



Modelo de Maturidade Kanban

Barreiras para a Adoção



BARREIRAS DE ADOÇÃO GERALMENTE OBSERVADAS

- AUSÊNCIA DE LIDERANÇA
- AUSÊNCIA DE ENTENDIMENTO
- AUSÊNCIA VISÃO HOLÍSTICA
- AUSÊNCIA DE ACORDOS
- AUSÊNCIA DE CONFIANÇA OU EMPATIA INSUFICIENTE
- AUSÊNCIA DE RESPEITO
- AUSÊNCIA DE FOCO NO CLIENTE OU ORIENTAÇÃO À SERVIÇOS
- INADEQUAÇÃO DO FLUXO DE VALOR

VALORES PARA MITIGAR A INÉRCIA

PRÁTICAS DE TRANSIÇÃO

AMPLITUDE DA ADOÇÃO PARA MITIGAR A INÉRCIA

NECESSIDADE DE MATURIDADE INDIVIDUAL

RISCO EM JOGO "SKIN IN THE GAME"

DILEMA ORGANIZACIONAL DE STATUS SOCIAL, CONFIANÇA & LEALDADE

TESTE DA VERDADE KANBAN

ML 2

1. O comportamento da gerência mudou para habilitar o Kanban?

ML 3

2. A interface com o cliente mudou, alinhada com o Kanban?

ML 3

3. O contrato do cliente mudou, orientado pelo Kanban?

ML 4

4. Seu modelo de entrega de serviços mudou para explorar Kanban?

BARREIRAS PARA ADOÇÃO

1. Cultura anarquista ou individualista
2. Auto-imagem heróica
3. Auto-imagem solitária ou individualista (não é um jogador de equipe)
4. Medo de processo, burocracia ou governança

5. Comportamento egoísta do cliente
6. Organizações de baixa maturidade não acreditam na democracia
7. Carreiristas inconsistentes
8. Gestores de agendas dos recursos

1. Não começar com um serviço voltado para o cliente
2. Ausência de orientação por serviços ou foco no cliente
3. Cópia de uma receita de modelo organizacional
4. Forçado a usar o processo padrão de uma organização
5. Gerentes não treinados em Kanban
6. Ausência de um Gestor de Fluxo (papel)

7. Ferramentas legadas
8. Gerentes sem senso de identidade & propósito
9. Falha em entender a intenção por trás das regulações
10. Gestores agentes de recados ou guardas de trânsito
11. Carreiristas ambiciosos
12. Carreiristas do tipo: Os sumos sacerdotes do Agile

1. Ausência de propósito
2. "Somos apenas recebedores de pedidos"
3. Silos, métricas e relatórios locais, falta de KPIs orientados para o cliente
4. Ausência da função Service Delivery Manager - responsável por garantir que os pedidos atendam às expectativas do cliente
5. Mudança de regime: evolução da colaboração "informal" entre silos que foram eliminados pela reorganização
6. "Todo nosso trabalho tem data fixa"

7. "Todas as nossas demandas são irrefutáveis"
8. Ausência de compreensão qualitativa dos riscos de negócios
9. Ausência de familiarização matemática
10. Ausência de habilidades em negociação ou formação de acordos de negócios
11. Ferramentas legadas
12. "Precisamos de uma ferramenta antes de começar"

1. Ausência de proximidade com o cliente
2. Ausência de direção estratégica ou alocação de investimento com cobertura de riscos
3. Ausência de alinhamento e congruência com a estratégia e valores
4. Ausência de compreensão quantitativa dos riscos de negócios

4. Ausência de familiarização matemática
5. Ausência de conhecimento sobre gestão de risco
6. Ausência de confiança, planejamento e programação em grande escala
7. Ausência de um Service Request Manager (papel)

0

BARREIRAS PARA MATURIDADE NÍVEL 1

1

BARREIRAS PARA MATURIDADE NÍVEL 2

2

BARREIRAS PARA MATURIDADE NÍVEL 3

3

BARREIRAS PARA MATURIDADE NÍVEL 4

4

PAPÉIS DE IMPLEMENTAÇÃO

RESPONSABILIDADES COMPARTILHADAS EM GRUPO



RESPONSABILIDADES INDIVIDUAIS ADICIONAIS



NOVOS CARGOS



NOVA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL



MAIS FÁCIL FAZER MUDANÇAS

LIBERAL

ALTA CONFIANÇA

FORTE

INOVAÇÃO SOCIAL

RESPONSABILIDADES INDIVIDUAIS ADICIONAIS

NOVOS CARGOS

NOVA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

CAPITAL SOCIAL

RESPONSABILIDADES COMPARTILHADAS EM GRUPO

COESÃO SOCIAL

CONSERVADOR

BAIXA CONFIANÇA

FRACO

MAIS DIFÍCIL FAZER MUDANÇAS