

## *O Grid Gerencial*

Desenvolvido a partir do Grid Gerencial de R. R.Blake e J.S. Mouton, esta ferramenta consiste em identificar o momento ou o que exatamente faz com que cada pessoa “passeie” pelo “tabuleiro” do grid, de acordo com seus graus de interesse:

Ora pelas pessoas.

Ora pela produtividade.

Ora por ambos.

Ora por nenhum.

De acordo com seu grau de interesse, cada pessoa estará em uma determinada posição do tabuleiro.

## *O Grid Gerencial*

Em primeiro lugar, o Grid Gerencial está montado sobre duas variáveis:

- O interesse pelas pessoas e
- O interesse pela produtividade

Em seguida, é preciso compreender que as escalas do tabuleiro estão entre 1 e 9.

- 1 para o menor nível de interesse
- 9 para o maior nível de interesse.

Cruzando as duas variáveis temos:



## *O Grid Gerencial*

**Casa 1.1** - Baixo interesse pelas pessoas (1) e baixo interesse pela produtividade (1), chamada de ***administração nula ou empobrecida***.

**Casa 1.9** - Baixo interesse pelas pessoas (1) e alto interesse pela produtividade (9), é a administração com base na autoridade e na obediência, também chamada de ***administração do chicote***.

**Casa 9.1** - Alto interesse pelas pessoas (9) e baixo interesse pela produtividade (1), chamada de ***administração de clube ou de festa***.

**Casa 5.5** - Médio interesse pelas pessoas (5) e médio interesse pela produtividade (5), chamada de ***administração do meio do caminho***.

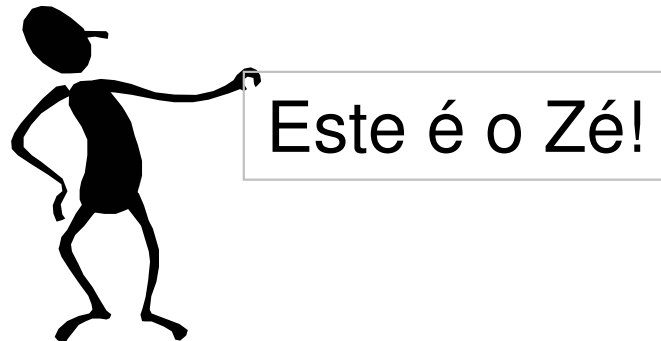
**Casa 9.9** - Alto interesse pelas pessoas (9) e alto interesse pela produtividade (9), chamada de ***administração da equipe***.

Vejamos no Grid Gerencial

# *O Grid Gerencial*

Ao longo de um dia, uma pessoa pode estar em várias “casas” do grid.

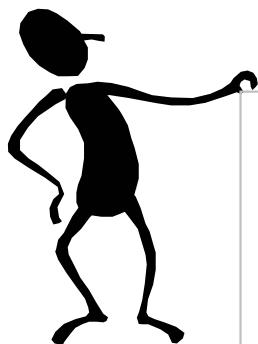
Vejam um exemplo:



Às 10 horas da manhã, o Zé chegou à empresa, atrasado e preocupado com seu filho na escola.

Claro que nesta situação ele não demonstra alto grau de interesse, nem pelos colegas, nem pela produtividade. Sua prioridade ainda é seu filho.

## *O Grid Gerencial*



Pouco antes do meio-dia, nosso amigo Zé recebe um telefonema dizendo que seu filho está bem.

Então, ao meio-dia, o nosso amigo Zé procura um colega de trabalho para almoçarem juntos. Ao fazer isso demonstra a que o seu interesse é o relacionamento, além da refeição, é claro.

Às quinze horas, o nosso amigo Zé procura acelerar seu ritmo para atender à sua meta do dia, e não deixar nada acumulado para depois. Para isso, chega a pedir para não ser incomodado. Ao fazer isso, sua prioridade é a produtividade.

Na reunião das 17 horas, o Zé deverá apresentar um projeto aos demais gerentes e antes disso, reúne-se com alguns colegas para discutir sua apresentação. Neste momento, seus interesses são o relacionamento, pela opinião dos amigos e a produtividade, pelo sucesso de sua reunião com os gerentes.

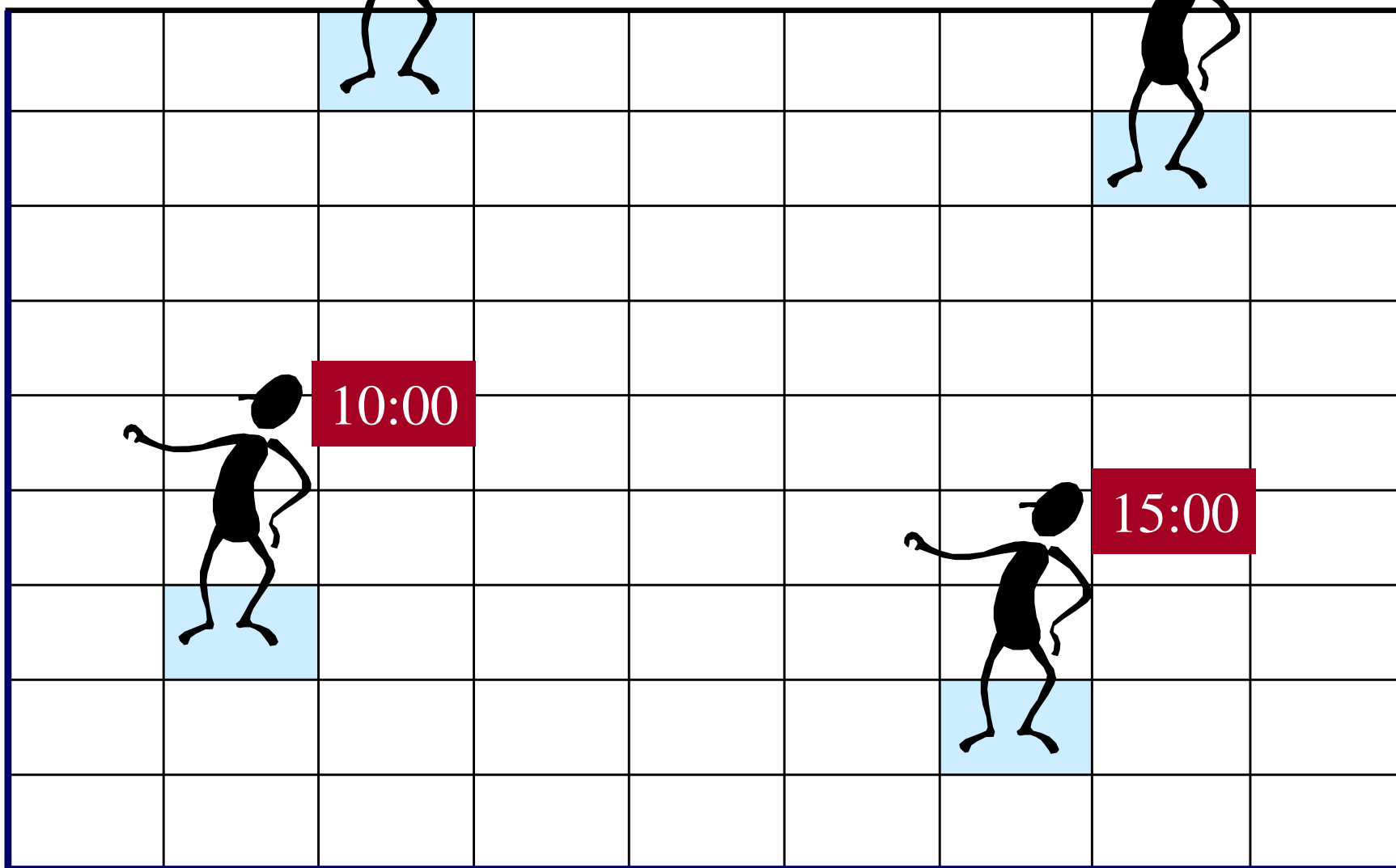
**Veamos no Grid Gerencial**

# O Grid Gerencial

Alto

*Interesse para pessoas*

Baixo



Baixo

*Interesse para produtividade*

Alto

## *O Grid Gerencial*

O Grid Gerencial permite localizar o interesse da pessoa sob duas variáveis. O que por si só, já o torna bastante interessante.

Mas o seu ponto alto está na identificação do motivo.

### **O que realmente faz a pessoa se interessar pelas pessoas ou pela produtividade?**

Uma vez entendido o motivo, o comportamento poderá ser repetido se estimulado de maneira a ser percebido como tal.

Então, observe o comportamento de cada colaborador, inclusive o seu e busque entender o real motivo que o faz andar pelo “tabuleiro” do Grid Gerencial.