



**I-PROFILE**

**VALOR COM  
AS PESSOAS**

[www.iprofilebrasil.com](http://www.iprofilebrasil.com)

# Slides

[www.paoloruggeri.net](http://www.paoloruggeri.net)

# **Geração de Valor**

comfort

=

consumo

scomfort

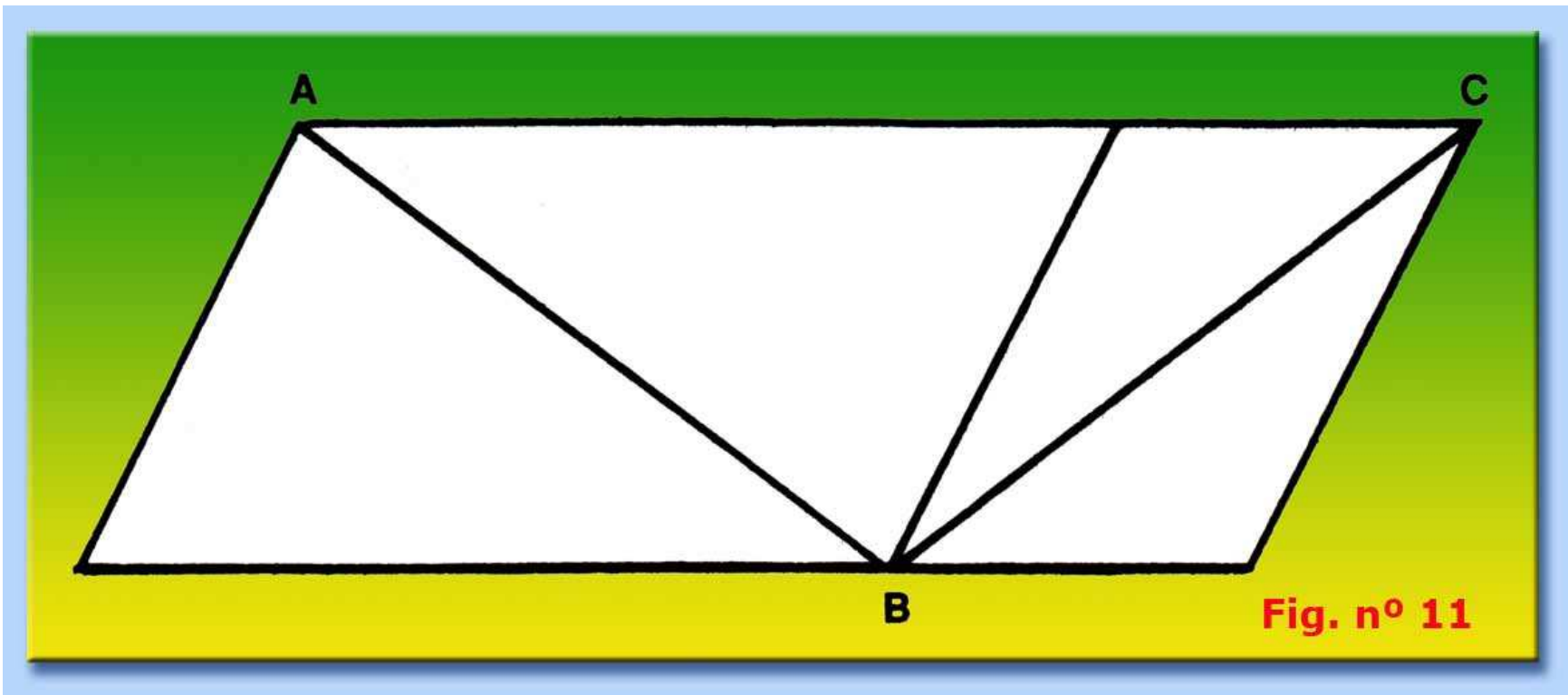
=

Criação



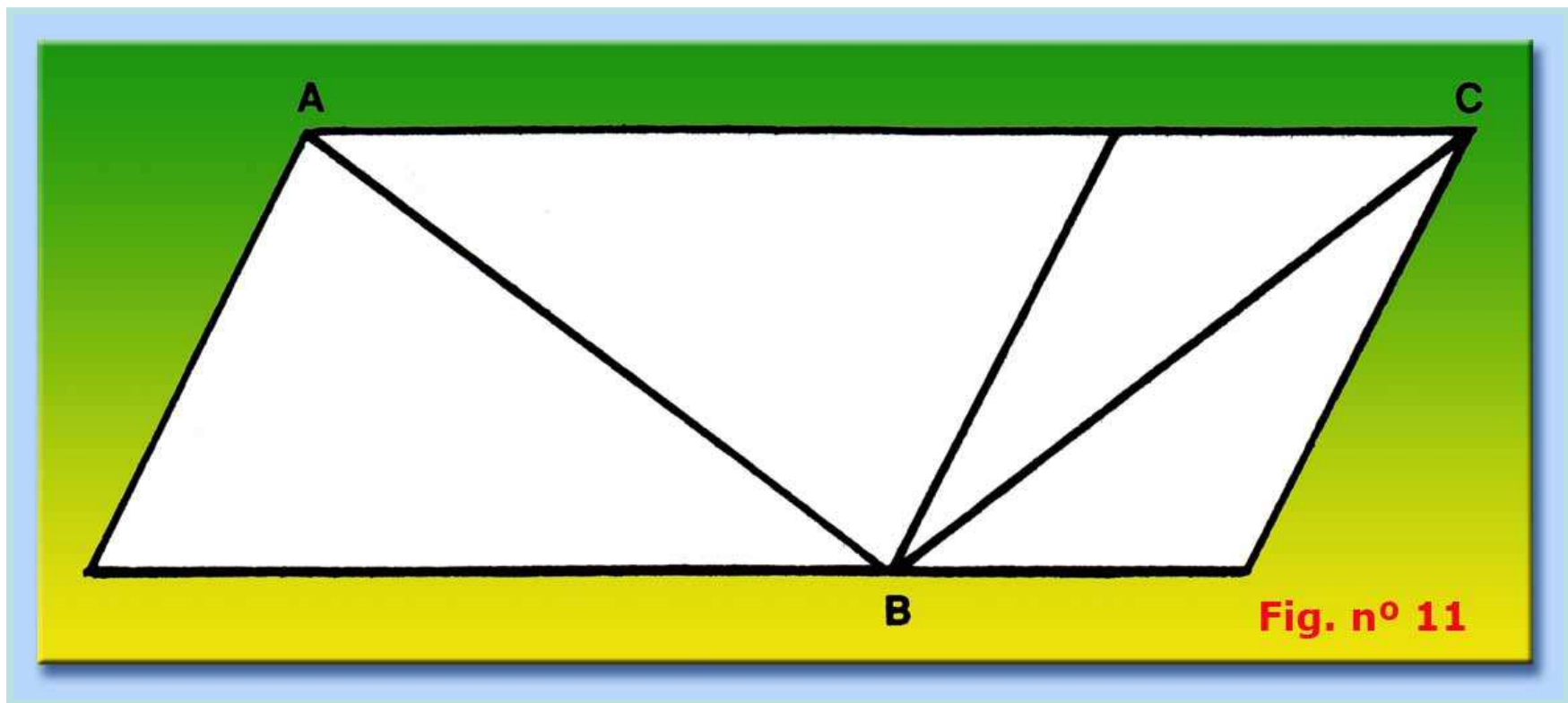
# FORA DA ZONA DE CONFORTO

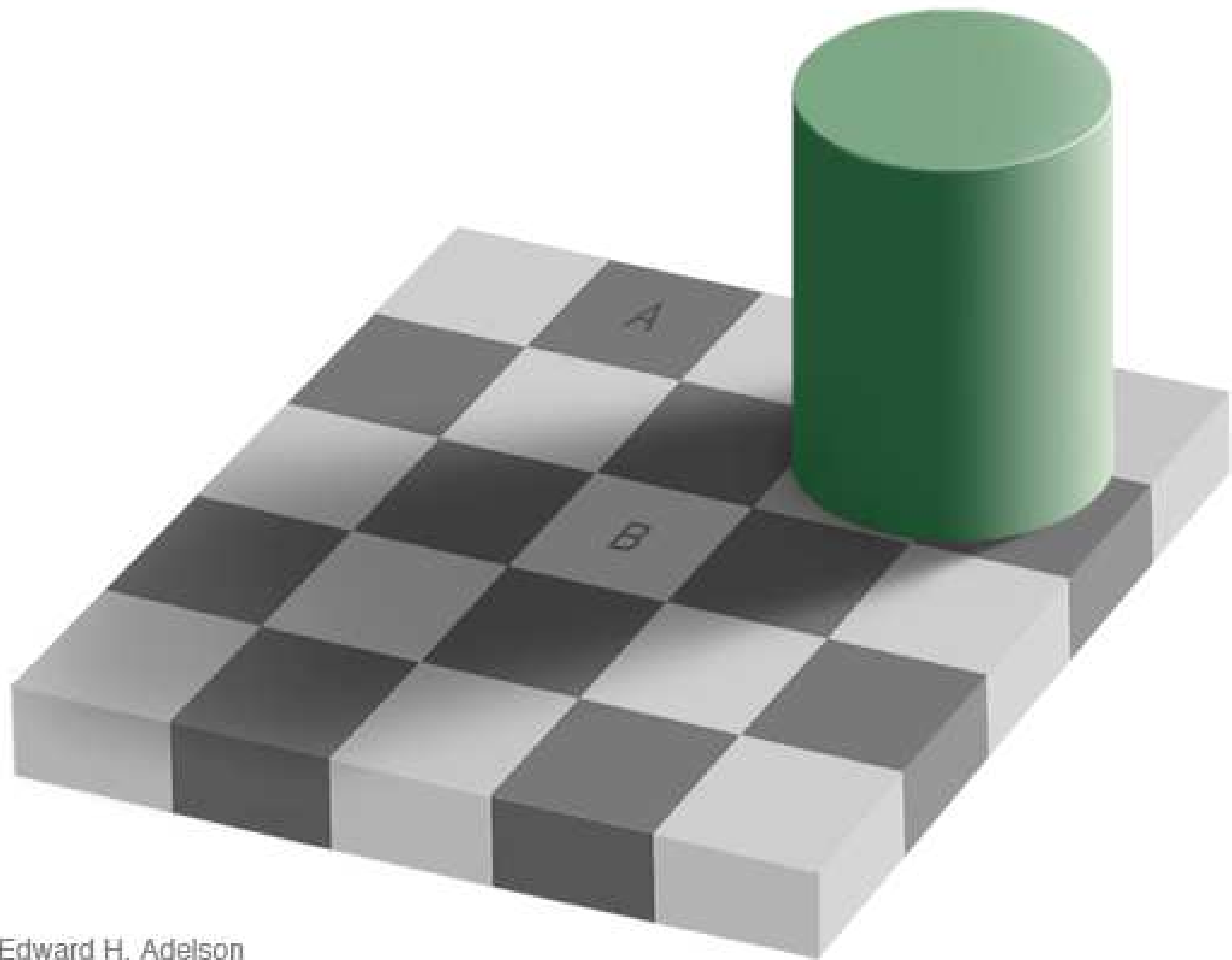




**Fig. n° 11**

# MUITAS VEZES AS COISAS NÃO SÃO COMO PARECEM

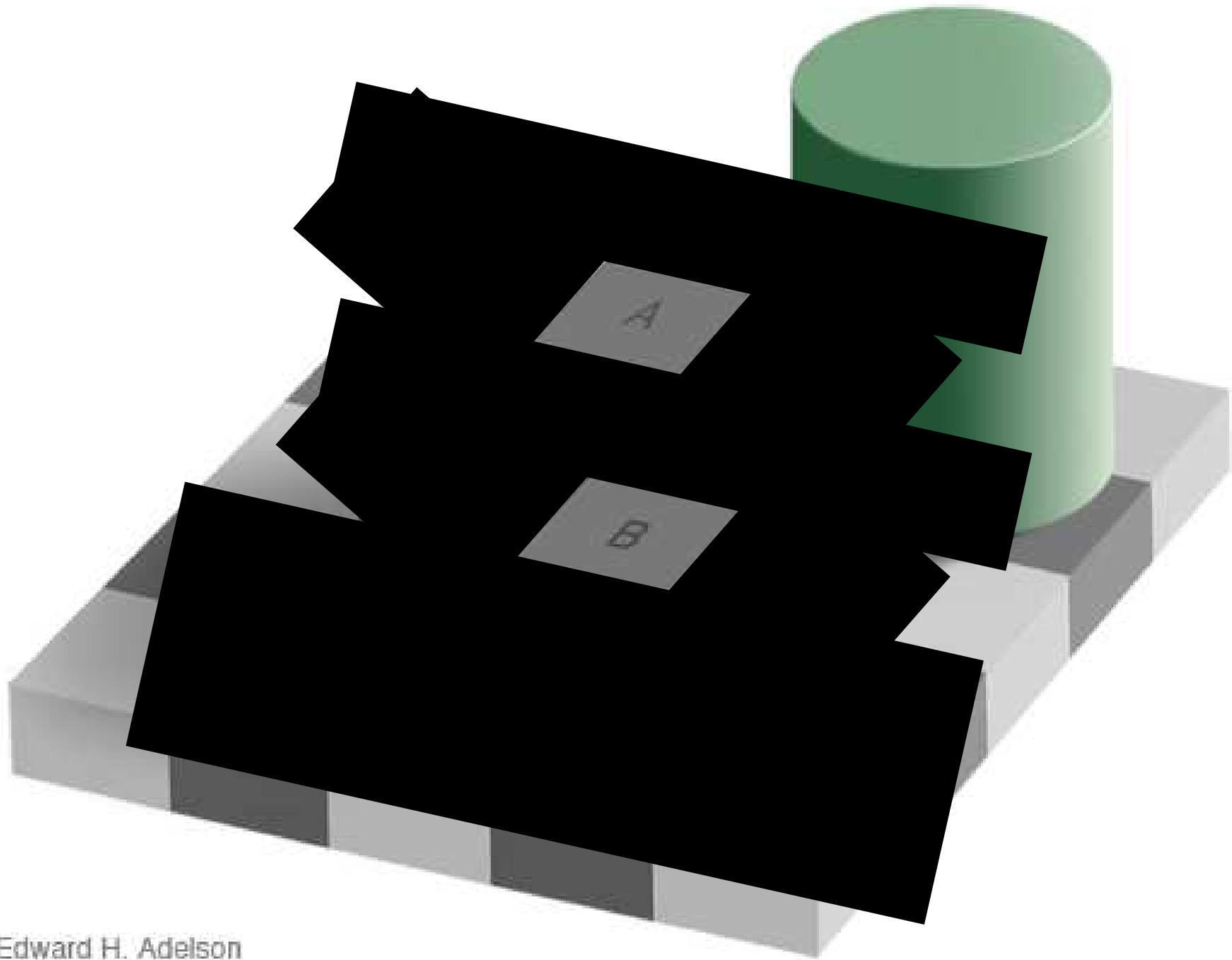




Edward H. Adelson



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



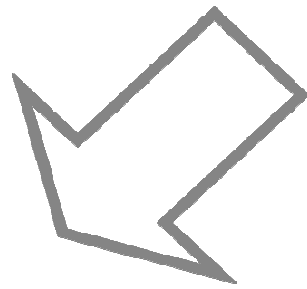
Edward H. Adelson

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

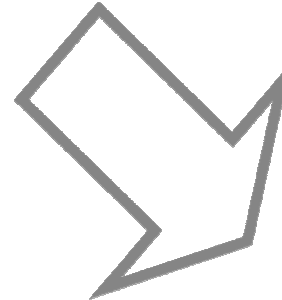
# Distribuição de riqueza

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

# PROBLEMA

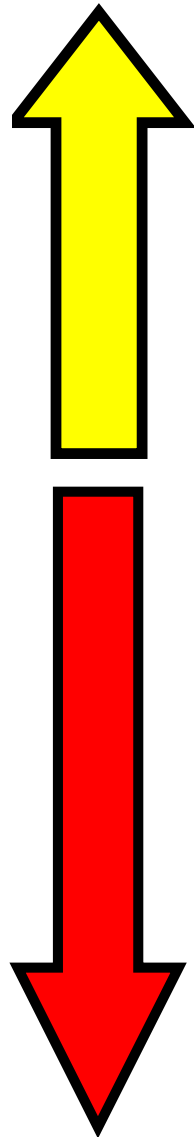


• **CAUSA**  
(=Ponto de  
Origem)



• **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?

