



Cooperativa Teática*

Palavras-chave

Empresa conscienciocêntrica
Experimentologia
Holomaturidade
Intrafisiologia
Robéxis

Key-words

Conscientiocentric enterprise
Existential robotization
Experimentology
Intraphysiology
Holomaturity

Palabras-clave

Empresa conscienciocéntrica
Experimentología
Holomadurez
Intrafisiología
Robexis

Teática – Balão de Ensaio de Empresa Conscienciocêntrica: um Estudo de Caso

Teática (Theorice) – Assay Probe for a
Conscientiocentric Enterprise: a Case Study
Teática - Balón de Ensaio de Empresa
Conscienciocéntrica: un Estudio de Caso

Resumo:

Este trabalho divulga experimento empresarial realizado pelos cooperados da Teática – São Paulo no período compreendido entre agosto/2005 a março/2006. Mostra o projeto de pesquisa de campo para implantação de empresa conscienciocêntrica (EC) e a busca da delimitação do seu conceito, tendo na condição de premissas básicas: relações interpessoais, vínculos conscienciais e processos assistenciais. A principal conclusão apurada no balanço consciencial baseou-se nos resultados obtidos ao longo deste período de tempo, no levantamento de erros e acertos e nas avaliações convencional e consciencial dos dados alcançados no experimento. Verificou-se a condição de robéxis vivenciada pelo grupo experimentador, fato gerador de crise, de profundo incômodo em seus integrantes, culminando na decisão de encerramento do experimento, apesar do sucesso conquistado na socin convencional.

Abstract:

This main conclusion is based on the results obtained, on the assessment of errors and successes, and on conventional and consciencial evaluations of the data gathered after the experiment. The condition of existential robotization experienced by the experimenting group has been identified, generating crisis and a deep feeling of uneasiness among its members, ending up with the decision of finishing the experiment, despite its conventional success.

Resumen:

Este trabajo divulga el experimento empresarial realizado por los cooperados de la Teática - São Paulo en el período de agosto/2005 hasta marzo/2006. Muestra el proyecto de investigación de campo para implantación de empresa conscienciocéntrica (EC) y busca de su concepto, basándose en premisas básicas tales como relaciones interpersonales, vínculos concieniales y procesos asistenciales. La principal conclusión lograda en el balance consciencial se apoyó en los resultados obtenidos, en la lista de los aciertos y errores y en las evaluaciones convencional y consciencial de los datos alcanzados en el experimento. Se ha verificado la condición de robexis vivenciada por el grupo experimentador, elemento generador de crisis, de profundo incómodo en sus integrantes, culminando en la decisión de echar el cierre del experimento, aunque el éxito conquistado convencionalmente.

INTRODUÇÃO

Os estudos teáticos na área da Conscienciocentrolgia estão dando seus primeiros passos e resultados nesta dimensão intrafísica. Iniciaram-se há menos de 20 anos as primeiras tentativas de implantação e compreensão das organizações conscienciocêntricas no Planeta, sejam instituições (ICs) ou empresas (ECs). Este estudo de caso intenciona contribuir para a compreensão e desenvolvimento do modelo conscienciocêntrico, passível de aplicação em empresas na socin.

Objetivo. A conferência tem por objetivo relatar fatos ocorridos na experiência vivenciada por onze integrantes da empresa Teática – São Paulo, incluindo reflexões extraídas de vivências, ganhos financeiros e evolutivos, através do balanço consciencial levantado desse experimento (*Balão de Ensaio*).

Metodologia. Fatuística.

Hipótese. Pretende-se demonstrar que a idéia inicial do projeto da Teática – São Paulo como empresa conscienciocêntrica, constitui-se em contraponto do conceito de *escravo-empresário*. Os cooperados tinham por objetivo ter disponibilidade de tempo e dinheiro para desenvolverem suas proéxis; realizar revezamentos nas atribuições empresariais; obter maior disponibilidade para as instituições conscienciocêntricas; manter horário de trabalho mais flexível; e criar sustentabilidade financeira.

I. INSTITUIÇÃO CONSCIENCIOCÊNTRICA – IC

Definição. “A *instituição conscienciocêntrica* (IC) é aquela concentradora das atividades nas autopesquisas da consciência e na reeducação consciencial, a partir da razão social e dos estatutos legais transparentes, sendo intrínseca, cosmoética e consciencialmente sadia” (VIEIRA, 2003, p.29).

Etimológica. O termo *instituição* vem do Latim, *institutio*. Surgiu no Século XV.

Sinonímia: 1. Estabelecimento assistencial da tares. 2. Instituição conscienciológica. 3. Empresa com predomínio do vínculo consciencial. 4. Organização de pesquisas convencionais e não-convencionais. 5. Incubadora de gestações conscienciais.

Antonímia: 1. Estabelecimento de assistencialismo. 2. Instituição convencional. 3. Organização materialista. 4. Empresa com predomínio do vínculo empregatício.

II. EMPRESA CONSCIENCIOCÊNTRICA – EC

Definição. A *empresa conscienciocêntrica* (EC) é uma sociedade civil com fins lucrativos, baseada no paradigma consciencial, com vínculo empregatício, prestadora de serviços de vários ramos de atividade, com foco na Assistência Multidimensional através do exercício das inter-relações (cliente/empresa, empresa/sócios), objetivando resultados conscienciais, prioritariamente, além dos meramente financeiros e de meios para a realização da proéxis.

Etimológica. O vocábulo *empresa* vem do italiano ‘*impresa*’. Surgiu em 1276.

Sinonímia: 1. Empresa não-convencional. 2. Empreendedorismo consciencial. 3. Administração conscienciocêntrica. 4. Empresa com lucro consciencial. 5. Projeto consciencial. 6. Empresa alavancadora de recursos para a proéxis.

Neológica. “O termo *conscienciocêntrico* é neologismo técnico da Conscienciocentrolgia” (VIEIRA, 2003, p.29).

Antonímia: 1. Empresa convencional. 2. Gestão tradicional de recursos. 3. Empresa com lucro financeiro. 4. Empreendedorismo monetário.

Engano. Faz-se necessário não confundir uma EC com uma empresa constituída por conscienciólogos, ou seja, o fato dos sócios conhecerem o paradigma consciencial e as idéias da Conscienciolgia não assegura a consistência necessária para que a organização possa ser denominada de EC, nem tampouco o sucesso do empreendimento. Incluem-se aí os aspectos relacionados à especificidade e complexidade da administração de uma empresa deste porte.

III. ROBÉXIS

Definição. A *robotização existencial* - robéxis - é a condição da conscin em viver a vida intrafísica de modo robotizado e autômato, com reduzida autoconscientização existencial e ausência de criticidade e racionalidade, desempenhando papel de “robô satisfeito” dentro da socin.

Etimológica. O termo *robô* deriva do francês *robot* (1924) e do checo *robot*, vocábulo básico da formação de *robota*, ‘trabalho forçado’, criado por Karel Capek (1890-1938, escritor checo).

Sinonímia: 1. Vida autômata, vida condicionada. 2. Mecanismo de vida do *Homo sapiens roboticus*. 3. Vivência repetitiva. 4. Vida sem uso do livre arbítrio. 5. Sideração consciencial.

Neológica. O termo *robotização existencial* é neologismo técnico da Intrafisiologia.

Antonímia: 1. Vida intrafísica autoconsciente e lúcida. 2. Mecanismo de vida do *Homo sapiens serenissimus*. 3. Ato ou efeito de viver com holomaturidade e livre arbítrio. 4. Autoconscientização multidimensional e pluriexistencial.

IV. SOCIN

Empresa/empregado. Há indivíduos na socin que desejam possuir empresas para serem donos de seus próprios negócios, mas acabam sendo empregados de suas empresas e passam a vida inteira dedicando-se a elas. Na verdade, a empresa é que passa a ser “dona” da conscin.

Postergação. A tendência da maioria das pessoas é pensar que só quando estiverem aposentadas ou milionárias é que estarão prontas para começar a realizar a proéxis.

Robéxis. A grande maioria dos empresários acaba por ser “engolida” pela robéxis. Gastam quantidade enorme de energia consciencial realizando tarefas e compromissos de suas empresas e chegam esgotados em casa, sem vontade de realizar outras atividades, inclusive aquelas mais prioritárias para sua proéxis. Acabam, portanto, utilizando mal seus recursos evolutivos (soma, energias, tempo e dinheiro).

Empregado-modelo. Os empresários acabam por tornarem-se verdadeiros empregados-modelo, que, na prática, são os que mais se desgastam holossomaticamente, sem priorizar o que é importante para suas proéxis. São excelentes empregados, o que é ótimo para a empresa, mas, péssimo para a própria conscin, porque apresentam perfil de “robôs satisfeitos”, desempenhando o papel do indivíduo que “dá o sangue” pela empresa ou para o patrão.

Alerta. Não é intenção desta conferência fazer apologia do operário-padrão e tampouco do empregado relapso. O principal é alertar para a existência de “robôs satisfeitos” encontrados em nosso cotidiano intrafísico.

Preço. Ocorre que esses “robôs” são muito bem pagos, e o seu valor é diretamente proporcional ao comprometimento da consciência com a sua proéxis. Em outras palavras, quanto maior a proéxis, maior o valor de seu “passe”. O mecanismo adotado pela maioria das conscins em relação ao dinheiro apresenta caráter semelhante ao de um condicionamento animal. Dentro da socin patológica, essa abordagem é “natural” e “aceita” sem questionamentos.

Ciranda. Em geral, o começo do desvio da proéxis inicia-se pelo valor do salário (ou *pró-labore*). Por exemplo, um valor de R\$ 3 mil (três mil reais), seguido de aumento para R\$ 5 mil (cinco mil reais) e depois R\$ 10 mil (dez mil reais), conforme o desenvolvimento dos negócios. Porém, paralelamente, a conscin vai criando necessidades proporcionais ao dinheiro ganho, estruturando sua vida com base em padrões cada vez mais elevados e exigentes de consumo.

Negociações. Nas negociações entre empresa-cliente e empresa-empregado surgem os primeiros conflitos - expressos ou não, no tocante a salário, carga horária, pressão dos clientes quanto a prazos e preços, e, aquele que paga (cliente ou patrão) tem o poder de estabelecer condições negociais.

Chantagem. Nessa situação, abre-se espaço para a pessoa ser *chantageada*, pois em razão de sua sobrevivência aceita as condições impostas por aquele que paga seu salário ou que traz rentabilidade para sua empresa. Sente-se chantageado cada vez que vende sua força de trabalho, seus produtos ou serviços em troca da manutenção de seu “passe”. Nessa condição, a pessoa perde o “mando de campo” na negociação.

Armadilha. A consciência começa, paulatinamente, a ser “cevada” pelo dinheiro, e aos poucos, quase de modo imperceptível, aumenta suas necessidades de consumo. Cria dependentes (filhos, esposa, marido, empregados), começa a usar o cheque especial, giro rápido, empréstimos, cartão de crédito, entre outros. A saída possível (aparentemente) é ganhar mais dinheiro, ação denominada de a “corrida dos ratos” pelo escritor Spencer Johnson, autor do *best seller* “Quem Mexeu no meu Queijo”. Cada vez mais passa a utilizar o trabalho como desculpa para não desenvolver a proéxis, pois, no íntimo, sente-se “prisioneira” da situação.

Barganha. Quando o empregado-modelo percebe a dependência gerada para si mesmo em relação ao salário e ao emprego/empresa, fundamental para sua sobrevivência no intrafísico, tenta usar de seu poder de barganha como último recurso para “aliviar” aquele impasse e, então, inicia-se o processo de compra de seu “passe”, ou seja, coloca à venda seus recursos conscienciais para garantir sua “segurança” financeira, da família e seus dependentes. É nesse momento que ocorre o desvio e o comprometimento de uma proéxis.

“Bolsochacra”. Considerando que o dinheiro é recurso intrafísico necessário para a sobrevivência da conscin na socin, podemos afirmar, analogamente, que a parte mais sensível do energossoma é o “bolsochacra”.

Robéxis. Esta é a lógica assediadora que leva a conscin à robéxis. A robéxis não acontece de repente. Instala-se gradativamente, apresenta-se sutil e permeada de forte lógica, propiciando baixa lucidez na conscin para que perceba o processo de robotização em que se envolveu. Quando se dá conta do fato, já está na condição de robéxis. “Pela Parapato-logia, a condição de conscin em estado de robéxis permite às consciexes energívoras maior afinização, aumentando dessa forma a pressão holopensênica antagônica para o cumprimento de proéxis e recins” (VIEIRA, 2003, p.646).

QUANTO VALE A SUA PROÉXIS?

Proéxis. Não importa o quanto se ganha, nem ficar milionário para parar de trabalhar, o fato é que a realização da proéxis passa pelo aproveitamento das oportunidades de interação com cliente, fornecedor, patrão, prestadores de serviços, colegas de trabalho, isto é, pela interface com a socin.

Necessidade. Fica clara a necessidade de entender a razão pela qual as pessoas entram no processo de robéxis, como podem sair dessa condição e de que forma atuar de modo profilático.

Conscienciologia. Dentre as conscins que chegam à Conscienciologia destacam-se três perfis profissionais candidatos à inversão do fluxo pensênico proposta neste experimento:

1. Empresário falido;
2. Conscienciólogo pobre;
3. Empregador ou empregado bem sucedido, porém desviado.

Reciclantes. Em geral, as conscins reciclantes deparam-se com as idéias da Conscienciologia e descobrem ser necessário fazer recins e desconstruções de seus modelos/mecanismos, principalmente, em relação ao uso do dinheiro.

Inversor. O candidato à invéxis necessitará entender profundamente de energia, gestão de recursos intrafísicos, EC, robéxis e proéxis para efetivamente inverter o fluxo pensênico convencional e promover a “virada de mesa” da inversão existencial.

V. TEÁTICA

Histórico. Fundada em 2000 na cidade de Foz de Iguaçu – PR, inicialmente com a idéia de ser uma cooperativa, a empresa Téatica adquiriu significativa experiência comercial e profissional ao longo desses 6 anos de existência.

Premissas básicas. A criação da Teática foi pautada por 5 objetivos básicos, relacionados abaixo em ordem de importância:

1. Ter tempo e dinheiro para realizar a proéxis.
2. Revezamento nas atribuições empresariais com outras pessoas.
3. Disponibilidade para voluntariar nas instituições conscienciocêntricas.
4. Horário de trabalho mais flexível.
5. Sustentabilidade financeira.

Modelo. O projeto de empresa conscienciocêntrica implantado pela Teática – São Paulo pretende ser iniciativa de proéxis grupal com objetivo de definir um modelo empresarial consciencial. Ressalte-se que o objetivo pessoal dos sócios

é a priorização da proéxis e o objetivo da Teática é a inversão empresarial.

VI. DESCRIÇÃO DO EXPERIMENTO

Balão de ensaio. O experimento (Balão de Ensaio) teve como objetivo prestar serviços na área de informática para determinado cliente, realizando a criação de *softwares* básicos para aplicação em tecnologia de ponta em serviços bancários.

Período. O tempo do experimento contempla o período de agosto de 2005 a março de 2006.

Localização. O local da ocorrência dos eventos foi na cidade de São Paulo (SP), na sede da Teática na capital paulista, além dos escritórios e ambientes físicos da empresa-cliente.

Cooperados. O experimento contou com a participação de 11 cooperados, em um total de 42.

Parceiro/cliente. O principal parceiro foi empresa multinacional especializada em *software* de infra-estrutura com a qual a Teática desenvolveu projeto em conjunto para três instituições financeiras de primeira linha, ranqueadas dentre as cinco principais no Brasil.

VII. FATOS E ANÁLISE

Cliente. O primeiro projeto firmado pela Teática - São Paulo foi realizado com boa performance profissional por parte dos membros do grupo, atingindo nível de resultado acima do esperado pelo cliente, além da ocorrência de entrega do produto antes do prazo acordado.

Sucesso. O sucesso alcançado na estréia das atividades da empresa Teática “inflou” o ego de seus participantes, interferindo nas negociações dos próximos projetos firmados com o mesmo cliente e repercutindo também na relação negocial com outros futuros clientes.

Papéis. A obnubilação consciencial egóica desencadeou falta de clareza nos papéis a serem desempenhados pelos membros do grupo, e foi o principal entrave durante as negociações dos detalhes do projeto com o cliente, colocando a empresa em posição vulnerável e desfavorável a partir do momento em que seus gerentes de projeto não conseguiram recusar (dizer não) a algumas condições contratuais com o cliente.

Conseqüência. A ausência de posicionamento firme implicou em desgaste pessoal e empresarial, gerando entropias, assédios, ruídos de comunicação, revelando fragilidades internas na empresa Teática, principalmente no tocante às inter-relações e inter-assistências de seus componentes.

Diagnóstico. A atuação da EC, na prática, no segundo contrato firmado, aconteceu no sentido de resolver os problemas do cliente, ou seja, entendeu-se a demanda da empresa parceira, sem questionar e delimitar os espaços a serem ocupados, até onde iriam as obrigações de cada parte e qual o nível de concessão que poderia ser feito. O grupo estava apenas em condição (convencional) de aceitar as exigências do cliente sem avaliar as variáveis multidimensionais atuantes no processo.

Assédios. O modelo de negócio realizado, na prática, estava longe do idealizado inicialmente, o que possibilitou a criação de elos frágeis na cadeia estabelecida, propiciando a manifestação de assédios através dos executivos da empresa-cliente, transformando-os em canal de comunicação do extrafísico antagônico.

Espelhamento. Na verdade, as entropias verificadas nas reuniões de negócios entre o cliente e a Teática provinham do próprio desajuste interno nas inter-relações e inter-assistências do grupo. Houve no cliente o espelhamento e réplica das mesmas dificuldades vivenciadas internamente entre os cooperados.

Consenso. Observou-se que o ponto fraco do grupo estava na falta de consenso sobre o *modus operandi* da condução dos negócios. Cada um tinha sua maneira de olhar e seu nível de visão de conjunto, de desprendimento de ego, de flexibilidade e postura de trabalho em equipe. A ausência de consenso dificultava a relação comercial e negocial com o

cliente, e, principalmente, impossibilitava seus membros de fazerem assistência entre si e promoverem seus auto-enfrentamentos necessários.

“Campo cinza”. O holopensene instalado no ambiente da Teática era intercambiado com o holopensene do cliente. Nessa inter fusão, potencializava-se o “campo cinza” (campo patopensênico, holopensene antagônico, assediador), demonstrando o passivo assistencial a descoberto, ou seja, a falta de assistência, de intervenções acertadas e de postura madura perante as realidades patológicas e condições de porão consciencial predominantes na vida intrafísica.

Melin. Nesta fase, apesar do sucesso conquistado, os cooperados não se sentiam satisfeitos, equilibrados e realizados. Havia um sentimento de desconforto e incômodo profundos, cujo conteúdo não era percebido conscientemente. A falta de diálogo e transparência na explicitação desses sentimentos e a adoção de postura de encapsulamento em si mesmos favoreceram a entropia multidimensional instalada entre empresa-cliente e empresa-cooperados.

Agravamento. Para amplificar o estado de encapsulamento e alienação por parte da maioria dos cooperados, havia, também, o cansaço físico pelo esforço despendido no excesso de horas trabalhadas a fim de atender a demanda do cliente e cumprir prazos acordados em contrato. Essas condições de trabalho minavam pouco a pouco o grupo.

Epícentro. Os cooperados estavam preocupados em cumprir metas, obter resultados, e o foco principal na assistência às consciências envolvidas no processo (cooperados e clientes) perdeu-se em meio às tarefas, demonstrando obnubilação, atitudes de alienação, sideração consciencial e ausência de postura de liderança (epicentrismo) nas questões administrativas por parte dos cooperados mais experientes.

Fuga. Os tráfcores de alguns eram usados, em mecanismos de autocorrupção, para *tamponar* os tráfcores de outros, num exemplo de fuga do auto-enfrentamento pessoal, o qual reverberou no grupo, comprometendo, inclusive, a realização dos trabalhos, gerando entropias e estresses de várias naturezas.

Camuflagem. Uma vez que o grupo estava composto de pessoas com relativa experiência e sustentabilidade para atuar em ICs, os cooperados continuaram dando aulas, itinerando, porém, em subnível, camuflando o que cada um poderia, potencialmente, realizar dentro da IC.

Exigência. Entre uma demanda e outra, o cliente tornava-se mais exigente e chantageador, gerando conflitos internos entre os cooperados e ampliando as dificuldades de interação empresa-cliente.

“Pela Proexologia, o melhor (...) para muitos de nós, quando alcançamos a maturidade da fase de execução da proexis, é buscar princípios pessoais”, destacando-se o princípio quanto a prazos: “não se render à pressão de prazos de origens externas de qualquer origem” (VIEIRA, 2003, p.1067).

VIII. BALANÇO CONSCIENCIAL

1. Avaliação dos Acertos

Aprendizagem. Destaca-se, positivamente, a aprendizagem (teática dos cooperados) obtida no experimento, a gestão pessoal dos recursos financeiros, favorecendo, inclusive, a estruturação de curso teático na área da Conscienciologia Organizacional – COR, com duração de 2 anos.

Atributos. É notório o ganho evolutivo dos integrantes do grupo em relação ao desenvolvimento da sustentabilidade, do aumento da maturidade consciencial e as interações estabelecidas no exercício da grupalidade.

Inversores. O saldo de informações novas e capacitação profissional, obtidos por alguns cooperados da EC, por exemplo, inversores existenciais, credencia-os a ingressar no mercado de trabalho em nível de preparo compatível ao exigido na socin.

2. Avaliação dos Erros

Desvios. Com base neste panorama, buscou-se avaliar quais foram os erros cometidos no experimento, relacionados a seguir, em ordem alfabética:

A. Assistência. Houve falta de assistência, derivada da dificuldade de se perceber o movimento extrafísico antagônico, assediador, envolvendo o cliente e a empresa Teática. Com isso, perderam-se as oportunidades assistenciais, uma das premissas básicas do experimento, pela falta de assistência entre os vários integrantes da relação.

B. Coesão. O excesso de coesão e confiança no grupo gerou sideração e alienação nos integrantes da equipe.

C. Consenso. A falta de consenso nas decisões e no encaminhamento do projeto derivou-se, principalmente, da predominância de egos e disputas veladas, inconscientes, entre seus integrantes.

D. Epicentro. Houve falta de gerenciamento epicentrado, provocando descentralização da liderança. Isto impediu a convergência das decisões perante os clientes, refletindo na dificuldade de um posicionamento único da empresa.

E. Tacon. A assistência predominante nas inter-relações estabelecidas foi a tacon, na tentativa de “agradar o cliente”, seguindo a máxima empresarial: “o cliente tem sempre razão”, ao invés do investimento na tarefa.

3. Diagnóstico Convencional

Constatação. O diagnóstico foi a constatação do sucesso alcançado pela empresa Teática, sob o ponto de vista convencional e intrafísico, avaliando-se seu desempenho de receitas em curto espaço de tempo e num mercado muito competitivo como o da cidade de São Paulo.

4. Diagnóstico Consciencial

Robéxis. O principal item apurado no Balanço Consciencial foi a constatação pelo grupo de sintomas da condição de robéxis, muito semelhante ao perfil de empregado-modelo valorizado pela socin. Observou-se que estavam reféns dos clientes, da necessidade de sobrevivência e “prisioneiros” de uma situação aparentemente sem saída. Possuíam bons clientes, acordaram contratos com boa remuneração. O sentimento de robéxis emergiu dessas vivências e impulsionou o grupo à tomada de decisão.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

Pontuações Convencionais	Pontuações Conscienciais
ATIVO	PASSIVO
<ul style="list-style-type: none"> • 11 Cooperados • Parceiro multinacional • Clientes de grande porte • Faturamento expressivo • Dois anos de trabalho garantidos para o futuro 	Indisponibilidade de tempo para: <ul style="list-style-type: none"> • IC • Atividades físicas • Descanso • Gescon • Estudos/pesquisas
	Patrimônio Líquido: ROBÉXIS (escravo-padrão)

IX. INVERSÃO DO FLUXO PENSÊNICO: DESCONSTRUÇÃO DO MODELO EMPRESARIAL

Crises. Em meio ao sucesso conquistado na socin, enquanto empresa convencional, pululavam as crises e aumentava a pressão para tomada de decisão do que fazer perante o desconforto observado nos cooperados, além da gestão empresarial deficitária. O grupo estava “anestesiado” pelo desenrolar dos acontecimentos, condição demonstrada pelo encapsulamento energético individual e grupal.

Intervenção. O pico máximo da crise ocorreu com o pedido de desligamento de um dos membros da Teática como forma de intervenção no grupo, bem intencionado, porém, siderado e alienado.

Avaliação. Se as premissas básicas não estavam sendo comprovadas, então, o percentual de atingimento do resultado do projeto estava aquém de 51%, condição considerada suficiente pelo grupo para a tomada de decisão de encerramento do experimento. Havia estreita correlação entre a insuficiente assistência prestada com o nível de entropias e desajustes administrativos.

Desconstrução. O processo de desconstrução do modelo de gestão empresarial teve início quando o grupo começou a perceber a condição de robéxis para a qual se encaminhava. O desafio maior passava pelo fato de admitir para si mesmos tal condição, até chegar no estágio de auto-enfrentamento, com força suficiente para ter a coragem de desconstruir mecanismos viciados de comportamentos e atitudes perante o novo empreendimento consciencial.

Recin. Vencer medos e desconstruir valores geram vazio interior, inseguranças e incertezas, que podem ser comparadas à verdadeira dessoria intraconsciencial. Os fatos mostraram que a passagem por esses estágios foi inevitável para que as recins acontecessem.

Estancamento. Na reflexão grupal sobre a situação, ficou premente a necessidade de estancar o processo de tacon instalado entre os integrantes da Teática, ao gerar dependências desnecessárias e anti-evolutivas. A compreensão do comprometimento das premissas básicas (estar abaixo dos 51%) foi o indicador para parar.

Coragem. A robéxis acontece porque não se tem coragem de parar algo que não está dando certo, e também gera desmotivação para reiniciar novos experimentos dentro de outras condições.

X. CONCLUSÃO DO EXPERIMENTO

Resultado. À guisa de conclusão, alguns aspectos destacam-se no levantamento de saldo do experimento, analisados a seguir:

1. **Alienação.** Verificou-se que, para este experimento, o modelo de gestão por cooperativa, paradoxalmente, favoreceu a alienação, pois seus cooperados se abstiveram de se preocupar com o *modus operandi* da administração da empresa, omitindo-se deficitariamente da co-responsabilidade pelo projeto, encapsulando-se, fugindo da realidade cotidiana e aguardando a atuação do outro. Na prática, ocorreu a ausência do exercício traforista do poder, necessário para epicentrar o projeto, caracterizado pela postura de “opinar sem assumir”.

2. **Consenso.** Interagir em grupo dentro de uma atividade comercial, que envolve despesas e receitas, implica na convergência de decisões e assunção de responsabilidades em conjunto. A busca de consenso, mesmo que tarefa árdua e difícil, deve ser a tônica dos empreendimentos conscienciais, aspecto não alcançado plenamente no experimento de EC da Teática.

3. **Balanço.** Pela experiência obtida nesse empreendimento consciencial, aprendeu-se sobre o que *não é* uma empresa conscienciocêntrica, através dos dados levantados que se transformaram em informações úteis para compreender o que não se deve fazer dentro de projeto consciencial dessa envergadura.

4. **Aprendizagem.** A aprendizagem principal do experimento foi o entendimento da necessidade de parar e a identificação do tempo de parada (*timing*).

5. **Pulmão.** O sentimento de subnível fez com que os componentes não percebessem que, embora não estivessem fazendo tudo o que gostariam ou poderiam estar fazendo, tinham papel fundamental na **sustentabilidade da IC**. Isso foi constatado ao final do experimento, quando identificou-se o “esvaziamento” da IC. As pessoas chegavam, mas a IC estava “sem energia”. Neste caso específico, constatou-se que a EC (TEÁTICA) era o pulmão da IC (ARACÊ).

Tabela. Segue abaixo tabela-síntese de erros e acertos identificados no experimento.

ACERTOS	ERROS
1. Coragem para interromper.	1. Sobrevivência como objeto de chantagem.
2. Aprendizado do modelo financeiro pessoal.	2. Tacon com os cooperados.
3. Desenvolvimento da: sustentabilidade, maturidade consciencial, grupalidade.	3. Alienação (omissão de poder).
4. Capacitação profissional dos investidores.	4. Ausência de consenso e coesão.
	5. Condição de ego inflado pelo sucesso em detrimento da equipe de trabalho.
	6. Deixar-se seduzir pelas vantagens pessoais e atrativos intrafísicos, inclusive o financeiro.

XI. PRÓXIMOS PASSOS

Ações. Com base nas experiências realizadas, sintetizam-se 4 ações de melhoria para correção de rota em futuros experimentos, listadas a seguir:

1. Formação de células menores com duplas de trabalho de perfis conscienciais semelhantes a fim de evitar-se acomodações.

2. Elevar o número de células existentes, com base na estratégia de haver maior dispersão da pressão holopensênica antagônica.

3. Sugere-se que o ingresso de membro na cooperativa em futuros empreendimentos empresariais esteja vinculado ao exercício prévio e individual da construção de *buffer* financeiro (reserva financeira) para auto-sustentação, pelo menos, durante o período de 2 anos.

4. Cada pessoa exercitará individualmente a construção de seus *buffers* financeiros para então participar como empresário no experimento de projeto grupal.

5. Estabelecer sociedade entre sócios com mesmo nível de compreensão e prática do binômio vida convencional-proéxis.

Binômio. O binômio vida convencional-proéxis explicita a tênue linha que demarca o posicionamento da consciência perante duas escolhas básicas quando na dimensão intrafísica: viver vida convencionalmente estabelecida, ao modo do que fazem milhões de conscins ou assumir a realização da proéxis, priorizando gestações conscienciais e a maxiproéxis grupal.

REFERÊNCIAS

01. **Vieira, Waldo;** *200 Teáticas da Conscienciologia*; 260 p.; Instituto Internacional de Projeciologia e Conscienciologia (IIPC); Rio de Janeiro, RJ; 1997.

02. **Vieira, Waldo;** *700 Experimentos da Conscienciologia*; 1.058 p.; 700 caps.; Instituto Internacional de Projeciologia (IIPC); Rio de Janeiro, RJ; 1994, p. 318.

03. **Vieira, Waldo;** *Homo sapiens reurbanisatus*; 1.584 p.; 479 caps.; Associação Internacional do Centro de Altos Estudos da Conscienciologia (CEAEC); Foz do Iguaçu, PR; 2003, pp. 29, 646 e 1067.

04. **Vieira, Waldo;** *Temas da Conscienciologia*; 232 p.; Instituto Internacional de Projeciologia e Conscienciologia (IIPC); Rio de Janeiro, RJ; 1997.

*** Membros da Cooperativa Teática, participantes deste estudo:**

- **Andréa Santos**
Psicóloga. Tecnóloga de Informação. Pesquisadora, Docente e Voluntária da ARACÊ.
andrea@teatica.com.br
- **Antonia Camargo**
Tecnóloga de Informação. Pesquisadora, Docente e Voluntária da ARACÊ.
antonia@teatica.com.br
- **Greice Athayde**
Engenheira Civil; Pós-graduada em Análise de Sistemas; Psicóloga; Mestre em Psicologia Social. Pesquisadora, Docente e Voluntária da ARACÊ.
greice@teatica.com.br
- **Graça Souza**
Contadora. Tecnóloga de informação. Pesquisadora, Docente e Voluntária da ARACÊ.
graça@teatica.com.br
- **Igor Cabral**
Tecnólogo de Informação. Pesquisador, Docente e Voluntário da ARACÊ.
djalma@teatica.com.br
- **José Carlos Trintinália**
Matemático. Empresário. Pesquisador, Docente e Voluntário da ARACÊ.
trin@teatica.com.br
- **José Djalma Fonseca**
Tecnólogo da Computação. Pesquisador, Docente e Voluntário da ARACÊ.
djalma@teatica.com.br
- **Luis Marcelo Zanlucky**
Tecnólogo de Informação. Pesquisador, Docente e Voluntário da ARACÊ.
lmzan@teatica.com.br
- **Marcond de Marchi**
Tecnólogo de Informação. Pesquisador, Docente e Voluntário da ARACÊ.
marcond@teatica.com.br
- **Nely Ueda**
Tecnóloga de Informação. Pesquisadora, Docente e Voluntária da ARACÊ.
nely@teatica.com.br
- **Olga Akiko Tanaka**
Tecnóloga de Informação. Pesquisadora, Docente e Voluntária da ARACÊ.
olga@teatica.com.br

