



Quem é: Sofia Costa Quintas, 36 anos, consultora de comunicação e coache
O que faz: Jogo da Alquimia Empresarial.
É procurada por: Desenvolver competências de liderança.
Quanto custa: O jogo custa 3500 a 8 mil euros. A logística (alojamento, refeições e passeios) é 5 mil euros.
Carteira de clientes: Millennium Bank, Santander Espanha, Accenture, Bosch, JCDecaux, Clix, Sonae Distribuição.
Saber mais: Human.com - Password para Empresas com Rosto.

→ tou para os palcos das escolas, dos clubes de montanhismo e das empresas. “As pessoas queriam ouvir da minha boca o que se tinha passado”, conta. Nas empresas, gosta de entrar sem que estejam à espera, centra a palestra na sua carreira e recusa-se a fazer adaptações à realidade organizacional. E é visto como um exemplo de persistência e coragem. Tinha 15 anos quando decidiu prolongar a aventura dos escuteiros na montanha. Pegou na sua bicicleta e rumou à serra da Estrela. “Demorei quatro dias a chegar”, recorda. Um ano depois subiu a primeira montanha: tinha 4807 metros, um número distante dos mais de 8 mil metros das 14 montanhas que quer escalar até 2010. E nem a problemática expedição ao Evereste o fez desistir. “O magnífico não está em nunca cairmos, mas em sabermos levantar-nos sempre que caímos”, diz um ditado milenar chinês que João Garcia gosta de citar e transmitir às empresas. Mas não só: tal como numa organização, na montanha é preciso gerir riscos, tomar decisões em situações difíceis e ter uma grande resistên-

cia ao sofrimento. O seu único material de apoio é um microfone e é com ele que tenta transmitir os valores que o ajudam a prosseguir. O primeiro é gostar do que faz, o segundo, a honestidade, que explica porque é que se recusa a escalar com oxigénio, uma proeza que só foi tentada por 4% dos alpinistas que subiram o Everest. Por fim, o trabalho e o treino. “Escalar montanhas é a empresa da minha vida. A única diferença é que as empresas têm de dar lucro, e as minhas expedições só dão prejuízo.” O humor é outra arma poderosa. As crianças riem, em média, 300 vezes ao dia e os adultos apenas o fazem cerca de 20. Rir aumenta a produtividade, facilita a aceitação

Quem é: Raul de Orofino, 45 anos, actor, autor e encenador teatral.
O que faz: Teatro-Empresa, ou seja, espectáculos humorísticos seguidos de uma palestra.
É procurado por: Eliminar preconceitos, ajudar a aceitar a diferença e a enfrentar novos desafios, motivar equipas.
Quanto custa: 3500 a 5 mil euros + IVA.
Carteira de clientes: CGD, Nestlé, Danone, Unicer, Coca-cola, Sonae, PT, Amorim Turismo, BBVA, num total de quase 800 empresas.
Saber mais: www.rauldeorofino.com.



da mudança e de novos desafios, e ajuda a ultrapassar problemas e medos. Raul de Orofino percebeu isso há mais de dez anos. Em 1990 começou a representar em casas de amigos, depois de o governo brasileiro de Collor de Mello ter desinvestido nas actividades culturais. E foi uma dessas pessoas que o convidou a fazer uma peça num avião. “Percebi que, quando se riam, as pessoas perdiam o medo de voar.” E não passou despercebido a um executivo da empresa de elevadores Otis, que o convidou para dar formação na sua companhia, no Brasil.

Aprender a brincar e a rir

A partir desta experiência Mário criou o Teatro-Empresa, que leva espectáculos humorísticos às organizações, no âmbito de programas de formação, seminários, conferências, ou eventos comemorativos, como festas de Natal. Começou pelo Brasil e, há oito anos, rumou a Portugal. Depois de Mário, *Vê Aquilo que Você Não Vê* e Mário, *Seu Humor Tá no Armário*, Raul está prestes a estrear um novo projecto, o Transformações, com a peça *Amor, Amor, Amor*. Uma das situações retratadas conta a história de um líder que maltrata os subordinados e chega tarde a casa. O formato dos espectáculos é adaptado caso a caso e