



Protagonismo responsável ao trabalho pelo método ontopsicológico

Glauciane Gonçalves – Antonio Meneghetti Faculdade¹
Ma. Márcia Marchezan – Antonio Meneghetti Faculdade²

Eixo temático: Protagonismo responsável a ser pessoa

Resumo: Esta pesquisa aborda como tema o protagonismo responsável ao trabalho, através da aplicabilidade do método Ontopsicológico. Este tem o objetivo, de mostrar de que forma o profissional pode se qualificar e implantar este método em sua carreira, de modo que alcance o seu sucesso, e satisfação de seus beneficiários. Para alcançar a comprovação metodológica desse trabalho e cientificar essa aplicabilidade julgou-se necessário discorrer sobre obras do Professor Antonio Meneghetti o qual retrata em seus ensinamentos, e por meio de uma nova filosofia aplicada aos profissionais de diferentes áreas, que desejam alcançar o sucesso e serem bem sucedidos em suas carreira profissionais. Para alicerçar tais ensinamentos, faz-se necessário trazer ao texto conceitos que expliquem como é possível alcançar o sucesso por meio de uma ciência, e prática profissional vivencias e experimentos seguidos pela filosofia, que direciona e orienta os profissionais, tendo como escopo, uma carreira promissora de aplicabilidade, incentivo, e despertar interesses no mundo profissional em suas atuações. Esta ciência é a ontopsicologia.

Palavra-chave: Protagonismo, trabalho, sucesso

INTRODUÇÃO

Este trabalho visa discorrer sobre ensinamentos de uma nova filosofia aplicada aos profissionais que desejam alcançar o sucesso e serem bem sucedidos na carreira profissional. Para alicerçar tais ensinamentos, faz-se necessário trazer ao texto conceitos que expliquem como é possível alcançar o sucesso por meio de uma ciência que, por meio dos experimentos seguidos pela filosofia, que direciona e orienta os profissionais, tendo como escopo, uma carreira promissora de aplicabilidade, incentivo, e despertar interesses no mundo profissional em suas atuações. Esta ciência é a ontopsicologia.

Para realização deste trabalho utilizou-se da metodologia bibliográfica de obras específica elaboradas pelo Professor Antonio Meneghetti, com as quais dissertou-se, especificamente, sobre os pontos essenciais, tais como: O que é FOIL? Qual seu Escopo? O que é Saber Servir? O que sei fazer? Porque saber fazer algo é importante? Também sobre os três pontos para entrar no mundo do trabalho e identidade utilitarista funcional do *BUSINESS*. Este, do mesmo modo, será composto de uma entrevista com profissional atuante na Instituição de Formação da Inteligência Ontopsicológica, e aplicação na prática de uma determinada vivência.

Ao Longo deste trabalho será elencado e conceituado cada ponto já supracitados, de forma sucinta e breve.

¹ Acadêmica Glauciane Gonçalves da Antonio Meneghetti Faculdade- Graduanda em Direito pela Antonio Meneghetti Faculdade - Graduanda em Letras Português Lic. Plena e Respectivas Literaturas pela Universidade Federal de Santa Maria(UFSM)- Formada em Pedagogia pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM)- glaugoncalves52@gmail.com.

² Professora da Antonio Meneghetti Faculdade – Orientadora deste trabalho - Graduada em Letras e Psicologia, Especialização em Letras e literatura, Mestre em linguística e especialização em andamento em Clínica Psicanalítica - marciamarchezan@htmail.com.

DESENVOLVIMENTO

O que é FOIL? Formação Ontopsicológica Liderística

Meneghetti (2013, p. 14), na obra *Psicologia Empresarial* defende sua tese, de que o método FOIL tem um duplo escopo, levar para instituições um conhecimento Ontopsicológico, com finalidade de juntar competência à capacidade. Através da FOIL serão estendidos aos jovens, subsídios de como vencer, entrar no mundo do trabalho e como gerir o conhecimento e prática. Este método põe o jovem no interior desse conhecimento prático, sobre o qual se baseia a lógica do dinheiro e a existência se define ao respeito Saber Fazer, esta diretamente ligado à gratificação de um ganho de dinheiro, carreira e respeito. Porém, não está diretamente ligada à preparação técnica – porque essa qualquer fábrica pode ensinar, mas, sim, a uma técnica de personalidade. O saber fazer esta atrelado a uma profissão, algo que se sabe fazer, e que esse fazer seja de forma satisfatória. Na sequência outro ponto importante, é o Saber servir centrada na ação específica de serviço à empresa, e, na qual a pessoa executa tal serviço de forma determinante e diverso, ou seja, por exemplo, se faz um bolo, deve servir esse bolo de modo diferente do convencional, ou ainda se trabalha em uma empresa fazer além das suas atividades prevista, ou seja, estar sempre disponível e buscar fazer além do esperado.

Base econômica

Meneghetti (2013, p. 37), em sua obra *Psicologia Empresarial*, traz os três grandes pontos norteadores para entrar no mundo do trabalho. Conceitua, em primeiro lugar que “a base econômica é a liberdade, é a autonomia, é o direito de ser como você é”. Em conformidade com o seu entendimento, significa dizer que se a pessoa não tem seu próprio sustento, não pode fazer todas as demais coisas, ou seja, sem uma boa base Econômica o profissional não conseguirá avançar no mundo competitivo, haja vista que o mercado exige que o profissional seja capaz de realizar negócios, com experiência e qualidade. Porém, deve-se ter cuidado e aprender a controlar sua base econômica, uma vez que esta é construída, diariamente, mas, a qualquer momento, pode evaporar se não souber controlar seus ganhos.

Por base econômica entende-se a educação, a saber, fazer algo para criar o ponto econômico; é a principal liberdade da pessoa humana, é a sua própria economia. Para criar uma base econômica sólida é extremamente necessário saber fazer algo (MENEGHETTI, 2013, p. 38).

Um diploma

Para ser um protagonista ao trabalho, pelo método ontopsicológico um dos pontos importantes, mas não determinante é o diploma, porque alguns líderes de sucesso ao iniciar a carreira profissional não possui o diploma, mas começam sua carreira se utilizando do quesito o

que sei fazer? E a partir desse ponto, vai ampliado seu campo profissional e posteriormente busca a carreira profissional através de diploma, que utiliza como um requisito de valor, o que se define é o Saber fazer algo, no entanto, em determinado momentos, é fundamental o diploma, porém:

Um jovem que tinha aberto uma atividade imobiliária independente para si, e que, aos trinta anos, estava indeciso entre expandir, uma vez que a situação naquele momento permitia, ou esperar quatro anos para primeiro graduar-se em economia e comércio, e depois se expandir (MENEGHETTI, 2013, p. 39).

Em conformidade com ensinamentos de Meneghetti, deve-se atentar-se ao momento e atividade, que deseja expandir.

Saber ao menos uma língua estrangeira

Além da nossa língua materna, a língua mais usada nas relações de informações é o inglês. Portanto, de acordo com Meneghetti (2013, p. 39), é preciso saber falar pelo menos a língua de interesse da própria atividade. Ao jovens que tem mais tempo, o ideal é adquirir pelo menos um certificado.

Saber usar computador e internet

Em um sistema tecnológico ligado por redes, faz-se necessário ter domínio a esse recursos, e se qualificar e , saber usar o computador e internet. Lembrando que este é um equipamento que vem se tornando indispensável em alguns campos. Portanto, saber usar esta ferramenta e internet é indispensável (MENEGHETTI, 2013, p. 39).

Especializar-se em um campo de interesse

A necessidade de constante atualização e ganho de eficiência, saber fazer sem um posterior atualizar-se, torna-se, indispensável a uma área, muito embora não necessariamente a uma área do próprio escopo, mas que contribua para um ganho e eficiência continuam. Parece que falta algo neste parágrafo. Para Meneghetti (2013, p. 39) “seria necessário aprender ao menos uma ou duas coisas novas por dia no próprio campo específico.”

Aprender a falar em público

Falar em público e reforçar e imagem é um dos componentes essenciais para qualquer profissional. A todo o momento vendemos conhecimento e, com isso, nossa imagem. Na maioria das vezes, algumas pessoas se sentem bloqueadas quando precisam falar em público. Contudo, o mais importante é compreender qual público se este inserido. Tão logo, o que de pior que pode acontecer é uma risadinha ou uma interrupção, justamente para testar o quanto se está preparado.

Resultado para entrar no mundo do trabalho com o fim de obter a base econômica, se faz necessário reforçar a didática para entrar no mundo econômica, não como parasitas necessitando de um emprego, mas um exercício à realização das próprias ambições (MENEGETTI, 2013, p. 39).

Liberdade legal

Um grande Líder necessita estar sempre atento ao seu modo de agir, ou seja, sempre corretamente legal, não deve estar em situações que não sejam legais, haja vista; que agir fora da Lei e contra a Lei pode ocasionar uma perda considerável.

Meneghetti (2013, p. 40) pontua que “antes de iniciar qualquer coisa deve-se consultar a Lei e plataforma base da qual partir”. Nossa boa-fé na verdade é contra Lei. Em uma disputa, o justo e ou injusto não importa: “em uma disputa legal, vocês são apenas bola e os outros falarão, farão parecer ou jogarão com essa bola, independente de como realmente seja a situação” (MENEGETTI, 2013, p. 42),

Hoje, a Lei vale mais do que o dinheiro, por isso é preciso estar atento, pois qualquer um deles têm o poder de colocar qualquer um na cadeia – tudo inicia a partir de três motivos: Econômico, chega sucessivamente em medida diretamente proporcional aos três precedentes.

As pessoas de apoio

Na carreira profissional, em determinados momentos, precisa-se recorrer a um ponto seguro quando, por ventura, a derrota chegar. Todavia, deve-se buscar uma inteligência específica em uma determinada área. Para tanto, professor MENEGETTI (2013, p. 42-43) apresenta sua tese afirmando que “determinadas pessoa com conhecimento *JOLLY*, servem para eliminar custos ocultos, são elas: um advogado; contador; arquiteto; geômetra; jornalista; psicólogo e um médico essas pessoas são de certa capacidade capazes de auxiliar em determinados momentos críticos”. O autor ressalva ainda que esses auxílio não pode partir de amigos, parentes, uma vez que a lógica afetiva e sentimental altera a proporção da lógica econômica, completamente da afetiva.

Identidade utilitarista funcional do business

“Ganhar dinheiro significa ter oportunidade de realização, de autonomia, de dar protagonismo à sua própria história. O consumismo é mais comum entre os pobres do que entre os bastardos” (MENEGETTI2013, p. 258). Com esta afirmação, o acadêmico Meneghetti explica que As pessoas pobres não querem gerar dinheiro, porque criar dinheiro significa responsabilidade, coerência, capacidade. Dinheiro quer sempre um patrão excelente por inteligência. Pássaros ou as flores trabalham continuamente pelo próprio projeto. A riqueza é um projeto feliz, é um desafio continuo com a própria inteligência completa, seja fora, seja dentro: “fora” no ter e “dentro” no ser.

Assim, pode-se dizer que a primavera não está na árvore morta, mas naquela que floresce repleta de frutos, quanto mais produz, mais vital; da mesma forma com que produz dinheiro, este só é visto produzindo.

Conservar

Própria realização vital, saudável, segura, ativa. Mantendo o que nos foi dado e que em partes nos tornamos no bem ou no mal. Não se trata de sobreviver, mas de ter um ecossistema de si mesmo, da própria realização vital, saudável, segura, ativa mantendo o que nos foi dado, exemplo certo tipo de corpo, de saúde, de preparação, de cultura, de experiência. Os seres humanos não são apenas DNA, mas também uma síntese de encontros selecionados por uma memória que se define “EU”, e que, identificada pela seleção de tantos encontros, determina a personalidade do sujeito (MENEGETTI, 2013, p. 261).

Qualificar

“Agregar um valor, algo mais interessante, útil, simpático, lucrativo, que satisfaz. Qualificar as próprias relações e realizações” (MENEGETTI, 2013, p. 261). Ou seja, melhoramento em determinada função de melhor serviço em campo científico, artístico, moral, político etc. da e mesma forma senti falta de contextualizar o parágrafo com o trabalho.

Transmitir

“Inteligência, cultura, saber técnico superior. Contribuição à eficiência da criação da vida” (MENEGETTI, 2013, p. 262).

Quando a pessoa está disposta a trabalhar para vida sempre em consonância com a própria identidade, então se realiza o negócio. Caso Contrário, não há nada a se fazer (Ibid.).

Deve-se operar a alma ao nível máximo de tudo aquilo que é mundano, econômico, técnico, imagem, relação, informação. O processo de riqueza não parte da satisfação das necessidades primárias, mas passa por meio do excedente, do seguinte e de tudo o que parece secundário (Ibid.).

Ontopsicologia não se interessa por qual técnica é a melhor ou qual máquina é a mais produtiva, mas por como construir o homem baseado sobre a intuição produtiva. O defeito está no operador, jamais depende das circunstâncias externas. Contudo, é necessária uma atenção constante; quando se joga cartas, não são as cartas que determinam a vitória, mas o jogador. Assim também são os negócios (Ibid.).

Tempos livre

Ócio, no tempo dos Romanos, compreendia-se como tempo livre, usado como máxima inteligência. O professor Meneghetti (2013) descreve que os Latinos destinavam o seu tempo para organização de si mesmos em meio aos outros, em meio às coisas da sociedade, em meio

às coisas do mundo. Entende-se, desse modo, por tempo livre o momento para investir em si próprio, para facilitar a realização das atividades principais.

Ambiente pessoal tempo livre

Escopo do tempo livre é de que se deve centrar mais o tempo Livre em qualificação e investimento em realizações pessoais. Empresários não arruinam sua empresa quando trabalham, mas, sim, nas férias, quando dispõem de tempo livre. O tempo Livre é ocasião de rever as próprias roupas, se estão limpas ou sujas, ver se está tudo em ordem (MENEGETTI, 2013).

Energias tempo livre

Quando dispersar o tempo com conversas inúteis ou pessoas de más influências, para nosso SER, devemos ler meia dúzia de linhas de uma boa leitura para recompor a *ALMA* (MENEGETTI, 2013).

RESULTADOS

A partir da pesquisa bibliográfica das obras do professor Antonio Meneghetti, e a entrevista com profissional que utilizou o método Ontopsicológico, foi possível verificar e obter resultados de que essa filosofia, que direciona e orienta os profissionais, tendo como escopo, uma carreira promissora de aplicabilidade, incentivo, e despertar interesses no mundo profissional em suas atuações pode ser seguida e utilizada por profissionais que pretende ser protagonista responsável através do trabalho por meio da ciência ontopsicologia.

Entrevista

Nesta pesquisa foi entrevistada uma profissional, aluna do curso de Bacharelado em Ontopsicologia, que resolveu seguir sua intuição, e saltar para uma nova fase em sua vida. quando questionada sobre como aconteceu a aplicação dos ensinamentos ontopsicológico e qual foi resultado de seu investimento?

Esta profissional já tem um diploma em uma determinada área, porém sempre gostou muito de fazer doces. Com a queda e diminuição e menos valorização, na sua função anterior, resolveu aplicar o que aprendeu na teoria Ontopsicológica. Seguiu corretamente os ensinamento do professor Antonio Meneghetti, de que sempre devemos aprender fazer algo, e iniciou seu negócio.

Iniciou suas experiências quando sua turma foi premiada com uma estande de pão de mel, no I Congresso Internacional Uma Nova Pedagogia da Sociedade Futura, situação em que era a líder dos negócios, fazendo pão de mel e trufas. O resultado foi um grande sucesso de vendas. Posteriormente, fez uma pesquisa com pessoas que moram no Recanto Maestro para saber onde compravam bolos e doces nos finais de semana.

Como começou?

Sempre nos finais de semana quando se dirigia até o Recanto Maestro para as aulas, e passava em frente da construção “CASA DO RECANTO”, algo muito forte chamava sua atenção. Foi, então, que ela resolveu fazer um projeto, que lhe dava o direito de demonstrar seu profissionalismo no estabelecimento CASA DO RECANTO, no qual sua atividade principal seria a elaboração de pães, bolos e doces. Para sua surpresa, foi aprovado e até o momento ela não tem do que se queixar de sua escolha. Sua maior satisfação é quando seus clientes ao se despedirem dela, demonstram satisfação quanto ao atendimento. Mas, nas palavras da entrevistada, esta diz que está “engatinhando”, porém tem uma perspectiva muito grande de crescimento e investimento nessa nova escolha.

Para alavancar seus negócios, a entrevistada aplicou o método saber fazer e fazer de forma diferente. Cita, como exemplo, a situação de que quando faz uma nega maluca, que é um bolo feito em todo o mundo, porém se ela fizer um recheio diferente, sua nega maluca vai ser o diferente. Também deu exemplo sobre saber servir. Servir nega maluca em um prato organizado, enfeitado, de forma diferente, será um saber servir diferente e, conseqüentemente, será um diferencial. Como consequência, vai vender mais e aumentará o número de clientes. Como resultado, aumentará sua base econômica.

Para as economias da sua base econômica a empresária já esta planejando buscar qualificação fora, mas pretende fazer isso sem prejudicar o andamento da sua confeitaria. Por que ela avalia que é muito importante, neste momento, a sua presença na empresa.

RESULTADOS

A partir das leituras realizadas e da entrevista com a profissional escolhida, que aplicou à teoria a prática foi possível alcançar os resultados esperados, e demonstrar que é possível ser protagonista ao trabalho através do método Ontopsicológico, uma vez que o profissional aplique sua inteligência de forma séria e, seguindo principalmente os pontos saber servir, buscando se qualificar de modo continuado, e atentando a legalidade da lei.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por meio da pesquisa e entrevista realizada é possível concluir, que a aplicabilidade do método Ontopsicológico ao protagonismo do trabalho é plausível, uma vez que essa aplicação atente aos ensinamentos indicados e estudado pelo professor Meneghetti, nos pontos supra citados ao longo desse trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

MENEGHETTI, A. **Psicologia Managerial**. Tradução e organização FOIL, 2011.

https://www.youtube.com/watch?v=_fvky8uAunElo, SP, 2013. Acesso em 03/09/2017.

Entrevista.