

Sua empresa morrerá quando você morrer?



Paul MacLean (01/05/1913 - 26/12/2007) médico e neurocientista americano criou a teoria do cérebro trino. A teoria de MacLean parte do pressuposto que o cérebro humano resulta da existência de três cérebros em um: o complexo réptil, o sistema límbico e o neocórtex. A primeira parte é o cérebro reptiliano. Esta é a parte menor do nosso cérebro e responsável pelas necessidades básicas e essenciais de sobrevivência como: fazer a digestão, o sono, respirar ou assegurar o batimento cardíaco. Estas ações são de caráter mecânico e instintivo, por isso o nome. A segunda parte é o sistema límbico comum a todos os mamíferos. É responsável pela proteção, emoções e sentimentos. Este sistema é capaz de aprender e transformar as emoções em memória. Finalmente, este autor defende a formação de um terceiro cérebro, o neocórtex, que é a parte maior e mais evoluída do cérebro. Este cérebro deu-nos uma consciência e um raciocínio lógico ou argumentativo, distingue os humanos dos outros animais.

Penso que quando criamos uma empresa, ela está mais ligada ao cérebro reptiliano do que ao neocórtex. Digo isso em função de estabelecermos uma relação mais de "sobrevivência" com o negócio do que com perenidade. Queremos ter um negócio para sobreviver dele. Simples assim.

O erro nesse processo é que o negócio criado dessa forma, dura até a nossa morte, pois foi assim que concebemos. Deste modo, esse negócio vai virar uma herança para nossos sócios remanescentes e/ou descendentes. Muitas vezes uma herança maldita de difícil solução, fruto do cérebro reptiliano, aquele que nos faz apenas sobreviver e não viver.

A mudança do paradigma está em criar um negócio com o sistema límbico, ou seja, cheio de emoções e sentimentos (propósito/significado) que será conduzido pelo neocórtex, com razão e foco, para se transformar em legado durante toda sua existência e não só a do criador. Isso é

possível e se mostra real quando encontramos no mundo, cerca de 10 empresas com mais de 1.000 anos de existência. Todas familiares e com resultados.

O que elas têm em comum? Foram criadas por pessoas que não queriam apenas a sobrevivência. Queriam deixar um legado para eternidade.

A mente que pensa o negócio como legado não é a reptiliana. Pense nisso e reveja se o seu negócio é herança ou legado. Ainda é possível mudar o paradigma e construir legados ricos, éticos, inspiradores e perenes.