



**Quem é: Pedro Tochas, 35 anos,** actor e comediante.  
**O que faz:** Espectáculos de teatro, stand-up comedy, novo circo e palestras.  
**É procurado por:** Estimular a vontade de arriscar e a motivação, eliminar preconceitos, desenvolver novas formas de encarar os problemas e de comunicar, pensar fora da caixa.  
**Quanto custa:** Não divulga.  
**Carteira de clientes:** Microsoft, HP, Olympus, Ernst & Young, Sonae, Accenture.  
**Saber mais:** [www.pedrotochas.com](http://www.pedrotochas.com).

permite abordar problemas relacionados com fusões, motivação, liderança e frontalidade. “As invejas e as inseguranças vêm por medo. E o humor e o amor são a melhor forma de lutar contra isso.” As actuações são seguidas de uma palestra, que transpõe as situações para a realidade.

### Irreverência nas empresas

Conhecido como o excêntrico CEO da água Frize, Pedro Tochas é outro dos novos gurus que se afirmou pelo humor. Começou com espectáculos de stand-up comedy e diz que entrou no mundo das empresas “quase por acidente” quando, há três anos, a farmacêutica Jaba o convidou para fazer uma apresentação. “Iam lançar um produ-

to novo e pediram-me para fazer uma palestra e convencer os colaboradores a não ter medo de o vender.”

Passou, depois, para o teatro físico, que conjuga com novo circo e malabarismo. Os espectáculos são uma mistura destas técnicas, que desenvolveu em Inglaterra e nos Estados Unidos. Para Tochas, “o essencial é perceber a cultura das empresas e o que as faz mexer. Depois, improviso”.

O seu humor é acutilante. Na apresentação na Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição (APED) disse: “Foi bom terem criado a associação. Se não têm cuidado o comércio tradicional dá cabo de vocês.” E nem o descalabro nas acções da Jerónimo Martins, no ano 2000, foi poupado. “Ainda

## Políticos a peso de ouro

Em Portugal os políticos ainda não caíram nas graças das empresas, só mesmo nos Estados Unidos

No último ano, o rendimento do casal Clinton foi de 6 milhões de euros. Destes, 5,5 milhões foram conseguidos com os discursos do ex-presidente americano. Clinton fez 43 palestras, para empresas como a Goldman Sachs e a Lancaster, o que dá perto de 130 mil euros por discurso. Bush pai ocupa o segundo lugar na lista dos mais caros. As suas apresentações custam o mesmo que as do guru Tom Peters: cerca de 75 mil euros. “Nos Estados Unidos e em Inglaterra há um grande peso dos políticos,

o que não acontece em Portugal, porque a classe política tem uma componente empresarial muito reduzida”, explica João Vieira da Cunha, professor da Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa. Kissinger, que foi secretário de Estado norte-americano entre 1973 e 1977, e Al Gore, candidato que defrontou George W. Bush nas eleições para a presidência dos Estados Unidos, no ano 2000, também fazem furor nas empresas. Depois do filme, *Uma Verdade Inconveniente*, a

projecção de Al Gore multiplicou-se e equiparou-se aos seus colegas da política. Noutras áreas, Gary Kasparov está entre as personalidades mais requisitadas. Aquele que é considerado o melhor jogador de xadrez do mundo veio a Portugal, em 2006, como orador no SAP Business Fórum. Passou, também, por multinacionais e instituições financeiras como o Credit Suisse e o Deutsche Bank. O jogador de xadrez cobra cerca de 33,4 mil euros por um dia, a que acresce o IVA e ainda as despesas com as deslocações. Kasparov aconselha os gestores a confiar mais na intuição. Tal como no xadrez, as organizações têm que tomar decisões rápidas.

há um ano comprei acções vossas. Os meus filhos já não vão para a universidade”, foi o início do espectáculo na holding dos Soares dos Santos. “Tento ser irreverente sem ser mal-educado”, explica o actor, que faz cerca de dois espectáculos por mês nas empresas.

Para João Vieira da Cunha estas histórias são uma excelente forma de aprendizagem, “porque obrigam a fazer um exercício de tradução e dão-nos oportunidade de pensar naquilo que fazemos”. Mas é preciso que as empresas dêem continuidade ao esforço dos gurus, caso contrário, as tradicionais acções de coaching têm um impacte mais duradouro, alerta.

### A energia do tarot

As competências emocional e espiritual têm vindo a ganhar destaque. “Nos Estados Unidos há quem contrate astrólogos para estudar o horóscopo dos candidatos a emprego”, explica Miguel Pina e Cunha.

Sofia Costa Quintas inspirou-se nos astros e criou o jogo da Alquimia Empresarial, em que o tarot para abordar problemas de liderança. Em Portugal as acções decorrem, geralmente, na Herdade da Matinha, no Alentejo, e duram um ou dois dias.

O jogo tem duas etapas. Na primeira, “Conhecimento e habilidade”, cada um recebe um baralho de cartas de tarot e um tabuleiro repartido por três coeficientes: intelectual, emocional e espiritual. Objectivo: fazer um balanço individual das competências de liderança e partilhar conclusões.

“O QI é responsável por 5% a 10% do desempenho. É preciso desenvolver o coeficiente emocional, que implica sermos capazes de regular e usar eficazmente as emoções, e o espiritual, ligado, sobretudo, ao poder de inovar e mobilizar equipas”, explica Sofia Costa Quintas. Seguem-se questionários comportamentais e de liderança e exercícios para aperfeiçoar as competências dos directores e administradores. No final, cada um elabora um plano de comunicação, em que estabelece as metas para a mudança.

Agora, Sofia prepara-se agora para fazer uma acção no Millenium Bank, em Nova Iorque. E por cá a parceria que tem com a Accenture abriu-lhe já várias portas. ■

\* Com Rosália Amorim.