

DINHEIRO Como engordar seu orçamento com receitas que você nem sabe que tem

ATÉ 20 000 DE SALÁRIO Vale a pena virar um gestor interino

SEJA SEU MELHOR INVESTIMENTO

WWW.VOCESA.COM.BR



VocêS/a

Fala, gerente!

O principal desafio para crescer na carreira hoje é se comunicar direito. Saiba como aperfeiçoar essa competência:

- ➔ Como dar o seu recado sem ruídos
- ➔ Onde a comunicação mais emperra
- ➔ O que o diretor e o presidente têm a ver com a eficiência da sua mensagem
- ➔ **Teste:** você é um comunicador eficiente?

E-MAIL EQUIPE

FEEDBACK

CLIENTE

CONFLITO

REUNIÃO

META

CHEFE

FOCO



LUCIANO HUCK

Ele manda bem com todos os públicos. Conheça os segredos de um dos maiores comunicadores do país

OBJETIVOS

ESTRATÉGIA

LUCRO

PROCESSO

PLANO

GESTÃO

EXEMPLAR DE assinante
VENDA PROIBIDA
R\$ 10,90 • EDIÇÃO 131 • MAIO 2009

PLANO DE CARREIRA Estratégias quentes para renovar sua trajetória

carreira

- 40 → **CAPA: Fala, gerente!**
Pesquisa exclusiva mostra que a informação empaca nos gerentes
- 46 → **Manual da comunicação**
Aprenda a dar seu recado sem ruídos
- 49 → **Teste**
Avalie sua comunicação no trabalho
- 50 → **Por dentro da reunião**
Venda ideias e alinhe expectativas
- 52 → **Entrevista – Luciano Huck**
Ele conta como faz para mandar bem com todos os públicos
- 55 → **Olha a língua!**
O “corporativês” pode prejudicar suas conversas na empresa
- 56 → **Nova estratégia**
Como direcionar sua carreira agora
- 60 → **Felicidade à prova**
A crise impactou pouco a satisfação no trabalho
- 62 → **Perfil – Lílian Thomé**
Advogada de um dos maiores escritórios do país
- 66 → **O ex vale a pena?**
Dicas para você voltar bem para o antigo emprego

dinheiro

- 68 → **Faça mais do seu dinheiro**
Você tem mais grana do que imagina
- 74 → **Fuja das taxas altas**
Atenção às tarifas para garantir melhores retornos
- 78 → **Ações a 45 reais**
As vantagens dos fundos negociados diretamente na bolsa

- 80 → **Acionistas de berço**
Carteiras de ações roubam a cena das cadernetas de poupança
- 82 → **Entrevista – Ken Fisher**
O colunista da *Forbes* americana diz: “Não invista por impulso”
- 84 → **Quer perder quanto?**
Cuidado com os títulos de capitalização
- 86 → **Suas Finanças**
Especialistas respondem às dúvidas dos leitores

etc.

- 88 → **Sem erro**
Não há regras para e-mails, mas é preciso bom senso para respondê-los
- 90 → **Cuide do que é seu**
A tecnologia ajuda você a prevenir dores e cansaço durante o trabalho
- 92 → **Para ter sossego**
Tibau do Sul é o local perfeito para relaxar

artigos

- 95 → **Fala, Presidente**
Rita Almeida, da CO.R Inovação
- 96 → **A Caminho do Milhão**
Por Gustavo Cerbasi
- 97 → **Palavra de Mentor**
Por Luiz Carlos Cabrera
- 98 → **Etiqueta**
Por Célia Leão
- 106 → **Papo de Lider**
Por Eugenio Mussak

68



88



95





Lilian, do Noronha Advogados: carreira repleta de tarefas complexas, como abrir uma filial na China

Mulher. maravilhosa

Saiba como a advogada Lillian Thomé se tornou responsável pela operação de um dos maiores escritórios do país e por suas filiais no exterior

→ FERNANDA BOTTONI

Aos 22 anos, a advogada paulistana Lillian Thomé assumiu a operação da filial americana do escritório Noronha Advogados, com sede em São Paulo. Aos 30, foi responsável pela abertura da primeira banca latina de advocacia internacional na China, em tempo recorde. Hoje, aos 40, supervisiona as 12 filiais do Noronha espalhadas pelo Brasil e pelo mundo, trabalha em média 14 horas por dia e ainda arruma tempo para se dedicar ao marido, brincar com os dois filhos pequenos e, religiosamente, almoçar na casa dos pais, com toda a família, aos domingos. A história dessa neta de libaneses evangélicos que estudou em colégio americano é um exemplo para quem quer aprender a assumir desafios sem medo, pedir ajuda sem constrangimento, entregar o que promete e ainda rir das próprias gafes.

DE JEANS E CAMISETA

Dona de um estilo conservador, em seu primeiro contato com o direito internacional, Lillian vestia jeans e camiseta. Era um sábado de manhã e ela foi assistir a uma palestra na Universidade Mackenzie, onde cursava a graduação, em São Paulo. Quando chegou, viu todos os colegas vestidos para procurar emprego, literalmente. “Que vergonha”, lembra. “Eu estava preparada só para sentar no fundo do auditório e ouvir”, diz ela, rindo. No fim da apresentação, Lillian não se conteve e foi conversar com o palestrante, o advogado Durval de Noronha Goyos Jr., sócio sênior do Noronha Advogados. “Quería saber qual universidade americana ele indicaria para uma especialização em direito internacional privado. No Brasil, ainda não havia formação nessa área.” Atencioso, o doutor Noronha, como ela diz, respondeu apenas com duas pergun-

tas: você fala inglês? Pode me enviar um currículo? “Há quase 20 anos, o máximo da tecnologia era um fax”, diz ela, que foi pessoalmente entregar o currículo, na manhã da segunda seguinte, em agosto de 1990. A resposta foi um convite para trabalhar no escritório como estagiária. Durante três anos, Lillian aproveitou para aprender o que podia como assistente do próprio Durval de Noronha. “Eu participava de reuniões, organizava seminários, traduzia textos, falava com os correspondentes do escritório nos diversos países em que estávamos”, conta.

A PRIMEIRA GRANDE OPORTUNIDADE

Quando se formou, uma semana depois de receber a carteirinha da OAB, ela foi enviada para o escritório de Miami, nos Estados Unidos. “Era uma sexta-feira 13, de agosto de 1993. Não dá para esquecer”, diz. Lillian chegou como consultora em direito brasileiro. “Era apenas uma posição de treinamento.” Para sua surpresa, no entanto, um mês após sua chegada, o diretor do escritório americano teve de retornar ao Brasil e ela assumiu a operação. Lillian estava num país novo, mal tinha estabelecido residência, não conhecia ninguém da sociedade local. “Eu era uma brasileira de 23 anos, solteira, no mercado americano, altamente competitivo e discriminatório.” Embora tenha recebido a notícia em choque, ela não se amedrontou. Sabia que ali estava sua grande oportunidade de carreira. “Pensei: vou fazer de acordo com a minha capacidade, vou me consultar com pessoas de confiança e reportar tudo à matriz, que tem experiência nisso”, lembra. Seu primeiro passo foi buscar um contador de confiança e dizer a ele, abertamente, que precisava de ajuda porque não ➔

conhecia a legislação trabalhista e fiscal dos Estados Unidos. Ele a tranquilizou. Os negócios fluíram tão bem que, um ano e meio depois, ela foi eleita diretora da Brazilian American Chamber of Commerce of Florida, a câmara de comércio do Brasil na Flórida. “Eu era a única mulher e também a mais jovem.” Durante os três anos e meio em que ficou nos Estados Unidos, Lílian foi convidada a dar palestras por todo o país. No início de 1997, voltou ao Brasil, para a área de fusões e aquisições. Depois, assumiu a área contratual e se tornou sócia do escritório.

MARATONA CHINESA

Entre 2000 e 2001, surgiu outro desafio. “O doutor Noronha queria abrir um escritório na China, quando ninguém ainda falava no país como uma oportunidade de negócio”, diz. Os sócios acharam uma loucura. “Eu comprei a briga.” O processo não era simples, era preciso apresentar todo o planejamento ao governo chinês, preparar uma documentação extensa, com tradução juramentada. “Localizamos e contratamos uma advogada chinesa que mal falava português e estava grávida de sete meses”, diz. “Minha comunicação com ela virou motivo de piada aqui”, se diverte lembrando da situação. Todo o processo levou menos de um ano. Abriam o primeiro escritório latino de direito internacional na China em tempo recorde. “Alguns americanos chegaram a levar oito anos”, diz Lílian. Os resultados do seu trabalho foram tão visíveis que, em 2003, ela assumiu a posição de sócia administrativa do Noronha Advogados. Desde então, é responsável pela operação dos sete escritórios nacionais e também dos cinco escritórios no exterior, que ficam em Londres, Lisboa,



“
Depois do
jantar, volto
a trabalhar
por mais três
horas, para
acompanhar as
atividades do
escritório
na China
”



Miami, Buenos Aires e Xangai. Também estão sob sua responsabilidade o treinamento e a motivação dos 218 profissionais da empresa.

EM BUSCA DE EQUILÍBRIO

Para dar conta do recado, seu smartphone fica ligado o tempo todo. Quando viaja, deixa o telefone do hotel — fez isso até na lua-de-mel. Nas duas vezes em que teve filhos, sua licença-maternidade não passou de 60 dias. “Não consegui me afastar completamente”, diz. Todos os dias, Lílian acorda às 6 da manhã, fica com os filhos, que têm 2 e 3 anos, e corre na esteira, estrategicamente posicionada no quarto de brinquedos. Às 9 e meia, chega ao escritório, onde passa cerca de 11 horas por dia. “Antes dos filhos, ficava 14 horas”, diz, tentando revelar um esforço para manter o equilíbrio entre vida profissional e vida pessoal. À noite, procura voltar para casa antes de as crianças dormirem, mas nem sempre consegue. Depois de jantar, liga o computador e retoma o batente. “Volto a trabalhar por mais três horas, em média, para acompanhar as atividades do escritório na China”, justifica.

Para Lílian, o grande desafio é encontrar equilíbrio. “Tento não ser uma mãe negligente, tento ser uma esposa que acompanha o marido, almoço todos os domingos com meus pais, irmãos, cunhados e sobrinhos, mas tenho paixão pelo escritório”, diz. Paixão essa que não parece causar ciúmes ao marido. “Ele me conheceu assim e me compreende.” Se o dia não pode ter mais de 24 horas, ela dorme pouco e tenta recarregar as baterias rapidamente. Na adolescência, dormia dez horas por noite. Agora, seis horas são o suficiente. “É assim que sou feliz”. ●