

cifras & letras

LANÇAMENTOS



Marin Ledun, autor do livro "No Limite", em que uma médica assassina profissionais de call center

ENTREVISTA MARIN LEDUN

Cultura da avaliação pessoal matou senso coletivo do trabalho

Experiência pessoal em empresa após privatização e onda consequente de suicídios inspiram romance

MORRIS KACHANI DE SÃO PAULO

Tarefas impossíveis, prazos irrealistas, mudanças de função, demissões inesperadas. A obsessão pelo cumprimento do plano de metas consome todos os escalões da companhia. Entre as baías e corredores, o que mais se observa são equipes desestruturadas, funcionários estressados, exauridos, deprimidos.

Sobre um cenário corporativo não tão incomum nos dias de hoje o francês Marin Ledun, 38, escreveu o romance policial "No Limite", que lhe valeu algumas distinções no seu país e acaba de ser lançado no Brasil.

A narrativa foi concebida a partir da própria experiência do autor, após uma passagem de sete anos pela France Télécom, de 2000 a 2007, como pesquisador de sociologia do trabalho. Em 2006, após um processo de privatização, a companhia adotou uma ousada estratégia de redução de custos. Seguiu-se uma onda de suicídios que pelos sete anos seguintes contabilizaria cerca de 60 casos.

No epíclito da ficção criada por Ledun está a médica Carole Mathieu, cuja função é tratar dos problemas psicológicos dos funcionários de uma empresa de call center. Ela decide assassinar seus pacientes como forma de chamar a atenção pública.

Em entrevista à **Folha**, concedida por e-mail, Ledun fala sobre a obra e crítica as relações do mundo corporativo atual. Leia abaixo os principais trechos.

“Hoje, pouca gente fala abertamente sobre as empresas. O que predomina é a maneira muito clínica, muito fria, de pensar os homens e as mulheres como números, dados, como uma soma de sintomas”

RAIO-X MARIN LEDUN, 38

Nascimento 1975, em Aubenas (França)
Formação Ph.D. em ciências da informação
Premiações Romance policial do ano do International du Film Policier de Beaune (2012) e Trophée 813 (2011)

★ **Folha** - Por que escolheu uma médica como personagem principal?

Marin Ledun - Porque ela cuida dos sofrimentos das pessoas e se encontra em uma situação privilegiada para refletir sobre o mundo empresarial. Hoje, pouca gente fala abertamente sobre as empresas. O que predomina é a maneira muito clínica, muito fria, de pensar os homens e as mulheres como números, dados, como uma soma de "sintomas".
 E há sintomas muito graves, a partir dos quais se considera que o empregado não é mais rentável. Tudo precisa

entrar nas planilhas, e é contra esse contexto que minha personagem se insurge.

Que conclusões o sr. tirou de sua passagem pela France Télécom?

O gerenciamento por meio de objetivos financeiros se tornou uma lei quase evangélica, e o caso da France Télécom ilustra isso. A medição dos resultados se tornou mais importante que a qualificação profissional e a qualidade dos produtos.

Isso não deixa de dar vazão a um sentimento de injustiça, de não reconhecimento ou até de absurdo, os quais levam ao cinismo, ao distanciamento, à competição ou ao sofrimento.

Como ser competitivo abridor não desses processos?

A "competitividade" é um argumento central para justificar o aumento constante da produtividade de todos. Dessa forma, a primeira ameaça consiste em usar o argumento permanente do perigo de ser menos competitivo do que os concorrentes, que, assim, vão satisfazer mais os clientes.

Isso, consequentemente, levaria à redução do quadro de funcionários. Essa ameaça se multiplica, provocando competição entre os funcionários que tentam se proteger individualmente. Também é fonte de ansiedade e sofrimento para aqueles que não podem alcançar as metas.

De um ponto de vista humanista, o que deve ser criticado e modificado nas empresas?

O grande aumento de casos de mal-estar ou suicídio no local do trabalho é um fenômeno bastante recente, dos últimos 15 anos. Desde os anos 1980, a empresa teria se tornado cidadã — enquanto por mais de um século foi conhecida como o lugar da luta de classes.

A "responsabilidade social da empresa" é tema de inúmeros sites e reportagens. Internamente porém, a história é outra. Em nome de que existiria a obrigação do funcionário em aderir aos valores da empresa? De que valores se trata? É possível debater a respeito disso? De que "empresa cidadã" pretende pertencer uma direção que nunca é escolhida pelos funcionários?

Qual o papel dos call centers?
 Os call centers são fundamentais para a estratégia de marketing das empresas, para conquistar clientes e fidelizá-los. Por outro lado, seus operadores são os novos

proletários superexplorados e amontoados em imensas "plataformas", e repetem o mesmo "roteiro" o dia todo, sendo constantemente vigiados pelos supervisores que os admoestam quando os resultados não são respeitados.

Não é surpreendente que as novas patologias de sofrimento no trabalho estejam especialmente desenvolvidas nessas plataformas.

Historicamente, a qualidade de trabalho nas grandes corporações calou?

Hoje, o trabalho em cadeias produtivas é menos árduo do que no tempo de Émile Zola (1840-1902) ou nos anos 1920 e 1930. As condições de trabalho mudaram totalmente. A duração do expediente é menor, existem proteções. Então trabalhar hoje é "melhor" do que há 150 ou 100 anos.

Por outro lado, hoje psicologicamente trabalhar em cadeias produtivas não tem nada a ver com o trabalho de 30 ou 40 anos atrás. Não existem mais as mesmas solidariedades. Não existe mais o mesmo senso coletivo. Este foi esmagado pela cultura das avaliações individuais de desempenho.

Antes, não havia as pressões paradoxais de hoje, não havia a política dos números, não havia a coisificação de nosso "expediente cerebral" no trabalho ou no consumo, e tudo isso tem consequências totalmente desastrosas. É imperativo repensar as formas de trabalhar.

Tradução de ERIC HENEAULT

NO LIMITE
 Autor Marin Ledun
 Editora Tordesilhas
 Quanto R\$ 46 (388 págs.)

NACIONAIS



FINANÇAS PESSOAIS
Sabedoria Financeira - O Milagre da Multiplicação de seus Recursos
 AUTOR Reinaldo Domingos
 EDITORA Thomas Nelson
 QUANTO R\$ 24,90 (184 págs.)

O autor dá orientações para lidar com dinheiro. Para isso, usa histórias bíblicas e a metodologia Dsoop (diagnosticar, sonhar, orçar e poupar). Também mostra quatro perfis de relacionamento com as finanças: "endividado", "inadimplente", "equilibrado" e "poupador".



PRÁTICAS
Negociação e Conflito
 AUTOR Francisco Gomes de Matos
 EDITORA Saraiva
 QUANTO R\$ 52 (258 págs.)

O livro mostra como negociar de maneira estruturada e construtiva. Traz um método de negociação em seis passos, histórias e exercícios. O autor é professor, administrador e integra o conselho da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

INTERNACIONAIS



ESTRATÉGIA
The Good Jobs Strategy - How the Smartest Companies Invest in Employees to Lower Costs and Boost Profits
 AUTOR Zeynep Ton
 EDITORA Amazon
 QUANTO US\$ 6 (R\$ 14,30; apenas em versão digital)

O autor mostra casos de empresas que apostam em oferecer bons salários e condições de trabalho para seus funcionários e, assim, melhorar produtos e resultados.

» por FILIPE OLIVEIRA



MOTIVAÇÃO
A Força dos Quietos - As Estratégias para Conviver, Influenciar e Vencer sem Precisar Gritar
 AUTORA Jennifer Kahnweiler
 EDITORA Gente
 QUANTO R\$ 29,90 (232 págs.)

A autora argumenta que os introvertidos possuem grande potencial para influenciar pessoas — pois costumam ter paciência e boa capacidade de negociação. O livro tem exercícios e testes para identificar pontos fortes.



NEGÓCIOS
Qi Estratégico - Criando Empresas Sagazes
 AUTOR John R. Wells
 EDITORA DVS
 QUANTO R\$ 59 (341 págs.)

O professor da Harvard Business School apresenta definições sobre o que é inteligência dentro de uma companhia e mostra como avaliar a inteligência de empresas. Discute como aprimorar os negócios a partir de estruturas e gerenciamientos inteligentes.



INOVAÇÃO
Big Bang Disruption - Strategy in the Age of Devastating Innovation
 AUTORES Larry Downes e Paul Nunes
 EDITORA Portfolio
 QUANTO US\$ 21,75 (R\$ 51,75; 273 págs.)

A obra discute formas para que empresas estabelecidas defendam seu mercado e inovem para não serem pegadas de surpresa por novidades que tornam seus produtos obsoletos.

OS MAIS VENDIDOS



- 16 (10) **O Poder do Hábito** - Charles Duhigg (Objetivo) R\$ 39,90
- 24 (20) **O Livro da Economia** - vários (Globus Livros) R\$ 49,90
- 30 (20) **Rápido e Devagar** - Daniel Kahneman (Objetivo) R\$ 34,90
- 44 (1) **Princípios de Economia** - Carlos Roberto Martins Passos e Otto Nogueira (Cengage Learning) R\$ 124,90
- 54 (1) **O Futuro** - Al Gore (HRM) R\$ 79



- 84 (10) **Sonho Grande** - Cristiane Correa (Primeira Pessoa) R\$ 31,90
- 24 (30) **Foco** - Daniel Goleman (Objetivo) R\$ 39,90
- 34 (20) **O Monge e o Executivo** - James Hunter (Sextante) R\$ 19,90
- 44 (8) **A Arte da Guerra** - Sun Tzu (várias editoras)
- 54 (20) **As 25 Leis Bíblicas do Sucesso** - William Douglas e Rubens Teixeira (Fundamento) R\$ 24,90
- 64 (20) **Os Segredos da Mente Milionária** - Harv Eker (Sextante) R\$ 19,90
- 74 (60) **Pal Rico, Pal Pobre** - Robert T. Kiyosaki e Sharon L. Lechter (Elsevier) R\$ 55
- 84 (10) **Descubra seus Pontos Fortes** - Marcus Buckingham (Sextante) R\$ 29,90
- 94 (20) **Quem Pensa Enriquece** - Napoleon Hill (Fundamento) R\$ 25,60
- 104 (1) **Casais Inteligentes Enriquecem Juntos** - Gustavo Cerbasi (Gente) R\$ 34,90



Lista feita a partir de amostra formada pelas livrarias Cultura, Curitiba, Livraria da Folha, Livraria Vênus, Mercado Fontes e Cavares. preços são referências de mercado e podem variar. Última atualização: 27 de janeiro de 2014. fonte: eci, a posição varia ao longo do tempo.