

## Quanto vale “você”?

*Apesar de ser o maior patrimônio de qualquer profissional, pouca gente dá a devida atenção e investe no seu “portfólio pessoal”.*

**Marcelo Egéa\***

É surpreendente a quantidade gente que apenas busca ajuda quando a carreira vai mal. A maior parte faz isto quando a “vaca já foi pro brejo”: já perderam o emprego (ou sentiram que isto acontecerá em breve). Em alguns casos, não agüentam mais a pressão e estão desesperados para mudar de ares. A maioria dos profissionais chegou a esta situação por absoluta falta de consciência de que carreira é como um produto ou empresa: nós temos de administrar, valorizar, fazer crescer, conhecer quais os diferenciais, os concorrentes, as novidades do ramo e sempre buscar entender melhor o cliente para poder encantá-lo e fidelizá-lo.

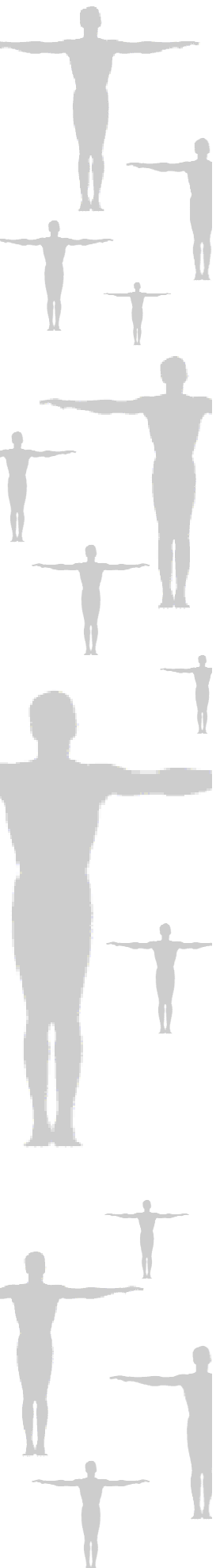
### Como anda a sua carreira?

O mercado de trabalho está cada dia mais exigente. Mas, cá entre nós, você acha que vai ser diferente no futuro? É só dar uma olhada à sua volta para notar que tudo no mundo evolui e que a concorrência está no nosso calcanhar, em todos os ramos. Outro dia ouvi uma conversa de corredor. A pessoa dizia “a gente tem que se valorizar: eu não gosto de ficar mais de dois anos num emprego”. O interessante é que a frase foi dita por uma pessoa da equipe de limpeza do condomínio! Não vejo problema algum de um profissional operacional pensar assim, apesar de não concordar muito com a estratégia dela. Porém, isto nos mostra que, em maior ou menor grau, as pessoas já estão cientes de que têm que cuidar de sua carreira. A pergunta é “como”?

Gosto de comparar carreira a um produto ou empresa, pois dá algumas dicas e metáforas que nos ajudam a concretizar a discussão, sem cair no aspecto sentimental. É bom que se diga, isto não é idéia minha: é só dar uma lida na obra de Charles Handy. Reconhecido como um dos maiores expoentes em gestão e administração na Europa, uma referência do mundo corporativo daquele continente (alguns o chamam de ‘o Drucker’ europeu) foi o primeiro a dar esta dimensão de “portifólio” para a carreira pessoal. Segundo ele, cada profissional deveria desenvolver suas competências e preparar-se para oferecê-las a diferentes empresas/clientes, como um portfólio.

Assim como numa empresa, para avaliar em que estágio está a sua carreira, você deve fazer as perguntas básicas:

- Meu produto (eu) tem algum diferencial? Esta questão é importante por que sem diferenciação, sem um ponto forte, nenhum produto se destaca. Além disso, esta análise pode alertá-lo para possíveis fragilidades do seu “produto”, permitindo planejamento de investimentos, reposicionamento e melhorias.

- 
- Como seu produto (você) tem evoluído nos últimos anos? Olhar para trás e identificar os elementos que o trouxeram até o ponto onde está pode dar uma dimensão totalmente diferente da sua carreira. O tempo que levou para chegar onde está, estágios por que passou, erros e acertos cometidos são informações importantes, *know-how* que não pode ser desprezado.
  - O que os clientes acham do seu produto (você)? Assim como um produto, todo profissional deveria acostumar-se a fazer "pesquisas de mercado", que nesta situação é chamado de *feedback*. As avaliações de desempenho, questionários de perfil 360 graus, uma sugestão ou desabafo de um colega de confiança... tudo isto pode trazer informações sobre como os outros o vêem e qual seu valor para os relacionamentos em que está envolvido.
  - Qual o seu potencial para o futuro? Esta é mais difícil, por que envolve uma avaliação de algo que ainda não aconteceu. É certo que o futuro é difícil de prever com exatidão, mas os indícios do futuro já podem ser sentidos. Como conhecê-los? Leitura (tanto geral quanto técnica-específica de sua área), congressos, encontros informais de profissionais, muito *network* etc. Vai sobrar, sim, um pouquinho de risco, mas pelo menos a chance de errar (e de se enganar...) diminui bastante.
  - Seu produto (você) tem dado retorno / lucro? Aqui é avaliar que prêmios e cargos você conquistou, além de inventariar os projetos de sucesso, em termos de ganhos reais para as empresa em que trabalhava na época em questão.
  - O que a concorrência oferece pelo mesmo preço? Você precisa saber quanto ganha um outro profissional na mesma situação que você. Não é tão difícil. Comece consultando as tabelas dos jornais, amigos que trabalham em RH, amigos mais chegados que não se importarão com a pergunta "indiscreta".
  - Em que mercados quero entrar? Você precisa avaliar – sempre - se está se realizando nesta carreira ou se existe algo que lhe parece uma boa chance, tanto para aumentar seus rendimentos quanto para dar mais espaço para o seu crescimento. Lembre-se que dinheiro não é tudo: para aquele que está infeliz nenhum dinheiro é suficiente.
  - Existe algum mercado em que (você) esteja ameaçado? Todas as profissões mudam ao longo do tempo. Às vezes, a sua competência está em uma atividade que está sendo "digitalizada" ou sendo "importada" (um exemplo disso é a crescente oferta de programadores irlandeses e indianos, que prestam serviços a empresas em qualquer lugar do mundo, por um preço baixíssimo, com alta qualidade... e à distância!).

Assim como os produtos de uma empresa passam por fases, a carreira também. Normalmente, se analisa a carreira com base em duas variáveis: desempenho e potencial. Aqui também a metáfora com os produtos é importante. Um novo produto requer um alto investimento em desenvolvimento, pesquisa, marketing etc. Espera-se que ele tenha futuro (potencial) e por isto se investe. Após algum tempo o retorno deve aparecer (desempenho). Quando este não vem, correções são feitas com base em pesquisas com clientes e análises de mercado, ou simplesmente se abandona o

produto e se investe em outro. Na carreira não é diferente: você pode investir em um novo segmento ou formação. Isto leva tempo e consome energia e dinheiro. Se você fez as análises certas (que não só tem a ver com o mercado, mas também com sua vocação e motivação), este investimento retornará. É a fase do produto que os marqueteiros chamam de “vaca leiteira”: o retorno é grande e o investimento já foi amortizado.

Apenas para que você possa avaliar em que estágio se encontra, pense no seguinte:

**Estágio 1:** muito esforço, pouco resultado concreto (cargos, remuneração, prestígio), mas com muitas conquistas possíveis e tangíveis;

**Estágio 2:** esforço médio, com retorno adequado, mas ainda com diversas conquistas a fazer (você vê espaço para evoluir);

**Estágio 3:** situação confortável, pouco esforço, resultados excelentes;

**Estágio 4:** muito esforço, baixo resultado, pouca perspectivas no horizonte (pouco espaço para evoluir na hierarquia, na remuneração ou mesmo para aprender coisas novas).

Você consegue localizar em que estágio está?

### Quem fica parado é “poste”

Mas, como nada na vida é perfeito, saiba que estes períodos são cíclicos. Um produto “vaca leiteira” não se sustenta no mercado sem investimentos por muito tempo. Mudanças tecnológicas, novos concorrentes (atraídos pelos seus bons resultados) ou apenas uma mudança na expectativa dos clientes forçam a busca por produtos com grande potencial de resultados. É igual na sua carreira: as mudanças tecnológicas e de mercado abrem novas possibilidades profissionais e segmentos de atuação todos os dias. Algumas mudanças exigem apenas uma atualização (baixo investimento). Outras vão exigir uma mudança radical (uma mudança na carreira, de executivo para franqueado de um negócio, por exemplo).

O conselho aqui é o seguinte: não se encantar com o período de fartura a ponto de esquecer que o mundo gira. Charles Handy (ele novamente) desenvolveu o conceito da sigmóide para explicar isto. Segundo este conceito, para se sustentar o sucesso, é preciso preparar a mudança e fazer uma nova fase de investimento um pouco antes de se atingir o topo, o ponto máximo do produto. Isto porque é neste ponto que você está mais capitalizado para investir, além de estar com a auto-estima elevada e boa imagem pública.

Não quero dizer que todos devem mudar radicalmente e viver de sobressaltos quando a fase boa se aproxima. Não é para ter medo do sucesso. Basta se manter conectado com o seu produto (sua carreira) e seu mercado. As perguntas que listei lá atrás ajudam muito. Participar de grupos de profissionais, atualizar-se em cursos e congressos, ler muito e abrir suas portas para ajudar os outros são algumas boas

providências para manter seu patrimônio pessoal em dia. Outra coisa importante é manter o seu *network* azeitado. Não adianta lembrar dos amigos só quando a coisa já ficou “feia”.

### **Mas e se...**

Bom, se já aconteceu, não adianta chorar. Como dizem alguns, “enquanto os outros choram, venda lenços” - vá à luta! Uma demissão ou um período de baixa na carreira não é nenhum desastre. Sei que é difícil manter o alto astral nesta situação, mas lembre-se que é neste período que você precisa estar na sua melhor forma. Procurar emprego exige postura de vendedor. Se os vendedores ficassem chateados com cada “não” que recebem, não sairiam para trabalhar de manhã. Entenda cada “não” como um prenúncio do “sim”. Além disso, é uma excelente oportunidade para reavaliar o “seu produto”. Tente tirar proveito do acontecido. Não é para ficar se culpando e sim para tomar medidas práticas.

Conheço muita gente que passou por esta fase difícil e encontrou sucesso estrondoso. Alguns descobriram outras vocações, empresas, cargos, segmentos. Outros abriram seus próprios negócios. Se este é o seu caso, é bom lembrar que não basta ter o dinheiro para abrir uma empresa de sucesso. Ser empresário exige talento, além de um grande trabalho de pesquisa de oportunidades e dos detalhes técnicos do segmento escolhido. Uma boa opção neste caso são as franquias, que repassam *know-how* e evitam desperdício desnecessário de tempo e dinheiro. Porém, mesmo neste caso, vale a regra: pesquise, analise bem, fale com gente que já fez antes de decidir.

### **Sua carreira é você em movimento. É seu legado para a história. Sua obra**

Tem se falado muito a respeito do avanço no tempo de vida médio da população mundial. Algumas estimativas indicam que as novas gerações devem ultrapassar facilmente a casa dos 100 anos. Mesmo nós, os mais “maduros”, devemos chegar facilmente aos 80 ou 90, com muita saúde. Isto abre uma perspectiva completamente nova para a vida profissional. Será natural uma pessoa ter, ao longo da vida, a chance de exercer plenamente mais de uma profissão. Isto quer dizer que fará sua formação, estagiará, exercerá posições técnicas, atingirá postos de liderança e se “aposentará” em mais de uma profissão. Isto é inimaginável para nós, mas já está ocorrendo. Acho importante, mais do que nunca, entender como as carreiras são construídas para investir e tirar o maior proveito possível destes anos a mais que estamos ganhando.

Recentemente entrevistei um alto executivo de uma dos maiores grupos empresariais brasileiros. Um homem inteligente, de modos calmos, que colaborou fortemente para o sucesso da empresa. Conversávamos sobre a cultura daquela organização e sobre como lidavam com aqueles que decidiam deixá-la. Ele apontou para um quadro de um pintor famoso na parede e disse “Este quadro é a obra de um pintor talentoso. Vejo cada colaborador nosso como um pintor, cada um realizando a sua obra. Respeito cada um deles pela tela que deixou. Este é o legado deles e tenho o maior prazer de recebê-los em minha sala para um café”.

Olhar nossa carreira como uma obra de arte, um legado para a história, pode nos despertar para o fato de que seremos lembrados por aquilo que fizemos, e não pelo o que deixamos de fazer.

Quão orgulhoso você é daquilo que está deixando para a história?

\* **Marcelo Egéa**

*Sócio-Diretor da SerTotal RH Assessoria, Coach e Consultor*

[www.sertotal.com](http://www.sertotal.com)

[megeam@uol.com.br](mailto:megeam@uol.com.br)