

01

Trade-offs

Transcrição

[00:00] Agora para fechar o nosso conjunto, a nossa caixinha de ferramentas em técnicas de priorização, vamos falar um pouquinho de trade offs. Só pra recapitularmos, até por essa ser a última aula do curso, algumas coisinhas são bem importantes quando estamos falando de priorização. Primeira coisa é que a maior dificuldade durante qualquer tipo de priorização é alinhar as pessoas, é colocar todo mundo que está envolvido no desenvolvimento daquele produto na mesma direção.

[00:33] E é sempre muito rico nós divergimos para convergir. Todo tipo de técnica desse tipo de priorização, de ideação em grupo, nós temos um primeiro momento, onde abrimos espaço para as ideias surgirem, então, nós temos bastante coisa sobre a mesa, bastante coisa para trabalharmos. Nós temos esse momento de expansão. E depois, em um determinado ponto, nós temos que começar a convergir. Ou seja, nós vamos priorizar, limitar a quantidade de coisas que nós vamos trabalhar daí pra frente.

[01:10] Então, se vocês pegarem para analisar, praticamente todas as técnicas que eu mencionei elas têm esses três momentos. Nós começamos divergindo e temos um momento onde nós paramos de divergir e começa a convergir. Começamos a limitar um pouco e chegamos numa priorização.

[01:38] Com trade-offs não é diferente. Em um primeiro momento, que é hora de divergir, é a hora de colocar as ideias mesmo no papel, na mesa, para discutir. Ela parte de um pressuposto curioso, que é bem cruel. Nós nunca conseguimos ter tudo, é a realidade. A ideia de trade-offs é essa, eu vou trocar uma coisa por outra que é mais interessante para mim. Então, a primeira coisa que nós fazemos quando estamos trabalhando com trade-offs é listar conjunto de características do nosso produto.

[02:13] E essas características podem ser características, funcionalidades, ou sei lá, a velocidade, se ele funciona bem no telefone ou se não funciona, se o código está limpo, se não está, vai ter chatbot ou não vai ter chatbot, o SEO que é importante, aparecer primeiro no Google. Esse tanto de características que nós temos no nosso produto e que todas elas, obviamente, são importantes.

[02:40] Todas têm algum grau de importância, mas nós vamos tentar mapear qual característica é mais importante do que qual. Dá pra fazer com funcionalidades também? Dá. Com característica é mais legal. Depois que listarmos as características, o próximo passo é agrupar. Nós vamos fazer pequenos grupos. Porque geralmente nós vamos ter muita característica, principalmente se tiver muitas pessoas participando desse momento de descrever as características do produto. É comum ter um tantão de coisas na mesa.

[03:15] Nós vamos tentar fazer grupos e, de novo, vou manter ali por volta de 7, um número mágico, 6 ou 8, pra não ficar algo muito extenso, muito complicado. Fechou as categorias? Nós vamos para a segunda etapa, que agora nós estamos convergindo. Repara, divergiu na hora de descrever as características, na hora que começou a agrupar nós já começamos a caminhar para a priorização.

[03:38] O interessante dessa parte do agrupamento é que também gera debate. Aquilo que eu venho falando que definir a direção a ser seguida é importante, que o debate é mais importante, essa hora de agrupar ela gera muito debate, gera muita conversa, é muito interessante. Bom, nós vamos pegar os grupos, vamos listar. Fazer uma grande lista, se tivesse, de repente, uma folha de flipchart lá, joga na folha de flipchart e vamos fazer alguns traços.

[04:07] Esses traços aqui eu queria que vocês imaginasse como se fosse o controle de volume do computador, você abre e tem uma peçinha que arrastamos, um slider. É como se fosse um slider. E nós vamos fazer em cada slider, cada linha,

ela vai ter o mesmo número de divisões do que nós temos de características de grupos que nós fizemos.

[04:29] Então, no meu exemplo aqui eu fiz seis. Dá para ver aqui do lado que tem seis. E tem seis tracinhos em cada reta também. Qual é ideia de ter o mesmo tanto? É que nenhum pontinho nós vamos colocar pontos. Então, sei lá, a mobilidade está no ponto 6, é muito importante. Segurança está no quarto. Mas a ideia é não podemos repetir um ponto.

[04:56] Se eu coloquei 6 em mobilidade eu não posso mais colocar 6 em nada de novo. E, de novo, na hora de convergir o que nós estamos fazendo? Nós limitamos as opções de quem está trabalhando ali, porque aí nós conseguimos extrair essa priorização. Então, nós começamos a colocar, a distribuir alguns pontos. Vamos supor, se nós temos mais de uma pessoa trabalhando, eu peço para a primeira pessoa ir lá e falar pra ela o que é mais importante pra ela.

[05:24] Ela marcou a mobilidade que mobilidade é dois, segurança é seis, realização de vendas é quatro, gerenciamento de estoque não interessa, é um, programa de associados é três e datas de lançamento é cinco, acha que o timing aqui é importante. Se nós fazemos isso de uma forma bem visual, nós já começamos a fomentar mais debates. Vem a segunda pessoa e coloca o pontinho dela lá, ela distribui os pontos de uma forma diferente.

[05:50] "Opa, desculpa pra mim eu concordo que a data de lançamento é importante, pra mim é muito importante, inclusive, mas eu acho que o gerenciamento de estoque tem seu valor ali, pra mim é quatro". Então, vem uma terceira pessoa e coloca os pontos dela ali nós começamos de uma maneira muito visual a entender as necessidades de cada um e tentar chegar a um consenso.

[06:13] Enquanto não chegarmos num ponto onde realmente todos estão caminhando mais ou menos na mesma direção, vai ser complicado seguirmos com a criação desse produto. Nós sempre podemos perguntar: "mas Mário, qual é a vantagem disso frente a uma priorização simples? Onde, vamos supor, eu tenho lá diversas cartinhas e eu estou só colocando na ordem".

[06:36] A vantagem de usar esse mecanismo de trade-offs é que nós conseguimos visualmente ver o mapeamento de várias pessoas. Então, nesses pontinhos ou post it, o que seja, de uma forma bem visual. Fica fácil entender, principalmente quando tem muita gente. A segunda vantagem é que dá para fazermos de uma forma assíncrona, não é o ideal, de novo, né. nós perdemos muito do debate quando fazemos assíncrona, mas é possível fazer.

[07:06] E tem outra coisa também que é interessante é que dessa forma daqui, nós quebramos um pouco aquela noção dos conceitos de dependência. "Isso aqui eu preciso, mas depende disso estar pronto" não, você vai colocar o que é mais importante para você. Então, a nós quebramos um pouco isso. E se você estiver atuando como facilitador, vamos supor, você está olhando isso aqui, mas você não é o dono do produto, você vai trabalhar junto com um conjunto de pessoas que vão criar produtos.

[07:37] Ou seja, facilitando a reunião, é muito legal porque dá para você ver como cada um pensa na hora que eles vão colocando as bolinhas ali. E vai ficando claro o alinhamento do grupo. Às vezes você tem lá um grupo de sete pessoas e tem seis caminhando numa direção e outra caminhando em outra. Existe uma dificuldade de comunicação entre essas pessoas. Esse é o momento perfeito para fazermos esse debate acontecer, para melhorar essa comunicação. Essa ferramenta ajuda bastante nisso, bastante mesmo.

[08:10] Então, só lembrando: o número de grupos é um número igual ao número de divisores, apenas um voto em cada posição. Se você tem seis categorias vão ser seis votos. Vão ser seis divisores na linha também. Esse modelo, gente, o bacana dele é que ele é bem simples. Você tem uma mesa ali, fez os traços, listou... É super fácil de fazer, não precisa de muito material, de nada, dá pra fazer um online, mas ele é muito interessante.

[08:46] E ele é mais rápido também, costuma ser uma dinâmica que demora menos tempo. Quando estamos mais apertado, ela costuma ter menos tempo. Uma parte do tempo é gasto no debate, então, também não vale a pena

encurtar demais a dinâmica, mas isso aqui com duas horinhas, por exemplo, dependendo do tamanho do grupo, é tranquilo de rodar e sai um resultado muito legal.