

Jornal	Data	Caderno	Página
O Diário	24/09/2016	Opinião	A2

## O PODER DA AÇÃO – POR JOSÉ PIO MARTINS

Fui convidado para participar de uma mesa-redonda sobre empreendedorismo. Faziam parte da sessão alguns homens de sucesso, que foram chamados para narrar suas histórias e as práticas que os tornaram bons empreendedores. Eu fui convidado mais por meus conhecimentos de economia e administração do que por outra razão.

Entre os empreendedores, nenhum demonstrava elevada cultura nem conhecimentos intelectuais expressivos. A princípio, dá para afirmar que não é preciso ser o primeiro da classe nem ter elevados conhecimentos teóricos para ser bom empreendedor. Entretanto, há certas capacidades que me parecem importantes para o êxito no mundo do empreendedorismo, das quais destaco quatro: as capacidades de *ver, observar, entender e agir*.

Sherlock Holmes, o grande detetive imortalizado pelo médico e filósofo Conan Doyle, tinha algo a dizer a respeito. “*O mundo está cheio de coisas óbvias que jamais serão observadas*”, dizia ele, referindo-se às pessoas que olham, mas não observam. O bom empreendedor precisa desenvolver a arte de observar. Sherlock acrescentava: “*Meu método se baseia na observação e compreensão de detalhes triviais que escapam aos olhos do leigo*”; essa era uma das justificativas para o sucesso de seu método dedutivo.

Aristóteles Onássis, meio atrasado na escola, tornou-se um dos homens mais ricos do mundo. Quando a segunda guerra estava matando e destruindo, ele passou a comprar navios velhos, a prazo, e vagarosamente começou a reformá-los. Perguntado por que fazia isso em meio a tanta tragédia, ele redarguiu: “*Um dia, acabará a guerra ou acabará o mundo. Se o mundo acabar, morrerão devedores e credores. Se a guerra acabar, meus navios serão necessários; e aí, eu ficarei rico*”.

Um jornalista entrevistava Onassis em seu iate e perguntou-lhe qual o segredo de seu sucesso. Ele olhou para o mar e disse: “*Você está vendo aquele barquinho?*”. O jornalista contemplou o horizonte e, após minutos, respondeu: “*Sim, agora estou vendo*”. Onassis responde: “*Pois é, eu vi antes*”. Ali estava o homem considerado medíocre pelos professores. Ele não tinha inteligência acadêmica. Mas era um visionário. Ou seja, ele via, observava, entendia. Mas sua maior capacidade estava na ação. Esse é o ponto principal a *capacidade de agir*.

Naquela reunião, propus que examinássemos a função dos quatro verbos (*ver, observar, entender, agir*) na trajetória de cada um dos empreendedores. Provoquei-os para que contassem o que fizeram em relação a esses verbos, e



Jornal O Diário	Data 24/09/2016	Caderno Opinião	Página A2
--------------------	--------------------	--------------------	--------------

como eles – os verbos – tinham sido importantes em seu sucesso. Ao fim, a conclusão foi que a marca maior dos empreendedores é a *capacidade de agir*. Pode-se transferir a conclusão para o sucesso de qualquer profissional. O grande Goethe dizia que “*a ação é tudo, a glória é nada*”. O empreendedor, assim como qualquer profissional de sucesso, é aquele que é *capaz de agir* e, mesmo diante da glória ou do infortúnio, *não deixar de seguir agindo*. Quando Jesus quis curar Lázaro, a ordem foi: “*Levanta-te e anda!*”. O empreendedor é aquele que, mesmo diante dos percalços, tem a capacidade de levantar e andar.

No futuro, estudos provarão o quanto a televisão, o computador e a internet estão prejudicando os jovens, que perdem horas demais parados e hipnotizados por essas engenhocas eletrônicas. Eles não saem, não botam o pé na estrada, não conhecem pessoas. Ou seja, não agem o suficiente para o êxito; não levantam e não andam. Assim, é difícil ter sucesso.

Há tempo, li em um disco de Maria Bethânia, a seguinte inscrição: “*Jamais alcançará os astros quem vive de rastros, quem é poeira do chão*”. É verdade pura.

**José Pio Martins** é economista e reitor da Universidade Positivo.