

Abstração (des)estruturada: a fonte para inovações de ruptura! (Parte II)



GLÁUCIO BRANDÃO

Na Parte I de nosso artigo [abstração desestruturada](#), sugeri que estamos vivendo um revolução “raiz” por esta se tratar da soma de duas evoluções: da tecnológica com a humana. Lá - mostro na Figura (A) - a linha azul pode ser atribuída à revolução causada por nossos esforços tecnológicos. Penso ser essa do tipo linear. Já os pontinhos vermelhos atribuo à mudança que estamos promovendo em nós mesmos, não só de mindset como também fisiológico.

Se duas evoluções estão acontecendo em paralelo, a soma de evoluções não poderá ser absorvida - e por consequência entendida -, apenas com a forma do pensar linear. Teremos também de mudar o formato de resolver a coisa toda, utilizando métodos de produção adaptativos (Scrum, por exemplo) ao invés somente dos sequenciais; resolver sistemas por métodos computacionais e não apenas utilizando procedimentos algébricos; entender que coisas antagônicas estão ligadas a um ponto central e não desacopladas, podendo uma ser a solução para a outra (a dose é quem diz se o veneno da jararaca para o coração ou controla a hipertensão), e que, para atingir a sustentação econômica, teremos não só de usar o já velho jargão aprender-desaprender-reaprender. Isso já está patente. O que temos que fazer agora é desenvolver uma sequência mais radical, a de abstrair de forma desordenada e depois saber como retornar isso para o mundo real trazendo coisas produtivas: Montar-Desmontar-Remontar o mindset. Vou abreviar por MDR.

Vejam só o grau que estou impondo ao procedimento MDR. Não é apenas mexer com aprendizagem e desaprendizagem, por assim dizer. Falo em reconfigurar o caminho da abstração, ir a outro mundo, e depois voltar com algo produtivo. Trata-se de mexer em um nível mais profundo. Não é simples e nem eu sei como fazer de fato, mas sinto ser algo necessário, por isto busco tanto, já que estamos entrando em um mundo cada dia mais [VUCA](#) (*Volatility, Uncertainty, Complexity e Ambiguity*), em que as informações estão cada vez mais voláteis, o Mercado mais incerto e imprevisível, as fontes de informação mais interdependentes e aleatórias - o que promove um alto grau de complexidade - e ambíguo (fake news é o que não nos falta).

Olhando para este conceito da década de 90, consegui, por exemplo, mudar meu mindset e migrar da eletrônica para a biofísica; desta para a biomédica; na sequência, abandonar, sem olhar para trás, décadas de estudos técnicos formais em áreas das exatas e aplicadas

e ter, final e felizmente, acabado aqui, na área de empreendedorismo inovador. Isso também me deu coragem para me desligar do rigor científico-teórico e entrar no mundo produtivo-experimental, no qual os fatos doem e os argumentos apenas perturbam. Por este motivo, sem me preocupar se alguém já escreveu ou falou nesse processo aplicado à inovação, vou mostrar exemplos de como temos de avançar no formato de pensar, desestruturando o *modus operandi* reinante.

Depois eu crio, ou encontro, as teorias que balizam minhas ideias expostas aqui. Como falei, sou um produtivo-experimental agora. Quem quiser pode me enviar referências depois. Como diria meu amigo - agora mais brasileiro - o Prof. Efrain Matamoros: “Você é doido: lança as teorias e depois a gente tem de ir atrás para tentar justificar!” Isso mesmo brother: [effectuation!](#)

Nossa inércia psicológica(IP) e a imunidade cognitiva(IC)

Em [Como criar criatividade](#), trabalhamos a questão da inércia psicológica(IP). Fazendo uso paralelo deste princípio de Newton, sabemos que qualquer corpo não mudará seu estado de movimento se nada o perturbar. A mesma coisa acontece com as ideias, que serão ampliadas à medida que sejam chocadas. Já a questão da imunidade cognitiva(IC) é muito mais séria: por ser reacionária, impede a quebra ou mudança da IP. Ou seja: ter dificuldade de mudar o mindset é humano. Não querer, por falta de um termo técnico mais elegante, é burrice!

“Como não pensamos costumeiramente” ou “Pensando o impossível para quebrar a IP”

O lado lógico do cérebro utiliza emoções negativas para bloquear a liberdade de pensamento, com o intuito de diminuir as abstrações para que consigamos promover a organização. Alguns podem chamar essa convergência de foco. Ok, necessário, mas apenas no processo de entrega do produto. No início da jornada inovadora, precisamos desconstruir o mindset: Montar-Desmontar-Remontar. Vou apresentar aqui alguns exemplos colhidos em várias literaturas. Depois vou demonstrar o mundo visto por ambas abstrações.

Usando o pensamento invertido: o Antigrafitismo. [O artista plástico britânico Paul Curtis](#), foi parar na Suprema Corte Inglesa por praticar grafitismo, proibido lá nas terras da rainha. Lá, seu advogado, muito bem instruído por ele, conseguiu anular o processo. Qual o mote da defesa: Paul não estava grafitando nada. Na verdade, ele estava limpando. Não há lei na Inglaterra contra quem limpa paredes. O resultado: Paul, “1”, Suprema “Envergonhada” Corte Inglesa, “0”. Paul continua limpando os muros do mundo e sendo reconhecido por isto.

Juntando duas ideias impossíveis: Flat Daddies. Sabemos que os EUA são um país beligerante. Muitas de suas crianças possuem pais em campanha. Apresentam transtornos pela ausência dos pais e problemas de adaptação quando do retorno destes ao lar. Cindy Sorenson estava pensando em como amenizar esse problema. Seu filho sugeriu: “por que não contratar um ator para representar o pai da criança?”. Ideia interessante, mas inviável,

nem preciso dizer o porque! Entretanto, lendo para o filho um dos episódios da revista “Flat Stanley”, em que Stanley viaja o mundo visitando amigos dentro de um envelope, Cindy teve uma ideia: “Por que utilizar um cartão, com a foto impressa do pai em tamanho natural, e testar com as crianças?”. Resultado: nascia assim o programa [Flat Daddies](#), o que resultou em um avanço emocional gigantesco para toda família. As crianças levavam seus *flat daddies*, literalmente, para todos os lugares. Quem pensaria em um pai em duas dimensões substituir um de três sem causar ciúmeira no guerreiro?



A arte inovadora de Paul Curtis e meu “papai” flat!

Paradoxo de Michelangelo. Muito provavelmente, você já se olhou no espelho. Também, já deve ter tentado ler algo refletido nele. O que acontece? Eu respondo: você vê a imagem ou o texto rebatido! Ok, GBB-San: descobriu a roda! É, né? Mas o que vai fundir o seu toitiço é: por quê não vejo meu rosto com o queixo para cima e a testa para baixo, ou o texto de ponta cabeça? Deixo para vocês a resposta. O que este fato nos mostra é de como nosso cérebro está viciado em abordar a maioria dos problemas sem utilizar a óptica inversa. Tente ver o problema da forma direta - e também rebatida - e seu mindset vai começar a sofrer sopapos!

Ganhando com Empreendedorismo Social. Determinada fábrica de pratos de cerâmica utilizava jornais para embalá-los de forma protegida. Um gerente observou uma redução de 30% na velocidade da linha de produção ao longo do dia. Descobriu o motivo: com a monotonia do processo, os embaladores começavam a ler os jornais que serviam para embalar os pratos. Foi à direção e sugeriu um absurdo, mas não desprezível: “vamos ter de vedar os embaladores!”. Alguém no grupo sugeriu algo mais plausível: que tal contratar pessoas com deficiência visual. Não preciso dizer os ganhos de produtividade e incentivos que a empresa passou a ter por esta ação.

Ideia mágica e paranoica. A Unilever teve a seguinte ideia promocional: “compre uma de nossas 50 marcas de sabão e um presente aparecerá em sua casa como que **por encanto**”. [Essa foi uma jogada de marketing para promover o OMO em 2011, aqui no Brasil](#). Não preciso dizer que para os presentes “aparecerem” nas residências, algumas caixas do sabão continham um GPS ativo dentro. Resultado: o estoque acabou em alguns minutos e ainda virou notícia internacional, porque teorias conspiracionais sugeriam que a Unilever queria espionar seus clientes! Bom, coisas do Brasil!

Onde eu quero chegar?

As formas convencionais ou estruturadas de abstração são muito úteis para o dia a dia corporativo, mas elas podem imprimir em nós um estilo cognitivo *adaptador*, responsável por gerar *diferenciais competitivos*, como falei no artigo anterior. Se queremos aumentar as possibilidades de sucesso de um negócio, temos que pensar em *diferenciais disruptivos*, que nos garantirão uma dianteira, aqueles que só podem brotar do estilo cognitivo *inovador*.

Assim, inspirado nos exemplos apresentados, vamos traçar no quadro, o paralelo entre as abstrações adaptadoras e inovadoras, baseadas na estruturação e desestruturação, respectivamente.

O exemplo	Mindset com abstração estruturada	Mindset com abstração desestruturada
Antigrafismo	Parte-se do cliente	Parte-se a inovação
Juntando ideias impossíveis	Relação de custo benefício: uma coisa melhora com depreciação de outra	Criação de valor: Utiliza-se ideias impossíveis para criar algo possível. Pague para o cliente devolver um produto e torne-o seu advogado
Paradoxo de Michelangelo	Lançar o produto finalizado, utilizando muito tempo, com o mínimo de bugs	Lançar MVP barato, de forma rápida, e convidar os clientes a reduzirem os bugs
Empreendedorismo social	Diminuir encargos por contratação social	Aumentar a receita utilizando habilidades de pessoas especiais
Ideia mágica e paranoica	Presentear de forma previsível	Chocar de forma imprevisível

Finalizando...

O assunto é amplo, mas já posso parar por aqui, pois acho que deixei o recado. Nesse mundo VUCA, cada um de nós tem de criar uma maneira de mexer no próprio mindset e também saber estabilizá-lo. O mais difícil é fazer essa viagem com a meta de voltar com algo útil de lá. Quando funcionar, prepare-se para ter seu unicórnio.

Se a sua ideia não é absurda, não há esperança para ela!

- Einstein