

LIDERANÇA E SUAS INFLUÊNCIAS NO CLIMA ORGANIZACIONAL

Prof. Luciano Santana Pereira luciano.santana@unicesumar.edu.br facebook.com/atuacaoprofissional





O que significa





GERENCIANDO O CLIMA ORGANZACIONAL

"Clima organizacional é o estágio em que se encontram os sentimentos e percepções das pessoas na empresa no que se refere aos relacionamentos, lideranças e condições de trabalho".



"Clima organizacional é o indicador do grau de satisfação dos membros de uma empresa, em relação a diferentes aspectos que afetam diretamente na motivação e no comportamento dos profissionais, tais como: políticas de RH, liderança, processo de comunicação, valorização e reconhecimento".

5



GERENCIANDO O CLIMA ORGANZACIONAL

Clima pode ser classificado como:

✓ **Bom:** Quando predominam as atitudes positivas que dão ao ambiente de trabalho uma tônica favorável, havendo alegria, confiança, entusiasmo, engajamento, participação, dedicação, satisfação, motivação, comprometimento na maior parte dos funcionários.



Clima pode ser classificado como:

✓ Prejudicado: Quando algumas variáveis afetam de forma negativa e duradoura o ânimo da maioria dos funcionários, gerando evidências de tensões, discórdias, desuniões, rivalidades, animosidades, conflitos, desinteresse pelo trabalho, resistência, ruídos na comunicação.

7

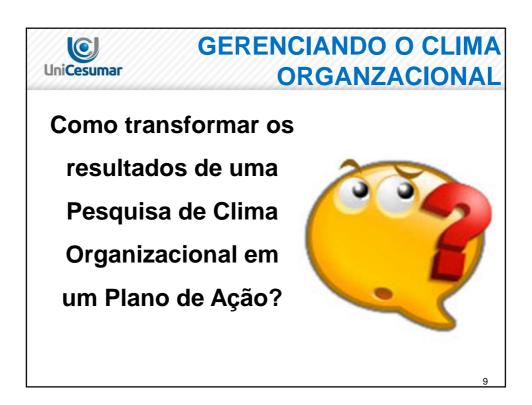


GERENCIANDO O CLIMA ORGANZACIONAL

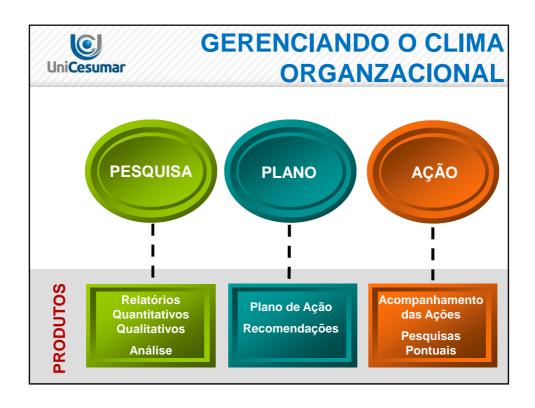
Clima pode ser classificado como:

✓ Ruim: Quando existe muitas variáveis afetando de forma negativa o ânimo dos funcionários, gerando evidências de descontentamento, infelicidade, sabotagem, conflitos, completa desunião, alta rotatividade e baixa produtividade.

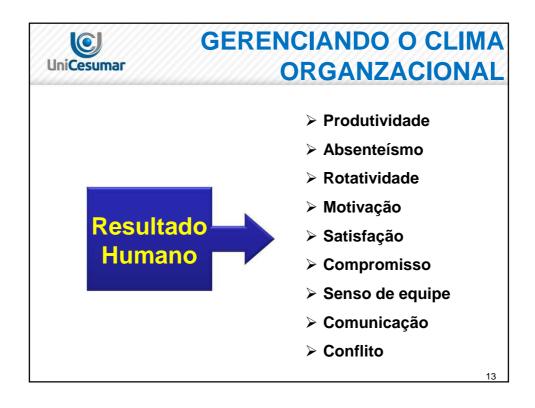
R





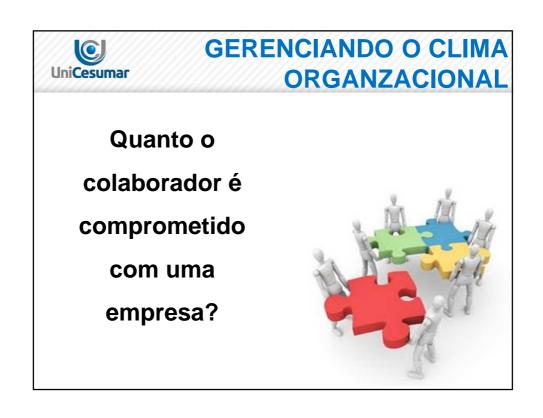


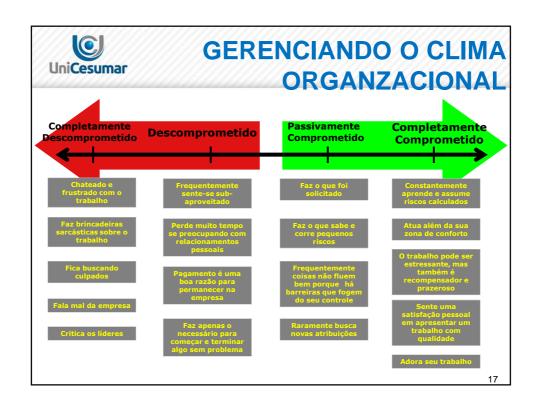


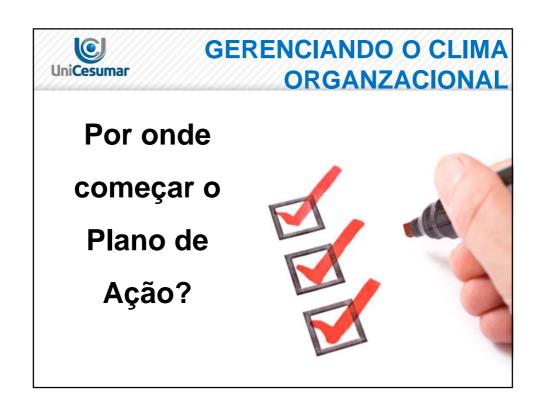














Existem duas maneiras de se fazer um Plano de Ação:

A Fácil e... A Certa!

10



GERENCIANDO O CLIMA ORGANZACIONAL

Plano de Ação: Procedimentos

1. Selecionar a Equipe de Trabalho.

Montar um Grupo Interdisciplinar que conheçam os processos da empresa e que possam auxiliar na tomada de decisão.



Plano de Ação: Procedimentos

2. Definir Responsabilidades.

Deve existir um coordenador (Você!) que assumirá o papel de mediador. Os demais membros do grupo dividirão as responsabilidades de: Agenda; Registro e Execução; Monitoramento e Apoio;

21



GERENCIANDO O CLIMA ORGANZACIONAL

Plano de Ação: Procedimentos

3. Definir o Problema.

Não é para definir soluções ou as causas ... é só para definir o problema. Para isso usaremos a ferramenta de definição de problema adequada.



Plano de Ação: Procedimentos

4. Identifique as Causa do Problema.

Novamente com a ferramenta apropriada identifique as causas do problema. Separe muito bem o que é causa e o que é consequência.

23



GERENCIANDO O CLIMA ORGANZACIONAL

Plano de Ação: Procedimentos

5. Identifique o que Elimina as Causas e Registre o Plano de Ação.

Utilizando uma nova ferramenta, identifique o que elimina as causas, sob diversas óticas e processos, e quanto ao tempo, no curto, médio e longo prazo.



Plano de Ação: Procedimentos

6. Busque e Negocie os Recursos.

Qualquer ação despende energia ou recursos. Eles precisarão estar liberados e à disposição quando necessário.

25



GERENCIANDO O CLIMA ORGANZACIONAL

Plano de Ação: Procedimentos

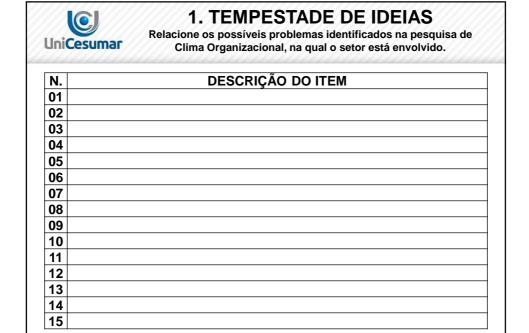
7. Agrupe as Fichas em um Plano.

Descreva a metodologia utilizada, peça para que todos os participantes assinem o documento e apresentem para o patrocinador da Gestão de Clima.



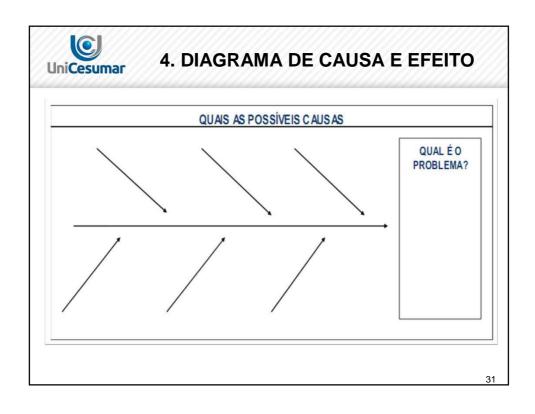
Plano de Ação: Ferramentas

- 1. Formulário para Tempestade de Ideias;
- 2. Tabela de Pontuação dos Problemas;
- 3. Quadro de Alternativas e Notas;
- 4. Diagrama de Causa e Efeito;
- 5.Plano de Ação (5W e 2H).



UniCesumar	2. TABE	LA DE PONTI	JAÇÃO
A - SEGURANÇA	O problema não implica em nenhum risco de acidente de trabalho	O problema não oferece risco de acidente de trabalho	Existem vários riscos de acidente de trabalho com a existência de problema.
B - EMERGÊNCIA	Não há pressa para a solucionar o problema	Solucionar o problema o mais cedo possível	É necessário ação imediata para solucionar o problema.
C- TENDÊNCIA	O problema não vai piorar ou até tende a melhorar	O problema vai piorar a médio prazo.	O problema tende a piora rapidamente e agravar as coisas
D - FACILIDADE	O problema é miuto difícil de ser resolvido	Existe alguma dificuldade para resolver o problema	O problema é muito facil de se resolvido.
E - INVESTIMENTO	É necessário muito dinheiro para resolver o problema	É necessário pouco dinheiro para resolver o problema.	Não é necessário dinheiro par resolver o problema.
F - CLIENTE	O problema não implica em nenhum transtorno e/ou perda de cliente.	O problema provoca algum	O problema provoca sério transtornos e/ou perda de cliente
G - IMAGEM	O problema não implica em nenhuma perda da imagem da empresa.	O problema provoca alguma perda de imagem da empresa.	O problema provoca perd significativa da imagem d empresa.
H - RETORNO		A solução do prblema implica em médio retorno financeiro para a empresa.	
I - CLIMA / MOTIVAÇÃO	O problema não tem nenhum impacto sobre o clima/motivação da equipe de trabalho.	cobre a alima/mativação da	O problema tem forte impact sobre o clima/motivação d equipe de trabalho.
J - PESSOAS		É necessário um número baixo de pessoas para resolver o problema	

FATORES	A	В	С	D	E	F	G	Н	I	J	RESULTADO
1 -								$ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ld}}}}}}$	$ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ld}}}}}}$	Ш	
2 -		<u> </u>	$ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{ld}}}}}}$	L	_	_	$ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{eta}}}$	$oxed{}$	$ldsymbol{ldsymbol{ldsymbol{eta}}}$	Ш	
3 -	-	<u> </u>		_	_	_		\vdash	\vdash	\square	
1 -	-	<u> </u>	_	_	_	_	\vdash	\vdash	\vdash	Щ	
5 -		_							L	Ш	
6 -		<u> </u>	_	_	_	_	_	_	<u> </u>	Ш	
7 -	-	<u> </u>	_	<u> </u>	_	_	_	\vdash	<u> </u>	\sqcup	
8 -	-	_	_	_	_	_	_	\vdash	\vdash	Ш	
9 -		<u> </u>	_	_	_	_	_	_	<u> </u>	$\vdash \vdash$	
10 -		_	_	_	_		_	_	_	\vdash	
11 -	-	<u> </u>	_	<u> </u>	_	<u> </u>	_	<u> </u>	<u> </u>	Ш	
12 -	_	_	_	_	_	_	_	_	_	$\vdash \vdash$	
13 -	+	\vdash	\vdash	\vdash	\vdash	\vdash	\vdash	\vdash	\vdash	$\vdash \vdash$	
14 -	-	┝	\vdash	H	H		\vdash	H	H	\vdash	
15 -	-	⊢	\vdash	H	<u> </u>	 	 	\vdash	\vdash	\vdash	
16 -	-	⊢	\vdash	\vdash	\vdash	H	\vdash	\vdash	\vdash	$\vdash\vdash$	
17 -	-	┝	\vdash	H	L		\vdash	H	\vdash	\vdash	
18 -	-	<u> </u>	_	_	_	_	<u> </u>	\vdash	_	\Box	
19 -		_	_	_	_	_	_		_		



al o Problema: al o Objetivo/ Meta: O QUE? QUEM? QUANDO? ONDE? COMO? POR QUE?	THAUD
O QUE? QUEM? QUANDO? ONDE? COMO? POR QUE?	QUANTO





Agora é com você!!

Utilize as ferramentas e monte o seu Plano de Ação.



LIDERANÇA E SUAS INFLUÊNCIAS NO CLIMA ORGANIZACIONAL

Prof. Luciano Santana Pereira luciano.santana@unicesumar.edu.br facebook.com/atuacaoprofissional