

A Estratégia do Trovão e a Estratégia da Água (Continuação)

"A teoria é sempre diferente da prática", quantas vezes não repetimos isso? Todos nós podemos exemplificar essa afirmação: "planejei tudo, pensei em todos os detalhes e na hora H não deu certo, os fatos foram mais fortes". Se é assim, por que não começar onde iremos irremediavelmente acabar: na realidade? Por quê, então, não recontar uma história que de tão óbvia parece banal? Uma história que de tão simples nem merece ser contada? Uma história que nunca prestamos atenção, mas da qual, de vez em quando, ouvimos o burburinho? Estamos falando de João Havelange, o ex-presidente da FIFA.

Herdeiro de uma rica família francesa, Havelange freqüentou as melhores escolas, entrou em contato com pessoas influentes e tornou-se campeão de natação. Para fazer do futebol, sua paixão pessoal, o maior esporte do mundo, ele não brigou ou rompeu barreiras, apenas pôs a FIFA, paulatinamente, à favor da corrente, conduzindo-a a onde está hoje. Chega a ser engraçado, todos sabemos que ele tem ou teve um enorme poder, que conduziu com enorme competência a sua instituição, mas nenhum de nós pode falar de um fato marcante, de uma fronteira ultrapassada com heroísmo. Pensando nisso, acabamos por admitir que o desenvolvimento da história de Havelange é muito mais importante do que uma de suas ações isoladas. É na perene transformação da realidade que ele encontrou o sucesso em vez de na ação heróica.

Ainda que a maior parte de nós esteja desabituada de atentar para isso, é no processo chamado realidade, decorrente da simples interação dos fatores em jogo, o yin e o yang, que podemos

encontrar a fonte de toda realização e, principalmente daquele tipo de realização que caracteriza Havelange, o financista Warren Buffet ou o do ex-vice-presidente Marco Maciel. Assim, o sábio chinês é levado a concentrar a atenção no curso das coisas, tal como está envolvido nele, para descobrir-lhe a coerência e tirar proveito da sua evolução. Ora, dessa diferença poder-se-ia tirar uma alternativa para a conduta pode forçar a planta a crescer, nem tampouco se deve abandoná-la; mas, liberando-a do que poderia enterrar seu desenvolvimento, deve-se deixá-la brotar. É do nosso interesse que a planta cresça, mas não podemos forçá-la a isso, nem mesmo com toda a engenharia genética de nossos dias. Devemos protegê-la e deixar a natureza tomar seu curso que, no momento apropriado, auferiremos o resultado esperado e, ao auferi-lo, não haverá herói, pois era natural que a planta crescesse e fosse colhida. Por que não agimos assim com mais assiduidade?

Começa a esboçar-se uma oposição à qual teremos seguidamente de voltar: a eficácia da ação é direta (de meio ao fim), mas é onerosa e arriscada; a da transformação é indireta (de condição à consequência), mas se torna progressivamente incontornável. Por causa disso, para assegurar sua influência sobre o mundo, para nele exercer o seu domínio, o sábio não age, ele transforma. Pois, ao contrário da ação, que é necessariamente momentânea mesmo quando se prolonga, a transformação se estende no tempo, e é dessa continuidade que provém o efeito. O pensamento chinês foi particularmente sensível, de fato, à maneira pela qual aquilo que não se interrompe é levado, por simples fato, a se "desdobrar", a se "espessar", a se "adensar" e, por acumulação regular, adquire cada vez mais consistência (Zhong Yong).

É essa consistência nos resultados que cria a aura de facilidade para o estrategista, pois como sempre se põe a favor do vento chamado de realidade, ele navega por entre as brechas que as circunstâncias vão lhe abrindo e o seu barco sempre acaba por chegar ao porto de destino, pois usa a estratégia da água. Pense nisso! Nas palavras de Jullien: O estrategista, como a água, con-

torna os obstáculos e se insinua por onde o caminho está livre à sua frente; como a água, ele não cessa de esposar a linha de menor resistência e descobrir, a todo momento, por onde é mais fácil progredir.

Ele conquista o resultado almejado sem heroísmo ou façanha, facilmente poderíamos dizer. Ele colhe o que plantou ao adaptar-se continuamente à realidade. Nesse sentido, a história de Havelange é esclarecedora: ele é apaixonado pelo esporte e por seu trabalho; o esporte que mais condições tinha de popularizar-se no mundo era o futebol, pela simplicidade de suas regras, pelo baixo custo de sua prática; ele conhecia as pessoas que poderiam abrir-lhe as portas para levar a FIFA ao seu sucesso atual. É uma história banal e, portanto, tanto mais elucidatória por esse fato mesmo.

Agora, imagine-se capaz de usar esse mesmo método, de chegar com facilidade aos resultados que almeja, isso não seria bom? Isso não o poria imediatamente na direção certa? Isso não faria com que você vibrasse de emoção, mesmo que não tivesse que romper barreira nenhuma? Isso não tornaria o seu caminho mais nítido? É exatamente nesse espírito que este livro foi escrito, mostrando os fluxos da realidade em assuntos como marketing, empreendimentos e gestão, entre outros. Talvez quebrar o paradigma da vitória pela ação em prol do sucesso pela contínua transformação seja o verdadeiro ato heróico que estamos propondo. Quem se habilita?

Diferentemente das tradicionais estratégias ocidentais com o seu approach de rompimento, as estratégias orientais propõem, antes de tudo, a integração com o real. Em outras palavras, é no próprio contexto em que estamos inseridos que encontraremos as brechas por onde navegar na direção do sucesso. Em vez de procurar o desgaste de romper com o mundo, as estratégias orientais buscam a integração com e na situação, de forma a fluir com o seu desenvolvimento.

Assim, nada mais simples do que se deixar portar pela situação, nada mais simples do que se deixar levar pela realidade, sem lutar

contra ela, mas procurando integrar-se constante e espontaneamente a ela de forma humilde, afetiva e simples. Aí está a naturalidade capaz de solucionar qualquer crise, tornando-a uma oportunidade. Quem já não ouviu dizer que os chineses encaram as crises como períodos de grande oportunidade? Exatamente por isso, pois quem sabe fluir junto com a crise, pode fazer dela uma oportunidade.

É a velha história do discípulo que chega para o mestre e diz que não pode meditar porque é jovem demais, ansioso demais, ativo demais, ao que o mestre responde que ser jovem é muito bom e facilita a meditação já que o jovem está cheio de energia. Chega, então, outro discípulo que diz não conseguir meditar por ser casado e ter filhos, ao que o mestre responde que isso é muito bom, pois o pai tem seriedade, responsabilidade e cautela e isso ajuda na meditação. Chega, por fim, o terceiro discípulo que diz não poder meditar porque é velho e tem pouco tempo pela frente ao que o mestre responde que isso é muito bom, pois ele agora pode dedicar-se a si e à sua meditação com afinco, sem restrições. O mestre é um otimista incorrigível? Não. Ele apenas compreende que na natureza de toda crise está a sua resposta, na crise está a sua saída, na crise está o potencial de uma nova situação.

Daí surge uma contribuição importante do pensamento estratégico taoísta: em vez de tentar agir sobre as pessoas e suas vontades individualizadas, é preferível transformar as situações.

Uma das técnicas mais simples e úteis nesse sentido é chamada de "Abrir e Fechar Portas". Em determinados ambientes algumas portas permitem a passagem e outras a impedem. Isso ocorre exatamente para regular o fluxo de pessoas em determinada direção e é usado por ser muito mais eficaz do que ficar doutrinando as pessoas para usarem determinado caminho em vez de outro. O mesmo pode ser aplicado à vida prática das empresas e das pessoas. Para promover determinada situação, é preciso abrir as portas que confluem para lá, aumentando o movimento naquela direção; para demover determinada situação, é preciso fechar as portas que confluem para lá, eliminando o movimento

naquela direção. Da mesma forma, para motivar uma equipe, por exemplo, é necessário abrir algumas portas e fechar outras. O líder da equipe que integra e cria sinergia é justamente aquele que não tem preferências pessoais e age sobre as situações em vez de agir sobre as pessoas. Ele é afetuoso sem ser complacente, é simples sem ser simplório, é humilde sem ser subserviente. Enfim, ele é natural sem ser premeditado.

Igualmente, para atuar no mercado, aumentando os lucros das empresas, usamos o mesmo princípio, abrimos e fechamos algumas portas. Cabe aqui outro exemplo: a participação nos lucros e resultados praticamente quebrou os sindicatos americanos e está começando a fazer o mesmo com o movimento sindical brasileiro. Quando os empresários americanos e, agora, brasileiros, abriram uma porta - a da participação nos resultados -, automaticamente fecharam outra - a da luta sindical.

Inevitavelmente surge a pergunta: tudo bem, mas como fazemos isso no dia a dia de cada um de nós? No dia a dia de cada uma de nossas empresas? A resposta é: não sei! Depende! É preciso analisar a situação, determinar onde está o potencial dela, decidir-se por tomar um determinado caminho, operar naquele sentido e continuamente reportar-se à realidade para constantemente adaptar-se a ela.

Em outras palavras, aqui estamos falando da essência, de um princípio, que pode ser aplicado a qualquer situação, mas não de cada situação individualizada. É como as relações matemático-arquitetônicas que podem ser aplicadas a qualquer projeto arquitetônico, mas que serão usadas diferentemente por diferentes arquitetos em diferentes configurações de terreno. Algumas pessoas são capazes de usar esses princípios e construir uma casa, outras precisam contratar um arquiteto. Ambos os caminhos são eficazes, afinal nem todo mundo precisa saber construir casas.

De qualquer forma, é justamente porque o modelo estratégico taoísta se atém à naturalidade e ao fluir que nele não há o rompimento e o heroísmo característicos do modelo ocidental. Em vez

disso, esse modelo procura constantemente alinhar o potencial, direcionamento e propósito de uma situação com o potencial, direcionamento e propósito do indivíduo (ou empresa), fortalecendo um no outro.

Em uma metáfora esclarecedora: um escultor talentoso como Rodin costuma observar uma peça de mármore, identificando o seu direcionamento, potencial e propósito, por assim dizer. Dependendo de sua configuração, a peça se presta a determinado tipo de escultura como as formas sensuais de uma mulher ou a severidade de uma imagem heróica. A esse potencial, direcionamento e propósito intrínsecos da peça de mármore, ele alinha o seu direcionamento, propósito e potencial pessoal de grande escultor. O resultado: obras de arte!

Estamos convidando você leitor a fazer obras de arte! A técnica é simples e usando-a, será possível solucionar qualquer crise, já que, identificado o potencial, direcionamento e propósito da situação, ela é oportunidade. Ao alinhá-los com o potencial, direcionamento e propósito do indivíduo ou empresa, produzimos resultados eficazes, pois as portas que mantemos abertas e as que intencionalmente fechamos criam cada vez mais congruência a ponto de não haver, por assim dizer, outra possibilidade de desfecho que aquela na qual estamos investindo.

Agora, quando tentamos esculpir a situação sem o mármore, quando tentamos impor um modelo ideal à realidade sem buscar nela um potencial a ser desenvolvido, perdemos a naturalidade e enfrentamos o desgaste de basearmos a nossa atuação na força, efêmera que é.

O caminho da naturalidade pode ser menos emocionante, mas certamente também é muito menos desgastante. Seu desenvolvimento pode ser mais lento, mas certamente é mais consistente. Seus resultados podem ser menos heróicos, mas certamente são menos ameaçados pelo desenvolvimento da realidade. A natureza vem dando certo há tanto tempo - milhões de anos. Por que não usar essa tecnologia desenvolvida a partir da sua observação e comprovada em mais de cinco mil anos de aplicabilidade

em nosso favor?

Em suma, as estratégias orientais são uma antiga e eficaz tecnologia que tem a sua aplicabilidade comprovada há mais de 2500 anos justamente por sua incrível capacidade de se ater à essência das coisas, permitindo-se adaptar livremente aos tempos e aos povos, desenvolvendo a harmonia a partir dos conflitos, transformando crises em oportunidades, mitigando o desgaste e desenvolvendo a fluidez. Que empresa poderia dispensar essa tecnologia? Certamente nenhuma.