

REFRESQUE SEU  
VERÃO!ASSINE VEJA AGORA  
COM PARCELAS GRÁTIS!

SITES ABRIL		CELULAR	ASSINE	SHOPPING		BUSCA <input type="text"/>
Notícias	Esportes	Diversão	Saúde	Mulher	Meu site	

você/s/a

Segunda-feira, 16 de março de 2009



ok

+ busca avançada

## ▼ Canais

- Emprego e Mercado
- Carreira
- Finanças
- Qualidade de Vida
- Complementos da revista
- Fóruns
- Testes
- Multimídia
- Blogs
- Entra e Sai
- Diversão
- Trainees e Estágios

## ▼ Serviços

- Agenda
- Tira Dúvidas
- Pergunte ao Headhunter
- Perfil Profissional
- Entrevista Virtual
- Divulgue seu Currículo
- Administre seu Tempo
- Dicionário Corporativês
- Dicionário Financeiro
- Newsletter
- RSS

## ▼ Guias

- Melhores Cidades
- Melhores Empresas
- Melhores MBAs
- Guia de Ações

## ▼ Revistas

- Você RH

## edição 129 - [sumário]

enviar por e-mail  
imprimir  
compartilhe esta notícia

## O senhor inovação

**Consultor diz que as ideias morrem na sala do chefe e que é possível formar inovadores. Veja como**

Por JOSÉ EDUARDO COSTA



O inglês Rowan Gibson, de 45 anos, estudou literatura em Cambridge, na Inglaterra, mas fez carreira como executivo de estratégia de marcas famosas — General Electric e Procter & Gamble. Em 1999, publicou *Repensando o Futuro*, livro que reunia ideias dos principais gurus de gestão e propunha a inovação contínua como a única forma de sobrevivência das empresas e seus profissionais. O título virou best-seller e Rowan, guru. Nos últimos dois anos, ele visitou 36 países, dando palestras para executivos. No mês passado, veio ao Brasil para treinar 50 gestores de uma farmacêutica de origem suíça, com sede em São Paulo. A diferença de Rowan em relação aos outros consultores do assunto é sua abordagem prática. Ele garante que é possível transformar funcionários comuns em inovadores extraordinários. Casado há 23 anos e pai de dois filhos, Rowan vive hoje em Düsseldorf, na Alemanha. Confira trechos de sua entrevista a você s/a.

**Como avaliar uma boa ideia?** É muito comum ver ideias excelentes serem engavetadas. Como a maior parte das empresas não tem um processo informatizado e formal de registrar novos projetos, o que acaba acontecendo é o funcionário ir até a sala do chefe com uma planilha ou bloco de notas na mão. O chefe então dispara as perguntas que considero as aniquiladoras de inovação: “Qual será o retorno sobre o investimento?” ou “O quanto essa oportunidade será lucrativa?”. A maioria das ideias morre na sala do chefe.

**De que forma o gestor deve agir?** As primeiras perguntas que um líder

- Exame
- Exame PME
- INFO
- INFO Corporate



deve fazer ao avaliar uma nova oportunidade são: “Quão radical é a ideia?”, “Que tipo de impacto poderá causar nos clientes, na concorrência, no setor?”, “Os clientes realmente querem isso?”. Em um segundo momento, deve-se questionar a viabilidade da proposta e só então perguntar se é possível ganhar dinheiro com ela.

**Existe um processo para inovar?** Sim. Os grandes inovadores têm um processo que os leva a ideias fora da caixa. Na maioria das vezes o método é subconsciente, mas há um processo. Os insights acontecem porque eles questionam o mundo que está à sua volta de forma inteligente. É como se usassem lentes que os possibilitam ver coisas que nós, pessoas comuns, não vemos. Quer um exemplo? O iTunes. Já se sabia que as pessoas estavam baixando música, já existia a tecnologia para compartilhar arquivos, a banda larga estava se expandindo. No entanto, não foi a indústria fonográfica que descobriu o iTunes.

**É possível tornar um profissional cujo perfil é operacional em um inovador?** Sim. Isso aconteceu com a qualidade. Treinamos as pessoas para desenvolver produtos e realizar serviços que podem ser comercializados no mundo todo com o mesmo padrão de excelência. Hoje há um departamento de qualidade e um executivo responsável pela área. Daqui a dez anos os sistemas de inovação corporativa serão tão sofisticados quanto são hoje os sistemas de qualidade. Quando isso acontecer, estaremos treinando milhares de funcionários para inovar.

**Conhecer o processo de criação de um inovador não me torna um inventor.** Conhecendo a mente de um inventor é possível refazer o passo-a-passo, criando um processo sistemático dentro da organização.

**E como se faz isso?** Eu proponho que as empresas criem uma infraestrutura de TI baseada nas quatro lentes. Agora, o profissional pode fazer isso criando uma pasta no computador para registrar periodicamente suas ideias, seguindo o método das quatro lentes. No entanto, nada disso acontece espontaneamente. É preciso que aja comprometimento dos líderes.

**Você acha que as empresas e seus líderes estão dispostos a inovar em um momento como agora?** Eu acho que não há escolha. A pior coisa que você pode fazer em um período como o de agora é tentar vender o mesmo produto para o seu cliente habitual da mesma forma pelo velho preço. Sua empresa vai fechar e antes disso você será demitido.

**Você também acha que a maioria das ideias morre na sala do chefe? Opine!**

#### As 4 lentes

O consultor inglês Rowan Gibson diz que o profissional precisa se apropriar de quatro lentes para se tornar um inovador:

**1 QUESTIONADOR:** Você deve questionar a sua visão do mundo e a dos colegas de trabalho também. E isso se faz olhando para aquilo que as pessoas chamam de senso comum. “Me refiro ao conjunto de paradigmas tidos como certos e que todo mundo segue, sem sequer saber o porquê”, diz. Pergunte-se por que na sua empresa as coisas são feitas de tal forma. Nos Estados Unidos, o executivo-chefe do Commerce Bank, Bernond Hill, questionou por que os bancos não operavam 24 horas por dia durante os sete dias da semana. Isso levou aos caixas eletrônicos.

**2 POLIDOR DE TENDÊNCIAS:** Trata-se de você não somente detectar uma tendência, mas descobrir como usá-la. Todo mundo sabe que nossas garagens e despensas estão repletas de coisas inúteis, mas que podem ter utilidade para alguém. O eBay aproveitou a internet para criar um mercado de pulgas mundial e online.

**3 UTILIZADOR:** Olhando suas competências e seus recursos, pergunte-se: que novas utilidades posso dar a eles? A Disney inovou ao levar suas produções para o cinema e para o teatro e depois exportá-las para o mundo todo. Ela retrabalhou seus recursos internos para criar um negócio novo.

**4 CONHECEDOR DO CLIENTE:** Essa quarta lente trata de entender, antes dos concorrentes, os desejos que estão por aí. Exemplo: Google e Apple. Há algum tempo, se perguntássemos às pessoas “Você precisa do Google Earth?”, grande parte delas teria dito que a ideia é uma besteira. O

fato é que hoje muita gente não vive sem ele. Da mesma forma, ninguém estava batendo na porta da Apple dizendo "por favor me dê pelo menos cem músicas que eu possa carregar no meu bolso". Havia interesse pelo iPod, mas só a Apple se deu conta disso.

**Links Patrocinados**

**Talend : Data Integration**

1st provider of Open Source data integration software!  
[www.talend.com](http://www.talend.com)

**Procura casa em Lisboa?**

Consulte a maior base de dados de Imóveis em Portugal. Seguramente  
[www.casayes.pt](http://www.casayes.pt)

**Emprego SAPO Cabo Verde**

Procure Emprego no Emprego Sapo Cabo Verde  
[emprego.sapo.cv](http://emprego.sapo.cv)

[imprimir] [enviar para um amigo]

Copyright© 2007, Editora Abril S.A.  
Todos os direitos reservados. All rights reserved

[anuncie] [quem somos] [fale conosco]

Selecione uma revista

Clique e saiba tudo sobre sua assinatura!



O clube que conhece e reconhece você.



Assine Você S/A e comece a pagar apenas em 07/04!



Assine EXAME e receba até 2 parcelas grátis!



Assine Women's Health e receba até 2 parcelas grátis!



Assine Runner's World e receba até 2 parcelas grátis!



Livro Você S/A Fique Rico com Ações - R\$14,90



Livro Você S/A O Futuro do Seu Filho - R\$14,90

**Shopping Abril**



TV Sony Bravia Em 10x de R\$ 557.60  
**Balão da informática**



Tênis Mizuno Creation Em 12x de R\$ 45.83  
**PASSARELA CALÇADOS**



Câmera digital Sony Em 10x de R\$ 49.90  
**Kalunga.com**



Celular Motorola K1 Em 10x de R\$ 58.90  
**Balão da informática**

Busca Produtos:

Busca

Powered by BuscaPé