



**ANTONIO MENEGHETTI FACULDADE – AMF
CURSO DE MBA IDENTIDADE EMPRESARIAL**

VIVIANE THAÍS DE ARAÚJO

**A TRADUÇÃO DO MEU VALOR DE VIDA DENTRO DO MEU NEGÓCIO:
UMA NARRATIVA AUTOBIOGRÁFICA**

RESTINGA SECA/RS

2019



VIVIANE THAÍS DE ARAÚJO

**A TRADUÇÃO DO MEU VALOR DE VIDA DENTRO DO MEU NEGÓCIO:
UMA NARRATIVA AUTOBIOGRÁFICA**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso de MBA Identidade
Empresarial como requisito parcial para
obtenção do título de Especialista.
Orientador: Prof. Wesley Lacerda

RESTINGA SECA/RS

2019



VIVIANE THAÍS DE ARAÚJO

**A TRADUÇÃO DO MEU VALOR DE VIDA DENTRO DO MEU NEGÓCIO:
UMA NARRATIVA AUTOBIOGRÁFICA**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) apresentado ao programa de Pós-Graduação MBA Identidade Empresarial da Antonio Meneghetti Faculdade, como requisito à obtenção do título de especialista.

Banca Examinadora:

Orientador: Prof. Mestre Wesley Lacerda

Membro: Prof. Ari Foletto

Membro: Prof. Doutor Josemar Sidinei Soares

RECANTO MAESTRO, RS

2019



DEDICATÓRIA

Para todas as pessoas que, com humildade e seriedade, têm a coragem para realizar a si mesmas em primeira pessoa. Em especial, dedico este trabalho à memória de Antônio Meneghetti, que amou e dedicou a sua vida incondicionalmente à compreensão do ser humano e nos deixou um inestimável legado científico, cultural e humanista.



AGRADECIMENTOS

Minha gratidão à Adelaide Dias que, desde 2007, vê a minha força e me ajuda a acessá-la e colhê-la para transformá-la em história vencedora.

Minha gratidão ao meu marido Charles Schroeder, um parceiro de vida que respeita meu espaço, encoraja-me ao crescimento e me apoiou incondicionalmente durante todo o curso.

Minha gratidão à Luzia Longo, uma inteligência complementar que há muitos anos forma comigo uma parceria de muito valor que, durante o curso, amadureceu, fortaleceu e encontrou a medida exata para realização de ambas.

Minha gratidão aos professores e funcionários da Antonio Meneghetti Faculdade pela dedicação e excelência aplicada em cada ato, cada palavra e cada gesto, mostrando na prática o que e como somos capazes de realizar.

Minha gratidão aos meus colegas de MBA que empreenderam suas vidas durante o curso e, em muitos momentos, foram uma inspiração para mim.

Minha gratidão ao professor-orientador Wesley Lacerda que colheu a essência da minha intenção, identificou o coração do meu trabalho e me ajudou a entregar um registro fiel da minha trajetória, provocando-me a dar atenção contínua e infinita ao meu processo de desenvolvimento como pessoa líder e empreendedora.

Minha gratidão aos meus clientes que me desafiam todos os dias a acessar minha inteligência para ajudá-los a acessar a sua e colocá-la em ação para transformar suas realidades.

Por fim, e mais importante, minha gratidão ao meu Em Si Ôntico que me ajuda, momento a momento, a colher a novidade da vida, a desatar todos os nós e a encontrar a saída vencedora para a minha realização.



RESUMO

O presente trabalho é um registro da contribuição do método ontopsicológico para o desenvolvimento da pessoa líder e, conseqüentemente, do seu negócio. Por meio de pesquisa de natureza narrativa autobiográfica, tal registro refere-se à trajetória da autora-pesquisadora, empreendedora de 41 anos que discorre sobre os aprendizados e mudanças realizadas na vida e no seu negócio durante a realização do curso MBA Identidade Empresarial. Trata-se de um case em que a autora-pesquisadora relata em quatro recortes temporais, as passagens de crise, revisão crítica da consciência e ação. Por meio do arcabouço teórico-metodológico, predominantemente, da Ontopsicologia, faz um paralelo entre quem era, o que foi mudando, quem se tornou, e os resultados que está colhendo na vida e no seu negócio. Finalmente, apresenta como deve se guiar neste processo infinito de desenvolvimento para manter-se no seu projeto *in progress*.

Palavras-chave: psicoterapia; *core business*; competência, competitividade, metanoia; feminilidade, liderança feminina.



ABSTRACT

This academic paper is the record of the ontopsychological method contribution to the development of the individual leader, and as a consequence, the improvement of her business. By an autobiographical narrative, this work depicts the path which the writer and researcher - who is a 41-year-old entrepreneur - writes about her learning process and changes made both in her life and in her business in the course of the time devoted to the *MBA Identidade Empresarial*. The paper addresses a case in which the writer-researcher describes four moments of her life, the crisis insights, the critical revision of consciousness and actions taken. Mostly through the theoretical framework of Ontopsychology, the author weighs who she was, what has been changing in her life and who she has become, as well as the results she has been reaping in life and in her business. Finally, this paper presents directives of how one should guide oneself in this infinite process of development and how to keep tuned with one's in progress project.

Keywords: Psychotherapy; *Core Business*; Competence, Competitiveness, Metanoia; Femininity, Feminine Leadership.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	09
1.1	OBJETIVOS	10
1.2	JUSTIFICATIVA.....	10
2	METODOLOGIA.....	12
3	NARRATIVAS	13
3.1.1	NARRATIVA 1 – HISTÓRICO PROFISSIONAL E DECISÃO PELA CARREIRA AUTÔNOMA	13
3.1.2	NARRATIVA 2 – DECISÃO POR CURSAR O MBA E A CRISE DO CORE BUSINESS	17
3.2	NARRATIVA 3 – METANOIA E MUDANÇA DE ESTILO DE VIDA: O COMEÇO DA EXCELÊNCIA.....	20
3.3	NARRATIVA 4 – REFINAMENTO CONTÍNUO DO <i>CORE BUSINESS</i> : REPOSICIONAMENTO DO NEGÓCIO E A ESCOLHA DIÁRIA POR VIVER O PROJETO DE NATUREZA.....	24
4	CONCLUSÃO.....	28
	REFERÊNCIAS.....	31

1 INTRODUÇÃO

Toda trajetória de alguém que decide migrar de uma carreira profissional corporativa para empreender inicia repleta de expectativas e incertezas. Da tomada de decisão à criação de uma personalidade empresarial há muitos caminhos, escolhas, erros e acertos.

Área de atuação, cenário político e econômico, necessidade e atratividade do produto ou serviço oferecido, qualidade da rede de relacionamento e concorrência são alguns dos aspectos que influenciam esta trajetória. No entanto, são aspectos externos que permeiam qualquer atividade comercial e impactam a vida de qualquer empreendedor.

O que raramente é considerado neste percurso são os fatores internos da pessoa que está à frente do negócio. O quanto é capaz, segura do seu valor, age com autonomia, toma decisões difíceis, conhece seus padrões comportamentais. O quanto age a favor ou contra si mesma.

Segundo Mello, Leão e Cordeiro (2007, p. 02) a ação empreendedora é fruto crítico do sujeito empreendedor. Para Meneghetti (2013c, p. 28) *a diferença no sucesso de qualquer atividade não se deve mais apenas à técnica, mas ao indivíduo.*

Logo, sendo o indivíduo a primeira referência de qualquer atividade, cabe a ele a responsabilidade de, em primeiro lugar, saber quem é, quais seus impulsos, talentos e limitações para gerir a si mesmo e, então, conseguir gerenciar todos os fatores inerentes ao negócio que pretende liderar.

O presente trabalho nasce do desejo da autora-pesquisadora de registrar a sua evolução como pessoa líder que, a partir de uma crise gerada por um sentimento de estagnação, decidiu qualificar-se. Qualificando-se, aprimorou o seu negócio e, fazendo isso, descobriu o seu *core business*: Desenvolvimento Humano.

Deste modo, a pergunta que se busca responder nesta pesquisa é: Como se constrói um modelo de negócio alinhado ao *core business* do líder e relativo à sua competência competitiva¹?

¹ A *competência* significa que se tem toda a cognição, a prática, a experiência e o conhecimento sobre aquilo que se produz, que se faz [...] a competitividade é a capacidade de superar e de ser melhor no mercado sobre as coisas do próprio ambiente. Psicologia Empresarial, p. 457

Para responder tal pergunta, o trabalho apresenta o *case* da trajetória empreendedora da autora-pesquisadora nos primeiros anos do seu negócio, dividido em quatro partes evolutivas em tempo e desenvolvimento.

Ao final do trabalho, a autora-pesquisadora conclui sua pesquisa evidenciando como a Ciência Ontopsicológica lhe ajudou a remodelar seu negócio, fazendo dele um instrumento para viver seu *core business* e ser função para as pessoas, para o mercado e para a sociedade.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 GERAL: Demonstrar como a Ontopsicologia contribuiu para o redirecionamento do negócio da autora-pesquisadora partir do seu desenvolvimento como pessoa líder, da descoberta do seu *core business* e do fortalecimento da sua competência competitiva.

1.1.2 ESPECÍFICOS:

- Relatar e analisar as atitudes ao erro da autora-pesquisadora no início do seu negócio.
- Identificar os conceitos e instrumentos da Ontopsicologia que deram a passagem para a revisão crítica da consciência da autora-pesquisadora.
- Apresentar as mudanças de atitude e comportamento que geraram ganhos reais para a vida e impulsionaram a carreira e o negócio da autora-pesquisadora.
- Apresentar o novo posicionamento do negócio da autora-pesquisadora e os serviços oferecidos ao mercado.
- Demonstrar os resultados individuais e empresariais alcançados por meio da metodologia ontopsicológica.
- Fazer deste registro um instrumento para ajudar outros empreendedores na construção ou revisão do seu negócio.

1.2 JUSTIFICATIVA

A dinâmica do mundo atual está exigindo cada vez mais das pessoas ação imediata para resolver problemas a partir dos seus talentos e competências e assim, gerar soluções ótimas para o mundo. Este fenômeno, que deveria ser colhido como

uma oportunidade para a expansão das inúmeras inteligências das pessoas, as tem levado a uma mecanização nos padrões de comportamento, gerando inércia, conformismo e acomodação ou, ao contrário, ansiedade, medo e frustração.

Para responder a tal desafio, a responsabilidade de cada um é buscar conhecer a si mesmo, descobrir o que lhe agrada e pode oferecer, o que deve desenvolver, onde pode ser mais útil e responsabilizar-se pela própria evolução à medida que ajuda o seu ambiente a evoluir.

Quando se trata de alguém com capacidade liderística diferenciada, esta responsabilidade é ainda maior, pois a seriedade e a constância desta busca leva a pessoa à excelência de si mesma e à conseqüente autorrealização, além de gerar evolução para as pessoas e para o mundo a sua volta. Assim, ela pode ler em exatidão qual a desordem dentro de um contexto e colocar ordem com a essencial proporção e funcionalidade. Para Meneghetti (2013a, p. 33), no líder é essencial o saber dar *unidade de função* a uma ação múltipla de exigências, capacidades e meios. O escopo é definido a partir do corpo ou contexto social, ou seja, é ativado ou necessitado por problemáticas ou crises do corpo em ambiente.

O valor do presente trabalho está no registro da efetividade dos aprendizados gerados à autora-pesquisadora pelo seu acesso à ciência ontopsicológica a partir do curso de MBA Identidade Empresarial Business Intuition, com disciplinas da metodologia FOIL – Formação Ontopsicológica Interdisciplinar Liderística e pela psicoterapia de autenticação, iniciada anos antes do curso, mas compreendida e levada com seriedade durante a realização do MBA.

As transformações realizadas pelas mudanças de mentalidade, atitude e ação ocorridas durante este período resultaram em realização pessoal e profissional, além do fortalecimento do seu comportamento empreendedor, gerando ganhos significativos para o seu negócio.

Pela legitimidade prática do que será apresentado, a autora-pesquisadora entende que o presente trabalho pode servir de contribuição para o desenvolvimento de outros profissionais que desejam empreender suas carreiras, seja atuando em uma empresa ou à frente do seu próprio negócio.

2 METODOLOGIA

A metodologia escolhida para construir este trabalho foi a pesquisa de abordagem qualitativa e de natureza narrativa autobiográfica.

A pesquisa narrativa é uma forma de entender a experiência pessoal e social. Esses autores apontam que a vida é preenchida por fragmentos narrativos vividos em momentos históricos de tempo e espaço, entendidos em termos de unidades narrativas e de descontinuidades. Portanto, as narrativas buscam construir entendimentos que façam sentido à vida de maneira geral, e são utilizadas, de forma efetiva, na Antropologia, Psicologia e Administração e na Educação. (SPEROTTO, 2017, p. 05, apud CLANDININ e CONNELLY, 2011).

Ainda de acordo com Sperotto (2017, p. 06, apud Lovchelovich e Bauer, 2004), a abordagem narrativa refere-se ao fato de que o autor irá relatar uma experiência já vivenciada, em que serão colocadas uma sequência de acontecimentos que atribuíram sentido à vida individual e social dos envolvidos.

A presente narrativa apresenta uma fase da vida da autora-pesquisadora, de 41 anos que, aos 37 decide empreender após uma carreira bem-sucedida em empresas globais e grandes consultorias.

Bueno (2002) defende que as narrativas autobiográficas trazem e explicitam com toda a força a subjetividade do sujeito, pois elas investigam dimensões do comportamento humano, a partir de histórias de vida.

A trajetória da autora-pesquisadora será apresentada a partir de um recorte temporal, em quatro marcos - eventos importantes, chamados metodologicamente de unidades narrativas. Cada narrativa será seguida de referencial teórico e análises fundamentadas, prioritariamente, nos conhecimentos da Ontopsicologia.

3 NARRATIVAS

3.1 NARRATIVA 1 – HISTÓRICO PROFISSIONAL E DECISÃO PELA CARREIRA AUTÔNOMA

A autora-pesquisadora construiu sua trajetória profissional no universo corporativo. Sua formação em Serviço Social, aliada ao seu perfil curioso, disponível e criativo para aprender e propor ideias, permitiu iniciar sua carreira na área de Responsabilidade Social Corporativa, mesmo sem experiência, em uma época em que as empresas passaram a gerir seus negócios de maneira mais ética e responsável, com intenção de fortalecer sua relação com todos os seus públicos de interesse.

Neste contexto, a autora-pesquisadora formalizou sua carreira em grandes empresas, criando e liderando projetos que demandavam uma grande revisão de modelo mental e operacional. Uma vez estruturado cada projeto, seu papel era direcionado a engajar as pessoas para que promovessem mudanças nos seus ambientes e relações e, assim, ajudassem a gerar resultados mais sustentáveis para o negócio, para suas áreas de trabalho e para si mesmas.

Com oportunidades de trabalho desafiadoras e de grande impacto, ela passou a nutrir um grande amor pelo seu ofício e, de maneira orgânica e com gradual preparação, foi descobrindo e aprimorando os seus talentos, ampliando suas competências para se tornar cada vez melhor no que fazia, e ainda sentia-se feliz, em crescimento com o que fazia. Percebia que desempenhava uma liderança e que seu trabalho gerava valor para as pessoas e para a gestão da empresa.

O líder é um ativador de valores. *Valor*, o que significa? *Aquilo que faz mais*. Em que sentido? Aquilo que faz mais ser, ou qualquer fenomenologia que, definitivamente, produz passagens de maior investimento ôntico: faz ser mais [...] O valor do sentido descritivo, pode ser definido como atitude, uma operação, um comportamento, um modo de fazer que produz identidade e evolução do sujeito. (ARAUJO, V. e LONGO, L., 2016, p.7 apud MENEGHETTI, 2013).

Tornou-se uma referência no tema Diversidade & Inclusão, realizando diagnósticos e propondo soluções inovadoras que geravam aprendizados organizacionais, refinamento da gestão e grande impacto na imagem e reputação das empresas por onde passou.

Sua visão inovadora e postura ousada eram coerentes com os direcionamentos estratégicos e desejo de mudança das empresas. De maneira proporcional ao escopo da sua função, atuava com autonomia, liberdade e estrutura para realizar os projetos. Como consequência, começou a ser reconhecida e recompensada pelos movimentos e resultados gerados por meio das suas competências de comunicação, conexão, visão sistêmica, gestão, resiliência, mobilização e desenvolvimento de pessoas.

No entanto, à medida que foi ascendendo na carreira profissional, dois fenômenos a acompanhavam: um sentimento de não merecimento e uma dependência afetiva das relações de trabalho. Sempre que recebia um aumento salarial ou uma promoção tinha um sentimento de gratidão pelo outro, pela empresa. Não reconhecia a recompensa como mérito do seu esforço e dos resultados do seu trabalho. Da mesma forma, sempre buscava a aprovação do outro, alguém por quem tinha apreço e que considerava superior em poder, inteligência e influência, mantendo um ciclo de dependência afetiva que a gratificava com elogios e conselhos e, por muitas vezes, a manipulava a tomar decisões equivocadas, levando-a à perda.

O desejo de empreender nunca esteve presente durante quase todo o período da sua carreira profissional. Porém, nos últimos anos, os desafios passaram a conotar uma repetição e a autora-pesquisadora percebeu-se desmotivada, sem energia e entendeu que não via mais sentido no que fazia. Percebia-se perdendo a realização que sempre sentiu com seu trabalho. Estava com 37 anos e vivia um desconforto total. Não se via mais útil e feliz no contexto onde estava. Sabia que podia mais. Queria mais, mas não sabia o quê. Hoje, entende que, naquele momento, a vida dava sinais para a passagem do ciclo biológico para o ciclo psíquico.

Observando atentamente o ser humano, percebe-se que é uma força em projeto contínuo. Isso fascina e estabelece uma coparticipação e uma necessidade de iniciativa. Não obstante esta premissa, que é o projeto infinito do homem aberto, o ser humano apresenta também a falência, a regressão e a repetição (MENEGETTI, 2010, p.265).

Neste período, tornou-se mãe e, exatamente por este motivo, com a ajuda da psicoterapia de autenticação que já fazia há alguns anos, decidiu dar prioridade à própria vida para ser uma referência genuína na vida de uma criança.

Foi então que, por meio do processo de autenticação, veio a decisão de empreender como um desafio para acessar sua força e assumir sua responsabilidade

existencial que foi negando à medida que ascendia na sua carreira profissional. Assumiu consigo este compromisso.

Fazer autenticação se traduz – em psicologia – no tornar o sujeito eficiente operador de controle da própria existência em todos os seus aspectos. Trata-se de encontrar e responder a algo que urge dentro e encontrar a solução da correspondência ótima à tipologia da própria inteligência. (MENEGETTI, 2016b, p. 59).

Utilizando seus conhecimentos acumulados durante seus 15 anos de experiência e a credibilidade que tinha no mercado na sua área de atuação, abriu uma consultoria empresarial na Área de Responsabilidade Social, com especialidade no atendimento de demandas de Diversidade & Inclusão.

O início foi muito difícil. Era final de 2015, período de recessão econômica em que as empresas priorizaram seus projetos e demandas com altíssima restrição orçamentária.

Em 2016, com a empresa formalizada, estabeleceu algumas parcerias e experimentou uma atuação em rede, recomendando colegas, sendo recomendada e compondo equipes em projetos, algumas vezes desconexos com sua intenção de trabalho, seus talentos e paixões.

O perfil dos primeiros clientes e dos trabalhos realizados era muito diferente da expectativa criada na abertura do negócio. Pequenos trabalhos, pouco estratégicos e com baixo valor agregado.

Sem contratos relevantes, o cenário exigiu da autora-pesquisadora criatividade para sobreviver no cenário de crise.

Desde que abriu seu negócio, tinha um desejo de criar uma solução que ajudasse as empresas a gerir de maneira mais assertiva um dos temas de Gestão da Diversidade mais desafiadores – a contratação e inclusão de pessoas com deficiência².

Tinha uma sólida vivência na área e uma lógica de concepção, gestão e avaliação que considerava como fatores críticos para o sucesso das empresas por onde passou. De acordo com esta lógica, a empresa deve posicionar-se, decidir o que quer e como quer trabalhar o tema. Tendo isso, deve sensibilizar e capacitar as pessoas deixando claro o que espera e o que vai oferecer, olhar para seus processos

² Condição exigida pela Lei 8.213/1991 que determina a reserva de 2% a 5% de vagas para beneficiários reabilitados ou pessoas portadoras de deficiência, habilitadas para empresas com cem ou mais empregados.

Para saber mais, acesse: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8213cons.htm

e ambientes para identificar *gaps* e oportunidades para refinar a gestão e colocar as lideranças como elo entre a estratégia e a operação do tema.

Junto a esta lógica, a autora-pesquisadora sabia relacionar-se com todos os públicos envolvidos chamando-os ao protagonismo diante do escopo que lhes cabia para além da corresponsabilidade pelo cumprimento da legislação, construindo um ambiente mais inclusivo, amadurecendo a gestão humana, assegurando os resultados e ainda fortalecendo a imagem e reputação da empresa perante a sociedade.

Todos tinham um papel relevante. Desde a diretoria, a média gerência, a liderança direta, a equipe, a própria pessoa com deficiência e até a sua família, quando necessário.

Na prática, descobriu que precisava de muito mais do que um projeto bem desenhado. Precisava influenciar as pessoas, convidá-las a construir e aprender a fazer. E foi desta forma que ela ajudou grandes empresas a cumprirem a legislação e desenvolveu uma competência diferenciada que a fez se tornar uma referência no mercado.

Por que não oferecer todo este *know-how* ao mercado?

Compartilhou o desejo com uma consultora parceira de muito valor e, juntas, criaram e ofereceram para o mercado um curso prático aberto para qualificar profissionais responsáveis em liderar o tema nas suas empresas. Este curso foi uma inovação para o mercado e gerou grandes impactos para os clientes, uma vez que, qualificadas as lideranças do projeto, sabiam colher exatamente as prioridades da sua empresa e propor soluções coerentes com a sua realidade e, assim, avançar rumo à conformidade legal.

Esta foi uma decisão vencedora, pois gerou receita para o negócio e as referenciou como autoridade no tema perante o mercado, gerando futuramente contratos de consultoria no mesmo tema. Segundo Meneghetti (2012, p.68), criatividade significa construir uma solução positiva não prevista pelas premissas vistas segundo a lógica corrente ou descobrir relações progressivas de um possível desconhecido.

Porém, tendo apenas a criação do curso como um momento realmente válido deste primeiro ciclo, a falta de foco e uma postura passiva em grande parte do tempo, geraram resultados financeiros irrelevantes, não chegando a 25% da remuneração do seu último emprego. E o final deste primeiro ciclo foi repleto de frustração, ansiedade e incertezas quanto à continuidade da estrada empreendedora.

3.2 NARRATIVA 2 – DECISÃO POR CURSAR O MBA E A CRISE DO CORE BUSINESS.

Com o entendimento de que sua performance foi significativamente inferior à sua capacidade no início do primeiro ciclo do negócio, ainda em 2016, a autora-pesquisadora buscou alternativas para investir no seu aperfeiçoamento como líder do seu negócio. Desejava um estudo mais profundo que a ajudasse a crescer de maneira exponencial. Foi então que, a convite da sua psicoterapeuta em uma das entrevistas de autenticação, decidiu iniciar o MBA Identidade Empresarial, pós-graduação conduzida pela metodologia FOIL – Formação Ontopsicológica Interdisciplinar Liderística, no Recando Maestro.

A FOIL forma de modo particular o líder, entendido como intuição ativa de soluções para o coletivo. Portanto, o escopo dos cursos de psicologia empresarial realizados pela FOIL é aquele de formar uma inteligência empreendedora individuada e focalizada na ação prática do sucesso no interior do próprio setor operativo. (MENEGETTI, 2013c, p. 18).

Entretanto, entre a decisão e a matrícula no curso, a autora-pesquisadora teve muita dificuldade para defrontar-se com a realidade e passou a criar objeções para fazer sua inscrição, fosse pela falta de dinheiro, de clientes e até mesmo de perspectivas positivas para o futuro. Pensava em como faria aquele investimento se não tinha uma fonte segura de renda para custeá-lo. Também se preocupou em demasia com o julgamento das pessoas e as renúncias que teria que fazer, como a ausência na rotina familiar e sentimento de culpa e vergonha por deixar a filha de dois anos com o pai nos finais de semana de aula.

Os filhos são uma coisa bonita, são criados e depois voam para longe, mas a mulher deve pensar no futuro de modo egoístico, individual, ter a própria posição, a própria segurança, a própria liberdade, o próprio dinheiro e todas as coisas que a fazem viver o mundo de modo melhor. (MENEGETTI, 2013b, P.195).

A solução veio com a colaboração do marido que é um aliado e a estimula ao crescimento, e sinaliza, sempre que necessário, quando a autora-pesquisadora está fora do seu centro. Com a mansidão habitual, ele a ajudou a avaliar o curso como uma real oportunidade para alavancar seu negócio e ajudá-la a amadurecer a jornada empreendedora. Reiterou seu compromisso de parceria com as questões da criança

e a matrícula no curso foi realizada. Segundo Sperotto (2017, p.10, apud Meneghetti 2009) se o homem é realmente grande e ama a mulher que está a seu lado, ele ajuda esta mulher a crescer, pois sabe a força negativa de uma mulher frustrada. Ele entende que se realmente a quer a seu lado, precisa ajudá-la.

Com a decisão tomada e a vida organizada, a dinâmica do negócio já começou a mudar. No dia da matrícula, um potencial cliente demandou uma proposta para um grande projeto que veio a se concretizar em seguida.

Iniciando o MBA, já no primeiro módulo, a autora-pesquisadora teve interesse imediato pela pedagogia do curso, pelo formato totalmente prático e, principalmente, pela direta relação da metodologia FOIL com o seu interesse em estudar algo que pudesse elevar seus patamares de consciência, competência e autorrealização.

Tão logo conheceu o conceito de *core business* e competência competitiva, a autora-pesquisadora compreendeu que o negócio é fruto do líder e que a essência da pessoa deve ser a base para o que produz e oferece ao mercado. Já a entrega, é fruto da excelência, dos sacrifícios para ter a melhor solução do mercado e da excelência de si mesma.

Segundo Meneghetti, (2016a, p. 83), o *core business*, o que o empreendedor quer produzir, portanto é uma espécie de vocação, onde o indivíduo sente de dentro ter nascido para fazer algo em que é capaz. Compreendeu que o *core business* deve ser ponto principal da sua oferta, o que entrega melhor, pelo que é conhecida e cobrada e o ponto que caracteriza a sua ambição: o coração do seu trabalho. Compreendendo isto, reconheceu que não era essa realidade que estava vivendo com o seu negócio.

Iniciou-se então, uma fase de muito sofrimento, de instabilidade pessoal que impactou no negócio, com a dinâmica 'tomada de consciência e não-ação'. Segundo Meneghetti (2011, p. 11) em um primeiro momento existe a *crise*, porque o conhecimento ontopsicológico faz compreender que a racionalidade é boa, porém, por mais que a pessoa se esforce – falta o ponto de partida, o ponto de ligação à radicalidade de existir.

Desta forma, foi alternando alguns momentos de realização e outros de frustração. Novas oportunidade surgiram, porém nem todas alinhadas com seu *core business*. Ela sabia que não tinha o controle do negócio nas mãos.

Em seguida, a autora-pesquisadora participou de uma Imagogia em Calipso, Bombinhas, SC. Este foi um momento muito importante de autenticação, pois apontou

a repetição da sua dependência afetiva nas relações e a necessidade de andar sozinha, de tomar seu caminho para si, de maneira prazerosamente solitária.

Como esta inferência técnica realizada por uma ontoterapeuta, a autora-pesquisadora compreendeu que, desde o início, seu negócio dependia financeiramente de uma de suas parcerias de trabalho, sendo 90% do seu faturamento fruto desta dependência. Entendeu, então, que precisaria trilhar o próprio caminho, com autonomia e protagonismo. Compreendeu, mas não sabia o que e como fazer.

No entanto, alguns ganhos de maturidade ocorreram neste ciclo. As demandas foram mais relevantes, a autora-pesquisadora realizou alguns projetos sozinha e, pela primeira vez na sua jornada empreendedora, foi líder de um importante projeto. Surpreendeu-se com novos dados. Naquele ciclo, 70% das demandas foram de treinamento e 30% de consultoria, uma novidade para o negócio.

A partir dos treinamentos, novos temas começaram a ser solicitados. Este dado revelou uma considerável referência em desenvolvimento humano no mercado e sinalizou a oportunidade de ampliação do escopo de atuação do negócio. O resultado financeiro foi 9% maior do que o ano anterior.

Ao final deste ciclo, a autora-pesquisadora tomou determinadas decisões visando a fortalecer seu negócio dali em diante. Uma delas foi investir em uma formação de *Coaching* no início do ciclo seguinte para conhecer novos métodos e ferramentas, obter mais uma carta social valorizada pelo mercado e aprimorar sua abordagem na área de desenvolvimento humano.

3.3 NARRATIVA 3 – METANOIA E MUDANÇA DE ESTILO DE VIDA: O COMEÇO DA EXCELÊNCIA

No início de 2018, durante formação de *Coaching*, a autora pesquisadora descobriu novas perspectivas e, pela primeira vez na vida, de maneira intencional deu início a um movimento solitário.

Passou a fazer movimentos direcionados para oferecer serviços de Desenvolvimento Humano, além de manter seu posicionamento em Responsabilidade Corporativa com atuação especializada em Diversidade & Inclusão.

Neste momento, a autora-pesquisadora tomou consciência de que sempre trabalhou com desenvolvimento humano por meio das suas consultorias de Responsabilidade Social e dos projetos que liderou enquanto trabalhava em empresas. Em seu trabalho, sempre esteve presente o desafio de influenciar as pessoas a ‘comprarem’ uma ideia, mostrar-lhes os ganhos, as conexões entre o que faziam e o que estavam sendo convidadas a fazer, as oportunidades de aprendizado dos projetos implantados. Incluía, também, o acompanhamento de perto, a orientação e a mentoria, ajudando as pessoas a realizarem ações conectadas com os objetivos de cada projeto. Assim, liderava transformações organizacionais e ainda promovia espaços de desenvolvimento e crescimento para as pessoas. Olhando para seu negócio, percebeu que precisava apenas criar um posicionamento.

Com o novo posicionamento, novas oportunidades surgiram. Foi convidada para ser coautora de um livro sobre o universo feminino, com histórias de mulheres de diferentes gerações que foram se reinventando ao longo da vida. Sendo um projeto de muito valor e conectado com o seu novo movimento, aceitou o convite.

No entanto, com um padrão complexual de dependência afetiva, não soube avaliar em outras oportunidades, o que lhe traria ganho e voltou a investir sua energia em projetos e parcerias pouco funcionais, com um esforço ao vazio. Trabalhava muito e pouco produzia, pouco gerava de resultados. Uma incoerência entre sua decisão e suas ações, repetições contínuas ao erro.

Sem compreender o que se passava, passou os primeiros meses do ano em certa angústia e começou a sentir fadigas constantes, dores crônicas nas pernas e insônia. Foi ao médico, fez uma bateria de exames e descobriu uma deficiência nutricional que estava comprometendo seu fígado, sua tireoide e debilitando sua saúde geral. A orientação médica foi clara: melhorar significativamente a qualidade

dos comportamentos que impactam na qualidade de vida. Além da necessidade imediata de melhorar a alimentação e introduzir atividade física na rotina, recebeu uma séria recomendação para desacelerar ou reorganizar a vida profissional.

Em um momento de reflexão e revisão da sua dinâmica de vida, entendeu muitas coisas, mas a principal foi que não sabia fazer o movimento sozinha, em protagonismo só seu, nunca havia feito. Tinha o desejo, os meios para fazê-lo, mas não tinha a lógica precisa - a lógica da vida. “Hoje, o mundo todo está bem-disposto a favorecer o protagonismo da mulher, porém a mulher não sabe como se faz para ser protagonista.” (MENEGETTI, 2013b, p. 128).

Na psicoterapia de autenticação, a autora-pesquisadora fez a revisão crítica da própria consciência, contestando o modo como avaliava a realidade ao seu redor e entendeu as causas da repetição constante dos seus erros. Sua sempre presente preguiça, pressuposto de inferioridade, necessidade de gratificação do outro e, por consequência, relações pessoais e profissionais não funcionais ao escopo do seu negócio. Entendeu que a mente é atividade constante e, por isso, deve ser constante também a sua revisão para manter-se aberta para colher a contínua novidade que a vida propõe.

Autenticação significa rever a exatidão do instrumento mental [...] Trata-se de retrazar a intuição interior, o “momento gênio” de cada circunstância em que nós nos encontramos com interesse existencial [...] como realizar-se a si mesmo enquanto significado de história no próprio ambiente, como ser líder de sentido. (MENEGETTI, 2016b, p. 59).

Fez, então, a escolha de responsabilizar-se pelo seu ciclo psíquico e promover mudanças estruturais na própria vida, para libertar sua mente e alcançar a excelência de si mesma. Decidiu mudar a consciência e fazer o que a Ciência Ontopsicologia chama de Metanoia. De acordo com Barcellos (2018, p. 02 apud Meneghetti, 2016), metanoia é mudar a consciência para tornar-se o que se é. A consciência é um espelho, mas se o homem não possui o espelho exato, mantém-se constantemente o espelho deformante, escolhe comportamentos de modo disforme à sua essência.

A autora-pesquisadora começou a cuidar da sua saúde física, mudou hábitos alimentares e escolheu um esporte para praticar - a corrida. Correndo, percebeu um prazer nunca experimentado, o de estar consigo mesma. Estendeu este prazer para ocasiões em que tradicionalmente reservava para os outros e começou a investir em momentos para si, como parte dos finais de semana e feriados. Além da corrida,

acrescentou leituras, atividades na natureza e o cozinhar para si própria. Começou a gostar do jogo solitário e isto se refletiu na maneira de conduzir o seu negócio.

Passou a escolher suas relações e espaços para estar presente com foco no escopo do seu *business*, também fez movimentos independentes como estar em ambientes antes evitados e, com coragem, começou a apresentar-se sozinha e a aceitar demandas com escopo diferente do que estava acostumada.

Como resposta imediata, novas oportunidades surgiram. Novos tipos de demandas, novos clientes, novas parcerias e fortalecimento das antigas, agora com a impostação exata do seu papel, expectativas, entregas e limites.

Este novo movimento trouxe uma clareza nunca antes conhecida e esta clareza está lhe trazendo mais realização. Mudou a si própria e, por consequência, mudou seu negócio.

Sua saúde e bem-estar também melhoraram de maneira significativa. Refez os exames e os índices nutricionais voltaram à normalidade, assim como a condição do fígado e da tireoide. Sente-se muito bem, com disposição e energia para realizar suas atividades pessoais e profissionais diárias e está se preparando para correr uma maratona.

Na família, a qualidade da relação também melhorou. O marido, que tem sido um aliado de vida, foi parceiro também neste processo de mudança. Além de se organizar com a filha para facilitar a nova rotina da autora-pesquisadora, adaptou seus hábitos, interessando-se também pela própria saúde e movimentando-se para próprio crescimento. Voltou a estudar, foi promovido e goza de um novo e desafiador momento profissional. Também está feliz e realizando-se em primeira pessoa.

A filha, hoje com quatro anos e meio, desenvolve-se saudável e feliz, respondendo bem à dinâmica de realização dos pais. *“Somente os filhos que crescem em um sadio egoísmo de casal serão pessoas autorrealizadas, porque a primeira educação que receberam foi aquela da alegria e de como buscá-la.”* (MENEGETTI, 2014, p. 26).

Além do mais, a autora-pesquisadora experimentou uma calma interior e se viu capaz de enxergar com mais nitidez o que deseja, as condições que tem para realizar e o que deve fazer em cada nova oportunidade. Percebeu-se com mais prazer pela vida, pelo trabalho, pelas relações, mais criativa e com o coração cheio de alegria ao realizar seus projetos e tocar seu negócio. Para Meneghetti (2011, p. 249), prazer é a

ressonância ou efeito de uma ordem realizada; a correspondência ou a proporção exata entre as partes, todas harmônicas para um resultado.

Esteticamente sente-se mais bonita, em harmonia entre o que percebe dentro de si e o que vê no espelho. *“A beleza e o poder são o resultado da arte de cultivar a própria inteligência pessoal.”* (MENEGETTI, 2013b, p. 287).

Hoje, sente-se mais útil ao outro, pois quando demandada, consegue colher o que realmente o cliente precisa e deseja, e oferece na medida exata o que é mais funcional para o crescimento de ambos.

Podemos dizer que Metanoia é mudança, evolução, crescimento, transformação e transformadora, libertação, vitalidade e virtualidade, potencialidade, atitude, beleza e estética, moral e ética, e podemos dizer muitas outras coisas sobre Metanoia. São todas elas, mas é cada uma delas a seu modo particular, porque guarda sempre uma identidade exata com o original da pessoa, por isso, é única para cada um e de valia extrema, porque é vital à plenitude daquela pessoa, tornando-se algo insubstituível para ela. (BARCELLOS, 2018, p. 08).

No seu negócio, a autora-pesquisadora realizou projetos mais estratégicos para seus clientes, sendo 45% dos trabalhos, atuando sozinha, 20% com novas parcerias e 35% com sua parceria já estabelecida. Dos trabalhos realizados neste ciclo, 50% foram no escopo de treinamentos, 25% de palestras e 25% de consultoria.

O resultado financeiro foi 10% maior em comparação com o ano anterior. Considerando que a autora-pesquisadora promoveu as mudanças na sua vida no segundo semestre deste ciclo e que o negócio começou a prosperar no mesmo período, este resultado pode ser analisado no tempo de seis meses.

Ao final deste ciclo, diferentemente do que ocorreu nos anos anteriores, fechou o ano com a demanda para sete grandes propostas e quatro delas fechadas para início do ano seguinte, representando 123% do faturamento total de 2018.

3.4 NARRATIVA 4 – REFINAMENTO CONTÍNUO DO *CORE BUSINESS*: REPOSICIONAMENTO DO NEGÓCIO E A ESCOLHA DIÁRIA POR VIVER O PROJETO DE NATUREZA³³.

Em 2019, com este novo cenário, a autora-pesquisadora resolveu reposicionar-se no mercado. Com a ajuda de uma mentoria de negócios, está desenhando seu modelo de negócio com uma proposta de valor clara que apresente os diferenciais do que oferece, serviços e métodos de trabalho. Também está criando uma marca pessoal e em fase de concepção da identidade visual, e criação de estratégias de gestão da marca, presença e autoridade digital por meio da geração de conteúdos relativos ao seu business.

Ainda está em processo, mas posicionará seu negócio como Consultoria em Responsabilidade Social e Desenvolvimento humano.

Como dentro destas duas áreas há um universo de temas, a autora-pesquisadora compõe seus projetos com consultores que possuem expertises complementares e sólida vivência nas áreas de negócio, que fazem parte da sua rede de profissionais e pessoas de confiança.

Oferece serviços de consultoria e assessoria, workshops e treinamentos, palestras e cursos, como soluções para ajudar organizações e pessoas a terem relações mais humanas e sustentáveis.

Também criou dois novos produtos: um projeto de desenvolvimento de lideranças para empresas chamado *Jornada da Liderança: Escola Viva de Desenvolvimento e Realização*, criado a partir de uma nova demanda e um programa de mentoria para novos consultores das áreas de Responsabilidade Social, Desenvolvimento Humano e Gestão da Diversidade, direcionando seus serviços também para pessoa física.

Já colhe resultados concretos, pois além de iniciar o ano com quatro contratos fechados de consultorias e treinamentos, tem mais seis propostas em andamento,

³³ Como projeto de natureza entende-se iso (de natureza). É o critério-base da sanidade da vida, igual seja para a célula, seja para a estrutura orgânica, para o organismo [...] Não é um princípio físico: é uma forma lógica que preside qualquer estruturação do nosso organismo. Dicionário Ontopsicológico, p. 146

está em negociação avançada para fechar o primeiro contrato do novo produto e já tem quatro clientes no novo projeto de mentoria.

Hoje, a maior fatia de demandas vem da alta gestão ou média gerência de grandes empresas e um novo universo se desenha com novos perfis de clientes e parcerias como Startups em fase de crescimento, organizações sociais e ainda convites para credenciamento em grandes consultorias

O livro do qual participou como coautora foi lançado no final do ciclo anterior e hoje tem ajudado a promover sua imagem e seu negócio. Também está liderando um novo projeto editorial da mesma editora, chamado *Empreendedoras de Alta Performance de Santa Catarina*, que será lançado no segundo semestre de 2019. Uma nova estrada que chegou até ela pelo reconhecimento das suas competências de conexão, planejamento, comunicação inspiradora, seriedade e moderação que, segundo a editora, passam segurança para as pessoas e geram engajamento.

Muitas são as perspectivas para o negócio da autora-pesquisadora a partir de agora. No entanto, ela entende que o crescimento sustentável do seu negócio está intrinsecamente conexo com sua responsabilidade de manter-se no seu projeto, *in progress*. A saúde está boa, o negócio começando a prosperar e a autora-pesquisadora conheceu um tipo de paz, que não imaginava existir, mas entendeu que o jogo não está ganho.

O desafio agora é não se distrair, manter-se focada na ação de cada momento. Mas o que fazer e como fazer?

Com os estudos da Ciência Ontopsicológica, o desejo e movimento que vem fazendo para viver o método criado pelo Acadêmico Professor Antônio Meneghetti⁴, a autora-pesquisadora acredita que três tarefas devem fazer parte da sua estrada:

- 1) Manter a constância da consultoria de autenticação,
- 2) Atualizar continuamente os quatro pontos essenciais para o sucesso da sua carreira – competência, competitividade, relações otimas e estilo de vida e,

⁴ Antonio Meneghetti (Itália, 1936 – Brasil, 2013). Cientista de rara formação acadêmica, alcançou quatro doutorados. Segundo os critérios canônicos das Universidades Romanas, é Doutor em Filosofia (Pontifícia Universidade São Tomás de Aquino – Roma), Doutor em Ciências Sociais (Pontifícia Universidade São Tomás de Aquino – Roma), e Doutor em Teologia (Pontifícia Universidade Lateranense – Vaticano). Na Rússia, recebeu o título de Gran Doktor Nauk em Psicologia pela Suprema Comissão de Avaliação Interacadêmica da Federação Russa. Possui também Láurea em Filosofia com abordagem psicológica (Universidade Católica Sacro Cuore – Milão) e recebeu a láurea *honoris causa* em Física pela descoberta do "campo semântico" (Universidade Pro Deo - Nova York). Residence Ontopsicológico

- 3) Gerar autodeterminação vencedora seguindo as sete regras para não errar, descritas no livro *Feminilidade como Sexo, Poder e Graça*.
- a. Tudo depende de mim.
 - b. Tudo devo fazer sozinha.
 - c. Não postergar.
 - d. Não transferir aos outros o meu problema.
 - e. Não roubar. Não tomar para mim o que não for fruto do próprio mérito.
 - f. Ser honesta comigo mesma.
 - g. Se peço, devo saber exatamente o que estou pedindo.

A autora-pesquisadora já compreendeu há muito tempo que a autenticação é um processo infinito e reconhece os ganhos exponenciais de crescimento quando faz o que deve ser feito a partir da tomada de consciência nas entrevistas realizadas. Prioriza como investimento de tempo, energia e dinheiro que a ajuda a fazer escolhas ótimas, de crescimento e de expansão da sua força e inteligência. É um egoísmo vital que a ajuda a desempenhar cada vez melhor seus diferentes papéis sociais e manter-se focada no seu jogo interior, no seu próprio íntimo.

A atualização contínua dos quatro pontos essenciais como ação consciente é um movimento novo para a autora-pesquisadora.

Ela compreende que seu saber fazer deve ser demonstrado em capacidade prática para o mercado e isto já vem fazendo, mas foi durante o MBA que percebeu que a competência é um exercício cotidiano e que não deve se satisfazer com o que já sabe da sua especialidade, do seu ofício. Entende agora que precisa aprofundar-se no que já é reconhecida e buscar o que há de melhor para desenvolver-se e ter paciência e afincado para estudar sobre aquilo que, de novo, tem surgido como oportunidade de negócio para oferecer soluções que ajudem cada vez mais o crescimento da identidade do cliente.

O gênio que vence certamente surge de uma capacidade e sensibilidade natural, mas sobretudo de um *contínuo sacrifício* para adquirir competência sobre aquilo que quer fazer, iniciando do próprio pequeno espaço, para depois aumentar sempre mais. (MENEGETTI, 2016a, p. 77).

Quanto a competitividade, a autora-pesquisadora tem a racionalidade de servir o cliente, a sociedade, o outro. Sabe que para ter mais, saber mais, deve dar mais. E assim, está fazendo. É desta forma que se antecipa. Porém, ainda não tinha

direcionado seu olhar para a concorrência. Entende que pode dispender certa atenção à concorrência, elencar os melhores do mercado e aprender com eles para aperfeiçoar-se.

Já o critério das relações otimizadas, a autora-pesquisadora acredita ser um ponto a estar atenta a manter e fortalecer. De maneira orgânica, há muito tempo seus melhores clientes são a ponte com novos clientes. São eles que fazem o marketing, a recomendam, antes até do que o seu negócio. Muitas novas demandas são de origem do “boca a boca” dos seus clientes.

E então, a atualização contínua do critério estilo de vida.

Uma pessoa séria, coerente, responsável, sempre ganha confiança dos outros, porque todo o mercado baseia-se não no ter – como poderia parecer – mas na *psicologia da confiança*, ou seja, na confiança de uma qualidade de um estilo de vida. (MENEGETTI, 2016a, p.80).

A autora-pesquisadora entende que deve viver em coerência com aquilo que funciona para ela e ser um exemplo de comportamento civil, cumprir seus papéis sociais, levar uma vida séria, coerente e responsável para fortalecer a confiança dos clientes e melhorar os resultados do seu negócio. Este é um compromisso que já assumiu consigo há muito tempo.

E como última tarefa, considera os sete pontos para não errar seus aliados de responsabilidade para manter sua mente dentro do problema e ser a solução, a ação para resolver primeiro para si, para então ser a solução para tantos.

A autora-pesquisadora já vem tentando viver estes pontos. No entanto, reconhece que os pontos ‘não postergar’ e ‘ser honesta consigo mesma’ são os seus maiores desafios.

Por fim, entende que sua estrada agora deve ser o prazer da inteligência ativa: sentir, agir, realizar e vencer, para então gerar verdadeiro valor: qualquer resultado que lhe dê mais ganho existencial e lhe ajude a ser função para o outro, no seu negócio e na vida.

4 CONCLUSÃO

O presente trabalho propôs responder a seguinte pergunta: Como se constrói um modelo de negócio alinhado com o core business do líder e relativo à sua competência competitiva?

No entanto, a escolha metodológica de fazer uma narrativa autobiográfica permitiu à autora-pesquisadora fazer muito mais.

Do seu laboratório existencial, fez uma revisão da própria vida, revisitou e corrigiu pontos críticos e registrou os marcos relevantes que lhe ajudaram a encontrar a saída vencedora para o seu negócio. No seu negócio, fez uma verdadeira imersão, conheceu os detalhes, as variáveis e principalmente os porquês.

Entendeu o sentido da própria vida, a estrada vencedora para realizar-se neste momento, e o seu negócio está a serviço deste sentido.

Durante a realização do MBA, compreendeu que a Ciência Ontopsicológica, muito mais do que estudada e compreendida, deve ser vivida em primeira pessoa e em experiência diária e solitária, pois é a prática do seu protagonismo responsável a verdadeira estratégia para cumprir sua mais importante tarefa: com simplicidade e humildade, realizar a si mesma.

Entendeu também que, fazendo isso continuamente, por consequência elevará os patamares do seu negócio e se tornará uma personalidade no seu segmento. “O caminho pessoal e solitário em direção à construção de uma personalidade autêntica é indicado por meio de uma ética da vida a partir de numerosos desdobramentos de caráter exclusivamente prático.” (MENEGETTI, 2011, P.11).

Em cada uma das quatro narrativas, a autora pesquisadora apresentou a relação entre a condução da própria vida, os impactos diretos no seu negócio e apresentou os conceitos e instrumentos da Ciência Ontopsicológica que lhe ajudaram a conhecer a si mesma e a fazer escolhas justas para o próprio crescimento, como: compreensão do Ciclo Biológico e evolução para entrada no Ciclo Psíquico, refinamento do próprio *Core Business*, aperfeiçoamento contínuo da sua Competência Competitiva, evolução do seu Estilo de Vida, conscientização da própria Feminilidade, a Psicoterapia de Autenticação e Imagogia como etapas importantes para um processo contínuo de Metanoia.

Desta maneira, demonstrou como a Ontopsicologia contribuiu para o redirecionamento do seu negócio a partir do próprio desenvolvimento como pessoa

líder, da descoberta do seu *core business* e do fortalecimento da sua competência competitiva – objetivo do trabalho.

Como fruto das mudanças realizadas na própria vida, a autora-pesquisadora demonstrou que seu negócio começou a prosperar e que, com inteligência e prazer, está realizando coisas que nunca imaginou ou acreditou ser capaz, tais como novos produtos, métodos, tipos de demanda e novos clientes. Para Sperotto (2017, p. 21 apud Meneghetti, 2008), de acordo como se age, encontra-se o próprio tesouro. É este o sentido: “a vida é bela se você sabe fazê-la bela [...] de acordo como trabalha, surge aquilo que você nunca esperou, que nunca havia sonhado.”

Sendo assim, a autora-pesquisadora conclui que, para o negócio ser e estar alinhado com o *core business* do líder, é necessário primeiro, uma vontade genuína da pessoa líder em fazer uma revisão crítica da própria consciência para encontrar a liberdade interna e, com seriedade, humildade e coragem, agir em coerência com o seu projeto de natureza. Assim fazendo, saberá ler o íntimo do seu negócio, elencar o que há de melhor e corrigir possíveis rotas, para que seja próspero e entregue excelência para o mercado. Ela compreendeu que deve seguir com convicção, estudo e sacrifício hoje, aquilo que quer se tornar e abrir passagem para o horizonte do que pode ser. Deve continuar fazendo, se preparando, experimentando, até estar pronta ou preparada para fazer mais. É um ciclo virtuoso sem fim.

Compreendeu ainda que a razão que torna possível a mudança de uma condição de insatisfação, frustração, adoecimento para uma condição de realização, desenvolvimento e crescimento, gerando melhores resultados para vida e para o negócio, é o critério ontológico. Visto que tem o critério, entendeu que é inteligente aliar-se a ele por meio de um processo contínuo de autenticação, revisão crítica da consciência e ação, pois um afastamento do critério, quando se está potenciado, é dor, angústia e potencial falência.

Por isso, seu maior desafio é manter-se centrada, focada 100% na ação do momento, colher com exatidão a informação da sua identidade⁵ para ter a capacidade de agir com inteligência sobre a vida, momento a momento. “*Rem tene, verba sequentur*: mantenha o seu ponto e todo o resto está com você.” (MENEGETTI, 2006, p. 40).

⁵ *Lat. Id quod est ens* = o que o ser é aqui, assim e agora. Dicionário de Ontopsicologia, p. 130

A partir do registro da própria experiência, aprendeu mais sobre si e sua responsabilidade em fazer com que a própria vida tenha valor, para então cumprir sua missão existencial de modo genuíno e ser função positiva para o mundo a partir da própria realização.

REFERÊNCIAS

ARAUJO, V. e LONGO, L. Parceria de valor: uma jornada de crescimento mútuo e transformação social. In: II CONGRESSO INTERNACIONAL UMA NOVA PEDAGOGIA PARA A SOCIEDADE FUTURA: PROTAGONISMO RESPONSÁVEL. 23-24 set. 2016, p. 420-428. Recanto Maestro, São João do Polêsine: **Anais**. Disponível em:

<https://reciprocidade.emnuvens.com.br/novapedagogia/article/view/180> > Acesso em: 20 jan. 2018

BUENO, B. O. **O método autobiográfico e os estudos com histórias de vida de professores: a questão da Subjetividade**, Universidade de São Paulo. Educação e Pesquisa, São Paulo: 2002

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

MELLO, M. C. **Como agir de maneira empreendedora?** Brasília: Sebrae, 2018.

MELLO, S. C. B.; LEÃO, A. L. M. S.; CORDEIRO, A. T. O sujeito como centro da ação empreendedora: concepção e verificação empírica de um arcabouço conceitual-analítico. **Organizações & Sociedade**. Jul.-set.2007, v.14, n.41, p. 95-111, ISSN 1984-9230.

Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S1984-92302007000200005> > Acesso em 27 set. 2018.

MENEGHETTI, A. **A Psicologia do Líder**. 5. ed. Recanto Maestro, São João do Polêsine, RS: Ontopsicológica Editora Universitária, 2013a.

MENEGHETTI, A. **A Riqueza como Arte de Ser**. Recanto Maestro, São João do Polêsine: Fundação Antônio Meneghetti, 2016a.

MENEGHETTI, A. **Dicionário de Ontopsicologia**. 2. ed. Recanto Maestro, São João do Polêsine: Ontopsicológica Editora Universitária, 2012.

MENEGHETTI, A. **Feminilidade como Sexo, Poder e Graça**. 5. ed. Recanto Maestro, São João do Polêsine: Ontopsicológica Editora Universitária, 2013b.

MENEGHETTI, A. **Manual de Ontopsicologia**. 4. ed. Recanto Maestro, São João do Polêsine: Ontopsicológica Editora Universitária, 2010.

MENEGHETTI, A. **Projeto Homem**. 3. ed. Recanto Maestro, São João do Polêsine: Ontopsicológica Editora Universitária, 2011.

MENEGHETTI, A. **Psicologia Empresarial**. São Paulo: FOIL, 2013c.

MENEGHETTI, A. **Residence Ontopsicológico**. 4. ed. Recanto Maestro, São João

do Polêsine: Ontopsicológica Editora Universitária, 2016b.

MENEGHETTI, A. **Nova Fronda Virescit: em busca da alma**. Recanto Maestro, São João do Polêsine: Ontopsicológica Editora Editrice, 2006.

MENEGHETTI, A. **Pedagogia Ontopsicológica**. 3. ed. Recanto Maestro: Ontopsicológica Editora Universitária, 2014.

ROSA, C. A.; COUTO G. M.; LAGE, M. G. **Guia essencial para novos empreendedores**: Belo Horizonte: Sebrae MG, 2015.

SPEROTTO, I. F.: Mulher e Liderança: Uma Narrativa Autobiográfica. **Saber Humano**, jul./dez. 2017, v. 7, n. 10, p. 53-75, ISSN 2446-6298