

COMO ENROLAR COM CLASSE NO TRABALHO.. E (PASMEM!) PROGREDIR NA EMPRESA

Aprenda 35 lições de como enrolar seu Chefe com classe e sobreviver no ambiente de trabalho, explorando as inúmeras oportunidades que sua empresa lhe oferece, mantendo ou ampliando suas chances profissionais de sucesso e estabilidade!

Para as empresas, um guia completo de como podem ser enganadas por funcionários enroladores com classe, em detrimento dos funcionários profissionais dedicados.

NA DISPUTA ENTRE A ADMINISTRAÇÃO E OS ENROLADORES COM CLASSE, QUE VENÇAM OS MAIS ESPERTOS... PARA O DESESPERO, FRUSTRAÇÃO E DESMOTIVAÇÃO DOS PROFISSIONAIS COMPETENTES!

João José da Costa

INTRODUÇÃO

“De tanto ver triunfar os enroladores, de tanto ver crescer as enrolações no ambiente de trabalho, de tanto ver agigantarem-se as carreiras nas mãos dos enroladores, o profissional chega a desanimar-se do trabalho, a rir-se do desempenho, a ter vergonha de ser dedicado”.

Se Rui Barbosa reciclasse hoje sua famosa frase, muito provavelmente diria algo assim.

Nos cinquenta anos de trabalho na área de Recursos Humanos eu testemunhei o progresso de muitos profissionais. E algo sempre me chamou a atenção: nem sempre estes profissionais eram os mais responsáveis, dedicados e capacitados. Ao contrário, vi muitos profissionais com extraordinária dedicação e elevada capacidade ficarem esquecidos atrás de uma pesada carga diária de trabalho que não os permitia explorar e divulgar a sua imagem interna e externamente. Assim, cediam lugar a um personagem muito conhecido de todos – O ENROLADOR DE CLASSE. E, não raras vezes, comprovei que era este quem se projetava na empresa e era prestigiado com promoções.

Portanto, vale a pena aprender e explorar esta estratégia pessoal de crescimento na empresa! Deixe os profissionais que só gostam de dar duro, trabalhando para o bom andamento dos serviços, fazer o que você menos gosta.

Observando as técnicas e estratégias dos enroladores eu pude identificar, pelo menos, 35 situações que convertemos em lições e disponibilizamos a todos. Entretanto, estas lições são básicas e não esgotam o assunto. Seu compromisso é aprender a filosofia de enrolar com classe e se diplomar como enrolador de classe.

Após isto, as inúmeras oportunidades oferecidas por sua empresa, ou por outras em que venha trabalhar, saltarão aos seus olhos. Vocês não devem se preocupar com as tentativas dos homens de recursos humanos de interferir nestas situações. Esta é uma das responsabilidades de seu cargo. Eles tentam uma ação direta de aconselhamento junto ao Diretor responsável pelo enrolador, eles desenvolvem programas de desenvolvimento para a Chefia em geral, como: Relações Humanas no Trabalho, Relações Trabalhistas, Administração de Talentos, Avaliação de Desempenho, Gerência Profissional, entre muitos outros. Eles criam e implementam normas e procedimentos para promoções e identificação de candidatos potenciais a promoções e carreira na empresa.

Mas, tudo isto não são barreiras suficientes para um enrolador que aprendeu a enrolar com classe. Mesmo o programa de avaliação de desempenho, que seria esperado descobrir e avaliar os profissionais enroladores, é um programa muito pouco apoiado pela Chefia. Vocês não devem se preocupar com ele. E o que é curioso – um reduto importante de enroladores de classe está exatamente no grupo de Chefia! Conte-se em constatar que a avaliação de desempenho é, talvez, o programa que resulta em uma das maiores frustrações dos homens de RH. E isto é ótimo para os enroladores, não?

Um enrolador que se preze, que tem classe, atua muito bem em seus relacionamentos com os executivos do poder da empresa. E, meu amigo, quando um Presidente ou um Diretor se simpatiza com um funcionário que julga ter potencial para uma grande carreira na empresa, não há RH que consiga reverter esta situação, mesmo que toda a empresa o veja como um bom exemplo de enrolador.

Aí, eles têm que se contentar em inverter o provérbio: “Contra os argumentos não há fatos!”. Constatei, igualmente, que muitos enroladores de classe, indultados pela Diretoria, acabaram como amigos dos homens de RH. Está é a grande força de uma boa parte deles – a sedução. Eles conseguem seduzir as pessoas no ambiente de trabalho com muita facilidade. Com exceções, geralmente são prestativos, alegres, brincalhões, não levam os compromissos muito a sério, têm sempre bom humor, são otimistas e nos proporcionam bons momentos de descontração e entretenimento. É quase impossível não ser amigo de um enrolador de classe! Na fábula ‘A cigarra e a formiga’, sem dúvida eles exercem muito bem o papel da cigarra. Outros enroladores, entretanto, adotam um estilo de comportamento mais irado e temperamental.

Assim, este livro é um tributo ao talento dos Enroladores de Classe, bem como um ensinamento a todos que desejam se iniciar na arte de enrolar, algo que não aprenderam por estar muito ocupados trabalhando e gerando resultados para as empresas.

Portanto, vocês encontrarão neste livro um guia quase completo para aprenderem e se aperfeiçoar, pelas mais variadas razões, nos meios de enrolar no ambiente de trabalho sem ser molestado pelo Chefe, nem diminuir suas oportunidades de carreira e a segurança no emprego.

Entre estas razões, encontramos: preguiça permanente ou temporal, falta de carga de trabalho, insegurança, desmotivação crônica, perda de capacidade de trabalho por idade, acomodação por tempo de casa, revolta por não ter

seus méritos pessoais e profissionais reconhecidos, indignação por perder uma esperada promoção para um enrolador de classe, entre muitas outras. Ou, porque você é um folgado mesmo!

Igualmente, este livro destina-se ao Chefe, caso ele mesmo não seja enrolador, na tentativa de passar experiências mais comuns, levantadas com base em casos reais, testemunhados por mim e escolhidas entre os relatos de dezenas de enroladores voluntários que se propuseram a colaborar com o autor.

Tenho visto enroladores em todos os níveis, do faxineiro ao presidente, exceção feita à maioria dos trabalhadores que operam em linhas contínuas de produção. Estes, oh coitados, não encontram tanta facilidade em exercer este talento tão comum nos dias de hoje.

Aliás, atire a primeira pedra quem nunca enrolou em algum momento!

Enrolador não significa fracasso profissional! Tenho constatado dezenas de enroladores que galgaram carreiras rápidas para os níveis mais elevados das empresas. E lá continuam até hoje, enrolando!

Igualmente, enrolador não significa falta de competência e talento profissional, ou falta de iniciativa ou criatividade.

Ao contrário, quando alguém competente, talentoso, criativo e com iniciativa decide enrolar, ele dá exemplos extraordinários de como isto pode ser feito com absoluto sucesso e segurança.

Nessa verdadeira disputa de talento, que vençam os mais espertos!

Enrolar com classe é uma arte!

Suas oportunidades de ascensão profissional, ou de manter uma situação de estabilidade no emprego por um longo período, dependerá de como você se aperfeiçoar nesta arte.

Enrolar com arte, ou com classe, é aproveitar as inúmeras oportunidades que a empresa e o seu Chefe lhe dão no ambiente de trabalho para trabalhar o mínimo possível, sem ser percebido e capitalizando pontos positivos de avaliação, que serão fundamentais no planejamento de sua carreira na empresa.

.

Enrolar com classe não é matar horas de trabalho. Isto é para quem não tem classe.

Estes matam horas ficando no banheiro além do necessário, vão para o fumódromo toda hora, andam bem devagar nos corredores da empresa, demoram no posto bancário interno, procuram tirar proveito de pequenos atrasos nas chegadas ao trabalho.

Estes não têm longa duração nas empresas e tão pouco fazem carreiras.

Os enroladores de classe fazem carreiras, podem chegar a cargos elevados e tornarem-se até altos executivos nas empresas. Eles desfrutam de admiração pessoal perante todo o quadro de funcionários da empresa e são, na verdade, os que impulsionam o ambiente alegre e social da empresa.

Um dos casos que presenciei foi o de um Assistente de Contabilidade, um mestre na arte de enrolar. Apesar deste cargo ser tipicamente administrativo e que, por essência, prenderia o nosso homenageado ao seu assento na escrivaninha, ele saía por horas e horas do local de trabalho para espaiar e relacionar-se.

Não foi por acaso que foi eleito Presidente do Grêmio Recreativo e Esportivo da empresa. Aí, ele ficou conhecido de todos. Qual sua estratégia de enrolação? Quando ele sentia que seu Chefe estava no limite de saturação de paciência por suas saídas e atitudes ele ‘trabalhava’ uma transferência para outra área da empresa. Fazia isto com maestria. Era inteligente, bem falante, social, simpático, de boa conversa. E assim foi acontecendo por muitos anos. Enquanto o infeliz Chefe da Contabilidade preparava o seu boletim de desligamento, o departamento de recursos humanos recebia sua proposta de transferência para outra área da empresa.

E as transferências e promoções se repetiam. Ele foi para Vendas, depois para Pesquisa de Mercado, depois para Marketing, fazendo carreira, obtendo promoções, ficando pelo tempo suficiente para esgotar a paciência de seus Chefes. Assim, chegou à Presidência da empresa. Talvez seu azar ou até sua sorte. Na Presidência não levou mais que dois anos para que o Diretor de Operações Internacionais ‘percebesse’ que se tratava de um enrolador de classe VIP.

Para tristeza geral, foi dispensado. Todos na empresa sentiram. “Será que as festas na empresa seriam as mesmas dali para frente?”, questionavam-se todos. Morreu de fome e de frio? Nem pensar! Enquanto enrolava como

Diretor de Marketing e Vendas, antes de sua promoção para Presidente, ele desenvolveu em paralelo um negócio próprio, uma indústria.

E, vejam só! Como parte das negociações de seu pacote de desligamento como Presidente, ele negociou a inclusão de sua fábrica como fornecedora da empresa que deixava, depois de muitos anos de glória e de enrotação.

Portanto, aproveitem os ensinamentos básicos que estaremos repassando a seguir. Eles estão baseados em fatos absolutamente verdadeiros que, aliás, vocês não terão nenhuma dificuldade de identificá-los em suas empresas.

Estes fatos relatados foram testemunhados por mim e complementados e confirmados por vários colegas de recursos humanos. Naturalmente, vocês sentirão falta de muitos exemplos. Infelizmente, nos propusemos a fazer um livro limitado em páginas!

Lição n.º 1 – JAMAIS RECUSE UM CONVITE PARA UM CAFEZINHO

Graças aos árabes, desfrutar da rubiácea escaldante é, sem dúvida alguma, a maior facilidade que os enroladores encontram para mostrar todo o seu talento.

Naturalmente, o seu Chefe espera que você vá tomar cafezinho de duas a três vezes por dia. Mas, não se deixe enganar por esta pretensão dele.

Se você seguir este limite e ficar em sua sala trabalhando perderá grandes oportunidades para aqueles com uma frequência maior ao local do cafezinho.

Estes terão muito mais facilidade de se atualizar com informações, de interagir com os demais colegas de trabalho, saber dos problemas pessoais de cada um, conhecer a opinião dos funcionários sobre os Chefes e sobre a companhia, conhecer tudo sobre política, economia, futebol, cinema, teatro, televisão. Muito dificilmente você receberá pessoas em sua sala para repassar informações.

Na vida social e profissional, principalmente na profissional, relacionamento é tudo. E isto é um fato natural.

Que Executivo vai lembrar-se de um funcionário para uma promoção importante com o qual ele não se relaciona e sequer conhece?

.

Assim, se você somente se preocupar em dar conta de seu trabalho, cumprir seus compromissos com responsabilidade e não ‘acontecer’ na mídia interna e externa, com certeza, seu nome será pouco lembrado e muito menos admiração você terá. No máximo, você terá a admiração de seu superior imediato que até poderá não recomendar sua promoção pela falta que você faria para o bom andamento dos trabalhos do setor. Apesar de não ser uma atitude profissional, isto é muito comum de acontecer nas empresas.

Ao contrário, vi muitos Chefes proporem promoções e transferências para outros setores para se livrarem de funcionários que estavam atrapalhando o bom andamento dos serviços.

Por outro lado, os assíduos frequentadores do cafezinho são muito mais conhecidos, são consideradas pessoas sociáveis, afáveis, amistosas, preocupadas com as outras pessoas, são lembrados nos aniversários, são convidados para almoços fora, além de se abrirem para eles inúmeras oportunidades de enrolação pela inclusão de seus nomes em grupos de trabalho, comissões, entre outras.

Muito provavelmente, você encontrará pessoas influentes no cafezinho para as quais terá oportunidade de apresentar suas ideias e abrir portas para promoções!

Enfim, você em sua sala, trabalhando como um louco fará as pessoas o evitarem e você será um esquecido na organização – “Ele está muito ocupado todos os dias! Não vamos incomodá-lo”.

Entretanto, você não precisa se intoxicar de café diariamente. Como bom enrolador, você administrará a dose de café em sua xícara na proporção inversa do número de vezes que marcar presença no serviço de café, esteja ele onde estiver disponível.

Portanto, não desperdice esta grande oportunidade! Nunca recuse um convite para um cafezinho!

Lição n.º 2 – PENDURE-SE NO TELEFONE

Presente maior não poderia ser dado aos enroladores do que o oferecido por Graham Bell – o telefone!

O telefone, para muitos enroladores, é um recurso que pode ajudar a enrolar muito mais tempo do que o do cafezinho.

Se você tomar algumas precauções, muito dificilmente o seu Chefe vai desconfiar que aquelas intermináveis ligações eram para combinar o churrasco do fim de semana, acertar detalhes da pescaria, o programa de sábado à noite com um casal amigo ou para aquele programa com a namorada.

Mas, cuidado!

Mantenha, nestas oportunidades, a mesma atitude que você habitualmente tem para as ligações profissionais.

Se você estiver falando com a namorada com aqueles olhos de peixe morto, com certeza o seu Chefe não vai acreditar que você está discutindo as condições de uma venda!

Não se esqueça de manter sempre uma caneta entre os dedos e um bloco de anotações à mão. Isto é fundamental para anotações falsas de serviço se o teu Chefe entrar na sala de repente. E, sempre que possível, deixe anotações falsas iniciadas, com títulos em letras grandes que possam ser lidas à distância pelo seu Chefe. Algo como: ‘Acompanhamento do pedido n.º 248’, ‘Solicitar melhor qualidade do fornecedor Enrolix’, e coisas assim.

Com o uso constante do telefone, o seu Chefe, com certeza, vai avaliá-lo como dedicado, diligente e prático, que não poupa esforços para tratar dos interesses da empresa por telefone.

Um funcionário ao telefone impressiona mais do que dois concentrados em computadores e canetas nas mãos.

E as razões que você tem são muitas: cobranças, informações para completar o relatório que você está devendo ao seu Chefe, verificar o andamento de um pedido junto a fornecedores.

Entretanto, pense proativamente! Tenha sempre uma frase de efeito em caso do seu Chefe entrar na sala de surpresa e você estiver ensinando o seu filho a resolver o problema de matemática:

“Anotado! Vou verificar e dar retorno o mais breve possível. Afinal de contas, o lema de nossa empresa é o cliente em primeiro lugar!”

Se possível, tente convencer o seu Chefe que você precisa de dois telefones instalados em sua mesa! Isto dará a você muito mais flexibilidade e um grande diferencial competitivo com os demais enroladores.

Outro ponto importante. Instale o Correio de Voz e use este recurso a seu favor. Assim, não atenda a ligação de imediato. Normalmente, as pessoas não ligam para você para momentos de descontração e ajudá-lo em suas enrolações. Ao contrário, vão lhe dar mais trabalhos e fazer mais solicitações.

Selecione as chamadas de seu interesse no Correio de Voz. Dê prioridade àquela ligação do amigo certo para o 'happy hour' da sexta-feira.

Se, entretanto, a mensagem for de trabalho, não se apresse em responder. Pode ter a certeza de que a pessoa que ligou vai concluir que você estava muito sobrecarregado de trabalho. Quando der o retorno, faça-o no intervalo de almoço, de preferência, quando você sabe que ele não estará lá.

Você atingirá dois objetivos: demonstrará que estava trabalhando enquanto todos almoçavam (assim, ninguém vai reparar no atraso após o seu horário de almoço!) e você conta com a possibilidade da pessoa já ter resolvido o seu problema ou, no mínimo, você ganha mais tempo, uma vez que ela fica com o encargo de ligar novamente.

Se ele for uma pessoa ocupada, vai levar dias para dar este retorno e, talvez, até se esqueça do assunto ou o resolva com aqueles funcionários que só pensam em trabalhar. Se ligar em seguida, o ciclo de mensagem do Correio de Voz vai se repetir. Apenas, não faça isto com as pessoas que têm o poder de mandá-lo embora! Estas devem ter um atendimento preferencial para, inclusive, não acreditarem em eventuais reclamações neste sentido a seu respeito.

Lição n.º 3 – PARTICIPE DE TODOS OS CURSOS E SEMINÁRIOS QUE PUDER

Outra excelente e altamente gratificante oportunidade de enrolar com classe é a participação em cursos e seminários, de preferência externamente.

Qualquer empresa que se preze tem um programa abrangente de cursos e seminários e dedicam verbas significativas para estes programas.

Fique atento a toda e qualquer oportunidade de participar destes programas, acompanhe cada folheto que chegam aos milhares em sua mesa, escolha os de maior duração e os mais caros.

.

Mesmo que o curso não esteja diretamente relacionado ao seu cargo, você tem a argumentação de que gostaria de conhecer melhor as outras áreas da empresa para poder melhor desempenhar as suas funções.

Assim, mesmo que você trabalhe, por exemplo, em contabilidade, poderá se inscrever em cursos de recursos humanos ou marketing.

Muito provavelmente a sua proposta de participação será recebida pela sua Chefia como uma demonstração de interesse em progredir na empresa.

A sua ausência do trabalho cansativo e rotineiro diário será muito bem compreendida. Não apenas compreendida, como valorizada. “Ele não virá nos próximos três dias. Está participando de um congresso na Bahia”.

Esta situação fará as pessoas o admirarem e o respeitarem ainda mais! “Puxa, como ele é esforçado! Está deixando os seus afazeres para investir no seu futuro na empresa!”.

Entretanto, ninguém precisará saber que você assistirá apenas a uma parte do curso ou seminário, dedicando a parte da tarde para uma boa praia ou passeio pelo Pelourinho.

Afinal de contas, ninguém é de ferro! Pode estar certo de que os serviços mais urgentes serão resolvidos por outros funcionários em sua ausência.

E, em sua volta, não deixe de lembrar ao seu Chefe que tudo correu bem, porque você dedica um especial carinho e tempo no seu aprendizado contínuo e desenvolvimento dos seus funcionários.

E na volta, você terá uma oportunidade extra de se fechar na sala com o objetivo de ‘preparar um relatório completo sobre o curso e em que rotinas e serviços em seu setor você pretende aplicar os ensinamentos adquiridos. Isto o livrará de responder de imediato uma lista enorme de e-mails, despachar um monte de papéis e assinar uma pilha de documentos.

Afinal de contas, quando se volta de um seminário externo, principalmente na Bahia, há que se ter um tempo para recuperar o ritmo do trabalho, após dias de ouvir os ritmos baianos e comer tantas comidas pesadas, não é mesmo?

Lição n.º 4 – NUNCA PERCA A OPORTUNIDADE DE PARTICIPAR DE UMA REUNIÃO

.

Reuniões! Estas são imperdíveis. Elas oferecem excepcionais condições de sucesso aos enroladores e de aplicar horas de trabalho, ou melhor, de expediente fora do local de trabalho.

Não há nada que dá mais status para um funcionário do que participar em reuniões.

Entretanto, não estou me referindo àquelas reuniões em que você, por natureza de seu cargo, tem que participar. Estas são cansativas e monótonas. Faça estas reuniões somente em último caso e quando uma atividade sob sua responsabilidade está sendo muito cobrada e chegando a um ponto de provocar algum caos na empresa.

Estou me referindo àquelas reuniões em que você poderá habilmente se envolver ou deixar-se envolver, sem que sua participação sequer seja notada ou necessária. São reuniões promovidas pelas áreas da empresa e com temas mais diversificados. Assim, você terá marcado pontos na sua especialização de enrolar com classe. Serão de duas a quatro horas que você poderá ficar em alfa, viajando com os seus pensamentos, rabiscando, projetando novos modelos de aviões a jato, jogando o jogo da velha.

No período em que estiver nestas reuniões, as pessoas que o procurarem, principalmente o pessoal externo, ficarão impressionadas com as suas responsabilidades na empresa.

Elas tenderão a valorizar ainda mais o contato com você... quando conseguir fazê-lo! – “O funcionário está em reunião para tratar de assuntos inadiáveis. Favor deixar o seu telefone que ele dará retorno assim que puder!”.

Imagine a impressão altamente positiva que o cliente ou outra pessoa terá ao ouvir esta justificativa para sua ausência. Não dê retorno no mesmo dia, faça-o com calma no dia seguinte, caso não conseguir envolver-se em outra reunião.

Como conseguir se envolver em uma reunião que não é diretamente de sua área? Há várias formas. Uma delas é você se aproximar do Coordenador, cuja agenda normalmente consta dos quadros de aviso ou nos computadores, e demonstrar interesse no assunto.

Comente que, apesar de não se tratar de assunto diretamente ligado à sua área, você gostaria de conhecê-lo melhor para que você possa ter uma visão global da companhia e melhor poder contribuir em sua função.

.

Há noventa por cento de possibilidade do Coordenador convidá-lo, principalmente se você fez um bom trabalho de aproximação no cafezinho. Viu como as coisas se encaixam quando você tem a enrolação como uma filosofia de vida no trabalho?

Lição n.º 5 – PROGRAME O MÁXIMO DE COMPROMISSOS EXTERNOS

Uma enrolada muito usual e de grande utilidade para se escapar por algumas horas da carga de trabalho, é a de marcar um compromisso externo para tratar de um assunto que, por telefone, não levaria mais que quinze minutos. E as oportunidades são muitas e surgem a toda hora. Você somente terá que estar atento de não as deixar passar.

Este importante recurso possibilita você agendar uma reunião no escritório de um fornecedor, consultor ou um cliente, para tratar de um assunto específico que, por sua “importância”, exige a sua visita pessoalmente no local de contato.

Assim, com a reserva para o trânsito congestionado, tempo para o retorno, pelo menos duas horas de reunião, você terá, seguramente, quatro horas de fuga do trabalho. Sempre que o seu contato puder, já agende e continue enrolando em um almoço de negócios.

Estes contatos, na maioria das empresas, são altamente incentivados, pois o funcionário precisa conhecer os seus contatos externos e o ambiente em que trabalham. Além do mais, você cresce em importância perante todos os que o procurarem. “Ele saiu para uma importante reunião com um fornecedor e não voltará hoje.”

E todos, inclusive o seu Chefe, apreciarão o seu esforço para deixar o ar condicionado e sua poltrona confortável para enfrentar a dureza e os perigos da vida externamente.

Naturalmente, você não precisa falar que marcou a visita para às 13h35 e às 14h00 já estava liberado para fazer o que quisesse.

Como sugestão, as tardes nos shopping centers são muito divertidas e relaxantes. Se seguidas de um cineminha, melhor ainda. Há o risco de você, por acaso, encontrar o seu Chefe no shopping. Tenha sempre na ponta da língua para estas ocasiões frases como:

.

“Estou aproveitando para comprar aquele livro sobre desenvolvimento organizacional”, ou “Estou procurando aquele software de planejamento estratégico para completar os recursos no computador e aumentar a eficiência”.

Você não precisa se estressar com o trânsito e ficar preocupado em se atrasar para o compromisso. Reserve um bom tempo para o congestionamento que o estará esperando no trajeto. Assim, relaxe ouvindo o CD que você gosta! Uma vantagem adicional é o retorno mais tarde, fugindo daqueles entediantes compromissos que o esperam no trabalho.

Portanto, siga à risca esta regra: Não resolva por telefone em quinze minutos algo que você possa resolver lá fora investindo quatro horas. O princípio é simples! Se você não fizer isto, com certeza o seu Chefe arrumará três horas e quarenta e cinco minutos de mais serviço!

Lição n.º 6 – ENVOLVA-SE AO MÁXIMO DE GRUPOS DE TRABALHO

Grupos de Trabalho, não há empresa organizada, democrática e participativa que não os têm! E você não pode ficar fora desta. Não perca esta oportunidade se quiser ser um exemplo de enrolador de classe.

Apresente-se como voluntário para vários grupos de trabalho, não importa se o assunto a ser tratado é da sua área ou não. De preferência e participe dos que não são de sua área.

Calcule quantas horas de reuniões, técnicas de “brainstorming”, análise de causas e efeitos de problemas, gráfico de Pareto, para se analisar e encontrar soluções para um problema que, na maioria das vezes, se resolverá por si próprio antes do término dos trabalhos do grupo!

Entretanto, o mérito será de todos os componentes, incluindo você!

As pessoas que o procurarem em seu local de trabalho, ao saberem que você está participando da reunião do Grupo de Trabalho de Proteção do Meio Ambiente e Reciclagem de Lixo, vão simplesmente julgá-lo de uma consciência ecológica digna de um futuro Presidente da empresa.

Somadas às horas de reuniões do grupo, você terá dezenas de outras horas extras para sair pelos escritórios e fábrica obtendo, como um ativo participante, as sugestões de todos.

.

Pode estar certo de que ninguém, nem o seu Chefe, estará conferindo se o que você está conversando com a secretária do Diretor de Produção tem a ver com meio ambiente ou reciclagem de lixo.

Normalmente, um enrolador que se preze estará prestando a sua inestimável colaboração em, pelo menos, dois grupos de trabalho a cada oportunidade.

Pode apostar: sua nota na avaliação de desempenho para o item cooperação e trabalho em equipe será excelente, capitalizando pontos para a política de aumento de mérito.

Além disto, ao término dos trabalhos, os membros do Grupo de Trabalho são homenageados e, em algumas oportunidades, fazem apresentações para a Diretoria. Mas, fique atento. Não se exponha como líder do grupo ou apresentador das conclusões e recomendações do Grupo de Trabalho. Entretanto, ofereça-se para operar o equipamento de audiovisual. Isto o colocará à frente de pessoas importantes da empresa que gravarão a sua fisionomia e com poder para lembrar-se dela para uma oportunidade de carreira na empresa.

Com o tempo, estes Diretores não se lembrarão se você estava operando o equipamento ou fazendo a apresentação! Há, ainda, outra vantagem adicional – geralmente o final dos trabalhos é comemorado com um bom almoço fora, sem compromisso de horário de trabalho e tudo pago pela empresa.

Lição n. º 7 – SOCIALIZE COMO UM HÁBITO MUITO IMPORTANTE

No mundo social atual, diariamente nos chegam inúmeros convites para coquetéis para comemorações. Momento imperdível para o enrolador! São as mais variadas oportunidades: café da manhã com executivos estrangeiros de empresas de consultoria, apresentação de produtos de informática, demonstração de equipamentos, novas instalações de hotéis e salas de treinamento, novos serviços, programas de cursos e seminários avançados, posses de novas diretorias de associações, prêmios dos melhores do ano, inaugurações e uma infinidade de eventos.

O funcionário que se prende firmemente à carga de trabalho recebe estes convites e, incontinenti, os rasgam e jogam fora, sem lê-los.

Que falta de criatividade e excesso de dedicação!

Mas você, não! Estas oportunidades são de ouro e reúnem vantagens espetaculares.

Os coquetéis fora servem para tudo e, em alguns casos, até para os objetivos propostos nos convites.

Mas para o enrolador de classe, estas oportunidades são aproveitadas para o relacionamento social, a distribuição de cartões de visita (isto poderá gerar novos compromissos e reuniões externas!) e, principalmente, registrar a presença em rápida passada com o objetivo maior de ganhar tempo para aquelas tantas coisas particulares que se acumularam na semana.

Em seu trabalho, a sua ausência será muito bem compreendida: “O funcionário está fora no coquetel de lançamento do novo Business Center do hotel Enroll Palace, promovendo a imagem da nossa empresa e identificando oportunidades de novos negócios e não voltará”.

Naturalmente, você deverá procurar limitar a sua presença em coquetéis, algo como duas ou três vezes por semana. Não por razões de maiores problemas em seu trabalho, mas pela sua própria saúde. Afinal de contas, em coquetéis são servidos canapés finos e excelentes drinks e a tendência será de você acompanhar todas as rodadas dos garçons, sempre com a preocupação de seguir o clima social do ambiente.

E você poderá perguntar: “Mas, o que devo falar nestes eventos para me projetar?”. Bem, o importante é que você fale e fale bastante, monopolize um grupo, chame a atenção de longe. O que conversar? Você pode falar da liderança do Grupo de Trabalho, a apresentação bem sucedida que fez à Diretoria sobre as conclusões e recomendações, as dezenas de reuniões nas quais liderou o grupo para um resultado importante para a empresa, os cursos e seminários que têm feito (cite os nomes dos conferencistas como seus amigos e com os quais troca experiências sobre os temas apresentados).

E não se esqueça de salientar os resultados que tem obtido para a empresa com sua participação nos grupos de trabalho e em reuniões, como: a redução de custos administrativos com uma melhor administração de despesas, a redução do desperdício em sucata, a redução das despesas com contas de luz, telefone e água, as melhores condições para o meio ambiente pelo melhor tratamento do lixo industrial.

Não se intimide e faça o seu comercial. Afinal de contas, você está sozinho no evento e não há nenhum outro funcionário da empresa presente para

contestá-lo e dizer que você foi um figurante inexpressivo nas reuniões e grupos de trabalho e que somente estava enrolando.

Se a sua presença for marcante nestas oportunidades, é só aguardar ótimas propostas de carreira.

Lição n.º 8 – EMBARQUE NO ‘TREM DA ALEGRIA’ EM CONVENÇÕES E FEIRAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS

Na globalização da economia, a competição entre as empresas está mais acirrada do nunca! Esta competição, igualmente oferece oportunidades novas para o enrolador.

A ordem é vender mais, promover o “first line growth”, aumentar o “botton line”, toda prioridade para Marketing e Vendas.

A empresa que assim não proceder, não conseguirá sobreviver. E, neste escopo, as áreas de Marketing e Vendas nunca receberam tantas verbas como agora. Há que se motivar a equipe de vendas.

Para tanto, muitas empresas vêm investindo pesado em convenções de vendas e participação em feiras e exposição em locais paradisíacos incluindo o exterior – Miami! Com verbas abundantes e fáceis, são escolhidos os melhores hotéis, os melhores cardápios, há uma programação de lazer intensa e distribuição de muitos brindes. É um verdadeiro sonho a ser realizado, tudo o que você queria para enrolar com alta mordomia.

O enrolador de classe, sempre à espreita, não poderá deixar este momento escapar de suas mãos.

Com as equipes de vendas e de apoio necessários a estes eventos, juntam-se um grupo razoável de enroladores de classe, completando-se o trem da alegria.

Estes comparecem com base em mil e um motivos: acompanhar o nível da equipe de vendas, avaliar os apresentadores, prestigiar o evento com a sua honrosa presença.

Motivos não faltam.

Mas, cuidado! Não deixe envolver-se na programação de forma alguma, senão você acabará no púlpito apresentando um tema de sua área.

.

Muitas vezes isto acontece não porque a sua apresentação seria necessária ou interessante, mas os organizadores, constrangidos de não incluir o seu nome na programação, sentem-se na obrigação de arrumar alguma coisa para você falar.

Por isso, quando você resolver entrar no trem da alegria, deixe bem claro que você quer apenas acompanhar de longe, como um olho avaliador dos acontecimentos, um observador do clima organizacional na área de vendas e marketing.

Se obtiver êxito, o resto é aproveitar a piscina, a praia, a soneca no apartamento, ir às compras, enquanto as equipes de vendas se entregam àquelas enfadonhas lições de como vender, como negociar, como promover e até como enrolar os próprios clientes.

Os resultados para você serão sempre ótimos – para o pessoal de Marketing e Vendas, você demonstrou apoio, solidariedade, espírito de ‘business’ aguçado, comportamento profissional voltado para o cliente.

Para o pessoal que ficou na empresa, a sua ausência será considerada: “O funcionário não está. Voltará somente na próxima semana. Ele está participando da Convenção de Vendas de Lançamento do Enrolex”.

Lição n.º 9 – PRATIQUE A GERÊNCIA DE CAMPO COMO UMA FORTE CARACTERÍSTICA DE SUA GESTÃO

Quem não ouviu falar das técnicas de gerência “Management by wondering around” ou “Management by walking around”. Se sua empresa incentiva estas técnicas, que, aliás, são excelentes ferramentas de análise e percepção de clima organizacional, você tem aí mais uma brecha para praticar a enrolação de classe.

Através destas técnicas, um funcionário desaparece de seu local de trabalho para caminhar pelos escritórios ou instalações da fábrica.

Seus objetivos? Observar o ritmo de trabalho, a arrumação e limpeza geral, o nível da sucata, conversar com os funcionários, em especial com as moças da embalagem que, alguns minutos antes à sua aproximação já cochicharam entre si “Lá vem o homem com aquelas mesmas perguntas, ouvir as mesmas sugestões que não dão em nada!”.

Mas estes comentários não devem desanimá-lo de forma alguma! Afinal de contas, você está a campo com objetivos muito diferentes do que pensam

os funcionários – uma boa caminhada para recuperar o fôlego perdido com tantos coquetéis e reuniões externas, para tirar a preguiça depois daquele almoço pesado com um cliente, para fugir da ligação internacional do seu Chefe que, com certeza, cobrará aquele relatório que você não completou!

Estes passeios pela fábrica e outras áreas da empresa lhe darão uma visão fácil e ampla das operações da empresa. Você ouvirá o que o pessoal que trabalha está realizando de bom e que melhorias estão conduzindo nos métodos de trabalho para melhor produtividade.

Você ficará a par dos acontecimentos na empresa, das dicas de soluções, dos problemas que exigem atenção da Diretoria, do estado de moral e motivação dos funcionários, você levantará sugestões para aumento dos resultados.

E para que? Espere! Não faltarão oportunidades perante a Diretoria para você comentar estes aspectos da organização e impressionar os Diretores pelo seu grau de conhecimento de todas as áreas da empresa. E, quem sabe você não entra na lista de candidatos potenciais a um cargo de Direção! E tudo isto você pode conseguir simplesmente saindo da prisão de sua sala de trabalho para espairer.

Você tem, ainda, a possibilidade de conhecer aquela linda moça, de corpo escultural, despercebida atrás de um uniforme de Embaladora, que admira e gosta de conhecer homens de poder na empresa – você!

Assim, saia a campo! Caminhe e muito. Tente ser um pouco organizado, para não perder esta oportunidade – registre os roteiros para que você não volte sempre à mesma seção.

Desenvolva alternativas de perguntas para cada dia para que você não faça sempre a mesma pergunta: “Vocês estão se sentindo bem em nossa empresa? Têm sugestões para aumento da produtividade ou da lucratividade?”.

Pode apostar! O seu Chefe internacional não se incomodará com o relatório que você não concluiu quando ouvir: “O funcionário está pela fábrica, conversando com os funcionários e levantando importantes subsídios que serão fundamentais para a determinação do clima organizacional da empresa e definir estratégias apropriadas de correção de rumo”.

E não deixe de capitalizar como sugestões suas algumas boas sugestões recebidas dos funcionários da base da pirâmide salarial quando

questionados sobre recomendações para melhorias de resultados e produtividade. Não há necessidade de citar os seus nomes. Eles nem são conhecidos pelos nomes e sim pelos números de seus crachás.

Ande, saia de sua sala! Isto fará bem para a sua carreira e para a sua saúde.

Lição n.º 10 – PARTICIPE DE ENTIDADES REPRESENTATIVAS

O homem é um animal gregário por excelência. Aliadas a este instinto natural, surgem as necessidades de formação de grupos e associações para defender interesses dos mais variados tipos. E com isto, a valiosa participação dos enroladores de classe.

São associações profissionais, patronais, sociais, educacionais, políticas, esportivas, industriais, comerciais, financeiras.

É inegável o valor destas associações. Sua gama enorme permite ao enrolador de classe opções das mais variadas. Convites poderão surgir para participação em conselhos deliberativos, diretorias, subcomissões, grupos de apoio, secretarias, administração e outros cargos em tais associações.

Entretanto, ao analisar estes convites, selecione as posições que não exigirão de você trabalho e responsabilidades que poderão lhe causar cansaço, estresse e tirar tempo do seu maior objetivo – enrolar. Prefira sempre posições como Conselho Deliberativo, subcomissões, grupos de apoio e não aquelas em que estará à frente dos problemas da associação e terá que suar a camisa para resolvê-los.

Isto lhe proporcionará um prestígio pessoal e político inigualável. Aliás, estas associações são excelentes passos iniciais para quem tiver pretensões de ocupar cargos públicos, dado ao grau de exposição que elas alcançam. Não se surpreenda de ser convidado para integrar a equipe de uma Secretaria de Estado ou de Município ou uma estatal qualquer.

Estes relacionamentos significarão para você maior estabilidade em seu emprego – nenhuma empresa sensata dispensaria um funcionário seu que é membro da associação de classe patronal a que está filiada!

Favores mil serão possíveis através dos contatos feitos – o emprego para um indicado seu, empréstimos favorecidos, compras com descontos. Um mundo novo se abrirá para você.

Independente destas vantagens, você terá assegurada a vantagem maior que está sempre procurando – a de se afastar o máximo possível de seu escritório!

Quantas e quantas horas você terá de crédito para assembleias, reuniões executivas e viagens ocasionais?

Na empresa, os demais funcionários que não tiveram o nível para serem eleitos, tampouco interesse em se candidatarem, garantirão a execução de seu trabalho. Sentir-se-ão até orgulhosos de poderem estar colaborando para que um colega deles participe do conselho deliberativo de uma associação importante.

Eles não precisarão saber, e nunca saberão, que 80% das vezes que você saiu para estas reuniões, você não foi e sequer sabia a pauta do dia. Mas, alguma coisa você terá que fazer, como preparar um relatório sucinto e objetivo do que você conseguiu captar e entender nas reuniões da associação e que possam interessar para a sua empresa.

Observe de lado, você sempre verá alguém diligente tomando nota de tudo. Aproxime-se dele e peça que faça a gentileza de encaminhar por e-mail as anotações. Geralmente, estas pessoas não se incomodam de fazer isto. Ao receber o e-mail, você somente terá o trabalho de encaminhá-lo para a sua Diretoria, tomando o cuidado de substituir palavras que possam trai-lo, como o nome da empresa do remetente e outras anotações de caráter mais pessoal dele.

Liberdade, status, prestígio, relacionamentos, favorecimentos, enfim, tudo estará ao seu alcance.

Em sua empresa a possibilidade de um reconhecimento especial da Diretoria é muito alta. Afinal de contas, você está acumulando duas atividades para o bem da empresa, uma interna e outra externa. E a empresa não poderá deixar de reconhecer isto um dia com uma boa e rentável promoção.

Fique esperto, identifique as associações mais pertinentes à sua área de trabalho, dê uma olhada nos estatutos (superficialmente, somente para mostrar conhecimento básico do assunto), aproxime-se dos comandos, se entregue ao relacionamento com eles.

Muito em breve, será um deles!

Lição n.º 11 – ESPECIALIZE-SE EM RELAÇÕES PÚBLICAS

As empresas de nível e voltadas para o desenvolvimento de boas relações com o público em geral, estimulam excelentes oportunidades para os enroladores de classe de tocaia, com a boa intenção de atingirem este importante objetivo.

Assim, aproveite estas oportunidades! Não resolva um assunto corriqueiro por telefone, pelo e-mail ou por uma rápida reunião com o interessado em seu escritório. Opte por um almoço externo!

E quem não aceitará? Somente aqueles muito preocupados com o seu trabalho e que preferem ficar presos a ele a saborearem um excelente cardápio patrocinado em um excelente restaurante.

Os convidados não são pessoas comuns. Com muita probabilidade, você terá toda reciprocidade quando convidar alguém de seu contato para um almoço fora.

E são inúmeras as alternativas e razões que você pode encontrar. Tudo depende de sua área de atuação. Se você trabalha em Suprimentos, agendará almoços para conhecimento de novos fornecedores, com fornecedores atuais para reforçar o relacionamento, discutir a uma concorrência de preços; se você trabalha em Finanças, agendará almoços com os Gerentes de bancos para falar da necessidade de reduzir os juros para empréstimos à empresa e aumentar os juros para aplicações financeiras particulares dos Diretores, o refinanciamento de dívidas, o aumento dos valores de empréstimos para clientes; se você trabalha em Recursos Humanos, agendará almoços para tomar referências de candidatos a cargos gerenciais, com consultores para acertar detalhes do curso a ser ministrado, para seleção de cargos chaves, para uma pesquisa salarial. E se você trabalha em Marketing e Vendas, meu Deus!

Você não terá nenhuma dificuldade de cumprir bem esta estratégia de enrolador. Os clientes atuais e potenciais que o digam! O cuidado maior estará em não alterar perigosamente os níveis de colesterol e triglicérides em seu sangue em virtude da quantidade de fartos e frequentes almoços fora.

Há, ainda, o argumento de levar toda a equipe para almoçar fora todas as vezes que um objetivo importante ou uma meta são cumpridas. E haja objetivos e metas para justificar tantos almoços fora. Mas, é uma excelente prática de enrolar e desenvolver novos enroladores de classe. Enfim, são centenas e centenas de oportunidades.

.

Uma frase infalível: “Correia, estou pensando em marcar um almoço esta semana para discutirmos aquele orçamento. Afinal de contas, desde o mês passado não nos vemos. No almoço poderemos discutir o orçamento sem interrupções!”.

Pronto, o almoço está garantido e a oportunidade de enrolar com classe assegurada.

Naturalmente, você não marcará o almoço naquele restaurante perto do seu escritório. É importante que você se livre do trabalho a partir das 11h00. O trânsito e a necessidade de pontualidade sempre proporcionarão bons argumentos.

O almoço fora valoriza o profissional. Dá-lhe importância e ‘finesse’.

Todos que o procurarem antes do almoço e após, com certeza compreenderão esta necessidade: “O funcionário não está. Foi almoçar no Restaurante Mc Enroll para discutir um importante orçamento e pediu que eu anotasse os recados!”.

Assim, ‘bon appetit, mon cherry!’ Quando ao orçamento? Diga que está aprovado!

Um lembrete de honra para o enrolador de classe – nestas ocasiões, nunca retorne antes das 15h00.

Lição n.º 12 – PARTICIPE DAS COMISSÕES INTERNAS

Ah, o que seria dos enroladores de classe se não houvesse os comitês e as comissões internas nas empresas para as mais diversas finalidades, umas criadas pelas próprias empresas e outras impostas pela lei.

As empresas participativas, que buscam qualidade de vida, bem estar de seus funcionários, aumento de produtividade e dos lucros, bom ambiente de trabalho e motivação de seus recursos humanos, encorajam a criação de comissões internas ou são obrigadas pela lei a implementá-las.

Sem muito esforço, podemos dar alguns exemplos: ISO 9000, CIPA, SIPAT, Comitê de HST, Brigada de Incêndios, Comissão de Festa de Natal, Comissão Diretiva do Grêmio Esportivo Interno, Comissão da Festa Junina, CCQ e Comitê de Qualidade.

Mais alguns: Comitê de Custos, Comitê de Novos Produtos, Força Tarefa Pró Produtividade, Comitê de Inflação, Comitê de Despesas, Comitê de Marketing, Comitê de Assistência Técnica, Comitê Operacional do Plano de Emergência, Comissão para Racionalização e Redução de Comitês, entre outras impossíveis de serem todas elencadas.

Necessárias? Absolutamente necessárias! Oportunidades para os enroladores de classe? Espetaculares!

Assim, não perca estas oportunidades. Mas, lembre-se! Em todas estas comissões têm os que precisam trabalhar arduamente e os que podem participar para dar prestígio e apoio moral. Inclua-se neste segundo grupo. Se conseguir, viva! Você terá dezenas de dias totalmente liberados de seu trabalho habitual para enrolar com classe.

Além deste aspecto importante, a sua imagem em toda organização estará em permanente alta – “Este funcionário é muito participativo e colaborador. Além de seu trabalho normal, empresta sua valiosa colaboração nas comissões internas: está participando do Comitê de Qualidade, participando da organização da festa de natal, é membro da Força Tarefa Pró Produtividade, faz parte do Comitê de Higiene e Segurança do Trabalho, é 2.º Secretário do Comitê Operacional do Plano de Emergência. Não sei como ele arranja tanto tempo e saúde! Fiquei sabendo que esta colaboração dele já chegou aos ouvidos do Presidente da empresa”.

Viu quantas vantagens? Fique esperto, procure acompanhar as comunicações nos quadros de aviso, conhecer os prazos de eleições para novas comissões, aproxime-se dos organizadores de chapas. Quanto mais comissões você participar, melhor. Sempre com funções, como: 2º Secretário, Relações Públicas, Porta-voz, 3º Tesoureiro, Contato Externo. Nada de deixar seu trabalho e arrumar outro!

Muito relacionamento e rápida ascensão. Isto é que o espera! Trabalhe o mínimo, apareça o máximo – antecipe para todos os planos ainda reservados destas comissões! Isto dá máxima projeção interna.

Uma dica, porém cautelosa. Há comissões obrigatórias por lei que garantem a estabilidade aos seus membros, como a CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes. Ou candidatar-se como dirigente da entidade sindical representativa de classe. Estas podem ser alternativas ao enrolador de classe para atuar com absoluta garantia de emprego.

.

Entretanto, cuidado! Se você tem planos de carreira a cargos de comando na empresa, não considere estas alternativas. Muito dificilmente a empresa vai promovê-lo a uma posição de Chefia com um histórico de membro de CIPA ou Dirigente Sindical.

Outras oportunidades são oferecidas pela participação em comissões externas ou grupos profissionais que envolvam várias empresas para o debate de problemas e soluções comuns. A participação, nestes casos, é simplesmente maravilhosa, uma vez que possibilita aumentar o seu ‘network’, conhecer locais agradáveis onde se realizam as reuniões, estabelecer relacionamentos pessoais e profissionais.

Participando destas comissões e grupos profissionais você conhecerá outras empresas, como elas estão lidando com um problema que também é de sua empresa, poderá levantar soluções que encontraram e sugerir a sua adoção em sua empresa como uma sugestão sua. Assim, você estará alavancando sua projeção perante a Diretoria e os homens de poder que concluirão: “É de um Gerente assim que precisamos! Ele está sempre a par do que acontece no mundo dos negócios e vem sempre com ideias brilhantes”. Bingo!

Lição n.º 13 – PROGRAME SUAS VIAGENS COM SABEDORIA

Viagens nacionais ou internacionais! Como podem ser cansativas e desgastantes para aqueles que precisam viajar com frequência para desenvolverem o seu trabalho. Porém, não para os enroladores de classe!

Nesta economia globalizada atual e a ampliação dos polos econômicos no Brasil, nunca se viajou tanto.

Assim, há que se reservar um capítulo para repassar algumas experiências muito válidas para aqueles que querem fazer das viagens uma oportunidade para enrolar com classe.

Portanto, enroladores de plantão, registrem algumas alternativas. Se o planejamento da viagem está sob seu comando, nunca marque um compromisso no local de destino para 2ª feira de manhã, muito menos em qualquer 2ª feira. Isto o obrigará a perder parte do final de semana, tendo que viajar domingo.

O dia ideal para marcar-se um compromisso é 3ª feira ou, melhor ainda, 4ª feira. Assim, você fará apenas meio expediente na 2ª feira anterior e, tranquilamente, viajará para o seu destino na 3ª ou 4ª feira.

O retorno tem que ser, igualmente, bem planejado. Nunca retorne em um sábado.

Isto seria um desastre! Imagine você chegar sábado ou domingo. Nem pensar. Isto seria a cassação do seu diploma de enrolador.

Programa o seu retorno para 5.^a feira à tarde, ou melhor, 6.^a feira pela manhã, se liberando do expediente neste dia.

Com pequenos cuidados como estes, você poderá transformar um compromisso de viagem de dois ou três dias em uma ausência de uma semana inteira!

Quanto à sua ausência? Somente admiração e consideração – “O funcionário viajou para Mato Grosso para levantar as potencialidades do mercado em Campo Grande e somente voltará na próxima 2^a feira”.

A pessoa que viaja muito é tida como dinâmica, que suporta sacrifícios e se dedica ao atingimento dos objetivos da empresa. Ninguém o cobrará por trabalhos pendentes.

Todos compreendem e perdoam os viajantes. Ninguém precisará saber que, ao chegar em Campo Grande, você levantou as potencialidades do mercado apenas batendo um papo com o dono do supermercado e que o restante da semana você aproveitou para aquela pescaria nos rios da região!

Quando de viagens internacionais, não deixe de consultar previamente sobre os pontos turísticos próximos de seu destino. Assim, poderá fazer sua agenda de contatos, principalmente quando forem vários estes contatos, de forma a assegurar um espaço para unir o útil ao agradável, conhecendo estes pontos turísticos.

E não tem nada melhor para projetar um profissional na empresa do que mostrar cultura internacional!

Portanto, arrume as malas e boa viagem! Recomendo a companhia Enrollair. E não se esqueça de trazer brindes para as Secretárias dos Diretores. Qual é o Diretor que não se deixa influenciar pelos comentários de suas secretárias em suas decisões que envolvam promoções importantes de funcionários?

Outra vantagem são as milhagens.

.

Muitas empresas deixam os funcionários viajantes com direito à utilização das milhagens. Portanto, quanto mais você viajar, mais estará garantindo aquelas férias para o Nordeste com toda a família, sem custos para você.

Lição n.º 14 – FAÇA PALESTRAS E PRESTIGIE EVENTOS EXTERNOS

O que pode dar mais reputação, prestígio e projeção para uma organização do que ter os seus executivos e funcionários proferindo palestras e participando nos mais variados eventos educacionais, de negócios e sociais?

Atenção enroladores de classe! Esta impressão é muito forte quando vemos publicados os eventos com os nomes dos palestrantes e empresas onde trabalham.

Por isso, esta prática é muito incentivada pelas empresas que procuram projetar-se como empresas voltadas para a comunidade e uma boa imagem pública.

Sem dúvida alguma, esta contribuição é fundamental para que conhecimentos sejam repassados, técnicas e experiências sejam divididas com outras pesas interessadas.

Naturalmente, os enroladores de classe de plantão não poderiam deixar de ver nestas iniciativas grandes oportunidades para o atingimento de seu objetivo maior – afastarem-se da rotina de trabalho não reconhecida e percebida no escritório.

Neste item, há que se ter muito cuidado, pois, ao invés de enrolar, você pode ser enrolado e se ver envolvido em um evento sério, onde terá que apresentar uma palestra para a qual investirá muitas horas de estudos e preparação. E não é este o seu objetivo, certo?

Portanto, o evento, o local, a data e o tema têm que ser muito bem analisados e aceitos.

O evento – nada muito sério, científico e comprometedor. O local – quanto mais longe, melhor e em um lugar aprazível. A data – ideal às 5ª ou 6ª feira. O tema – homenagens em festas de formatura, posses de diretorias e conselhos (tipo associação comercial ou de representação patronal), clubes e associações civis.

Perfeito! Assim, após identificar e conseguir ter o seu nome lembrado, peça ao coordenador do evento que mande um convite diretamente ao Presidente de sua empresa.

Com algumas horas de preparação de um texto de uma ou duas páginas, você terá o seu salvo-conduto para se ausentar do escritório na 4ª feira, para fazer sua palestra na 5ª feira, retornando (para casa) na 6ª feira. Alta projeção de sua imagem: “O funcionário não virá nos próximos três dias. Ele foi convidado para presidir a mesa que empossará a nova Diretoria da Associação Comercial e Industrial de Enrolling City”.

Distribua, nestas oportunidades, o máximo de cartões de visita. Isto dará ensejo a inúmeros outros convites para almoço fora, coquetéis, cerimônias, que seu Presidente não admitirá de forma alguma que você recuse.

Uma recomendação importante para a organização de suas futuras palestras – guarde todo o material apresentado. À medida que este material for se acumulando, você poderá mixá-los aproveitando para gerar mais temas de palestras que serão, em última análise, uma mistura de palestras anteriores. Assim, estará atingindo os seus objetivos com um mínimo esforço de preparação.

Lembre-se que um dia você se aposentará e poderá se dedicar a dar palestras a um público onde tem sua imagem projetada e o seu estilo de apresentação aceito. E, na eventualidade de uma crise econômica em que sua empresa teve que cortar funcionários, você estará mais tranquilo sabendo que se algo acontecer com você o seu futuro como palestrante está garantido.

Afinal de contas, todas as vezes que você falar que trabalha na empresa X a estará projetando. Visitantes importantes em sua empresa poderão citar seu nome e sua apresentação aos seus Diretores, que se sentirão orgulhosos de você.

E pode ficar tranquilo que o seu Presidente nunca ficará sabendo que sua apresentação durou apenas dez minutos, que mais da metade dos convidados não compareceu ao evento, que muitos dos que compareceram dormiram em sua palestra e os demais sequer se lembram do que você falou!

Lição n.º 15 – CAPITALIZE AS AUSÊNCIAS PARTICULARES A SEU FAVOR

.

Ausentar-se para atender compromissos particulares merece uma atenção muito especial dos enroladores de classe. Há uma série de cuidados que você deve tomar para sua ausência não ser julgada como abusiva e despertar uma atenção negativa.

Nenhuma empresa trata falta ao serviço com benevolência e marca sob pressão neste aspecto de disciplina de seus funcionários. Poucos Chefes vão perceber se você está enrolando ou não no trabalho. Mas, todos vão notar a sua ausência!

Assim, a falta particular é um desafio para você enrolador de classe. Mas, isto não deve desanimá-lo e prendê-lo no trabalho, procurando agendar compromissos particulares fora do seu expediente. Ao contrário, lembre-se que o ponto de honra do enrolador de classe é ausentar-se, mas, sempre mantendo ou elevando sua projeção pessoal ou profissional.

Assim, quando por razões fundamentadas ou por razões de seu exclusivo interesse, atente para certos detalhes de acordo com o tipo de ausência particular.

Se for por razões médicas, por exemplo, agende a consulta sempre que possível após o almoço. Assim, você já se livrará de uma tarde toda de trabalho. Não avise seu Chefe sobre sua ausência com antecedência. Ele pode compreender ou não os seus motivos. Crie um clima de mistério com sua Secretária ou colega de trabalho um pouco antes do almoço.

Mostre-se um pouco impaciente, irritado, fale sozinho palavras como: ‘Hoje não estou me sentindo bem. Esta carga de trabalho e as pendências que tenho estão me deixando nervoso, meu coração está batendo muito rápido’. Continue até ouvir de sua Secretária ou colega de trabalho um conselho: ‘Você precisa procurar um médico!’.

Pronto! O ambiente para justificar a sua falta está feito. Após o almoço, vá tranquilamente para a sua consulta médica para ver aquele probleminha de unha encravada e ligue para a sua Secretária ou colega de trabalho dizendo, simplesmente, que teve que ir ao médico e peça que avisem o seu Chefe. E deixe o resto por conta deles.

Já estou os ouvindo procurarem o seu Chefe, falando: ‘Sr. Almeida, o Enro Lino não virá esta tarde. Coitado! Ele não estava sentindo-se bem esta manhã. Também, pudera! A carga de trabalho dele está muito grande, além dos aborrecimentos que passa todos os dias para atender todos os seus compromissos e satisfazer as solicitações das áreas’. E não se surpreenda se

na mente de seu Chefe passar algo assim: ‘É, eu preciso fazer algo pelo Enro Lino. Talvez uma promoção ou aumento salarial possa compensar tanta dedicação para a empresa’.

Ninguém precisará saber que você foi atendido rapidamente no convênio médico da empresa, perdendo mais tempo na sala de espera do que no consultório.

Se for um tratamento dentário, por exemplo, um pouco antes de sair, peça para sua Secretária ou um colega de trabalho informar ao seu Chefe que o Professor Cícero da Enrolling University, com quem teria uma reunião somente no dia seguinte após o expediente, ligou antecipando o seu compromisso. Mostrando certa decepção, diga que o renomado professor solicitou que você comparecesse no dia às 14h00, em virtude de compromissos com uma viagem inesperada. Esclareço que há meses você tentava marcar esta reunião com este grande especialista em desenvolvimento organizacional e que não poderá perdê-la.

Dito e feito! O seu Chefe vai compreender a situação de emergência em que você, involuntariamente, foi envolvido e o valorizará por manter tal nível de atendimento.

Assim, estará ganhando preciosas horas para o que mais gosta de fazer – enrolar.

Quando não tiver melhores estratégias e tiver que informar a ausência por motivo particular, valorize sua ausência mesmo assim. Dentro desta linha, faça algo parecido para o tratamento com dentista: “Ele somente atenderá esta semana pela manhã, porque estará dando uma palestra em um curso de especialização à tarde! Eu insisti para um atendimento após o expediente. Mas, infelizmente não foi possível”.

Quando tiver que falar com o Gerente de seu banco para obter um de um empréstimo: “Terei que ir ao banco discutir pessoalmente com o Gerente as bases para um plano de aposentadoria aos funcionários e um plano de empréstimos aos funcionários”. Ninguém precisa ficar sabendo que o motivo maior era fazer uma aplicação financeira particular e, para ganhar a simpatia do Gerente do banco e, talvez, uma remuneração maior para o seu investimento, você ‘dourou a pílula’ com a possibilidade de implantar os planos acima em sua empresa.

Ou, ainda, quando tiver que vender aquele terreno na praia para cobrir um saldo negativo no banco: “Vou ao cartório passar a escritura de um duplex que comprei nos jardins e o cartório somente abre no horário comercial”.

O importante é que você entenda a linha de raciocínio e crie a justificativa correta naqueles inúmeros compromissos particulares!

Lição n.º 16 – ESCOLHA BOAS OPORTUNIDADES DE TRABALHO

Se em seu desenvolvimento de carreira como enrolador de classe você tiver convites de ‘head-hunters’ para outras oportunidades profissionais, avalie cuidadosamente quais das empresas interessadas poderão ter as condições mais favoráveis à arte de enrolar com classe. Uma escolha errada de uma nova empresa poderá obrigá-lo a trabalhar no ritmo e intensidade que você não estava preparado ou desejando.

Dê preferência para empresas que tenham várias unidades de operações e filiais, atreladas a uma matriz geograficamente afastada de todas. Quanto maior for a empresa, como os grandes grupos empresariais, menos condições elas terão de acompanhar a realização dos trabalhos na base. E tenderão a criar excelentes condições para enrolação de classe.

Se a nova empresa tem múltiplas operações e segmentos de negócios, com diversas unidades industriais e filiais de vendas espalhadas por muitos estados, aceite a proposta! Você encontrou um novo paraíso para aplicar todos os seus conhecimentos e estratégias como enrolador de classe.

O tamanho destas empresas, a diversidade das operações, as organizações matriciais, a grande área geográfica em que atuam, dificultam as comunicações, tornam quase impossível um conhecimento profundo da capacidade e dedicação de seus recursos humanos e até dos detalhes de seus processos administrativos e operacionais.

Os enroladores de classe têm, assim, uma excelente oportunidade de explorar toda a sua criatividade e experiência sem qualquer problema de serem notados.

Se puder, escolha posições que, por força do cargo, têm que dar suporte a estas operações e filiais. Naturalmente, você terá que ganhar um mínimo de confiança nos primeiros meses de trabalho, dentro daquela linha de ‘fazer a fama e se deitar na cama’.

Após este período terrível que terá que passar trabalhando, você poderá iniciar suas ações.

Sugestões? Dezenas!

As oportunidades vão desde uma programação semanal ou quinzenal de visitas a várias unidades ou a apenas a uma delas. Esqueça, na maior parte das vezes, os recursos do e-mail, telefone ou fax para resolver os seus assuntos, mesmo que sejam simples. A discussão destes assuntos pessoalmente nas visitas será muito importante.

Naturalmente, você guardará estes recursos para os assuntos que você não discutiu na filial da cidade de Rolando Lero, porque aproveitou os dois dias para uma esticada extra na praia ou em sua casa de campo.

Afinal de contas, com tantas viagens, você merece alguns dias a mais de descanso.

Aproveite os ensinamentos anteriores para viagens nacionais e internacionais (lição n.º 13) para maximizar a sua programação.

Para não ficar muito notória a sua pouca atuação nestas visitas, procure se esforçar um pouco na produção de um ‘kit’ de apresentação que poderá fazer aos gerentes e funcionários destas unidades industriais e filiais de vendas. Inclua, por exemplo, a missão da empresa, a história da companhia e suas realizações ao longo dos anos, a linha de produtos de todo o conglomerado, o ‘ranking’ da empresa no mercado, uma lista de metas e objetivos, uma relação de como os funcionários poderão colaborar para o aumento da lucratividade e produtividade.

Este ‘kit’ poderá ser desenvolvido uma vez por ano e servirá de fundamento para as suas visitas a todas as unidades industriais e filiais de vendas. Infelizmente, preparar este ‘kit’ poderá exigir de você 5 dias de trabalho para consolidar os dados e preparar o material de apresentação que você salvará em um ‘pen drive’ para não ficar carregando muitas pastas na viagem. Mas, após este ‘sacrifício’, você terá a ferramenta para ser usada o ano todo. Seria como uma peça de teatro que poderá levar certo tempo para ser escrita e ensaiada, mas, posteriormente, é só alegria!

Na matriz, tenha certeza de que todos vão evitar passar trabalhos ou pedir informações, porque se habituarão com sua ausência e, com o passar do tempo, sequer saberão onde você está, com quem e o que está fazendo!

Lição n.º 17 – SEJA UM MARQUETEIRO

Um das características que distingue muito bem o enrolador de classe dos que optam pelo trabalho, é o espírito de ‘self-marketing’, ou seja, do famoso ‘marqueteiro’.

O enrolador de classe que possui esta característica, para não se falar em virtude, triplica tudo o que faz utilizando a estratégia de conjugação do verbo fazer no presente, passado e futuro.

Por esta técnica, o pouco que faz aparece muito mais do que o muito que os outros fazem, porque é multiplicado por três.

Isto funciona? E como! O marqueteiro aproveita todas as oportunidades e contatos para divulgar que fez alguma coisa, que está fazendo ou que fará – “Rapaz, na próxima semana terei que fazer o orçamento de despesas para o próximo ano!”.

E esta frase é repetida dezenas de vezes em único dia. “Pessoal, estou fazendo o orçamento de despesas para o próximo ano!”, igualmente repetida para muitas pessoas. Finalmente, “a semana passada estive envolvido na preparação do orçamento de despesas para o próximo ano!”.

Assim, entre o farei, estou fazendo e fiz, fica uma impressão de uma extraordinária atividade e dinamismo que é admirada por todos, incluindo aquelas pessoas importantes da organização, que tanto poderão influenciar em sua carreira.

Não deixe por menos, promova, faça marketing do pouco que está fazendo, do que fez e do que fará. Esta receita é infalível para o sucesso e ascensão profissional rápida na maioria das organizações.

Naturalmente, você não vai desperdiçar o tempo falando suas grandes realizações para ‘office-boys’ e auxiliares, a menos que tenha a certeza de que o Presidente ou um Diretor o esteja observando.

Quando for esta a situação, enriqueça suas conjugações com palavras que agreguem valores extras: ‘esta companhia merece todo o meu esforço’, ‘a capacidade e dedicação do meu Chefe é a inspiração para minha motivação no trabalho’, ‘estou comprometido com um futuro glorioso para esta empresa e tudo farei para que isto seja uma realidade’.

Apenas tome o cuidado para aprender bem a conjugação dos verbos!

E procure sempre que sugestões outros funcionários têm para melhorar o desempenho da empresa, aumentando os resultados em geral, como lucros, produtividade, redução de despesas, racionalização do trabalho.

.

Tão logo você ouvir uma boa sugestão e considerar o seu impacto importante para a empresa, se apresse a levá-la para um Diretor como se a sugestão fosse sua. Isto funciona extraordinariamente bem para o seu futuro profissional na empresa. Pode ter a certeza absoluta nesta estratégia.

Vi muitos ‘ladrões de ideias’ crescerem na empresa adotando esta enrolação.

E não se preocupe se o funcionário que gerou a sugestão ficar triste quando o Diretor anunciar em uma reunião que sua sugestão será implantada e agradecer-lo em público por sua iniciativa e criatividade.

Este funcionário não terá coragem de procurar o Diretor e falar que você ‘roubou’ sua sugestão.

Lição n.º 18 – DELEGUE INCONDICIONAL E ILIMITADAMENTE

Uma forma de enrolar com classe, das mais sutil e dificilmente percebida, é a estratégia de utilizar a delegação irrestrita e o alto espírito desenvolvimentista.

Através desta técnica, o enrolador de classe delega absolutamente tudo o que faz para subordinados apoiado no argumento de que é uma pessoa voltada para a motivação e o desenvolvimento de pessoas.

E não se acanhe de deixar claro a todas as pessoas que são consideradas ‘opinion makers’ em sua empresa, inclusive os seus superiores hierárquicos, que esta é uma filosofia sua de trabalho e que a empresa ganhará muito com isto. Vanglorie-se de ser um dos poucos na empresa a adotar este estilo de desenvolvimento de pessoas. Exemplo que você espera seja seguido por outros funcionários de comando na empresa.

Assim, todas as atribuições e responsabilidades desaparecem como um encanto, um passo de mágica. Naturalmente, o enrolador de classe, adotando esta estratégia, ficará dependente totalmente de seus comandados, tornando-se muito comum vê-lo nas reuniões acompanhado de membros de seu ‘staff’.

Alguns poderão achar um pouco estranho, mas logo se acostumarão com esta sua aptidão de desenvolver as pessoas e o aceitarão. Eles não precisarão ficar sabendo que você encontrou um caminho eficiente para não trabalhar e se projetar.

.

Muito dificilmente eles ficarão sabendo que você leva o seu ‘staff’ porque chegou a um ponto de não conhecer mais nenhum detalhe operacional ou estratégico de sua função. Mas, não se preocupe com esta situação, pois, certamente, os resultados positivos serão muito mais relevantes do que os negativos.

Os subordinados serão os primeiros a promover uma campanha de projeção de sua imagem: “É uma maravilha trabalhar com o Sr. Alfredo. Ele delega tudo para a gente, não cobra nada e confia muito na gente. Até nas reuniões da Diretoria ele tem levado a gente!”.

O seu Diretor, por sua vez, perceberá que a qualidade das informações de seu departamento está cada vez melhor, uma vez que obtém de seu ‘staff’ informações mais precisas e atualizadas das que você costuma prestar-lhe.

Entretanto, o crédito será todo seu! Com certeza, quando o virem lendo jornal durante o expediente, admirarão o seu esforço para se atualizar constantemente.

Que situação mais confortável poderia querer um enrolador de classe? Tempo livre para ler jornal, sair para almoçar fora, participar de reuniões externas e praticar todos os mandamentos sagrados do enrolador de classe.

Vamos, delegue! Está é uma das técnicas de gerência que é cobrada pela alta administração de qualquer empresa!

Porém, fique atento para um cuidado e uma observação importante – como você ficará cada vez mais dependente da equipe e sua sobrevivência na empresa estará condicionada ao sucesso de seus delegados, procure o máximo de promoções e aumentos salariais para os seus funcionários e até perdoe algumas faltas e atrasos ao serviço.

Afinal de contas, se você perder algum deles e for chamado pela Diretoria para falar alguma coisa de sua área, como você vai enfrentar este sufoco?

Lição n.º 19 – SEJA UM JOGADOR EM CAMPO DISSIMULADO

Talvez uma das formas de enrolar mais refinada que existe é a do chamado jogador dissimulado.

Assim, se você não estiver interessado no sucesso de sua empresa ou insatisfeito com sua Chefia, ao invés de um diálogo franco e aberto, você

pode optar por este eficiente estilo de enrolar - ser um jogador que está em campo, encenando que está jogando, mas não está.

Movimente-se pouco em campo, somente chute a bola se esta vier de presente para você, chute para qualquer lado sem olhar para o gol e torça para que o seu time perca o jogo!

As empresas, por incrível que pareça, abrem espaço para o enrolador de classe que quiser adotar esta estratégia.

Na verdade, o seu objetivo deve ser o de não oferecer nenhuma contribuição para a empresa, mas, também, mostrar sua capacidade de hábil dissimulador em aparentar o contrário.

Seu desafio é o de não contribuir com a empresa, mas preservando seu emprego e suas vantagens. O Chefe, na maioria das vezes, não perceberá este seu comportamento, ou não o perceberá em médio prazo.

Portanto, se sentir que quer não quer colaborar com a empresa, vamos a algumas sugestões: não acelere o ritmo de trabalho mantendo-o em marcha lenta, não entre em desafios de jeito nenhum, não participe das reuniões sociais da empresa, sabote ou engavete todas as ações que puder, rompa o ciclo dinâmico interno, fique atento para tudo que representar aumento de gastos, não colabore para motivar pessoas, racionalizar trabalho, aprimorar dados e informações.

Afinal de contas, a empresa te magoou profundamente quando promoveu um funcionário mais novo para a vaga que você estava esperando há muito tempo.

Não importa que este funcionário tenha um desempenho muito melhor do que o seu e estava tecnicamente melhor preparado. Fila de espera é fila de espera! Apenas tome o cuidado de demonstrar exatamente o contrário em reuniões que possa expô-lo.

O enrolador de classe dissimulado com certeza será muito bem sucedido se souber fazer de conta que quer atingir objetivos e colaborar para o sucesso da empresa.

Isto, normalmente, bastará para sua Chefia, mesmo que sua ação efetiva seja exatamente o contrário. Estabeleça 'aquela linha' de desempenho: 'Eu vou trabalhar até este ponto em que não vão me mandar embora, porém, acima desta linha eu não vou!'

Ou seja, ‘não contém que eu vou explorar todo o meu potencial a favor da empresa’. E não se sinta culpado disto, não. Com certeza, a empresa ou seu Chefe fez por merecer.

Lição n.º 20 – TORNE-SE UM ARTISTA COLÉRICO E TEMPERAMENTAL

Este enrolador de classe é especial e, talvez, o mais artista de todos!

Neste estilo de enrolar, você vai encontrar uma forma de fazer muito pouco em sua empresa, ganhar tempo para seus interesses particulares e tornar-se um dos homens mais temidos e evitados no ambiente de trabalho.

Mas, você tem que ter um talento de representar um personagem colérico e temperamental, às vezes rabugento e crítico contumaz, caso você já não seja um deles.

Se você não tiver esta habilidade de parecer colérico e temperamental, você pode optar por um estilo rabugento, que critica tudo e todos e, principalmente, que se mantém isolado e afastado dos acontecimentos na empresa.

Normalmente, estes estilos se aplicam, principalmente, aos enroladores de classe que mantêm atividades paralelas secretas e, não raras vezes, envolvendo outros elementos da sua equipe de Chefia.

Para o negócio particular prosperar, você tem que ganhar horas livres a débito de seu trabalho na empresa. Assim, isole-se, não participe de cursos e atenda às reuniões somente quando seus superiores estiverem presentes.

Como argumento para sua não participação, afirme que os cursos estão fora da realidade do chão de fábrica, que não servem para mudar nada o comportamento e atuação da Chefia, que é perda de tempo, que você prefere ficar produzindo e coisas assim. O mesmo diga das reuniões.

Mas, atenção! Procure manter sob controle as áreas da empresa que, geralmente, dão assistência à Administração para identificar estas situações na empresa, como o Departamento de Recursos Humanos, Departamento de Controladoria, Departamento de Auditoria.

Crie atritos frequentes com estas áreas, não prestigie suas atividades, a ponto que elas fiquem desestimuladas a visitar as instalações de sua área de trabalho.

Entretanto, se isto acontecer, imediatamente cerque e controle as visitas dos profissionais destas áreas fazendo um acompanhamento pessoal, ou através dos seus ‘sócios’ no empreendimento particular, de forma a dificultar o acesso deles aos seus funcionários.

Assim, você estará evitando que algum funcionário seu faça um comentário que possa colocar em risco estas suas atividades.

Feito isto, enrole com classe! Planeje e programe suas atividades particulares utilizando o tempo e os recursos dados de graça por sua empresa.

Através destas estratégias, você tem que estar o tempo todo demonstrando raiva, irritação, temperamento quente, arrogância. Você terá que dirigir-se às pessoas aos berros, dar murro na mesa ou de forma rabugenta e crítica.

O importante é que as pessoas o evitem e o deixe livre para os seus negócios particulares.

Escolha um momento apropriado para você consagrar-se neste estilo.

Por exemplo, em uma reunião onde você deu um ‘show’ de irritação e irreverência, em dado momento, saia da sala e dê um murro naquela janelinha de vidro no meio da porta da sala de reunião.

Pronto, sua fama se espalhará por toda a empresa.

Daí para frente serão poucos os funcionários da empresa que o procurarão para alguma coisa e você terá todo o tempo do mundo para enrolar.

Porém, existe uma regra vital para este estilo de enrolador – nunca, eu disse nunca, faça isto com qualquer um de seus superiores hierárquicos. Com estes, você terá que ser doce, submisso, bajulador, lacaio, lambe-lambe.

Assim, os seus superiores o manterão no cargo (a menos que você aplique o seu estilo com uma pessoa errada!) e sequer acreditarão quando algum funcionário se atrever a fazer qualquer tipo de reclamação a seu respeito.

.

Portanto, comece a treinar em frente ao espelho – faça careta, mostre os dentes, arregale os olhos. Treine um pouco em casa e veja o resultado com sua esposa e filhos.

.

Pode ter a certeza de que uma parte razoável de seus funcionários procurará fazer um trabalho primoroso e eficiente. Para eles, nem pensar ter que comparecer à sua sala para dar qualquer tipo de explicação. Isto fará com que o seu setor caminhe com relativo sucesso, sem que você tenha que fazer absolutamente nada para a empresa, mas tudo para os seus interesses particulares.

Esta foi mais uma situação que eu testemunhei em uma importante área da empresa estava localizada fora da Matriz.

Entretanto, é bom que se alerte que o enrolador de classe não consegue ‘tolerância zero’ de suas Chefia e nem ‘risco zero’ quanto à sua estabilidade na empresa. Mas, este é o preço a pagar pela gloriosa carreira de enrolador de classe.

Na verdade, seguindo rigorosamente as lições aqui apresentadas você estará muito próximo destas ‘tolerâncias zero’. Entretanto, chegou ao meu conhecimento através de um Diretor de Recursos Humanos um caso de enroladores muito interessante. Ele programava visitas às diversas áreas da sua empresa. Mas, uma delas o chamava muito a atenção. Quando ele chegava de surpresa a esta área ele percebia um desconforto muito grande de vários funcionários, principalmente do Diretor e dos Gerentes.

Era um tal de esconder papéis, retirar material de cima da mesa. Ele não entendia muito o porquê.

Diga-se de passagem, que o Diretor da área e dois principais Gerentes faziam muito o estilo do colérico, crítico e rabugento. Evitavam o contato e a participação em cursos e reuniões.

O Diretor chegou a solicitar-lhe que o avisasse quando de sua visita com antecedência com o argumento que era para ‘melhor preparar a recepção e selecionar assuntos para discussão’. Sem dúvida, eram mestres neste tipo de enrolação e não podemos deixar de registrar nossa admiração.

Infelizmente, mais para frente, a empresa descobriu que uma boa parte da máquina administrativa daquela divisão estava sendo usada para produzir material de consultoria tecnológica para outras empresas, inclusive empresas concorrentes.

E isto foi tudo que o Presidente precisava para, simplesmente, eliminar a divisão da organização da empresa. E o que aconteceu com o nosso Diretor e Gerentes enroladores de classe?

Nada muito sério! O Diretor já tinha bem encaminhada uma indústria própria e os Gerentes continuaram com suas atividades de consultoria após o desligamento junto aos clientes e um mercado desenvolvido com carinho por muitos anos seguidos.

Sentiam, obviamente, a perda da remuneração e dos benefícios que a empresa concedia e o patrocínio de suas atividades paralelas.

Viu? Mesmo na adversidade a enrolação com classe produziu bons frutos e assumir alguns riscos mínimos perante o seu Chefe ou à empresa não devem desanimá-los. Conte sempre com a falta de interesse de seu Chefe e da empresa de ficar se preocupando com os enroladores de classe que abrigam.

Lição n.º 21 – EXPLORE AS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS PARALELOS

Se você tem tendências para enrolar com classe, mas quer aproveitar esta oportunidade para um faturamento extra, o mercado e a tolerância das empresas estão aí para oferecer-lhe diversas alternativas.

Estas oportunidades poderão gerar os rendimentos acima dos que você espera e, com certeza, propiciarão as condições para você fugir de seus compromissos profissionais e enrolar.

Claro que, psicologicamente, você vai precisar de uma ‘bengala moral’.

Que tal: ‘o salário que ganho não remunera o que estou fazendo por esta empresa’ ou ‘não adianta eu suar a camisa como faço, meu Chefe nunca vai lembrar-se de mim para uma promoção’ ou, ainda, ‘tenho que me prevenir de um eventual desligamento e garantir o meu futuro’.

Assim, com estes seus argumentos, você terá toda coragem para pesquisar o mercado e escolher algumas atividades paralelas para trabalhar.

(Não se importe que ninguém na empresa concorde com estas suas mágoas. Se você pensa desta forma, isto é que importa).

Estas alternativas podem incluir participação em sociedades, estabelecimentos comerciais ou industriais, consultorias, entre muitas outras. E melhor, ainda, se for um fornecedor de sua empresa cujo credenciamento e licitação estão sob sua responsabilidade. Meu Deus! Isto lhe daria o ‘Oscar’ de enrolador de classe.

Arrume uma pessoa de sua confiança para ser o administrador e você, confortavelmente de seu escritório, fará todo o gerenciamento: contato com fornecedores, clientes, bancos, contabilidade.

Todos vão notar que o seu ritmo de trabalho aumentou após você, reservadamente, ter começado o seu negócio paralelo.

Entretanto, prepare-se para uma surpresa – a opinião generalizada, incluindo a do seu gerente, será: “Nossa, como o Bráulio está diferente! Antes, ele parecia nem se importar com o seu trabalho e estava a ponto de ser dispensado. Acho que ele percebeu isto e está procurando se esforçar. Temos que apoiá-lo!”.

Quer ficar mais surpreso ainda?

Seu Chefe poderá dar-lhe um aumento de mérito ou uma promoção para mostrar que a empresa sabe reconhecer aqueles funcionários que mudaram de postura e estão procurando ser mais eficientes.

Com o passar do tempo, a sua atividade paralela começará a dar dinheiro e suas despesas serão mínimas, uma vez que os custos com material de escritório, equipamentos, telefone, fax, continuarão a serem pagos pela empresa.

Viu? Comece a ler nos jornais os suplementos sobre Oportunidades de Negócios. Logo, você será um próspero e bem sucedido empresário, enrolando.

Outra vantagem, você estará se preparando para uma melhor aposentadoria. Assim, se sua empresa tem um plano de aposentadoria, este se somará aos rendimentos de seus negócios.

Se não tiver, que bom que você se preveniu com um negócio próprio!

Lição n.º 22 – PRESTE CONSULTORIAS PARTICULARES

Agora, se você é um profissional liberal que atua em empresas como advogado, contador, engenheiro, economista, administrador, você tem oportunidades privilegiadas destas funções, para enrolar com classe e prestar consultorias particulares remuneradas.

Basta para isto que você acredite que tenha bons motivos, como os apresentados no item anterior: salário não condizente com seus esforços, falta de reconhecimento, falta de oportunidades.

Estas causas psicológicas são importantes, mesmo que tenha que criá-las! Caso seja este o seu interesse, não se importe que os demais funcionários tenham uma percepção diferente de seu desempenho e dedicação, exceção feita ao seu Chefe, e o vejam como um boa vida e desinteressado.

Não é verdade que todo este pessoal não sabe avaliar o profissional que você é? Com relação ao seu Chefe você tem muitas razões para explicar os seus sumiços de vez em quando do seu local de trabalho. Fora da empresa estão as informações que você precisa pesquisar para bem exercer suas atividades, fazer relações públicas com os seus contatos profissionais, dividir experiências com outras empresas para promover a imagem e nome de sua empresa. Motivos e inspiração não lhe faltarão.

Pois, nada mais justo que você encontre outros desafios que o ajudem a ocupar melhor o tempo, visando melhorar a sua imagem interna e, ao mesmo tempo, criar oportunidades de uma remuneração extra e uma menor dependência de seu cargo atual.

Muitos profissionais conseguem ser bem sucedidos nesta atividade paralela e muitas empresas são de boa fé que não percebem ou perceberão tardiamente.

Claro que há riscos que você tem que calcular e assumir. Algumas empresas têm sistemas gerenciais eficazes que detectam tais atividades paralelas e, em curto prazo, acionam medidas corretivas.

Entretanto, posso garantir-lhe que estas empresas são minorias. Muitas percebem e optam pelo ‘desconhecimento’.

Como iniciar nesta atividade de consultoria? Muito simples: toda vez que der o seu cartão de visita a alguém, termine com esta frase: “Olha, estamos lá na empresa Double Roll para servi-lo. Nossa especialidade é a área de direito tributário. Se você precisar de algum suporte, não hesite em nos contatar! Sempre acharemos tempo, fora de nossas responsabilidades normais”.

E você vai se surpreender que seus ‘clientes’ externos valorizarão muito mais o seu trabalho do que sua própria empresa. Não é verdade que sua vasta experiência como advogado, contador, engenheiro, economista, administrador, entre tantas outras funções, não são devidamente reconhecidas por sua empresa? Claro que não são!

Portanto, nada mais justo e natural que você procure desafios e reconhecimento fora da empresa. Mas, obviamente, você não poderá deixar a empresa para se dedicar em tempo integral a estas atividades externas.

Como ela poderia sobreviver e ser bem sucedida sem os seus conhecimentos, não é mesmo? É uma questão de compromisso profissional!

Assim, solte o consultor que existe dentro de você!

Lição n.º 23 – CRIE A IMAGEM DO ‘HOMEM CERTO’ PARA TODOS OS PROBLEMAS

Há um tipo de enrolador que poderia chamar-se de ‘o influente enganador’. Apesar de não ser tão comum, eles surgem de acordo com o ambiente organizacional propício e oportuno – o das empresas que procuram facilidades para solução dos seus problemas mais importantes.

É o famoso “deixa comigo”.

Este enrolador de classe requer certas habilidades especiais, como: boa apresentação, excelente capacidade de comunicação (bom de conversa) e elevado nível de sociabilidade.

Assim, ele procura aproximar-se de pessoas influentes. Para tal façanha, ele suporta longas filas de espera, ou agendas lotadas da pessoa influente, até que este objetivo seja alcançado.

Diante de uma pessoa influente ele se apresenta, registra que é uma visita de relações públicas, entrega o seu cartão pessoal e, quase sempre, consegue o cartão do interlocutor. Assim, ele vai ampliando o ciclo deste efêmero relacionamento.

Em sua empresa, um trabalho especial de marketing pessoal faz com que seus pares e seu Chefe fiquem impressionados com o seu grau de relacionamento e influência.

“Estive hoje com o Dr. Adroaldo, Assessor de Gabinete do Secretário de Obras. O Dodô, como nos conhecemos na intimidade, é um velho amigo meu. Olha pessoal, qualquer coisa que vocês precisarem da Secretaria de Obras, falem comigo”.

.

E, horas depois, ele cita outro nome, gaba-se de sua amizade e conhecimento e vai formando a imagem de ser um influenciador importante através do qual, a empresa poderá obter as facilidades desejadas.

Após esta conquista de imagem, o enrolador influente consegue livrar-se de toda rotina de trabalho e tem sua ausência facilitada para promoção dos seus relacionamentos.

É uma grande alternativa para quem reunir estas habilidades.

Naturalmente, surgem as solicitações: “Rollim, você poderia acionar aquele seu contato na Secretaria de Obras para agilizar a aprovação da planta da expansão da fábrica?”.

E lá vai o Rollim cumprir sua missão.

Naturalmente, o Dr. Adroaldo não o atenderá e sequer saberá de sua presença. Após três horas na fila de protocolo, o Rollim obtém a desejada informação sobre a planta – está aprovada e no setor de despacho para notificação.

Claro, ninguém na empresa deverá saber disto.

No dia seguinte, o Rollim faz a sua manifestação: “Falei com o Dodô e ele me garantiu que ordenará a aprovação da planta ainda hoje e providenciará a notificação esta semana”, para o olhar admirado e agradecido de todos.

“Preciso rever o salário do Rollim”, concluiu o Chefe!

Com o tempo, sua fama aumentará na empresa e você será demandado a cuidar das providências externas todas as vezes que a empresa precisar entregar um requerimento, fazer uma solicitação, apresentar um recurso, entregar uma licitação, protocolar plantas, solicitar alvarás e tantas outras necessidades que farão de você um dos homens mais importantes da empresa.

E, muito raramente, o pessoal o verá preso àquela estafante rotina de trabalho. O sol o estará esperando, as lojas, os salgados deliciosos nas lanchonetes, o café quentinho feito na hora na padaria. E, não se apresse, gaste o seu tempo. Um retorno muito rápido com certeza diminuirá a importância de seu feito perante a Administração da empresa. Na volta com o desejado documento aprovado ou protocolado, mostre ao máximo de

pessoas importantes possível. Faça o seu ‘marketing’ pessoal e, naturalmente, se prepare para mais missões, inclusive em Brasília!

Lição n.º 24 – MAXIME SEUS RENDIMENTOS COM COMISSÕES E VANTAGENS

Este tipo de enrolador de classe é, sem dúvida, o mais esperto de todos e o que mais assume riscos. Mas, é o que mais ganha dinheiro extra! Ele procura unir o seu objetivo de enrolar com um objetivo maior – o de faturar comissões e obter vantagens além de seu salário.

Assim, em uma primeira fase, procura ganhar a confiança de seu Chefe, adotando um comportamento submisso, leal, dedicado, reservado, prestativo para qualquer tipo de trabalho (incluindo os particulares de seu Chefe), mantendo um bom relacionamento em todos os níveis.

Enfim, ele procura não ter inimigos dentro do ambiente de trabalho. Normalmente, se dá bem com Deus e com o Diabo. Prolifera mais em ambientes de trabalho não profissionais, onde este comportamento de bajulação tem campo para obter bons resultados.

Conquistada a confiança irrestrita de seu Chefe, muito comumente um executivo não profissional, ele articula para desempenhar funções que o aproximem dos vários tipos de fornecedores e prestadores de serviço. Ou seja, atividades onde ele, com muita habilidade, consegue incluir suas modestas comissões e vantagens para fazer as coisas andarem bem na empresa.

Nesta atividade, mantém contatos muito isolados com fornecedores, preferindo negociações externas – isto facilita a sua negociação particular. Consegue manter o sigilo dos fornecedores e prestadores de serviço usando sempre o argumento de ser um homem de total confiança da Diretoria da empresa e criando um ‘clima’ que induz estes parceiros a acreditar que ele pode prejudicá-los em seus negócios na empresa de abrirem o bico.

Nestas atividades, bem articuladas, consegue fugir de seus enfadonhos compromissos rotineiros que pouco remunera. É um modelo para ser adotado por veteranos na enrolação. Não é para qualquer novato!

Normalmente, procura envolver funcionários diretos que, com certeza, terão acesso a estas negociações e descobrirão o esquema, de forma que eles fiquem com o ‘rabo preso’ e não se atrevam a fazer qualquer denúncia.

Para tanto, os protege no ambiente de trabalho, consegue promoções e aumentos salariais e divide uma pequena parte das comissões.

Lição n.º 25 – TORNE-SE UM FILÓSOFO DA VIDA

Nesta fase, estamos lidando com enroladores de classe especiais. Somente conseguirão adotar este estilo o veterano enrolador que passou por todos os desafios e manteve-se no cargo. Referimo-nos especificamente ao enrolador filósofo da vida.

Este enrolador, garantido por muitos anos de emprego, uma provável estabilidade, polpuda indenização e realização financeira, começa se autodeterminar padrões de qualidade de vida.

Através destes padrões, limita algumas poucas horas o período em que se preocupará com o seu trabalho. Este tipo de enrolador estipula uma linha limite de trabalho por dia e não a ultrapassa. Esta linha é bem inferior à sua carga e horário de trabalho.

No demais horas ele pratica todas as teorias de qualidade de vida – faz exercícios físicos, dá boas caminhadas pelos corredores da empresa, vai constantemente ao ambulatório médico para check-up médico, dedica-se à leitura prazerosa, imprime um ritmo bem lento de trabalho, delega absolutamente tudo, está sempre disposto a um papo interminável.

Com o tempo, a empresa vai aceitando ou é obrigada a aceitar este comportamento, mantendo o funcionário a débito de fundo perdido. Quanto menos ele faz, menos a empresa pede para ele fazer.

Suas ausências passam a ser um alívio para o ambiente de trabalho – “ele não faz nada, pelo menos não atrapalha”.

O Departamento Financeiro normalmente dá um tratamento matemático a esta situação:

“Se fôssemos pagar os direitos trabalhistas e o pacote da empresa para este funcionário veterano, gastaríamos X. A aplicação deste X no mercado de capitais rende muito mais para a empresa do que o salário que estamos pagando para o velho Roller. Portanto, deixe-o aí. Afinal de contas, ele já trabalhou tantos anos para a empresa!”.

.

Ninguém se preocupa com o Sr. Roller. O próprio Sr. Roller vai se afastando de todos, mantendo poucos contatos com os demais veteranos da empresa. Passa a ser um símbolo, não um exemplo!

Quando um dia o Sr. Roller falecer, as emoções serão as mais variadas: homenagens, relatos de sua extraordinária contribuição para a empresa no passado, comparecimento maciço de funcionários ao enterro.

Entre eles, o Diretor Financeiro que contabiliza a baixa do compromisso legal trabalhista com o Sr. Roller – a estratégia financeira funcionou!

Lição n.º 26 – SEJA UM ASSÍDUO MICREIRO E ESTEJA SEMPRE CONECTADO COM O SITE www.enrolling.com.mars

Não poderíamos deixar de salientar um exemplo maior de como enrolar com classe. E este vai em homenagem a todos que desenvolveram a informática e colocaram à disposição de todos o computador.

Impossível viver-se no mundo dos negócios atual sem o uso do computador. O computador está em tudo o que fazemos e em todos os lugares.

Nas empresas, praticamente não há funcionário que não tenha à sua frente um computador. Um computador e todos os seus maravilhosos recursos, como e-mail, internet.

Para os enroladores, o computador foi o prato cheio que tanto esperavam. As empresas alucinadamente valorizam todos que operam computadores.

Investem os milhões que se fizerem necessários para os projetos de informatização. E não há outra saída para melhorar as vantagens competitivas e ganhar velocidade de informação e decisão.

O Chefe moderno, em suas raras inspeções pelos escritórios e fábricas, quer ver seus funcionários olhando para uma tela de computador. Se estiverem olhando, ótimo! Deduz que estão fazendo planilhas de Excel, textos de Word, transparências de Power Point, acessando informações através do e-mail, vendendo ou comprando pela internet.

Enfim, até a função de Chefia ficou mais fácil. De sua sala, o Chefe moderno recebe as informações, controles e relatórios que precisa.

.

Assim, os enroladores ganharam um espaço informatizado para enrolar com classe.

Enquanto o seu Chefe tenta ler os inúmeros e-mails que você lhe enviou ou o copiou, você pode enrolar na frente da tela do computador. Fazendo o que? Praticamente tudo o que foi ensinado nos itens anteriores – consultoria, negócios, marcar almoços, confirmar presença em reuniões externas, administrar o seu negócio paralelo, obter informações de seu interesse. Jogar e se divertir, também! Quantos jogos estão disponíveis pela internet!

Se você de tanto enrolar não aprendeu a operar computador, você está em sério risco! Impossível, atualmente, enrolar sem o conhecimento de computador.

Portanto, vá à luta! Inscreva-se no primeiro cursinho que encontrar para abrir novas Windows em sua vida. Boa sorte!

Lição n.º 27 – DESFRUTE DE TODA A SEGURANÇA E VANTAGENS DE SER UM MEMBRO DO CLUBE DE VETERANOS

Há muitas companhias que institucionalizam um ambiente propício aos enroladores de classe através da supervalorização do ‘seniority’, ou seja, o excessivo reconhecimento do tempo de casa.

Estas empresas reconhecem no presente heróis do passado, mesmo que estes heróis já não estejam lutando ou ganhando nenhuma ‘guerra’ a favor da empresa no momento.

Assim, para estas empresas, não importa as ações, o desempenho e o atingimento de objetivos no presente. Elas se contentam em reconhecer que tiveram estas ações, este desempenho e este atingimento de objetivos no passado.

Na concepção destas empresas, o funcionário veterano com muitos anos de casa merece uma autorização formal para enrolar com classe.

Deles praticamente nada é cobrado. Com o tempo, o ambiente de trabalho reconhece isto como um fato normal e a perda de trabalho e produção destes veteranos é coberta pela contratação de mais funcionários.

.

Assim, eles se reúnem nos clubes de veteranos que recebem nomes bem apropriados: Clube da Bengala, Clube dos Jacarandás, Clube dos Veteranos, entre outros.

Assim, você não precisa de muita criatividade para ingressar neste seletor clube. Apenas, seu desafio é o de conseguir ficar na empresa por um período de 20, 35, 40 anos. E se você conseguir ficar tanto tempo nesta empresa e enrolando, parabéns! Você pode ser considerado um mestre da enrolação com classe!

Lição n.º 28 – ASSEDIE FUNCIONÁRIAS COM CLASSE

Ser um Enrolador de Classe e lascivo, tornando-se mais um entre as centenas que existem por aí, requer alguns cuidados de sua parte.

Se você se apaixonar e desejar sexualmente uma de suas funcionárias, como conquistá-la? Cuidado para não fazer um assédio sexual agressivo ou que possa resultar em um não.

Se agressivo, você pode ser processado e cair em desgraça em sua empresa que, com muita probabilidade, vai colocá-lo no olho da rua.

Se resultar em um não da parte da funcionária alvo você vai ficar em uma situação constrangedora e suas relações profissionais com a referida funcionária ficarão muito delicadas. Além do mais, você ficará nas mãos dela.

Assim, antes de dar o bote, adote uma postura de especial interesse pela carreira da funcionária. Dê uma atenção especial em seu treinamento, procure envolvê-la em projetos de trabalho especiais, como coordenar grupos de trabalho, realizar atividades consideradas confidenciais.

E, perante o seu superior, o executivo que aprova promoções e aumentos salariais, não poupe elogios à extraordinária capacidade da funcionária alvo.

“Chefe, está nascendo em meu departamento uma estrela profissional – a Shanna. Ela vem apresentando um potencial extraordinário de carreira. Seu desempenho é um exemplo para todos os funcionários do setor. Ela já está coordenando grupos de trabalho e realizando tarefas confidenciais. Em breve precisamos rever seu salário e, em um futuro próximo, sua promoção”.

A Shanna, se tiver a cabeça no lugar e não se deixar levar por estas artimanhas, vai se sair bem deste fracassado assédio. E com uma promoção e um aumento de salário.

Mas, se a Shanna for daquela mulher que se encanta com esta atenção especial do seu Chefe e tem uma tendência natural de admirar e também se apaixonar pelo seu superior, o que é muito comum em ambientes de trabalho, vai acabar nos braços do Chefe Enrolsex.

E, quando isto acontece, ambos têm que tomar cuidados diários para que o caso não caia no conhecimento de toda a empresa e você fique falado no ambiente de trabalho. Não deixe sua imagem ser prejudicada. Se isto acontecer, você não pode ser considerado um verdadeiro Enrolador de Classe lascivo.

Lembre-se que existem muitos lugares onde vocês podem se encontrar nos horários de expediente de trabalho ou não. Entretanto, se ambos saem no horário de expediente e voltam depois de duas horas, isto pode dar na vista. Evite isto.

Mas, você sempre pode trabalhar para trazer a funcionária como uma pessoa de sua confiança e ocupando um cargo de reporte direto a você. Isto lhe dará excelentes oportunidades de conviver com ela, aumentar sua influência sobre ela.

Se você conseguir evitar que o caso seja conhecido no ambiente de trabalho, o que é um dos maiores desafios profissionais do Enrolador de Classe lascivo, você terá o paraíso na Terra.

Poderá realizar trabalhos externos com ela, participar de reuniões com ela e até viajar pelo Brasil ou mesmo exterior com ela.

Nos intervalos destes terríveis compromissos que o obrigam a deixar o escritório e levar a funcionária, você terá motéis, drive-in e mesmo os hotéis dos destinos à sua disposição e, o que é melhor, tudo pago pela empresa.

É sempre bom simular pequenas chamadas de atenção da funcionária para despistar.

Atenção! Cuidado com o olhar de peixe morto quando estiver perto dela. Sua atitude terá que sempre ser o mais profissional possível. Senão, tudo pode ir por água abaixo.

Se tudo der certo e você seguir com rigor esta lição, prepare-se para unir o útil ao agradável no ambiente de trabalho.

Afinal de contas, sexo é muito importante na vida e nada melhor do que um sexo ativo para ser um profissional eficiente. Isto já justifica esta sua atitude.

Você não sentirá mais aquele peso ao acordar de manhã para ir trabalhar, desenvolverá suas atividades com bom humor e motivação, aqueles problemas na empresa que antes o atormentavam deixarão de existir como por encanto.

Portanto, ‘vivez l’amour, mon ami’!

Lição n.º 29 – TORNE-SE UM CARREIRISTA HABILIDOSO E IMPACIENTE

Existem duas formas de se ter uma promoção – através de um esforço de desempenho acima da média e um desenvolvimento profissional contínuo e outra com uma estratégia de enrolação com classe.

Por que esperar pela primeira, que pode levar anos, se você pode determinar sua carreira já?

Esta lição importante lhe mostrará algumas táticas para você acelerar sua carreira na empresa. Basta estar atento para as oportunidades!

Quem decide as promoções que valem a pena são os altos executivos da empresa, não é mesmo? Se você trabalha em uma empresa multinacional isto é especialmente importante.

Como exemplo, que servirá como um guia para você, vou repassar um caso que me foi relatado por um colega de RH, que ocupou alto cargo de direção em uma importante empresa multinacional.

Ele cita o caso de um Gerente de Contabilidade que não era daqueles exemplos de talento ou de grande desempenho. Estava lá, dava conta do seu recado, porém sem grandes brilhantismos profissionais.

Mas, o nosso amigo, o Enrolcareer, tinha sonhos altos de carreira na empresa. Ele admirava, desejava e até invejava o ‘status’ dos altos executivos da empresa, em especial, os expatriados. Eles tinham carros luxuosos à disposição, clubes patrocinados pela empresa, vagas reservadas

no estacionamento, altos bônus e salários, benefícios diferenciados e muitas viagens internacionais.

E frequentavam restaurantes VIP'S, para onde se dirigiam após as reuniões do Comitê Executivo e recepção de visitantes internacionais.

E era nestes almoços ou jantares que o nosso amigo Enrolcareer se encontrava com estes executivos, em algumas raras oportunidades.

Como Gerente de Contabilidade e conhecedor dos números econômicos e financeiros da empresa, ele atendia a alguns convites dos executivos para almoço ou jantar, quando estes números estariam em discussão.

Assim, começou a sentir o gosto de pertencer a este mundo – “Quero ser um Presidente da empresa e em curto espaço de tempo!”, pensava.

Bem, primeiramente, o Enrolcareer começou uma tática de aproximação e de marcar presença diária perante estes executivos.

Quando tinha os primeiros números do fechamento do balancete mensal, trimestral ou anual, ele corria pelas salas dos Diretores para antecipar as informações. Não marcava hora, não pedia autorização para as secretárias, nada. Simplesmente, batia na porta e entrava.

“Mister Hans, eu sei que o senhor está muito ocupado, mas eu não poderia deixar de passar esta informação em primeira mão para o senhor – o lucro do período foi de 26% e as vendas aumentaram 15%. Desculpe minha entrada deste jeito, mas eu estava tão feliz com esta informação que não podia deixar de dividir com o senhor!”.

O sisudo Mr. Hans, que acabara de interromper um importante relatório para a Matriz no exterior, tirava os óculos com paciência e acalmava Enrolcareer: “Obrigado! Que bom saber disto! Vamos torcer para que o próximo trimestre continue assim!”.

O satisfeito Mr. Hans sentia-se, de certa forma, privilegiado pela informação em primeira mão. Ele não imaginava que Enrolcareer já estava nas salas dos demais Wolf, Gunter, Adolph e outros diretores, dando a informação também em ‘primeira mão’.

Em algumas ocasiões, quando sabia do destino do almoço ou jantar do grupo de Diretores, Enrolcareer provoca a coincidência do encontro casual.

Ele se dirigia ao referido restaurante, chamava um drinque, enquanto aguardava um amigo que não existia e, com certeza, não viria.

Ao ver o funcionário tão leal e detentor de informações tão importantes para a empresa, os executivos não hesitavam em convidá-lo para se unir ao grupo.

Bingo! A tática tinha funcionado.

E, assim, Enrolcareer se aproximava mais e mais dos principais executivos da empresa, todos estrangeiros e expatriados.

Com o tempo, o acesso às salas dos Diretores já estava bem facilitado e o tratamento já não era tão reverencial. O Mr. Hans, Mr. Wolf, Mr. Gunter e Mr. Adolph foram substituídos simplesmente por Hans, Wolf, Gunter e Adolph.

Mas, o que fazer quando estes executivos decidiam falar entre si em alemão?

Ora, nada é problema para Enrolcareer. Imediatamente, ele começou um intensivo programa de aprendizado do idioma alemão. Isto o aproximou ainda mais da alta cúpula da empresa.

Mas, aos finais de semana Enrolcareer não tinha acesso aos executivos. Eles jogavam golfe em um requintado clube. E não demorou muito para este clube receber um novo sócio e ilustre conhecido – Enrolcareer.

Enrolcareer começou suas aulas de golfe e, no começo, evitada o contato com os executivos de sua empresa, como um sinal de desprendimento e desinteresse.

Ele precisava provar que estava lá pelo amor ao golfe. Brasileiros adoram jogar golfe!

Aprendeu relativamente bem a prática do golfe e, nos torneios internos, procurava participar do grupo onde alguns dos executivos também participavam. Pronto! Isto pareceu ser a receita final para a estratégia de ascensão profissional de Enrolcareer.

Quando o Diretor Financeiro expatriado entrou na fase de aposentadoria a empresa analisou se traria um outro expatriado ou se aproveitava um potencial candidato interno.

Como a decisão foi por um candidato interno, o nome de Enrolcareer foi imediatamente lembrado e aprovado.

Agora, ele já se sentava à mesa nos almoços e jantares como um deles. Também fazia parte do Comitê Executivo da empresa.

No ambiente de trabalho, em especial do Departamento de Contabilidade, o pessoal conhecia bem o Enrolcareer e sabia que ele não tinha o talento e capacidade para exercer altos cargos na empresa.

Porém, todos eram unânimes – ele era um cara-de-pau corajoso e que colhia os frutos de um ambiente de trabalho que permitia situações como esta.

Passados alguns anos, Mr. Hans foi designado para uma outra importante subsidiária da empresa na Ásia e a vaga de Presidente vagou na empresa.

Quem seria o seu substituto?

A Matriz concluiu que era chegado o momento do Brasil ter um Presidente brasileiro. Isto seria importante para uma boa imagem da empresa.

Eu vou deixar vocês concluírem quem foi o indicado para ocupar este posto maior na organização da empresa...

Lição n.º 30 – ADOTE A FILOSOFIA – ‘SACO DE PATRÃO É O CORRIMÃO DA VIDA’

Por fim, vamos ao paraíso dos enroladores de classe – as empresas nacionais ou estrangeiras com um ambiente de trabalho não profissional.

Estas empresas, como todas as empresas, não abrem mão de resultados, lucros, produção, boas vendas, bom controle de despesas, boa qualidade de seus produtos, bom desempenho de seus funcionários.

Mas, o ponto chave é que os critérios de contratação ou ascensão profissional para os cargos de comando obedecem a princípios não profissionais. Ou seja, são contratados ou promovidos os chamados ‘homens de confiança’, não importando uma análise criteriosa de sua capacidade e preparo técnico-profissional.

Assim, cria-se na empresa a competição interna para chegar a este título de ‘homem de confiança’ da direção da empresa.

Assim, querido amigo, se você quiser ser um pretendente e chegar a este importante status, use de todas as regras possíveis. Naturalmente, não profissionais!

Aprenda as regras básicas para ser bem sucedido nesta pretensão: a bajulação, a subserviência, a lealdade extrema, a aceitação de qualquer ordem de serviço, atendimento a serviços particulares, a delação de colegas de trabalho, a permanência na empresa por 12 horas ou mais de trabalho, incluindo finais de semana, e todas as outras, sem se incomodar com quaisquer restrições ditadas por uma postura profissional e de competência.

Se você conseguir chegar a este nível neste tipo de empresa, você passará à glória maior. Dali para frente você poderá fazer o que quiser e quando quiser.

Nenhum outro funcionário da empresa vai ter a coragem de denunciá-lo por qualquer coisa. Se o fizer, não será acreditado e estará no olho da rua.

Assim, você chegará ao cume, será o rei da enrolação de classe.

Poderá adotar o comportamento com os subalternos que bem lhe aprouver, dedicar-se a inúmeras atividades paralelas e ter trânsito livre nas salas da diretoria.

As oportunidades que se abrem são muitas: iniciar uma indústria, disputar um cargo político na comunidade, administrar suas fazendas de seu escritório na empresa, dar consultorias, lecionar preparando as aulas em pleno expediente de trabalho, ser dono através de testa de ferro de fornecedor para a empresa e tantas outras atividades.

Neste sentido, uma vez me contaram uma história que demonstra bem o espírito contido neste item. Dizia-se em uma empresa em que eu trabalhei que o 'office-boy' Rollinho, que gostava de agradar todo mundo e, principalmente, os Diretores e suas Secretárias, descia a escadaria que dava acesso à sala da Presidência, onde acabara de deixar alguns documentos, trazendo uma pilha de papéis nas mãos. No caminho, deparou-se com Mr. Richard, Presidente, que voltava do almoço e subia a escada com bastante tranquilidade. O Rollinho se atrapalhou com o encontro casual com Mr. Richard e acabou tropeçando e caindo nos degraus e os papéis que trazia se espalharam por toda a escada. Mr. Richard achou a cena muito engraçada e ria, ria muito, enquanto ajudava o Rollinho a levantar-se. Já em pé,

Rollinho, vendo Mr. Richard achar graça de seu tombo, não hesitou em perguntar: “O senhor quer que eu caia novamente?”.

Lição n.º 31 – ANDE SEMPRE APRESSADO E COM DOCUMENTOS NAS MÃOS

Eu poderia dizer que as pessoas nos ambientes de trabalho das empresas em geral têm um conceito preciso para pessoas que andam apressadas pelos corredores, principalmente, se estão carregando muitos documentos em suas mãos: ‘Este funcionário sempre passa correndo de lá para cá. E sempre está com as mãos cheias de trabalho para entregar. Ele deve ser muito dinâmico e atarefado. Ele precisa mais é se cuidar. Neste ritmo não vai aguentar!’.

Então, quer uma dica melhor para impressionar no seu ambiente de trabalho e afastar olhos e dúvidas a respeito de suas enrolações? Ou você vai continuar andando pelos escritórios e corredores de sua empresa no mesmo ritmo que imprime em seu trabalho?

Portanto, vamos tirar o máximo de proveito desta falsa convenção existente entre os funcionários das empresas. Ao sair de sua sala, respire fundo, prepare-se como se fosse iniciar uma corrida de 200 metros rasos. Lembre-se antes de sair de pegar várias pastas, de preferência coloridas, e muitos papéis e documentos. E dê duas, três voltas pelos escritórios e corredores da fábrica.

Se no caminho, encontrar pessoas com a cabeça baixa concentradas em seu trabalho, dê uma paradinha para cumprimentá-las. Você não pode deixar que elas não notem sua corrida e a carga de trabalho em suas mãos. Diga ‘bom dia’ ou ‘boa tarde’ e com um gesto sutil mostre as mãos cheias, como se desculpendo da curta parada e siga em frente no mesmo ritmo. Funcionários com documentos nas mãos parecem pessoas ocupadíssimas que se dirigem para reuniões importantes. Nunca leve jornal ou revista. Isto vai dar a impressão de que você está se dirigindo ao banheiro. Quando tiver que fazer isto, e isto faz muito bem, esconda o jornal ou a revista no meio das pastas e documentos. Na saída do expediente, repita a operação ‘corrida pela enrolação’. Saia sempre apressado, mostre-se impaciente e irritado dando a impressão de que você está atrasado para aquele curso de aperfeiçoamento profissional. Não se esqueça de levar as mesmas pastas e documentos na saída do expediente. Isto dará a impressão que você trabalhará em casa e facilitará sua corrida logo pela manhã quando chegar ao trabalho, com certeza atrasado.

.

Lição n.º 32 – ORGANIZE A SUA MESA DE TRABALHO COM UMA BAGUNÇA BEM PLANEJADA E IMPACTANTE

Muitas empresas ainda mantêm o que se chama ‘Operação Mesa Limpa’, principalmente nas áreas dos escritórios.

Este programa visa assegurar um cuidado e sigilo maior das informações, bem como garantir um ambiente de trabalho limpo e de boa imagem, tanto para o público interno como para o externo.

Entretanto, cada vez mais isto está sendo uma prática esquecida.

Ao contrário, o valor que se estabelece é aquele da produtividade e racionalização do trabalho. ‘Para que obrigar os funcionários a arquivar toda a documentação de seu expediente de trabalho em gavetas e armários se, no dia seguinte, tem que pegar tudo novamente. Isto é perda de tempo e atrapalha os resultados. Vamos deixar de frescura!’. E você pode dar uma grande colaboração para que esta nova tendência venha para ficar.

Portanto, você deve dedicar um tempo razoável para organizar a sua mesa de trabalho com uma bagunça bem planejada e que cause um impacto positivo nos visitantes e, principalmente, para o seu Chefe. Quando sua mesa está bagunçada dá a impressão para todos que você está trabalhando duramente.

Capriche nas pilhas enormes de documentos em torno de seu espaço de trabalho.

Não se importe se para um observador a pilha de documentos do ano passado parecer a mesma de hoje.

O que importa é o volume e a bagunça generalizada, porém organizada e planejada. Quando perceber que alguém está se dirigindo à sua sala, finja que está procurando um papel importante em uma das pilhas de documentos, para provar que são todas válidas e importantes.

Porém, empilhar documentos em cima da mesa não é o bastante. Deixe manuais de normas e procedimentos abertos e alguns livros no chão, demonstrando que você está sempre procurando fatos e dados para apresentar trabalhos precisos e confiáveis.

Um ponto muito importante: deixe algumas pastas bem à sua frente na mesa de trabalho com títulos em letras grandes e coloridas, de forma que possam ser lidos à distância. Crie pastas de assuntos, como:

Acompanhamento diário do orçamento; Follow-up de atingimento de objetivos; Despesas não aprovadas para revisão; Agenda de reunião para acompanhamento de resultados da equipe.

Lição n.º 33 – ADMINISTRE O SEU HORÁRIO DE TRABALHO

Esta é uma das lições das mais importantes. As empresas em geral, mesmo aquelas tolerantes com enroladores de classe, sentem-se obrigadas a controlar o horário de trabalho de seus funcionários como uma regra básica de disciplina. Afinal de contas, alguém tem que trabalhar e assegurar os resultados da empresa.

Assim, muito injustamente, até os enroladores de classe têm que estar atentos para este ponto. Não devem se descuidar e dar margem para que a atenção, principalmente, dos chefes, se volte para eles. Nesta lição vamos dar dicas importantes de como você pode continuar enrolando o relógio de ponto e, ao mesmo tempo, atender às expectativas de sua empresa neste sentido.

Primeiramente, aproxime-se da Secretária de seu Chefe e consiga saber toda a programação dele para a semana, como as saídas externas que dará, as longas reuniões que participará, as viagens para o exterior.

Uma regra básica é você sincronizar suas faltas e atrasos exatamente nestas brechas abertas na agenda de seu Chefe. Não importa se os funcionários estão notando que você chega atrasado ou não. O importante é o seu Chefe não ver e, assim, ele não dará crédito a estes fofoqueiros de plantão que procuram prejudicar a imagem dos enroladores de classe.

Se o seu Chefe está planejando de estar no escritório em um dia, procure chegar antes dele, ligue o seu computador e coloque-se em uma posição estratégica que facilite com que ele veja que você já estava trabalhando quando ele chegou. Quando ele estiver fora, você compensa este sacrifício com o atraso que melhor atender à sua necessidade.

Quando chegar atrasado, não dê bom dia a ninguém e entre apressado com aquelas pastas de documentos nas mãos. Se o seu Chefe estará presente o dia todo, além de chegar antes do horário, deixe o escritório depois dele e, da mesma forma, faça com que ele perceba isto.

Encontre um assunto para enviar por e-mail no último minuto que estiver deixando o escritório, mesmo que ele já se foi, para ficar registrado o horário tardio que você saiu. Igualmente, antes de ir embora, deixe algum

papel com anotações na mesa do seu Chefe com a data do dia seguinte. Assim que ele chegar vai notar que você já estava trabalhando e que chegou bem antes dele. Capitalize imagem, meu amigo. Sempre!

Entretanto, meu amigo, quando o seu Chefe estiver em viagem por alguns dias, aproveite para exercer todos os ensinamentos das lições apresentadas e enrole à vontade. Ele nunca ficará sabendo. Apenas acompanhe com cuidado eventuais alterações nos planos de viagem que possam antecipar a vinda de seu amado e querido Chefe.

Lição n.º 34 – DESENVOLVA UM VOCABULÁRIO RICO E INFLUENTE

Esta lição complementa a lição seguinte. Nenhum enrolador de classe chegará a ocupar cargos importantes em sua empresa se não souber se expressar bem, mesmo sem dizer coisa alguma. Portanto, cultive um vocabulário rico e incomum, que marque a sua personalidade. Crie termos próprios, acrescente palavras na língua inglesa em suas comunicações.

Nada impressiona mais as pessoas se você falar algo assim: “O ‘downsizing’ é uma estratégia que pode resultar em ‘net earnings’ no ‘bottom line’ muito bons”.

Ao invés de perder noites de sono fazendo cursos de pós-graduação ou mestrado, aproveite o seu tempo para se especializar na arte de se comunicar. Existem muitos cursos bons e rápidos no mercado. Aprenda oratória e técnicas de comunicações verbais. Este esforço você terá que fazer. Se não dominar a palavra não conseguirá impressionar quando da implementação das lições de enrolação com classe.

Nunca se utilize de gíria no ambiente de trabalho, seja fino, mostre nível, não se misture à gentinha. Deixe as gírias para quando você estiver com suas ‘minas’ se divertindo nos bares e boates com a ‘galera’. No ambiente de trabalho, jamais use gírias!

Deixe sempre memorizadas algumas expressões para quando você for pego de surpresa em uma reunião muito importante, discutindo assuntos estratégicos e vitais para a empresa e, de repente, o Diretor se dirige a você perguntando a sua opinião. Opinião para algo que você não entende e nunca quis entender.

Algo, como:

.

‘Bem, eu acho que a complexidade dos estudos efetuados cumpre um papel essencial na formulação das metas financeiras e administrativas’.

‘Nunca é demais insistir que o desenvolvimento de formas distintas de atuação oferece uma boa oportunidade de verificação dos índices pretendidos’.

‘Assim mesmo, a atual estrutura aqui preconizada assume importantes posições na definição das opções básicas para o sucesso do programa’.

‘O incentivo ao avanço tecnológico, assim como a expansão de nossa atividade exige precisão e definição das opções de desenvolvimento futuro’.

‘Não podemos esquecer que a execução deste projeto nos obriga à análise das condições apropriadas para os negócios’.

‘A experiência e visão que tenho sobre este assunto me levam a dar um parecer favorável ao que está sendo proposto’.

Após a utilização de frases de efeito como estes exemplos acima, pode ter a certeza de que o Diretor imediatamente passará a palavra a outro participante da reunião e sequer vai pedir para você esclarecer melhor o que estava querendo dizer. Desenvolva um espírito de ouvir com atenção as histórias e casos contados por outros, interna ou externamente. Na aplicação das lições aqui apresentadas você terá inúmeras oportunidades de contatos e ouvirá relatos importantes e impressionantes de outras pessoas.

Não hesite em memorizar, copiar e repassar estes relatos para frente como se fossem seus. Monopolize os grupos sociais de seu relacionamento, use os ensinamentos dos cursos de oratória e técnicas de comunicações verbais. E se prepare para promoções a cargos elevados em sua empresa. Lá de cima, você vai poder identificar oportunidades de enrolação de classe de alto nível executivo e poderá utilizá-las sem aqueles receios e cuidados que você era obrigado a tomar antes de sua promoção. Agora, no topo, quem poderá com você. Parabéns, você chegou à categoria de Enrolador de Classe VIP.

Lição n.º 35 – CUIDE DE SEU VISUAL E DE SUA APARÊNCIA

É desnecessário mostrar neste item a importância de ser vestir bem e cuidar da aparência no local de trabalho e nos mais variados ambiente que participamos na vida social.

Quem se veste bem e cuida de sua aparência desfruta de imediato de uma ótima impressão das pessoas. Não importa que por detrás do terno elegante, do cabelo aparado, da barba feita, do sapato engraxado se esconde um grande enrolador de classe.

A sociedade, de uma maneira geral, tem este paradigma de valor na avaliação das pessoas. E isto não é uma novidade para ninguém. Recentemente vi em um programa humorístico na TV um quadro que procurava realizar o sonho de um mendigo de rua. A produção do programa fez o teste.

Primeiramente, levou o mendigo como estava para assistir a uma peça de teatro (este era o grande sonho do pobre coitado).

Com suas roupas sujas foi imediatamente impedido pela Portaria do teatro, apesar de estar devidamente habilitado pelo ingresso. Não vamos discutir aqui o direito assegurado ao mendigo de assistir a peça. Quando ele forçou para entrar, chamaram a polícia. O mendigo convidado e a produção deixaram o local às pressas.

Em seguida, fizeram uma produção geral no mendigo: banho completo, cabelo, barba, tratamento dentário, vestiram-no com um terno elegante. E lá foi o mendigo tentar novamente. Desta vez, não teve nenhum problema de entrar no teatro e realizar o seu sonho.

E nós sentimos que isto é uma verdade, quando vamos bem vestidos ao médico, ao dentista, às lojas, aos bancos, às escolas, aos eventos em geral.

Entretanto, isto é particularmente importante ao enrolador de classe que aspira galgar cargos importantes na empresa onde trabalha. Assim, reserve uma parte significativa de seu salário para a compra de boas roupas e sapatos. Use um perfume que o caracterize no ambiente de trabalho. Ande impecavelmente vestido e com elegância.

Não se preocupe em poupar nesta fase de sua vida. Se necessário for, faça empréstimos bancários para se vestir bem e cuidar de sua aparência. A sua poupança pode esperar para ser formada quando você estiver naquele cargo de direção ou gerência! Boa aparência é sinal de qualidade pessoal, de capacidade.

Você já viu algum funcionário barbudo, vestindo sempre a mesma calça jeans, calçando tênis, trabalhando que nem louco por horas a fio para dar

conta da carga de trabalho e cumprir com suas obrigações de resultados para empresa ser lembrado para uma promoção? Nunca!

Em compensação aquele jovem enrolador que desfilava na passarela dos corredores do escritório, mostrando sua elegância e beleza, chamando a atenção apaixonada das funcionárias, foi o primeiro a ser lembrado para a promoção.

Portanto, se vista como um artista e saia desfilando sua enrolação de classe pelos escritórios e áreas industriais de sua empresa. Somando com a aplicação de outras lições é só aguardar a tão sonhada promoção e começar a fazer planos do que fará com tantos salários, bônus, ‘stock option’, que ‘company car’ vai escolher, as viagens que fará, nesta sua nova vida de enrolador de classe que, finalmente, teve todos os seus méritos e esforços reconhecidos.

Correio da enrolação com classe –

Agora, eu gostaria de antecipar as respostas a alguns e-mails sobre o assunto que, com certeza, receberei de meus leitores potenciais:

“Prezado escritor, eu trabalho em uma linha de montagem. O que devo fazer para ser um enrolador de classe?”.

- “Meu amigo, esqueça! Muito dificilmente você será um enrolador de classe. As linhas de montagem seguem um ritmo automático de produção e você será facilmente identificado e colocado na rua. No máximo, você poderá ter uma iniciação para enrolador matando algum tempo no banheiro, no cafezinho, no ambulatório médico, no posto bancário, andando devagar pelos corredores da fábrica quando o Chefe pedir para você buscar alguma peça”.

“Meu caro escritor, eu sou Mecânico de Manutenção. Eu conseguiria ser um enrolador de classe?”.

- “Veja bem, meu amigo. Qualquer cargo de linha, operacional ou administrativo, nunca conseguirá ser um enrolador de classe. No máximo você será um aprendiz de enrolador, um enrolador júnior. Além das sugestões acima, a manutenção é uma área que permite um bom espaço para enrolação. Muito dificilmente o seu trabalho será bem acompanhado. Ou você está escondido em um telhado, ou atrás de uma máquina. Se você estiver apertando o parafuso e, em seguida, desapertando-o para apertá-lo novamente, quem ficará sabendo?”.

“Meu caro escritor, eu sou Secretária e os funcionários do meu departamento sabem que o Chefe é um enrolador. Mas, ele é considerado cargo de confiança da Diretoria. O que devemos fazer?”.

- “Minha cara, nada. Não faça nada! Continuem enrolando!”.

“Meu escritor favorito, eu sou Assessor e gostaria de começar a aprender a arte de enrolar com classe. Quais os seus conselhos?”.

- “Bem, amigo. Neste livro você recebeu 35 lições. Como Assessor você já começa a reunir condições de ser um enrolador de classe. Identifique em sua empresa outras condições e potencialidades não previstas nestas lições. Você as identificará com muita facilidade. Elas são dezenas e dezenas oferecidas pelas empresas. Mas, fique esperto com relação ao seu Chefe. Ele pode ser daquele profissional leal e competente, voltado para resultados, que adora perseguir os enroladores de classe!”.

“Meu venerável escritor, eu venho procurando me aperfeiçoar no meu trabalho profissional e tecnicamente. Procuo um aprendizado contínuo, interno e externamente. Dedico-me, sou entusiasmado e motivado. Tenho excelentes registros de desempenho. Mas, surgiu uma possibilidade de promoção, mas o meu Chefe, que é um típico enrolador de classe, contratou o filho de seu amigo. O que devo fazer?”.

- “Amigo, que você tenha sorte na outra empresa que em breve estará trabalhando!”.

“Meu querido escritor, eu tenho procurado me tornar um enrolador de classe. Mas, meu Chefe é um grande enrolador de classe e não me abre espaço neste sentido. Como devo vencer este desafio?”.

- “Caro amigo, esta é uma situação muito comum. Como o Chefe enrolador de classe se mantém no cargo graças ao bom desempenho de sua equipe, muito dificilmente ele vai permitir uma concorrência sua. A única chance é você ser tornar um homem de confiança dele, seguindo as regras da lição n.º 30. Seja bajulador, aceite de boa vontade a realização de serviços particulares dele e de seus familiares, delate os colegas de trabalho, faça panelinha com ele de forma a ajudá-lo a ser melhor sucedido e ter as vantagens que ele quer como enrolador de classe. Este é um excelente caminho. Tente!”.

“Meu escritor e guru, eu gostaria de tentar o comportamento de enrolador com classe. Meu Chefe e minha empresa já não merecem mais minha

dedicação e colaboração. Mas, receio que, se eu mudar de desempenho, isto vai refletir em minha avaliação de desempenho e posso até perder o emprego. O que devo fazer?”.

- “Estimado leitor, se você mudar o seu comportamento e isto refletir em sua avaliação de desempenho na visão de seu Chefe, você não é um enrolador de classe e não aprendeu nada com as lições apresentadas! O seu desafio é enrolar com classe, mas continuar mantendo o reconhecimento, respeito e prestígio de seu Chefe com relação ao seu desempenho! È de se esperar que o seu Chefe não perceba, principalmente se você continuar adotando um relacionamento de submissão e bajulação em seu relacionamento com ele”.

·
“Prezado filósofo da enrolação com classe, em meu departamento nós temos um Gerente que é, reconhecidamente, um grande enrolador de classe. Não resolve nada e até assedia as funcionárias. Mas, é um cara que domina perfeitamente o idioma inglês, vive sempre muito bem vestido e elegante, é político e muito social. Ele adota a estratégia de se aproximar sempre dos executivos estrangeiros que visitam o Brasil. De sua sala, próxima à Copa do cafezinho, ele fica olhando para registrar a presença de visitantes ilustres no cafezinho. Imediatamente, ele se dirige para lá e faz o seu jogo de marqueteiro. Assim, ele se tornou muito conhecido entre os executivos estrangeiros. Esta semana, fomos surpreendidos por sua promoção para Diretor Internacional da linha de produto. Todos nós ficamos boquiabertos! Como pode?”.

- “Meu revoltado leitor, pode! Muitos executivos internacionais de multinacionais são pontuais na avaliação de talentos e cometem ‘pequenos enganos’ como este. Os executivos de multinacionais geralmente admiram funcionários bem falantes, simpáticos (e até bonitos!), bem vestidos e elegantes e que, certamente, dominam bem o idioma pátrio deles. Não é de se estranhar esta promoção. Isto ocorre com muita frequência. Assim, o meu conselho é no sentido de você procurar seguir o seu exemplo. Trate de aprender o idioma inglês, comprar bons ternos, camisas e gravatas, ser social e procure ser político e simpático (e, se possível, bonito!”).

“Prezado escritor, lendo os ensinamentos da lição 20, aquela que recomenda um estilo temperamental e colérico ou crítico e rabugento para afastar o pessoal e obter as horas livres para os interesses particulares, eu trabalhei em duas empresas onde testemunhei esta situação. Em uma delas, o próprio Diretor e o seu Gerente Administrativo de uma das unidades adotavam este estilo e se isolavam, sempre que possível, dos acontecimentos na empresa, como cursos e reuniões. Todos comentavam

que era impossível entrar na praia deste Diretor e de seu assistente. E assim foi até que a empresa recebeu a denúncia de que eles estavam prestando consultoria técnica para uma das concorrentes da empresa, visando o aprimoramento de seus produtos com base na tecnologia da empresa. O Presidente autorizou que a Vigilância parasse o carro particular deste Diretor em uma sexta-feira e, surpresa, no porta-malas estavam desenhos, descrições e gravações detalhadas do processo industrial de vários produtos da empresa. A dispensa foi imediata. Em outra empresa, um dos Gerentes mobilizou vários de seus Chefes para, juntos, conduzirem um negócio particular no mesmo ramo de atividade da fábrica. Eles simplesmente aterrorizavam e boicotavam todas as atividades de apoio administrativo, principalmente as de Recursos Humanos. Um dia este Gerente foi dispensado por outras razões. Com o passar do tempo, venho à tona esta situação e para muitos foi uma surpresa”.

- “Caro leitor, estas são situações muito comuns, percebidas por muitos funcionários, mas nem sempre pela Administração das empresas. Não podemos deixar de reconhecer que o exemplo dado por este último Gerente e seus Chefes é um exemplo digno de ser seguido de enrolação com classe. Conseguiram viabilizar o seu empreendimento particular sem serem notados. E este é o verdadeiro espírito da enrolação com classe. Quanto ao primeiro, ele foi vítima de algum invejoso ou revoltado que não aceita a enrolação com classe como uma arte e filosofia de vida!”.

“Visionário escritor, tem uma situação que todo muito acha estranho em meu departamento. Nosso Gerente, que é professor, costuma distribuir as provas dos seus alunos para que a gente faça a conferência e dê uma nota. Ele diz que faz isto para promover o nosso treinamento e desenvolvimento. Ele nos convence que, conferindo as questões, nós aguçamos a nossa capacidade de detectar erros, além de aprender com as perguntas e respostas das provas. Está certo isto? Eu posso me recusar a conferir estas provas?”.

- “Meu respeitável leitor, este caso eu confesso que não havia registrado antes e tenho a certeza de que muitos enroladores de classe vão seguir o exemplo de seu Gerente. Ele não pode deixar de receber os nossos parabéns por esta criatividade! Sem dúvida, mostra ser um enrolador de classe de primeira linha. Quanto a você se recusar a conferir as provas, faça uma análise da política de sua empresa para conflitos de interesses e código de ética. Se você não acreditar nela e acha que vai sobrar para você em caso de denúncia, continue conferindo as provas e, de certa forma, se beneficiando do seu treinamento e desenvolvimento!”.

.

“Admirado escritor, em meu departamento nós sempre comentamos, e até achamos graça, do estilo de administração do nosso Diretor. Ele é um executivo que se volta para um bom relacionamento com os superiores, principalmente os altos executivos da Matriz no exterior. Ele sempre se oferece para acompanhá-los nas melhores boates e restaurantes. É um grande conhecedor destes locais. Entretanto, em termos de administração é um caos. Ele não resolve nada, não despacha nada, nos deixando em grandes apuros. Mas, como ele comanda uma divisão de marketing de um grande produto com grande aceitação e procura no mercado, sua atuação não prejudica as vendas. Nós podemos ver a pilha de documentos e pastas em sua mesa que ele não despacha. E, naturalmente, o desespero do pessoal que precisa de sua aprovação. Um dia destes, ele foi visitado pelo Gerente de Recursos Humanos que estava atrás de sua aprovação para uma importante política de administração salarial e de carreira na empresa. E nós testemunhamos o seu estilo de administração. Ele disse ao Gerente de Recursos Humanos: *‘Tem certeza de que enviou para mim? Bem, se enviou, está nesta pilha. Eu espero a pessoa cobrar. Se for importante, ela virá me procurar. Se ele não me procurar e me cobrar dentro de um certo tempo, eu jogo tudo fora. Mas, vamos ver. Ah, aqui está a sua política! Os demais Diretores aprovaram? Sim? Então, você tem minha aprovação também!’*. Ele sequer abriu e leu esta importante política tão aguardada por todos os funcionários! E olha que eu trabalho em uma grande e reconhecida multinacional!”.

- “Meu admirável leitor, esta situação é muito comum em todas as empresas e, particularmente, nas empresas multinacionais. Vários executivos trabalham para gozar de alta reputação entre os executivos da Matriz, que decidem o destino de todos. Quando conseguem isto, eles se dão ao luxo de criar ‘pilhas de despacho de documentos e pastas por indução voluntária do interessado’. Bem, se as vendas do produto estão conforme a meta da empresa, nada se poderá fazer neste caso. Continuem se divertindo, observando o desespero das pessoas interessadas em implodir a citada pilha!”.

“Sábio escritor, em meu departamento o Gerente protege visivelmente uma funcionária. Ela tem recebido várias promoções e aumentos salariais. Na ausência do Gerente ela age como se fosse a substituta dele. O pessoal comenta que os dois têm um caso. Mas, não temos prova disto. Eles parecem disfarçar bem esta situação. Porém, não nos sentimos encorajados a levar esta situação para os níveis superiores, porque o Diretor dele também tem um caso com sua Secretária e o próprio Presidente da empresa tem um caso com a Gerente de Marketing. Parece que a empresa aceita esta situação e não adota nenhuma atitude punitiva. O que devemos fazer?”.

- “Meu aflito leitor. O que eu poderia aconselhá-lo? Se esta política da empresa, apesar de não institucional ou estatutária, é reconhecidamente a prática existente, eu recomendaria você relaxar deste ambiente tenso arrumando também um caso. Ou, se isto for contra os seus princípios morais e profissionais, procure uma outra empresa onde esta situação é considerada conflitante, antiética e imoral”.

“Meu orientador profissional, eu sei que boa aparência no ambiente de trabalho é importante. Mas, o meu salário mal dá para pagar minhas despesas e a faculdade. O que devo fazer?”.

- “Meu pobre, pobre mesmo, amigo. Ou você arrisca a filosofia da enrolação com classe ou continua pobre trabalhando desesperadamente para dar conta do trabalho que sua empresa lhe dá para compensar a falta de produtividade dos enroladores de classe. Talvez você queira considerar trancar matrícula na faculdade e abrir um carnê para a compra de roupas e sapatos de grife Avalie esta melhor estratégia de progredir em sua empresa”.

“Querido mestre, eu procurei o meu Chefe para pedir um aumento de salário, uma vez que estou fazendo o trabalho meu e de outros dois funcionários que foram dispensados, e ele me respondeu assim: ‘Nunca é demais insistir que a atual estrutura da organização nos obriga à análise das condições apropriadas para os negócios, que se apresentam com opções imprevisíveis de desenvolvimento futuro’. O que ele exatamente quis dizer com isto?

- “Que você nunca terá o pretendido aumento salarial!”.

“Estimado sábio da enrolação com classe, esta manhã aconteceu um fato estranho. Eu fui copiado de um e-mail que o meu Gerente enviou para o Diretor. O e-mail estava assinalando o envio às 22h30 e eu sei que o meu Chefe deixou o expediente às 15h00 para um compromisso externo, após receber um telefonema de uma moça que ele disse tratar-se de uma grande cliente em potencial. Como pode? O Diretor, com certeza, ficou impressionado pelo fato do meu Chefe ter ficado na empresa até às 22h30 quando, na verdade, ele estava descobrindo o potencial da futura cliente”.

- “Meu desconfiado leitor, você precisa aprender os recursos da informática se quiser entrar no extraordinário mundo da enrolação com classe. Para o seu conhecimento, o Outlook possui funções que permitem disparar um e-mail no momento que você marcar. Procure e fale com o seu Gerente de Sistema a respeito. Há que se ensinar estas práticas em um

ambiente de trabalho em que se prestigia o enrolador de classe! Quanto à estranha cliente em potencial, se ela não se tornar uma grande compradora, com certeza o seu Chefe deve ter descoberto outras grandes qualidades na pessoa!”.

“Adorável guia, já que estamos falando em informática, eu noto que a tela do computador do meu Gerente está sempre cheia de aplicativos abertos para gerar planilhas como: crescimento nas vendas, controle de despesas, atingimento de objetivos e tantas outras. E o computador muda estas telas a cada 30 minutos, mesmo o meu Gerente não estando presente. Será que o computador do meu Gerente está com defeito?”.

- “Não, querida Secretária. Acontece que o seu Gerente deve ser um bom conhecedor de informática, além de mestre cibernético da enrolação com classe. Ele deve estar usando os recursos de ‘papel de parede’ para abrir várias planilhas ou softwares de sua empresa, deixando uma tela bem cheia de aplicativos abertos, com cara que ele está muito atarefado. Ele deve estar dando um ‘print screen’, colando no ‘paintbrush’ e salvando a figura no papel de parede. Em seguida, ele está limpando todos os ícones da área de trabalho. Assim, está repetindo este procedimento umas dez vezes, criando dez telas de papel de parede do estilo. Com certeza, arrumou um programa que está trocando o papel de parede automaticamente a cada 30 minutos. Muito bom estes eu Gerente, não? Esta eu tive dificuldade de responder. Tive que consultar Analistas de Sistemas! Mas, é esta a estratégia de seu Gerente enrolador de classe. Meus parabéns a ele. Está sabendo aplicar a lição n.º 26 extraordinariamente acima da média!

Peço desculpas a todos que escreveram e-mails e que não puderam ser respondidos.

Foram centenas e centenas de e-mails. Eu não podia imaginar que enrolar com classe fosse um assunto que pudesse despertar tanto interesse!

- “Só mais um e-mail. Não temos mais tempo! Bem, vamos ver este último aqui”.

“Amado escritor, como pode a alta administração da empresa não enxergar os muitos enroladores de classe existentes na empresa? O pessoal está desmotivado, está perdendo o entusiasmo e o desejo de lutar pela empresa. Muitos estão procurando outras oportunidades de emprego”.

- “Meu fiel amigo, em muitas empresas a cúpula está muito distante do chão de fábrica e do piso do escritório. Eles administram com base em

relatórios informatizados e nas informações recebidas de seus homens de confiança. Preferem ficar em seus escritórios, despachar por e-mail e por telefone. Raramente percorrem as instalações da empresa. Quando o fazem, geralmente é para acompanhar um cliente ou visitante importante nos corredores de melhor aparência da empresa. A maioria dos enroladores de classe é percebida pelo pessoal de linha, operacional ou administrativo. Os enroladores de classe fazem um jogo perfeito com os seus pares e superiores. Assim, ficam praticamente invisíveis nesta atividade. São bons cumpridores das lições aqui transmitidas. Estas são algumas das razões!”.

“Mas, amado escritor, desculpe a insistência. Mas, as empresas assim não são prejudicadas?”.

- “Meu fiel amigo. Sim! Uma empresa deste tipo geralmente apresenta muito pouca eficiência, tem muitos problemas com assistência técnica, com atraso de entrega de produtos aos clientes, com baixa produtividade, com baixa moral e disciplina dos funcionários, com custos elevados, com burocracia excessiva pela ampliação de controles. Geralmente, culpa a falta de qualificação dos funcionários, a falta de reconhecimento dos funcionários por tudo o que a empresa faz por eles. Ao invés de dar melhores condições de trabalho, salários mais competitivos, um melhor treinamento e tratamento humano, ela incha a estrutura de gestão, contratando e promovendo mais Chefes para maior pressão sobre os funcionários. Como a filosofia não muda nestas empresas, a falta de profissionalismo impera e muitos destes novos Chefes serão novos e bem sucedidos enroladores de classe”.

Considerações finais –

Bem, meus prezados leitores, chegamos ao final deste nosso trabalho.

No ambiente de trabalho em qualquer empresa nós vamos continuar nos deparando com esta antiga competição:

De um lado, o enrolador de classe tentando as mais criativas e inovadoras iniciativas para ganharem o seu espaço.

De outro lado, o Chefe tentando identificar os enroladores de classe de seu departamento, livrando-se deles. Nesta disputa, vencerão os mais espertos.

‘Alia jacta est!’. Boa sorte aos enroladores de classe. Melhor sorte ainda aos Chefes!

Ah, esperem um pouco! Este e-mail aqui merece uma resposta final.

“Iluminado escritor, eu sou um Chefe muito dedicado, motivado, voltado para resultados, excelente relações profissionais horizontais e verticais, tenho ótima pontuação na avaliação de desempenho anual feita pelo meu Diretor, gosto da empresa e pretendo me aposentar nela. Mas, confesso que, em algumas vezes, me vi enquadrado nas lições aqui apresentadas. Eu fiquei assustado! Seria eu um enrolador de classe e não sabia? Citando alguns exemplos, confesso que, em algumas oportunidades, aproveitei um compromisso externo e fui para a casa ou a um shopping center; em seminários externos, a leitura do material de estudo em meu apartamento de hotel se transformou em uma gostosa soneca; em viagens internacionais aproveitei, pelo menos um dia, para passeios e compras; às vezes não compareço a uma reunião não importante alegando compromisso externo falso e coisas assim. Por favor, tranquilize minha alma profissional!”.

- “Fiel servidor, fique tranquilo. Você não é um enrolador de classe. Situações como as apontadas por você são comuns em, pelo menos, 90% dos profissionais, especialmente dos executivos, em minha estimativa. Enrolar com classe é uma filosofia de vida, um comportamento permanente do profissional que decide adotá-lo. Uma enrolação de classe temporária, casual e pontual, não o inclui na categoria de enrolador de classe. Ao contrário, entendo como um ato de legítima defesa contra a pressão gigantesca que muitas empresas estão fazendo hoje em dia por resultados. Antigamente, ouvíamos de nossos superiores: ‘Our first priority is our people!’. Hoje, ouvimos: ‘Our first priority is result’. Isto vem provocando esta reação de autodefesa dos funcionários. Estas empresas não examinam o ‘stress-o-meter’ interno. O que conta são os resultados do ‘bottom line’ e o valor das ações no mercado. Assim, se você não quiser se candidato a um infarto, estresse agudo e muitas outras doenças nervosas, você tem que ter momentos de enrolação de classe pontuais. Mas, cuidado! Se resolver fazer isto, observe os cuidados e ensinamentos das lições. Afinal de contas, você pode ter um Chefe estilo ‘panela-de-pressão’, integralmente voltado para resultado, que não vai admitir e tolerar um pequeno desvio sequer. Fique esperto! Mas, se você tiver um Chefe estilo participativo, bem humorado, que preza as boas relações internas com os funcionários, que sabe reconhecer o excelente desempenho com resultados e não somente todas as horas e minutos dedicados ao trabalho, inclusive além do expediente, ele fará vistas grossas para estas poucas horas que você tirar para um ‘dolce far niente’. Portanto, nada de sentimentos de culpa. Lembre-se que sua empresa vai continuar, mesmo após a sua morte ou afastamento médico!”.

E sem querer enrolar mais, gostaria apenas de contar para vocês a fábula da formiga, em versão moderna e que, de certa forma, critica com humor o ambiente de enrolação no trabalho em muitas empresas:

“Todos os dias, uma formiga chegava cedinho ao escritório e pegava duro no trabalho. A formiga era produtiva e feliz. O Gerente marimbondo estranhou a formiga trabalhar sem supervisão. Se ela era produtiva sem supervisão, seria ainda mais se fosse supervisionada. E colocou uma barata, que preparava belíssimos relatórios e tinha muita experiência como supervisora. A primeira preocupação da barata foi a de padronizar o horário de entrada e saída da formiga. Logo, a barata precisou de uma secretária para ajudar a preparar os relatórios e contratou, também, uma aranha para organizar os arquivos e controlar as ligações telefônicas. O marimbondo ficou encantado com os relatórios da barata e pediu também gráficos com indicadores e análise de tendências que eram mostradas em reuniões. A barata, então, contratou uma mosca e comprou um computador com impressora colorida. Logo, a formiga produtiva e feliz, começou a se lamentar de toda aquela movimentação de papéis e reuniões! O marimbondo concluiu que era o momento de criar a função de gestor para a área onde a formiga produtiva e feliz trabalhava. O cargo foi dado a uma cigarra, que mandou colocar carpete no seu escritório e comprar cadeira especial. A nova gestora cigarra logo precisou de um computador e de uma assistente (sua assistente na empresa anterior) para ajudá-la a preparar um plano estratégico de melhorias e um controle do orçamento para a área onde trabalhava a formiga, que já não cantarolava mais e cada dia se tornava mais chateada. A cigarra, então, convenceu o Gerente marimbondo que era preciso fazer um estudo de clima organizacional. Mas, o marimbondo, ao rever as cifras, se deu conta de que a unidade na qual a formiga trabalhava já não rendia como antes e contratou a coruja, uma prestigiada consultora, muito famosa, para que fizesse um diagnóstico da situação. A coruja permaneceu três meses nos escritórios e emitiu um extenso relatório, com vários volumes, que concluía: há muita gente nesta empresa! E advinha quem o Gerente marimbondo mandou demitir? A formiga, claro, porque ela andava muito desmotivada e aborrecida”.

Prezados leitores, vocês já viram esse filme antes?

FIM