuação tomam decisões resultantes de uma combinação de intuição e pensamento lógico.

Todas essas considerações vieram à tona após a conversa que tive com Carlos Iene, da Fedex Express. Na entrevista cuja íntegra irá ao ar neste sábado pela BandNews FM, Iene, que começou sua brilhante carreira como um simples courier e hoje é o primeiro brasileiro a ocupar o posto de diretor geral executivo da Fedex no Brasil, relembrou a história de Frederick Smith, o fundador da empresa.

O relato da gênese desse multimilionário negócio ilustra perfeitamente bem tudo o que foi falado acima. Em 1965, quando era estudante da Universidade de Yale, Smith apresentou uma tese de graduação que tinha como tema o desenvolvimento de um novo serviço de entregas rápidas. Seu professor não se entusiasmou nem um pouco com a idéia e lhe deu como nota apenas um C.

Apesar das desestimulantes objeções técnicas do professor, Smith, que acreditava intuitivamente em sua idéia, decidiu ir em frente. E foi assim que ele fundou a Fedex, transformando a idéia rejeitada pelo mestre em um negócio que, em 2004, registrou faturamento de US$ 19,5 bilhões. "Em nosso primeiro dia de operações, realizamos 14 vôos e entregamos 186 pacotes", disse Iene. Hoje, a Fedex possui cerca de 137 mil funcionários em todo o planeta e envia mais de 3,2 milhões de remessas por dia para 200 países e territórios, o que faz dela a maior empresa de transporte expresso do mundo.

A saga de Frederick Smith destaca outro aspecto fundamental da intuição: não basta ter a disposição de ouvi-la, é preciso ter também a coragem de segui-la. Não foram poucos os obstáculos que o fundador da Fedex enfrentou, a começar pelo ceticismo e rejeição que sempre surgem em oposição a qualquer idéia arrojada e à frente de seu tempo. Smith poderia ter cedido à insegurança e à dúvida e pensado: é melhor deixar para lá. Em vez disso, ele fundou a Fedex.

Sadim - A ética pessoal

No dicionário do Sadim, a ética é definida como algo que os outros devem ter em relação a ele, mas que ele nunca deve ter em relação aos demais. Se o Sadim se apropria do trabalho feito por outra pessoa, sua ética lhe diz que isso não é um roubo, é apenas a reparação de uma injustiça. Para o Sadim, roubo e trapaça só existem quando a vítima é ele próprio.

Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 16 mar. 2006, Plano Pessoal, p. C8.