





Autor: Ana Lucas

colocada a ideia, pensamento ou assunto a desenvolver.

A partir da imagem do centro, são criadas ramificações acopladas à ideia central através de linhas curvas. Nas ramificações são colocados as ideias de ordenação básica, que poderão dar origem a ramificações de segundo e terceiro nível.

Para tornar o mapa mais rico e visualmente apelativo poderão ser usadas imagens que representam os conceitos nele inseridos. Exemplo de um mapa mental (ver quadro abaixo).

Na imagem em baixo, estão representados de forma organizada todos os conceitos-chave inerentes à ideia de criar um negócio.

A ideia central, “como criar um negócio?”, desdobra-se em ramificações de primeiro nível. Estas ramificações contêm as fases inerentes à criação do negócio, desde a ideia até à sua execução. As ramificações de segundo nível destacam os conceitos chave de cada uma das fases da criação do negócio, como, por exemplo, as técnicas para gerar ideias e a ideia em si.

Dar corpo a uma ideia de negócio implica paixão, habilidades próprias e questionar “que dor é que vai curar?”. Neste caso específico, a ideia desdobrou-se em ramificações de terceiro nível.

As ramificações colocam ordem nas ideias e conceitos, facilitam a memorização e também obrigam a procurar respostas, sempre que o processo se torna duvidoso. Existem regras relacionadas ao modo como as palavras e as imagens se devem acoplar a cada ramificação, no entanto, aqueles que dominam a técnica esforçam-se por encontrar um estilo próprio e fugir aos modelos existentes, dando consistência aos princípios subjacentes a esta metodologia.

Uma pesquisa realizada pela Mind Mapping Software, aos seus utilizadores em 2015, 2017 e 2019, numa lista de dez benefícios obtidos com esta metodologia, manteve-se no topo o benefício “compreender questões complexas”.

O benefício “melhoria da captação do conhecimento” manteve-se em segundo em 2015 e 2017, mas caiu significativamente para número cinco em 2019.

Já o benefício “Alcançar a clareza rapidamente” subiu. Nas pesquisas de 2015 e 2017 estava em terceiro lugar, em 2019 subiu para o número dois. A justificação apontada para esta subida está relacionada com a necessidade de compreensão de questões comerciais complexas, devido aos ambientes de incerteza e ambiguidade. Subiu também a “síntese de informação”.

Em 2015 estava em número seis, em 2017 em número cinco e em 2019 passou para o número quatro. Este benefício refere-se à capacidade de distinguir padrões nas informações, conectar ideias relacionadas, combinar informações que envolvem resumir informações.

A lista dos benefícios inclui ainda “ser mais organizado”, “gerir excesso de informações”, “aumentar a produtividade”, “gerir melhor os projetos”, “comunicar melhor” e “captar ideias rapidamente”.

As variações das posições destes benefícios nestas listas de preferências explica-se pelo facto de o cérebro desenhar e seguir os mapas mentais consoante as suas necessidades e objetivos, o que realça a sua importância quando aplicados às empresas.

A metodologia dos mapas mentais não é nova. Ao longo da história foram encontradas representações esquemáticas idênticas a mapas mentais, nas anotações de Leonardo da Vinci, Michelangelo, Albert Einstein, Thomas Edison, Marie Curie e Mark Twain. A maneira de gerir o conhecimento acontece de forma espontânea quando o cérebro é controlado e os processos de pensamento também. Os mapas mentais são a ferramenta perfeitamente adequada a esta época de excessos de estímulos e informação. ■