

A autossabotagem no inconsciente do Empreendedor¹

Conferencista de renome internacional, Antonio Meneghetti expõe de modo frio e objetivo a causa dos problemas empresariais: tudo parte do indivíduo. A importância de conhecer a si mesmo deixa de ser um discurso idealista e ganha fundamentação para a excelência e sucesso do business.

1. Introdução

Esse tema possui três orientações: 1) teórico em si; 2) análise individual sobre a própria administração egoísta (que, na maioria dos casos, não é levada adiante com sucesso) e 3) se uma pessoa realmente quiser, como programar melhor o sucesso, sobretudo de si mesmo, *pois quem realiza bem a si mesmo realiza também bem a própria empresa*, o próprio trabalho, o próprio ganho. Do mesmo modo, quem não sabe administrar bem a si mesmo não pode produzir um ganho eficiente.

Desde a Roma Antiga até os nossos dias, nenhum instituto, faculdade ou texto

de formação em economia, administração, política, etc. aborda a temática da *autossabotagem*². Talvez porque os tratados de economia sempre foram escritos por quem não tinha nem dinheiro, nem sucesso, ou também enquanto todos acreditam que o indivíduo humano seja sempre egoísta e, portanto, saiba pensar a própria conveniência com extrema astúcia e dialética.

Sobre o plano filosófico e psicológico, considerar que o ser humano esteja em condições de ser egoísta³ não possui fundamento ou verificação nos fatos ou nas análises desenvolvidas. Existe um egoísmo-base da natureza fundado na identidade ôntica do sujeito. Todavia, se a consciência do indivíduo não reflete com exatidão e não possui coincidência com o realismo de como as coisas verdadeiramente estão, é evidente que *o sujeito possui uma consciência desviada da própria entidade de si mesmo*, ou seja, *alienada da própria identidade de natureza*.

A educação recebida, as religiões etc. sustentam que o homem deve ser social, civil, recordar-se dos outros e isso é ótimo,

porque, na medida em que eu respeito os outros, também os outros me respeitarão; conforme eu ajudo os outros, do mesmo modo os outros me ajudarão. É um pacto de recíproca aliança racional. Todavia, do momento em que o ser humano perdeu a identidade do próprio Em Si ôntico⁴, não tem mais a regra do próprio egoísmo. Quando um homem parece estupidamente egoísta, exerce a atividade externa segundo uma fixação, um estereótipo, um complexo. Quem dera o ser humano pudesse exercitar o próprio egoísmo natural, porque esse ensina o bom senso, facilita a providência de modo preventivo, e possui uma ordem. De fato, na maioria está presente uma perversão do egoísmo sadio de natureza. As análises e as histórias documentam que o ser humano, em grande parte, se expõe como autossabotagem, não somente de um ponto de vista existencial, mas de modo incisivo inclusive no aspecto econômico. Substancialmente, o Eu lógico-histórico⁵ da pessoa, ao invés de ser baseado no Em Si ôntico, permanece baseado naquilo que é o mundo sistêmico do monitor de

¹ Reelaboração das conferências proferidas pelo Acad. Antonio Meneghetti em 28 de fevereiro de 2009 junto à sede da italiana da FOIL (Marudo – Lodi, Itália) e em 8 de março de 2009 junto ao Centro de Arte e Cultura Humanista “Recanto Maestro” (Brasil). - ² Cf. a introdução no subcapítulo ‘Como reduzir em simplicidade prática o conhecimento ontopsicológico’, in: MENEGHETTI, Antonio. Manual de Ontopsicologia. Recanto Maestro: Ontopsicologica Editrice, 2004 e, do mesmo Autor, o capítulo XII ‘A autossabotagem’, in: A Psicologia do Líder. Recanto Maestro: Ontopsicologica Editrice, 2008 e ‘Monitor de deflexão ativador de autossabotagem’, in: MENEGHETTI, Antonio e Vários Autores. Atos do Congresso Business Intuition 2004. São Paulo: FOIL, 2007. - ³ Quando Meneghetti fala de egoísmo, não se refere ao modo infantil de defender os próprios interesses. Refere-se a um modo de preservação natural do sujeito e das coisas que garantam o seu desenvolvimento[NdT] - ⁴ Em Si ôntico é o núcleo com projeto específico que identifica e distingue o homem como pessoa, em âmbito biológico, psicológico e intelectual. Cf. MENEGHETTI, Antonio. Dicionário de Ontopsicologia. Recanto Maestro: Ontopsicologica Editrice, 2008. p. 88. - ⁵ Parte lógica, racional do ser humano, onde acontece a tomada de decisão, de consciência, de responsabilidade.



Cientista e Acadêmico Antonio Meneghetti

XXIX Congresso de Psicologia - ICP 2008, Berlim



Invited Symposium,
V Congresso Mundial de Psicoterapia WCP 2008 Pequim - China



Faculdade Antonio Meneghetti, Brasil 2008



Conferência proferida na sede da UNESCO, Paris 2007

QUEM REALIZA BEM A SI MESMO REALIZA TAMBÉM BEM A PRÓPRIA EMPRESA

deflexão⁶. Por isso, se o sujeito se apóia mais em convicções, complexos, estereótipos etc., é inevitável que ele mesmo exercite uma contínua autossabotagem, sem jamais atingir a completude daquilo que natural e simplesmente poderia alcançar.

Não é difícil ser e manter-se rico, é consequência de uma ordem interior laica, racional, objetiva do sujeito, que parte do respeito – antes que por si – pelos outros. De fato, a ordem interior da riqueza é *saber servir o outro*, oferecer constantemente a utilidade aos outros, que depois me fazem ganhar: *é uma capacidade criativa de saber dar, com competência competitiva, o melhor serviço aos outros*, os quais, na medida em que são orgulhosos de si mesmos, pagam pelo serviço superior oferecido pelo líder.

Antes de iniciar a psicoterapia profissional, portanto, quase quarenta anos atrás, já me interessava sobre a inteligência dos grandes economistas que podia encontrar na Itália, mas também de homens ricos. Ao me aproximar deles percebia que tinham sido capazes de acumular uma enorme riqueza que, porém, depois perdiam de modo bastante superficial e quase sempre por causa de uma motivação afetiva, em situações em que esses se destituíam da perspicácia racional que os havia ajudado a se constituírem em progresso na própria economia. A partir disso, jamais encontrei – no curso de centenas de consultorias feitas em diversas partes do mundo – um empresário que tenha perdido uma parte ou toda própria riqueza por causas

objetivamente externas: dificuldades ocorridas por causa de ladrões, fisco, autoritarismo, mudança de leis ou deslocamento de capitais de um país a outro etc. Em caso de desgraça, crise, dificuldades devido a causas imprevisas, sempre percebi que aquilo que parece acontecer improvisamente já havia sido preparado, facilitado – consciente ou inconscientemente – pelo protagonista da desgraça individual. Qualquer perda sempre era devida a uma *intrínseca psicologia de autossabotagem inconsciente*.

Todos compreendem a logística da sabotagem externa⁷, mas ninguém pode imaginar ser um autossabotador do próprio projeto e interesse de ser e ter mais.

As primeiras estruturas que remetem à autossabotagem são aquelas presentes no *inconsciente*, isto é, complexos que formalizam o sujeito a uma convicção absolutista, e que, porém – de fato – o privam da própria potencialidade. O removido, entendido como traço subjacente do inconsciente, age contra o indivíduo portador e, para perceber isso, é necessário realizar o árduo exercício de reencontrar o simples de si mesmo.

A partir da evidência de como os complexos arruinam a vitalidade do sujeito sem o seu conhecimento, decorre que o indivíduo, em boa fé, está convicto de superiores primados, mas na realidade destrói e conduz a si mesmo à patologia através das suas próprias convicções.

2. A autossabotagem em economia

Deslocando a análise em chave econômica e financeira na dialética de mercado, substancialmente os efeitos não mudam e a destruição torna-se ainda mais evidente. Naqueles que perderam, isso aconteceu sempre por um erro e convicção individual. É suficiente repensar no dinheiro e nas

oportunidades que foram manobradas na própria vida para perceber que se perdeu mais do que se ganhou. O dinheiro parece algo difícil, uma espécie de paraíso impossível. Ao invés, é um resultado ordinário de qualquer pessoa que saiba administrar bem a si mesmo.

Substancialmente, o problema real no plano econômico – quer se trate de empresa, governo, pequeno ou grande artesanato etc. – nasce sempre de si mesmo relativamente ao *modo* de pensar e escolher, o verdadeiro perigo não são os outros como bancos, fisco, matéria prima, marketing, produção etc., mas sim – mais que o estilo de vida – o *estereótipo dominante do sujeito*, a psicologia de governo e administração que o dirigente responsável tem⁸.

Neste caso, fala-se de autossabotagem não tanto de um ponto de vista psicológico, quanto do ponto de vista do dano sobre o que foi feito e sobre a informática objetiva, burocrática e material da situação. Analisa-se como a pessoa manobra e gerencia as passagens para depois chegar ao resultado errado. Na prática, a análise dos fatos no início do projeto apresenta a autorruína como conclusão. A posição inicial já é falimentar, por isso as pessoas, se quisessem, teriam a possibilidade de vê-la e compreendê-la em antecipação.

‘Autossabotagem’ significa: *operar um projeto como alibi ou compensação a outra pulsão não funcional e não econômica para o sujeito*. Substancialmente, a autossabotagem parte de um fato de desinformação desejada, isto é, o sujeito não se informa sobre o investimento, sobre o movimento que quer fazer, mas não porque seja preguiçoso, ou não seja um hiper-diplomado: evita a forma natural do conhecimento naquele setor onde seria fácil entender e persiste sobre uma pulsão que, ao final, é desgraça contra si mesmo. O que continuamente notei é um amor, uma estratégia primária no causar prejuízo contra si mesmo. Não é contra os outros, mesmo

⁶ Monitor de deflexão é o mecanismo que interfere na exatidão dos processos cognitivos e voluntários, determinando toda fenomenologia regressiva conhecida pelo homem como doença, dor, angústia, falência, etc. Cf. MENEGETTI, Antonio. Nova Fronda Virescit. vol 1. Recanto Maestro: Ontopsicologica Editrice, 2008. p. 7. - ⁷ O termo ‘sabotagem’ deriva de ‘sabat’, tamancos de madeira usados, na França, pelos operários das fábricas e que, durante as greves, eram usados por eles para danificar (sabotar) os maquinários acertando-os com chutes, e, portanto, para romper a cadeia do capitalismo – segundo eles – opressora. - ⁸ Não por acaso, na atual ‘crise econômica’, estou notando que diversas pessoas estão começando uma riqueza objetiva: para quem já possui uma sanidade de psicologia prática, de egoísmo prudente, é uma ótima ocasião para incrementar, formalizar, investir com sucesso e ganho.

que possa parecer: o mal é sempre contra si mesmo, conseqüentemente passa também àqueles que estão unidos ao operador.

O indivíduo faz o dano para gratificar uma outra motivação que não tem relação com a econômica, isto é, faz um deslocamento, luta e se sacrifica por um escopo que manifesta, mas a posição dos fatos racionais que ele coloca é contrária ao projeto. Isso significa que nele existe uma parte voluntária que quer essa perda, essa decadência. A autossabotagem, portanto, é uma *projeção compensativa do removido*, que é a parte não aceita e ‘contida’ dentro de si de modo inconsciente. O removido, que representa sempre uma parte de si mesmo, é um irracional que sofre mais que um animal, porque não é entendido, não é filtrado, não foi educado e levado à luz do Eu. É por isso que o removido se torna um assassino, eliminando o próprio sujeito portador.

Substancialmente, na autossabotagem a *desinformação* ocorre porque a pessoa não colhe as informações de modo exato e escolhe somente aquilo que é conforme à própria convicção, e não aos dados factuais do contexto econômico-social no qual se encontra. O sujeito procura a informação que gratifica a própria convicção, mas não o fato econômico em si.

O ganho e o sucesso possuem regras estabelecidas, instrumentos e ocasiões que devem ser articulados de modo preciso à realização de um *fim* cônico e funcional. Esta é a norma racional de como as coisas devem ser conduzidas: estabelecido e desejado um fim, e verificado que existem os *instrumentos*, todo o resto acontece conseqüentemente. A regra é: 1) existe, 2) você quer e 3) você possui os meios. Se isso não ocorre, está presente um erro articulado e quisto em uma parte do sujeito.

A autossabotagem, portanto, ocorre quando o sujeito, na convicção de si mesmo, coloca em realidade causas concretas da própria frustração e perda econômica.

Isto é demonstrado por duas análises, que – em sistema cruzado – convalidam sempre a autossabotagem.

1) Analisando cada situação falimentar, no seu processo de implantação, investimento e elaboração – como iniciou, como evoluiu e como se concluiu – racionalmente se revela que o sujeito escolheu e colocou iniciativas que não eram reais e que ele poderia ter visto e considerado. Isto significa que a perda não é um efeito de ignorância: a pessoa não quis certificar-se, formar-se, ler melhor a situação.

O exame do projeto no seu início, tramitação e conclusão, faz emergir diversos erros estranhos ao ganho, mas que resultam conforme a um outro projeto afetivo de caráter individual, a uma situação de *masoquismo para compensar uma situação perdedora*. Os erros, incôngruos ao escopo econômico, são, ao invés, ideais e conforme ao escopo com o qual o sujeito quer o próprio fracasso.

No caso de pessoas que possuem indícios de que estão indo em direção à desgraça, à perda etc., frequentemente notei que existe uma parte delas que está contente por estarem falindo e indo mal. Qual é a lógica desse masoquismo autodestrutivo, isto é, por que o sujeito causa um acidente, coloca assinaturas erradas, acredita em uma pessoa inconfiável etc.? Analisando, emergem três aspectos:

a) Um estereótipo que deriva da infância para ter o primado da mãe, entendida como ‘banco afetivo’⁹. Quando crianças alguns aprendem que, se sofrem, são maltratados, ou têm uma doença, recebem maior atenção e consideração. Aprenderam que, por meio do estar mal, podem chantagear a ajuda vantajosa dos outros. Portanto, nesse caso, é um continuar, na vida adulta, a *sofrer para serem considerados primeiros na piedade e na importância*. O sujeito afronta uma situação com um estado masoquista para chamar a atenção da esposa, do marido, dos pais, dos amigos, do clube etc., que correspondem ao “banco afetivo” materno na infância. Aliás, isso não deve maravilhar, porque ainda hoje as notícias que ganham destaque nos jornais e na televisão, são as notícias policiais. Os prêmios, as vitórias – exceto aquelas esportivas, que felizmente ainda se salvam – não despertam o interesse do público: todos vão em busca daquilo que é macabro,

desgraça, erro, doença, com efeito de carência e depressão.

b) Nota-se um segundo aspecto no mundo dos religiosos, uma vez que *qualquer religião exalta muito a humildade*: é uma competição a quem é inferior, porque se considera que quem é inferior nesse mundo, será maiormente abençoado e glorificado no paraíso. O sujeito compete para ser segundo ou último, na expectativa gratificante de que o sistema e a situação perceba o quanto é bom, o quanto trabalha com ‘baixo egoísmo’, e o conceda, portanto, a honra de ser considerado pelos outros como primeiro. Em um certo tipo de religiosidade fideísta é muito frequente jogar a vida com a busca contínua da humildade, porque se acredita que a quem ocupa o último lugar, depois seja garantido o reino dos céus. Na realidade, quem busca o último lugar permanece no último lugar.

c) Depois existe o *masoquismo da chantagem*, que é talvez mais perigoso que os outros. Pode acontecer que próximo às pessoas vencedoras em todos os sentidos – em boa saúde, com um bom nome, a quem as coisas estão bem, que ganha etc. – aproxime-se alguém com a desculpa de ajudar, servir, admirar, amar. Essa pequena pessoa faz, sobretudo, a *oferta total de si mesmo* naquelas pequenas coisas que pode fazer, que substancialmente equivale a uma

A ORDEM INTERIOR
DA RIQUEZA É SABER
SERVIR O OUTRO,
OFERECER
CONSTANTEMENTE
A UTILIDADE AOS
OUTROS, QUE DEPOIS
NOS FAZEM GANHAR

⁹ Por ‘mãe’, em Ontopsicologia, não se entende necessariamente a mãe biológica, mas o adulto que tem em mãos o metabolismo da criança, aquele que estrutura o primeiro ponto de segurança afetiva. Por ‘adulto-mãe’ entende-se o indivíduo que dá mais gratificações, pelo qual a criança escolhe a preferência afetiva.

prostituição do valor de pessoa: dá ao grande com *prodigalidade*, isto é, sem medida e sem lógica. O problema é que se o grande – errando – aceita, depois é chantageado sobre outros bens, sobre outras lógicas, e sucessivamente deverá pagar muito, porque o pequeno que procura dar ao grande, tem sempre uma lógica: pegar muito mais, cedo ou tarde, do grande.

2) A segunda análise é o *sonho*¹⁰. Com a metodologia ontopsiológica evidencia-se imediatamente que o *excursus* de um determinado negócio foi posicionado voluntariamente pelo sujeito e, através do sonho, deduz-se que o indivíduo não operou a vantagem do próprio egoísmo vital, mas deu abertura a uma situação estranha a ele e, em muitos casos, patológica. O sonho é muito preciso ao indicar o momento no qual o sujeito coloca causas contra si mesmo, contra a própria economia, contra o próprio egoísmo, e descreve inclusive de que modo essas causas de autossabotagem são evoluídas, amadas, desejadas pela pessoa de modo *peremptório absoluto*.

A autossabotagem, portanto, se revela pela análise da elaboração realizada e também pela análise cruzada que o inconsciente faz *em antecipação* sobre o sujeito. O sonho diz de modo antecipado se aquilo que a pessoa está fazendo é correto ou não, porque não tem necessidade de fenomenologia, é sempre expressão do Em Si ôntico e se documenta sobre a *elaboração psíquica*, quando o projeto ainda é mental. O projeto mental implica uma variação, uma posição, e disso o sonho confronta 1) a elaboração que o sujeito faz e 2) a realidade onde ele investe o projeto, avaliando se lhe é cônsono ou não. A esse ponto faz a síntese: ‘é para você’ ou ‘não é para você’. Consequentemente a racionalidade entra em jogo para organizar os diversos meios.

Até mesmo no caso de uma situação que o sujeito não conhece, o sonho sabe em antecipação porque se documenta por meio do real e não das opiniões: *a sua verdade é biológica, não é influenciável como é, ao*

invés, a consciência humana.

3. A desinformação como causa de autossabotagem

Na autossabotagem, o sujeito gerencia um projeto em posição desinformada, que pode ser voluntária ou involuntária.

1) *Desinformação voluntária*. Nesse caso, a pessoa possui uma mentalidade, uma ideologia, um amor, uma relação sexual, de vingança ou de orgulho, pela qual *faz algo por um outro escopo*: para incomodar, para agradar ou para demonstrar que é um desgraçado que se autoflagela para ser amado, acolhido e cuidado por alguém (marido, irmã etc.) que, segundo o infeliz, é importante. Essa desinformação voluntária é escolhida conscientemente pelo sujeito.

Quem quer administrar o poder não pode ser um superficial ingênuo que se joga na aventura da economia: no *business* não podem existir margens de infantilidade¹¹. Diversas vezes quando explicava a situação a uma pessoa, perguntava se ela tinha visto que, executando certas ações, teria acontecido aquela desgraça ou aquela falência; e o sujeito sempre me respondia que havia notado a causa que sucessivamente levou a desgraça à sua economia, mas acreditava que superaria. Ninguém jamais me respondeu que não havia percebido aquele particular de autossabotagem fácil de ser visto: inclusive o consideraram, mas depois ninguém quis analisá-lo e torná-lo consciente; portanto, não lhe deram importância, enquanto estavam convictos de ter uma outra ajuda, que caso agissem de certo modo teriam êxito, etc.

2) Depois da superficialidade sobre a desinformação voluntária, uma causa ainda pior de autossabotagem é a *desinformação involuntária*, que se articula em três modos:

- a) semântica¹²;
- b) inconsciente;
- c) ambivalente.

a) *Desinformação semântica*: ocorre quando se está junto a uma pessoa que

influencia o modo de pensar que parece próprio, mas que na realidade é uma psicossomática absorvida pela proximidade do outro. O sujeito é formalizado pela informação de outra pessoa, e a natureza falimentar do outro se metaboliza dentro da própria percepção: alcança uma informação que o sujeito semantizado considera própria – enquanto é uma posição do outro com o qual possui uma ligação, um interesse, uma confiança, uma hierarquia de primado – e que depois é *egoicizada e voluntariamente operada* pelo hospedeiro. Por isso, para fazer um negócio não se deve ter pressa nem ter próximo sempre a mesma pessoa. Quantas vezes percebemos que, estando próximo a um colaborador pensa-se de certo modo, enquanto próximo a outros se pensa diversamente. O ambiente dos sócios, dos colaboradores, dos professores, da família etc. – onde o sujeito possui a referência de confiança da própria personalidade total – é o ponto no qual se introduz a possibilidade de desvio da própria centralidade de egoísmo e interesse econômico.

Tudo isso constitui a rede dos campos semânticos, que pode ser evidenciada pela análise onírica ontopsiológica. Muitas pessoas vivem a própria existência sob contínuo processo semântico estranho, e sabem: através do sonho, analisado com metodologia ontopsiológica, se vê imediatamente que um homem está conduzindo um projeto desconforme à própria identidade de interesses, por isso é manobrado por uma informação estranha mas acreditada pessoal. Este é um erro muito frequente, como se evidencia facilmente de modo prático durante a consultoria.

b) *Desinformação inconsciente*: pode nascer de motivações inconscientes, isto é, do removido que se move e que, através do dinheiro, pode encontrar uma ocasião autorregressiva. O mundo do *removido* nasce de um *impedimento* enquanto criança, ao qual seguiu uma forma de *adaptação* que a sociedade e a família impuseram.

A Natureza possui um fundamento

¹⁰ Cf. MENEGHETTI, Antonio. A imagem e o inconsciente. 3. ed. Recanto Maestro: Ontopsicologica Editrice, 2003. - ¹¹ Por exemplo, aceitar dinheiro de quem não tem é um erro sobre todos os pontos de vista: mesmo que o outro insista, não se deve ceder para agradar. - ¹² De campo semântico: comunicação inconsciente, anterior a todas as outras formas de comunicação (verbal, gestual etc.). Constitui-se como a forma primordial de conhecimento e interação que todo ser humano possui [NdT]



egoístico sadio próprio; aprende-se o amor depois, quando sábios. Primeiro as crianças precisam dos adultos, da família etc., e são muito inteligentes ao adaptar-se para ganhar afeto, prioridade, a tal ponto que inclusive o adulto acredita. Isso significa que *todos os homens tiveram uma educação de adaptação*, ninguém jamais recebeu uma educação pelo modo como realmente é. Por natureza, todas as crianças – homens ou mulheres – são prepotentes, cada um é ‘Eu’; de fato, uma das primeiras palavras que a criança pronuncia é ‘meu’. Desde pequenos, a obediência, o ser querido, é facilitado, e estas coisas ‘marcam’, deixando um sinal que condiciona o egoísmo nativo, a inteligência, a coragem que a natureza, a vida deu: todos se conhecem segundo o Eu que os adultos e a sociedade ensinaram. Sucessivamente, quando grandes, esta faculdade de iniciativa e de autonomia é perdida e o homem procede sempre com estereótipos de adaptação. O ideal seria educar sem suprimir o eu nativo do indivíduo: também eu sou com os outros que são.

Então, a autossabotagem inconsciente deriva da zona deslocada, não aceita, ocultada, deformada da própria personalidade real que não teve evolução, e que permanece sempre cheia de medo, e quase sempre redutiva e inquiridora do adulto quando está para fazer algo que parece demasiadamente egoístico. Os complexos são mecanismos de defesa¹³, portanto, uma forma de resistência que contrapõe o sujeito à vantagem: onde quer que exista possibilidade de vantagem e crescimento, o removido faz resistência e pulsão oposta; conseqüentemente, o indivíduo permanece preguiçoso, fechado ou desviado inclusive onde existe vantagem. O mecanismo de defesa não é um defender-se do mal, mas sim um *defender-se do melhor de si mesmo*. Em âmbito complexual, é o removido que inventa uma situação qualquer, a fim de não se expor de modo direto, uma vez que a exposição direta para ele é considerada um perigo. Portanto, existem *pulsões inconscientes que determinam o sujeito ao pior de si mesmo*. Algumas pessoas advertem exatamente ‘você não pode fazer isso! Mas quem você pensa que é?’, isto é, o medo de

ser grande, diferente, superior. Para evadir desse medo, o homem se arranja de vários modos, mas jamais colhe o ponto da própria realização.

c) *Desinformação ambivalente*: ocorre quando se inicia um projeto (uma fábrica, uma casa, uma manobra econômica etc.) e é ambivalente, isto é, a situação vista de um modo como positiva, de outro como negativa. Leva-se adiante muitas iniciativas com a convicção de estar atento e de ter tudo sob controle, mas qualquer projeto que no início é ambivalente, no final resultará perdedor. De fato, deve-se sempre considerar que as dificuldades não somente nunca faltam, mas até mesmo aumentam. As ocasiões de sorte são raras e, mesmo quando estão presentes, não é fácil retê-las. Por via de regra, se o projeto é ambivalente, sem dúvida no fim prevalecerá a lógica da informação destrutiva de sabotagem, porque o sujeito sempre possui a secreta intencionalidade de redução infantil, falso consigo mesmo.

Uma situação é ambivalente e, portanto, concluir-se-á perdedora, mesmo quando é vantajosa em 50-60%. Para que uma situação não seja ambivalente, deve apresentar ao menos 80% de vantagem, de possibilidade. De outro modo, no máximo chega-se ao empate. *A intuição, ao contrário, é vantajosa em 200%: ganha-se totalmente.*

Quando a maioria das pessoas, ao apresentar a situação, evidencia os prós e os contras sem dar uma direção precisa, é melhor deixar o projeto de lado, porque é ambivalente. Igualmente, se uma pessoa pressente que a situação não é clara, porém depois se ativa para falar com o diretor do banco, com o contador etc., o projeto já é falido.

Na situação ambivalente, existem subjogos, subscopos que causam desinformação sobre o real estado econômico de ganho. Se o critério do *business* é o ganho, este critério deve permanecer sempre constante, frio, matemático e externo; o problema não deve envolver internamente, caso contrário se está terminado. Se o problema envolve o chefe, o patrão, sente-se a tempestade dentro. *O verdadeiro*

A NOSSA ECONOMIA TERRESTRE É BASEADA NO ANDAMENTO ESPAÇO-TEMPORAL DOS NOSSOS RITMOS HUMANOS E QUALQUER RIQUEZA QUE NÃO SEJA FUNDADA SOBRE ISSO PRODUZ PERDA

businessman sempre regula as coisas fora de si mesmo. Não entendo o ‘fora’ quando, por exemplo, se está em casa, com a própria família e quer-se manter a problemática de trabalho fora. Isto é estupidez, porque, onde quer que se vá, as coisas boas ou más sempre estão onde o sujeito está. Ao invés disso, estou falando de um *fora interior*, livre, onde o sucesso ao conduzir as coisas é garantido.

Hoje em dia fala-se de computador, com o qual se podem acelerar, através da internet, passagens econômicas. Isto é uma ruína, porque, por mais que as máquinas possam andar velozes, *o dinheiro se move segundo o andamento cotidiano real da sociedade humana*. A base é sempre o trabalho humano e em qualquer campo (química, eletricidade etc.) existe um tempo e ritmo bem precisos. Mesmo se as calculadoras funcionam em velocidades muito elevadas, por exemplo, no abastecimento e no deslocamento de dinheiro, este ritmo pode funcionar como aparência, no máximo, por um ano, mas dentro de dois anos, serão percebidas as perdas derivantes de uma economia espectral. *A nossa economia terrestre é baseada no andamento espaço-temporal dos nossos ritmos humanos e qualquer riqueza que não seja fundada sobre isso produz perda*. Por exemplo, caso se faça um empréstimo para pagar um outro

¹³ Cf. ‘Os mecanismos de defesa’, in: MENEGHETTI, Antonio. Manual de Ontopsicologia. Op. cit.

empréstimo, feito para pagar outros débitos, mesmo que o banco conceda o empréstimo, na realidade este ritmo é indiscriminado em relação à real possibilidade espaço-temporal do indivíduo que está conduzindo este tipo de operação. Tal jogo se complica cada vez mais, enquanto existir um banco que emita. Quando o banco pára, então se descobre o jogo. De fato, nos Estados Unidos, por causa da concessão indiscriminada de crédito pelos bancos, a economia agora está atravessando este período de crise. Isso ocorreu porque se seguiu um ritmo de gestão não previsto pelo ritmo humano.

A crise econômica atual, substancialmente, é o resultado de uma psicologia norte-americana que se difunde em todo o mundo que foi dependente do *ipse dixit* do modo de governar e escrever *business* por parte dos Estados Unidos. Não existe outra crise senão o déficit psicológico e de governo que os Estados Unidos determinaram, pelo menos desde 1980. O erro deles foi acreditar que, movimentando o dinheiro com rapidez fosse possível multiplicá-lo, portanto, incrementar a economia e evitar a inflação. É um conceito subterrâneo na economia empresarial, que, infelizmente, é provável que retorne, especialmente naqueles que estudam pela internet, nos jornais de economia, nos *standard* credenciados etc. Este foi o arquétipo teórico de extrema convicção, que depois as grandes corporações e bancos adotaram, inclusive a *Federal Reserve*, jogando sobre a antecipação de crédito, alargando este universo em diversos modos, das instituições aos bancos, aos programas etc.

Para compreender este mecanismo é necessário considerar que o governo estadunidense, de fato, é fundado sobre as *corporations* dos *States*. Nos Estados Unidos, em primeiro lugar existem as grandes *corporations* que se personalizam nos estados. Disso deriva o sentido soberano do capital, como *domínio econômico, no sentido de uma ditadura maçônica*, isto é, como o resultado de uma operação de alta razão. Portanto, o dinheiro como fenomenologia do poder da mente (nesse sentido ‘maçônica’). No interior dessa concepção, as pessoas de maior poder se concentram e, por sintonia de expectativa, tendem a privilegiar-se nos gestores soberanos

O DINHEIRO E A ECONOMIA POSSUEM UMA LÓGICA TÉCNICA FRIA, COM CONSEQUÊNCIAS DE MEDIDA PRECISA: FAÇO ISSO, O RESULTADO É ESSE

da economia, do dinheiro e do poder objetivo. O importante não é dominar com a guerra, mas comandar com o *intelligence service* superior. É como se os *States* dissessem ‘o dinheiro somos nós’, enquanto o dinheiro, mesmo se em si mesmo, naturalmente, não vale, porém é o *símbolo* que todos – dos índios aos homens civilizados e tecnologicamente avançados – acreditam.

Eles já tinham previsto a inevitável falência da economia estadunidense, porque era muito fácil compreender que os americanos não produziam, ‘pegavam’ de todo o mundo e revendiam a outros lugares, por isso não podiam prevalecer sobre a China, sobre a Índia, sobre o mundo Árabe etc. Mas havia uma escamotagem, e para entender essa passagem é necessário compreender que a partir do dinheiro se desenvolvem diversos tipos de esquizofrenia. Uma – típica – é inventar uma fórmula avançada onde o dinheiro permanece preso, e tudo isso deve ser feito com a credibilidade das instituições, das ciências, do acordo dos, assim chamados, superiores econômicos. Portanto, eles sabiam, por análise evidente, que os Estados Unidos não podiam suportar, sobretudo depois da queda do muro de Berlim, enquanto não havia mais a hipótese do ataque soviético. Então, era necessário jogar de outras formas. Por tal razão, eles cogitaram basear-se na rapidez do dinheiro *antecipando*, isto é, jogando na esperança,

na ambição, na confiança que ‘amanhã eu conseguirei...’ (*Yes we can*): entrou-se nesse jogo veloz, que se tornou atuável sobretudo quando entrou a possibilidade digital de movimentar e administrar grandes fundos de um banco a outro; portanto, diversos títulos econômicos podiam ser digitados de um continente a outro, inclusive sem o conhecimento dos governos dos Estados, mas com o apoio e a convicção de que o sujeito vende hoje o dinheiro que programa no futuro. Por exemplo, a pessoa estabelece um programa, um planejamento de recursos e investimentos através de diversos tipos de fundos que recupera, ou por meio de fundos soberanos etc. O jogo do crédito, dos débitos é bastante fácil, mas o conceito de fundo é acender, animar a ambição, a esperança: *sobre a hipótese do já ganho, a pessoa age hoje*, isto é, o dinheiro que acredita obter dentro de 3-5 anos, já opera agora; sobre o resultado de ganho que acredita que terá de certo banco ou de um investimento, compra carros, abre uma fábrica etc., tudo sobre o jogo do crédito. Por sua vez, um banco acelera o crédito porque salienta o próprio jogo: enfatizar a economia negativa onde hoje se endivida para obter outro crédito de endividamento.

O problema é que esse jogo pode resistir enquanto existem pessoas, governos ou países que *realmente* ainda ganham: os Estados Unidos estão perdendo, mas existem outros países, do Azerbaijão ao Brasil, onde há reservas de petróleo, minas de ouro: é a parte concreta que constitui uma riqueza elementar para aqueles que depois fazem o circuito da esperança, da programação. De um bilhão – por hipótese – de dinheiro concreto, na programação de esperança que se opera como mundo digital, computador, internet, títulos, subtítulos que convergem um no outro etc., movimentam-se cem bilhões, com os quais infinitas empresas e instituições são coenvolvidas.

Porém, em certo ponto, o que acontece? Os títulos ‘inebriam-se’ um com o outro, por isso muitos fazem esse jogo, e cada um - ainda que saiba que está blefando - está convicto de que o outro tenha realmente os pontos. No final do jogo, descobre-se que nenhuma das grandes *corporation* tinha o dinheiro, mesmo aquelas que tinham investido em aeroportos

ou em grandes construções: era tudo um título, subtítulo, de um crédito, de um outro crédito etc. Substancialmente, no princípio não havia nenhum real responsável, mas o último que permanecia era o pequeno homem ou a pequena mulher (empregado, operário etc.) que havia iniciado um empréstimo variável sobre a sua pequena casa. Esse era o ponto de apoio, isto é, os pobres constituíam os últimos tijolos de financiamento desse gigantesco jogo de investir o dinheiro hoje sobre o ganho que se acredita ter amanhã. Esse ganho do amanhã era ‘garantido’ pelas *corporations*.

O problema de fundo de tudo isso é que, por quanto se possa acelerar ao espasmo a obsessão internetiana e o mundo computadorístico, a economia avança segundo tempos naturais, segundo as estações do nosso viver terrestre humano. Mesmo quem cultiva arroz, não pode fazer quatro colheitas por ano: talvez chegue a três, não mais que isso, porque o ritmo é esse. E do mesmo modo as batatas, a extração do petróleo, fazer os sapatos etc.: o homem é baseado no ritmo objetivo do próprio trabalho, das próprias estações, dos próprios tempos. Disso decorre que a hipótese obsessiva de títulos que são lançados de modo evidente não têm os pés no chão: por mais que se queira inventar, é um jogo fora da realidade. Em síntese, a certeza do monitor de deflexão deu convicção ao Eu lógico-histórico, mas ‘fez cair do cavalo’ e defraudou a ordem e o programa do Em Si ôntico coletivo: os títulos foram ‘inebriados’¹⁴.

Porém, repito, essa crise refere-se ao mundo financeiro coligado, em qualquer modo, com o sistema garante dos Estados Unidos. Para todos os outros que seguem à sua maneira, autônomos, com os próprios tempos e modos, a economia existia antes, existe agora e continuará.

Quando os economistas e os banqueiros estão seguros de um investimento, é um sinal certo de autossabotagem ambivalente. De fato, aqueles que se tornaram ricos devem unicamente a uma própria gestão individual de bom senso e de conhecimento, que cada um aprendeu ao se relacionar com as suas

A FALÊNCIA É O RESULTADO DE UM CARÁTER INDIVIDUAL, NÃO DEPENDE DO JOGO EXTERNO

coisas e com os seus interesses, mantendo o *feeling* direto entre ele e o seu *core business*, entendido como o próprio mundo exclusivo que não comunicava a ninguém (nem à esposa, nem aos filhos, nem à amante etc.), e que era um tipo de ‘trono real’ de si mesmo: a beleza do poder econômico quando permanece na posição central (*ubi consistam*) no qual *eu sou* e *eu tenho*, portanto não somente sou, mas tenho, e esse ter me confirma o modo de poder ser mais. É um metabolismo onde um ajuda o outro: o *ser* como valor e o *ter* que dá corpo existencial a tal valor. Quando o operador econômico se descentraliza dessa interioridade soberana, então a perda é consequente: *res clamat ad dominum*, o *business* quer o padrão capaz, não o arranjado, o sentimental etc.

Jamais se deve apoiar-se sobre a informação sistêmica (por exemplo, aquilo que a Bolsa diz), porque se entra em um jogo não objetivo constituído de tantas manobras que convergem (até um certo ponto) somente a quem posiciona esse jogo.

4. Autossabotagem da perversão contra si mesmo

A pior forma de autossabotagem, de todo modo, é a *perversão contra a própria integridade*. ‘Perverter’ significa: pegar algo de modo diverso ou por um escopo não

próprio, transtornando a vertente natural da coisa. *O dinheiro e a economia possuem uma lógica técnica fria*, com consequências de medida precisa: faço isso, o resultado é esse; faço esse outro, o resultado é esse outro. Inclusive a fantasia pode ser usada até certo ponto, enquanto deve-se primeiro observar a lógica do ganho, que é mais precisa que a matemática: aquela causa tem aquele efeito, o qual, a sua vez, será causa de um outro efeito etc. É consequencial.

A economia não tem sentimentos: é técnica materialista. O homem superior pode usar a técnica do dinheiro para escopos espirituais, de civilidade, mas para alcançar isso, deve utilizar uma instrumentação técnica, fria, de *lógica do poder*. Por exemplo, se quer abrir um hospital porque gosta que as pessoas estejam bem, antes deve ser um empresário sem nenhuma possibilidade de perda sobre tudo aquilo que é o dinheiro, leis, situações etc. Sucessivamente pode conceder esse presente à sociedade de modo perfeito. O milagre não existe na economia: quando existe é o resultado de uma inteligência precisa.

O dinheiro é o resultado de uma operação quintessenciada de racionalidade, ao invés disso, a maioria dos seres humanos coloca perversão nessa logística racional e, no momento que isso prevalece, se esquece do ganho. Por exemplo, se ao analisar a própria motivação o sujeito se sente preso dentro de si pelo afeto, ou pelo sexo etc., esse sentimento prevalecerá na sua vida, será a constante dominante que age como constelação psíquica na sua personalidade.

As principais causas de perversão no *business* são as seguintes.

1) *Afeto*: leva a pessoa a dar prevalência àquela situação, por isso todas as coisas serão tocadas e pegadas segundo a vertente de como o sujeito ama. Que seja em relação a uma pessoa viva ou morta, a substância não muda. A maioria dos grandes perdeu por afeto e confiança na pessoa que amava, ou melhor, diversas vezes, o afeto – além de arruinar a lógica fria dos negócios – destrói inclusive quem era capaz de criar dinheiro.

2) Lógicas e convenções de *sexo*, de qualquer gênero.

¹⁴ Além disso, hoje muitos entram em falência porque prepararam a autossabotagem se justificando na desculpa da crise, mas isso não os santifica.

Conferência proferida na sede da ONU.
Palácio de Vidro, Nova Iorque 2001



Conferência proferida na sede da UNESCO, Paris 2006



Conferência proferida na sede da ONU.
Palácio de Vidro, Nova Iorque 2001

Conferência proferida na sede da UNESCO, Paris 2007

3) *Orgulho*: faz-se para aparecer e não porque se existe e se é. O sujeito – mesmo fazendo enormes sacrifícios – faz para demonstrar a todos que é superior e capaz. Mas não funciona na logística da operação financeira econômica.

4) *Agressividade*: é a concorrência para prevaricar. Uma pessoa procura trabalhar para tomar e arruinar o outro, a sociedade etc.: é uma forma vingativa agressiva na qual a economia é utilizada como humilhação sobre o outro. Porém, não funciona, porque não se acorda a intuição, não nasce a flor virgem de saber criar.

5) *Ideologia acreditada*. Pode-se fazer economia instrumentalizando uma ou outra ideologia sem acreditar. Nesse caso funciona. A ideologia pode ser uma máscara para ‘engordar’ o próprio *business*: o sujeito diplomaticamente se adapta, mas não crê. Por exemplo, os maiores produtores de medalhinhas e crucifixos, de todas as religiões, não são crentes, porém respeitam aquela religião. Eu mesmo, quando pude dar um conselho a uma casa muito importante que produz esses objetos religiosos em ouro, sugeri que eles continuassem, mesmo se não eram crentes: eles trabalhavam, os outros pagavam, por isso era um bom serviço. Se ao invés, se trabalha, se faz uma certa atividade, porque se *acredita naquela ideologia*, isto é, o sujeito procura *fixar a intuição* e o impulso da vitalidade criativa em uma geometria maçônica, religiosa, política etc.; não funciona, porque a economia é sempre uma fonte que nasce da vitalidade livre, curiosa do Em Si ôntico, da própria alma, enquanto uma ideologia é imediatamente uma ‘caixa’.

6) Usar *videntes, sonhos, visões e outros*. Muitas vezes, as pessoas fazem negócios porque sonharam com a mãe morta, o Papa etc. que disse para fazer daquele modo: é desgraça certa, porque estão mortos, e o morto é nada para um vivente. Portanto, segundo a regra da informação *biológica* que o Em Si ôntico sempre dá, o comunicado de um morto é contra o vivente¹⁵.

5. Outros pontos de autossabotagem

a) *Empréstimo/crédito bancário etc.* O sujeito tem em mente um projeto, vai ao banco e faz o funcionário assinar, organiza as coisas, obtém uma certa soma de dinheiro do banco e, a esse ponto, está certo que conseguirá. Na realidade, nesse caso, o projeto é falido, mesmo se no banco existe um amigo que dá a assinatura, porque, ainda que tudo dê certo, o sujeito deverá trabalhar duas vezes: uma para pagar o empréstimo e outra para ganhar.

O empréstimo deveria ser solicitado somente como estratégia provisória¹⁶, ou se uma pessoa encontra uma ocasião, pega um pequeno empréstimo, trabalha, sabe fazer, e depois revende imediatamente ganhando mais. Diversamente, o empréstimo – na melhor das hipóteses – é sempre um enorme trabalho, uma angústia por ter que pagar etc. É o início de uma falência. Quando se faz um empréstimo sem já ter, de fato, a riqueza em mãos, é um aumento de dificuldade, de trabalho, de incerteza, por isso é melhor não fazê-lo, pelo menos não se deverá trabalhar para restituí-lo e aquele pouco que se faz já será um ganho.

O empréstimo deve ser passageiro, muito relativo, então se pode jogar. Se, ao invés, é fundamental, torna-se um fator de autossabotagem. Até porque muitos, em si mesmos, confiam que basta ter aquele dinheiro em mãos e tudo se realiza, mas no momento em que o têm abrem-se os voluntarismos de *onipotência infantil*.

b) *Aparência* em relação aos parentes, amigos, clientes etc. Muitas pessoas começam um projeto aprovado, inclusive pelo banco – portanto já existe esse erro –, e imediatamente compram o cavalo, o carro, a casa, as roupas, tiram certas férias, ostentam personagens etc.: o teatro das aparências. Substancialmente, transmitem de modo retumbante a mensagem ‘eu apareço, por isso tenho tanto dinheiro

e você pode confiar’. Esse é o início da derrota. Muitos fazem esse jogo, consumindo excessivamente, e depois acabam em bola de sabão¹⁷.

Antes de tudo, as pessoas, ao verem um sujeito livre que ostenta riqueza como forma de superioridade sobre os outros, não somente não confiam e não se aproximam, mas não o apreciam. Pelo contrário, o invejam e se distanciam dele. Portanto o sujeito perde credibilidade.

Em segundo lugar, o verdadeiro rico jamais mostra aquilo que tem, isto é, *tem mas não se sabe*. É uma bela rocha sobre a qual construir – se possível – uma boa amizade.

O jogo das aparências, isto é, fazer excessiva vitrine para fazer acreditar que se tem – quando, ao invés, a verdade é o contrário – aumentará mais a própria desgraça porque, se por exemplo, caso seja convidado por um amigo a sair de férias, durante aquela viagem é necessário pagar, estar naquele nível, e assim se gasta. O sujeito deseja o dinheiro dos outros e gasta.

c) *Impostos*: subestimar é o início de uma desgraça econômica, porque quanto mais se vai adiante, mais o Estado, nas suas infinitas formas, está sempre presente em todas as passagens. Por isso, um homem que queira realizar uma riqueza, deve calcular em antecipação a constante ‘Estado’, que quer sempre a sua parte. Todos aqueles que possuem uma mentalidade de que o Estado é secundário no projeto que estão operando, já se colocam em perda.

Quase ninguém calcula o preço do fisco quando inicia uma venda, uma aquisição etc.¹⁸, mas esse tornou-se de tal modo presente, que em qualquer negócio que se faça, é necessário levá-lo em consideração, porque, antes ou depois, condiciona. O fisco não ajuda, não trabalha, não deve nada: está ali e tão logo vê que uma pessoa tem ou deveria ter, quer o percentual, de 30-40 a 70%¹⁹. Não pagando os impostos não se tem a possibilidade de exercer a própria riqueza, de manobrar a própria economia.

¹⁵ Cf. precedentemente o tópico 3. - ¹⁶ Cf. MENEGETTI, Antonio. O aprendiz líder. São Paulo: FOIL, 2005. Subcapítulo 3.4. - ¹⁷ Ibidem, p. 53. - ¹⁸ Nisso devem ser calculados também os optional. Muitas vezes nos preocupamos porque comprar um terreno ou uma casa custe tanto, porém, depois, quando se vai analisar atentamente, aquilo que se paga mais são os optional. Se não foram avaliados bem, tornam-se depois o início da perda do sujeito. - ¹⁹ Cf. MENEGETTI, Antonio. O aprendiz líder. op. cit. Subcapítulo 3.4.

Fisco e legislação andam sempre juntos, portanto, é necessário ter uma competência fria para calcular esta ulterior dificuldade que não faz parte da natureza, enquanto as nossas lógicas psicológicas estão sempre sobre o parâmetro ‘eu-pessoa-território, portanto, pode-se fazer o contrato’, enquanto na realidade, existe quem queira legalmente o fisco e depois existe o condicionamento social. Hoje todos aqueles que possuem propriedade dependem também da sociedade de fato, por isso, as possíveis situações de reação da sociedade local devem ser calculadas: não é importante, mas é a determinante²⁰.

A INVEJA ESTÁ EM TODA
A PARTE PORQUE A
MAIORIA DAS PESSOAS É
FRACASSADA,
FRUSTRADA, E,
PORTANTO, BUSCA
COMPENSAR-SE
TENTANDO ELIMINAR OS
MELHORES PARA SOFRER
MENOS, POIS QUANTO
MAIS EXISTEM PESSOAS
REALIZADAS, MAIS A
PESSOA FRUSTRADA SE
SENTE FRACASSADA.
ELIMINANDO OS QUE
ALCANÇARAM O
SUCESSO, MAIS SE
SENTE ‘ALIVIADA’

O simpático é que o *sonho* revela essas dificuldades. Uma das coisas estupidas do Em Si ôntico é que, mesmo que jamais tenha ido à universidade, e não obstante ele não goste das leis, sente-as e esquiva-se delas adaptando a *dupla moral*. Isso é possível porque o Em Si ôntico é *inteligente*, ou seja, colhe o real do íntimo de si mesmo, permanecendo íntimo. É a exceção permanente no interior de qualquer compreensão. O indivíduo pode identificar a evidência do outro, permanecendo na própria evidência. Isto é, a dupla moral: dar ao Estado aquilo que diz, e a si mesmo o resultado.

O campo semântico é a transdução informática sem deslocamento de energia, mas a informação existe naquele quântico – quântico das pessoas, do lugar etc. – e o campo semântico sabe colher as imposições, as variáveis de atitude nas relações do sujeito, por parte do grupo de pessoas que pode ‘pressionar’, isto é, deriva da posição real. Sendo histórico, o Em Si ôntico procede por realidades e variáveis de realidade; isto é, muda a realidade e ele a faz: aquela pessoa está com você ou contra você? O Em Si ôntico o sabe (informação semântica), porque sempre está, não dentro da notícia, mas *dentro do fato relativo ao sujeito*.

d) *Esnobar os clientes*. Este aspecto refere-se a pessoas que operam em qualquer economia de produção de serviços: uma pizzeria, um restaurante, uma *boutique*, um banco etc. Substancialmente, o proprietário pensa que os clientes devem reverenciá-lo, servi-lo e admirar o quanto ele é bom, é grande etc.: faz uma operação econômica para receber respeito, obediência dos clientes, que devem reconhecer que ele é superior. Esse é outro erro contra a economia saudável, além de ser uma total falta de inteligência de serviço: *quem quer fazer dinheiro deve saber servir*.

O negócio é sempre feito em dois, sobretudo na produção de serviços: é preciso *ser e saber servir*, por isso ter gratidão pelo cliente que lhe prefere. Todos os grandes ricos têm uma atitude paciente, humilde e aparentemente submissa. Sabem servir apresentando-se sempre como segundos, para

dar o primado aos outros, enquanto o outro traz dinheiro, vantagem, acréscimo.

e) *Descuido dos bens e meios realizados*. Muitas pessoas trabalham e criam algo, mas depois se lançam sobre um outro projeto deixando arruinar o que já tinham construído (uma casa, um negócio, um parque etc.): não possuem o cuidado do pai-patrão sobre coisas já feitas, e destroem inclusive a riqueza que tiveram. Ao invés, a pessoa sábia na riqueza cuida, sobretudo, de todas as coisas que fez enquanto *forem suas*. Depois, se um dia as vende, não há problema, mas enquanto lhe pertencem, as administra e, na medida em que cuidou delas, usa-as melhor e as venderá melhor.

f) *Euforia programática* (excesso de programas). Não ver o contexto fazendo álibis sobre programas ‘certos’. Persistência fideísta em projetos ideais.

Um novo projeto é um novo caminho, que requer tanta ajuda ao início e também depois. É, portanto, fundamental ter a prudência de saber levar à maturidade e completude os programas que já estão em curso e, caso sejam muitos e custosos, é preferível vender aquele que é mais fraco. Isto é, dar força aos outros que são parte intrínseca do próprio *core business*.

g) *Associar-se com falidos*. Mesmo se fosse para ajudar e fazer uma boa obra a uma pessoa que tem experiência, mas que depois faliu, jamais se deve associar-se com quem está em desgraça, porque quem faliu continuará a falência também onde é associado. *A falência é o resultado de um caráter individual*, não depende do jogo externo.

Conselho prático: é melhor se distanciar de todos aqueles que têm a *coação a repetir a autossabotagem*. São pessoas que se juntam, envolvem e não é possível mudá-las, corrigi-las. Caso se tente, contribui-se à perda, seja do outro, seja de si mesmo, porque o outro está convencido de ser um gênio e que aquela é a hora da fortuna. Nesses casos há quase uma situação *irreversível*.

h) *Fazer sociedade no business com pessoas que nos amam, nos querem bem, nos são fiéis*. Não é este o âmbito: no *business*

²⁰ Cf. mais adiante o tópico 6.

pode-se aceitar somente quem é *capaz*. Isso é importante caso se ame o projeto do próprio *business*. Se, ao contrário, o sujeito está disposto a colocar em primeiro lugar uma pessoa que o ama ao invés do próprio *business*, é uma escolha, mas o resultado será falimentar.

i) *Falar demasiadamente sobre um projeto de business*. De fato, o grande business que tem fortuna *se faz, mas não se fala sobre ele*, porque a intuição é uma idéia, uma imagem, uma convicção que se apresenta precisa, total, como uma revelação e, uma vez que aparece, o sujeito começa a organizar os meios racionais – o que vender, com quem falar etc. – ou seja, as diversas hipóteses de engenharia da construção do *business*. Porém, a intuição é exclusiva para ele, somente e única naquela situação.

O *ótimal é estar abertos à intuição*. Enquanto a intuição não se move, deve-se estar parado, porque existem erros a serem corrigidos. Uma vez reparados os erros e recolocadas as coisas no lugar, é preciso recolocar-se em vantagem, isto é, ‘exaurir’ o carma²¹, as consequências dos próprios erros cometidos no passado.

Quando a intuição aparece, verifica-se que a coisa existe, a pessoa a quer, pode e a exige, e começa as manobras de fato (não aquelas de aparência). Se o sujeito fala do próprio projeto, o explica bem ao advogado, ao diretor do banco etc., depois de um tempo o Em Si ôntico perde a vontade, *se depauper a sua intencionalidade* – que é poder de aquisição – por término de interesse.

Portanto, nas grandes situações, o objeto deve permanecer ‘secreto’: enquanto não se tem a tomada sobre a própria coisa, somente o empresário deve saber o todo, e deve levá-lo adiante como um segredo prazer. De outra forma, sobre o potencial de intencionalidade do quântico de ação que o Em Si ôntico teria – para fazer uma coisa e torná-la simples como a diz –, o monitor de deflexão e as lógicas computadorísticas assumem. Substancialmente, o falar excessivamente dá uma programação mais inteligente ao monitor de deflexão individual, o qual se

atualiza e começa a condicionar as logísticas das aplicações do sujeito, por isso, ao final, o Eu lógico-histórico não é formado pelo egoísmo objetivo do projeto *core business* que se quer fazer, mas é corrompido, desviado e deformado pelas informações de sistemas, bancos, do que dizem os outros, isto é, de todo o mundo que no final destrói a intuição. Em termos científicos, *o original se deforma em meme*.

Pode-se usar uma pessoa para obter uma determinada informação, uma outra pessoa para ajudar em certa passagem, uma outra ainda para verificar as contas etc. A cada pessoa que se escolheu se solicita a resposta burocrática para aquele ‘pedacinho’ de sua competência. Por meio desses pedacinhos, o sujeito constrói a própria figura como um mosaico. A *inveja* está em toda a parte porque a maior parte das pessoas é fracassada, frustrada, e, portanto, busca compensar-se tentando eliminar os melhores para sofrer menos, pois quanto mais existem pessoas realizadas, mais a pessoa frustrada se sente fracassada. Eliminando os que alcançaram o sucesso, mais se sente ‘aliviada’²².

6. Psicologia localista

Quando um sonho projetual nasce, é a manifestação de um instinto de vida próprio do humano: é uma forma de prazer, de demonstrar a si mesmo que a vida é bela, é uma novidade, é uma poesia, é uma música. De outro modo, este mundo é um tédio. Nesses casos, no jogo do *business*, além de verificar 1) que o projeto que agrada – unido à intuição – faça parte do próprio *core business*, 2) que existam os meios, e 3) que as pessoas que se escolhe (nenhuma a mais que o necessário) sejam adequadas, uma vez que se realiza uma obra que se nota e faz sucesso, deve-se 4) observar a *situação política social do momento*, ou como poderia ser vista no futuro. Se o que se produz é de destaque, deve ser agradável às pessoas locais, porque cria postos de trabalho, simpatia, faz os outros acreditarem-se mais importantes

e abre uma nova estrada. É importante que a própria obra seja aceita pelo ambiente e é fundamental não incomodar os produtores locais, porque hoje a sociedade, mais que o dinheiro e a personalidade, é a determinante que faz violência. Não se pode plantar uma semente na rocha ou entre as urtigas: *também o business tem um localismo próprio*, portanto é necessária uma mentalidade não somente global, mas também localista.

Hoje a sociedade local tem sempre razão, faz a pobreza e faz a riqueza. Há trinta anos atrás a propriedade era a título pessoal; hoje é uma concessão social. Através dos jornais, do assistencialismo etc., a sociedade substituiu o Estado, atribuindo-se o direito – entre os outros – de fazer as contas nos bolsos de qualquer um.

Em conclusão, além da *inteligência do líder* e da *capacidade dos meios*, no *business* é fundamental também uma *psicologia localista*. Caso contrário, é o início de uma obra de autossabotagem.

Mesmo que o discurso não tenha se exaurido, penso ter dado uma orientação suficiente para considerar melhor a si mesmo e os próprios investimentos. Nesse âmbito, uma das grandes originalidades levada adiante pelos MBA nascidos da aplicação da Ciência Ontopsicológica em âmbito econômico, é precisamente uma severa escola de psicologia empresarial, que inclui uma espécie de autopsicoterapia, não para doentes, mas de racionalidade para evadir das pulsões conscientes ou inconscientes de autossabotagem.

A economia não quer crianças, estereótipos, complexos: é bela e válida, porque aumenta a nossa alma e a nossa realização sobre esse planeta.

Acadêmico Antonio Meneghetti é Cientista e Empresário. Considerado um dos principais conferencista internacionais, é Presidente da Associação Internacional de Ontopsicologia, ONG com status Consultivo Especial junto ao Conselho Econômico e Social (ECOSOC) das Nações Unidas.

²¹ Cf. MENEGHETTI, Antonio. O carma. In: _____. Projeto Homem. 2. ed. Florianópolis: Ontopsicologica Editrice, 1999. - ²² Cf. MENEGHETTI, Antonio. As raízes da moral. Revista Semestral Nova Ontopsicologia. Recanto Maestro: Ontopsicologica Editrice, março 2008. n. 2-2007/1-2008, pp. 112-121.