Conteúdo SBPNL

Como alinhar performance com estratégia e propósito?

Uma abordagem inovadora, baseada em programação neurolinguística, apresenta soluções de treinamento customizadas para impulsionar o desempenho das equipes

As empresas estão investindo, cada vez mais, em programas de treinamento ou capacitação. Segundo a pesquisa *O panorama do treinamento no Brasil 2016*, elaborada pela Associação Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento (ABTD), a média de investimento anual em T&D por colaborador é de R$ 624, o que representou um aumento de 24% sobre o ano de 2015.

Mas qual será o grau de eficácia dos treinamentos para melhoria da performance dos colaboradores? A maioria dos programas contratados apresenta soluções prontas, nem sempre adequadas à realidade da empresa contratante. Mais que isso, falta a vários treinamentos um real alinhamento com a cultura, a estratégia e o propósito da organização, o que leva a uma baixa aderência pelo colaborador que é treinado.

Avaliando continuamente esse cenário – e com base nas experiências que vem desenvolvendo em clientes como Natura, EMS Farma e Usina São Martinho –, a Sociedade Brasileira de Programação Neurolinguística (SBPNL) desenvolveu o Neuroapproach, uma nova e exclusiva metodologia de design de métodos educacionais que tem por objetivo criar uma solução de treinamento plenamente alinhada com a estratégia e o propósito da empresa.

A metodologia Neuroapproach é organizada em cinco etapas. A primeira delas é o Estudo Sistêmico dos Objetivos Organizacionais. Com a utilização de ferramentas como o Modelo S.O.A.R., obtém-se uma visão sistêmica precisa do contexto atual, da cultura da empresa e de seus colaboradores, de sua estratégia de negócios, bem como das competências desejadas.

A segunda etapa é o Mapeamento. Um conjunto de técnicas, como o Modelo S.C.O.R.E., ferramentas de assessment, visitas técnicas e pesquisas com focus groups definem quais são os problemas e falhas enfrentados nos processos organizacionais.

O terceiro passo é a definição do que chamamos de Objetivos Didáticos. Nessa etapa, utiliza-se a metodologia de Boa Formulação de Objetivos, os Níveis Neurológicos do estado desejado são identificados, e as trilhas de aprendizagem, validadas.

Na quarta etapa, definem-se os conteúdos-chave e se planeja como distribuí-los em diferentes objetos educacionais.

Por fim, na quinta etapa, os formatos de entrega do conteúdo são determinados. Pacotes Cognitivos? Experiências de Referência? Modelo 4MAT? Matriz da Comunicação? Os conteúdos são formatados na linguagem e de acordo com a cultura da empresa cliente.

Segundo Fernanda Palácios, diretora de relacionamento com clientes da SBPNL, o Neuroapproach é uma nova abordagem que proporciona o alinhamento entre os valores da organização e os do colaborador, fazendo com que ele se sinta confortável em trabalhar em algo em que acredita e em uma instituição que merece sua confiança. Mas, para chegar a esse estágio, a empresa precisa entender realmente quais são seus valores e agir de maneira coerente com eles, criando uma cultura que reflita na prática seu modo de pensar institucional. Sem líderes e funcionários engajados e que compartilhem das mesmas práticas, isso não é possível. Daí a relevância da contratação de colaboradores que tenham afinidade com a cultura da empresa e da capacitação daqueles que não se sentem inseridos naquele universo.

A finalidade da metodologia Neuroapproach é, de acordo com Palácios, combinar estratégia, propósito e performance de modo que a empresa transcenda sua função básica de organismo lucrativo e comercial para atingir positivamente seus colaboradores, unindo os talentos de diferentes pessoas em prol de objetivos compartilhados.

Serviço: para saber mais sobre o Neuroapproach, solicite uma reunião de apresentação pelo e-mail fernanda.palacios@pnl.com.br.

A não customização dos treinamentos coloca em xeque sua eficácia