



INSTITUTO FEDERAL  
ESPÍRITO SANTO

Curso: BSI - IFES/SERRA  
Disciplina: TGS  
Prof.: RONALDO MARQUES

### TERCEIRO EXERCÍCIO DE TGS

**Consulte slides arquivo no AVA PASTA TGS: Parte 1C – PENSAMENTO SISTÊMICO e também o livro “Desvendando sistemas” De João Alberto Arantes do Amaral**

**Responder as questões e postar arquivo no AVA pasta TGS BOX “respostas do segundo exercício de TGS) até o dia 02/08/21. VALOR: 20 PONTOS**

- 1) Com relação aos modelos mentais, como as empresas de cigarros criam e construíram uma imagem “glamorosa” de suas marcas de cigarro?

**Mostrando sempre pessoas “estilosas” fazendo uso de sua marca, passando sensação de liberdade e não dependência, usando um modelo mental dominante.**

- 2) Posteriormente, explique como esse modelo foi descontinuado a partir da intervenção do governo e seus órgãos reguladores

**A partir de campanhas antitabagismo e obrigação de inseri-las em embalagens de cigarro.**

- 3) Liste oito modelos mentais comuns existentes e praticados nas organizações

**Foco em Medição, Foco em “Resultados”, Uniformidade, Previsibilidade e controlabilidade, Excesso de competitividade e desconfiança, Perda do Todo, Cultura baseadas na submissão, “Respostas certas” X “Respostas erradas”**

- 4) Defina corretamente o que vem a ser pensamento sistêmico

**Segundo Sterman, pensamento sistêmico é “Habilidade de ver o mundo como um sistema complexo, em que tudo está interligado”**

- 5) Explique a diferença entre ter um pensamento sistêmico ou ter um pensamento mecânico e quais são os Níveis de Complexidade de Pensamento mecânico e sistêmico

**Enquanto o pensamento sistêmico é : Subjetivo, não linear e se baseia na síntese, holismo, relações, dinâmica (Processo), imprevisibilidade. O pensamento mecânico é: Objetivo, linear, com foco em análise, reducionismo, Componentes e possui estabilidade, previsibilidade.**

- 6) Peter Senge escreveu em 1990: “Quando submetidos a mesmas estruturas de um sistema, pessoas com perfis diferentes, tendem a produzir resultados semelhantes”. O que você entendeu dessa afirmação?

**O sistema em questão faz com que as pessoas tendem a realizar certos tipos de ações. Como Angeli cita em sua entrevista à Trip, o sistema político brasileiro, desde o império já existia distribuição de cargos para comprar pessoas.**

- 7) Analise as leis do Pensamento Sistêmico de Peter Senge e o vídeo “O mito da caverna” de Platão e responda: você acha que em pleno 2020 existam organizações que possuam modelos mentais que “travam” as leis do pensamento sistêmico de Senge?

**Sim, ainda existem organizações que te obrigam a ver o mundo da maneira delas, impedindo que você tenha sua própria visão.**

- 8) Explique corretamente o que é um arquétipo na visão de Jung e apresente dois exemplos.

**Jung dizia que os arquétipos são uma herança psicológica, ou seja, são o resultado das experiências de milhares de gerações de seres humanos no enfrentamento das situações cotidianas. Marcas que utilizam animais fazem com que você associe o animal com a marca, como a lacoste ou ferrari.**

- 9) Liste e explique os principais arquétipos estudados por Jung

**Sombra: a sombra é o arquétipo que se refere à todos os aspectos da nossa personalidade que não conhecemos, sejam virtudes ou defeitos.**

**Anima: anima é o arquétipo dos aspectos femininos de um homem. Segundo Jung, todos os homens têm uma minoria de genes femininos e portanto, tem características psicológicas desse gênero.**

**Animus: o animus é o arquétipo das características masculinas que se manifestam em uma mulher. Para Jung, as mulheres também têm uma minoria de genes masculinos que compõem sua personalidade.**

**Self: o self é o arquétipo que leva à busca pela individuação, que segundo Jung, diz respeito à busca pelo autoconhecimento, pela espiritualidade e pela compreensão do sentido da vida e da morte.**

- 10) Pensando nos arquétipos, qual é o grande perigo por trás das campanhas publicitárias de marketing subliminar?

**Os arquétipos estão no inconsciente coletivo, não é algo controlável, o perigo das mensagens subliminares está que a persuasão pode se tornar manipulação.**

11) Explique por que os arquétipos são tão eficazes para gerar ações de consumo nas pessoas?

**Quando somos expostos a determinados arquétipos, nosso corpo produz hormônios que geram emoções que não conseguimos dominar e poderemos agir compulsivamente.**