



EAD | **SEBRAE**
SP

Criatividade

SUMÁRIO

1. CONCEITO DE CRIATIVIDADE.....	3
1.1 Apresentação	3
1.2 Conceito de Criatividade.....	4
1.3 O poder da mente e a criatividade	6
2. BLOQUEADORES DE CRIATIVIDADE.....	11
2.1 Mitos	11
2.2 Bloqueadores de criatividade	12
3. VISÃO CRIATIVA	16
3.1 A percepção	16
3.2 Percepção e visão criativa.....	19
4. PROCESSO CRIATIVO	26
4.1 Processo criativo	26
4.2 As quatro faces do processo criativo	28
4.3 Conclusão.....	34

Módulo 1 - CONCEITO DE CRIATIVIDADE

Tópico 1 - Apresentação

Conceito de Criatividade

Olá! Começa neste momento mais um curso do SEBRAE-SP. Você vai acompanhar ao nosso programa de televisão Criatividade em Foco.



Os apresentadores são o Vinícius Linhares e a Adriane Costa

Nosso programa de hoje é dedicado à criatividade no meio empresarial. Vamos conhecer alguns mitos e verdades em relação ao conceito de Criatividade.

Fique conosco e descubra como você, que já possui ou pretende abrir um negócio, pode despertar seu potencial criativo para inovar no mercado.

Tópico 2 – Conceito de Criatividade

Muitas pessoas acreditam que a criatividade é um dom de poucos.

Você verá neste programa que todos nós somos capazes de desenvolver nossa capacidade criativa.

Vamos desconstruir este pensamento conhecendo o significado desse termo.
Afinal, o que é criatividade?

CRIATIVIDADE. Origem da palavra: Termo grego: greer = fazer, produzir Termo latim: creare = produzir, fazer crescer.
Significado: Capacidade criadora Aptidão para formular ideias inovadoras Originalidade Engenho.

Todos nós temos a habilidade de encontrar saídas para os problemas, inventar coisas e procurar maneiras novas de executar atividades.

Muitas vezes, porém, o estresse e as dificuldades do dia a dia minam a nossa criatividade e é difícil fugir do lugar comum ou das velhas práticas.

A criatividade é o caminho mental que percorremos para descobrir novas relações entre as coisas.

O pensamento criativo supõe uma atitude, uma perspectiva que nos leva a procurar ideias, manipular conhecimentos e experiências.

Podemos dividir a palavra Criatividade em duas partes:
Criar mais Atividade. Que se refere a Processo dinâmico, ou seja, Movimento.

Essa divisão deixa claro que é preciso movimento para ser criativo, ou seja, é necessário agir! A criatividade não é só uma inspiração, não aparece do nada.

Para entender melhor este conceito, vamos conhecer o antigo jogo chinês Tangram.

O Tangram é um quebra-cabeça formado por sete peças (cinco triângulos, um quadrado e um paralelogramo).



Imagem de quatro Tangrans

Existem inúmeras formas de combiná-las, utilizando todas e sem sobrepô-las. Segundo a Enciclopédia do Tangram, é possível montar mais de 1700 figuras com as sete peças.

O TANGRAM é um quebra-cabeça, também conhecido como Jogo das Sete Peças, é utilizado pelos professores como instrumento facilitador da compreensão das formas geométricas. Além de facilitar o estudo da geometria, ele desenvolve a criatividade e o raciocínio lógico, que também são fundamentais para o estudo da matemática.

Movendo apenas sete peças criaram-se mais de 1700 figuras diferentes. Para descobrir uma quantidade tão grande de combinações foram necessários vontade e disposição para a prática criativa.

Se aplicarmos esse raciocínio a todas as demais atividades, perceberemos que uma conduta criativa nos permite transformar, adaptar e complementar os serviços que já executamos.

Quem entendeu muito bem o conceito de criatividade e por isso se destacou no mercado foi a paisagista Gica Mesiera.

Tópico 3 – O poder da mente e a criatividade

Gica Mesiera monta quadros com plantas de verdade, naturais, chamados de "quadros vivos", que são pendurados em paredes e decoram casas de vários clientes de todo o Brasil. Ela empregou recursos pessoais, conhecimentos, experiências, valores e crenças; e é a partir da análise de cada situação que surge a inspiração de criar algo.

Esta análise, avaliação e combinação de fatores é função da poderosa e incrível "máquina" que é o nosso cérebro.

Nossa produção realizou uma pesquisa sobre o assunto.
Vamos conferir o resultado.



Imagem de um homem fazendo exame de ressonância magnética

Estudiosos da neurociência, neurologia, psicologia, pedagogia e outras áreas nos oferecem muitas informações sobre a atividade cerebral.

Nosso objetivo com esta pesquisa foi identificar como o cérebro recebe e direciona os estímulos recebidos.

Nosso cérebro divide-se em dois hemisférios, e a cada um deles é atribuído o desenvolvimento de diferentes competências.

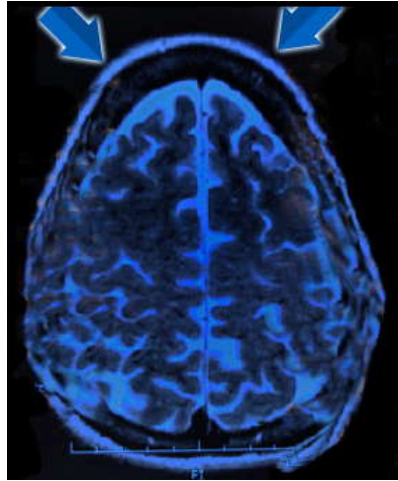


Imagem de um cérebro exibindo a divisão em dois hemisférios: esquerdo e direito

Características do Hemisfério Esquerdo – Analítico. Lógica. Listas. Números. Referência Linear. Lógica. Sequências. Análises.

Características do Hemisfério Direito – Intuitivo. Paixão. Coração. Descrições Sensoriais. Analogias. Palavras “fortes”. Imagens. Metáforas. Imaginação. Cor.

Podemos verificar que a criatividade mobiliza bastante o lado direito do cérebro, mas também necessita das habilidades do lado esquerdo. Por isso é importante estimular a atividade cerebral de forma completa.

Pessoas nas quais predomina a atividade do lado esquerdo do cérebro agem sempre de forma mais analítica e, se não estimularem seu hemisfério direito, tendem a perder chances de ter novas ideias, aceitá-las ou valorizá-las. Já aquelas quem têm predominância do lado direito agem sempre de forma mais intuitiva e, se não buscarem em algum momento a ajuda do lado esquerdo do cérebro, podem agir sem uma análise adequada da situação e desperdiçar ideias criativas. Na maioria das pessoas, há uma preponderância do hemisfério esquerdo do cérebro sobre o direito, embora isso não seja uma regra.

Procure estimular sempre seu pensamento, seguindo caminhos criativos para solucionar as questões do dia a dia.

Aproveite para estimular aquilo que você possui de mais precioso: o seu cérebro.

Estimule seu raciocínio lógico solucionando nosso desafio: A partir das dicas abaixo, descubra quem é o morador de cada casa e a cor de cada uma delas. Marque com um “x” uma cor e uma nacionalidade do morador para cada casa de acordo com as dicas apresentadas.

Dicas – A Casa 1 é a mais à esquerda, a Casa 2 é a do meio e a Casa 3 é a mais à direita. O Espanhol mora imediatamente à direita do homem que mora na casa vermelha. O Alemão mora na casa azul. O Italiano mora na segunda casa.

Como resolver - Comece pelas dicas simples como, por exemplo, "O Alemão mora na primeira casa". A partir das conclusões óbvias, é possível ir deduzindo as outras logicamente. Tenha calma e, se achar necessário, use lápis e papel para tomar notas.



Imagem da Casa 1

Cor

- Azul
- Vermelho
- Verde

Nacionalidade

- Alemão
- Italiano
- Espanhol



Imagem da Casa 2

Cor

- Azul
- Vermelho
- Verde

Nacionalidade

- Alemão
- Italiano
- Espanhol



Imagem da Casa 3

Cor

- Azul
- Vermelho
- Verde

Nacionalidade

- Alemão
- Italiano
- Espanhol



Opções corretas:

Casa 1 – cor azul e morador Alemão;

Casa 2 – cor vermelha e morador Italiano;

Casa 3 – cor verde e morador Espanhol.

Se você marcou as opções demonstradas acima: **MUITO BEM!** Você conseguiu solucionar o nosso desafio. Nesta atividade você utilizou prioritariamente o lado esquerdo do cérebro, pois ela exige raciocínio lógico, capacidade de análise e pensamento sequencial. Utilize todas as habilidades do seu cérebro e encontre soluções criativas para sua prática empreendedora. Raciocine, analise, planeje, transforme, invente.

Se você não acertou as opções acima: Não desanime! Procure atividades que estimulem o raciocínio lógico e exercite sua mente: cruzadinhas, jogos, charadas. Tudo isso ajuda a aprimorar esta habilidade que existe em você! Seja um bom empreendedor de si mesmo e estimule todas as habilidades do seu cérebro.

Agora estimule a sua imaginação, executando as atividades propostas:

1 – Organize as imagens abaixo de forma que, a partir delas, você possa contar uma história. Enumere-as de acordo com a ordem que achar melhor em que elas aparecerão em sua história:

- () Imagem de uma criança no parque de diversão.
- () Imagem de um vendedor de maçã do amor.
- () Imagem de várias maçãs do amor com cores variadas.



Imagem de uma criança no parque de diversão

Imagem de um vendedor de maçã do amor

Imagem de várias maçãs do amor com cores variadas

2 – Agora digite no campo abaixo, de forma breve, a história que você imaginou.

Para responder a atividade 2 você ativou o hemisfério direito do seu cérebro, utilizando sua imaginação para inventar uma história. Não importa se você escreveu muitas ou poucas palavras; o principal objetivo desta atividade foi fazer com que você percebesse que todos nós somos capazes de fazer novas associações, imaginar e criar. Utilize todo o potencial do seu cérebro. Estimule sempre sua imaginação para ser criativo em seus negócios e se diferenciar no mercado. Conheça agora a verdadeira história que essas imagens ilustram. Ela também é um exemplo de criatividade!



Imagem de um vendedor de maçã do amor

Imagem de uma criança no parque de diversão

Imagem de várias maçãs do amor com cores variadas

O negócio de Carlinhos é a produção e venda de maçãs do amor. Sua área de atuação são os parques da cidade. Esta semana lhe aconteceu uma coisa muito boa: um famoso parque de diversões chegou à cidade! Carlinhos logo se animou e pensou: “Todos os vendedores de maçãs do amor da cidade estarão lá... O que eu poderia fazer de diferente para ganhar a clientela?” Então ele criou maçãs de várias cores diferentes. Sua criatividade encantou as crianças que, atraídas pelas cores, acabaram com seu estoque de maçãs.

Módulo 2 – BLOQUEADORES DE CRIATIVIDADE

Tópico 1 - Mitos



Imagem de um homem com a criatividade bloqueada

Bloqueadores de Criatividade

Como vimos no bloco anterior, todos nós somos capazes de desenvolver nossa criatividade.

E o que veremos neste bloco é que também temos a capacidade de bloqueá-la.

Fizemos uma pesquisa nas ruas da cidade para saber qual é a visão da população sobre as pessoas criativas.

Vejam os resultados mais encontrados entre as pessoas entrevistadas:

- A criatividade é um dom de gênios.
- A criatividade é um mistério inexplicável.
- As pessoas criativas geralmente são desorganizadas.
- A criatividade é sinônimo de loucura.
- As pessoas criativas não são sérias.
- A criatividade é um dom de todo ser humano.

Genialidade, mistério, loucura, falta de seriedade, desorganização, tudo isso são mitos e crenças atribuídas à criatividade. O importante é que todos podem desenvolver seu potencial criativo, e cada um vai ser criativo do seu jeito.

Tópico 2 – Bloqueadores de criatividade

Disponibilizamos um desafio no site do programa para ver como os nossos internautas estavam lidando com a criatividade.

O resultado foi satisfatório, pois grande parte dos participantes tiveram um bom desempenho.



Imagem de duas mulheres utilizando o computador

Assim como despertamos nossa criatividade, também podemos bloqueá-la. Analise as situações propostas e identifique os pensamentos que podem desbloquear sua criatividade.

Seu chefe lhe pediu para ajudar a criar uma promoção para esvaziar o estoque de chinelos da loja. Qual destes pensamentos representa um desbloqueio à sua criatividade?

- a) Chinelos? Isso não vai dar certo... Que roubada!
- b) Que interessante... é uma boa oportunidade!

Se você respondeu “Que interessante... é uma boa oportunidade!” sua resposta está correta! O entusiasmo e o pensamento positivo ajudam a potencializar a sua criatividade.

Mas se você respondeu “Chinelos? Isso não vai dar certo... Que roubada!” a resposta está incorreta! O pensamento negativo sem qualquer análise é um bloqueio à sua criatividade. Pense positivo e aproveite as oportunidades de exercê-la.

Sua loja de balas vai mal. Um funcionário sugeriu se fantasiar de urso para brincar com as crianças na porta da loja e, possivelmente, aumentar as vendas. Qual pensamento representa um desbloqueio à sua criatividade?

- a) Vendo balas, mas meu negócio é sério!
- b) Isso pode dar certo, as crianças são nossos principais clientes!

Se você respondeu “Isso pode dar certo, as crianças são nossos principais clientes!” este é o pensamento certo, pois brincar com a vida e com as coisas estimula o pensamento criativo.

Mas se você respondeu “Vendo balas, mas meu negócio é sério!” a resposta está incorreta. O pensamento de que as pessoas sérias não podem ousar bloqueia a criatividade. Brincar com a vida e com as coisas estimula o pensamento criativo.

Sua floricultura foi convidada para participar de um concurso de criatividade no ramo de presentes do sindicato. Qual pensamento representa um desbloqueio à sua criatividade?

- a) Não sou uma pessoa criativa. Não levo jeito para criar.
- b) Que legal! Vou tentar pensar em alguma coisa.

Se você respondeu “Que legal! Vou tentar pensar em alguma coisa” a resposta está correta. O pensamento positivo e a iniciativa de tentar estimulam o potencial criativo.

Mas se você respondeu “Não sou uma pessoa criativa. Não levo jeito para criar” sua resposta não está incorreta. O excesso de autocrítica e o pensamento de incapacidade bloqueiam a criatividade. O pensamento positivo e a iniciativa de tentar estimulam o potencial criativo.

Você teve uma ideia ótima para inovar em sua lanchonete: vender pizza em formato de cone. Mas isto requer investimento. Qual pensamento representa um desbloqueio à sua criatividade?

- a) Isso pode dar certo, vale a pena correr o risco.
- b) A ideia é boa, mas não vou pô-la em prática, pois inovar é arriscado.

Se você respondeu “Isso pode dar certo, vale a pena correr o risco.” A resposta está correta. O pensamento positivo e a coragem para fazer diferente estimulam o potencial criativo.

Mas se você respondeu “A ideia é boa, mas não vou pô-la em prática, pois inovar é arriscado” a resposta está incorreta. O medo de errar e o pensamento negativo bloqueiam ideias criativas. Pense positivo e não tenha medo de errar. O erro também é uma forma de aprendizado.

Se você não acertou todas as questões, continue conhecendo mais sobre Criatividade e, quando estiver mais preparado, retorne a este exercício para tentar resolvê-lo.

Acabamos de receber uma mensagem da internauta Karina. Ela tem uma loja de artigos de presentes e escreveu para nosso programa solicitando ajuda.

Vamos ver o e-mail de Karina e identificar juntos os bloqueios que ela estabeleceu à sua própria criatividade

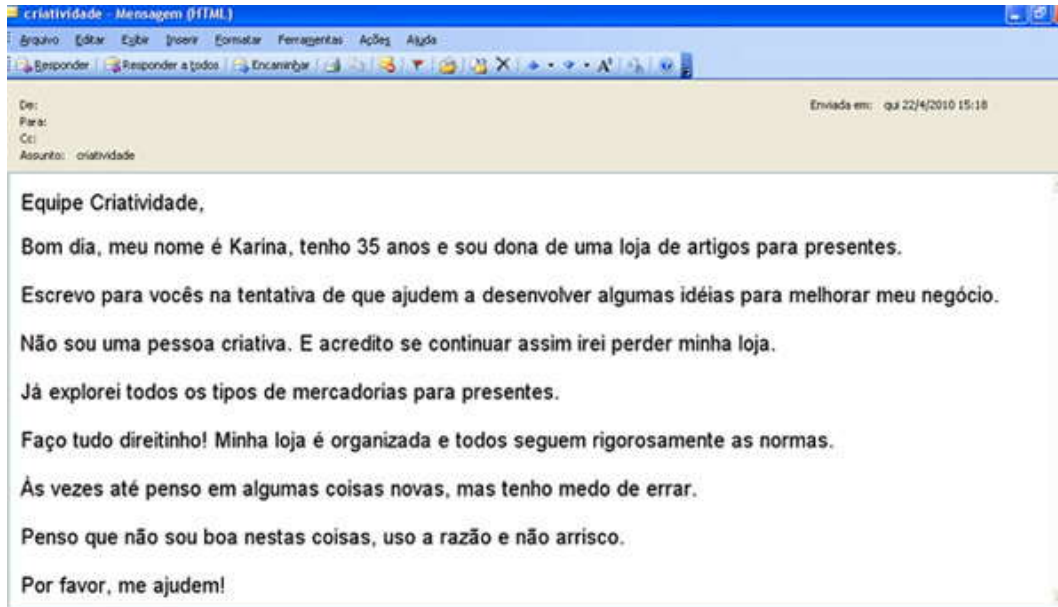


Imagem do e-mail de Karina

Conheça agora os bloqueios de Karina:

Equipe Criatividade,
Bom dia, meu nome é Karina, tenho 35 anos e sou dono de uma loja de artigos para presentes.
Escrevo para vocês na tentativa de que ajudem a desenvolver algumas idéias para melhorar meu negócio.
Não sou uma pessoa criativa. E acredito se continuar assim irei perder minha loja.
Já explorei todos os tipos de mercadorias para presentes.
Faço tudo direitinho! Minha loja é organizada e todos seguem rigorosamente as normas.
Às vezes até penso em algumas coisas novas, mas tenho medo de errar.
Penso que não sou boa nestas coisas, uso a razão e não arrisco.
Por favor, me ajudem!

Imagem do e-mail de Karina exibindo o seu bloqueio “Não sou uma pessoa criativa”

Todos nós somos criativos! Pensar desta forma não nos ajuda a desenvolver nosso potencial. Não cultive ideias negativas.

Não devemos nos restringir somente à nossa área de atuação. Fechar os caminhos limita o processo de criação.

Faço tudo direitinho! Minha loja é organizada e todos seguem rigorosamente as normas.

Imagem de uma das frases de um bloqueio de Karina “Faço tudo direitinho! Minha loja é organizada e todos seguem rigorosamente as normas.”

Cuidado com o excesso de normas e regras paralisantes. Você não precisa contar apenas com seu próprio potencial criativo; uma equipe motivada ajuda bastante.

Às vezes até penso em algumas coisas novas, mas tenho medo de errar.

Imagem de uma das frases de um bloqueio de Karina “Às vezes até penso em algumas coisas novas, mas tenho medo de errar”

O medo de se arriscar e de errar atrapalham o desenvolvimento de novos projetos. Não se critique tanto e dose o uso da razão e da intuição.

Bloqueios como os de Karina estão presentes no pensamento de grande parte dos empreendedores.

Para eliminá-los é preciso primeiro conhecê-los; e a solução implica ações, como buscar aprendizagem contínua, exercitar a flexibilidade, conhecer outras áreas, trocar ideias, relaxar, se divertir, enfim, exercitar o processo criativo.

Portanto invente, ouse, solte sua criatividade, sem medo de errar!



Imagem de sabores variados de sorvete

O sorvete é um produto muito procurado no verão, mas no inverno as vendas caem. Ao pesquisar o mercado, descobrimos uma novidade: sopa de sorvete de creme com calda quente de morango e muitas outras combinações. Como um bom empreendedor planeje uma divulgação dessa novidade para atrair os clientes para a sorveteria durante o inverno. Utilize o material que achar necessário para a divulgação. Abuse de sua imaginação!

Um bom empreendedor deve estar sempre atento às necessidades do mercado: crie, recrie, invente, inove. Se você encontrou dificuldades nesta atividade, faça um exercício de reflexão e pense nos bloqueios que você pode ter gerado para sua criatividade.

Módulo 3 – VISÃO CRIATIVA

Tópico 1 – A percepção



Imagem de uma mulher com visão criativa

Uma vez eliminados os bloqueios à sua criatividade, é hora de expandir os horizontes.

O estímulo à visão criativa nos convida a uma reflexão sobre nossas ações no meio empreendedor.

Neste momento, a percepção das coisas e do mundo ao seu redor tornam-se muito importantes no desenvolvimento de seus projetos.

Na psicologia, o estudo da percepção é de extrema importância, porque o comportamento das pessoas é baseado na interpretação que fazem da realidade e não na realidade em si.

Por este motivo, a percepção do mundo é diferente para cada um de nós; cada pessoa percebe um objeto ou uma situação de acordo com os aspectos que têm mais importância para si própria.

À medida que adquirimos novas informações, nossa percepção se altera.

Diversos experimentos com percepção visual demonstram que é possível notar a mudança na percepção ao adquirir novas informações.

Com as informações adquiridas aqui, esperamos que você desenvolva uma percepção diferente da sua prática empreendedora.

Antes de prosseguir, vamos ver como anda a capacidade de percepção dos nossos telespectadores.

A telespectadora Marina está na linha e vai participar deste desafio.

- Apresentador Vinícius diz: **Olá, Marina!**
- Telespectadora Marina diz: **Oi, Vinícius! Oi, Adriane!**
- Apresentadora Adriane diz: **Preparada para participar do nosso desafio?**
- Telespectadora Marina diz: **Sim! Preparada!**
- Apresentadora Adriane diz: **Então observe atentamente a figura que aparecerá na tela.**
- Telespectadora Marina diz: **Ok!**



Imagem de um cavalo que vista em ângulos diferentes visualiza-se também um sapo

- Apresentadora Adriane diz: E aí, Marina!
- Telespectadora Marina diz: Oi!
- Apresentadora Adriane diz: Conseguiu ver a figura?
- Telespectadora Marina diz: Sim! É um cavalo.
- Apresentadora Adriane diz: Mas e se eu lhe dissesse que esta imagem retrata um sapo, você conseguiria perceber?

- Telespectadora Marina diz: Não, Adriane! Só vejo o cavalo mesmo...

- Apresentadora Adriane diz: Que pena, Marina, a resposta certa seria os dois: nessa figura é possível ver um sapo e um cavalo. Mas não fique triste, você já vai entender o que aconteceu. Obrigada pela sua participação.

- Telespectadora Marina diz: Obrigada! Adorei participar do programa! Um beijo para vocês.



O cavalo



O sapo

Imagens do cavalo visto em um ângulo e do sapo visto em outro ângulo

O segredo de perceber os elementos nessa imagem está em examiná-la a partir de ângulos diferentes.

Da mesma forma, existem vários ângulos de uma mesma situação, que permitem olhares e percepções diferentes sobre ela. Muitas vezes, porém, limitamos nossa mente a enxergar apenas o que é mais óbvio.

Considere essas diferentes possibilidades em todas as circunstâncias da sua vida e transforme sua relação com o mundo e com os outros.

Com essa atividade, exercitamos a criatividade a partir da análise diferenciada de informações já conhecidas.

Ou seja, as ventas do cavalo tornaram-se os olhos do sapo! Veja que diferentes soluções são encontradas quando interpretamos de forma diferente as mesmas informações.

Tópico 2 – Percepção e visão criativa

Ter uma visão criativa significa perceber as necessidades do dia a dia e transformá-las de forma criativa no mercado.

Para exemplificar este comportamento, veja agora o que a Associação Comercial da cidade de Pilar do Sul criou para aumentar as vendas e esvaziar os estoques. Os lojistas criaram etiquetas coloridas para dar descontos e isso provocou aumento nas vendas

Para ajudá-lo a ampliar a sua percepção, trouxemos algumas atrações que irão incentivá-lo a desenvolver uma visão criativa diante de seus problemas e projetos.

Buscamos na criatividade de alguns artistas e empreendedores a inspiração para uma mudança de olhar e atitude. Acompanhe os resultados.



Imagem do Museu de Arte Contemporânea de Niterói, no Rio de Janeiro. Mostrando a simetria entre o museu e a paisagem do Pão de Açúcar.

Segundo o arquiteto Oscar Niemeyer, esta foi uma de suas obras mais fáceis.

Para nós, ela é uma das mais belas! Tudo aqui foi pensado de forma a fazer com que as pessoas tivessem vontade de atravessar a ponte Rio - Niterói para visitar o museu.

A arquitetura e a natureza, uma paisagem em perfeita simetria. Niemeyer quis criar algo novo, para transformar o local onde foi construído o Museu de Arte Moderna de Niterói, no Rio de Janeiro. São quilômetros de distância entre o prédio e o Pão de Açúcar. A arquitetura do museu foi planejada de uma forma que a parede lateral do prédio reproduzisse a inclinação do Pão de Açúcar.

A partir do momento em que adotamos uma nova postura, uma nova visão das coisas, nossas ideias fluem de forma criativa e inovadora.



Imagem do arquiteto Oscar Niemeyer

"Às vezes, um projeto custa a se definir. Outras, ele surge de repente como se, antes, nele nos tivéssemos detido cuidadosamente". "...senti que o museu seria bonito, tão diferente dos outros que ricos e pobres teriam prazer em visitá-lo." Oscar Niemeyer

Empreendedor: Busque criar e transformar as coisas de forma a atrair as pessoas não só para comprar ou utilizar seus serviços, mas também para admirar seu trabalho.

Mais de sete milhões de pessoas formam, a cada ano, longas filas em torno da Pirâmide do Louvre, o acesso ao maior museu do mundo, para apreciar o sorriso enigmático pintado por Leonardo da Vinci em sua Mona Lisa.

Eu estive lá e conferi de perto esta obra extraordinária, que já suscitou tantas interpretações.



Imagem do Museu do Louvre de Paris na França

Sorriso de uma mãe, sorriso de alegria ou de ironia, sorriso de uma amante, muitas foram as hipóteses construídas.

A obra de Leonardo da Vinci nos mostra que podemos ter percepções diferentes a partir de um mesmo referencial– o sorriso.



Imagem do quadro de Mona Lisa

Percepções diferentes a partir de um mesmo referencial conseqüentemente geram ações e reações diferenciadas nos indivíduos.

Pois a forma como interpretamos uma determinada situação influencia diretamente nossa ação sobre ela.

Atenção, pois aí está o grande segredo do mercado: existem vários empreendedores como você, que buscam informações do ambiente e do consumidor todos os dias, a fim de melhorar seus produtos e serviços.

Utilize sua visão criativa para interpretar o mercado à sua maneira e inovar sempre.

Ao adotar uma postura criativa, você também será capaz de resolver seus problemas de uma forma diferente.

Você pode achar mais fácil ser criativo quando os negócios vão bem. Mas, se eles estiverem indo pelo caminho errado, pare e reflita sobre a sua empresa.

Passe a observar seus funcionários, clientes e produtos. Analise a concorrência e avalie seus erros e acertos. A partir daí, respire fundo, relaxe e exercite sua criatividade!

Agora vamos conferir como anda a sua forma de ver os problemas que lhe são apresentados, fazendo um rápido teste.

Atenção: observe os números que aparecerão.



Imagem dos números 2, 10, 12 e 16

Agora pense e responda: qual é o próximo número desta sequência? _____

O próximo número da sequência é o 17.

Percebam que todos começam com a letra d! Se você errou, pense na forma como buscou a solução para o problema. Nem sempre a solução está dentro do problema.

Neste caso a solução não estava em nenhuma relação matemática entre os números, mas sim na letra inicial deles: dois, dez, doze, dezesseis, dezessete.

Com essa atividade exercitamos algo importante para nossa criatividade no dia a dia: muitas vezes a solução não está dentro do problema, está fora dele; outras vezes a solução do problema está no problema, mas só vamos conseguir visualizá-la se olharmos de forma diferenciada, mudando o paradigma. Não é por que estou trabalhando com números que a solução tem que ser a partir de cálculo matemático. Para potencializar a criatividade, precisamos ver além do problema/situação: “sair da situação” para vê-la em perspectiva.

Quem se destacou na busca de soluções criativas foi o empreendedor André. Dono de uma Academia de Ginástica, ele criou estratégias para manter seus clientes nos períodos de baixa procura. A estratégia foi oferecer descontos e fazer parcerias com outros estabelecimentos durante a baixa temporada de procura pela academia.

Antes de fechar este bloco, gostaríamos de apresentar a vocês o caso de um artista empreendedor.

Um artista cuja criatividade é essencial para seu negócio.

Julian Beever é um artista plástico inglês muito original; vamos conhecer um pouco de seu trabalho em nossa galeria.



Imagens das obras de Julian Beever: desenhos feitos em ruas e calçadas

Todos estes enormes desenhos foram feitos em ruas e calçadas.

Julian utiliza uma técnica em que os desenhos parecem ter três dimensões, ao serem vistos de um certo ângulo.

E o interessante é que as pessoas podem interagir com seus desenhos ao fotografar junto a eles.

Mas o que trouxe Julian ao nosso programa não foi somente a notável criatividade de sua arte, mas também a criatividade de seu negócio.

Para aperfeiçoar suas habilidades, ele buscou conhecimentos sobre técnicas de desenho. Isso quer dizer que, como empreendedor, ele buscou as novidades do mercado para oferecer o que há de melhor.

Julian decidiu ser um desenhista diferente, abandonando o papel e as telas e produzindo suas obras diretamente nas ruas. Hoje seus serviços são solicitados no mundo inteiro, e ele recebe muito bem por isso!

No mercado de desenhistas, o artista conseguiu se destacar por seu trabalho criativo e inovador.

Julian Beever é um artista inglês que faz desenhos nas calçadas usando giz pastel. Seus desenhos causam ilusão de ótica - parecem reais - graças a um incrível domínio sobre a técnica da perspectiva linear. Claro que essa ilusão só acontece quando a imagem é observada de um ângulo específico (no caso, o que foi usado para se tirar as fotos); em outros a imagem parece estar deformada - e sim, ela é deformada, justamente para causar o efeito de 3D.

A criatividade dos empreendedores que apresentamos aqui permitiu que eles se destacassem entre todos os outros.

Você pode seguir esses exemplos e começar a imaginar formas criativas de solucionar problemas.

Se você já tem uma empresa, pode pensar em novas formas de se comunicar com os clientes, apresentar suas mercadorias e, até mesmo, de fabricar seu produto.

Uma ideia criativa puxa outra, e assim você estará sempre exercendo sua capacidade criativa!

E então, meu caro empreendedor, a criatividade é ou não é um bom negócio?

Mudança de postura e um novo olhar sobre as coisas: este foi o nosso objetivo ao apresentar pessoas que subverteram a forma de analisar as situações em seus empreendimentos.

Desenvolveram a visão criativa, o que sempre ajuda a incrementar os negócios ou a superar as dificuldades.

No próximo bloco falaremos sobre o processo criativo: o passo a passo para desenvolver sua criatividade.



Imagem de Ana, a proprietária da floricultura “Flor e Amor”

Esta é Ana, a proprietária da floricultura “Flor e Amor”, que trabalha somente com flores naturais. Suas vendas estão muito baixas, a floricultura se encontra endividada e Ana precisa de apoio. Vamos ajudá-la? Analise as sugestões apresentadas e selecione três opções que poderão ajudá-la a superar esses problemas.

1 - Selecione a sugestão desejada escolhendo três figuras das demonstradas:

Venda da floricultura



Flores artificiais



Copiar a concorrência



Parceria



Empréstimo



Cestas florais



Promoções

Se você escolheu a figura “Venda da floricultura” esta não é uma boa sugestão. Ana não disse que quer se desfazer de seu empreendimento, e sim recuperá-lo.

Se você escolheu a figura “Flores artificiais” a resposta está correta, pois flores e folhagens artificiais estão na moda! Procure aprender a técnica e arranjar um bom fornecedor, para oferecer lindos arranjos artificiais.

Se você escolheu a figura “Copiar a concorrência”, esta não é a melhor sugestão. Todos nós possuímos potencial criativo para criar soluções e elaborar boas ideias. Acompanhar os passos da concorrência é importante, mas copiá-los não vai trazer diferencial para o seu negócio.

Se você escolheu a figura “Parceria” a sua resposta foi excelente. Procure estabelecer parcerias com fabricantes de doces e bombons para oferecer um serviço a mais aos clientes.

Se você escolheu a figura “Empréstimo” a resposta está incorreta, pois fazer um empréstimo no momento em que a empresa não está gerando lucro não é uma boa opção, pois pode acarretar aumento da dívida.

Se você escolheu a figura “Cestas florais” sua resposta está correta. Elabore cestas florais que incluam outros produtos e atendam a datas comemorativas como Natal, Páscoa, dia das mães, dos namorados, da secretária, etc.

Se você escolheu a figura “Promoções” sua resposta está exata. Reavalie seu estoque e elabore promoções para atrair os consumidores.

Imagem de Ana

Ana gostou bastante das ideias enviadas; ela estava mesmo precisando de uma luz para sua criatividade. Ela vai analisar todas as sugestões com cuidado e adaptá-las à realidade do seu empreendimento. E você está de parabéns, pois soube fazer as escolhas a partir de um pensamento criativo.

Módulo 4 – PROCESSO CRIATIVO

Tópico 1 – Processo Criativo

Processo Criativo – Passo a passo



Imagem de quatro homens em uma mesa

Vamos apresentar agora o processo criativo!

Ao longo deste programa, você já conheceu o conceito de criatividade e aprendeu que todos nós somos capazes de criar a partir do momento em que superamos nossos próprios bloqueios.

Você já reconheceu as vantagens de atuar com uma visão criativa; agora, então, iremos traduzir esta visão em processo, ou seja, apresentaremos um passo a passo.

O processo da criatividade pode ser dividido em quatro passos básicos.

São eles: a busca de informações; a transformação das informações em ideias; a avaliação e adequação das ideias e, finalmente, a prática dessas ideias.

O empreendedor do produto Venus Baby, um localizador de veias especialmente desenvolvido para crianças, observou o quanto as crianças sofriam com a introdução de uma agulha na veia. Ele, então, que já possuía conhecimento técnico, foi em busca de informações para desenvolver algo que minimizasse esse sofrimento.

De posse das informações necessárias, transformou os pensamentos em ideias e desenhou um protótipo do equipamento.

Avaliou-se a criação, a ideia, o projeto, as vantagens e as desvantagens. Verificou-se se a criação tinha aceitação no mercado, se seria útil e vendável.

Os resultados dessas avaliações constataram que o projeto era viável, mas teria um alto custo. Adaptações foram realizadas para que os custos diminuíssem e hoje o produto está no mercado.



Imagem de um aparelho localizador de veias especialmente desenvolvido para crianças

É interessante perceber os processos pelo qual essa grande ideia passou, não é mesmo?

Tópico 2 – As quatro faces do processo criativo

A criatividade pode ser um dom natural, mas o conhecimento dos processos o ajudará a direcionar corretamente suas ideias.

Para potencializar sua criatividade, vamos conhecer um pouco mais sobre esses passos a partir da perspectiva do escritor Roger Von Oech.



Imagem do escritor Roger Von Oech

Roger Von Oech é fundador e presidente da Creative Think, empresa de consultoria com sede na Califórnia, especializada em criatividade e inovação.

“Descobrir consiste em olhar para o que todo mundo está vendo e pensar uma coisa diferente”. Roger Von Oech

Roger identifica quatro faces no processo criativo, nas quais o empreendedor deve se espelhar a cada passo.

A seguir você conhecerá a função de cada uma delas.

Saberá como investigar, transformar, avaliar e pôr em prática suas ideias criativas.

Com vocês, o Explorador, o Artista, o Juiz e o Guerreiro!



Imagens de um Explorador, Artista, Juiz e Guerreiro

No primeiro passo, é papel fundamental do Explorador pesquisar constantemente novas informações e recursos; para isso é fundamental, entre outros aspectos, ter flexibilidade, coragem e abertura.

Vamos conhecer agora dicas importantes para ser um bom explorador.

- Seja curioso.
- Identifique claramente seu objetivo.
- Tenha ideias aos montes.
- Quebre a rotina.
- Busque informações variadas.
- Não subestime o óbvio.
- Amplie sua visão.
- Descubra ideias que já tem e utilize ideias que já teve.
- Busque novidades e caminhos diferentes.

O risco nesta primeira fase do processo criativo é achar que já se sabe tudo e que não será preciso mais pesquisar. Essa postura bloqueia a busca constante de informações.

No segundo passo, o papel fundamental do Artista é examinar as informações encontradas pelo explorador e transformá-las em novas ideias.

Neste momento, são fundamentais a confiança e a autoestima. Confiar nas informações e acreditar no seu potencial criativo.

Receba agora as dicas para ser um bom artista:

- Adapte! Mude o contexto.
- Imagine! Solte a sua imaginação.
- Inverta! Olhe a ideia pelo avesso, considere-a por ângulos diferentes.
- Incube! Deixe sempre algo em banho-maria, reflita mais.
- Elimine! Tire coisas, aspectos.
- Conecte! Associe, combine dados.

- Acrescente! Adicione coisas, aspectos.
- Compare! Crie uma metáfora para sua ideia.

Ser artista não é fácil! Ao imaginar tantas coisas, algumas pessoas podem se julgar confusas ou incapazes e manter suas ideias apenas no plano da imaginação.

Terceiro passo: para que as ideias não sejam abandonadas neste momento, o papel do Juiz é fundamental. É ele quem irá avaliar as ideias geradas pela imaginação do artista e decidir o que se pode fazer com elas.

Ser suficientemente crítico é analisar imparcialmente cada ideia, suas vantagens e desvantagens, suas chances de dar certo, e fazer os ajustes.

Nesta etapa é importante ser suficientemente crítico, o que significa não ser nem tão rígido nem tão displicente na avaliação e na análise dos dados, de forma a valorizar os aspectos positivos de cada ideia.

Vamos conhecer agora os itens a serem avaliados no momento em que você deve ser o juiz das suas próprias ideias.

- Objeto - Para que serve esta ideia?
- Prós - Quais as suas vantagens?
- Contras - Quais as suas desvantagens?
- Probabilidade - Quais são as chances de êxito?
- Revertério - Se falhar, o que se pode aproveitar?
- Maturidade - O momento é adequado para lançá-la?
- Prazo - De que tempo dispomos para decidir?
- Experiência - Já obtive sucesso com ideias semelhantes? Em caso positivo, o êxito anterior poderia me impedir de ver os limites da ideia atual?

Chegamos ao quarto e último passo do processo, e quem entra em ação é a face guerreira do empreendedor. O papel principal do Guerreiro é lutar, vencer os obstáculos, defender suas ideias e colocá-las em prática.

Ele age como elemento de ligação do processo criativo, pois ao pôr em prática o resultado do esforço de todos os demais personagens, informa-lhes o que deu certo, o que pode ser melhorado e o que não apresentou o resultado esperado.

Conheça agora os princípios que movem um verdadeiro guerreiro:

- Seja ousado!

- Aja!
- Trace um plano!
- Seja persistente.
- Livre-se dos pretextos.
- Venda!

Os quatro passos, ou as quatro faces do processo criativo apresentadas por Roger Von Oech nos personagens que acabamos de ver nos convidam a uma reflexão sobre nossa própria realidade.

E quanto a você: esses personagens têm feito parte de sua vida?

Conhecer os quatro passos do processo criativo, caracterizadas pelos personagens Explorador, Artista, Juiz e Guerreiro permite que consigamos identificar que passo precisamos fortalecer para potencializar nosso processo criativo.

Analise agora mesmo a sua postura como empreendedor e permita-se vivenciar esse processo de forma a interpretar todos os personagens apresentados.

Já estamos chegando à reta final do nosso programa.

Participe agora de um desafio empreendedor.



Imagem de marina, empreendedora de uma confeitaria

Marina abriu uma confeitaria há pouco tempo e precisa atrair os clientes para sua loja. Ela quer inovar. Pesquisou o mercado e teve a ideia de criar bolos diferentes para todos os tipos de eventos. Seu primeiro desafio serão os bolos de casamento.

Você está convidado a ajudar Marina neste processo criativo.

Para acompanhar o processo, indique a melhor opção em cada passo:



Imagem dos quatro personagens do processo criativo: o explorador, o artista, o juiz e o guerreiro.

Para buscar informações, Marina foi direto à livraria comprar várias revistas e livros de confeitaria para casamentos.

Antes de responder veja a dica do explorador: Amplie sua visão. Busque novidades e coisas diferentes.

Agora responda: Esta busca é suficiente?

- a) Sim
- b) Não

Se você respondeu “Não”, a resposta está correta. O risco no primeiro passo do processo criativo é achar que já se sabe tudo e não será preciso pesquisar mais.

Se você respondeu “Sim”, a resposta está incorreta. Não podemos nos restringir a um campo de pesquisa; é preciso explorar todas as possibilidades do mercado.

Marina ampliou sua visão e foi além dos livros e revistas: pesquisou todas as tendências do mercado. E teve a ideia de fazer uma exposição para noivas, com a proposta de mostrar as novidades no ramo de bolos para casamento. Agora ela pretende selecionar um bolo e deseja saber sua opinião: quais dos modelos abaixo apresentam propostas mais criativas?

Antes de responder veja a dica do Artista: Solte sua imaginação. Inverta; acrescente; elimine.

Agora decida qual bolo Marina deverá escolher:

- a) Bolo convencional de casamento
- b) Bolo com formatos diferentes, como por exemplo, formatos de caixas de presentes.

Se você respondeu “Bolo com formatos diferentes”, a resposta está correta. Como a proposta de Marina é inovar, ela escolheu este modelo, pois foi criado a partir de uma ideia diferente dos bolos de casamento convencionais.

Se você respondeu “Bolo convencional”, a resposta está incorreta. Pois, a idéia de Marina é inovar.

Momento de reflexão: chegou a hora de avaliar e decidir: fazer a exposição é uma boa ideia? Marina pensou bastante e tomou uma decisão. Observe as análises de Marina, indique sua opinião e confira se você chegou à mesma conclusão da nossa empreendedora.

- Objetivo e Prazo. O objetivo de minha exposição é atrair novos clientes e mostrar as novidades da confeitaria em bolos de casamento. Preciso decidir rápido, pois o mês das noivas está próximo e este período pode ser favorável.
- Prós e Contras. Fazer a exposição trará novos clientes, mas também algumas dívidas, pois um evento como este gera despesas.
- Maturidade e Revertério. Abrimos há pouco tempo e as pessoas esperam novidades. Pode ou não dar certo, mas se não der posso vender as fatias dos bolos na confeitaria e recuperar parte do investimento.

Veja a dica do Juiz: Não seja tão radical e rígido nas avaliações nem tão displicente na análise dos dados.

Agora responda:

- a) Marina deve fazer a exposição.
- b) Marina não deve fazer a exposição.

Se você respondeu “Marina deve fazer a exposição” Parabéns! Marina decidiu fazer a exposição. Para ela, valerá a pena correr o risco, pois a análise dos dados mostrou que ele é reduzido.

Se você respondeu “Marina não deve fazer a exposição”, esta não foi a opinião de Marina. Ela decidiu fazer a exposição. Para ela, valerá a pena correr o risco, pois a análise dos dados mostrou que ele é reduzido.

Este é o último passo do processo criativo de Marina; ela demonstrou ser mesmo uma guerreira e elaborou muitas estratégias para que o evento, ou sua ideia posta em prática, fosse um sucesso e atingisse os objetivos propostos. Analise as ações abaixo e indique para Marina a única alternativa que ela não deverá seguir. Para ajudar, confira a dica do Guerreiro: Lute para vencer os obstáculos que impedem sua ideia de dar certo! Seja ousado! Aja! Venda!

- a) Estabelecer parceria com o salão de beleza próximo ao seu negócio para divulgar o evento.
- b) Oferecer degustação gratuita do bolos, mas cobrar pelas bebidas.
- c) Fazer um empréstimo para cobrir os gastos do evento.
- d) Estabelecer parceria com um violinista (que também é do ramo de casamentos) para tocar no evento.

Se você escolheu a alternativa “Fazer um empréstimo para cobrir os gastos do evento” a resposta está incorreta! O empréstimo não é uma saída viável neste momento, pois isso só aumentaria as despesas.

A exposição de Marina foi um sucesso! Marina soltou a criatividade, acreditou na sua ideia e trouxe inovação à sua confeitaria.

Seja você também uma pessoa criativa, em suas atividades e em seu negócio. Assim como acabou de ajudar Marina, está apto a realizar o seu próprio processo. Não perca tempo, potencialize sua criatividade já!

Tópico 3 - Conclusão

Apresentaremos agora o último bloco do nosso programa.

Para finalizar, vamos reforçar com vocês alguns pontos importantes desta caminhada em direção à Criatividade.

Você viu no programa de hoje como desenvolver a criatividade em busca do sucesso. Aprendeu que todos nós podemos ser criativos, basta ter iniciativa e ousar. Então, comece agora mesmo!

Lembre-se sempre que não basta apenas ter uma visão criativa. É necessário avaliar e organizar os processos para viabilizar e pôr em prática suas ideias.

Superar seus próprios bloqueios faz parte do processo de estimular o potencial criativo, o que com certeza ajudará e muito na conquista de clientes e no andamento dos negócios.

Ou poderá, quem sabe um dia, até mesmo mudar os rumos do seu empreendimento!

A criatividade é de fato um ótimo negócio, não é mesmo?

O Criatividade em Foco fica por aqui, com a esperança de ter feito aquela diferença no pensamento de cada telespectador.

Continue buscando potencializar a sua criatividade: acesse os demais cursos do SEBRAE-SP e adquira novos conhecimentos.

www.sebraesp.com.br