



**ANTONIO MENEGHETTI FACULDADE  
ESPECIALIZAÇÃO EM ONTOSICOLOGIA**

**ANDRÉ CARVALHO DE FRAGA**

**CONSULTORIA ONTOPSICOLÓGICA  
O PROCESSO DE METANÓIA DO LÍDER: DO ÂMBITO INDIVIDUAL  
AO ÂMBITO EMPRESARIAL**

**RECANTO MAESTRO, RS  
2019**



**ANDRÉ CARVALHO DE FRAGA**

**CONSULTORIA ONTOPSICOLÓGICA  
O PROCESSO DE METANÓIA DO LÍDER: DO ÂMBITO INDIVIDUAL  
AO ÂMBITO EMPRESARIAL**

Trabalho de conclusão de curso, artigo apresentado ao curso de Especialização em Ontopsicologia como requisito parcial para obtenção do grau de Especialista em Ontopsicologia.

Orientadora: Ms Vera Lúcia Rodegheri

**RECANTO MAESTRO, RS  
2019**

# CONSULTORIA ONTOPSICOLÓGICA: O PROCESSO DE METANÓIA DO LÍDER, DO ÂMBITO INDIVIDUAL AO ÂMBITO EMPRESARIAL

André Carvalho de Fraga<sup>1</sup>  
Vera Lúcia Rodegheri<sup>2</sup>

**Resumo:** Neste artigo, objetiva-se analisar as contribuições da consultoria ontopsicológica nas esferas pessoal, familiar e de liderança empresarial. Especificamente buscou-se identificar fatos, contextos e passagens da vida pregressa que marcaram o processo de metanóia do autor-pesquisador; analisar as narrativas selecionadas à luz do conhecimento da ciência Ontopsicológica e apontar as contribuições da consultoria Ontopsicológica, principalmente no campo empresarial. O estudo, é de natureza narrativa autobiográfica e refere-se à vida do autor-pesquisador, empresário, sócio fundador de empresas de diversos ramos. O enquadramento teórico utilizou autores contemporâneos e, principalmente, as obras de Antonio Meneghetti. Constatou-se que a consultoria empresarial ontopsicológica distingue-se das demais abordagens tendo em vista que atua na unidade base do homem e não somente nas esferas operacionais da empresa.

**Palavras-chave:** Consultoria empresarial. Liderança empresarial. Nexu ontológico.

## INTRODUÇÃO

A ciência ontopsicológica desenvolveu, nos últimos 40 anos, instrumentos que permitem evidenciar o projeto ôntico do ser humano. Esses instrumentos e descobertas confirmam a hipótese racional, cuja estrada, em filosofia, foi aberta por Edmund Husserl, com a descoberta do “mundo da vida”. Os instrumentos da escola ontopsicológica complementam os conhecimentos técnicos e acadêmicos existentes na contemporaneidade com o diferencial de que, com o método ontopsicológico, é possível individuar empiricamente a presença do nexu ontológico no processo de escolha ótima do sujeito. Com os instrumentos da escola ontopsicológica, é possível isolar a ética ótima circunstancial, mas também distinguir as heurísticas desviantes e que impedem a sua percepção reversível com o real (MENEGHETTI, 2014; 2015; VIDOR, 2013).

A necessidade do abandono de estereótipos previamente estabelecidos para uma constituição individual e livre da moral preestabelecida é necessária ao exercício da liderança. Neste processo, a consultoria ontopsicológica assume um papel fundamental porque ” [...]

---

<sup>1</sup> Empresário. Aluno do Curso de Especialização em Ontopsicologia, Antônio Meneghetti Faculdade.

<sup>2</sup> Orientadora. Mestre em Psicologia, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUCSP), Psicóloga, Ontopsicóloga e Consultora Empresarial. Professora da Antonio Meneghetti Faculdade.

possibilita uma revolução na metodologia de consultoria empresarial” (PETRY, 2015, p. 63). A autora explica que a consultoria é uma área de interface interdisciplinar porque envolve conhecimentos das áreas da Administração, Economia, Direito, Sociologia, Política. Quanto à etimologia, “a palavra consultoria, deriva do latim *consultare* e significa dar ou receber conselhos” (p. 63).

Entretanto, a consultoria ontopsicológica se distingue da abordagem tradicional de consultoria empresarial, porque não atua somente nas esferas operacionais relativas aos processos empresariais (custos, vendas, etc) e sim onde todo processo empresarial tem início: **a unidade base homem** (MENEGHETTI, 2010a). Em vista disso, evidenciou-se a possibilidade de analisar narrativas de vida do autor-pesquisador<sup>3</sup> deste estudo, empresário que, por mais de uma década, segue a consultoria ontopsicológica. Assim, o problema de pesquisa que se busca responder é: **quais as contribuições da consultoria ontopsicológica na compreensão e superação de aspectos relativos às esferas pessoal, familiar e empresarial do autor-pesquisador?**

A motivação que desencadeou a escrita deste manuscrito está relacionada aos resultados alcançados pelo autor-pesquisador a partir da compreensão de como se estrutura a dinâmica psíquica desde a infância e que depois se traduz em comportamentos pouco funcionais. Por decorrência da consultoria ontopsicológica, há a imposição de um novo modo de agir consigo mesmo, nas relações familiares e empresarial, fundado em um critério inconsciente que perpassa toda a fenomenologia do indivíduo, o *Em Si* ôntico. Acredita-se que as narrativas aqui apresentadas, possam servir a outras pessoas, contribuindo com a disseminação do conhecimento ontopsicológico aplicado, principalmente na área empresarial. Portanto, tem-se como objetivo geral analisar as contribuições da consultoria ontopsicológica nas esferas pessoal, familiar e de liderança empresarial do autor-pesquisador. Especificamente buscou-se identificar fatos, contextos e passagens da vida pregressa que marcaram o processo de metanóia do autor-pesquisador; analisar as narrativas selecionadas à luz do conhecimento da ciência Ontopsicológica; apontar as contribuições da consultoria Ontopsicológica, principalmente no campo empresarial.

A pesquisa é de natureza autobiográfica e a análise fundamenta-se nos conhecimentos da Ciência Ontopsicológica. Ressalta-se que, na busca realizada, foram localizados estudos de natureza autobiográfica, com análise ontopsicológica, desenvolvidos

---

<sup>3</sup> Autor-pesquisador, termo utilizado pela pesquisadora francesa, Marie-Christine Josso (2004).

por Ceratti e Rodegheri (2016) e por Speroto (2017). Ambos os trabalhos enfatizam a consultoria ontopsicológica na área empresarial. O primeiro refere-se ao processo de formação do líder na gestão de uma empresa que atua na produção e comercialização de sementes de arroz no estado do Rio Grande do Sul. O segundo artigo refere-se ao relato da autora-pesquisadora relativo à superação dos estereótipos femininos e à impostação de um novo modo de agir da mulher, a fim de conquistar a própria autonomia econômica e a liderança social.

Quanto à estrutura do texto, a partir desta introdução, descreve-se o referencial teórico-metodológico do estudo. Na sequência, o texto está organizado em três partes inter-relacionadas e complementares, denominadas: (I) antecedentes históricos; (II) entrevistas com o Acadêmico Professor Antonio Meneghetti; (III) discussão do estudo. As considerações finais e a lista de referências, encerram o manuscrito.

## **REFERENCIAL TEÓRICO-METODOLÓGICO**

O referencial teórico-metodológico de muitas pesquisas realizadas ainda hoje decorre da crença de uma suposta objetividade dos procedimentos de pesquisa, capaz de conferir confiabilidade e autoridade, sem levar em conta a pessoa do pesquisador. Isto é, a subjetividade do pesquisador é excluída do campo investigativo, na tentativa de buscar a neutralidade para que os dados da pesquisa não sejam influenciados pelo olhar do pesquisador (VIDOR, 2014). No entanto, os avanços demonstrados pela ciência ontopsicológica mostram o contrário: o pesquisador é elemento essencial da pesquisa tendo em vista que a exatidão do pesquisador confere precisão aos resultados. Para isso, há a necessidade da compreensão e superação da cisão entre a ciência e o mundo da vida. Nessa compreensão, situam-se as pesquisas que se utilizam do método ontopsicológico e da intervenção de um consultor com formação em Ontopsicologia, preparo técnico e com aptidão natural para a psicoterapia.

Em vista desses argumentos, as pesquisas de cunho biográfico, autobiográfico e as narrativas ou histórias de vida, são apropriadas para a análise na perspectiva dos conhecimentos da Ontopsicologia, tendo-se presente a necessidade de autenticação contínua por parte do consultor e do cliente. Considera-se que a construção do conhecimento a partir de narrativas é um desafio porque ele ocorre a partir de um contexto da experiência em que se toma o sujeito e o seu saber em unidades. Na autobiografia, os dados empíricos são coletados pelo próprio pesquisador que também se torna objeto do estudo e faz uma escrita de si, e sobre si, no processo de formação. Essas pesquisas permitem produzir uma compreensão do

sujeito e de sua formação por meio das narrativas de vida (LIMA; GERALDI; GERALDI; 2015).

Os estudos autobiográficos favorecem um conjunto de aprendizagens que vão muito além de um processo de conhecimento de si no registro psicológico. A escrita da narrativa da história de vida do sujeito, como momento de um processo de conhecimento da sua formação ao longo da vida e, evidenciar o que está em jogo nesta escrita, são os dois grandes eixos que vão organizar a reconstituição de um conjunto de reflexões construídas a partir das observações efetuadas em prol de um corpo de experiências vivenciadas (JOSSO, 2004). Para a autora, só uma visão plural de cada vida, subordinada às suas orientações fundadoras, pode ajudar o autor-pesquisador a considerar-se como um ser no mundo concreto, e não como um conjunto disperso de características ou de processos que correspondem às categorias científicas das diferentes ciências do humano, ou como um indivíduo qualquer que age unicamente por ação das forças contraditórias que o ultrapassam.

A pesquisa narrativa como forma de entender a experiência pessoal e social também é explicada por Clandinin e Connelly (2011). Para esses autores, a construção da pesquisa narrativa deve contemplar: a temporalidade, as pessoas, as ações e o contexto. No pensamento narrativo, está sempre presente o contexto, isso inclui noções do contexto temporal, espacial e outras pessoas. Em linhas gerais, este estudo caracteriza-se como uma pesquisa narrativa, de cunho autobiográfico e de abordagem qualitativa, pois lida com interpretações das realidades pessoal, familiar e empresarial do autor-pesquisador (BAUER; GASKELL, 2002; JOSSO, 2004). Assim, o *corpus* de análise é composto por 8 narrativas, redigidas em primeira pessoa, apresentadas em itálico e enumeradas sequencialmente.

Cabe esclarecer que as narrativas foram retiradas de Cadernos de Anotações<sup>4</sup> do autor-pesquisador, registradas no período 2007-2019. As narrativas selecionadas contêm antecedentes históricos, descrição de contextos pessoais e das empresas, relato familiar,

---

<sup>4</sup> O autor-pesquisador, André Carvalho de Fraga, registrou suas percepções em 11 Cadernos de Anotações, no período de 2007-2019. Desses, 8 Cadernos são relativos às anotações de sonhos e resumo das atividades pessoais e profissionais do dia anterior, seguidos da análise onírica com suas respectivas diretivas durante as consultorias de autenticação. Os demais Cadernos (3) referem-se às anotações dos Cursos e Residences Ontopsicológicos realizados, com registro de sonhos e interpretações em entrevistas abertas, e principais pontos de compreensão do conteúdo exposto durante o Residence e as decisões de mudança pessoal e profissional e/ou fase de crises com a consequente metanóia. Os Cadernos citados são, portanto, registros sistemáticos e se constituem em fonte de pesquisa.

relatos de consultoria ontopsicológica, relato de sonhos e duas entrevistas com o Acadêmico Professor Antônio Meneghetti.

## **I ANTECEDENTES HISTÓRICOS**

Esta seção compreende diversas passagens da vida pessoal, familiar e empresarial do autor-pesquisador, necessárias à compreensão do contexto autobiográfico que se pretende expor e analisar no decurso do estudo.

### **CONTEXTO HISTÓRICO E PRIMEIRO NEGÓCIO – narrativa 1**

*Nasci em Porto Alegre, primogênito de dois irmãos, filho de uma professora da rede de ensino estadual e de um chefe de escritório de cobrança. Família de origem humilde, mas com estrutura familiar dentro do padrão ético da década de 1960/70. Estudei durante todo Ensino Fundamental e Médio em escola pública, sem nunca repetir um ano e sempre aprovado por média. Aproveitava muito a vida como criança e adolescente, mas quando a responsabilidade batia à porta eu me dedicava muito e sempre alcançava os resultados desejados.*

*Após o Ensino Médio, frequentei, por um ano, cursinho pré-vestibular privado. Estudava 12 horas diárias, incluindo finais de semanas e feriados. Consegui ali minha base cultural para passar no vestibular, curso de Engenharia Civil na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), pois era minha única opção em função da falta de recursos para uma universidade privada.*

*Início o curso superior com 18 anos, recém completados, e com o desafio de uma greve geral dos professores já no primeiro semestre, o que me prejudicaria seriamente na conclusão do curso.*

*Nas férias de verão, aos 19 anos fui trabalhar na vídeo locadora de um tio empresário (irmão da mãe) na cidade de Curitiba, para um ganho extra e também estava curioso para aprender como ele produzia riqueza neste novíssimo ramo de negócios no ano de 1986.*

*Em três meses aprendi o ofício e lógica básica do negócio de vídeo locadora e propus ao tio empresário que me desse a oportunidade de ser seu sócio em Porto Alegre. Este aceitou com a seguinte condição: invisto 200 fitas VHS de filmes e você estrutura uma loja com mobiliário e trabalha lá como empreendedor junto ao irmão mais novo dele e se tudo der certo, a nova empresa paga o investimento das 200 fitas e nos tornamos sócios meio e meio.*

*Início meu primeiro negócio, aos 19 anos sem ter nenhum capital, apenas utilizando os meios disponíveis e relacionamento de confiança com meus familiares. Meu pai foi contra, inicialmente, pois me alertava que eu não conseguiria conduzir um negócio concomitante com a universidade e que acabaria por não concluir os estudos. Nisto ele estava certo, pois abandonei no 4º ano a Engenharia Civil para me dedicar exclusivamente aos negócios.*

*Trabalho com afinco durante 4 anos neste negócio, todos os dias sem férias, prosperando e ampliando com a abertura de uma filial, tendo assim meus primeiros 20 funcionários e uma gerente já no ano de 1990. Neste período além de casar, nasce minha única filha, aos meus 23 anos.*

*Logo percebo que o ramo de vídeo locadora estava ficando saturado em função da abertura de muitos concorrentes, e sou convidado para entrar como sócio numa distribuidora de filmes em São Paulo, pois havia muita procura pela grande demanda de ampliação do ramo.*

Observa-se nesta narrativa que o autor-pesquisador se refere ao contexto de sua família, de origem modesta, de modo tranquilo e sem traumas. Evidencia-se também uma

postura própria de um jovem esforçado e comprometido com o trabalho. Lembrando as características da psicologia da genitura, onde a ordem de nascimento na família determina certo modo de reação frente ao mundo, identifica-se que o autor-pesquisador já apresenta delineadas as tendências psicológicas do primogênito. De acordo com Meneghetti (2011) deve ser esclarecido que quando se fala de psicologia da genitura, entende-se referir sempre ao gênero, não diz respeito a ordem de nascimento biológico, mas somente segundo a identidade do sexo. “O primogênito psicológico espontaneamente é levado a ser chefe. No perigo quer ser o primeiro a proteger os outros. Em outras situações, quer ser o primeiro para comandar, porque imagina ser como o primeiro pai na família, portanto tem uma tendência prepotente, generosa, mas também ingênua” (MENEGHETTI, 2011, p.75).

Desde cedo, então, afirma-se a intencionalidade de liderança do jovem empresário. Essa constatação encontra respaldo teórico em Meneghetti (2010a, p.33 - 34), “qualquer sujeito que faça movimento de deslocamento e crescimento de meios *no e para* o civil humano, é um pequeno ou grande líder. Portanto, não somente personagens merecidamente famosos (sempre conexos a variáveis econômicas), mas também empreendedores de pequenas empresas, construtores, mestres artesãos [...], etc”. O autor pontua que “A característica comum a esses líderes se embasa em três aspectos: a) produção de postos de trabalho; b) produção de dinheiro; c) produção de qualidade. ” (p. 34)

## MUDANÇA DE NEGÓCIOS E NOVA VIDA EM SÃO PAULO – narrativa 2

*Após minha separação aos 24 anos, - e retomaria o casamento dois anos depois-, me mudo para São Paulo. Suspenso a matrícula na universidade e durante dois anos moro e trabalho lá dirigindo a distribuidora de vídeos, mas o ramo começa a ter muita inadimplência oriunda do fornecimento a novos empreendedores do ramo sem experiência e com muita concorrência, o que me levaria ao primeiro insucesso empresarial com um pedido de falência da empresa, após muita luta consigo reverter o pedido de falência, pagar todos os fornecedores e fechar a distribuidora pagando todos os funcionários, isto no período de 1990 a 1992.*

O trancamento temporário da matrícula no curso superior em função de novos negócios, pode ser vista como estratégia inteligente e necessária naquele momento. Também demonstra uma atitude de coragem, própria do jovem que confia em seu potencial e busca acertar na vida. A flexibilização em concluir ou não um determinado curso superior é aceita ainda hoje, tendo em vista que a formação universitária, mesmo sendo importante culturalmente, nem sempre é determinante para alcançar o sucesso profissional. Todavia, parece existir um momento de crise pessoal transparecendo na separação do casal e mudança para outro estado. A falência nesse empreendimento pode ser associada também a “pressa da



juventude”, superficialidade, busca de resultados imediatos e imaturidade para administrar situação existencial conflituosa. Situação que pode ser caraterial ou pertinente ao jovem. Meneghetti (2013, p. 178) traz que “os erros que se fazem quando crianças ou quando adolescentes, são os mesmos que são feitos quando adultos. Por exemplo, se quando pequeno o sujeito perdia cinco euros, quando grande perderá um milhão, selecionará os sócios da mesma forma que escolhia os amigos quando jovem, etc.” A grande importância da Ontopsicologia é que, antes do *problema econômico*, vê o *operador psicológico*, porque é a psicologia do operador – de modo consciente ou inconsciente – que faz a autossabotagem (MENEGHETTI, 2013 p.210).

### NOVO NEGÓCIO E RETORNO A PORTO ALEGRE – narrativa 3

*Neste mesmo momento o meu então sócio na distribuidora, que era um grande empresário do ramo de refeições convênio, RH e vigilância, me convida para assumir a diretoria comercial da empresa de refeições convenio em Porto Alegre, com o desafio de reestruturar uma empresa que passava por dificuldades, mas com grande potencial para se reerguer. Assim, aos 26 anos assumo a diretoria comercial de uma empresa do ramo de refeições convenio, com 150 funcionários.*

*Em 4 anos de trabalho árduo a empresa de refeições convenio sai do patamar de faturamento de 150 mil dólares para 3,6 milhões de dólares mensais. Como prêmio acordado anteriormente, recebo 30% das cotas desta empresa. Contudo, em 1996, meu sócio majoritário não ia muito bem com seus outros dois negócios no ramo de RH e vigilância, e para não quebrar seus dois negócios em São Paulo descapitaliza a empresa de refeições convenio levando-a a sobreviver durante um ano até a auto-falência.*

Nessa narrativa, verifica-se novamente uma situação de perda econômica. Retomando Meneghetti (2013, p.179) essa é uma *forma mentis*<sup>5</sup>, um caráter, não depende de dificuldades externas: tudo é um carma de escolhas realizadas individualmente. O autor explica que [...] O carma é a consequência de uma ação errada, contraposta a virtualidade do sujeito. Os erros de comportamento determinam uma coação a repetir segundo a seleção temática do erro, isto é, segundo a especificidade do complexo. Uma relação errada implica perda de tempo e de inteligência” (MENEGHETTI, 2011, p.175).

### INICIANDO DO ZERO NOVAMENTE – narrativa 4

*Em 1996, agora com 30 anos, iniciando do zero novamente, abro uma corretora de seguros, atuando em todos os ramos: automóveis, vida e saúde. Logo encontro uma oportunidade na comercialização de planos de saúde e em 3 anos nos tornamos a maior empresa de vendas do ramo*

---

<sup>5</sup> No papel de coordenador, de determinante, está o escopo. Ele constitui a forma mentis, o corpo, o objeto, o todo. Uma vez definido o escopo, instaura-se imediatamente o organograma da realização. Conjuntos, situações, instrumentos, pessoal, dinheiro, produção, tudo deve ser conexo e “organogramado” à unidade do escopo. (MENEGHETTI, 2014 p.122)

*no RS com 120 vendedores porta a porta. Estes vendedores agora já contratados por meio da fundação de uma cooperativa de trabalho, que seria meu principal negócio pelos próximos 12 anos.*

*A cooperativa de profissionais de vendas, fundada em 1997, em 10 anos de atuação se torna a maior do RS com 1.200 cooperados ativos, trabalhando com 70 empresas clientes. Neste período, no ano de 1999, assumo também a representação de uma seguradora de vida de SP para o estado do RS e adquire conhecimento desse novo negócio. Atuo como diretor comercial da região, onde dedico esforços até o ano de 2003, ocasião em que a seguradora de SP sofre intervenção da SUSEPE e tem sua liquidação publicada, me deixando com dívidas e sem recursos.*

*No ano de 2005, motivado por ser a maior empresa de vendas de planos de saúde do RS, decido fundar a T. Assistência à Saúde - um plano de saúde - agregando outros sócios para o empreendimento.*

Observa-se no empreendedor crescimento seguido de perdas cíclicas. De acordo com Meneghetti (2013, p.180), “no âmbito dos estereótipos existem ciclos com cerca de cinco anos: um sujeito alcança, por exemplo, os 25/35 anos e se desencadeiam todos os âmbitos potenciais do estereótipo formado desde a infância”. Nas palavras do autor, “[...] portanto um homem que quando jovem fazia pequenos erros simpáticos, escolhas, etc., quando adulto repetirá os mesmos erros, mas com consequências pesadas e vistosas” (p.180).

## PRIMEIRO CONTATO COM A CONSULTORIA ONTOPSICOLÓGICA- narrativa 5

*No ano de 2005, aos 39 anos, atuava como presidente da cooperativa de profissionais de venda, fundava um plano de saúde e entrava na sociedade de uma empresa de call center, de um cliente da cooperativa. Por indicação de um amigo, tenho o primeiro contato com uma nova ciência chamada ontopsicologia, - na qual não percebi na época que seria, mais tarde, o marco divisor em minha vida- tendo acesso a uma entrevista com uma profissional consultora empresarial que utilizava a metodologia ontopsicológica.*

*Neste primeiro contato tenho as primeiras indicações de que não atuava bem na minha vida, mas as resistências eram muitas, levando-me a duvidar da profissional e do método.*

Hoje aplicando na consultoria empresarial a estratégia ontopsicológica, avaliando e verificando a sinalética semântica e onírica por como exposta pela fenomenologia do inconsciente segundo os vetores do Em Si ôntico, e sabendo distingui-las das interferências do monitor de deflexão, não somente se tem a exatidão dos dados, a projeção da recuperação ou de investimento, mas também a infalibilidade dos efeitos projetados (MENEGHETTI, 2013, p. 90).

*Havia me associado a uma empresa de call center, no primeiro ano tivemos um relativo sucesso e os negócios andavam bem, mas quando estive na consultoria, após a análise de meu sonho constatou-se que a sociedade não era funcional para mim. Relutei e não segui a constatação. Naquele ano também havia passado por dois incidentes de alta periculosidade, um sequestro relâmpago e um assalto junto com a esposa e filha. Esta situação e a funcionalidade das relações foram questionadas com base nos sonhos. Este episódio, associado a indicação de que a sociedade de call center não era*

*funcional para mim, com a qual também não concordava, me fez tomar a decisão de abandonar a consultoria de autenticação.*

*No ano seguinte, em 2006, enfrentei, como previsto pelo sonho, dificuldades extremas. Encerramos a sociedade em meio a muitas discussões e incômodos. Deixei para traz todo o capital e tempo investido.*

O fato do autor-pesquisador simplesmente abandonar a consultoria sem sequer externa-lo verbalmente, repete o mesmo modo como faz uma criança quando briga com os pais, faz sua trouxinha de roupas e se muda para a casa dos avós. Na concepção da criança “se vocês não me amam e não fazem como eu quero, minha avó, que me ama, fará”.

Nesse aspecto observa-se que existe a dificuldade de encontrar-se com a realidade dos fatos e o autor-pesquisador lança mão da projeção para equilibrar seus conflitos internos. Quando a *projeção* está em funcionamento, “o nosso comportamento responsável projeta uma exigência em modo unidirecional, descuidando todo o restante: descarrega si mesmo objetivando-se no externo e sobre o outro, falsificando a concreta identidade de si mesmo. Procura e age sobre o outro, aquilo que lhe é próprio e exclusivo”. (MENEGETTI, 2010 p.218). O método Ontopsicológico através da leitura das informações oníricas, possibilita saber se as disfunções dependem do ambiente ou do sujeito. A cada momento da relação diádica<sup>6</sup> pode-se saber onde está o erro e como resolver. (MENEGETTI, 2008, p.220)

## RELATO FAMILIAR EM 2005 – narrativa 6

*No âmbito familiar todos dependiam diretamente ou indiretamente de mim, seja por trabalho ou dependência financeira. Meu pai e meu único irmão mais novo, há muitos anos trabalhavam comigo, meu pai desde 1990 e meu irmão desde 1986. Bem como minha esposa e a filha adolescente dependiam de mim. Isto aumentava minha responsabilidade e compromisso, pois se eu fosse mal em meus negócios todos sofreriam juntos.*

*Os conflitos pessoais no trabalho afetavam meu relacionamento direto com pai, mãe, irmão, esposa e filha, pois eu era o suposto “patriarca” da família e mantinha todos por perto e sob controle, seja financeiramente que psicologicamente.*

*Nas consultorias individuais comecei a perceber que o modelo de gestão familiar estereotipada não era funcional para mim e nem para meus familiares. Gradativamente começo a fazer mudanças: separação amigável da esposa e desligamento de meu pai de minha empresa.*

*Difícil também foi desligar meu irmão mais novo dos meus negócios, pois ele atuava como meu advogado, entretanto, chegavam com frequência autuações do MPT, fiscalização de impostos e geração de ações de cobrança.*

---

<sup>6</sup> Diade significa movimento a dois, no qual um movente não pode agir sem o coincidente heteromovente. Toda a vida é diade, é o movimento, o proceder da vida. Toda a realidade é tal e existe enquanto estabelecida por uma relação (MENEGETTI, 2012a, p.73).

*Por meio do processo de autenticação compreendi a psicologia da genitura, ou seja, a existência de relação estereotipada entre primogênito e secundogênito. A interferência desse estereótipo inconsciente favorecia ações contra minha pessoa e empresa, e isto se revelou por meio da análise de alguns sonhos.*

*Atualmente minha relação no âmbito familiar mudou muito, pois nenhum dos familiares depende ou trabalha comigo. Meu irmão exerce a advocacia de modo autônomo. Meu pai se aposentou e hoje vive um novo relacionamento com uma nova companheira. Minha mãe vive bem e dedica-se à família. Minha ex-esposa tem sua profissão e minha filha, formada em Psicologia, atua em sua própria clínica.*

Como visto anteriormente, na narrativa 1, o autor-pesquisador sendo primogênito de sua família é levado naturalmente a ser o chefe e suposto patriarca da própria família. Isto evidencia-se mais claramente na narrativa 6. Já o secundogênito, nascendo em uma família que já havia vivido a experiência de ter um filho e, portanto, não é mais percebido como novidade, tem uma tendência crítica e antitética em relação a qualquer pessoa, desenvolvendo-se contrário ao primogênito. Dentro dele se desenvolve a tendência de estudar o primogênito e a colher imediatamente os seus pontos fracos: ali se torna forte. Há ainda um outro fator, quando o secundogênito não é realizado, com frequência busca trabalho junto ao primogênito vencedor. Aparentemente ele o ajuda, mas, progressivamente, o destrói (MENEGHETTI, 2011, p. 76-77).

No fragmento do texto narrativo acima evidencia-se que quando os laços familísticos<sup>7</sup> estereotipados se confundem com os negócios, geram desequilíbrios e conflitos, perde-se o discernimento e a capacidade de refletir com objetividade sobre o escopo do projeto empresarial.

*Atualmente, meu relacionamento com meus familiares é mantido, na medida do possível, por laços de admiração, respeito e independência. Analisando, o ponto fundamental para tal mudança interior com relação ao âmbito familiar, foi entender a causa daquela situação desarmônica para todos. Após algumas consultorias, compreendi que eu os mantinha presos a mim por uma dependência afetiva onde eu queria ser amado por todos e assim eu os gratificava com cuidados exagerados e benefícios financeiros. A partir desta compreensão, levou alguns anos para que eu pudesse atuar as mudanças, que fui realizando aos poucos, um por um, procurando o momento certo para fazê-lo, utilizando a compreensão da dupla moral.*

Conforme Meneghetti (2012, p.135), em Ontopsicologia, fala-se de *dupla moral* no sentido de que há uma lei que é exclusiva para o sujeito e há uma lei sobre como adaptar-se aos outros, à boa norma jurídica, social e coletiva. A partir do momento em que todos jogam, essas regras devem ser observadas; mas trata-se de um jogo externo, que não é a verdade

---

<sup>77</sup> Familístico: é um termo usado pelo autor para significar as relações familiares patológicas ou que geram patologia (MENEGHETTI, 2009, p.22).

íntima da pessoa. Nesta narrativa o autor-pesquisador evidencia também que, para efetivar as mudanças externas, foi necessário compreender que a causa de determinados efeitos era psicológica. A partir desta compreensão pode decidir variar seus efeitos, variando primeiro as causas que determinavam seus resultados externos. Este processo é definido como metanóia, ou seja, “variação radical do comportamento para identificá-lo a intencionalidade do Em Si ôntico. Reorganização progressiva de todos os modelos mentais e comportamentais. A sua essência é desinvestir-se continuamente do passado e o constituir-se sobre a funcionalidade imediata do sujeito aqui e agora segundo a seleção do Eu a priori. Com esse termo Eu a priori, a Ontopsicologia entende *uma mudança do piloto Eu*: substituir o Eu formado pela doxa, por aquele sublimado pela intencionalidade do Em si ôntico” (MENEGHETTI, 2013, p.215).

## CRISE E RETOMADA COM A CONSULTORIA ONTOPSICOLÓGICA – narrativa 7

*Em 2007, aos 41 anos, tenho minha segunda separação da primeira esposa, problemas com o MPT em fiscalização à cooperativa e não conseguia estabilizar a empresa de plano de saúde tendo muita dificuldade com os sócios.*

*Encontrando um amigo do grupo de estudos em Ontopsicologia no aeroporto de São Paulo, este me sugere retomar a consultoria de autenticação e empresarial. Agora com as dificuldades de uma separação e dois negócios que não estavam bem, decido dar uma chance à minha vida e com humildade me esforçar para entender a mim mesmo. Retomo, então a consultoria de autenticação.*

*Neste período, em 2007, participo de um Residence Ontopsicológico e tenho a oportunidade de realizar uma entrevista aberta com o Prof. Antonio Meneghetti. Após a análise de um sonho, sou orientado a vender a T. Assistência à Saúde. Seguindo a diretiva, no início de 2008, não consigo vendê-la na totalidade, mas encontro um novo sócio e a empresa cresce muito neste ano, foi o melhor ano desde sua fundação.*

*Em 2009 deixo a cooperativa de profissionais de vendas e decido retomar o negócio de call center, início a E. Call Center. Também, em 2009, aos 43 anos, ingresso no MBA, o que me auxilia no entendimento das diretivas da consultoria de autenticação.*

Observa-se nesta narrativa 7 que, das várias fenomenologias do autor-pesquisador emergiam como prioridade os aspectos problemáticos, dos quais ele, sozinho, não conseguia encontrar a solução. A decisão de retomar a consultoria ontopsicológica de autenticação, que “é o processo de *training*, de formação, que consente ao sujeito recuperar, em consciência, o quântico de inteligência que é (MENEGHETTI, 2013, p.30), demonstra a necessidade de mudança, buscando sair da situação problemática atual. A função da *consultoria de autenticação* é reencontrar o Eu a priori do sujeito para além da reflexão fictícia (MENEGHETTI, 2010, p.261). *O Eu a priori é o momento em que a interação do organismo*

*entre Em Si ôntico e ambiente dá o seu reflexo de ação única, para a vantagem do indivíduo-pessoa. (MENEGETTI, 2010, p.258). O consultor segue o campo semântico do cliente e, lendo logicamente o verbalizado do Em Si deste, individua a ação ótima para ele ou ação especificada pelo seu Em Si ôntico (MENEGETTI, 2010, p.261).*

## CONTINUIDADE DOS NEGÓCIOS – Narrativa 8

*Em 2015, aos 49 anos, troco minhas cotas sociais da T. pelas da VH Benefícios, saindo da sociedade T.. Em 2016 sigo com a E. e VH.*

*Em 2017, aos 51 anos, em função da nova lei de terceirização crio uma vertical para a E. no ramo do trabalho temporário, utilizando o conhecimento adquirido quando presidente da cooperativa de profissionais de vendas. No primeiro ano já temos bons resultados, originando em 2018 uma nova empresa chamada NT Trabalho Temporário.*

*Em 2018, com 52 anos, termino a especialização em ontopsicologia e procuro solidificar a E. Call center, expandindo a E. Trabalho Temporário agora personalizada na NT Trabalho Temporário. Neste mesmo ano estamos constituindo a VH Franquias e trabalhando para seu lançamento nos próximos meses de 2019.*

## II ENTREVISTAS COM O PROFESSOR ANTONIO MENEGETTI

### Entrevista 1

Na sequência, descreve-se a entrevista aberta<sup>8</sup> realizada pelo Professor Antonio Meneghetti, doravante (AM) com o autor-pesquisador, doravante (AF), durante a participação em um Residence Liderístico, em Recanto Maestro, RS.

AM – Aqui estamos. Provemos.

AF – Tudo bem!

AM – O que faz, quantos anos tem, duas ou três coisas, as mesmas que eu perguntava.

AF – 41 Anos, estou divorciado a 5 meses, sou empresário, tenho 3 empresas.

AM – O que o senhor produz? O que o senhor produz como empresa?

AF- Produzo serviços. Presido uma cooperativa de profissionais de vendas, a outra é uma empresa de telemarketing - de call center - e a última empresa que eu abri, no ano passado, foi um plano de saúde.

AM – Ok, na empresa, como empresário, vai bem?

AF – Sim, mas com exceção da última empresa.

---

<sup>8</sup> A entrevista foi realizada em 13 de outubro de 2007, encontra-se gravada em vídeos e pertence ao acervo da Fundação Antonio Meneghetti, que cedeu as informações para este estudo.

AM – Mas o problema, onde está?

AF – Nos sócios.

AM – Quantos sócios você tem?

AF – Tenho quatro sócios.

AM – O senhor me diz o percentual, quanto cada um tem?

AF – 25% cada um, partes iguais.

AM – Hum, difícil, difícil, quatro. Que tipo de dificuldade, por exemplo?

AF – Nós começamos o empreendimento do plano de saúde no ano passado, dois sócios são investidores, eu sou o sócio que cuida da área comercial, e tem outro sócio que cuida da área técnica, ele é um atuário, que faz os cálculos estatísticos. Dois sócios estavam brigando muito, um capitalista e o outro que é o atuário. O capitalista é o que detém hoje o relacionamento com o mercado, para podermos entrar no mercado, então são dois sócios importantes dentro do negócio.

AM- Certo.

AF- Eles começaram a brigar muito no início deste ano e eu era o mediador entre os dois, ficava tentando segurar os dois sócios, um reclamava do outro para mim e no final nem se falavam mais. No mês passado nós quase terminamos a sociedade e dissolvemos a empresa. O sócio atuário resolveu sair e eu continuo então com os outros dois sócios.

AM – Restam dois capitalistas e o senhor. Então, vocês são em três?

AF - Minha dúvida é se eu devo permanecer com os outros sócios, se devo tentar tocar sozinho o empreendimento, arranjar uma maneira, ou também sair do empreendimento.

AM – Mas, eles capitalizam, o senhor trabalha...O senhor tem dinheiro para fazer sozinho?

AF – Não, não tenho dinheiro para tocar o projeto sozinho.

AM – Para tocar o projeto sozinho, é preciso do dinheiro, não? Dos dois capitalistas, um é preciso.

AF- Certo.

AM – Enquanto havia os dois que brigavam, entendo o problema, mas agora o problema, qual é o problema? As cotas como estão? 25%-25%, como estão as cotas agora?

AF – As cotas ficaram em três partes, em 33% para cada um.

AM – Porque agora vocês estão em três.

AF- Mas houve muito desgaste no último mês em função desta dissolução e um deles, que tem relacionamento com o mercado, também está disposto a sair da sociedade por ter se incomodado muito. Ele é empresário em outros negócios e estamos numa fase exatamente de saber se vamos os três tocar ou fica só dois. Se sai o outro sócio que tem o relacionamento, estamos num ponto bem crítico da sociedade: se vamos parar a sociedade ou se vamos dar seguimento a ela.

AM – Sonho. Eu, meu parecer já tenho, hein? Sem que precise dizer.

AF- Tive um sonho em que estava visitando um dono de um banco, e subia até a cobertura, mas tinha bastante dificuldade de chegar nele, em função das secretárias e seguranças, mas eu consigo chegar na cobertura do edifício onde ele fica, no último andar, eu me vejo bem vestido de terno, porém estou de pés descalços.

AM – Ok, basta. Fechem a empresa. Os motivos racionais são estes: Os dois capitalistas, aquele que dá a passagem ao mercado está em crise, não está convicto, um só que trabalha e dois capitalistas, se ele já está assim...Se o trabalho aumentou, se houve dificuldades de despesas porque um dos colaboradores se foi, ou seja, diminuiu quem trabalhava, quem produzia, é lógico fechar a empresa ou vende-la. Porque o capitalista, que também dava a passagem ao mercado, se vai, é claro que ele tira a passagem para o mercado desta empresa e irá trabalhar com outra e, portanto, existirá uma depressão. Então, eu aconselho de entrar em acordo entre vocês, cada um pega a sua parte e fechar, ou vendam.

AF - Fechar ou vender.

AM - O sonho confirma isto. Basta assim. De todo modo, façam como eu disse.

AF – Obrigado.

Fatos que ocorreram após a entrevista com o Professor Antonio Meneghetti

No princípio levei alguns dias para assimilar a informação do Professor AM, mas como vi que as dificuldades somente aumentariam dali para frente, me reuni com os outros dois sócios para uma avaliação da empresa com o objetivo de fechar ou vender. Se fossemos fechar teríamos algumas despesas a mais e perderíamos dois importantes ativos da empresa, que eram um software bem customizado ao negócio e a autorização do governo para atuar no mercado de plano de saúde, concessão muito difícil de obter. Portanto, esses ativos teriam um



bom valor comercial para um possível interessado, assim consegui convencer meus sócios a encontrarmos um comprador para a empresa.

Partimos para análise de mercado com o objetivo de encontrar um comprador. Eis que, em janeiro do ano seguinte, identificamos uma grande empresa que operava no ramo de cartões de desconto de saúde e conseguimos o acesso ao seu presidente. Agendada a reunião fizemos uma exposição dos nossos ativos, software, autorização do governo para operar no ramo de plano de saúde e um projeto bem arrojado de vendas. Em cerca de meia dúzia de reuniões posteriores conseguimos negociar e vender 70% da empresa, nos mantendo com 10% para cada um dos três sócios.

Com a entrada deste novo sócio/empresa, conseguimos lastro financeiro e demonstração perante ao mercado de participar num grupo econômico forte e renomado, o que possibilitou nosso primeiro grande contrato com o governo estadual, e fez com que a empresa faturasse neste mesmo ano 15 milhões de reais, com uma boa margem de lucro.

A orientação do Professor AM foi bem clara: vender ou fechar. Na época vendi parcialmente a empresa me mantendo como sócio minoritário e atuante na área comercial e foi um modo de realizar a transição para a diretiva dada pelo Professor Meneghetti. Participei desta empresa até fevereiro de 2016, vendendo, então, minhas cotas ao sócio investidor inicial. Atualmente a empresa é líder no mercado onde atua, tem um faturamento na casa dos 50 milhões de reais anuais, com boa margem de lucro e com perspectivas de crescimento. Nesta empresa continuo como parceiro comercial para outros negócios.

## **Entrevista 2**

Entrevista<sup>9</sup> realizada em 11 de março de 2012, em Recanto Maestro.

Na entrevista, o Professor AM me pede para relatar minha situação como empresário. Cito a ele que estou à frente dos negócios Cooperativa de profissionais de vendas, T., E. Call Center e VH Benefícios.

Relato sobre meu primeiro negócio aos 19 anos, a primeira quebra da empresa de refeições convênios aos 30 anos e situação com as empresas atuais. Refiro que pretendo sair da presidência da Cooperativa neste ano, passando a gestão para o atual conselho de

---

<sup>9</sup> Como não há gravação em vídeo ou áudio desta entrevista, são relatadas apenas anotações pessoais da época.

administração. Também explico que a empresa mais antiga era a T. Assistência à Saúde, com atuação desde 2007, com sede em Florianópolis e, naquele momento, apresentava algumas dificuldades com relação aos sócios e aos negócios.

Em relação a E. Call Center, empresa fundada em 2009, na ocasião, já estava consolidada e em fase de crescimento. Sobre a VH Benefícios, fundada em janeiro de 2012, mesmo ano desta entrevista, apresentava resultados promissores em função do pouco tempo de comercialização de seus produtos de seguros de acidentes pessoais e benefícios, via call center.

As três empresas além de prestarem serviços ao mercado em geral, prestam serviços entre si, gerando uma cadeia de valor. A VH contrata serviços de saúde da T. e serviços de call center da E..

Minha preocupação era com a gestão da T., por ficar em outro estado e havia uma gestão compartilhada com os outros sócios, sem a presença diária de ambos.

Relato de um sonho por AF<sup>10</sup>

*Estou caminhando pelo centro de Porto Alegre que estava todo em construção. Iriam manter algumas casas antigas, uma cantina de vinho com fundos para uma piscina, e eu estava credenciando fornecedores para a VH<sup>11</sup>.*

Orientações do Professor AM:

Devo trazer a T. para Porto Alegre e juntar com as outras empresas num único local, em Porto Alegre; ficar disponível para observar outro *core bussiness*; “cortar a cabeça” quando o monitor de deflexão entra em ação, pois não é real, tenho que cortar uma, duas, três, dez vezes, se necessário. Perguntou sobre família, filhos e esposa, disse que meu atual relacionamento era inteligente e que deveria se manter assim, ambos morando em casas separadas e com independência financeira. Disse que sou novo, 46 anos, sou capaz de realizar e que os negócios vão bem até então.

Em 2012, aos 46 anos, decido sair da presidência da cooperativa, seguir com a E. Call Center e fundar a VH Benefícios, empresa que, no momento, é a mais promissora e com a qual mais me identifico, englobando o conhecimento de vendas via call center, seguro de

---

<sup>10</sup> Este sonho o autor-pesquisador teve no dia 10 de março de 2012, véspera da entrevista, em Porto Alegre.

<sup>11</sup> No dia anterior ao sonho, havia almoçado com o Sr. C., da empresa de seguros fornecedora e parceira da VH Benefícios.

acidentes pessoais e benefícios. Me empenho também em trazer a T. Assistência à Saúde para Porto Alegre.

### III DISCUSSÃO DO ESTUDO

Nesta seção pontua-se aspectos comparativos da vida empresarial do autor-pesquisador, no período de 2007 a 2019, após decidir seriamente compreender a metodologia da ciência ontopsicológica.

Em 2007 minha atuação como empresário constituía-se em ser sócio da empresa T. Assistência à Saúde e estávamos na fase de investimento para lançar um plano de saúde diferenciado no mercado, não havia receitas e nem pró-labore.

Na mesma época atuava como presidente da Cooperativa de Profissionais de Vendas, que estava consolidada financeiramente, em fase de crescimento e desta advinha minha remuneração. O faturamento da cooperativa era algo em torno de 8 milhões de reais anuais.

Atualmente, sou sócio das empresas E. Call Center, VH Benefícios, NT Trabalho Temporário e VH Franquias Ltda. O somatório do faturamento destas empresas chegou a 52 milhões de reais no ano de 2018.

De 2007 a 2019 continuo atuando com gestão de pessoas, saúde e vendas, o que alterou foram as empresas e principalmente a forma de atuar nos negócios, essa mudança foi se delineando com o passar dos anos, com as consultorias de autenticação e consequente análise dos sonhos.

Assim como fazia em 2007, atendo a várias empresas clientes e pessoas físicas. A principal mudança foi a qualidade dos meus negócios, apesar de empreender num país economicamente instável e com a classificação de segurança jurídica muito baixa, percebo que meus negócios estão mais estáveis e com oportunidades de ampliação, tanto dos atuais como a implementação de novos empreendimentos.

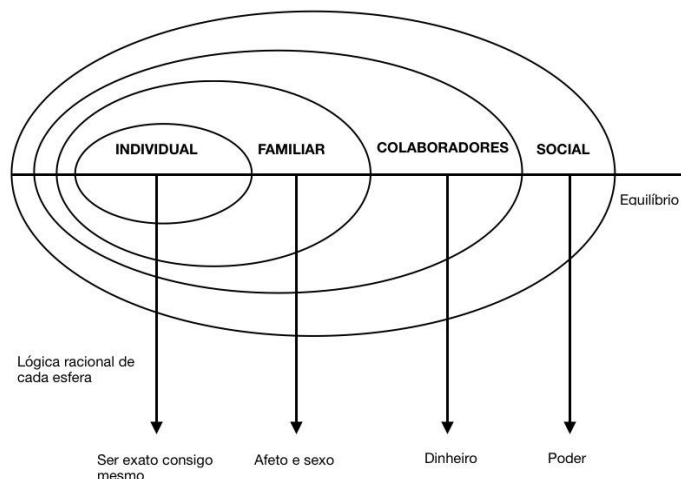
Analisando hoje, a mudança ocorreu na minha “**forma mentis**” como empresário, e esta mudança foi realmente radical, pois o modo como penso e atuo dentro de minhas empresas mudou significativamente para melhor, na medida em que comecei a compreender as atitudes não funcionais em relação as empresas. E, aos poucos, fui mudando para atitudes mais funcionais e os resultados positivos foram se revelando. Quando relembro do jovem

empreendedor aos 19 anos, percebo que não planejei e nem desejei ser empreendedor, simplesmente aconteceu de forma natural. Tinha muita vontade de vencer e lutei com muita força abdicando de muitas coisas para um jovem. Mesmo com todas as dificuldades da idade e do início da carreira empresarial, havia algo forte dentro que já me tornava internamente realizador e empreendedor. Interessante é que este sentimento interno não passou com o decorrer dos anos, eu ainda o percebo forte em mim hoje, como no início, e sempre projeta no íntimo a sensação de realização atual e futura, como algo certo a acontecer, onde somente o tempo e o trabalho me separam do **inevitável sucesso**. Com o estudo da obra Psicologia do Líder, comecei a compreender que essa sensação interna pode ser chamada de Em Si Ôntico, definido por Meneghetti (2013, p.87) como “Principio formal e inteligente que faz autoctise histórica”.

Anteriormente à consultoria Ontopsicológica, me envolvia facilmente em **feelings**, sendo que este modelo foi aprendido desde meu primeiro negócio aos 19 anos, com meu tio empresário. Na época era corriqueiro que patrões se envolvessem afetiva ou sexualmente com colaboradores. Até conhecer a consultoria de autenticação atuava neste modelo aprendido. Porém, em uma das entrevistas de consultoria, argumentei que este era meu modo de atuar e que sempre ganhei dinheiro mesmo assim. Então me foi colocada a seguinte questão: “Imagine se você não tivesse este comportamento, quanto dinheiro teria ganho a mais, ou não teria perdido? ” Este questionamento, sem um viés moral e sem julgar meu comportamento, mas somente como ótica de resultado nos negócios, me deixou em crise, pois pela primeira vez começava a refletir sobre o que realmente eu procurava sendo empresário.

A base teórica que complementou a minha mudança ocorreu em uma aula do grupo de estudos da consultoria ontopsicológica, no dia 03 de fevereiro de 2010, em que foram apresentadas as 4 esferas do líder e as suas logicas correspondentes, conforme mostra a Figura 01.

Figura 01: Representação gráfica das quatro esferas do líder.



**Fonte:** Adaptado de Meneghetti (2013).

Compreendi a lógica de cada esfera e que não é funcional misturar as lógicas, por exemplo, colocando afeto e sexo na esfera dos colaboradores ou a lógica do dinheiro na esfera familiar. Deve-se buscar uma proporção e harmonia nestas quatro dimensões, respeitando a lógica de cada uma delas. A *esfera individual* pessoal compreende o sujeito em sentido físico, absoluto de existência. A *esfera afetiva* é constituída pelo ambiente de referência emotiva, sexual, de amor: as suas referências de valor absoluto. A *esfera dos colaboradores* compreende as pessoas físicas por meio das quais o líder opera: os mediadores de atividade econômica, legal etc. Enfim, temos a *esfera social*, da atividade no mundo dos negócios, do ambiente, da explícita atividade econômica: relações, diplomacia e todo o vasto mundo que a arte do líder compreende (MENEGHETTI, 2013, p.39).

Atualmente meu **comportamento empresarial** segue a lógica do dinheiro em relação ao *business*, com todos os meus funcionários, e os primeiros resultados que notei foram: minha liberdade, segurança, dignidade, sentimento de autoridade profissional como forma de atuação empresarial interna na empresa, uma intrínseca honestidade comigo e com o corpo de colaboradores. O poder de atuação empresarial sem ser refém de qualquer psicologia distinta do business, me faz sentir honesto e íntegro, sem elementos alheios ao negócio, respeito a todos os colaboradores, sem comportamentos que se desviem do negócio. O envolvimento anterior com outras lógicas fora do business gerava agressividade reativa por parte de corpo colaborativo.

Como consequência é inegável que houve uma melhora nos resultados empresariais, financeiros e de consolidação de novos negócios. Nas palavras de Meneghetti (2013), o líder tem que ser sempre o modelo funcional para o *business*, ainda que alguns não entendam.

Outro ponto fundamental foi a percepção de responsabilidade com as empresas em que atuo, ocorrida em um Residence em Recanto Maestro, em outubro de 2011. Com as colocações da consultora que conduzia o Residence, percebo que sou uma **pessoa em função para a empresa** e não o contrário. Entendi que a empresa é um corpo social criado por mim, mas não para mim. Eu não posso fazer o que eu bem entender com ela, de modo infantil e possessivo, pois a empresa é um efeito das virtudes e dons que eu tenho e que me fizeram construir-las, mas são virtudes e dons da vida, pela qual tenho que zelar com minha atuação profissional e digna. Meneghetti (2013) cita que o empresário é um bem social.

Em outra oportunidade, durante um Residence no Recanto Maestro, em abril de 2015, percebi que meu estereotipo dominante refere-se a: Quero ser amado! Muitas vezes entrava em negócios ou aceitava clientes com **o escopo de agradar**, ou seja, queria o primado do afeto, do bom menino, do salvador, do herói e queira ser gratificado com a aceitação e reconhecimento dos outros, sem colocar em primeiro lugar a relação de funcionalidade do negócio para a empresa e para o contratante. Anteriormente, também em um Residence em Recanto Maestro, em junho de 2009, a consultora já havia chamado a minha atenção com um termo do futebol que se chama: “Jogar para a torcida e não para ganhar o jogo!”

Uma empresa tem como relação sempre a problemática do business e outro ponto que aprendi foi **não deixar o problema entrar em mim**, não se deixar consumir por este, e sim entrar no problema e resolver, não sendo assim, ficaria objetificado pelo problema, perdendo a inteligência inata que contém a solução. Para esta realidade esclarece Meneghetti (2013), “no problema, então, deve-se permanecer só frio, materialista, devendo-se analisa-lo de modo técnico, sem investimento passional. Uma vez decidido, são necessários alguns conhecimentos, é necessário o advogado adequado, o contador *expert* sobre aquela questão, sobre aquele trabalho, isto é, se não se sabe, é possível buscar *conselho técnico*, mas não um conselho sobre como resolver o problema; o sujeito deve chegar sozinho ao modo de resolvê-lo” (MENEGHETTI, 2013, p.181).

**A relação com o medo** foi outra grande mudança que ocorreu no processo de autenticação. Não é fácil empreender e conduzir uma empresa sem que a presença do incerto se manifeste com o sentimento do medo. Comecei a compreender o que era este medo, mesmo quando se pensa em questões financeiras ou bancárias, e percebi que em 99% o medo sentido não correspondia a um perigo real. Era um medo fantasmagórico, paralisador, congelante e provocador de muita angustia, e mesmo não tendo uma causa real, seu efeito no

corpo era real. Para mim, na novidade de um problema ou a ameaça de grandes dificuldades, o medo sempre se faz presente e a primeira reação orgânica é o desconforto intestinal.

Isso, eu também aprendi em consultoria, que a inteligência do corpo informa por meio da variação orgânica. Então, temos à disposição a metodologia ontopsicológica para verificar se aquele medo tem uma causa real ou se é apenas o efeito do Monitor de Deflexão (MDD)<sup>12</sup>, que causa sempre três efeitos: medo, culpa e sensação de sujeira. Conforme Meneghetti (2012, p. 179), “para evitar os efeitos do MDD, deve-se desviar o pensamento e distrair-se com algo funcional”.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procurando responder ao problema de pesquisa levantado neste estudo, propôs-se como objetivo analisar as contribuições da consultoria ontopsicológica nas esferas pessoal, familiar e de liderança empresarial do autor-pesquisador. A análise realizada permitiu a elaboração das considerações descritas a seguir.

Na esfera pessoal a consultoria ontopsicológica propiciou o entendimento do nascimento contínuo do Eu, até chegar à Pessoa<sup>13</sup>. Compreendi que no momento em que fico atento as motivações que me levam a executar uma ação, posso decidir se a executo ou não, em função da variação da percepção orgânica, que me indica no momento exato a decisão ótima. Isto é, tomo a melhor decisão em conformidade com minha identidade<sup>14</sup>. Anteriormente, quando surgia uma motivação qualquer para mim, na maioria das vezes, a executava como se estivesse num piloto automático. Atualmente consigo, em boa parte das situações, parar e revisar a ação com a ausculta orgânica, ou com a simples pergunta: Esta motivação-informação é minha? O aprendizado nas consultorias de que recebemos muitas informações que não são nossas, mas que tendemos a aceitá-las como próprias, revolucionou meu modo de pensar e por consequência os meus atos. Destaco que o estudo do campo semântico e o aprendizado de sua leitura, trouxe-me uma novidade de percepção sobre o mundo e o modo como atuo no cotidiano, onde, mesmo sendo um aprendiz desta descoberta da ontopsicologia, entendo melhor o significado da regra beneditina, definida por de São Bento, “*ora et labora*”: vigie e trabalhe. (MENEGHETTI, 2010b)

---

<sup>12</sup> Monitor de Deflexão – Uma das três descobertas da ciência Ontopsicológica. Engenho psicodélico deformador das projeções do real à imagem. (MENEGHETTI, 2012, p. 175).

<sup>13</sup> Pessoa, do “*Lat. per se esse*” = ser por si. (MENEGHETTI, 2012a, p. 211).

<sup>14</sup> Identidade, do “*Lat. id quod est ens*” = o que o ser é aqui, assim e agora (MENEGHETTI, 2012a, p. 130).

Na esfera familiar, a consultoria ontopsicológica possibilitou a compreensão da causa das relações desarmônicas no grupo familiar. Após algumas consultorias compreendi ser uma necessidade minha manter pais, irmão, companheira e filha em dependência econômica e afetiva. Em outras palavras, queria ser amado por todos e assim eu os gratificava com cuidados exagerados e benefícios financeiros. Esta compreensão levou alguns anos para que eu pudesse atuar as mudanças e fui realizando aos poucos, um por um, e no momento certo, sem causar danos de relacionamento ou dificuldades estruturais.

Na esfera empresarial a maior mudança foi a compreensão da responsabilidade de gerir os dons que a vida me deu para ser função à empresa, ou seja, meu *core-business*, que é a arte de liderar para prestar serviços, este entendimento de responsabilidade quando atuada dentro das minhas capacidades e competência, me traz um vislumbre de uma outra compreensão em fase de assimilação que é a **liberdade**. Meneghetti (2018, p.18), no livro *Isomaster* declara que “Chega-se a um ponto em que esta liberdade é *exclusiva arte*. A arte é aquela dimensão onde a mente não tem mais dificuldade de meios, portanto, pode fazer e formalizar aquilo que lhe agrada. É uma dimensão natural da racionalidade do Em Si ôntico”. O autor prossegue explicando que “A arte é dimensão imprescindível a qual se chega, inevitavelmente, após um tirocínio existencial de sucesso (p.18). O autor não se refere apenas à liberdade espiritual, mas também a uma liberdade de sabedoria relacionada à liberdade econômica, legal, terrena. Com isso, “[...] se começa a viver o mundo segundo o próprio humor, segundo as próprias estações e não segundo constrições” (p.18).

Quando li esta passagem relativa à liberdade que o Prof Antonio Meneghetti expõe com tanta clareza, meu corpo inteiro vibrou e minha alma se pacificou, tendo evidenciado que é possível a liberdade graças a metodologia ontopsicologia que consente a infalibilidade racional. Em nota de rodapé, no livro *Isomaster*, encontra-se a seguinte explicação a respeito da metodologia Ontopsicológica “Trata-se de uma técnica superior de compreender a simples evidência entre o Eu lógico-histórico e o Em Si ôntico. Quem tem esta evidência é livre e imune às constrições, riscos, medos, esperanças que todos vivem” (MENEGHETTI,2018 p. 18).

Portanto, os relatos apresentados e analisados neste estudo exemplificam que, quando a intervenção ontopsicológica é realizada de maneira correta, com a predisposição do cliente, os resultados se evidenciam em todas as esferas, pessoal, social, empresarial. O estudo também comprova a eficácia da consultoria empresarial com orientação ontopsicológica,



distinguindo-a das demais abordagens tradicionais de consultoria, tendo em vista que atua na unidade base do ser humano e não somente nas esferas operacionais da empresa.

## REFERENCIAS

BAUER, W; GASKELL, G. **Pesquisa qualitativa com texto: imagem e som: um manual prático.** Petrópolis, RJ: Vozes, 2002.

CERATTI, E.; RODEGHERI, V. L. A formação do líder e a consultoria ontopsicológica: um estudo autobiográfico. In: FUNDAÇÃO ANTONIO MENEGHETTI (Org.). **Ontopsicologia: ciência interdisciplinar.** v.II. Recanto Maestro, São João do Polesine, RS: Fundação Antonio Meneghetti, 2016. p. 393 – 442.

CLANDININ, D. J.; CONNELLY, F. M. **Pesquisa narrativa: experiências e histórias na pesquisa qualitativa.** Uberlândia, MG: EDUFU, 2011.

JOSSO, M. C. **Experiências de vida e formação.** São Paulo: Cortez, 2004.

LIMA, M. E. C. de C.; GERALDI, C, M. G.; GERALDI, J. W. O trabalho com narrativas na investigação em educação. **Educação em Revista.** Belo Horizonte, v. 32, n. 1, p. 17-44, jan./mar., 2015.

MENEGHETTI, A. **Manual de Ontopsicologia.** 4. ed. Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editrice, 2010 a.

MENEGHETTI, A. **Arte, sonho e sociedade.** Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editrice, 2010 b.

MENEGHETTI, A. **O projeto homem.** 3. ed. Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editrice, 2011.

MENEGHETTI, A. **Dicionário de Ontopsicologia.** 2. ed. rev. atual. Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editora Universitária, 2012 a.

MENEGHETTI, A. **A arte de viver dos sábios.** 4.ed. Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editrice, 2012 b

MENEGHETTI, A. **Psicologia empresarial.** São Paulo, SP: FOIL, 2013a.

MENEGHETTI, A. **A psicologia do líder.** 4. ed. Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editrice, 2013b.

MENEGHETTI, A. **Os jovens e a ética ôntica.** Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editrice, 2013c.

MENEGHETTI, A. **A crise das democracias contemporâneas.** Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editrice, 2014.

MENEGHETTI, A. **Racionalidade Ontológica.** Recanto Maestro: Ontopsicológica Editora Universitária, 2015.

MENEGHETTI, A. **Isomaster, um ensaio sobre a infalibilidade econômica.** 2. ed. Recanto Maestro, RS: Fundação Antônio Meneghetti, 2018.

PETRY, A. A consultoria Ontopsicológica empresarial: uma abordagem humanista às organizações. In: FUNDAÇÃO ANTONIO MENENGHETTI (Org). **Ontopsicologia: ciência interdisciplinar**. V.1. Recanto Maestro, São João do Polêsine,RS: Fundação Antonio Meneghetti, 2015. p.59-102.

SPEROTO, I. F. Mulher e liderança: uma narrativa autobiográfica. **Saber Humano**, Recanto Maestro, v.7, n.10, p. 53-75, 2017.

VIDOR, A. **Fenomenologia e ontiopsicologia: de Husserl a Meneghetti**. Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editora Universitária, 2013.

VIDOR, A. **Opinião ou ciência: tecnologia X vida**. Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editora Universitária, 2014.