MÓDULO 2 — MÉTODO D.U.A.L.E

Frameworks de Inovação



PROBLEMA # 1

O QUE ACONTECEU?

Um homem estava empurrando seu carro até que chega em um hotel.

Quando ele chega no hotel, percebe que está falido.


MONOPOLY
GO
LUXURY TAX
CHANCE
COMMUNITY CHEST
GO TO JAIL

PROBLEMA # 2

COMO RESOLVER?

Um prédio comercial recebeu dezenas de reclamações sobre a lentidão dos elevadores.

SOLUÇÃO ENCONTRADA

Colocaram espelhos nas laterais do elevador e as reclamações terminaram

POR QUE?

Não era um problema de velocidade, e sim um problema de percepção de tempo

PROBLEMA # 3

O QUE ESCOLHER?

Um caminhão ficou preso em uma ponte por poucos centímetros.

Os engenheiros especialistas sugeriram cortar um pedaço da ponte ou cortar um pedaço do caminhão.

Por que não esvaziar um pouco os pneus do caminhão?

MAS COMO USAR ISSO NO DIA-A-DIA?

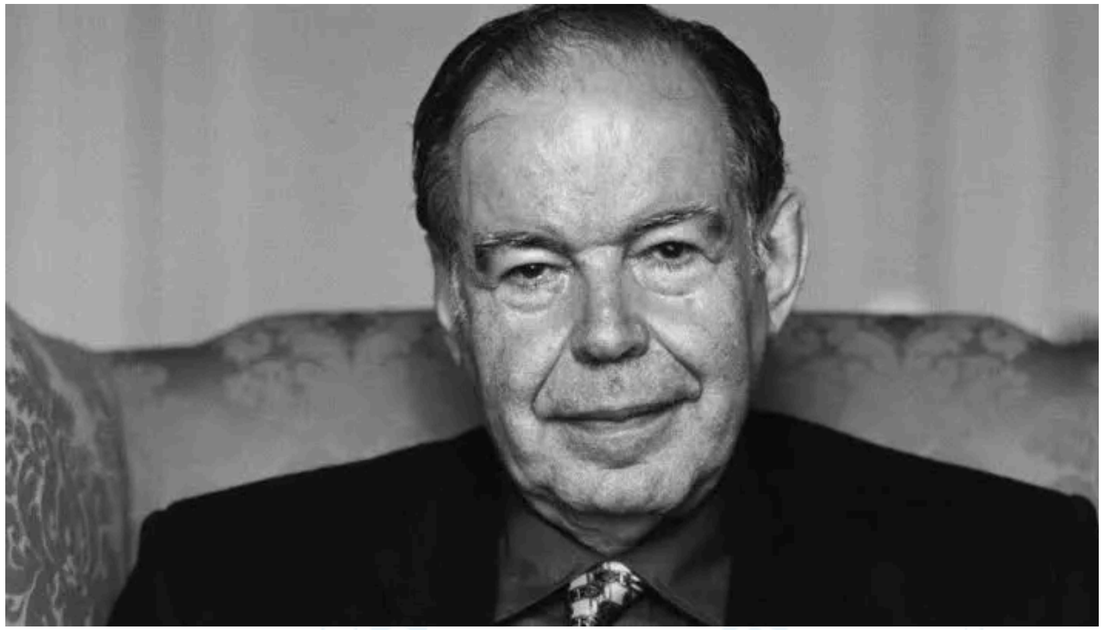
LATERAL THINKING

Exemplo do Banco Imobiliário

Você acha que conhece o jogo quando alguém te apresenta um problema.

Mas será que já parou para pensar em como ele funciona de verdade?

Lateral Thinking foi criado por Edward é exatamente isso: questionar o enquadramento antes de buscar a solução.

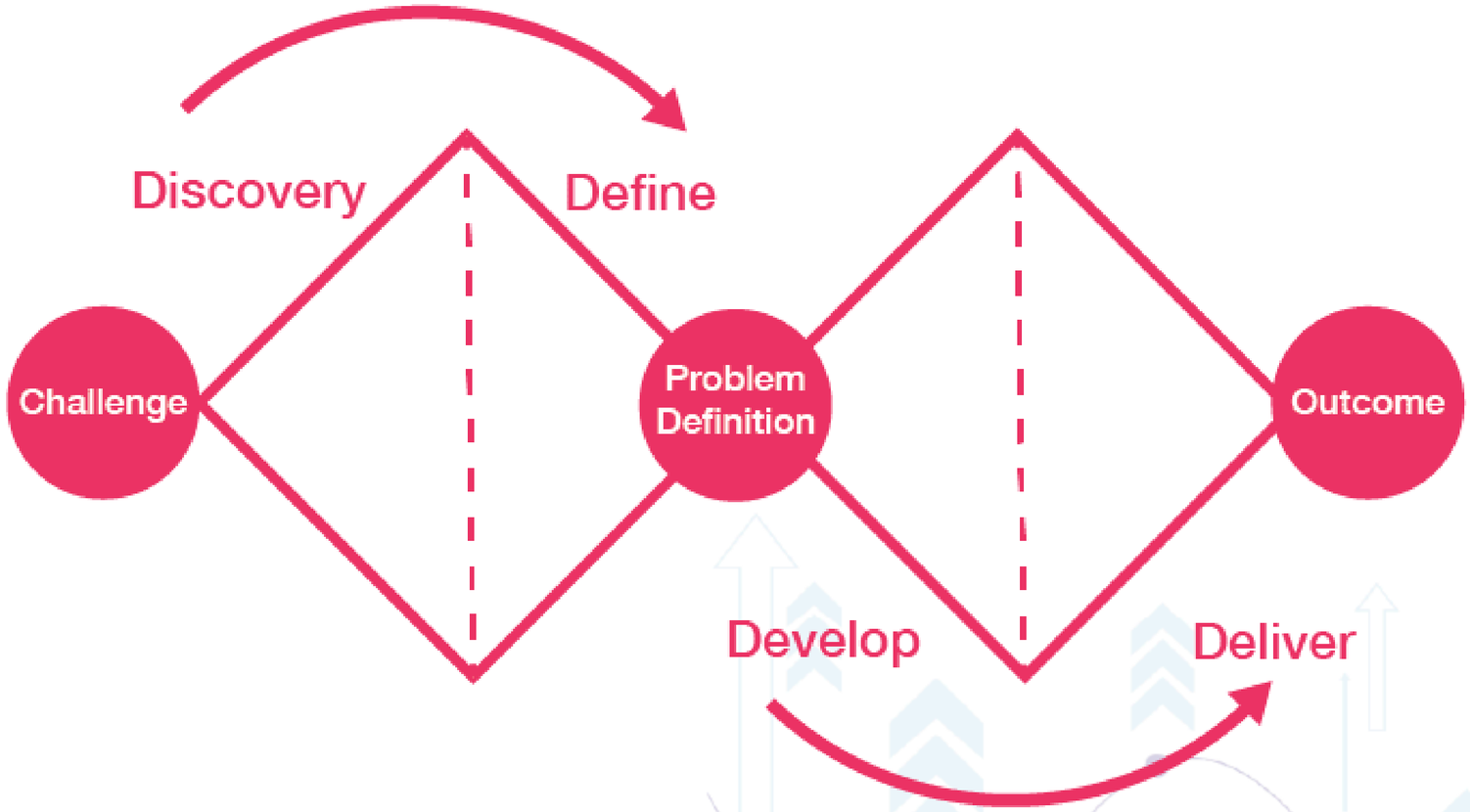


edward de bono



DOUBLE DIAMOND

DOUBLE DIAMOND



DOUBLE DIAMOND

O FRAMEWORK

DIAMANTE 1 — Problema Certo

Divergir
Explorar, pesquisar, entrevistar, abrir possibilidades

Convergir
Sintetizar, definir, enquadrar o problema real

DIAMANTE 2 — Solução Certa

Divergir
Idear, prototipar, explorar soluções criativas

Convergir
Testar, validar, refinar a melhor solução

O Double Diamond se conecta às etapas D (Discover) e U (Understand) do método D.U.A.L.E

DOUBLE DIAMOND

EXEMPLO APLICADO

O que a empresa diz

“Precisamos de um programa de treinamento para nossos líderes“

A empresa já definiu a solução antes de entender o problema. Aceitar isso é pular o primeiro diamante.

O que descobrimos (Diamante 1)

O problema real era falta de alinhamento entre áreas, não falta de treinamento. Os líderes tinham competência, mas não tinham processo de comunicação entre equipes.

A solução mudou: de treinamento genérico para um treinamento de alinhamento entre áreas, comunicação, design thinking etc. com rituais ágeis.

O docente DUALE não aceita o briefing como verdade. Ele investiga antes de propor.

PENSAMENTO CRÍTICO

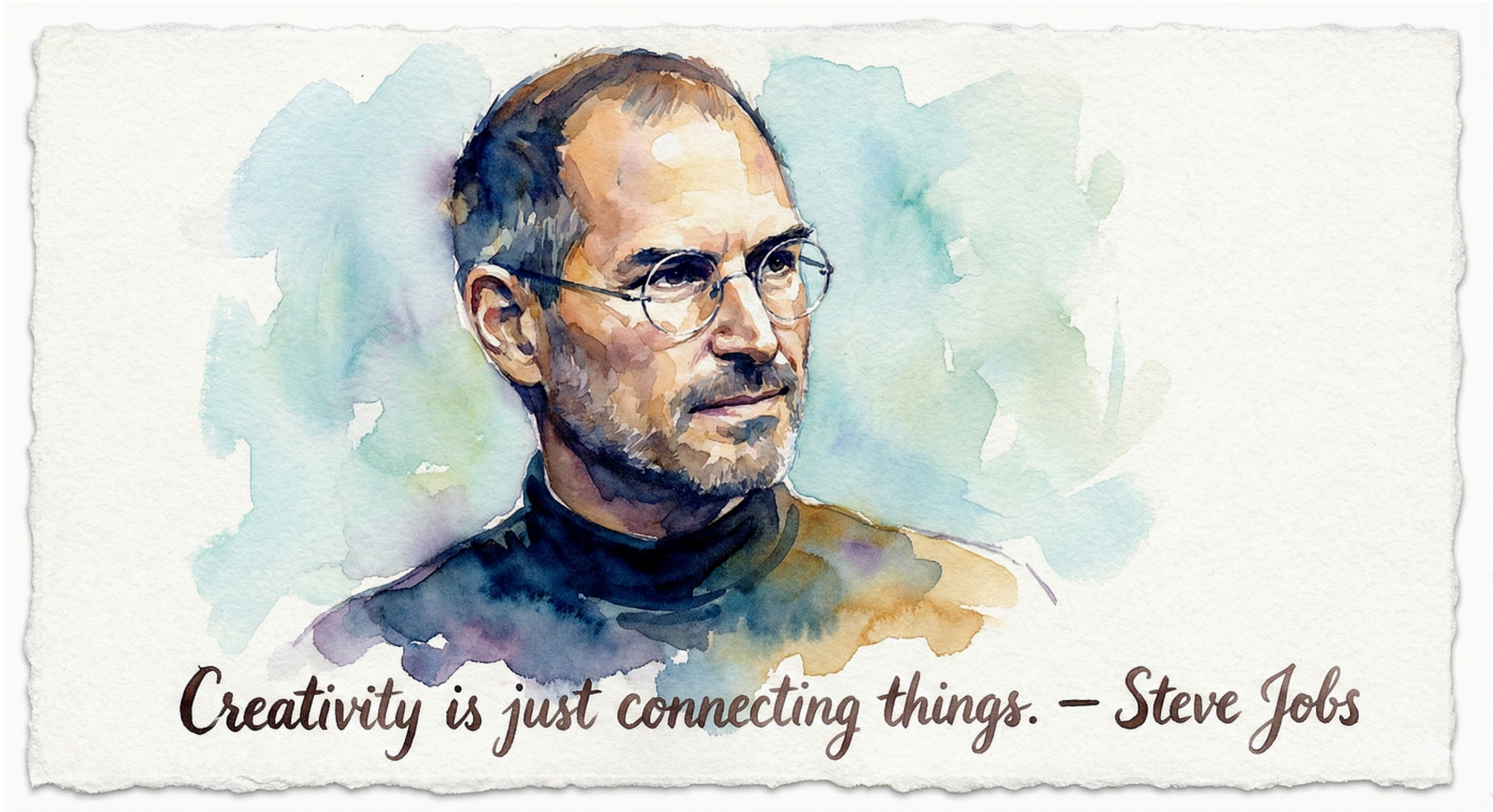
PROBLEMA vs SINTOMA

Sintoma (Febre)	Problema Real (Infecção)
Alta rotatividade de funcionários	Cultura tóxica ou liderança fraca
Baixo engajamento nas reuniões	Conteúdo desconectado do mercado
Queda nas vendas do produto	Falta de fit entre produto e cliente

O primeiro diamante existe para isso: não resolver o sintoma, mas encontrar a causa raiz.



PRECISA SER CRIATIVO PARA "ABRIR" O DIAMANTE?


Creativity is just connecting things. – Steve Jobs



EFFECTUATION



SARAS SARASVATHY

"START WITH YOUR MEANS"

EFFECTUATION

COMECE COM O QUE VOCÊ TEM

1

Quem eu sou?

- Valores inegociáveis
- Tolerância ao risco
- Ambição e motivação
- Forma de decidir

2

O que eu sei?

- Experiência profissional
- Conhecimento setorial
- Habilidades técnicas
- Padrões que reconheço

3

Quem eu conheço?

- Parceiros potenciais
- Primeiros clientes
- Mentores e advisors
- Comunidades e redes

Teoria da Effectuation — Saras Sarasvathy

EFFECTUATION

ADAPTADO PARA A EMPRESA

Quem a empresa é?

- Setor de atuação e porte
- Cultura organizacional
- Estrutura de equipes
- Posicionamento no mercado

O que a empresa sabe?

- Competências core do negócio
- Processos já consolidados
- Conhecimento do cliente final
- Dados e histórico que possui

Quem a empresa conhece?

- Clientes atuais e potenciais
- Parceiros e fornecedores
- Rede de ex-funcionários
- Comunidade e stakeholders

O docente recebe a demanda da empresa, roda o processo e monta a solução pensando em como maximizar algum recurso que ela já tem, trazendo novos recursos que ela não tem.

EFFECTUATION

OS 4 PRINCÍPIOS

Perda Aceitável (Affordable Loss)

Quanto a empresa pode investir sem comprometer o negócio? Comece pequeno, teste rápido, sem apostas que exijam logo de cara muito esforço.

Colcha de Retalhos (Crazy Quilt)

Quais parceiros, clientes e fornecedores a empresa já tem? Monte a solução com quem já está no jogo, não espere pelo parceiro ideal.

Limonada (Lemonade Principle)

O que parecia problema pode virar oportunidade? Quando o cenário muda, a empresa que pivota rápido ganha vantagem.

Piloto no Avião (Pilot on the Plane)

A empresa é protagonista do seu futuro. Ao invés de prever tendências, ela cria as condições com os meios que já tem.



O MÉTODO D.U.A.L.E

MÉTODO

A JORNADA D.U.A.L.E



Discover	Understand	Accelerate	Launch	Exchange
Sem. 1–2	Sem. 3–4	Sem. 5–8	Sem. 9–10	Contínuo

Um método exclusivo da Ânima que combina aprendizagem por competências, solução de problemas reais e valor para o mercado.

D — DISCOVER

Descobrir e Diagnosticar

Semanas 1–2 Pilar: Lean Service Design + Diagnóstico da Empresa

- Coleta estruturada com a empresa — assessment inicial, reunião com gestor, identificação de dores e metas

- Matriz de Dores e Oportunidades — análise de impacto, urgência e viabilidade

- Definição do Desafio Âncora — desafio central mensurável com responsável definido

- Persona Profissional — usuário final da solução e valor esperado

Frameworks

✓ Matriz CSD e Priorização
✓ Mapa de Stakeholders
✓ Matriz de Oportunidades

FERRAMENTAS

MATRIZ CSD

C — Certezas

O que já sabemos sobre a empresa e o desafio?

- Dados confirmados
- Fatos observados
- Informações validadas

S — Suposições

O que acreditamos mas não confirmamos?

- Hipóteses sobre causas
- Premissas do projeto
- Crenças da equipe

D — Dúvidas

O que precisamos investigar?

- Perguntas em aberto
- Dados que faltam
- Validações necessárias

FERRAMENTAS

PRIORIZAÇÃO DE HIPÓTESES

IMPACTO

Alto

FAZER PRIMEIRO

Alto impacto + Fácil

Hipóteses com maior potencial e menor esforço de validação

PLANEJAR

Alto impacto + Difícil

Importantes mas precisam de mais recursos ou tempo

DELEGAR

Baixo impacto + Fácil

Validações rápidas que podem ser feitas em paralelo

DESCARTAR

Baixo impacto + Difícil

Não vale o investimento de tempo neste momento

Baixo

Baixa

FACILIDADE DE TESTE →

Alta

FERRAMENTAS

MAPA DE OPORTUNIDADES

Dores da Empresa	Oportunidades	Soluções propostas
▪ Qual problema a empresa trouxe? ▪ Quais sintomas foram relatados? ▪ Quem é afetado diretamente? ▪ Qual o impacto no negócio?	▪ O que o Double Diamond revelou? ▪ Que competências podem ser desenvolvidas? ▪ Quais processos podem ser otimizados? ▪ Onde há quick wins?	▪ Qual produto/serviço da Ânima se encaixa? ▪ Que entregáveis tangíveis a equipe pode gerar? ▪ Como medir o resultado? ▪ Qual o prazo realista?

As soluções identificadas aqui alimentam diretamente o Lean Canvas do projeto.

FERRAMENTAS

MAPA DE STAKEHOLDERS

Alta

INFLUÊNCIA

Baixa

MANTER SATISFEITO Alta influência, baixo interesse Ex: Diretoria, Sponsor	**ENGAJAR ATIVAMENTE** Alta influência, alto interesse Ex: Gestor da área, Líder do projeto
MONITORAR Baixa influência, baixo interesse Ex: Áreas periféricas	**MANTER INFORMADO** Baixa influência, alto interesse Ex: Equipe operacional

Baixo — **INTERESSE →** — Alto

Posicione cada stakeholder do projeto nesta matriz. Revise a cada etapa do D.U.A.L.E.

U — UNDERSTAND

Entender e Modelar o Desafio

Semanas 3–4 Pilar: Design Thinking + Metodologia Dual

- Imersão pedagógica no contexto da empresa: dados, processos, perfil profissional

- Análise de causa raiz — mapeamento de processos e pontos críticos

- Mapa de Competências Desejadas + Golden Circle (WHY → HOW → WHAT)

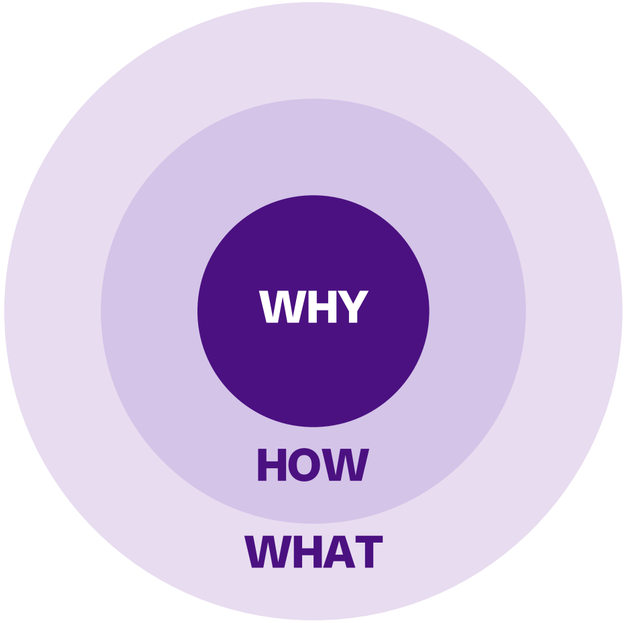
- Formação dos Times e Lean Canvas inicial

Frameworks

✓ Golden Circle
✓ Lean Canvas
✓ Desafio Âncora validado

FERRAMENTAS

GOLDEN CIRCLE



WHY — Por quê?

Qual o propósito da empresa? Por que ela existe além do lucro? Qual impacto quer gerar?

HOW — Como?

Quais processos, valores e diferenciais fazem essa empresa única? Como ela entrega sua promessa?

WHAT — O quê?

Quais produtos, serviços ou soluções ela oferece? O que é tangível e mensurável?

Comece pelo WHY — entenda o propósito antes de definir a solução. — Simon Sinek

FERRAMENTAS

LEAN CANVAS

PROBLEMA

- Top 3 problemas da empresa
- Causa raiz identificada (DD)

SOLUÇÃO

- O que a Ânima vai entregar?
- Funcionalidades do MVP

MÉTRICAS

- Como medir sucesso?
- KPIs do projeto

PROPOSTA DE VALOR

- Mensagem clara e única
- Por que essa solução?

VANTAGEM

- O que não pode ser copiado?
- Conhecimento exclusivo

CANAIS

- Como chegar ao público?
- Canais de entrega

SEGMENTO

- Quem é o cliente/usuário?
- Perfil e necessidades
- Early adopters

ESTRUTURA DE CUSTOS

- Recursos necessários
- Tempo da equipe
- Infraestrutura

FONTES DE RECEITA / VALOR

- Valor gerado para a empresa
- ROI esperado
- Benefícios intangíveis

A — ACCELERATE

Cocriar, Prototipar e Iterar

Semanas 5–8 | Pilar: Design Sprint + Metodologia Dual

- Dia 1: Entender — refinar problema, mapear jornada, definir entregáveis
- Dia 2: Divergir — gerar ideias, criar esboços, ampliar possibilidades
- Dia 3: Convergir — avaliar ideias (viabilidade × impacto), storyboard
- Dia 4: Prototipar — versão simples e testável
- Dia 5: Testar — validação com a empresa, feedback estruturado

Frameworks

✓ Spec Lite MVP
✓ Mapa de validações necessárias

FERRAMENTAS

SPEC LITE — MVP

Problema Validado

Qual problema foi confirmado após o Double Diamond? Qual a evidência de que é real?

Público-alvo

Quem são os usuários/beneficiários diretos? Qual o perfil? Quantos são?

Solução Proposta

Descrição em 1 parágrafo do que o MVP entrega. Qual a promessa central?

Funcionalidades Mínimas

Liste apenas o essencial. O que NÃO entra nessa versão? Qual o escopo mínimo viável?

Critérios de Sucesso

Como saber se funcionou? Quais KPIs? Qual a meta para cada um?

Próximos Passos

O que acontece depois do teste? Timeline. Responsáveis. Decisões pendentes.

Spec Lite: o suficiente para alinhar, testar e iterar — sem overengineering.

L — LAUNCH & LEARN

Entregar e Gerar Continuidade

Semanas 9–10 Pilar: Modelo Acadêmico E2A + Cultura de Impacto

- Kick Off do produto — apresentação para os times da empresa
- Proposta acordada: problema, metodologia, entregáveis, KPIs, governança
- Ciclo de aprendizado: lições aprendidas, hipóteses validadas
- Proposta de continuidade e expansão

Entregáveis

✓ Kick Off
✓ Proposta Final
✓ Roadmap de entregas
✓ Matriz de Impacto

E — EXCHANGE

Socialização e Rede

Contínuo Pilar: Business Exchange + Comunidades de Prática

- Duale Day — evento de demonstração de soluções e conexão empresas-talentos
- Encontros de networking e compartilhamento de experiências
- Rede colaborativa para resolução contínua de dores setoriais
- Publicações e disseminação de conhecimento aplicado

Entregáveis

✓ Duale Day
✓ Rede ativa
✓ Publicações



D.U.A.L.E NA PRÁTICA

PRÁTICA – ETAPA 1

CONSTRUÇÃO DO DESAFIO

1

Mapear os Means

Usando o framework de Effectuation adaptado, liste: o que a empresa parceira já tem de bom? O que ela sabe fazer? Quem ela conhece?

2

Preencher CSD

Com base no briefing da empresa, construa a Matriz CSD: o que é certeza, o que é suposição, o que ainda é dúvida?

3

Priorizar Hipóteses

Classifique as suposições na Matriz de Priorização. Quais validar primeiro? O que descartar?

4

Mapear stakeholders

Criar o mapa de stakeholders para entender quando e como mantê-los informados e engajados no projeto

Entregáveis: ✓ Matriz CSD preenchida ✓ Matriz de Priorização de Hipóteses ✓ Matriz de Stakeholders

Obrigado