



I-PROFILE

**VALOR COM
AS PESSOAS**

www.iprofilebrasil.com

Slides

www.paoloruggeri.net

Geração de Valor

comfort

=

consumo

scomfort

=

Criação



FORA DA ZONA DE CONFORTO



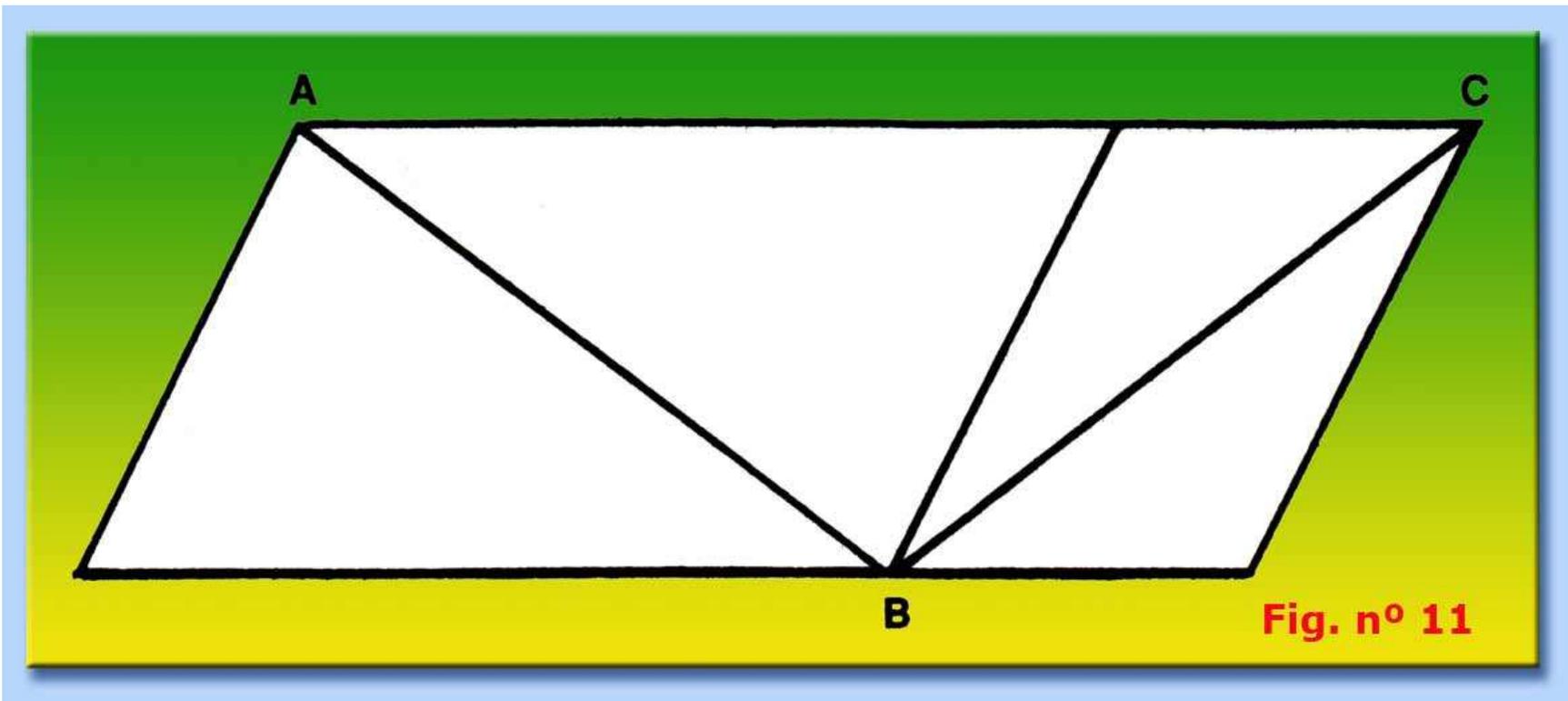
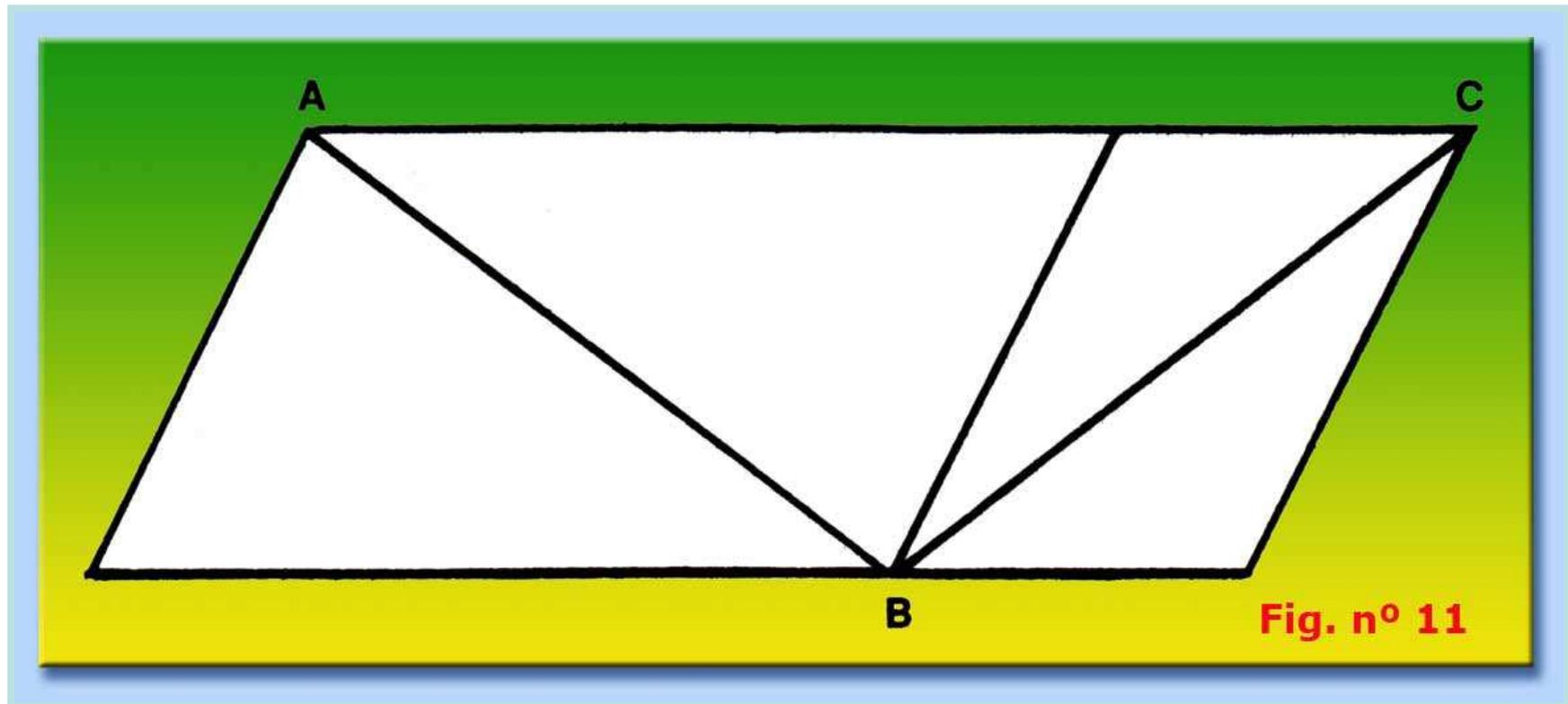
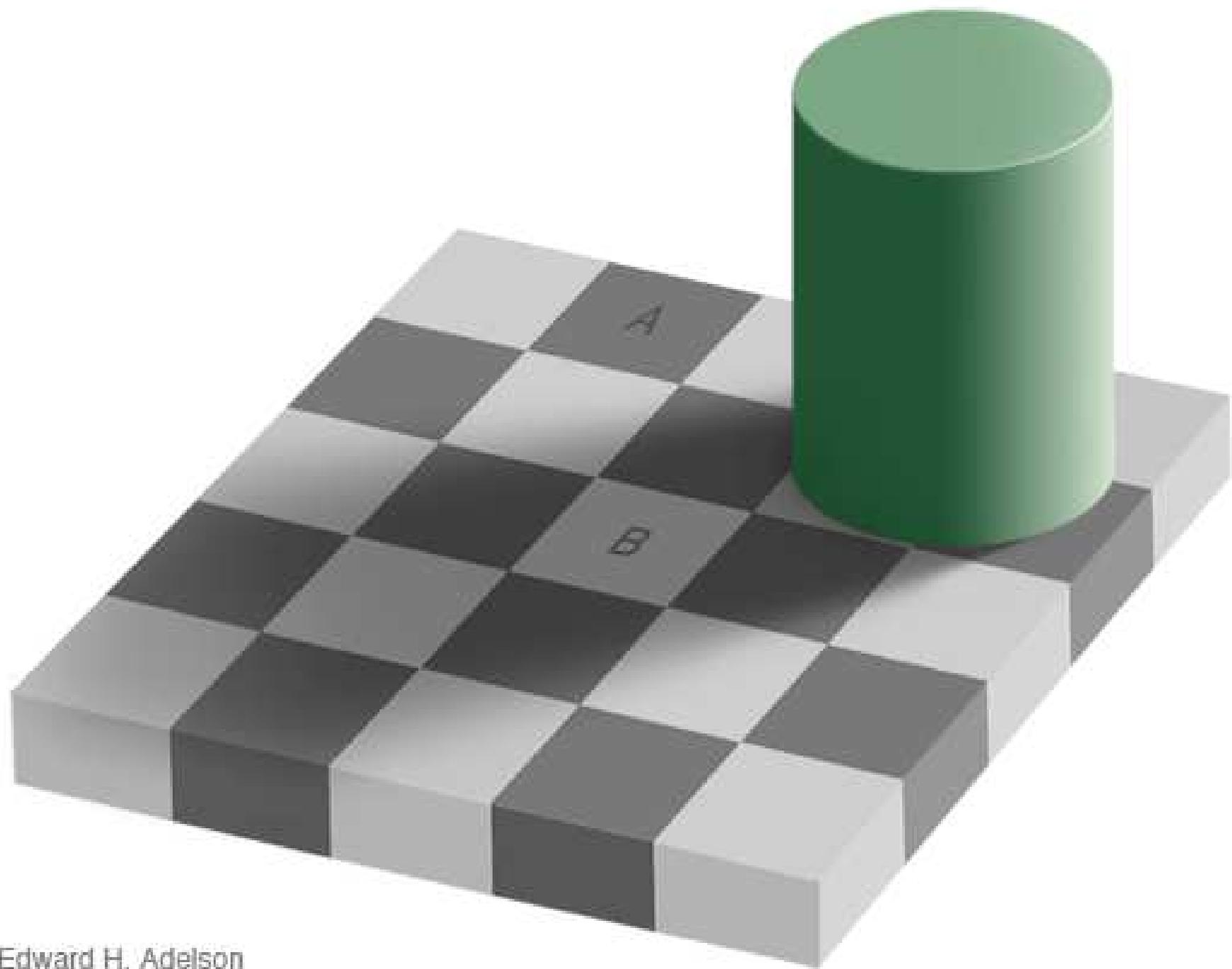


Fig. n° 11

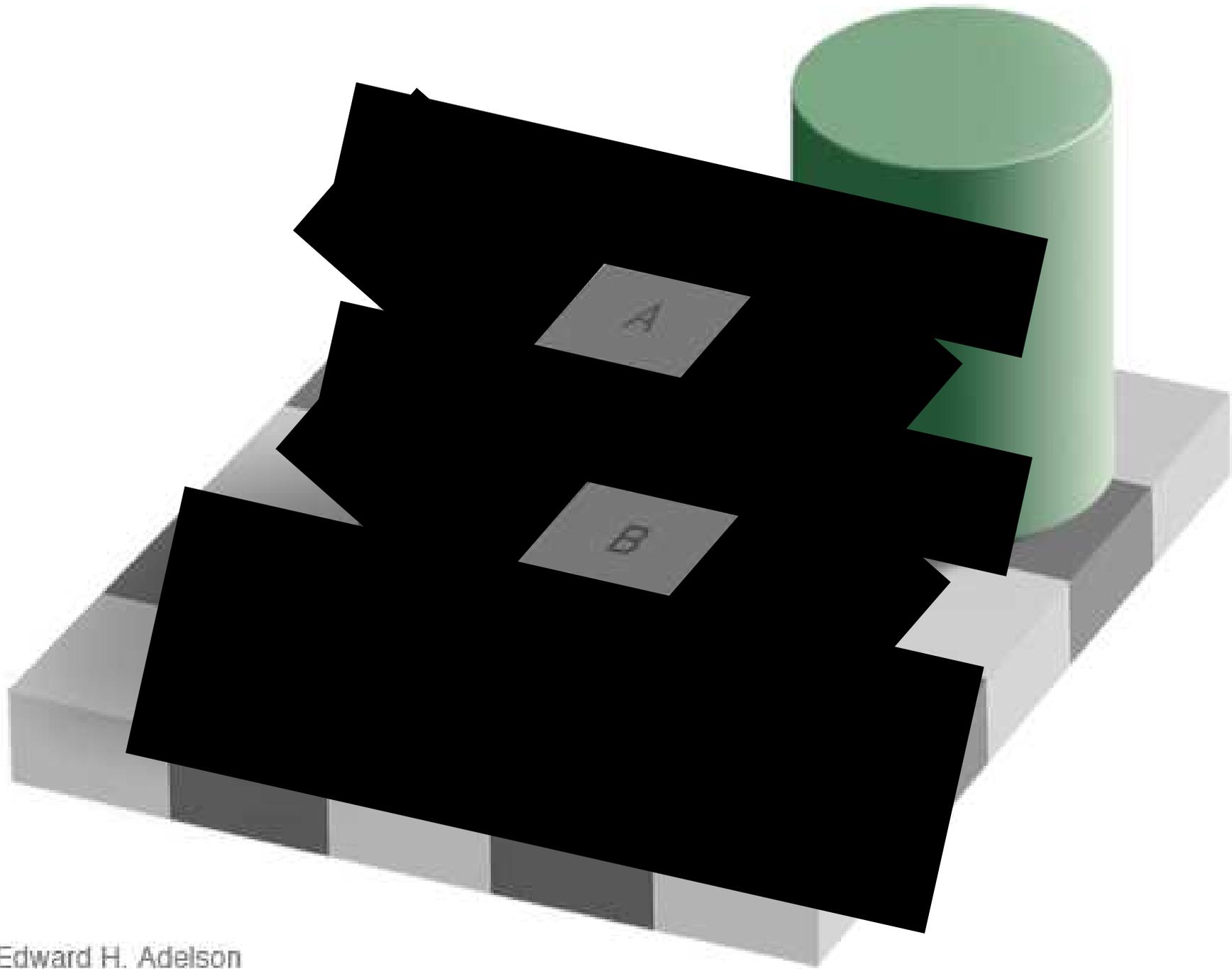
MUITAS VEZES AS COISAS NÃO SÃO COMO PARECEM





Edward H. Adelson

**As cores dos quadrados “A” e
“B” são iguais?**



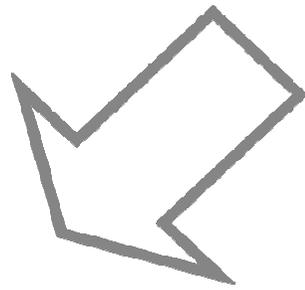
Edward H. Adelson

**NA EMPRESA, MUITAS DAS
AÇÕES E ATITUDES QUE
LEVAM À PROSPERIDADE
SÃO **CONTRA INTUITIVAS**,
CONTRÁRIAS À LÓGICA À
PRIMEIRA VISTA.**

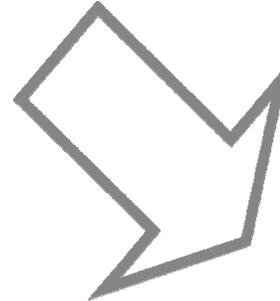
Distribuição de riqueza

- 20% das pessoas → **80% da riqueza**
- 80% das pessoas → **20% da riqueza**

PROBLEMA

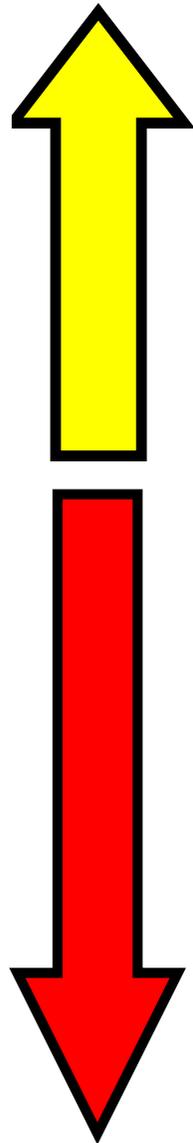


• **CAUSA**
(=Ponto de
Origem)



• **EFEITO**
(=Ponto
Receptor)

A Escala dos Tons Emotivos



Entusiasmo

Alegria/Forte Interesse

Lógica

Aborrecimento

Hostilidade

Raiva

Ressentimento

Ansiedade

Tristeza

Apatia

Elogie!

**(Surpreenda as pessoas
enquanto fazem algo correto!)**

**Trabalhe nos
lados positivos!**

**DE COSA
DEPENDE O VALOR
DE UMA IDEIA DE
BUSINESS?**

**VOCÊ ESTÁ APOSTANDO NOS
COLABORADORES CERTOS?**

