Resenha-Resumo do capítulo 4 do livro *Economia Criativa*,deJohn Howkins.

 HOWKINS, John. *Economia Criativa*. São Paulo: M. Books, 2012.

.

Rebeca Sofia Siqueira[[1]](#footnote-1)

O capítulo 4: Administração da Criatividade, do livro Economia Criativa, de John Howkins traz um guia de como usar a criatividade para gerar lucros e, com isso, administrar uma ideia para que ela possa render montante. No inicio do capítulo, o autor fala de Bob Geldof, vocalista e líder da banda Boomtown Rats, fundador do Live Aid (concerto de rock beneficente para os famintos da Etiópia), e empreendedor da internet. John cita Geldof como exemplo do artista como empreendedor, pois o músico trabalha sozinho e consegue ser criativo sem que alguém lhe diga o que fazer.

Após o exemplo de Bob Geldof, o autor fala sobre o tema que será discutido: “Administração da Criatividade”. A economia e a criatividade são coisas que durante muito tempo foram separadas e até hoje existem pessoas que acreditam ser impossível conciliar as duas. A criatividade é algo que varia de pessoa para pessoa, está ligada a capacidade intelectual, já a economia está ligada as coisas tangíveis. Analisando a economia temos algo que explica e estuda como as coisas físicas (recursos) são utilizadas. Se alguém possuir um salão de festas, outro alguém não poderá possuir o mesmo. Já na criatividade, se uma pessoa inventar algo novo, outras mil pessoas podem já ter inventado a mesma coisa e não vai ser nenhum problema. No presente capítulo, o autor quer mostrar como podemos administrar nossa criatividade e por meio de uma ideia, transformá-la em algo tangível.

Daqui para frente, o capítulo apresenta dez princípios de administração que afetam e ajudam a criatividade. São eles: Pessoas criativas; A função de pensador; O empreendedor criativo; O trabalho da era pós-emprego fixo; A pessoa *just in time*; A empresa temporária; O escritório para estabelecimento de contatos e o *cluster* empresarial; Trabalho em equipe; Finanças; Acordos e sucessos.

As pessoas criativas devem administrar seus valores intelectuais e persistirem em suas ideias mesmo que os outros não reconheçam. O trabalho destas pessoas se torna pensar e acreditar, e elas adquirem uma percepção de quais ideias irão funcionar. Pessoas criativas buscam novidades para suas carreiras ou até mesmo carreiras diferentes do comum.

Segundo o autor, pensadores irão ter suas ideias em momentos provavelmente comuns, em que muitas pessoas fazem todos os dias, como ler jornal e passear pelo parque. A função de pensador está relacionada em como essas pessoas organizam seus projetos e não só com a capacidade de pensar e ter uma ideia. Todos nós pensamos, porém, nem todos nós somos “pensadores”, um pensador tem como obrigação pensar, sua função é esta.

Empreendedor é aquela pessoa que de algum jeito faz certa coisa acontecer. Segundo a história do próprio capítulo, alguém tem o tema do que quer fazer, reúne algumas pessoas e essas pessoas irão fazer o plano de ação. E então, essa pessoa que reuniu o grupo, é o empresário, ele é o responsável por aquilo ter acontecido. Empresários normalmente têm cinco coisas em comum: visão, foco, perspicácia financeira, orgulho e urgência.

O trabalho da era pós-emprego fixo faz referência aos trabalhos autônomos, como o *freelance*. Segundo o texto, hoje em dia aceita-se que o emprego “fixo” está chegando ao fim, embora ele ainda seja a forma dominante, muitas pessoas tem investido nos trabalhos autônomos.

As pessoas *just in time* são contratadas quando e onde são desejadas. Essas pessoas normalmente têm conhecimentos específicos, conseguem se inserir em grupos de pessoas e são sensíveis a forma como o grupo trabalha. A vantagem que os empregadores tem contratando uma pessoa *just in time* é a certeza que terão a pessoa certa pelo tempo que for preciso.

A empresa temporária tem normalmente tempo de vida inferior a um ano. Ela se concentra em coisas mais práticas, tem objetivo claro, pessoas para trabalhar e o trabalho é encarado como coisas a serem feitas. Podemos perceber que a empresa temporária se adequa ao trabalho pós-emprego fixo, pois ela é algo incerto e de curto prazo.

Ainda na ideia do autor, o escritório para estabelecimento de contatos é uma comunidade de pessoa e não está ligado puramente ao local físico, podendo trabalhar (e trabalhando) muitas vezes em casa e mantendo contato com os colegas de trabalho via ligações telefônicas e outros meios de comunicações. O escritório para estabelecimento de contatos funciona melhor em um *cluster* entre grupos similares. O termo *cluster* quer dizer agrupamento de coisas em comum, ou seja, é quando uma série de empresas com pensamentos e ações parecidas se junta.

O trabalho em equipe é onde se juntam pessoas com trabalhos diferentes e que juntas, irão fazer algo diferente do que podem fazer cada uma delas sozinhas. Podemos ter como exemplo de trabalho em equipe o escritório para estabelecimento de contatos, entre outros tipos em que se juntam apenas pessoas, cuja suas habilidades se distinguem.

Todas as empresas, independente do trabalho delas, necessitam de organizações e planos financeiros. No nono princípio da administração (finanças), o autor fala sobre como deve acontecer essa organização.

Os acordos acontecem mais ligados a coisas intangíveis, então, na economia criativa. Segundo o autor, “um acordo é uma tentativa de conciliar as avaliações de duas pessoas sobre essas ideias e direitos em um dado momento”. Acordos vão contribuir para o sucesso de uma empresa, pois assim as avaliações de duas pessoas serão positivas sobre determinada ideia.

Os dez princípios apresentados se aplicam a praticamente todas as economias de mercado do mundo. O autor fala sobre o quão importante é gostar e fazer com prazer o seu trabalho. Principalmente na parte criativa é necessário que as pessoas estejam sempre dispostas para pensar e criar coisas novas.

No final do capítulo, o autor fala sobre um personagem fictício que ele criou, chamado Tom. “Ele sintetiza como os princípios gerais da administração criativa se aplicam aos jovens”. O autor conta toda a vida de Tom com detalhes, que com o passar do tempo investe em seu próprio talento, portanto ele é um investidor criativo.

Para concluir, o autor traz dez regras para o sucesso. São elas: Invente-se; Dê prioridade às ideias, não aos dados; Seja nômade; Defina-se pelas suas próprias atividades; Aprenda indefinidamente; Explore a fama e a celebridade; Trate o virtual como real e vice-versa; Seja gentil; Admire o sucesso, abertamente; Seja muito ambicioso; Divirta-se. Com a última regra, conta-se onze: o autor fala que podemos quebrar nossas próprias regras, pois como diz a primeira, devemos inventar-nos.

1. rebeca-sofia-siqueira@hotmail.com [↑](#footnote-ref-1)