

Multi-Estratégia

para Empreendedores



Um jeito brasileiro de Administrar

FAI Santa Rita
Educação tecnológica

Vale da Eletrônica
Onde a solução não é problema

Interactor
Simples é melhor

BÁSICO Zero

Ivan Kallas

Interactor
Ensino e Prática do Desenvolvimento.
“Da pedra lascada à cyber vida.”

Palestra junto ao BDMG-FJP
Programa Altos Estudos 2004



Ivan Kallas

Idéia premiada na Sucesu 97

Obra principal do autor:

- **UNIVERSO em TRANSIÇÃO**, Em busca da meta-metodologia
 - Edição original 1988; reescrito e reeditado em 2006.
- **AIP Ponto Zero** – Assistente de Implementação de Projeto/Programa: Customizável ao cliente; Disponibilidade parcial ou com autorização:
 - AIP genérico de Inteligência Corporativa (=TI+BI+eGov), em construção;
 - AIP para formação de Gestores Solidários, MDS-PMBH-ASMARE, 2006;
 - AIP para formação de Líderes de Desenvolvimento, BDMG-FJP, 2005;
 - AIP para Executivos Corporativos, Business Project Master, FIAT-BS, 2001;
- **Casos Atuais** – com metodologia **Interactor**
Disponibilidade parcial ou com autorização do cliente;
 - Altos Estudos, BDMG/FJP, Desenvolvendo Soluções Inovadoras, 2004-6;
 - Ecobloco, Empreendedorismo reciclando excluídos e ambiente, 2004-6;
 - G&P, Implantando Software House – Soluções Integradas, 2003;
 - IBA-COPASA, Reciclando Executivos-Consultores, 2002;
 - Grupo FIAT, Business Solutions, Controladoria Latino America, 2000-1;
 - Madeirense Móveis, Apoiando Empresa Familiar, 1990, 94, 2000;
 - Smart Cards, Bilhetagem Eletrônica no Transporte Urbano, 1999.
- **Ensaio Multimídia**
 - Angel’s Baby – Uma compreensão poética da vida, 1996-7;
 - Em busca de um Modelo de Ensino à (qualquer) Distância, 1997;
 - O Cantador de Estórias – Independent Solution Providers, 1998;
 - Ensaio para o Estudo Virtual da Administração, 1999;
 - Ensaio para o Estudo Virtual do Direito, 1998-99.
- **Multi-Estratégia para Empreendedores**
FAI-SRS, Vale da Eletrônica MG, 1996; IBA-COPASA 2002.
 - Módulo **Básico Zero** – Empreendedor;
 - Módulo Básico Hum e Dois – Consultores;
 - Módulo Especializado Customizado ao Cliente;
 - Módulo Monitor e Conferencista;
 - Módulo Navegador – (ebook).
- **Jornada para o Futuro, (front-end-page)**
Um modelo de pesquisa em organização e desenvolvimento
Ohio University, CRA, UFMG e IBPI, edições 1984-90, reedição 2005.
 - Livro 1 – Valores e Cultura do Desenvolvimento, revisão 2005;
 - Livro 2 – Consultoria em Administração, revisão 2004, vide AIPs;
 - Livro 3 – Casos em Administração, revisão 2004, vide Casos Novos e Atuais;
 - Livro 4 – Equação de Tendências, modelo matemático de administração, 1984;
 - Livro 5 – Estórias da Carochinha, roteiro original 1984, vide Ensaio **multimídia**.
- **Pesquisa Exploratória**
 - O&M Básico; Avançado; CNA-UNA-UFMG, 1972-86; Cyber O&M, 2000;
 - Pesquisa sócioeconômica-Catalogo FIEMG-American Congress Lybrarie, 68-74;
 - Entretenimento educativo, Ensaio **multimídia** CSSR, edição 1965.

VOCE
ESTÁ
AQUI

Projeto Interactor
*Uma das tres melhores
idéias em informática e
telecomunicações do
país. SUCESU 97*

(Re)edições e outros textos compoem CD Universo em Transição.

Multi-Estratégia

Básico Zero

SUMÁRIO DESTE VOLUME

APRESENTAÇÃO.....	4
PARTE I - COSTUMES.....	5
Auto Diagnóstico	13
PARTE II – SONHOS E DESEJOS.....	14
Planejamento Contingenciado.....	20
PARTE III – REALIDADES MUTANTES.....	21
Análise Estruturante	28
PARTE IV - COSTUMIZAÇÕES	29
Adaptando ao Cliente-Usuário.....	34
O SEGREDO DA VIDA?	35

Links, acessos, compartilhamentos a conteúdos e funções especializadas são disponíveis em versões customizadas.

Multi-Estratégia

Básico Zero

APRESENTAÇÃO

O presente texto apresenta forma simples da meta-metodologia Interactor, em sua essência. Influenciado pela presença dos filhos pequenos do autor, a redação é quase simplória. A 1ª edição, foi eleita no Congresso SUCESU 97, entre as três melhores idéias do país.

Mas não se assuste. É para jovens. De 8 a 80 anos. Pelo menos.

Séria ou divertida, busca entretenimento educativo mais que criar *algoritmos encriptados no choque da composição quântica*. Ajuda o *navegador*, aprendiz ou mestre, a compreender, situar-se e buscar aprofundamento direcionado para seu interesse específico.

A obra completa contém gigas de memória, centena de volumes, milhares de citações, ferramentas e casos. Na nova onda dos ICTs, Information Communication Technology ou Institutos de Ciência e Tecnologia, indica classifica, codifica e aponta mídia física, digital. Ensaia a Cibervia de Inteligência Corporativa, tida como a soma do conhecimento e decisão disponíveis no universo, real ou virtual.

Deixe detalhes para especialistas. Eles merecem. Esta solução se inspira em crianças, boiadas e cafezais atingidos pelo choque sócio-tecnológico-ambiental dos anos 50, em Santa Rita do Sapucaí. Ali, *Sinhá Moreira* criou um Vale da Eletrônica, apoiada pelo pai do autor e outros tantos poetas, práticos e doutores. A configuração moderna do Estado, desde o Diagnóstico da Economia Mineira, anos 70, até Minas Gerais no Século XXI, desafia gestores a encontrar no jeito brasileiro, simples e versátil, de administrar, um saber universal.

Esta edição preserva, onde possível, o *ebook* original (o 1º do país?). Desenhos amadores e cores de fonte, selecionados por falta de verba do patrocinador para repor cartuchos de tinta, são mantidos em homenagem aos cientistas mal patrocinados. A maioria destes heróis. Geralmente os melhores.

Pretende estar à altura do que, ainda que tardio, se assumiu como agenda do milênio, compulsando sofisticadas ferramentas mundiais. Tem sido pioneiro e portanto: Tem errado mais e antes dos demais.

Reprozir em papel é expressamente proibido. Quem o fizer fica condenado a replantar flor ou árvore, sob tutela da própria consciência.

Multi-Estratégia

Básico Zero

PARTE I - COSTUMES

Efeito Barata Tonta

A energia humana

Ambiente empreendedor

A era da incerteza

Conflito eco-sócio-técnico

Aldeia global

Mapa político internacional

Alienação humana

Auto diagnóstico

Instrução 03 -

As instruções fazem parte do Manual do Monitor. Constam portanto apenas daquela versão.

Use espaços em branco para fazer anotações. Em versão digital, abra sua página de rascunho.

Leia cada página com atenção. Confronte com sua própria experiência.

Pesquise casos, artigos ou livros que explanem melhor o tema. Debata com os colegas.

Responda perguntas ao pé de cada página. Faça laboratórios. Veja mais instruções com Monitor ou no Manual.

PARA MAIS ANOTAÇÕES CLIQUE AQUI (só versão digital)

Multi-Estratégia

Básico Zero

A energia humana

A natureza do homem é desconhecida. Filosofia, ciência e religião buscam compreendê-la, nem sempre com sucesso. Entretanto o comportamento humano é explicável como o resultado da energia em operação. A busca da simplicidade, nos leva a reconhecer três motores primários da natureza no despertar do animal humano: consumo, sexo e companhia. São estas as principais características que tornam a energia humana em fonte empreendedora inesgotável.



A primeira tarefa do navegador gerencial é descobrir as próprias fontes de energia para administrá-las de forma produtiva.

A energia frequentemente é fenômeno inexplicável da natureza. O homem constitui sua expressão mais intrigante.



A ciência não explica e o fanatismo não resolve o eterno anseio de transcendência. A elevação do espírito além da matéria, faz parte da natureza ou das aspirações humanas. Se nos leva ou não à existência de um Ser superior ou supremo é questão de fé individual. Mas se porventura não existir, ficará ao homem a eterna esperança de poder criá-lo, quem sabe até à sua própria imagem ou semelhança.

A energia humana talvez permaneça como incógnita eterna em sua origem ou destino. O certo é que ela será tanto usada como fonte de atendimento de instintos animais, facilmente visíveis na natureza material, como busca permanente dos anseios humanos de vida além da vida.

Instrução 04 -

A partir desta instrução o material só estará disponível em módulo próprio

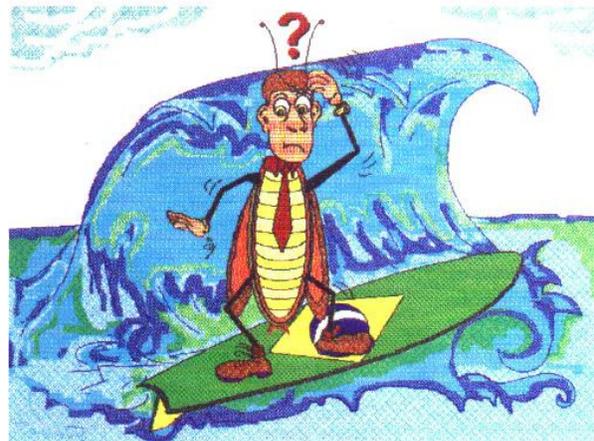
Multi-Estratégia

Básico Zero

**Ambiente
empreendedor**

Tudo isto e mais alguma coisa faz parte do ambiente empreendedor do terceiro milênio. Ao resultado desta miscelânea de problemas e conflitos se dá o nome de *efeito barata tonta*. Isto nada mais é do que a incerteza, insegurança e desorientação que constituem a característica do executivo moderno. Buscando fugir ou se proteger, resguardando suas fontes de satisfação ele pode se tornar uma figura deplorável mas bastante encontrada em qualquer escritório, oficina ou residência.

Com toda a tecnologia, o homem às vezes fica mais perdido que uma pequena barata tonta.



SOBREVIVÊNCIA DAS ORGANIZAÇÕES

IDADE ATÉ FUNDAÇÃO	FALÊNCIA	SOBREVIVÊNCIA .
25 ANOS	95%	20
50 ANOS	70%	06
75ANOS	50%	03
100 ANO	33%	02

DADOS DE JORNAIS E REVISTAS

O efeito devastador desta realidade no mundo empresarial se expressa numa simples estatística de falências nos últimos anos. A Fundação Dom Cabral e o SEBRAE dispõem de pesquisas mais atualizadas que tornam tal realidade ainda mais apavorante. Embora com números provisórios e passíveis de correção, os dados chocam. Longe de se aterrorizar o empreendedor deve ser uma pessoa preparada e dedicada a mudar a realidade. A perspectiva ainda pálida do panorama para o futuro constitui um desafio que muitos conseguirão vencer.

INSTRUÇÃO N° ____

Multi-Estratégia

Básico Zero

A era da
incerteza

O ambiente empreendedor apresenta características perturbadoras para os indivíduos e organizações gerando instabilidade e insegurança. Crises, antes eram intervalos entre duas fases ou períodos tranquilos. Hoje duram indefinidamente, obrigando a novas e subsequentes mudanças. Esta situação incômoda e angustiante foi prevista e diagnosticada passando a ser conhecida como a *era da incerteza*. Considerado uma das pessoas que melhor entendeu os efeitos do impacto tecnológico, Galbraith afirmava que o excesso de recursos e tecnologia, ao invés de melhorar o desempenho do homem iria jogá-lo num universo cada dia mais desconhecido.

A tecnologia desbravou fronteiras nunca imaginadas. Entretanto seu uso traz novos desafios cada dia maiores.

A busca de informação é otimizadora do comportamento humano. Mas excesso de dados e tecnologia freqüentemente ampliam a incerteza ao invés de administrá-la.



Vivemos mais que isto. A mudança virou regra, não exceção. Em busca de administrar sua *jornada para o futuro*, a humanidade se deparou com uma realidade a que se pode designar como um verdadeiro *universo em transição*. A este período de instabilidade que agora se torna definitivo, o empreendedor deve dedicar o melhor de sua capacidade, caso pretenda subsistir e, de forma modesta ou grandiosa, deixar a marca de sua passagem na história.

INSTRUÇÃO N° ____

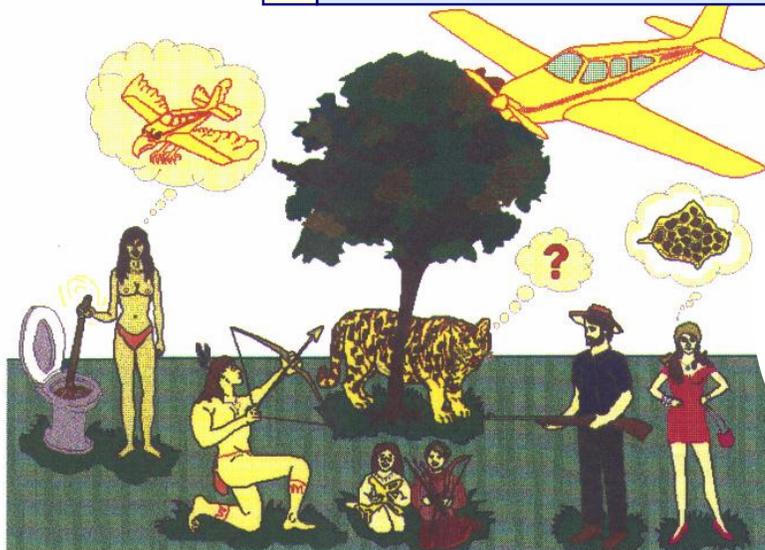
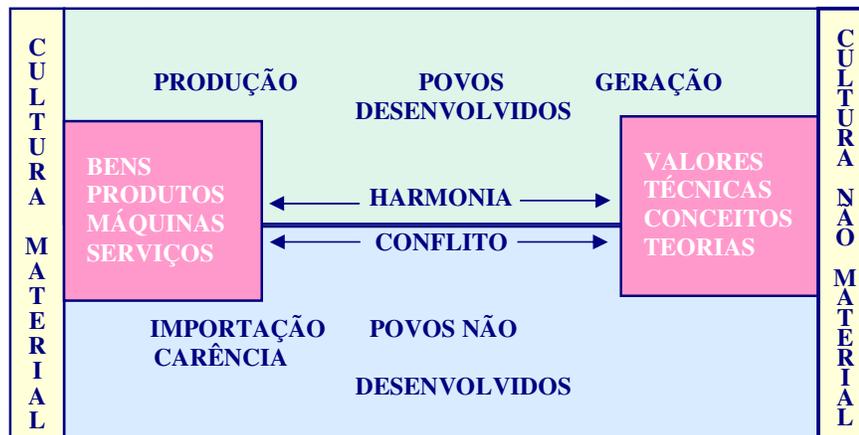
Conflito Eco-sócio-técnico

Multi-Estratégia

Básico Zero

Os homens crescem de forma desigual. As explicações para isto são contraditórias mas a realidade é inquestionável. Enquanto alguns povos progridem, outros ficam à margem.. Relações diferenciadas se firmam entre pobres, ricos, desenvolvidos, subdesenvolvidos, técnicos ou atrasados, definindo também as formas de interação de cada sociedade com seus próprios recursos naturais.

Povos e culturas são fonte de riqueza ou conflito social e tecnológico.



O Encontro de civilizações distintas gera choques culturais, com frequentes conseqüências para o equilíbrio ecológico.

Ogburn chama de conflito sócio-técnico o confronto dos detentores de alta-baixa tecnologia. Quando civilizações se encontram suas culturas colidem. Uma questiona valores da outra. Uns querem produtos que os outros vendem mas ambos não estão socialmente preparados para relações de troca. Foi assim quando o colonizador trocou armas e cachaça, por ouro, peles e exploração pedratória de florestas. Continua assim quando países periféricos adquirem eletro-domésticos, armamentos e computadores em troca de minerais estratégicos.

Crescimento gerou depredação. O interesse de "prosperidade" leva à exaustão de recursos naturais. O comércio expandiu "fronteiras do progresso" dizimando fontes de energia e recursos. A consciência ecológica despertou recentemente. Ao conflito social se somou o da natureza. Vivemos não só questionando valores entre culturas ou sociedades diferentes mas também o modo como cada qual se relaciona e preserva o seu próprio habitat.

Multi-Estratégia

Básico Zero

Aldeia global

O poderoso efeito das comunicações atingindo não só elites ricas e intelectualizadas como a própria massa popular, revolucionou a vida moderna. MacLuhan, o profeta da aldeia global já descrevia há décadas a sociedade internacionalizada. O efeito do rádio, televisão, computadores e veículos de informação, afeta ricos, pobres, pretos, brancos, amarelos, cristãos, muçulmanos, budistas, capitalistas ou comunistas. Apesar das infinitas segmentações em que se divide a raça humana, a tecnologia das comunicações provocou revolução igual ou maior que qualquer outra

Comunicação veloz e queda de fronteiras, interligam o quintal de nossa casa ao universo.



A globalização da sociedade transformou o mundo numa aldeia. O problema de cada esquina pode se refletir na comunidade internacional e vice versa.

Veículos são extensão de meus pés. Máquinas, extensão de minhas mãos. Computadores, extensão do meu cérebro. Com esta analogia Marshal Mac Luhan dava início à era global.

A humanidade hoje se torna como uma antiga aldeia, onde quase tudo está á distância de um simples passo ou aperto de um botão na parafernália tecnológica disponível e cada dia mais avançada. Torna-se mais verdadeira a afirmativa daquele autor que o universo nada mais é que a extensão do ser humano. Rodas e asas são extensões de nossos pés, máquinas são extensões de nossas mãos e computadores são extensões de nosso cérebro.

INSTRUÇÃO N° ____

Multi-Estratégia

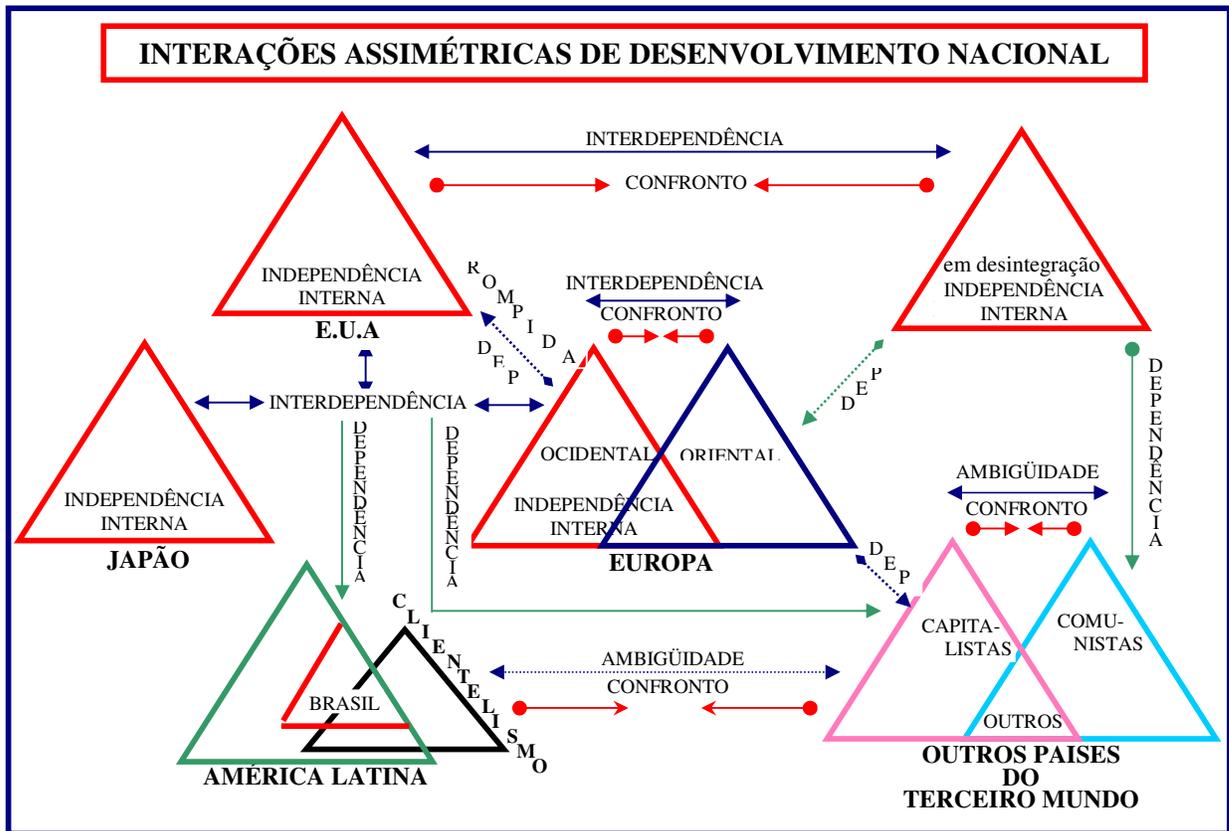
Básico Zero

Mapa político internacional

A queda das fronteiras políticas alterou substancialmente os blocos de poder mundial. Abre-se um quebra cabeças de mudanças imprevisíveis a curto prazo. As chamadas cortinas de ferro, cortinas de bambu ou guerra fria passam a constar como uma fase do passado.

Inserido na economia globalizada e politicamente instável, o “custo Brasil” é fator inibidor de negócios.

O mapa político vira jogo de fumaça onde nações dançam conforme o vento, confrontando interesses ou alianças mutáveis.



Houve substancial progresso nas relações mundiais mas observa-se apenas uma mudança no eixo dos conflitos. Ao invés do confronto entre impérios capitalistas e comunistas ou ideologias com pretensões dominantes, desenha-se um choque mais violento: o mundo com o sub-mundo. Privada do progresso mas aliciada pela comunicação de massa a legião de miseráveis espera benefícios do desenvolvimento. Não encontrando meio adequado para satisfazer necessidades primárias, irá desaguar nas drogas, prostituição e violência. Este é o desafio dos empreendedores no terceiro milênio.

INSTRUÇÃO Nº ____

Multi-Estratégia

Básico Zero

**Alienação
humana**

Diante do quadro da vida atual, as teorias motivacionais passam a ter destaque nas preocupações individuais e coletivas. Alguns autores influenciam o reencontro do homem com suas próprias aspirações, necessidades e objetivos. A empresa moderna conhece e aplica conceitos de MacGregor, Herzberg, Maslow e tantos outros que não só vem oferecendo explicações sólidas, como auxiliam revoluções como a dos programas de qualidade total.

MOTIVADORES DO INDIVÍDUO	
MASLOW NECESSIDADES	{ FISIOLÓGICAS DE SEGURANÇA DE AFILIAÇÃO DE RECONHECIMENTO DE AUTO-REALIZAÇÃO
HERZBERG HIGIENE	{ POLÍTICAS E ADMINISTRAÇÃO, SUPERVISÃO CONDIÇÃO DE TRABALHO, SEGURANÇA, STATUS RELAÇÕES INTERPESSOAIS, DINHEIRO
MOTIVADORES	{ REALIZAÇÃO, RECONHECIMENTO PELO DESEMPENHO TRABALHO DESAFIANTE, DESENVOLVIMENTO AUTO RESPONSABILIDADE, CRESCIMENTO
MCGREGOR NECESSIDADES	{ FISIOLÓGICAS DE SEGURANÇA SOCIAIS DO EGO

Existem motivadores positivos e negativos do comportamento. Compete ao navegador descobrir e administrar.

Alguns autores nos ensinam a lidar com a motivação.

Na realidade globalizada onde a comunicação de massa exerce poderosa influência nos costumes, o homem busca compreender e reencontrar razões para viver. Não conseguindo, se aliena no crime, drogas ou qualquer meio disponível para fugir ou contestar a sociedade. Frequentemente se recolhe à religião, encontrando ali mais uma válvula de escape ou um alívio para seu sofrimento ou necessidade de sublimação. Descobrir e atender as necessidades e aspirações individuais e coletivas é um passo firme para o resultado positivo dos empreendimentos.

INSTRUÇÃO N° _____

Multi-Estratégia

Básico Zero

Auto Diagnóstico

O módulo COSTUMES busca compreender o momento aqui e agora do empreendedor. Os temas podem não ter sido ideais. Perspectiva de vida e universo são personalizadas. Entretanto o auto diagnóstico evita o efeito barata tonta ajudando você e qualquer um que utilizá-lo. Pode nem sempre ser fácil, mas os passos são simples:

Exemplo:

1 - Liste suas preocupações sem priorizar assuntos. Veja o que gera efeito barata tonta induzindo erro e fracasso. Inclua, exclua, mude agrupe temas. Quando em grupo, faça em conjunto.

2 - Sintetize opiniões sobre cada item. Leia outras opiniões em livros, revistas. Reveja as suas. Concorde, conteste ou modifique. Quando em grupo organize idéias agrupando-as em: comuns, distintas ou contraditórias.

3 - Agora o toque final. Esboce o panorama atual de sua vida.

AMBIENTE EMPREENDEDOR ATUAL
Características marcantes Informatização acelerada Globalização ascendente e livre comércio Fim das fronteiras ideológicas Atomização e alienação do indivíduo Massificação pela comunicação Guerrilha pobre/rico, mundo/sub-mundo Disputa pelo domínio tecnológico Revitalização da religiosidade
Desafios: Geração e impacto negativo da tecnologia Competição internacionalizada Envolvimento do indivíduo no empreendimento Geração e distribuição de riquezas Desenvolvimento equilibrado
Fator determinante do sucesso HARMONIA DE INTERESSES E MOTIVAÇÕES

O indivíduo que compreende o momento em que vive está mais apto para ser empreendedor.

Faça o seu AUTO DIAGNÓSTICO e renove:

Cada minuto? Cada dia?, Cada ano? Sempre?

Diagnosticar a realidade, criar identidade própria, planejar o futuro cuidando dos tropeços do dia a dia e finalmente encontrar ou construir ferramentas para enfrentar desafios é o propósito de multi-estratégia. Você já faz isto intuitivamente. Aprenda a fazer de forma metódica e consciente. Consulte seu monitor, seu coordenador. Você já sabe onde está? Quais são seus verdadeiros problemas? Ou você quer continuar apenas sendo parte do problema. Pois bem, continue nas próximas páginas a se dedicar ao desafio de também conquistar sua posição neste universo.

INSTRUÇÃO Nº _____

Multi-Estratégia

Básico Zero

PARTE II – SONHOS E DESEJOS

Modelo de Planejamento Contingenciado



Instrução 42 - Medite, debata, pesquise e responda;

Planejar é a tarefa mais antiga do administrador. Funciona?
Participativo, indicativo ou positivo? Curto ou longo prazo?
O Surfista é quem está certo?

Para mais anotações ou rascunho, clique aqui (só versão digital)

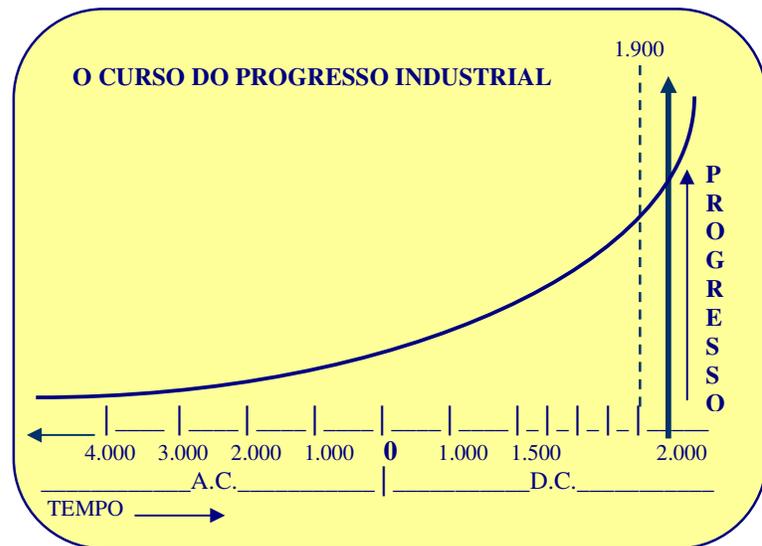
Multi-Estratégia

Básico Zero

O progresso industrial

A história do crescimento das sociedades e da humanidade nada mais é que o somatório do resultado obtido pelos indivíduos e o sucesso em preservar conquistas sobretudo através da sucessão familiar. Histórias de empreendedores, artesãos, dinastias reais se multiplicam gerando um suceder contínuo de conquistas que passa a significar o contínuo crescimento da civilização humana.

A polêmica preferida dos desocupados e o desafio permanente dos cientistas é avaliar se o progresso traz benefícios ou malefícios à sociedade.



No aspecto material, a vida do homem estaria cada dia melhor.

Embora o exercício do pessimismo seja mais atraente do que a fé no desenvolvimento, há razões para crer que o sucesso material é uma conquista permanente das civilizações e da sucessão de civilizações. Indicadores mais seguros podem ser montados, tais como índices e estatísticas como o PQLi Physical Quality of Life index, índice de Qualidade Física da Vida, hoje IDH Índice de Desenvolvimento Humano, sob responsabilidade de organismos internacionais.

Ao empreendedor importa mais do que acreditar no desenvolvimento, saber gerá-lo e preservá-lo.

INSTRUÇÃO N° _____

A vida dos indivíduos

Multi-Estratégia

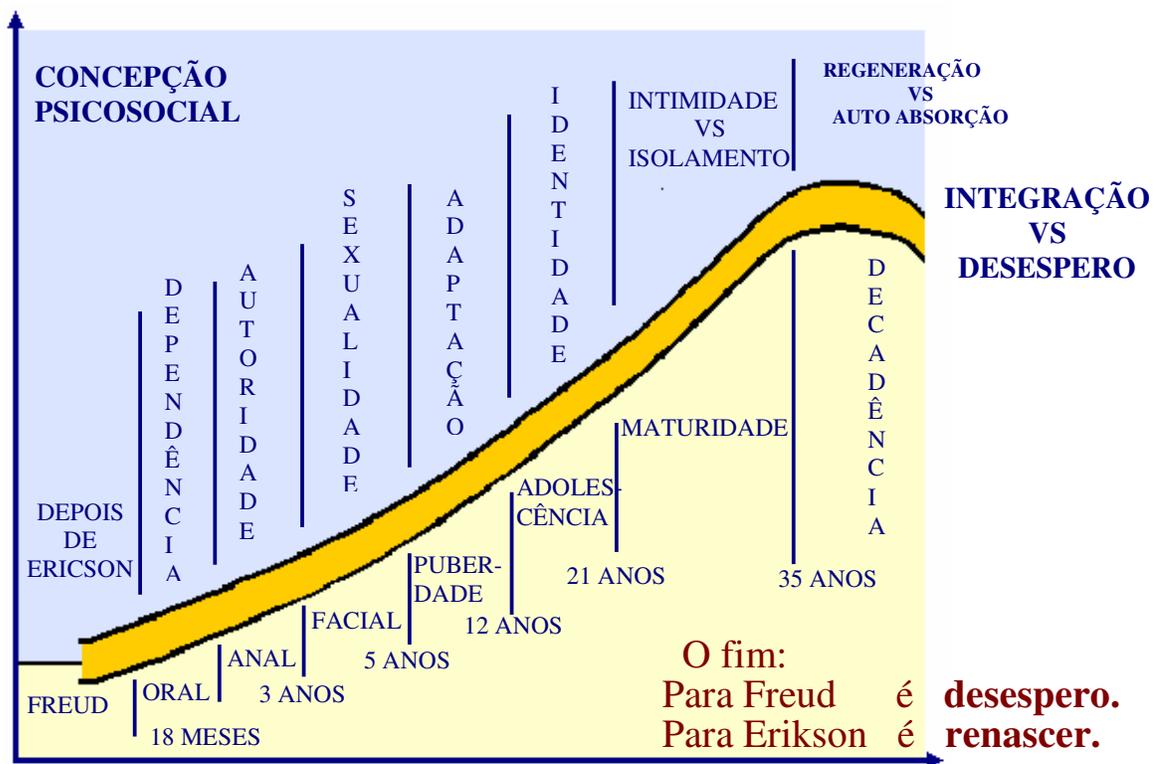
Básico Zero

A primeira escala válida do crescimento humano, no conceito de uma Equação de Tendências, deve se basear nos indivíduos. Esta tarefa foi facilitada pelas conclusões de Freud e Erikson, ambos projetando a vida humana em ciclos de crescimento.

O primeiro (Freud) foi mais pessimista no seu inexorável ciclo do *nasce, cresce, amadurece, fica velho e morre*. Desespero e morte são o fim.

O segundo autor (Erikson) estabeleceu parâmetros mais amenos. Não há como evitar a morte mas podemos *renascer através de outros*.

CICLO DE VIDA DO INDIVÍDUO (Freud x Erikson)



**Cada indivíduo tem seu próprio ciclo definido.
O desafio do empreendedor é fazer de seu tempo um projeto de vida.**

A vida após Erikson se torna mais amena. O fim individual é inexorável mas renascer é um eterno ciclo. Na medida em que possibilitamos a novos seres humanos viverem e continuarem nossa obra, estamos perpetuando a vida em busca da eternidade.

Quem sabe algum dia no futuro, os indivíduos remanescentes poderão não só garantir sua permanência, como recuperar a existência de seus antepassados. Para quem acredita nesta possibilidade fica a certeza de que então renascemos para a eternidade.

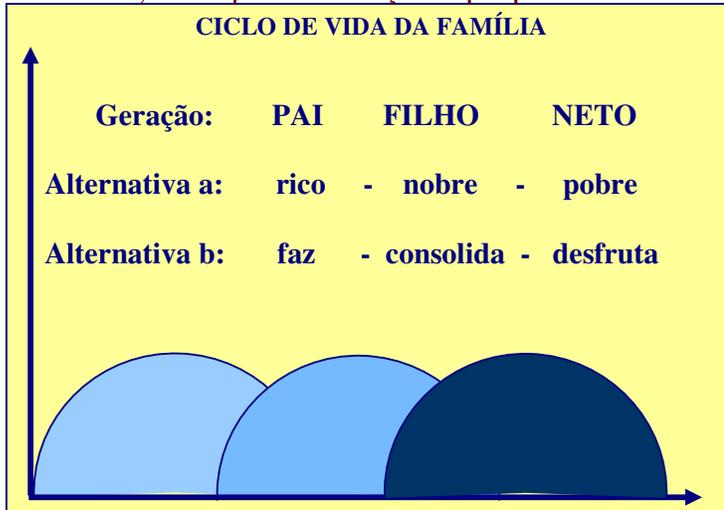
INSTRUÇÃO N° _____

Multi-Estratégia

Básico Zero

O ciclo familiar

A institucionalização dos empreendimentos tem seu primeiro exemplo no ciclo de uma família. O indivíduo nasce, cresce e começa a construir sua obra. Tempos depois os filhos continuam o processo. Netos, bisnetos, enfim indefinidamente, renovam o ciclo da vida, a partir da concepção de família, de cuja manutenção a própria natureza se encarrega.



A família é a menor e mais antiga unidade social e define o primeiro ciclo previsível do empreendimento.

A energia vital herdada na sucessão de gerações é garantia de permanência do empreendimento.



A empresa familiar ocupa lugar especial na literatura, oferecendo infinitos casos para análise. A anedota explora seu lado infeliz com a frase: *pai rico, filho nobre, neto pobre*. Faz alusão à incapacidade dos filhos em continuar a gestão vitoriosa de seus antepassados. O planejamento, do ponto de vista da multi-estratégia deve levar em conta como primeiro passo o ciclo do indivíduo. A seguir a compreensão do ciclo familiar torna possível continuar o empreendimento através dos tempos, quando um faz, outro consolida e todos desfrutam.

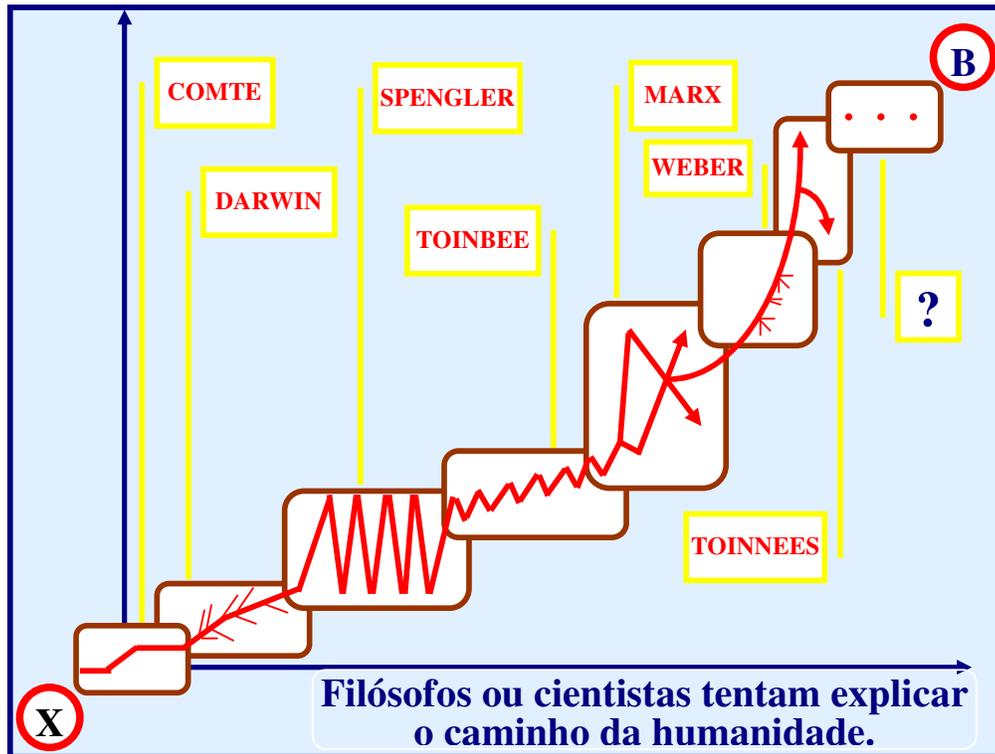
INSTRUÇÃO N° _____

Multi-Estratégia

Básico Zero

Curva de crescimento

A sociedade, assim como indivíduos e empresa, define sua curva de crescimento. O empreendedor, mais do que ninguém deve saber para onde o levam os fatos do dia a dia. A curva do crescimento da humanidade, descrita por filósofos clássicos, pode ser vista como uma corrida de obstáculos. Através dela se determina um permanente movimento ascendente. Identificar e avaliar estas tendências é fundamental.



COMTE	Do estado teológico ao metafísico, pelo positivismo.
DARWIN	Evolução das espécies através de diversidade e conflito.
SPENGLER	Ciclos permanentes de ascensão e queda.
TOINBEE	Civilizações subsequentes em ciclos de ascensão.
MARX	Conflito de classes com domínio final do proletariado.
WEBER	Fases de evolução e crises solucionadas por líderes criativos.
TOINNES	Modernidade material crescente mas alienando indivíduo.
DESCONHECIDO	Quem livrará a humanidade de sua desintegração atual ?

Empreender como indivíduo, grupo ou sociedade pode ser uma aventura de conseqüências imprevisíveis. Com certeza vamos errar nossas previsões pois não há dados suficientes sobre o futuro. Simulações a partir das teorias de desenvolvimento da humanidade podem servir como orientação inicial. A partir de Comte, com o positivismo, várias teorias foram elaboradas. Entretanto o homem se encontra prisioneira da própria evolução, a partir do entendimento de Toinees de que o crescente desenvolvimento material está deteriorando o relacionamento humano e levando à atomização e alienação do indivíduo.

**Institucionalizar
o sucesso**

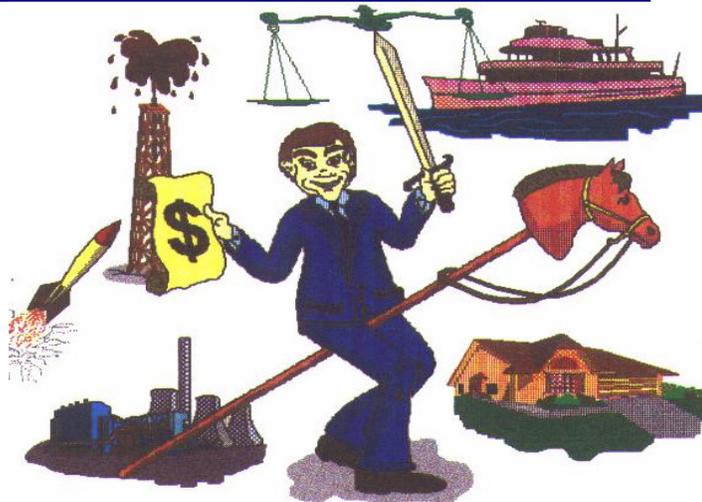
Multi-Estratégia

Básico Zero

O desafio do empreendedor está em descobrir no ciclo de vida individual, familiar ou oportunidades do mercado global o caminho para institucionalizar o sucesso. Cultivar virtudes e valores pessoais pode fazer crescer as organizações. O empresário deve transformar sua aventura pessoal num empreendimento estável em condições de permanência.



**Autores diversos
buscam explicar o
crescimento das
organizações e o
comportamento do
empreendedor de
sucesso.**



O raciocínio estratégico pode antever desafios: Tornar um negócio individual numa empresa. Vencer o estigma da decadência e desaparecimento. Superar o efeito *serrote* responsável por oscilações entre picos e tombos. Equacionar a convivência com a família como passo para finalmente institucionalizar o empreendimento tornando-o independente de circunstâncias pessoais. Além disto está a permanência. É buscada por todos mas conquistada por poucos. O planejamento deve ser contingenciado passo a passo.

Multi-Estratégia

Básico Zero

Planejamento Contingenciado

O propósito do módulo SONHOS E DESEJOS é planejar o momento aqui e agora com que o empreendedor sonha, para viabilizá-lo dentro dos vários ciclos, ondas, fases e crises em que o desenvolvimento se transforma. O tamanho ou abrangência deste passo depende das contingências de cada qual. Avalie as suas e faça seus planos. O planejamento contingenciado pode não ser fácil mas os passos são simples:

- 1 - Faça uma faxina no passado. Liste medidas de saneamento.
Ataque o que pode ser arrumado. Esqueça o que não tem conserto.
- 2 - Registre cronograma viável e também a prioridade de cada medida.
Defina metas a conquistar.
- 3 - Pense valores acima de contingências imediatas, hábitos arraigados, opções irreversíveis ou razões de fé.
Reveja o definitivo e busque torná-lo universal.

Veja como exemplo:

O grande desafio do empreendedor é saber o que pode ser mudado, descobrir o que não pode e assumir com coragem planos e metas definidos.

CONTINGENCIAMENTO PROGRAMADO DE PRIORIDADES	
MEDIDAS DE SANEAMENTO	AÇÃO
METAS PRIORIZADAS	CONTROLE
	REVISÃO
FILOSOFIAS E VALORES PERMANENTES	

Individualmente, em grupo ou na organização, faça um planejamento contingenciado, renovando suas prioridades para:

Cada minuto? Cada dia? Cada ano? Para sempre?

Diagnosticar a realidade, criar identidade própria, planejar o futuro cuidando dos tropeços do dia a dia e finalmente encontrar ou construir ferramentas para enfrentar desafios, é o propósito de multi-estratégia.

AS INSTRUÇÕES FORAM UM ENSAIO. AGORA FAÇA PARA VALER.

Caso ainda necessário: Consulte seu monitor, seu coordenador.

Multi-Estratégia

Básico Zero

PARTE III – REALIDADES MUTANTES

Equação de Tendências

Liga e desliga

Incentivos à mudança

Caminho dialético crítico e alternativo

Ruptura de dimensões

Gerindo mudanças

O processo lógico

Análise estruturante

Instrução 33 - Medite, debata, pesquise e responda;

As mudanças podem ser controladas? O que é equação de Tendências?

Liga e Desliga

Multi-Estratégia

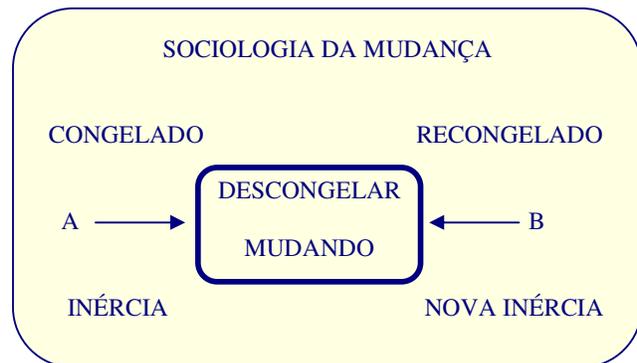
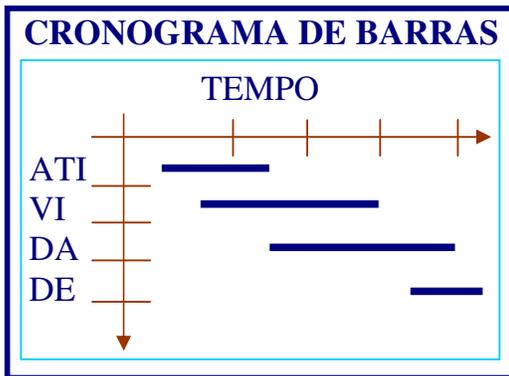
Básico Zero

O modelo de gestão de mudanças sonhado por todos é a mecânica do *liga-desliga* descrita por Optner, como se tudo fosse igual à máquina.



Embora alguns problemas sejam susceptíveis de solução dentro deste esquema, tal abordagem é limitada aplicando-se apenas a alguns casos específicos. Verifique-se a título de exemplo que "up grades" de softwares das mais famosas empresas atuais costumam ter problemas com suas implantações dentro da lógica de Optner.

O processo de mudança se enriqueceu com o cronograma de barras de Gantt que busca compatibilizar tempo com atividade. Da mesma forma a proposta de Lewin introduziu o modelo sociológico de mudança.



A resistência é fator determinante do insucesso, razão pelo qual deve ser avaliada com cuidado não só o processo lógico mas os campos de força que operam ou impedem mudanças.

INSTRUÇÃO N° ____

Multi-Estratégia

Básico Zero

Incentivos à
mudança

Para incentivar a mudança é interessante conhecer algumas causas da resistência a ela. É o que está no quadro.

RAZÕES DA RESISTÊNCIA À MUDANÇA

RAZÃO	DESCRIÇÃO
AUTO DEFESA INDIVIDUAL	O indivíduo busca manter seu próprio equilíbrio psicológico. Evita novidade , preocupação e mantém conduta já estabelecida.
CONFORMAÇÃO SOCIAL	A sociedade induz aceitar padrões de conduta, papéis, funções diferenciadas, conforma o indivíduo com suas soluções a priori de papel social e leva-o a defendê-la de inovações.
HÁBITO	O procedimento humano assume tendência de repetição natural e inexplicável. As coisas se fazem assim porque sempre foram feitas assim e não há motivos para ser diferente.
DESCONSIDERAÇÃO DO INDIVÍDUO	Muitos projetos de intervenção pressupõem que os indivíduos não teriam idéias próprias sobre coisas e objetivos a atingir. Eles resistem meramente por uma questão de auto-respeito.
AUTO DEFESA ORGANIZACIONAL	A mudança é um desequilíbrio deliberado. A organização como o indivíduo mantém sua situação de equilíbrio e tende a buscá-la sempre que é afetada.

A partir destas premissas, cabe ao executivo ou consultor criar incentivos à mudança. Agindo assim, irá acelerar os processos de desenvolvimento e obtenção de resultados pela organização.

INCENTIVOS À MUDANÇA

Quanto mais se aceita mudança como norma ao invés da rigidez ou ajustamento, maior a chance de soluções criativas.

Quanto melhor se persevera no próprio desenvolvimento, mais efetivo se estará em ajudar o desenvolvimento de terceiros (através de modelagem).

Quanto mais se assume riscos e experiências, tanto mais compensador o resultado (ainda quando existem ruzgas, desconfortos ou tensões).

Quanto mais aberto em pensamento e sentimento em circunstâncias apropriadas, mais se pode ajudar a promover respondendo e fazendo crescer organizações.

Quanto mais se constrói na avaliação do que se experimentou, tanto mais efetivo se vai ser durante a tentativa seguinte de uma ação similar.

O incentivo à mudança se dá portanto através do envolvimento do indivíduo, sua criatividade e vontade de crescer com a organização.

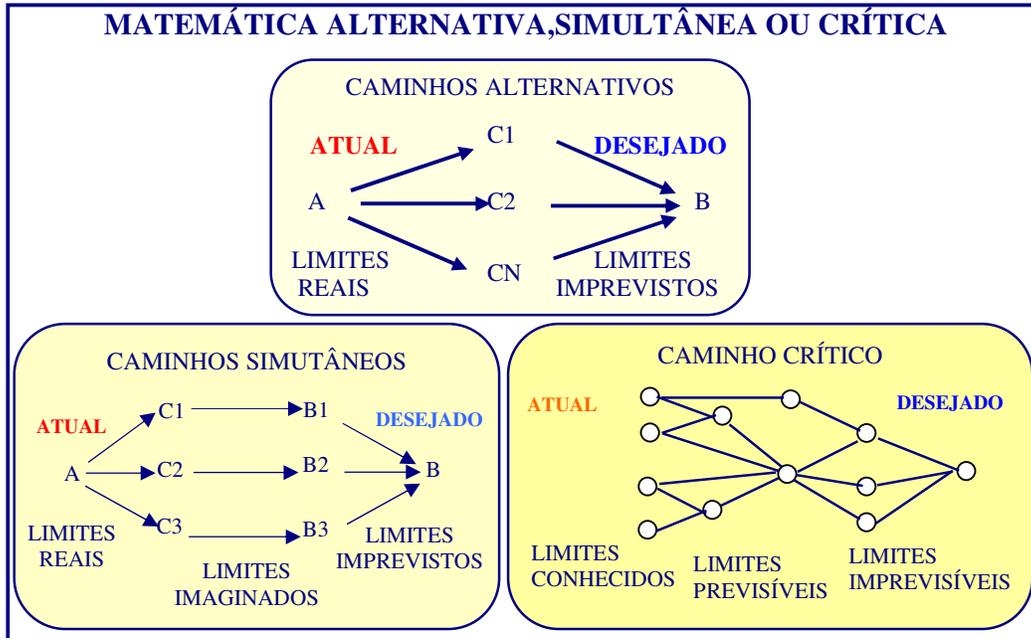
INSTRUÇÃO N° _____

Multi-Estratégia

**Caminho alternativo,
crítico e dialético**

Básico Zero

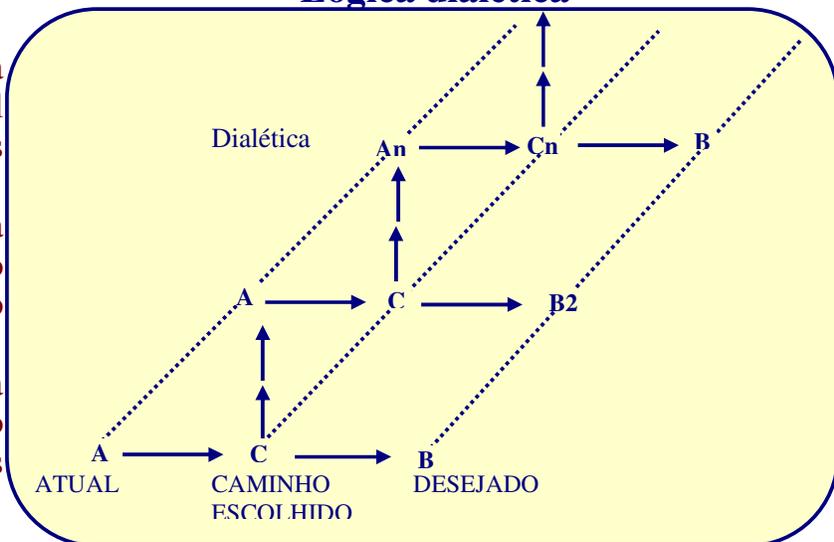
A engenharia operacional vem se dedicando à criação de modelos lógicos que incorporem novas descobertas e facilitem o processo de administração de mudanças ou projetos. Destacam-se as propostas de Krick e Ackoff que levaram aos modelos de caminhos alternativos, simultâneos ou crítico. Este último, amplamente usado na construção de redes PERT-CPM-NEOPERT:



A lógica dialética embora voltada a outros propósitos acabou prestando um grande serviço à administração das mudanças. Sua reinterpretação à luz desta perspectiva leva a raciocínio interessante, sobre a mudança permanente.

Lógica dialética

O modelo mostra que o resultado final é uma utopia jamais atingida. Ao caminhar para metas ampliamos o desejo para resultado além do alcançado. Isto transforma a mudança em círculo vicioso onde jamais se chega ao fim.



A partir do modelo dialético se passa a considerar a mudança como um processo contínuo, alterando apenas o ritmo de sua caminhada.

INSTRUÇÃO N° _____

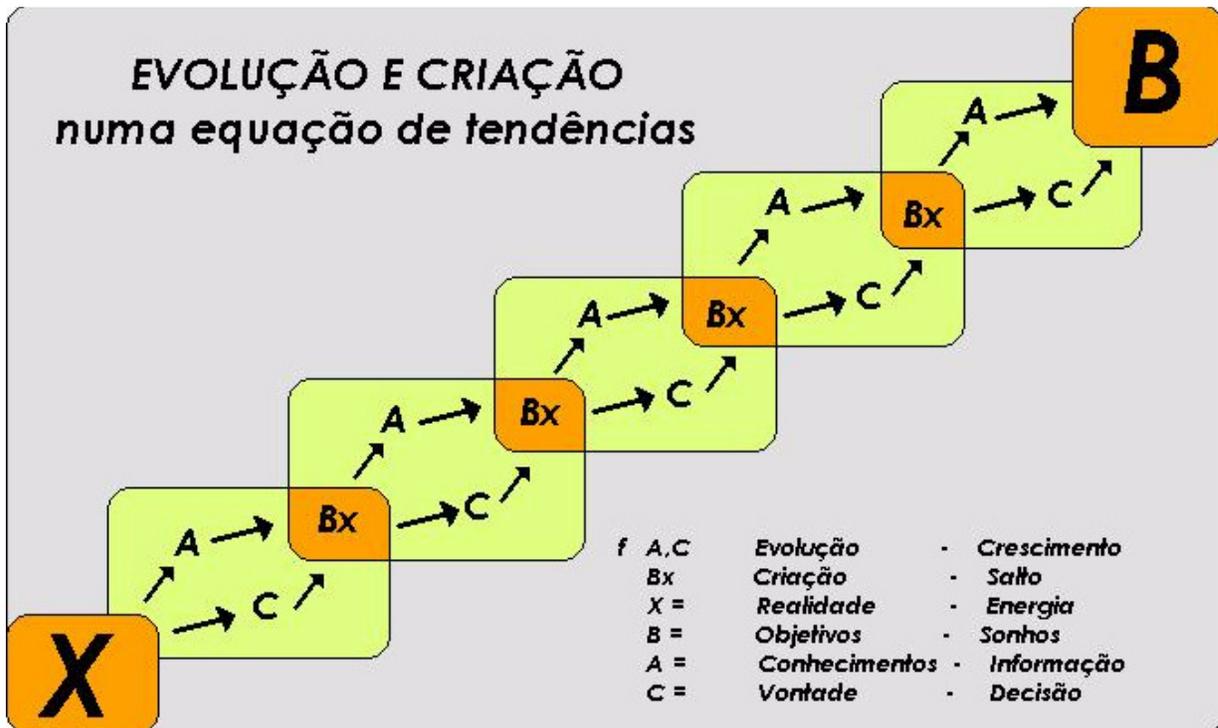
Multi-Estratégia

Básico Zero

Ruptura de dimensões

Dentro dos conceitos mais modernos a metodologia de Multi-estratégia adota o modelo de mudança contínua alternando-se apenas as fases e as crises. Naquelas o desenvolvimento se faz de forma gradual e direcionada. Nestas ocorre uma ruptura de dimensões quando a solução nova se encontra fora dos parâmetros da situação antiga. De um lado ocorrem evoluções em torno de um processo já existente. De outro há necessidade de criação de novas dimensões para sustentar o curso do progresso.

A RUPTURA DE DIMENSÕES



O homem se alterna entre seguir seu caminho ou romper suas dimensões.

Este modelo, embora nos colocando diante da insegurança da eterna mutação, permite equacionar a realidade dentro do que ela realmente é e não apenas como gostaríamos que fosse. Ou seja, ao invés da permanência desejada enfrentamos um processo de transformação contínua.

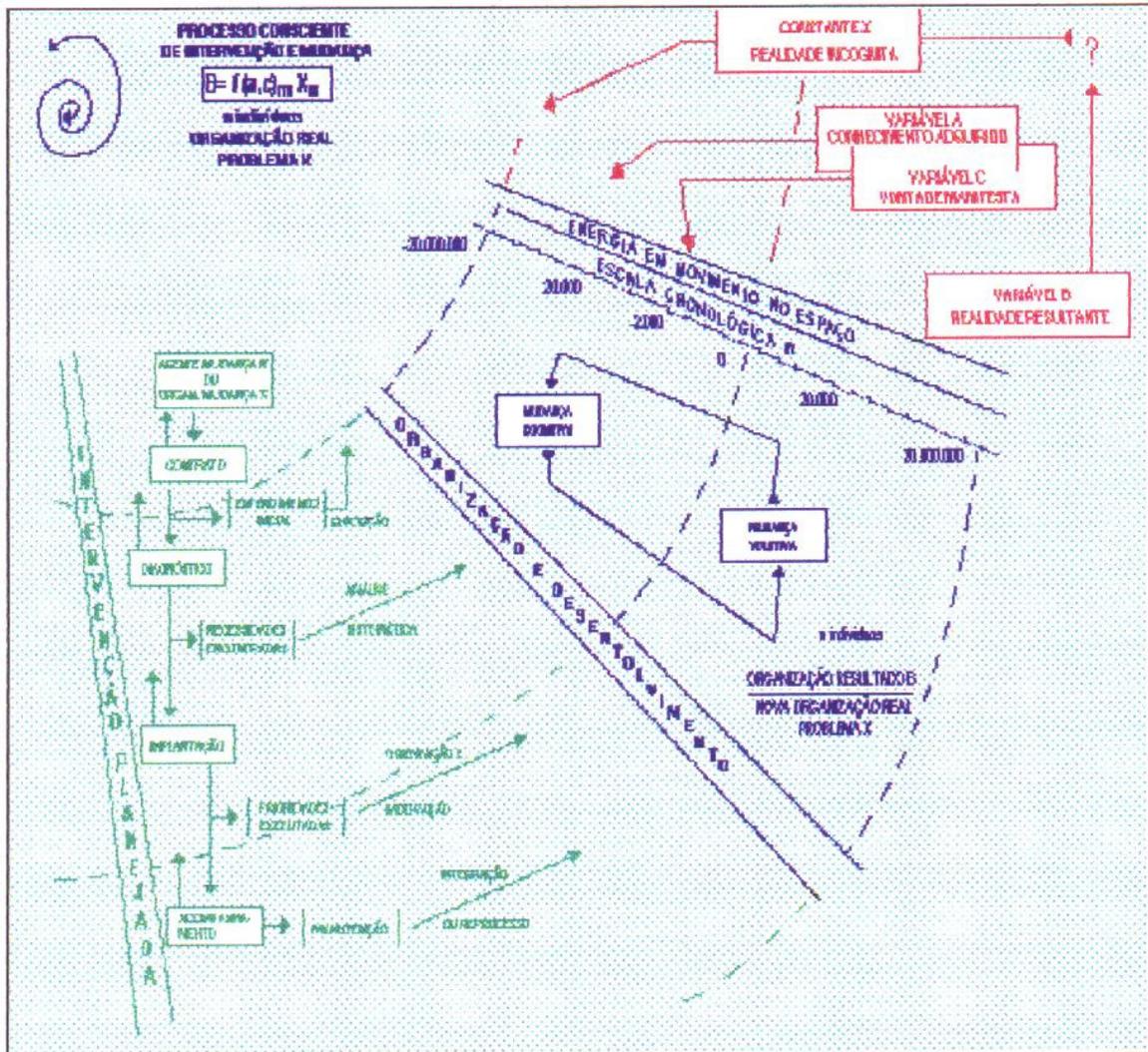
INSTRUÇÃO N° _____

Multi-Estratégia

Básico Zero

Gerindo mudanças

A gestão de mudanças é um desafio permanente para o executivo, para o consultor e para todos os que participam do universo a ser administrado. O mapa a seguir mostra os diversos papéis e variáveis a serem exercidos num processo de desenvolvimento contínuo.



A lógica, a verdade do consultor e a realidade do empreendedor se fundem no mesmo processo.

O principal desafio moderno está em antever e administrar cada fase e crise do desenvolvimento. O Consultor deve apoiar executivos, gerentes, e operadores neste papel de buscar um processo de melhoria contínua.

INSTRUÇÃO N° _____

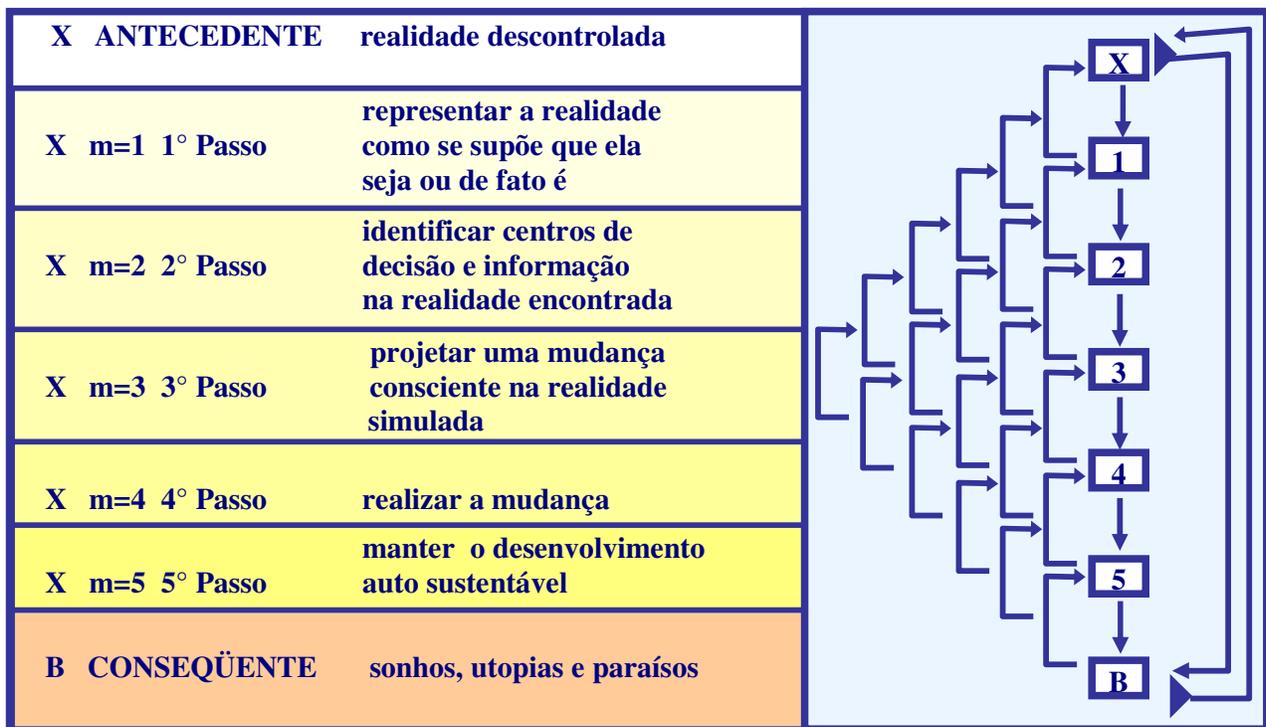
Multi-Estratégia

Básico Zero

O processo lógico

Dentre as ferramentas disponíveis o modelo de análise estruturante, apresenta a vantagem de retornar sempre à origem revisando pontos mal esclarecidos ou criando situações novas.

O PROCESSO LÓGICO DA ANÁLISE ESTRUTURANTE



Este modelo vem sendo aplicado continuamente na formulação e solução de questões empresariais desde as mais simples até as mais complexas.

INSTRUÇÃO N° _____

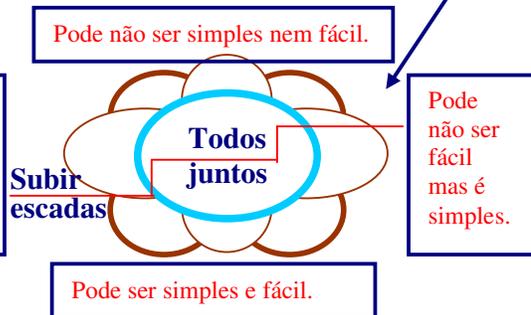
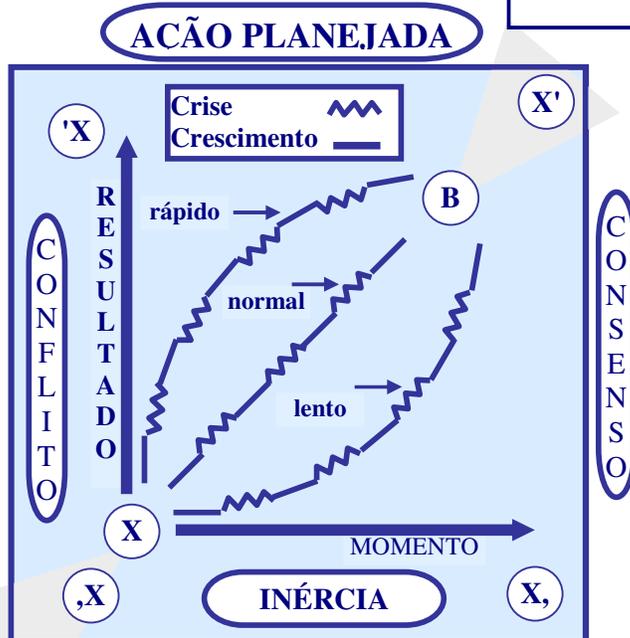
Multi-Estratégia

Básico Zero

Análise Estruturante

Auto diagnóstico e planejamento contingenciado ajudam a descobrir onde estamos e onde queremos chegar. Mas é preciso galgar cada degrau, passo a passo, pessoa por pessoa. Uns querem ir rápido, outros devagar, ou passar à frente. Há quem nem sabe *se quer, para onde* ou *por onde ir*. E afinal como fica cada um de nós? Enquanto houver vida, ficamos construindo (destruindo?). O propósito da ANÁLISE ESTRUTURANTE é duplo: Trata-se de aprender a:

Crescimento é um contínuo no tempo. Cada momento aqui e agora, exige solução própria. Obter informações e decidir é o desafio permanente.



- 1 - Avalie, concilie as informações disponíveis e busque as não disponíveis.
- 2 - Busque o consenso de todos os envolvidos. Cuide dos não envolvidos.
- 3 - A cada informação ou decisão tomada, dê mais um passo. Comece outra vez.

Consenso e ação planejada são ferramentas do empreendedor.

Embora haja muitos recursos e alternativas para o empreendedor, muito do resultado se pode atribuir à forma com que se motiva colaboradores, tirando-os da inércia natural e envolvendo na ação planejada, livre dos conflitos predatórios. Consenso e ação planejada tornam-se as variáveis fundamentais do sucesso. Portanto:

- Preserve e repita os procedimentos já estruturados.
 - Permita e estimule os procedimentos não estruturados.
 - Faça sempre sua ANÁLISE ESTRUTURANTE.
 - As instruções foram um ensaio. Agora é para valer.
 - Construa junto com os participantes.
 - Ajude o monitor ou coordenador.
- Faça seu time vencedor.**

INSTRUÇÃO Nº _____

Multi-Estratégia

Básico Zero

PARTE IV - COSTUMIZAÇÕES

Adaptando ao Cliente-Usuário

Como e porque
costumizar

Casos e clientes que
ajudaram a criar o método

Casos e clientes que disseminaram
o método em escala personalizada.

Casos e clientes
atuais e futuros

Adaptando ao
Cliente-Usuário

Como e porque
costumizar.

Multi-Estratégia

Básico Zero

O indivíduo, o grupo e a sociedade, em qualquer tempo e lugar buscam satisfazer suas necessidades. Do latim, *satisface* significa fazer o suficiente. O ser busca nada mais do que fazer o suficiente. O quanto necessita e o quanto lhe basta.

Dentre os motivos que levam os seres a agir, vimos algumas explicações. Preferimos, algo mais simples, direto. Consumo, sexo e companhia. Acrescentamos transcendência, o eterno sonho da eternidade. De um Ser superior, muito maior, que exista além de nós. Nos fará felizes para sempre. Mas isto já é outra estória.

Conta a estória da humanidade que vimos passando por vários grandes momentos, onde nossos hábitos, costumes, regras, mudaram substancialmente. Do primeiro homem que teria sido o patriarca de todos, dizem que sua luta era contínua. Para dominar a natureza, para disputar com outras espécies, para organizar sua própria. Alguns costumes já se revelam desta era primitiva. Vieram depois as ondas da civilização. A onda agrária. A riqueza estava em cultivar rebanhos e plantações. Sobreveio a onda industrial. Era preciso construir fábricas e bens, cada dia mais sofisticados. Estamos hoje na era da informação ou do conhecimento. Para cada época, seu costume próprio.

Costumizar ou customizar, ou até customerizar como alguns preferem, vem de costum, custom ou costume. Tudo significa atender ao consumidor. Respeitar seus costumes, de forma que seja induzido a aceitar os novos. O grande desafio de Multi-Estratégia está na costumização.

Ou seja, é uma proposição universal mas adaptada ao costume de cada indivíduo, grupo ou sociedade.

Por aí, ocorrem os grandes desastres nas implantações de mudanças, novos sistemas ou soluções. É preciso entender e respeitar o consumidor. Seja individual, seja empresa, seja instituição. Qualquer seja seu perfil, regras de vida ou hábitos.

Costumizar significa propor soluções que o usuário vai aceitar por si próprio. Sem imposição. Porque são melhores para satisfazer suas necessidades.

Multi-Estratégia é universal. Suas propostas são entretanto costumizadas, caso a caso. Veja a seguir.

Multi-Estratégia

Básico Zero

Casos e clientes que ajudaram a criar o método

O método aqui proposto foi criado com ajuda e apoio de empresas e participantes, com pesquisa exploratória e aplicada em torno de Instituições como UFMG, FIEMG, IBM, UNA, Ohio University e diversas outras.

Propostas, teses e casos reais formam cinco volumes mais um, na edição original, CRA 1984 e re-edições parciais patrocinadas. A quem pretenda, além da solução e do método, encontrar a possível lógica do processo criativo, que orientou a pesquisa, solução dos casos e conclusão final, deve buscar acesso a:

Jornada para o Futuro (front-end-page),
Edição 1984 com revisões 2006:

- Volume I – Valores e Cultura do Desenvolvimento
- Volume II – Consultoria Interventiva
- Volume III – Casos de Sucesso
- Volume IV – Estórias da Carochinha
- Volume V – Equação de Tendências

A síntese atualizada da obra consta do texto/CD:

Universo em Transição, 2006

Na ausência de patrocínio para edição digital, cópias serão disponibilizadas apenas mediante consulta prévia.

Multi-Estratégia

Básico Zero

Entre particular e universal
situa-se o sigilo.
Como divulgar resultados
sem ferir a ética?

**Casos e clientes que disseminaram
o método em escala personalizada.**

Caso 1 - A empresa consolidava sua base internacional. Um executivo recebeu assessoria. Sua proposta foi acolhida e implantada até a compra de filial na Europa. Continua hoje líder do *mercado criado*, internacional.

Caso 2 - Os donos desorientados; queriam remanejar sede, executivos, agentes internacionais; criar filial no exterior; implantar informática, etc. A solução foi gestão compartilhada. Funcionou por bom tempo.

Caso 3 - A empresa pretendia a ponta mundial mas mudar metodologia de desenvolvimento de sistemas era problema. O treinamento facilitou mudanças e implantações criando motivação e ambiente propício.

Caso 4 - Transformar hotéis em unidades de negócio? Após diagnóstico preliminar, o treinamento de equipes e acompanhamento de resultados facilitou as medidas. Permanecem disputando liderança nacional.

Caso 5 - O Comandante não queria apenas outros comandantes de base mas homens de negócios. Após diagnóstico, o treinamento introduziu mudança cultural e ferramentas de gestão. Continua líder.

Caso 6 - A equipe de analistas estava desmotivada e acomodada. O gerente precisava sacudí-los. Após o treinamento "reclamou": *Não precisava ser tanto assim*. Ainda é uma das melhores unidades industriais.

Caso 7 - A cisão encerrava trinta anos de firma. O consultor descumpriu ordem e reverteu processo. Novas unidades transformaram disputa do controle em busca de resultado. Irmãos continuam brigando e crescendo.

Caso 8 - Após quinto fracasso já se pensava em cassar *sabotadores*. Nova abordagem viabilizou sistema. A Equipe IBM disse que foi primeira *folha de pagamento semanal completa* a rodar no Brasil.

Caso 9 - A pequena construtora se transformara em grande corporação. O pai de família organizou holding, remanejou executivos e iniciou formação de sucessores. A mais antiga de Minas gerou seguidores.

Caso 10 - O Presidente queria critérios para priorizar ampliação de unidades ou de serviços. Pesquisas sócio-econômicas e diagnósticos municipais facilitaram decisões. Hoje a ONU, oficializou os conceitos de IDH.

Caso 11 - O casal transformava loja térrea em comércio de dezesseis pavimentos. Antes de perder o rumo, contratou consultoria. Continua crescendo de forma organizada. A segunda geração está assumindo.

Caso 12 - A instituição queria facilitar trabalho dos associados. Formava-se um dos primeiros grupos de consultoria cooperativa para pequenas empresas. A solução virou moda entre pequenos negócios.

Caso 13 - O pai queria vender a empresa pré-falimentar. Um dos filhos assumiu e recuperou o negócio. Oposição da família em expandir e falta de continuidade fez durar pouco tempo o sucesso.

Caso 14 - Na falta do fundador o herdeiro estava despreparado e os netos sem experiência. Apenas se retardou o fim de um dos maiores grupos brasileiros no ramo.

Caso 15 - A parede poluía visual e controle da loja. O cronograma ajudou a demolir no fim de semana.

Caso 16 - A recessão diminuiu vendas. Reorganizar representações e adotar ISO 9.000 foi a alternativa. Foi mais um ciclo vencido numa empresa familiar tradicional. Qual será a próxima crise?

Caso 17 - Com a falta do pai os irmãos dispersaram. A qualidade total facilitou retomada dos negócios.

Caso 18 - O projeto apenas regulava uso de fotocópias. Grande surpresa foi o impacto na redução de custos.

**Multi-estratégia nasceu com a experiência de mais de cem casos.
Identificação de clientes só ocorrerá em caráter reservado
e quando expressamente autorizado.**

Casos com acesso confidencial, mediante consulta.

Multi-Estratégia

Básico Zero

**Casos e clientes
atuais e futuros**

Nem sempre é fácil matar a cobra e mostrar o pau. Mostrar a cobra morta é sempre mais empolgante. O texto Multi-Estratégia é a introdução de metodologia, integradora de tecnologias convergentes e divergentes, em uso no mercado.

Embora toda a técnica do autor possa se resumir em apenas uma fórmula lógica, a Equação de Tendências, sua demonstração, aplicativos, ferramentas e casos paradigmáticos se desdobram em ampla documentação.

Após formulada a proposta e lançada pelo CICI-FIEMG, alguns casos se tornaram simbólicos permitindo encapsular toda a lógica, antes testada módulo a módulo, em alguns todos integrados.

A metodologia Ponto Zero contém módulos aplicativos:

- Multi-Estratégia
O jeito brasileiro de administrar;
- Assistente de implementação
Para projetos complexos ou de qualquer natureza;
- Cyber RV
Ensaio para navegador em cibervias reais e virtuais.

Estes módulos foram testados integralmente, com sucesso, atual:

- FIAT Business Solutions – Controladoria Latino América;
- TACOM – Bilhetagem eletrônica com Smart Cards;
- BDMG-FJP – Formando líderes, idéias e projetos inovadores;
- ASMARE-PMBH-MDS – Formando líderes solidários.

E ainda:

Madeirense Móveis, Crises cíclicas de empresa familiar;
G&P – Implantando filial de grande softwarehouse;
João: Gênio inventor, sem recursos para investir;
Entre outros.

Comece por Multi-Estratégia (texto a seguir). Se gostar recomende para amigos. Do contrário, para inimigos, como costumava sugerir o mestre Lodi, entre tantos aqui reverenciados.

Multi-Estratégia

Básico Zero

Adaptando ao Cliente-Usuário

O modelo proposto aqui é o nariz de cera de uma vasta biblioteca de teorias, práticas, aplicativos, ferramentas, opiniões e casos. Alguns próprios do autor. A maioria disponível em bibliotecas particulares ou universal.

O Autor desenvolveu o método, ajudando a buscar soluções. Desde a mais simples. Como adquirir painéis de ferro adequados para a cozinha de um colégio? Até as mais complexas.

Como operar um modelo corporativo de controle do maior produtor mundial de tratores, com fábricas de automóveis, serviços, fornecedores, distribuidores, com suporte dos melhores sistemas de tecnologia da informação mundiais?

Ou como ajudar moradores de rua a sobreviver reciclando entulho, papel, madeira, produzindo arte, ou qualquer coisa?

O modelo aqui proposto, não é um método plug and play, como gostam o auditor internacional ou as convenções padronizadoras. Pode ser assim. Mas não necessariamente.

Como o autor, cada usuário pode servir-se e usar. Cada qual terá que ensinar alguém. Cada qual vai precisar, eventualmente de alguém mais experiente, mais especializado ou de um generalista. Enquanto houver algum. O lema de nossos primeiros grupos era de que:

Cada caso é um caso.

Faça do seu o melhor.

Se precisar de ajuda, estamos por aí. Ou então com os novos projetos de Cyber RV, esperamos estar on line, em tempo real, disponibilizados eternamente em Acervo compartilhado em rede, que transforme a memória humana em uma grande biblioteca, disponível. Aí sim, quem sabe, na forma plug and play.

Isto sim, será a gestão do conhecimento.

Uma estória de avô e pai para filho e neto.

Até o infinito

Multi-Estratégia

Básico Zero

O SEGREDO DA VIDA?

FINAL

**O único problema
sem solução?**

**Vida-Tempo-Lugar
REAL-VIRTUAL**

Instrução -

Multi-Estratégia

Básico Zero

O único problema sem solução?

Muitas pessoas parecem predestinadas a criar problemas e o fazem sem a menor cerimônia ou constrangimento. É como a inocência das crianças. Brincam com fogo sem medo ou preocupação. Alguns tem vocação para solucionar problemas. Enfrentar situações difíceis e resolver.

Empreendedores frequentemente passam para a história no anonimato. Parentes e amigos lembram dos conselhos, exemplos e contam casos até que o tempo apague sua memória. Alguns destes homens marcam as lembranças. O filósofo grego já se perguntava *de onde viemos, para onde vamos e quem somos?* Mais prático, um cidadão centenário chamou o neto e com sotaque de imigrante lhe perguntou entre sorrisos. Professor, você estudou, sabe das coisas. Eu vivi muito. Resolvi todos os meus problemas, só um não encontrei resposta. Me responda você:



Conhecer a essência das contingências humanas e planejar seu trabalho de forma sonhadora mas realista é o desafio do empreendedor. A evolução dos indivíduos através de sucessivos ciclos, fases e crises, passando por ondas de prosperidade ou preocupações é crucial para o empreendimento planejado. Conhecer o exato lugar onde se está é essencial para o sucesso.

É perturbadora a avalanche de exigências para o sucesso. Não há como atribuí-lo a fórmulas simplistas ou soluções mágicas. Entretanto, sabendo onde se está, de onde veio e juntando parceiros para construir a realidade com que se sonha, as chances serão maiores. Com auto-diagnóstico, planejamento contingenciado e análise estruturante, Multi-Estratégia tem não só aumentado a chance de muitos mas também construído uma estatística de sucessos. Este é seu único propósito.

Muitos casos inspiraram estes textos. Servem à criação dos manuais de monitoria, em gradação crescente, dos quais o presente texto é o mais simples, o Básico Zero. Assim transcorre a vida num processo contínuo de pesquisa e desenvolvimento até ocuparmos a posição de navegador. Então seremos donos de nossos sonhos, desde a origem até o destino final.

INSTRUÇÃO N° _____

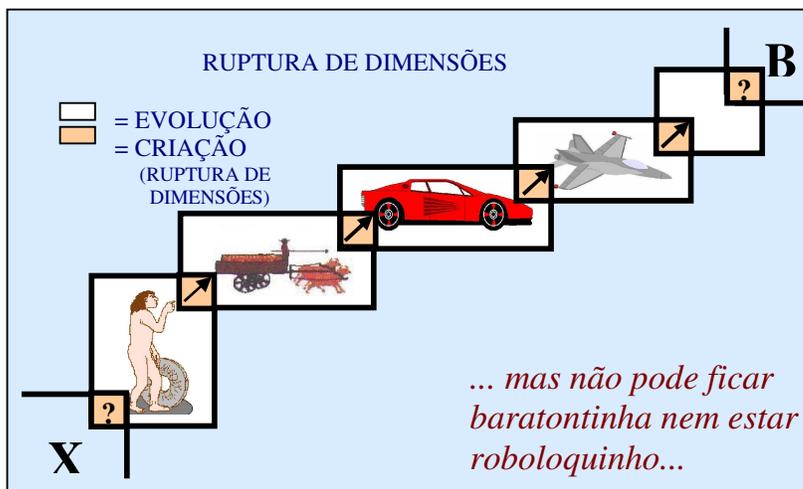
Multi-Estratégia

Vida-Tempo-Lugar
REAL-VIRTUAL

Básico Zero

O presente texto apresenta um método. É pois espelho da realidade e caminho por onde passar. Foi inspirado no jeito marcante da filosofia e comportamento nacional, principalmente na mania de compor conflitos e cortar caminhos. Pretende entretanto ser universal pois verdade, resultado e sucesso, recebem contribuições de diversas origens. São atributos de toda a humanidade.

Pode servir a adultos e crianças pois é fundamentado em pesquisa bibliográfica extensa mas escrito para agradar. Serviu a teses e conferências. Foi até premiado. Serviu para contar estorinhas a meus filhos: "era uma vez o bisavô fulano que inventou a rodinha, deixou para vovô sicrano que fez uma carroça, cujos cavalos o amigo beltrano colocou no motor e quando papai me mandou passear de avião chorei, venci o medo e fui mas quando meus filhos nascerem não sei como vai ser. Sei que não vão chorar porque... mas... aí já é outra estória (Angel's Baby), que você pode ajudar a editar.



Oscilando entre crises e fases ou saltando dimensões o homem descobre suas origens enquanto administra seu destino.

Cada empreendedor tem seu caminho para o sucesso.

A pesquisa que gerou este trabalho foi ora convencional ora pioneira. Construir pontes e prédios, indústrias de alumínio, urânio, móveis e automóveis. Tudo serviu à montagem de casos e exemplos. Projetos, da papelaria de interior à rede internacional, da holding à compra de empresa na Europa, inspiraram a busca crescente de soluções, métodos e técnicas.

Foram casos reais de sucesso. Se o texto final entretanto tiver servido para crianças navegarem com mais segurança no aprendizado de compreender e administrar a vida, é o bastante. Após o sucesso como aprendiz, executivo e consultor, a tarefa maior está por terminar. Como simples canoieiros de rios do interior ou como astronautas do universo, ainda estamos aprendendo a educar, começando por nós próprios.

Fui capaz de aprender. Ensinar o que aprendi pode ser meu único insucesso. Quem sabe nisto você pode ajudar.

INSTRUÇÃO N° _____