



.: PLANEJAMENTO E INFORMAÇÃO :..

Prof. Leonardo Guimarães Garcia

AULA 10

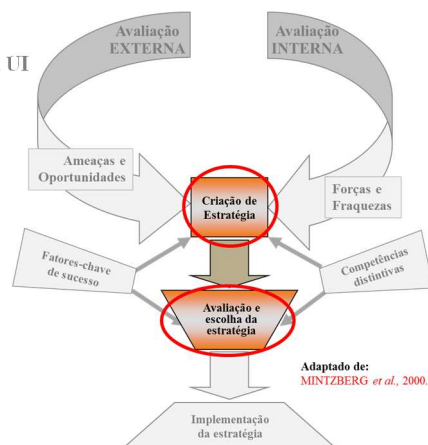
TÉCNICA SWOT #2: CAPACIDADE DEFENSIVA

Objetiva apresentar os passos para a realização do cruzamento “Capacidade Defensiva”

1 – Realizando o cruzamento “Capacidade Defensiva” por meio do Modelo do Relatório 09

* Em que fase do projeto estamos?

1. Conhecer o básico sobre a UI e seu entorno
2. Determinar o significado de **SUCESSO** para a UI
3. Elencar os **Fatores-chave de sucesso** e as **Competências distintivas** da UI
4. Realizar a **Avaliação Interna e Externa**
5. Criar listas de **Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades** relacionadas à ideia de sucesso da UI
6. Criar **alternativas estratégicas** para a UI
7. **Avaliar e Escolher** a estratégia da UI
8. **Ajustar e Melhorar** a estratégia escolhida
9. Criar um **Plano Elementar de Implementação** da estratégia



CRUZAMENTO SWOT #1: CAPACIDADE DEFENSIVA

1. Realizando o cruzamento “Capacidade Defensiva” por meio do Modelo do Relatório 09

- O PASSO 1 corresponde à Regra Complementar de Adequação: Transforme Ameaças em Oportunidades!!!

SE A VIDA TE DER UM

faça uma

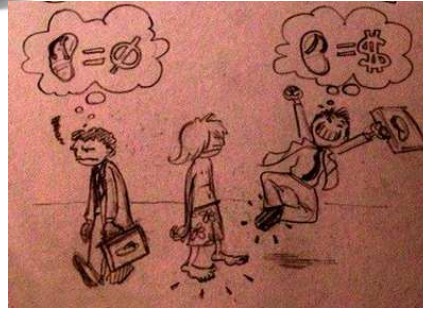


- ✓ Trata-se de uma **mudança de perspectiva**, que exige várias **mudanças de comportamento**!

Isso nos convém?

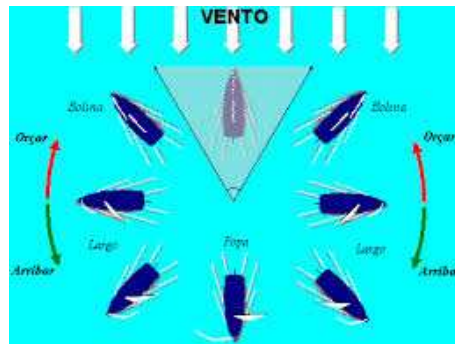
Acreditamos que seja possível?

Estamos dispostos a pagar o preço?



TÉCNICA
SWOT #2

* *Um segundo enfoque da questão:*



- Como na **navegação contra o vento**, converter ameaças em oportunidades implica utilizar a energia/impulso contrário às nossas ambições a nosso favor!
- **A pressão externa desfavorável não deixa de existir: ela só é redirecionada conforme nossos objetivos!!!**
- Na regra principal, nós nos defendemos. Aqui, absorvemos a pressão e a usamos a nosso favor

<https://www.youtube.com/watch?v=-TPmStsYZ5Q>

- Ter a ideia certa para a conversão e saber como realiza-la efetivamente não é fácil, por **isso só às vezes conseguimos aplicar a regra complementar!!!**
 - ✓ Procurem ser ao máximo **realistas** antes de apostar na conversão

Os grupos terão 10 minutos para essa atividade!!!
(preenchem o quadro do **PASSO 1** apenas esquematicamente...
Façam o restante em casa)

- Os **PASSOS 2 e 3** são bastante simples e diretos...

Os grupos terão 10 minutos para ambos os passos!!!

- O **PASSO 4** representa a busca das **relações aparentes** entre forças e ameaças:
 - ✓ Atividade **intuitiva** (associação de ideias), **rápida e + superficial**
 - ✓ Atividade **conservadora** (na dúvida, marquem "1")

Os grupos terão 20 minutos para essa atividade!!!

- O **PASSO 5** é o **MAIS IMPORTANTE** para nós!!! Ele representa a aplicação da **Regra Principal de Adequação** do cruzamento...

Defender-se das ameaças utilizando as forças



- Antes de passarmos para a parte prática, vamos compreender melhor essa regra de adequação...

** A defesa contra as ameaças...:*



** ...utilizando as forças:*

This section features a collage of four images. Top left: A hand rests on the Brazilian flag, with the word 'PROGRESSO' visible on the banner. Top right: Soldiers in military uniforms are seen interacting with a group of children. Bottom left: A stylized illustration of a hand holding a globe. Bottom right: A fan of Brazilian banknotes, including 5, 20, 50, and 100 Real notes.

Minhas forças são a base da minha defesa contra as ameaças - só se defende quem é forte!

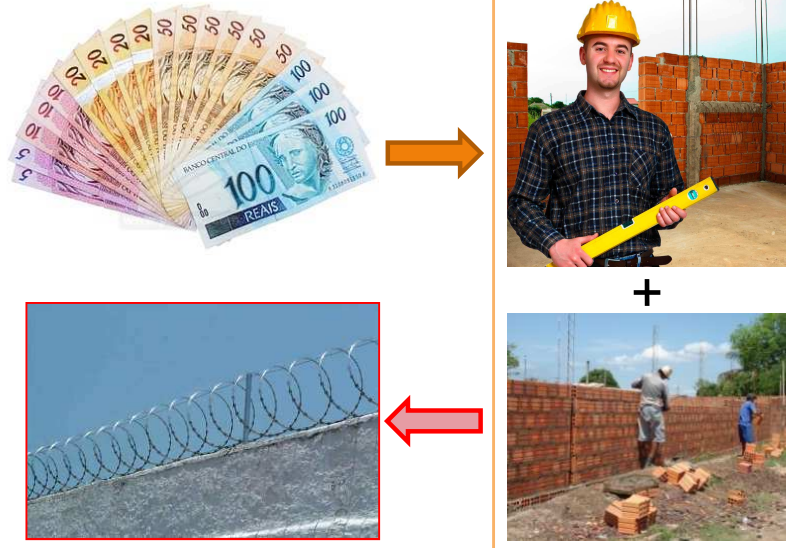
* *Defendendo da Ameaça + utilizando a Força:*

- É a **IDEIA** + a maneira de realiza-la (o “**COMO**”)!

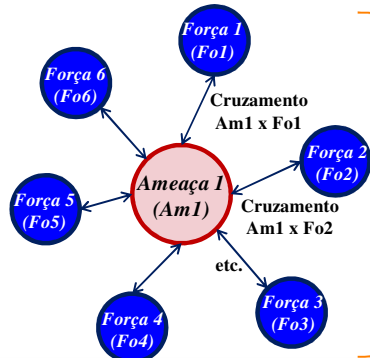


+





- Os slides anteriores nos ajudam a entender a regra de adequação, mas não a maneira de realiza-la na prática:
 - ✓ Neles, a defesa (**solução/consequência/os fins**) à ameaça (**problema/causa**) surge imediatamente;
 - ✓ As forças necessárias (i.e., **os meios** para a **viabilização da solução**) estavam garantidos *a priori*.
- No SWOT, o raciocínio é diferente: temos o **problema** e precisamos criar ideias de **soluções** (e COMO viabiliza-las) de acordo com **os meios** de que dispomos!



* **O raciocínio defensivo:**
(coloque-se no lugar da
BD-RP!!!)



A percepção da ameaça desperta o senso de autoproteção que mobiliza as forças para alcançar a tranquilidade!

* **Preenchendo o PASSO 5 na prática:**



Num clima de **CRIAÇÃO** (sem críticas),
respondam a cada uma das células da matriz que
contém “2” e “1” a pergunta:

**“COMO a BD-RP pode se defender dessa ameaça
por meio dessa força, de modo a favorecer sua
busca pelo sucesso?”**

Em cada cruzamento, queremos
MUITAS ideias novas para a BD-RP...



...que levem à **ACÇÃO** focada no
seu sucesso almejado!!!



* **Lembretes ESSENCIAIS para a qualidade das ideias geradas:**

- Cuidado para não trocar o **COMO** pelo **PORQUE!** – mantenha o foco na resolução do problema efetivo, que é defender a BD-RP da ameaça
- Raciocine no **PRESENTE** e não no **FUTURO DO PRETÉRITO** – isso nos aproxima do real
- Anote todas as **ideias (VÁRIAS!!!) + o cruzamento** a que dizem respeito, sem se preocupar se fazem sentido ou não! – **Evitem as críticas, mantenham a descontração!!!**
- As ideias não precisam ser inéditas no mundo, **apenas na BD-RP!** – utilizem livremente ideias vindas da sua experiência, sugestões da equipe da BD-RP, da literatura, dos professores, etc.
- O **critério MEG** do grupo é o **pano de fundo** de toda a geração de ideias – pouco antes de iniciarem o processo de geração de ideias, releiam os slides do critério, relembrem os requisitos, os exemplos dados na disciplina anterior e tentem manter isso em mente durante os cruzamentos



- Enquanto avançam na aplicação da técnica, lembrem-se que vocês estão à procura de **boas ideias**, e que essas normalmente não são triviais (apesar de, muitas vezes, serem simples!)
- Por isso, **não se conformem com as mesmas ideias de sempre!!!** Deem-se a liberdade para criar, imaginar novas possibilidades!!!
- E **ENVOLVAM-SE!!!** Quanto maior o envolvimento sincero, maior a disponibilidade da mente em pensar coisas interessantes!!!
- Toda técnica é uma **rota**, um **caminho a seguir**. É, portanto, **um meio para um fim!** Ela não determina o resultado: **isso está nas mãos de quem caminha!!!**



É fácil se perder do essencial em meio à aplicação das técnicas. Portanto, sempre façam pausas e se perguntem: “Estamos caminhando na direção certa?”

Os grupos terão até as 22h para “realizar” essa atividade!!!
(todos deverão retornar nesse horário para discutirmos os próximos passos do modelo do Relatório 09!)

- O **PASSO 6** representa o filtro das ideias inviáveis...
- Já o **PASSO 7** corresponde ao filtro baseado no **Princípio da Simplicidade**...
- Por fim, o **PASSO 8** relaciona as ideias que sobraram ao **critério MEG** do grupo e à definição de **sucesso do Relatório 03 – utilizaremos esse quadro em futuras análises!**

O **Relatório 09** deverá ser enviado via Moodle até as 19h da **TERÇA-FEIRA da semana que vem!** Ele será impresso, corrigido e trazido aos grupos por mim no dia da aula, para discussão em sala!!!

PARA A PRÓXIMA AULA, OS GRUPOS DEVERÃO TRAZER OS RELATÓRIOS 03, 07 e 08 + OS SLIDES DA AULA 09 + O MODELO DO RELATÓRIO 10!!!

REFERÊNCIAS

1. TARAPANOFF, K. (Org.) **Inteligência Organizacional e Competitiva**. Brasília: Editora UnB, 2001.
2. FUNDAÇÃO NACIONAL DA QUALIDADE - FNQ. **Cadernos Compromisso com a Excelência**: estratégias e planos. São Paulo: Fundação Nacional da Qualidade, 2008. – (Série Cadernos Compromisso com a Excelência). Disponível em: <<http://www.fnq.org.br/site/694/default.aspx>>. Acesso em: 12 jul. 2010.