

## DECISÃO E AÇÃO - A MARCA DO LÍDER

### APRESENTAÇÃO

Processo decisório é uma disciplina chave, pois, a toda hora estamos tomando decisões e o sucesso ou fracasso na obtenção de resultados para pessoas e suas organizações está na dependência direta da qualidade do seu processo decisório. Portanto, saber tomar decisões é uma questão essencial, pois é sabido que uma das atividades mais características e importantes da administração seja em termos profissionais ou pessoais. Entretanto, o que deve ser entendido é que a verdadeira decisão importa em ação.

Entretanto, o processo decisório apresenta inúmeras armadilhas que fazem com que as decisões fiquem comprometidas, conforme registrou uma pesquisa do professor Paul Nutt, da Universidade de Ohio, que analisou as decisões tomadas por executivos e gerentes de 365 empresas, num período de 19 anos, e constatou que mais de 50% de todas as decisões fracassaram.

Portanto, a capacidade de decidir e agir é que faz a diferença entre um líder de sucesso e um líder que fracassa. As ações cotidianas de Gestores/Líderes estão profundamente relacionadas com a coleta e o processamento de informações, a fim de estabelecer prioridades, pesquisar a causa raiz e solucionar problemas e aproveitar oportunidades, por meio da seleção de alternativas de decisão para as suas unidades ou equipes de trabalho e projetos dos quais fazem parte. Além disso, as ações gerenciais relacionadas à negociação e administração de conflitos requerem análises elaboradas e tomada de decisão eficaz. Mas o que deve ser entendido é que a verdadeira decisão importa em ação e é pelo conjunto de ações de um líder que sabemos quais são as suas verdadeiras decisões.

### A QUEM SE DESTINA

A todos que necessitam desenvolver competências em processo decisório e solução de problemas, bem como aprimorar a visão crítica, considerando diversos pontos de vista e situações existentes no dia a dia. Mas sobretudo que queiram desenvolver a competência para agir em situações de adversidade, ambiguidade, incerteza e risco.

### RESULTADOS PARA OS PARTICIPANTES

>> Identificação das várias dimensões envolvidas no processo decisório, tanto em decisões específicas no ambiente de trabalho, quanto nas decisões que possam provocar impactos nos clientes, nos fornecedores, na comunidade e em terceiros.

>> Compreensão do processo decisório e sua importância para uma gestão positiva de resultados.

>> Conscientização da utilização do processo decisório para resolver problemas e para aproveitar oportunidades.

>> Conhecimento e uso de um processo simples, objetivo e inovador para otimizar resultados através de decisões eficazes.

>> Domínio de técnicas e instrumentos de processo decisório e de solução de problemas que permitam rapidez, efetividade e qualidade nas decisões.

>> Identificação de estados mentais e emocionais que possibilitem decidir e agir com maestria.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- O Poder das Decisões e Ações;
- Tipos de problema e de decisão;
- O processo de tomada de decisão e de solução de problemas;
- As decisões aos níveis estratégico, tático e operacional;
- As áreas de resultados e a formulação de objetivos;
- A relação PCDA: Perceber, compreender, decidir e agir - e a excelência de resultados:
- Os aspectos psicológicos e sua influência;
- Os estados mentais e emocionais ricos e pobres de recursos
- Emoção: o que impulsiona a ação. A consciência da dinâmica emocional
- A relação emoção significado;
- A procrastinação e outros fatores impeditivos da ação;
- A relação entre eficácia e eficiência;
- Os pecados capitais do executivo no processo decisório;
- O processo decisório individual e em grupo;

- Autodiagnóstico do processo decisório do participante;
- A estrutura e as etapas do processo de tomada de decisão e de solução de problemas;
- Identificação de situações, tipos de situações, análise de situações;
- Visão crítica. A avaliação e o julgamento de situações. Consequências da falta de visão crítica;
- Definição de objetivos;
- A formulação do problema, coleta de informações e diagnóstico;
- Formulação de alternativas, análise de alternativas e os critérios de escolha;
- Implantação e acompanhamento das decisões. Principais procedimentos;
- Principais pecados no processo decisório;
- Diferenças entre o bom e o mau tomador de decisões;
- Dificuldades encontradas usualmente;
- O processo de criatividade. A importância do gênio criativo;
- Fatores impeditivos da criatividade;
- O Poder do foco e das perguntas. A questão do foco nos problemas e na solução;
- O poder dos hábitos, condicionamentos e ancoragem;
- Os oito princípios das pessoas realizadoras;
- A declaração de independência: Definindo ou reinventando a si mesmo;
- A ação: o campo de forças e a relação entre as forças impulsionadoras e as restritivas.

## METODOLOGIA

A metodologia é dinâmica e participativa com base em casos e identificação de aplicações práticas das principais conclusões efetuadas, dentro do dia a dia dos participantes. Após cada atividade prática haverá análise da utilização dos procedimentos empregados e do que poderia ter sido feito para atingir melhores resultados. O balanceamento teoria/prática é de 20/80.

## CARGA HORÁRIA

O curso terá a duração de 16 (dezesesseis) horas, em dois dias.

## PROFESSOR – JOSÉ AUGUSTO WANDERLEY

Consultor em Excelência de Desempenho, Negociação, Coaching e Liderança. Mestrado em Engenharia Industrial, PUC-RJ. Extensão em *Organizational Behavior and Development*, Pace University, EUA. *Master Practitioner* em Programação Neurolinguística, SBPL-SP. Formação e Certificação Internacional em *Coaching Integrado*, *Integrated Coaching Institute*. Já conduziu mais de 1.000 Seminários para mais de 20.000 participantes em empresas e instituições como: Petrobras, Vale, Nestlé, Rhodia, DuPont, AmBev, Furnas, Aracruz, BNDES, FINEP, Banco Itaú, Bradesco, Caio, Bayer, Coca Cola, Embratel, HSM, INAp - Instituto de Neurolinguística Aplicada, Ibmecc, Fundação Getúlio Vargas (Escola Interamericana de Administração Pública e Escola de Pós-Graduação em Economia), Firjan, Faculdade Cândido Mendes (CPGE - Centro de Pós-Graduação e Extensão), UNIRIO, IBAM, Henkel, Módulo, Volvo, Shell, Tess, Petróleo Ipiranga, Usiminas, Universidade Algar, White Martins, TV Globo e Globosat.

Palestrante, entre outros, no I, II, III e VIII Congressos Latino-Americano de Programação Neurolinguística, III Simpósio Internacional de Coaching, 1º Congresso Nacional de Terceirização e Gestão de Serviços, 13º Congresso Nacional de Remuneração e 35º CONARH ABRH.

É autor do livro: "Negociação Total - Encontrando Soluções, Vencendo Resistências, Obtendo Resultados" - (Editora Gente, 22ª edição), indicado no site da Exame como um dos melhores livros para quem quiser negociar melhor.

Tem artigos publicados no jornal *O Globo*, *Jornal do Brasil*, *Estado de São Paulo* e revistas *Tendências do Trabalho*, *Informativo ADN/COAD*, *T&D - Treinamento & Desenvolvimento*, *VendaMais* e *Profissional & Negócios*.

Professor do **IDEMP** – Instituto de Desenvolvimento Empresarial.