

ROBERT ROSENKRANZ



FINALISTA
BUSINESS
BOOK
AWARDS

O CAPITALISTA ESTOICO

CONSELHOS PARA PESSOAS
EXCECIONALMENTE AMBICIOSAS

«Uma história inspiradora de uma vida bem vivida.»

Michael R. Bloomberg



*Para a minha mulher e musa,
Alexandra Munroe.*

ÍNDICE

Arriscar tudo	9
Eu era filho único — os meus pais eram apenas pais	13
Tens 10 anos — é altura de pensares por ti mesmo	19
Lê biografias: São manuais de instruções para o sucesso	23
Lê obras de filosofia estoica: São manuais de instruções para a vida bem vivida	29
Tens 14 anos — é a altura de criares um fundo de investimento e de planeares uma disputa por procuração	39
Enfrentas preconceitos: E então?	45
Uma vida bem vivida inclui a cultura	49
O mais jovem aluno da Universidade de Yale	51
Estuda Direito, mas nem sempre dês ouvidos ao teu advogado ..	57
Exerce Direito, mas não durante muito tempo	65
Explosão nuclear: A vista do cume	71
Estuda o sucesso: A história da lista Forbes 400	81
É bom teres a estima do teu chefe — mas é ainda melhor teres autoestima	87
Aprender o otimismo	93
Coisas que deves e que não deves dizer à tua mulher	95
Uma carteira de amigos diversificada	101
Não cries uma empresa — compra uma empresa	121
«Aproveitar a oportunidade no seu auge»: Saber quando apostar tudo	127
Falhar	131
Acertar em cheio	135
Aquisições enquanto objetivo elegante	141
Enriquece lentamente	147

Como avaliar uma oportunidade: Pede uma fotografia.....	149
Aprende a negociar: Um problema para dois resolverem, não um concurso para ser ganho por um	153
Observa os terráqueos: Estuda o comportamento dos participantes no mercado	159
Cuidado com os macacos sortudos: Como não escolher gestores de investimento	165
Agulhas de ouro no palheiro: Como escolher gestores de investimento	173
De presidente a assistente pessoal: Como fazer uma entrevista de emprego	183
Podes ficar zangado, mas não te mostres zangado	189
Quando o mundo mudar, adapta-te	195
A história da Delphi: Criar uma empresa, alimentar uma cultura	201
Precisas de alguns sócios	211
Comprar arte: Um mau investimento, uma excelente ideia	215
O filantropo egoísta.....	227
Organização Intelligence Squared: Organização Open to Debate.....	231
Junta-te ao conselho de administração, junta-te aos entediados.....	241
Férias e vocações: Fazer mais com objetivos de lazer.....	245
A constituição do empreendedor	249
Demasiada democracia?.....	255
Mostra respeito pela China	261
Um passeio no jardim, uma taça de chá	267
Morte e impostos	273
Podes ganhar mais dinheiro — não podes ganhar mais tempo ...	279
Talvez possas ganhar mais tempo	283
<i>Agradecimentos</i>	291
<i>Bibliografia</i>	297

ARRISCAR TUDO

Aos 35 anos, era sócio na Oppenheimer & Co, uma empresa de investigação e investimento que estava a começar a ter sucesso. A maior parte das pessoas pensaria que me estava a sair muito bem, mas, no meu próprio diálogo interno, era um sócio de segunda categoria numa empresa de segunda categoria. Estava muito longe das minhas raízes de classe trabalhadora, mas a uma grande distância da vida que queria. Era um sábado solarengo da primavera de 1978 e estava a tentar pôr as ideias em ordem passeando pelo Central Park, em Nova Iorque. Mesmo do outro lado da Quinta Avenida ficava o Pierre, provavelmente o mais elegante hotel residencial de Manhattan. Entre os residentes do Pierre, contava-se Joe Mailman. Joe era um dos homens mais abastados que eu conhecia e tínhamos uma reunião que sabia que poderia mudar a minha vida.

As origens de Joe eram tão humildes quanto as minhas. Tinha começado como penhorista em Utica, uma sombria pequena cidade industrial no norte do estado de Nova Iorque, depois avançara para a compra e liquidação de fabricantes falidos, conseguira o controlo de uma empresa de transporte petrolífero e transformara-a na segunda maior *holding* de uma grande empresa petrolífera, a Hess Oil. Phyllis, a mulher de Joe, era uma mulher deslumbrante e moderna, que importava vestuário de estilistas franceses em ascensão para a sua boutique de Madison Avenue. Joe era um filantropo generoso, que fez um donativo a troco de nomear a Faculdade Mailman de Saúde Pública da Universidade de Columbia e que criou o Centro Mailman para o Desenvolvimento Infantil na Faculdade Miller de Medicina da Universidade de Miami. Contudo, nos negócios, era duro e prático.

Eu conhecera Joe quatro ou cinco anos antes, através de um antigo colega da Oppenheimer. Joe era cerca de quarenta anos mais velho do que eu. Apesar da nossa diferença de idades, tornámo-nos verdadeiramente amigos. E também tínhamos uma relação de negócios. Essa relação consistia num único investimento de sucesso: Joe e um grupo de amigos haviam investido 3,5 milhões de dólares na nossa aquisição de uma cadeia de supermercados, em que havíamos utilizado o mínimo possível do nosso próprio dinheiro e o máximo possível de dinheiro emprestado. Esta transação, chamada «aquisição com recurso ao endividamento» (com a sigla inglesa LBO), que eu organizei com outro colega da Oppenheimer, foi um sucesso. Num período de poucos anos, Joe recuperou todo o dinheiro e ficou com uma participação de 20 por cento, que valia 10 milhões de dólares, numa empresa florescente. (Multiplique estes valores por dez para ter uma noção do que isso significa em valores atuais).

Contudo, Joe não estava satisfeito. Na sua perspetiva, ele tinha investido a maior parte do dinheiro, eu tinha feito a maior parte do trabalho e a Oppenheimer recebera a maior parte das recompensas. Joe não estava satisfeito com a situação e propôs-me que ele e os amigos fornecessem o capital para lançar um negócio de aquisição que seria gerido por mim. A nossa reunião serviria para determinar se conseguíamos chegar a acordo em relação a condições que funcionassem para ambos. À hora marcada, atravessei o elegante átrio do hotel e pedi ao funcionário do ascensor que me levasse ao piso de Joe. Não era a primeira vez que ia ao seu enorme apartamento ou que reparava no grande número de belíssimos quadros. Eram impressionistas e impressionavam. Joe era um amigo, mas eu estava no seu território e ele tinha a maior parte das fichas na mão.

Tínhamos em mente uma empresa especializada em aquisições com recurso ao endividamento. Outras empresas semelhantes haviam percebido que as palavras «com recurso ao endividamento»

não eram muito bom *marketing* e haviam mudado o nome da estratégia para «participações privadas». Dado que este tipo de negócios podia ser extremamente lucrativo, as aquisições com recurso ao endividamento estavam a tornar-se muito populares em Wall Street. Empresas como a Kohlberg Kravis Roberts e a Clayton Dubilier tinham-se estabelecido para tirar proveito disso. Esse tipo de empresas utilizava uma estrutura de comissões normal que, em grande medida, se manteve até hoje. Os sócios comanditados (as pessoas que faziam as aquisições com recurso ao endividamento e que realmente geriam a empresa) arranjavam sócios comanditários (investidores) cujo dinheiro serviria como capital próprio para os negócios. Com o tempo, à medida que os negócios resultavam, os sócios comanditários recebiam 80 por cento dos lucros que o seu investimento rendera, enquanto os sócios comanditados receberiam 20 por cento. Esta percentagem do sócio comanditado tinha o nome de «comissão de desempenho».

Parti do princípio que os termos do nosso negócio seriam semelhantes. Joe propôs um investimento inicial de 4 milhões de dólares. Prometeu apoio adicional se a empresa tivesse sucesso e acreditei na sua palavra. Gostaria que ele tivesse investido mais, mas conseguia aceitar esse valor. Contudo, depois, Joe começou a manifestar-se contra todo o conceito da comissão de desempenho. Disse que confiava no meu juízo de valor, mas simplesmente não se sentia confortável com uma transação que colocava o sócio comanditado numa posição de «cara eu ganho, coroa ele perde». Perguntei a mim mesmo o que se estaria a passar. Joe propusera que eu deixasse um emprego lucrativo na Oppenheimer para lançar uma nova empresa com o seu apoio e agora não estava apenas a tentar alterar os termos a seu favor, mas sim a pôr em causa toda a estrutura normal.

Eu achava que Joe era uma pessoa honesta, por isso não encarei o seu pedido como uma artimanha negocial, mas antes como uma preocupação genuína. E, por acaso, estava de acordo com ele. A estrutura de comissão normal dá realmente ao sócio comanditado

um incentivo para assumir um risco excessivo, para arriscar de cada vez que vai fazer uma transação. Disse a Joe que ele tinha razão e que a estrutura normal não se alinhava muito bem com os nossos interesses.

Seguidamente, fiz-lhe uma proposta que o surpreendeu. Disse-lhe que iria investir todo o meu património líquido — 400 mil dólares. Além disso, iria abdicar de qualquer comissão de desempenho. Em vez disso, pedi-lhe 50 por cento dos lucros e concordei em absorver 50 por cento das perdas. Estava a oferecer-me para assumir uma quantidade de risco extraordinária. Uma perda de 20 por cento do capital da empresa iria dar cabo de mim. Consequentemente, Joe podia ter a certeza de que eu faria todo o possível por reduzir o risco ao mínimo. A minha sugestão tornava os nossos interesses simétricos: cara, ganhamos ambos; coroa, perdemos ambos. A minha proposta demonstrou uma grande autoconfiança e muita coragem, e conquistou o respeito de Joe, que concordou que avançaríamos nessa base. Dei à empresa o nome de Rosenkranz & Co., para que Joe e os seus investidores soubessem quem reconhecer ou quem culpar.

Este é um livro sobre o que aconteceu antes e depois desse dia decisivo. Contudo, não serão umas memórias convencionais do tipo «da pobreza para a riqueza». Em vez disso, são uma série de histórias e preceitos pessoais. É frequente terem ligação às ideias filosóficas dos estoicos e às ideias psicológicas da Terapia Comportamental Cognitiva (TCC). Comecei a estudar a TCC há cerca de uma década, com o Dr. Baruch Fishman, uma figura destacada da área. Fishman incentivou-me a ler os estoicos, nos quais a TCC assenta. O estoicismo e a TCC pareciam-me notavelmente consistentes com os hábitos mentais que tenho naturalmente desde o início da infância.

Estas ideias filosóficas e psicológicas, refletidas em lições retiradas das minhas próprias experiências, proporcionam uma espécie de manual de instruções para as pessoas excepcionalmente ambiciosas: um modelo para concretizarmos os nossos sonhos de infância.

EU ERA FILHO ÚNICO — OS MEUS PAIS ERAM APENAS PAIS

Em criança, não me sentia seguro em casa. Uma das minhas primeiras memórias é ser acordado por um animal grande e pesado sentado em cima do meu peito. Era um gato que havia entrado pela janela do nosso apartamento de duas divisões, na West 79th Street, em Manhattan (pense no filme *West Side Story*, não no bairro gentrificado do Upper West Side de hoje). Por momentos, fiquei aterrorizado, mas o gato pareceu tão surpreso pelo encontro como eu e saiu rapidamente por onde entrara. Noutra ocasião, foi um tipo de gato diferente — um gatuno que entrou da mesma maneira, que andou pelo apartamento em bicos dos pés enquanto estávamos a dormir e que roubou a carteira e o relógio do meu pai.

Sentia que não podia depender dos meus pais. Quando tinha 7 anos, a idade em que as crianças começam a ver os progenitores em comparação ao mundo mais vasto, reconheci que os meus não estavam a ter sucesso. A minha mãe era empregada de balcão numa droguaria e o meu pai perdera o emprego de assistente num escritório de advogados. Estava desempregado há dois anos e a minha mãe sentia a enorme pressão de pagar as contas apenas com o seu salário. Lembro-me de estar sentado a fazer os trabalhos de casa no sofá da sala de estar (que à noite se transformava na cama dos meus pais). A minha mãe estava sentada na pequena mesa redonda que usávamos para jantar, com uma grande pilha de contas diante dela. Era o primeiro dia do mês e, para ela, era um ponto de honra pagar todas as nossas contas prontamente. Estava praticamente aos gritos com o meu pai: «Queres que nos cortem a eletricidade? Queres que nos cortem o telefone?» Ele tentou

acalmá-la, dizendo-lhe: «Talvez o talho possa esperar?» A minha mãe berrou: «Não, não pode! Eu nunca mais poderia ir ao talho, de tanta vergonha que teria»

Fiquei assustado com a intensidade emocional da minha mãe e desiludido com a passividade do meu pai. Senti-me zangado com a minha mãe por exagerar a situação (talvez o talho pudesse, de facto, esperar) e por ser tão dura com o meu pai, e senti-me zangado com o meu pai por ser incapaz de enfrentar a minha mãe e por ser tão inútil que não conseguia arranjar emprego. Muito literalmente, era a minha mãe que usava as calças em casa — vestia exclusivamente fatos de calça e casaco e não tinha um único vestido¹. Chamava-se Pauline, mas toda a gente a tratava por Paul. Em retrospectiva, as questões de género neste caso são evidentes, mas é claro que, na altura, não me dei conta delas. Do que me dei conta foi da sensação de que ambos os meus pais eram seriamente inadequados.

Tenho uma memória viva de quando, no meus 8 anos, a minha mãe se pôs a gritar histericamente com o meu pai sobre uma dor de cabeça que estava convencida que era provocada por um tumor cerebral. O meu pai tentou reconfortá-la e disse-lhe: «Paul, é só uma das tuas enxaquecas, vai dormir um bocado e quando acordares vais sentir-te melhor.» A minha mãe não se sentiu reconfortada e retorquiu: «Estou a dizer-te que é um tumor! Quando me levarem daqui numa caixa de pinho, vais ver que eu tenho razão.» Uma caixa de pinho era um caixão e percebi que a minha mãe tinha terror da morte. Embora eu achasse que ela estava a ser histérica

¹ Embora a minha mãe não tivesse nenhum vestido, certo dia mandou-me para a escola com um. Nesse dia, era suposto a minha turma do terceiro ano usar disfarces de *Halloween* e, em vez de me comprar um, a minha mãe pediu um vestido emprestado a uma das minhas primas. O que lhe terá passado pela cabeça? Não me ocorreu que alguém me pudesse confundir com uma rapariga, tal como não me confundiriam com um pirata ou um *cowboy*. Mas, depois, um transeunte pensou que eu era uma rapariga e fiquei morto de vergonha.

e que o meu pai provavelmente tinha razão, a imagem da minha mãe num caixão era demasiado assustadora e dolorosa para uma criança de 8 anos lidar com isso.

Qualquer mãe que se expressasse neste tipo de linguagem em frente de uma criança de tenra idade tinha, claramente, falta da autorregulação emocional mais rudimentar. Como é evidente, eu não pensava exatamente nesses termos, mas andava lá perto. A ameaça da morte era parte do meu mundo psíquico. Quando tinha 4 anos, a minha avó materna estava a morrer e lembro-me de irmos de carro até ao seu apartamento no Bronx, e de ter ficado sozinho no carro enquanto os meus pais a foram ver. Quando tinha 5 anos, a irmã da minha mãe morreu de cancro. Era a minha tia preferida e fiquei perturbado com o lema que a Sociedade Americana do Cancro usava na altura: «O cancro atinge 1 em cada 5 pessoas.» Aos 6 anos, tornei-me no voluntário mais novo da Sociedade Americana do Cancro. Fui entrevistado para a publicação da associação e disse ao entrevistador que queria ser psiquiatra quando crescesse. Esta ambição, certamente estranha para uma criança de 6 anos, refletia a minha sensação de que havia algo de seriamente errado com a minha mãe e que, através do estudo, poderia compreender o que se passava e corrigir a situação. Não me lembro de me sentir ansioso — lembro-me de ter uma forte determinação de perceber como o mundo funcionava. Queria compreender as áreas que eram tão desafiantes para os meus pais: o mundo interior emocional que confundia a minha mãe e o mundo exterior financeiro onde o meu pai estava a ter dificuldades.

Apesar de todas estas coisas, sabia que os meus pais me adoravam e pressentia que me viam como a melhor coisa das suas vidas. A minha mãe tinha mais seis irmãos e o meu pai mais cinco, e eu tinha 44 primos direitos. Os irmãos da minha mãe incluíam alguns professores, uma dona de casa e um taxista. O irmão do meu pai que tinha mais sucesso a nível financeiro era um construtor que construía casas e edifícios comerciais no centro de Long Island.

Os seus outros irmãos eram pequenos empresários — um optometrista, um alfaiate, o dono de um posto de combustível. A maior parte das minhas tias e tios viviam em circunstâncias parecidas com a nossa, no Bronx, em Queens ou no centro de Long Island. A minha mãe orgulhava-se de viver em Manhattan, orgulhava-se da sua relativa sofisticação e orgulhava-se especialmente de pensar que tinha o filho mais esperto de todos. Posso ter-me destacado entre os meus primos, mas a concorrência era muito baixa: oito ou nove deles acabaram por concluir a universidade e nenhum alcançou qualquer sucesso digno de nota.

O meu pai tinha tanta instrução quanto qualquer das minhas tias e tios. Licenciara-se na Universidade de St. John e na Faculdade de Direito de Nova Iorque. (Não confundir com a Faculdade de Direito da Universidade de Nova Iorque — a do meu pai era mais uma escola comercial que preparava os estudantes da classe trabalhadora para fazer o exame da ordem dos advogados). O meu pai trabalhava para um advogado independente de Brooklyn, mas a firma foi à falência e ele foi despedido. Tinha muito tempo para mim, em especial nesses dois anos em que não trabalhou. Costumava jogar jogos matemáticos comigo, dando-me problemas desafiantes ou enigmas para resolver e palavras cruzadas para fazer¹. Brincar com o meu pai era uma das minhas atividades preferidas, mas grande parte das nossas «brincadeiras» destinava-se a desafiar a minha mente. Foi ele que me ajudou a encarar a aprendizagem como diversão. Foi uma atitude que mantive ao longo de toda a vida e é um dos preceitos mais importantes de todos.

¹ Eis três exemplos que dão uma ideia dos jogos que o meu pai me dava para eu resolver: «Um camião com 2,40 metros está preso debaixo de uma ponte que fica 2,30 metros acima da estrada. O que deve o motorista fazer?»; «Uma garrafa e uma rolha custam 1,10 dólares. A garrafa custa mais 1 dólar do que a rolha. Quanto custa cada uma delas?»; «Tens um copo de 8,9 centilitros e um copo de 20,7 centilitros e toda a água que quiseres. Como podes medir exatamente 2,9 centilitros? E 5,9 centilitros?»

Apesar de não me ter apercebido disso na altura, a sorte também teve o seu papel. Comecei a minha escolarização no primeiro ano. (Os infantários privados e os jardins de infância não eram opções que os meus pais pudessem pagar). Havia uma escola pública, a EP 87, a cerca de um quarteirão do nosso apartamento. A minha professora do primeiro ano, Rosensweig de seu nome, achava que eu era um aluno excepcional. (Graças aos jogos matemáticos do meu pai, estava anos adiantado em relação aos meus colegas de turma, que estavam a começar a aprender a somar e subtrair). A professora Rosensweig convidou os meus pais a irem à escola para terem uma reunião com ela e disse-lhes que achava que eu não teria desafios suficientes se continuasse na escola pública. Incentivou-os a considerarem enviar-me para uma escola particular. Os meus pais agradeceram-lhe, mas explicaram-lhe que era impossível conseguirem pagar as propinas da escola. No segundo ano, a professora Rosensweig encarregou-se de me arranjar uma vaga na Escola Bentley, com uma bolsa completa. A Bentley era uma escola particular que estava numa posição intermédia a nível académico e, conseqüentemente, estava ansiosa por ter alguns alunos inteligentes. Foi uma sorte eu ter ficado na sala de aula de alguém tão determinado e motivado como a professora Rosensweig quando era tão novo.

Não queria que os meus filhos sentissem o stress que senti em criança. Contudo, estas dificuldades deram-me muitas coisas de grande valor. Deram-me a determinação de não reviver as vidas dos meus pais. Apesar de, sem dúvida, me sentir inseguro, nunca me senti desesperado, pois os meus pais e a professora Rosensweig fizeram-me acreditar que tinha potencial para ter um grande sucesso académico. Comecei a encarar o sucesso académico como a minha via para uma vida melhor. Aprendi, nesta jovem idade, que teria de depender de mim mesmo — teria de perceber como o mundo funcionava e como avançar nele.

Estas experiências de infância, especialmente o medo que senti perante a intensidade emocional da minha mãe, ajudaram-me mais

tarde a alinhar as minhas reações com o pensamento dos filósofos estoicos. O preceito estoico de viver «de acordo com a natureza» significa abordar a vida com a maior racionalidade possível. As reações emocionais são inevitáveis, mas um dos atributos humanos mais elevados e mais admirados é a capacidade de controlar essas reações. Em última instância, agir com base na emoção e não numa análise ponderada é uma escolha que fazemos e pela qual temos de assumir a responsabilidade. Como é evidente, não articulei isto para mim mesmo neste tipo de linguagem — mas aprendi a lição da autossuficiência e do raciocínio crítico, que podem ser uma maneira simples de transmitir as mesmas ideias.

TENS 10 ANOS — É ALTURA DE PENSARES POR TI MESMO

George Gershwin tem uma letra na ópera *Porgy and Bess* que diz o seguinte: «as coisas que é provável / lermos na Bíblia / não são necessariamente assim»¹. O mesmo se pode dizer das coisas que os nossos pais nos dizem. Cresci com um instinto profundo de questionar a autoridade dos meus pais. Isto provou ser útil e deu origem a um hábito de raciocínio crítico que durou toda a vida — não só em relação a coisas que ouvia em casa, mas a quase toda a sabedoria que recebi.

A minha mãe falava sobre ter vendido o jornal *The Daily Worker*, um periódico comunista, nas ruas de Greenwich Village antes de ter casado com o meu pai. Não sei se pertenceu ao Partido Comunista, mas não há dúvida de que abraçava muita da sua ideologia. Citava Karl Marx com um ar aprovador: «De cada um consoante as suas capacidades, a cada um consoante as suas necessidades.» Lembro-me de pensar que esta filosofia não me parecia correta. Eu era capaz e trabalhador, e tinha tido notas que o provavam. Faria sentido pegar em parte das minhas notas e dá-las aos meus colegas de turma, que não eram tão inteligentes nem trabalhavam tanto? Ao ler biografias, chegara à conclusão de que a capacidade e o trabalho árduo levavam ao sucesso, por isso a ideia de tirar às pessoas que tinham sucesso também não fazia muito sentido. Também me interrogava sobre a palavra «necessidades»

¹ No original «the things that you're liable / to read in the Bible / they ain't necessarily so». (N. da T.)

nessa citação. Os desejos das pessoas são quase ilimitados, portanto, quem é que decide quais são as suas «necessidades»?

Revoltei-me contra o tema da luta de classes de que a minha mãe falava constantemente em casa. Lançava-se num monólogo sobre o seu dia na drogaria, que nem eu nem o meu pai conseguíamos interromper. O mesmo guião desenrolava-se uma e outra vez. Alguém aparecia num dia de inverno com a intenção de comprar um único artigo, talvez uma pequena embalagem de protetor solar. A minha mãe adivinhava que a pessoa ia viajar em breve e fazia-lhe perguntas sobre isso. Depois, conseguia vender ao cliente uma dezena de artigos, desde conjuntos de higiene a escovas de cabelo, passando por tesouras de unhas, champô, cosméticos e por aí adiante. Com efeito, era uma vendedora muito eficaz... e o objetivo da história parecia ser mostrar como era inteligente e como manipulava facilmente aquilo a que chamava o cliente «endinheirado». Contudo, não era assim que eu ouvia a história. A personagem que me interessava era a pessoa que podia gastar descontraidamente em meia hora o dinheiro que a minha mãe ganhava numa semana. Aquele adjetivo, «endinheirado», também me incomodava. Soava-me como «com olhos azuis» — implicava que o dinheiro se limitara a aparecer, sem qualquer ligação com as ações da pessoa que o tinha, e tão pouco sujeito ao seu controlo como a cor dos seus olhos.

Epicteto foi um grego que viveu por volta do ano 75 d. C., na Turquia dos dias de hoje. Tendo nascido escravo, acabou por se tornar num dos filósofos estoicos mais influentes de Roma. Epicteto salienta a distinção entre as coisas que dependem do nosso controlo e as que não dependem dele. A minha mãe parecia acreditar que a situação financeira de uma pessoa estava fora do seu controlo. Que ideia horrível com a qual sobrecarregar uma criança determinada a forjar o seu próprio caminho no mundo! Mas esta história é um bom exemplo do poder do raciocínio crítico para levantar o fardo das más ideias. Marco Aurélio, imperador de Roma

entre 161 e 180 d. C. e um estoico famoso, diz o mesmo na obra *Meditações*: 1.7.3: «Aprendi a ler atentamente e a não ficar satisfeito com uma vaga compreensão do todo, bem como a não concordar demasiado rapidamente com aqueles que têm muito para dizer sobre alguma coisa.»

Séneca (*circa* 4 a. C. a 65 d. C.) era uma figura extraordinária. Tendo nascido em Espanha, que na altura era uma região remota do Império Romano, tornou-se num advogado distinto, *consigliere* do imperador Nero e um dos homens mais ricos de Roma, além de ser um dos principais pensadores estoicos. Escreveu extensamente sobre temas filosóficos, incluindo o controlo da ira e a gestão do tempo, e as suas obras sobreviveram quase completas. O seu conceito da vida bem vivida salientava a busca contínua por melhorarmos o nosso carácter — na linguagem estoica, sermos um «promotor do progresso». Um promotor do progresso contrasta com o indivíduo «que não busca o conhecimento», que absorve crenças através da socialização — dos progenitores, dos amigos e da cultura que o rodeia —, aceitando-as sem as questionar e não as sujeitando ao pensamento crítico. Em geral, tornar-se um promotor do progresso exige um «despertar», nas palavras de um intérprete moderno, David Fideler. Com efeito, tive a sorte de a minha epifania ocorrer tão cedo, sob a forma dos problemas financeiros dos meus pais e dos seus sistemas de crença duvidosos.

LÊ BIOGRAFIAS: SÃO MANUAIS DE INSTRUÇÕES PARA O SUCESSO

Marco Aurélio começa as suas *Meditações* (um dos grandes textos estoicos) fazendo uma lista das qualidades que admira em cerca de uma dezena dos seus contemporâneos e antepassados. Esforça-se por ter presente a distinção entre aquilo que *deseja* e aquilo que *admira*, e procura viver a sua vida de maneira a refletir as qualidades que considera admiráveis. A *virtude* é o seu termo para este conceito. Eu não tinha exemplos comparáveis para me guiar, mas tive o mesmo instinto de estudar as vidas de outros. Tal como Séneca escreve na obra *Sobre a Brevidade da Vida*, «Gostamos de dizer que não escolhemos os nossos pais, que nos foram dados pelo acaso — contudo, podemos escolher verdadeiramente de quem gostaríamos de ser filhos»¹.

Desde muito cedo, tornei-me num leitor voraz de biografias. Lia-as à procura de pistas em relação ao sucesso. O que é que as pessoas faziam aos 9 anos, aos 15 e aos 22... quando estavam a caminho de se tornarem poderosas e famosas? Lia-as à procura de pistas em relação à vida bem vivida. Depois de alcançarem o sucesso, como lidavam com as suas famílias, com a filantropia, com o serviço público? Ler dava-me melhores exemplos do que os que tinha em casa ou na escola.

E lia biografias de personalidades muito diversificadas: de presidentes (Washington, Lincoln, Teddy Roosevelt, Franklin

¹ Ryan Holiday e Stephen Hanselman, *The Daily Stoic: 366 Meditations on Wisdom, Perseverance, and the Art of Living*, Nova Iorque, Portfolio, 2016, p. 173.

D. Roosevelt), de generais (MacArthur, Grant) e de funcionários públicos (Henry Morgenthau, James Forrestal, John McCloy, Dean Acheson), de industriais (Rockefeller, Carnegie, J. Paul Getty), de financeiros (os Rothschilds, J. P. Morgan, Joe Kennedy) e de magnatas dos meios de comunicação (Beaverbrook, Albert Lasker, William Paley, Condé Nast), de cientistas (*madame* Curie, Einstein) e de humanitários (Helen Keller, Albert Schweitzer), de europeus (Churchill e Disraeli¹, Talleyrand e Napoleão), de asiáticos (Sun Yat Sen, Gandhi) e dos antigos (Péricles, Alexandre, *o Grande*). Estas são apenas algumas das pessoas que me vêm à mente.

As biografias de Rockefeller e de Carnegie deixavam claro como haviam ganhado dinheiro. Rockefeller era um génio estratégico no âmbito dos negócios — competia de maneiras que, agora, são ilegais e merecem sê-lo, mas era brilhantemente inventivo no que respeitava a jogar as cartas que tinha, para ter uma máxima vantagem de acordo com as regras do jogo na altura. Um exemplo notável é a sua negociação com os caminhos de ferro que transportavam o petróleo que produzia. Enquanto grande armador, conseguiu não só negociar descontos substanciais, mas também sacar «abatimentos» aos caminhos de ferro sobre comissões pagas pelos seus concorrentes. Estes negócios deram-lhe uma vantagem tão grande em termos de custos que, em última instância, conseguiu consolidar a maior parte da indústria petrolífera nas suas mãos.

Carnegie tinha 12 anos quando imigrou para os Estados Unidos, vindo da Escócia, com a família em dificuldades que procurava uma vida melhor. Autodidata, extremamente ambicioso e socialmente hábil, desenvolveu uma rede de amigos e contactos no negócio dos caminhos de ferro. Estes tornaram-se nos maiores clientes da indústria do aço, da qual foi pioneiro. Dois fatores de sucesso importantes foram a sua implementação da tecnologia

¹ «Não leia história — não leia nada a não ser biografias, pois são a vida sem teoria» — Benjamin Disraeli.

de fabrico de aço mais avançada que existia e a sua integração de produtos tão importantes para o fabrico do aço como o carvão, o coque e o minério de ferro.

A Carnegie Steel tornou-se numa das empresas mais valiosas dos EUA, mas Carnegie optou por não passar o seu tempo a geri-la. Em vez disso, atraiu Henry Clay Frick, um gestor extraordinariamente capaz. Frick era também um homem profundamente culto que construiu uma mansão soberba na 5.^a Avenida, em Nova Iorque, que é agora o museu Frick Collection, que tem uma das maiores coleções de arte dos nossos dias. Apesar do seu relacionamento frequentemente tenso, Frick permitiu que Carnegie perseguisse uma vasta gama de interesses pessoais e que passasse muito tempo nos remotos vales da Escócia que eram do seu agrado.

Tanto Carnegie como Rockefeller foram verdadeiramente excelentes filantropos. Estabeleceram a maravilhosa expectativa cultural norte-americana de que aqueles que fazem grandes fortunas irão doar uma grande parte delas e, além disso, irão ter um papel pessoal ativo na criação de instituições que acreditam ser necessárias para a sociedade. Rockefeller fundou a Universidade de Chicago e o Instituto Rockefeller (agora, Universidade Rockefeller) e gerações posteriores de Rockefellers fundaram a Sociedade do Japão e a Sociedade da Ásia. Carnegie construiu 3 mil bibliotecas públicas, o Instituto Carnegie (agora, Universidade Carnegie Mellon), o Fundo Carnegie para a Paz e a sala de concertos mundialmente famosa em Nova Iorque que tem o seu nome. Quando eu andava no liceu, estes homens eram chamados «Barões Ladrões» — contudo, sendo sempre um cético em relação às vozes da autoridade, eu via-os como figuras heroicas que haviam criado as grandes indústrias dos Estados Unidos e estabelecido a sua esplêndida tradição de filantropia.

Também adorava ler sobre os Rothschilds. As biografias da família são irritantemente vagas sobre como fizeram a sua fortuna, mas descrevem modelos de assimilação judia aos mais altos níveis

da sociedade e um internacionalismo cosmopolita que se sentia perfeitamente à vontade em cinco capitais europeias muito diferentes. Os judeus são únicos na História por manterem a sua identidade e o seu sentido de continuidade durante milhares de anos sem uma pátria. Desenvolveram a facilidade de compreenderem e de se adaptarem a culturas diferentes da sua. Algumas dessas culturas eram hostis e confinaram-nos a guetos, onde viviam com oportunidades e liberdades severamente restringidas. Encarei a história judia como oferecendo dois modelos: o modelo adaptativo e de assimilação dos Rothschilds, e o modelo de vitimização do gueto e dos campos de concentração. Admirava o primeiro e sentia-me desolado com o segundo. Talvez seja por causa desta percepção que me mostro tão resistente à «guetização» de qualquer tipo.

A biografia de Joseph Kennedy, *The Founding Father*, escrita por Richard Whelan, teve um impacto especial. Estava a começar a faculdade em Yale quando li este livro e, enquanto estudante judeu sujeito a bastante discriminação social, identifiquei-me com o que Joseph Kennedy sentira enquanto estudante irlandês católico na Universidade de Harvard. Também me agradava o facto de Kennedy ter feito uma fortuna substancial sem se ter envolvido profundamente em nenhum negócio específico. Contrariamente a Rockefeller, a Carnegie e a J. P. Morgan, Kennedy praticava um tipo de capitalismo muito mais fluído e pessoal, no qual se movia como um surfista de onda em onda: da banca ao mercado bolsista, passando pela indústria cinematográfica e pelo imobiliário. Agradava-me que se divertisse muito... que fosse um rebelde, com muitas namoradas atrizes. E, como é evidente, teve cargos de serviço público importantes: como primeiro presidente da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários dos EUA (com a sigla inglesa SEC) e como embaixador da corte de St. James. Por último, admirava o seu impulso dinástico, a sua ambição de ver os filhos terem sucesso, não nos negócios, mas na vida pública, aos mais altos níveis.

Joseph Kennedy dificilmente era um homem totalmente admirável. Era um antissemita com opiniões políticas ofensivas. Mas eu conseguia aprender tanto com santos como com pecadores. Em retrospectiva, a história de Kennedy serviu-me de guia e de orientação. Muitos dos temas que encontrei na sua vida ocorreram na minha: uma diversidade de interesses de negócios, um interesse contínuo em políticas públicas e a aspiração de que os meus filhos transcendessem os negócios e encontrassem a sua satisfação como estudiosos, intelectuais e no serviço público. Tenho orgulho em que ambos os meus filhos se tenham tornado estudiosos de Direito Constitucional. A minha filha, Stephanie, estagiou no Tribunal da Relação do Sexto Circuito e posteriormente trabalhou como conselheira para o Comité Judicial do Senado, que lida com nomeações para o Supremo Tribunal dos EUA e outras questões constitucionais. O meu filho, Nicholas, estagiou com o juiz Kennedy no Supremo Tribunal dos EUA, e é professor catedrático na Faculdade de Direito da Universidade de Georgetown, além de autor de dois dos artigos mais descarregados e citados sobre interpretação constitucional.

Os estoicos não escreveram muito sobre ambição. Consequentemente, não me surpreende que eu estivesse mais inclinado a aprender com as vidas daqueles que tinham tido um enorme sucesso a perseguir interesses mundanos do que a modelar-me nos filósofos. Isso surgiu muito mais tarde, depois de ter alcançado uma riqueza suficiente para ter a vida a que aspirava.

Baruch Spinoza (o filósofo holandês do século XVII que era judeu sefardita) argumenta que os seres humanos, como todos os organismos, se preocupam, por natureza, com o seu poder: especificamente, com o poder de manter o seu bem-estar físico e, em última instância, no caso dos seres humanos, o poder de viver as suas vidas de acordo com os seus próprios valores e preferências. Via os meus pais como profundamente impotentes sob essa perspectiva e estava determinado a alcançar este tipo de poder na minha própria vida.

Na minha casa de infância quase não havia livros. Os meus pais eram leitores e sentiam-se atraídos pela qualidade: lembro-me de os ver absorvidos em novas obras de ficção de Hemingway e de Norman Mailer, e em novas peças de teatro de Eugene O'Neill e de Arthur Miller. Contudo, nunca lhes ocorreu ter livros: havia pouco dinheiro e podiam requisitá-los gratuitamente na biblioteca pública. Comprar um livro era uma indulgência — ter uma biblioteca privada era um luxo quase inimaginável. Assim que pude dar-me ao luxo de as ter, as bibliotecas tornaram-se num elemento importante onde quer que eu vivesse.

LÊ OBRAS DE FILOSOFIA ESTOICA: SÃO MANUAIS DE INSTRUÇÕES PARA A VIDA BEM VIVIDA

Considero-me um estoico nato. Os hábitos mentais que me ajudaram a sobreviver em criança e que me ajudaram a ter sucesso em adulto encontram eco nos conhecimentos filosóficos dos estoicos e nos conhecimentos psicológicos dos seus herdeiros intelectuais, os terapeutas comportamentais cognitivos.

As bases da filosofia estoica datam da Grécia Antiga. O estoicismo começa no tempo de Sócrates e deve o seu nome ao «stoa», ou pórtico, onde os filósofos discutiam, debatiam e ensinavam. Associamos a Era Dourada de Atenas a templos magníficos, mas os templos eram locais para rituais, não para ideias sobre como viver. Isso era do domínio da filosofia, cujo significado original é o amor pela sabedoria. O tema de estudo dos filósofos era de que modo o conhecimento influencia a vida bem vivida. Discutiam a interação da razão e da emoção; o papel do Estado e do cidadão; os desafios da adversidade, da dor e da morte; a natureza da coragem e da virtude; o processo de conseguir satisfação, de encontrar alegria. Na Roma imperial, as classes altas eram bilingues, fluentes tanto em latim como em grego. Os gregos eram a elite intelectual de Roma e o grego era a linguagem predominante da filosofia.

A minha introdução à filosofia estoica foi através da obra *Meditações*, de Marco Aurélio. Foi igualmente uma introdução a Marco Aurélio, um dos mais extraordinários líderes da História e, muito possivelmente, o que mais se baseava na filosofia. Marco Aurélio nasceu no seio de uma família nobre de Roma, em 121 a. C.

Depois de se mostrar excepcionalmente promissor em jovem, foi adotado aos 16 anos pelo tio, o imperador Antonino Pio, e criado na corte imperial. No início da casa dos 20 anos, tornou-se herdeiro aparente. Recebeu formação em retórica grega e oratória latina. Desde tenra idade, mostrou um grande interesse em filosofia e estudou sob a orientação de professores importantes, incluindo Júnio Rústico, um filósofo estoico. Marco Aurélio parece ter sido influenciado pelas suas leituras de dois filósofos estoicos de origens radicalmente diferentes: Séneca (nascido em Espanha no ano 4 a. C., com a reputação de ser o homem mais rico de Roma e um prolífico escritor sobre a vida bem vivida) e Epicteto (um grego que nasceu escravo no ano 50 a. C. e que acabou por ser reverenciado como professor pelas elites romanas).

Séneca descreve o papel da filosofia na obra *Cartas a Lucílio*: «A filosofia não é um truque de magia nem serve para ser exibida. Não se debruça sobre palavras, mas sobre factos. Não é utilizada para algum prazer antes que o dia acabe ou para aliviar o desconforto do nosso lazer. Molda e melhora a alma, dá ordem à vida, orienta a ação, mostra o que deve e o que não deve ser feito — fica ao leme que orienta o nosso percurso enquanto vacilamos em incertezas. Sem ela, ninguém poderia viver sem medo ou livre de preocupações. Há incontáveis coisas que acontecem a cada hora que precisam de um conselho e esse conselho deve ser procurado na filosofia»¹.

Enquanto imperador, Marco Aurélio detinha o poder absoluto, em teoria, mas na prática precisava de alcançar o consenso e a cooperação com o Senado e as classes altas. Precisava de lidar com problemas administrativos, de receber emissários das principais cidades do império e de decidir recursos de casos criminais. As suas preocupações incluíam problemas com uma seita pequena,

¹ Holiday e Hanselman, *The Daily Stoic: 366 Meditations on Wisdom, Perseverance, and the Art of Living*, Nova Iorque, Portfolio, 2016, p. 173.

mas problemática, conhecida como cristãos. No fim do seu reinado, trocou os confortos de Roma por acampamentos militares, para liderar pessoalmente uma guerra prolongada com o império parto, a oriente. Ao lidar com estes assuntos preocupantes, Marco Aurélio procurou reconciliar as exigências da liderança com o seu próprio imperativo de viver uma vida virtuosa.

A obra *Meditações* é, muito literalmente, um livro de auto-ajuda. Consiste em curtas entradas num diário que Marco Aurélio escreveu enquanto era imperador. Contudo, não se tratava de registos de acontecimentos diários, nem se destinava a ser lido por terceiros. Em vez disso, Marco Aurélio estava a conversar consigo mesmo sobre a sua filosofia da vida bem vivida e sobre as responsabilidades da liderança. Em geral, os estoicos expressavam as suas ideias em curtos aforismos que podiam memorizar, para incentivar que se fizessem escolhas virtuosas na vida quotidiana. O diário de Marco Aurélio dá-nos um conhecimento notável sobre os seus processos mentais e é uma destilação da sabedoria filosófica (e psicológica) que obteve com a sua educação e as suas experiências. O seu reinado foi, nas palavras de Edward Gibbon, na obra *Declínio e Queda do Império Romano*, «o período na História do mundo durante o qual a condição da raça humana foi mais feliz e próspera».

As ideias dos estoicos são precursoras da Terapia Comportamental Cognitiva (TCC) moderna. O psicanalista Donald Robertson desenvolve os relacionamentos entre estes dois modos de pensamento num livro popular, *How to Think Like a Roman Emperor: The Stoic Philosophy of Marcus Aurelius*, que recomendo vivamente, e numa obra académica, *The Philosophy of Cognitive Behavioural Therapy: Stoic Philosophy as Rational and Cognitive Psychotherapy*.

A terapia comportamental cognitiva lida com perturbações psicológicas e ajuda a melhorar as reações emocionais e comportamentais a situações desafiantes. «Cognitivo» significa a maneira como pensamos. A TCC encara muitos comportamentos desajustados

como estando assentes em perceções falsas ou distorcidas e, frequentemente, negativas. Ajuda a mudar crenças erróneas, a analisar reações emocionais e a fomentar decisões que servem melhor as nossas necessidades e objetivos.

Quais são as principais ideias da obra *Meditações*, baseadas na filosofia dos estoicos (em especial, de Epicteto e de Séneca) e que estão na base da TCC? Seguindo o espírito estoico, irei apresentá-las aqui sob a forma de sete aforismos:

1. Respeite a razão como o mais elevado atributo humano.

«A sua capacidade de controlar os seus pensamentos — trate-a com respeito. É tudo o que protege a sua mente de falsas perceções — falsas para a sua natureza e para a natureza de todos os seres racionais. É aquilo que torna a ponderação possível, bem como o afeto pelas outras pessoas e a submissão ao divino.» (*Meditações*: Livro 3, Parágrafo 9)¹. Isto é uma ideia essencial da TCC: as perturbações psicológicas são, com frequência, o resultado de perceções distorcidas ou ideias falsas. Se conseguirmos refletir criticamente sobre a nossa reação emocional inicial (e involuntária) aos acontecimentos e se conseguirmos aplicar a razão para regular as nossas emoções, então teremos dado um passo enorme para a saúde mental. Teremos igualmente dado um passo importante para o conceito estoico da liberdade. Séneca encara a «liberdade» como o maior bem humano. Não se refere simplesmente à liberdade de fazermos o que queremos — refere-se antes à liberdade das más ideias. Significa distanciarmo-nos da multidão e utilizar o raciocínio crítico para analisar a «sabedoria recebida».

¹ Marco Aurélio, *Meditations*, Random House, 2003, p. 32.

2. Faça a distinção entre factos e interpretações.

Nas palavras de Mónimo, *o Cínico*, tal como são citadas por Marco Aurélio: «Tudo é apenas uma impressão.» (*Meditações*: Livro 2, Parágrafo 15)¹. Seguidamente, elabora: «Devemos sempre definir o que quer que seja que percecionemos — delinear o seu contorno — para podermos ver o que realmente é: a sua substância. Despida. Como um todo. Inalterada... Nada é tão conducente ao crescimento espiritual como esta capacidade de análise lógica e precisa de tudo o que nos acontece.» (*Meditações*: Livro 3, Parágrafo 11)¹¹. Ou, como Epicteto refere no seu livro *Manual para a Vida* (*The Enchiridion*): «Os homens são perturbados não por coisas, mas pelas opiniões que retiram delas.» Desenvolve o tema na obra *Discursos* (*Discourses*, 4.3.6b-8): «Mantenha-se constantemente atento às suas perceções, porque não é uma coisa de somenos importância que está a proteger, mas sim o seu respeito, fiabilidade e perseverança, paz de espírito, liberdade da dor e do medo, numa palavra, a sua liberdade»¹¹¹. Este conceito é uma das bases da TCC: temos de aprender a distinguir entre o que realmente aconteceu e a nossa interpretação do seu significado. A TCC ensina uma espécie de humildade: a percepção de que a nossa própria interpretação é apenas uma de uma série de possibilidades. É difícil compreendermos plenamente as nossas próprias motivações, e é quase impossível compreendermos as dos outros.

¹ Marco Aurélio, *Meditations*, Random House, 2003, p. 22.

¹¹ Marco Aurélio, *Meditations*, Random House, 2003, p. 32.

¹¹¹ Holiday e Hanselman, *The Daily Stoic: 366 Meditations on Wisdom, Perseverance, and the Art of Living*, Nova Iorque, Portfolio, 2016, p. 173.

3. Recorra à razão para regular as emoções.

A terapia comportamental cognitiva alerta-nos para o facto de as nossas reações automáticas a acontecimentos ou a outras pessoas serem, em geral, emocionais. Incentiva-nos a treinarmo-nos para estarmos conscientes de reações automáticas e para as sujeitarmos ao escrutínio racional. A nossa reação é lógica? Há explicações alternativas que devamos ter em consideração? E, acima de tudo, a nossa reação serve o nosso interesse?

Os estoicos encaram a ira como a nossa emoção mais destrutiva, semelhante, em certos aspetos, à loucura temporária. No seu ensaio, *De Ira (On Anger)*, Séneca explora a natureza da ira e como pode ser controlada e gerida. As suas estratégias para lidar com a ira são tão relevantes quanto a psicologia contemporânea. Estas técnicas incluem tentar ver a imagem mais vasta, praticar o autocontrolo e considerar as consequências das nossas ações. O medo é igualmente poderoso e, com frequência, paralisador. A filosofia estoica ajuda a mitigar o medo de um resultado indesejado salientando a ideia de que os nossos pensamentos sobre acontecimentos futuros que estão fora do nosso controlo são, com frequência, mais perturbadores do que os próprios acontecimentos. A TCC alerta-nos contra as reações automáticas, incluindo imaginar catástrofes e generalizar excessivamente — ambas distorções cognitivas que intensificam o medo e que são obstáculos à avaliação racional¹.

Faça a distinção entre as coisas que pode mudar e as coisas que não pode mudar. Na obra *Meditações* (Livro 5,

¹ Aaron T. Beck, *Love Is Never Enough: How Couples Can Overcome Misunderstandings, Resolve Conflicts, and Solve Relationship Problems Through Cognitive Therapy*, p. 159.

Parágrafo 17): «É loucura querer o que é impossível»¹. Ou, tal como Epicteto afirma: «Algumas coisas dependem de nós e outras não.»

4. Aceite a impermanência; espere a mudança.

Um exemplo brilhante da sabedoria estoica é aceitar que as coisas são sempre transitórias. Seja grato pelas condições favoráveis e pela simples boa sorte. Aprecie que há uma divisão fundamental entre aqueles que criam a mudança, aqueles que consideram a mudança entusiasmante e a abraçam e aqueles que consideram a mudança ameaçadora e resistem a ela. Quando o mundo muda, não vale a pena queixarmo-nos disso — a nossa tarefa é adaptarmo-nos.

5. Valorize o tempo como o seu recurso mais limitado.

«As coisas externas distraem-no? Então arranje tempo para si mesmo, para aprender algo que mereça a pena; não se deixe ser levado em todas as direções. Mas certifique-se de que se acautela contra o outro tipo de confusão. As pessoas que trabalham a vida inteira, mas não têm um propósito para o qual direcionar todos os seus pensamentos e impulsos estão a perder o seu tempo — mesmo enquanto estão a trabalhar arduamente.» Uma vez mais, isto é retirado de Séneca. A ideia principal é que, para utilizar o nosso tempo, para o gastar bem, este deve estar concentrado num objetivo. Contudo, esse objetivo não pode simplesmente ser algo no futuro, pois isso subordina o momento presente. O processo de procurar o objetivo deve ter valor, deve ser satisfatório, mesmo que, em última análise, o objetivo não seja alcançado.

¹ Marco Aurélio, *Meditations*, Random House, 2003, p. 60.

Para parafrasear Sêneca: um foco central da vida bem vivida é utilizar bem o nosso tempo limitado, o que significa dar prioridade ao que é essencial e eliminar o que é meramente distrativo ou periférico.

6. Alcance a paz de espírito fazendo menos, mas fazendo-o com uma maior concentração.

«Se procura tranquilidade, faça menos. Ou (mais precisamente) faça o que é essencial.... O que traz uma dupla satisfação: fazer menos, melhor.

- Pois a maior parte daquilo que dizemos e fazemos não é essencial. Se conseguirmos eliminar isso, teremos mais tempo e mais tranquilidade. Pergunte a si mesmo, em todos os momentos, “Isto é necessário?”
- Contudo, também temos de eliminar as suposições desnecessárias. Para eliminar as ações desnecessárias que se seguem.»¹

Sêneca discute o relacionamento entre riqueza e paz de espírito. Contava-se entre os homens mais abastados de Roma e fazia a distinção entre a riqueza enquanto ativo e a riqueza enquanto risco. A riqueza pode ser um ativo se for utilizada para fazer o bem no mundo e para viver uma vida mais gratificante; ou pode ser um risco se impulsionar uma busca sem sentido de luxo, a inveja daqueles que têm mais e uma preocupação constante de perdermos aquilo que temos.

7. Aja em benefício da sociedade.

Marco Aurélio compreendia que a natureza humana é simultaneamente egoísta e «de grupo». Evoluímos enquanto espécie para formar comunidades de confiança. Em geral, grandes comunidades que trabalham em conjunto prevalecem

¹ Marco Aurélio, *Meditations*, Random House, 2003, pp. 42–43.

na competição por recursos com grupos mais pequenos e menos coesos. Na obra *Meditações* (Livro 11, Parágrafo 21): «Não há um marco comum para todas as coisas que as pessoas pensam que são boas — exceto para algumas, aquelas que nos afetam a todos. Assim, o objetivo [na vida] deve ser um objetivo comum — um objetivo cívico. Se direcionar todas as suas energias para isso, as suas ações serão consistentes. E o mesmo se passará consigo»¹. Ou, mais metaforicamente, no Livro 6, Parágrafo 54: «O que fere a colmeia, fere a abelha.»¹¹

Ao trabalhar para o bem comum, não tenha expectativas irrealistas em relação ao comportamento humano. Na obra *Meditações* (Livro 2, Parágrafo 1): «Quando acordar de manhã, diga a si mesmo: As pessoas com quem lidarei hoje vão ser intronéticas, ingratas, arrogantes, desonestas, invejosas e mal-humoradas... [Cada uma delas] tem uma natureza relacionada com a minha... Nascemos para trabalhar juntos como pés, mãos e olhos, como as duas filas de dentes, a superior e a inferior.»¹¹¹ Continua, no Livro 5: «Em certo sentido, as pessoas são a nossa ocupação correta. O nosso trabalho é fazer-lhes bem e tolerá-las. Contudo, quando estorvam as nossas tarefas corretas, tornam-se irrelevantes para nós — como o Sol, o vento, os animais. As nossas ações poderão ser impedidas por elas, mas não há como impedir as nossas intenções ou as nossas disposições. Pois nós podemos ajustar-nos e adaptar-nos. A mente adapta e converte em benefício próprio o obstáculo à nossa ação.

¹ Marco Aurélio, *Meditations*, Random House, 2003, pp. 155–156.

¹¹ Marco Aurélio, *Meditations*, Random House, 2003, p. 81.

¹¹¹ Marco Aurélio, *Meditações*, Edições 11x17, 2024 (*Meditations*, Random House, 2003, p. 17).

O impedimento à ação avança a ação.
O que entrava o caminho torna-se no caminho.»¹

Esta ideia é tão central que Ryan Holiday, um dos grandes divulgadores contemporâneos do pensamento estoico, deu ao seu clássico de culto o título *O Obstáculo É o Caminho: A arte intemporal de transformar percalços em triunfos*.

Alguns dos estoicos eram das classes mais altas da sociedade, outros das mais baixas. Mas escreveram numa altura em que a maior parte das pessoas nascia com um estatuto e um papel virtualmente imutável. Eu tive a grande sorte de nascer num país que valorizava, talvez mais do que qualquer ideia, a noção de igualdade de oportunidades. As pessoas talentosas, independentemente das suas circunstâncias de nascimento, devem ter a oportunidade de obter uma excelente educação, ocupar posições de liderança e gerar riqueza.

¹ Marco Aurélio, *Meditations*, Random House, 2003, p. 60.

O IDEAL ESTOICO DE UMA VIDA BEM VIVIDA EXISTE HÁ MAIS DE 2300 ANOS. PODEMOS APRENDER ALGO SOBRE ISSO AINDA HOJE?

Saber o que podemos controlar e aquilo que não podemos, viver em harmonia, aceitando o destino com serenidade, focado nas ações e não nos resultados — esta é a génese do pensamento estoico. Robert Rosenkranz, multimilionário e filantropo, demonstra-nos neste livro como sempre viveu assim, inclusive na vertente capitalista dos negócios.

Aliando a reflexão pessoal com uma narrativa cativante, *O Capitalista Estoico* oferece uma combinação perspicaz de observações filosóficas, psicológicas e empresariais, bem como conselhos práticos que abrangem temas tão diversos como finanças, investimentos, negociação, contratação, gestão, apreciação de arte, filantropia e longevidade.

Este livro revela:

- Como tomar melhores decisões gerindo o lado emotivo e dando prioridade à razão.
- Porque é que a resiliência e a adaptabilidade são essenciais num mundo imprevisível.
- Estratégias intemporais para construir riqueza e alcançar a realização pessoal.
- A arte de liderar com integridade, contribuindo para o bem comum.

Repleto de conselhos práticos e filosofia intemporal, este é o guia para dominar a arte de viver e prosperar.

**«Uma história verdadeiramente fascinante
sobre um dos titãs mais poderosos de Wall Street.»**

Bill Browder, ativista de direitos humanos
e autor de *Alerta Vermelho* e *Dinheiro Sujo*



Penguin
Random House
Grupo Editorial

www.penguinlivros.pt

Instagram Facebook Twitter penguinlivros

ISBN: 978-989-589-648-6



9 789895 896486