

A fórmula da Inovação

Post (0209)



Uma vez fui palestrar numa fábrica em uma cidade no interior do Rio Grande do Sul, disse Luciano Pires. Conversei com o diretor que me disse que o auditório da fábrica era o melhor – talvez único – da cidade e que eles se orgulhavam disso, mas que quando decidiram construí-lo foi uma dureza convencer outros diretores de que era necessário. O “valor”, que para aquele diretor era o significado do auditório como um ponto de distribuição de conhecimento, integração e celebração, para os outros diretores era inexistente. Auditórios em fábricas não dão lucro, só despesas, não devem ser construídos...

Em minha palestra “ A fórmula da inovação” discuto essa questão da percepção de valor. Percepção é coisa íntima, cada um tem a sua, não dá para emprestar, vender, comprar ou medir. E “valor” é relativo. Quer ver?

Entre os textos que circulam na Internet existem pérolas, como esta que recebi anos atrás:

“Um homem de idade já bem avançada veio à Clínica onde trabalho para fazer um curativo na mão ferida. Estava apressado, dizendo-se atrasado para um compromisso e enquanto o tratava perguntei-lhe sobre qual o motivo da pressa. Ele me disse que precisava ir a um asilo de anciãos para, como sempre, tomar o café da manhã com sua mulher que estava internada lá. Disse-me que ela já estava há algum tempo nesse

lugar porque tinha o mal de Alzheimer num estágio bastante avançado.

Enquanto acabava de fazer o curativo, perguntei-lhe se ela não se alarmaria pelo fato de ele estar chegando mais tarde.

– Não, ele disse. Ela já não sabe quem eu sou. Faz quase cinco anos que não me reconhece. Estranhando, perguntei:

– Mas se ela já não sabe quem o senhor é, porque essa necessidade de estar com ela todas as manhãs?

Ele sorriu disse :

– É . Ela não sabe quem eu sou, mas eu sei muito bem quem ela é.”

O valor que para o médico era o reconhecimento do esforço, para o marido era a satisfação de retribuir um amor.

Mais uma história: no início dos anos de 1920, George Mallory, o então mais famoso alpinista inglês, preparava-se para escalar o monte Everest. Um jornalista curioso perguntou-lhe “por quê?”. E Mallory deu a resposta definitiva:

– Porque ele está lá.

O valor que para o jornalista era a fama e a fortuna obtidas com a conquista do Everest, para Mallory era simplesmente a satisfação de chegar lá.

As histórias do auditório na fábrica, do velhinho no consultório e de George Mallory no Everest, mostram como é difícil entender e aceitar atitudes que aparentemente não buscam resultados mensuráveis. A vida toda somos treinados para trocar coisas: dou meu esforço e em troca recebo algo que posso contar, pendurar na parede, pesar, guardar no cofre. Quando esse algo é “apenas” a realização de um sonho, a retribuição de um amor ou outro benefício intangível, ficamos espantados, quase que sem saber como reagir e perguntando: mas só isso?

Essas “coisas” não tem valor...

Pois é. Acreditar que é possível expressar a complexidade de nossas vidas apenas em valores tangíveis explica muito do que se vê de feio por aí.

Texto de Luciano Pires – NG Canela –Julho 2013

0 escritor honesto



Post (0202)

Compreender num texto bem escrito as intenções implícitas do escritor provoca em mim um imenso prazer intelectual diz Luciano Pires. Mas é preciso gostar de ler, ter curiosidade e prazer de pensar para transformar o exercício da leitura e interpretação em algo prazeroso e nutritivo.

Para nosso azar, dezenas de indicadores mostram que a maioria absoluta dos leitores no Brasil é composta **“ventiras”**. Mas preferi **“merdades”** que tem mais a ver. As **merdades** vivem do nonsense semântico, são ferramentas para convencimento de quem não consegue ligar causas com consequências. De quem não sabe pensar.

por incapazes. Basta uma frase entre aspas proferida por uma “autoridade”, mesmo que retirada do contexto; uma estatística elaborada por alguma entidade; uma sucessão de números torturados ou um rótulo estrategicamente repetido e pronto: da mentira brota uma “verdade”.

Ser capaz de detectar as **merdades** deveria ser a preocupação número um de quem lê, que precisa ser capaz de compreender o

significado das palavras. É o que chamo de leitor capaz. E quem escreve deveria usar as palavras com honestidade, sabendo o que está escrevendo e deixando claro aonde quer chegar. É o escritor honesto. Admitindo que o escritor honesto tenha também conteúdo pertinente, teremos quatro composições possíveis:

[#]Escritor honesto + leitor capaz = mudam o mundo[/#]

[#]Escritor honesto + leitor incapaz = frustração[/#]

[#]Escritor desonesto + leitor capaz = irrelevância[/#]

[#]Escritor desonesto + leitor incapaz = nonsense semântico[/#]

Basta ter dois neurônios para perceber a imensa quantidade de escritores desonestos oferecendo suas combinações de palavras para leitores incapazes através dos mais diversos meios de divulgação. São punquistas intelectuais fazendo a cabeça de leitores incapazes.

Pois é... Dasquelas quatro combinações, apenas uma vale a pena: a que pode mudar o mundo. Mas ela depende de gente que pensa e, portanto, é capaz de reconhecer os punquistas intelectuais.

Texto de Luciano Pires – NG Canela – Abril 2013