

Woman Market



Valores e Níveis de Consciência

Luiz Menegocci

14-Fev-23

Vida Integral

Gerente Sênior da EY Business Consulting Finance

Formado em finanças, tecnologia e gestão empresarial

Lecionou MBA - Business Intelligence na FIAP

Fomenta estratégias de inovação para PMEs e ONGs

+30 anos, +30 projetos de modernização na América Latina em diversos modelos de negócio, por EY, Oracle, IBM ...

Entusiasta de inovação, empreendedorismo, mentalidade Agile, economia comportamental e neurociência

+60 artigos e +18 mil seguidores no [LinkedIn](#)

Paixão por xadrez, corrida de rua, Bach, viola caipira, piada ruim

Pai de 4 filhos em 2 casamentos!



Jornada de Desenvolvimento Humano

LIDERAR A SI MESMO

ALTA PERFORMANCE INDIVIDUAL

LIDERAR OS OUTROS

01

Gestão Emocional

Despertar o auto conhecimento e reconhecer as emoções

- Inteligência emocional
- Teoria dos sabotadores

02

Propósito e Ambição

Desenvolver as vocações e identificar o que nos brilha os olhos

- IKIGAI
- Teoria do Flow

03

Valores e Níveis de Consciência

Reconhecimento do próprios valores, âncoras e possíveis limitantes

- Richard Barrett

PLANO DE VÔO
(Workshop presencial de 8h)

04

Envolvimento Total

Trabalhando para equilibrar as energias e aumentar o engajamento

- Dinâmica das energias
- Procrastinação

05

Arquitetura de Escolha

Entendendo como o ser humano toma decisões

- Neurociência
- Economia comportamental

06

Gestão da Mudança

Gerindo conflitos, convertendo crise em oportunidades

- Curva da mudança (Kluber-Ross)
- Teoria U (Otto Scharmer)

10

Construindo os Caminhos

Cada empreendedor será orientado para construir os seus próprios:

- Valores (Modelo Richard Barrett)
- Propósito e Ambições (Modelo de Referência EY)
- Plano de negócio através das ferramentas de Business Model & Value Proposition Canvas

07

Equipes de Alto Rendimento

Entendendo os modelos mentais e traçando estratégias

- Sistemas 1 e 2 (Daniel Kahneman)
- Vieses cognitivos

08

Segurança Psicológica

Criando o ambiente seguro e de melhor desempenho

- Método SCARF
- Confiança, Janela de Johari

09

Dinâmicas Humanas

Identificando os tipos de perfis e potencializando diversidades

- DISC
- Escuta ativa

Propósito e Ambição:

- Como foi o impacto do tema?
- Refletiram sobre o Ikigai?
- Refletiram sobre o Flow?
- Implementei algo novo na vida ou na empresa?

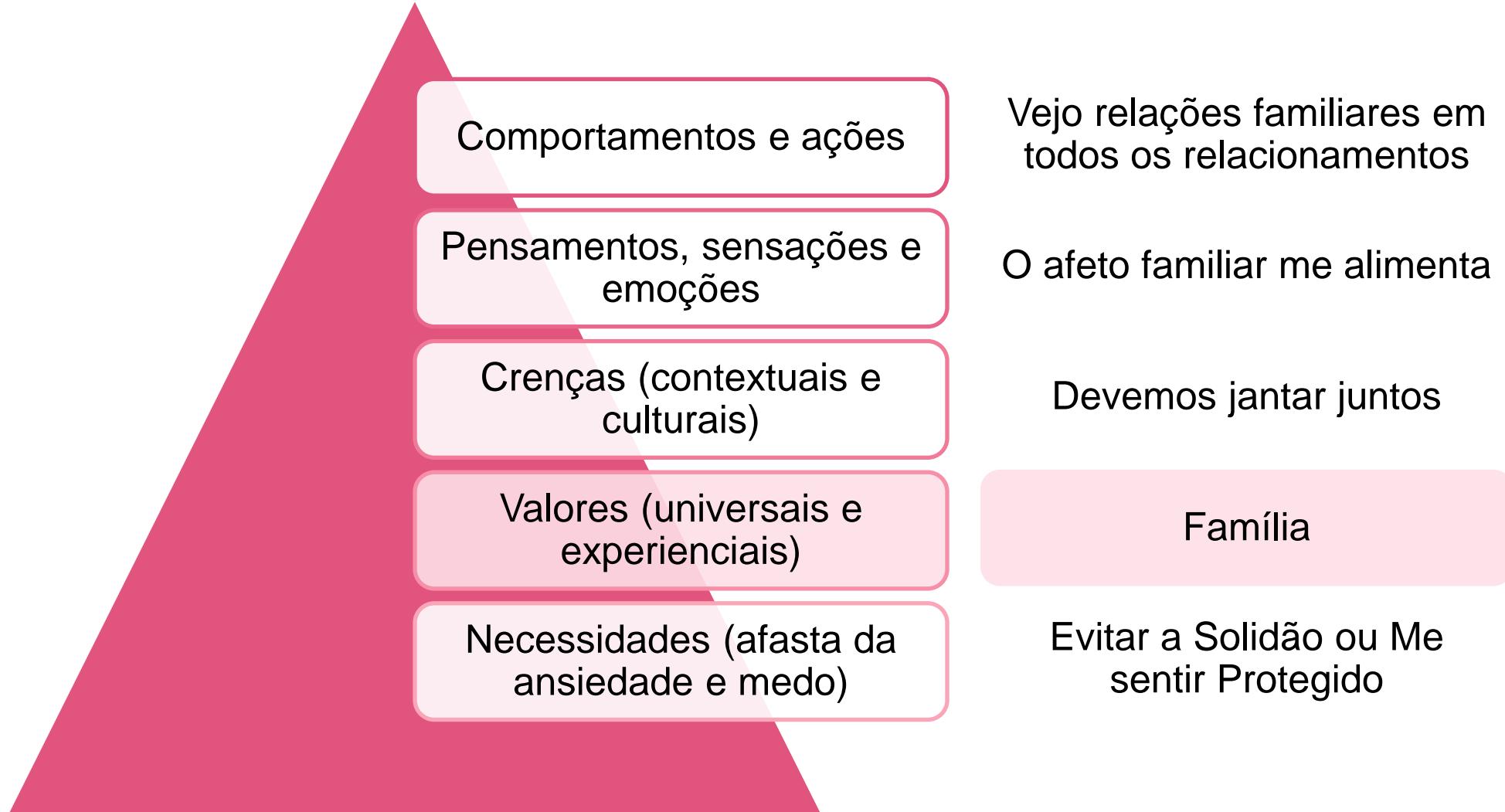




“As pessoas não decidem seu futuro, elas decidem seus hábitos e seus hábitos decidem seus futuros.”

Frederich Alexander

Raízes dos Comportamentos e Ações





Verdades sobre Valores

1. VALORES é tudo aquilo que se consegue colocar em uma ou duas palavras, um foco, porque **não se tem o suficiente**.
2. VALORES brotam da **necessidade e do desejo** manifesto.
3. A **cultura de uma organização**, ou qualquer grupo de indivíduos, é o reflexo dos VALORES, CRENÇAS e COMPORTAMENTOS dos seus líderes e o legado dos líderes passados.
4. **Cada funcionário valoriza coisas diferentes** em função das necessidades que emergem do seu nível de desenvolvimento psicológico.
5. Quanto mais os valores da empresa estão alinhados aos valores dos funcionários, maior é o **engajamento emocional**, enquanto o engajamento intelectual depende do alinhamento da missão (propósito).



Conseguiria citar outro conjunto causal?

Comportamentos e ações

Pensamentos, sensações e emoções

Crenças (contextuais e culturais)

Valores (universais e experienciais)

Necessidades (afasta da ansiedade e medo)



Estudiosos dos Valores



Valores de Richard Barrett

Necessidade → Efetividade (consciência)

Seres humanos



Abraham Maslow



Necessidades

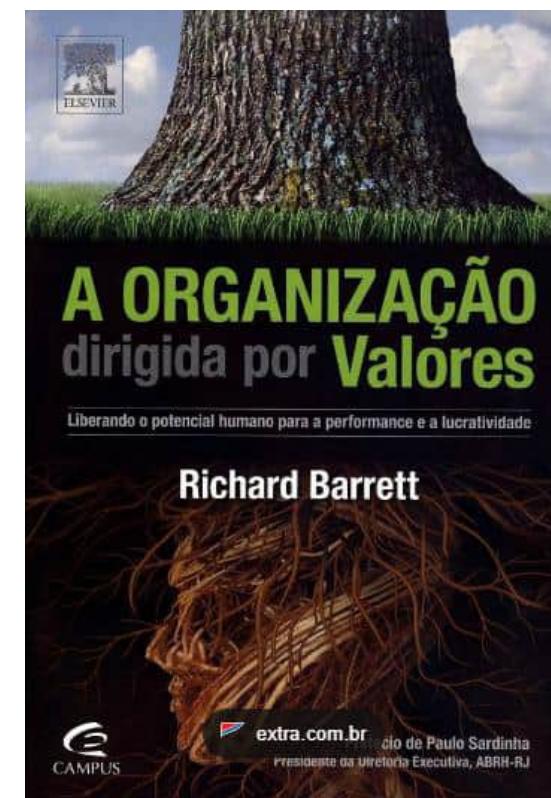
Seres humanos nas organizações



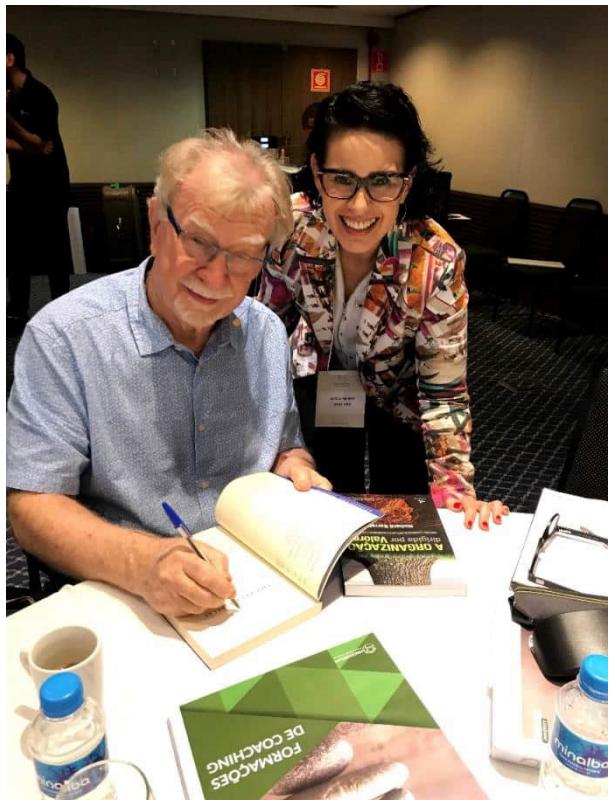
Richard Barrett



Consciência ou Efetividade



Valores de Richard Barrett



Modelo dos Sete Níveis de Consciência de Richard Barrett

Serviço
Serviço abnegado

Fazer a Diferença
Fazer uma diferença positiva no mundo

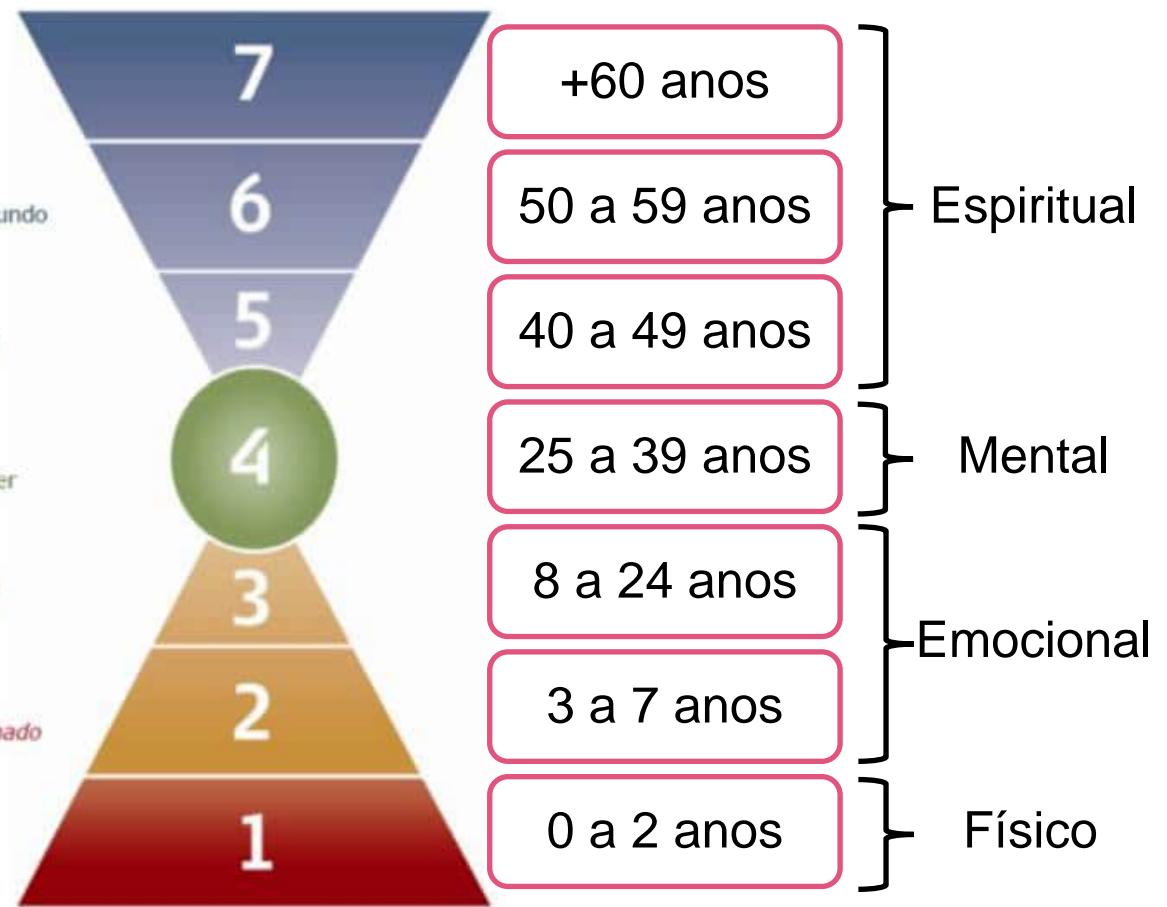
Coesão Interna
Encontrar significado na existência

Transformação
Abrir mão dos medos.
Coragem para desenvolver e crescer

Autoestima
Ter uma sensação de valor próprio
Medo: Não sou suficiente

Relacionamento
Sentir-se protegido e amado
Medo: Não sou suficientemente amado

Sobrevivência
Satisfazer nossas necessidades físicas e de sobrevivência
Medo: Não tenho o suficiente



Valores de Richard Barrett

VALORES PESSOAIS

Por favor, selecione dez dos valores/comportamentos seguintes que melhor refletem quem você é, e não quem você deseja ser. Clique em uma palavra para adicionar ou remover a sua seleção.

<http://www.valuescentre.com/our-products/products-individuals/personal-values-assessment-pva>

abertura	comprometimento	entusiasmo/ atitude positiva	independência	sabedoria
adaptabilidade	confiabilidade	envolvimento comunitário	iniciativa	saúde
ambição	confiança	equilíbrio (trabalho/lazer)	integridade	segurança
amizade	conforto com incertezas	escutar	liderança	segurança do emprego
aprendizagem contínua	consciência ambiental	estabilidade financeira	paciência	senso de dono
assumir riscos	controle	ética	perdão	ser gostado
atingir objetivos	coragem	excelência	perseverança	ser o melhor
autodisciplina	crescimento pessoal	família	poder	solução de conflitos
bem estar (físico, emocional, mental e espiritual)	crescimento profissional	fazer a diferença	preocupação com futuras gerações	trabalho em equipe
cautela	criatividade	generosidade	realização pessoal	visão
clareza	cuidar/importar-se	humildade	recompensa	
coaching/ mentoring	diálogo	humor/ alegria	reconhecimento	
compaixão	eficiência	imagem pessoal	respeito	
competência	empreendedorismo	imparcialidade	riqueza	

Valores de Richard Barrett

no-reply@em.valuescentre.com

Mon 3/1/2021 10:32 AM

To: You



Luiz Menegocci - PVA M...

235 KB



(Ver arquivo em anexo: Luiz Menegocci - PVA Mar 2021.pdf)

Olá,

Obrigado por realizar a nossa Avaliação de valores pessoais.

Estes resultados fornecem uma oportunidade para explorar o que é mais importante para você.

Sugerimos que você encontre algum tempo silencioso para trabalhar neste relatório.

Se você pedir para parentes, amigos e colegas também fazerem esta avaliação, você pode comparar os resultados para aprender mais sobre cada um deles.

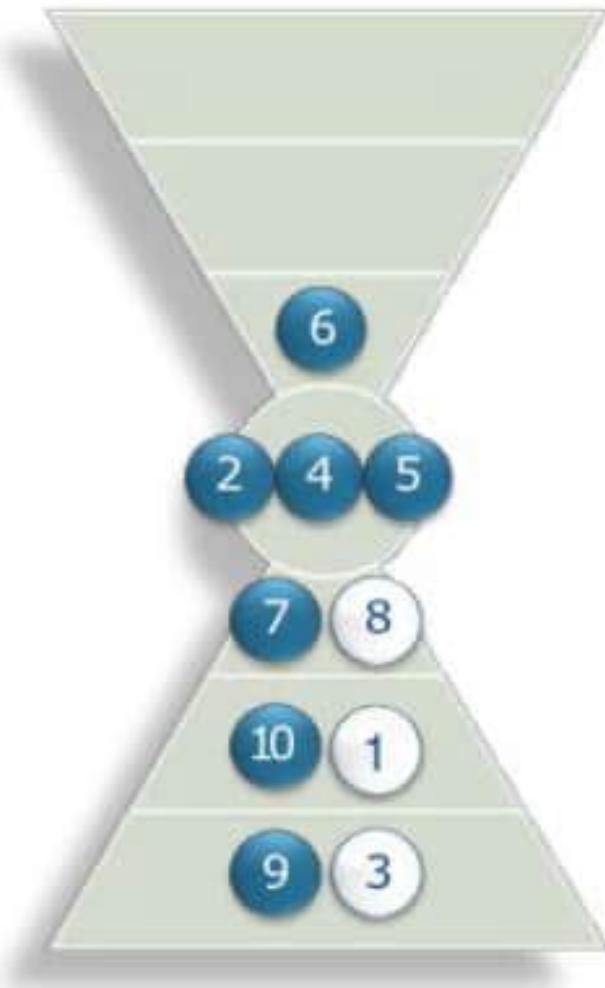
Por favor, visite nosso website em www.valuescentre.com para explorar melhor.

Lembranças,

A equipe **Barrett Values Centre**

Valores de Richard Barrett

- Servir
- Fazer a Diferença
- Coesão Interna
- Transformação
- Autoestima
- Relacionamento
- Sobrevivência



1. Tradição (L)
2. Diversidade
3. Controle (L)
4. Orientação a resultados
5. Conhecimento
6. Criatividade
7. Produtividade
8. Imagem (L)
9. Lucro
10. Comunicação aberta

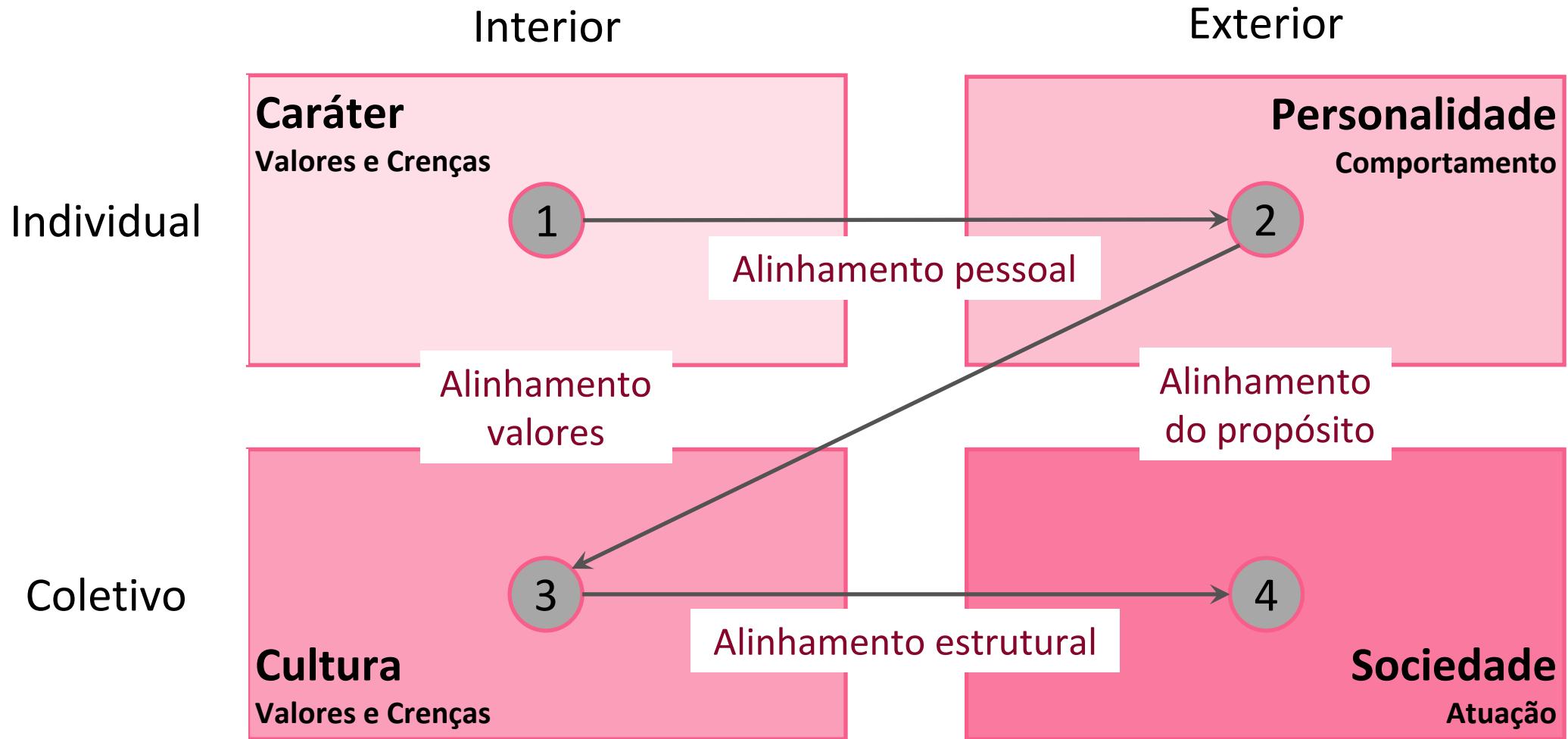
Valores de Richard Barrett

MEDOS, CRENÇAS E VALORES LIMITANTES				
EXPERIÊNCIA NA INFÂNCIA	CRENÇAS LIMITANTES	MEDO ARMAZENADO	VALOR LIMITANTE	AÇÕES E OPORTUNIDADES
3 Auto-estima	Falta de atenção	"Sou inútil" "Sou um fracassado"	Desprezo	Burocracia, confusão, retenção de informação, mentalidade de sítio, status, hierarquia
2 Relacionamentos	Falta de amor	"Não sou digno de amor"	Rejeição	Ser gostado, culpar outros, competição interna, maniupulação, ciúmes, traição
1 Sobrevivência	Falta de proteção	"Não confio nas pessoas"	Abandono	Controle, cautela, caos, foco de curto prazo, ganância, aversão a riscos, falta de escrúpulos

Quais são seus
VALORES?



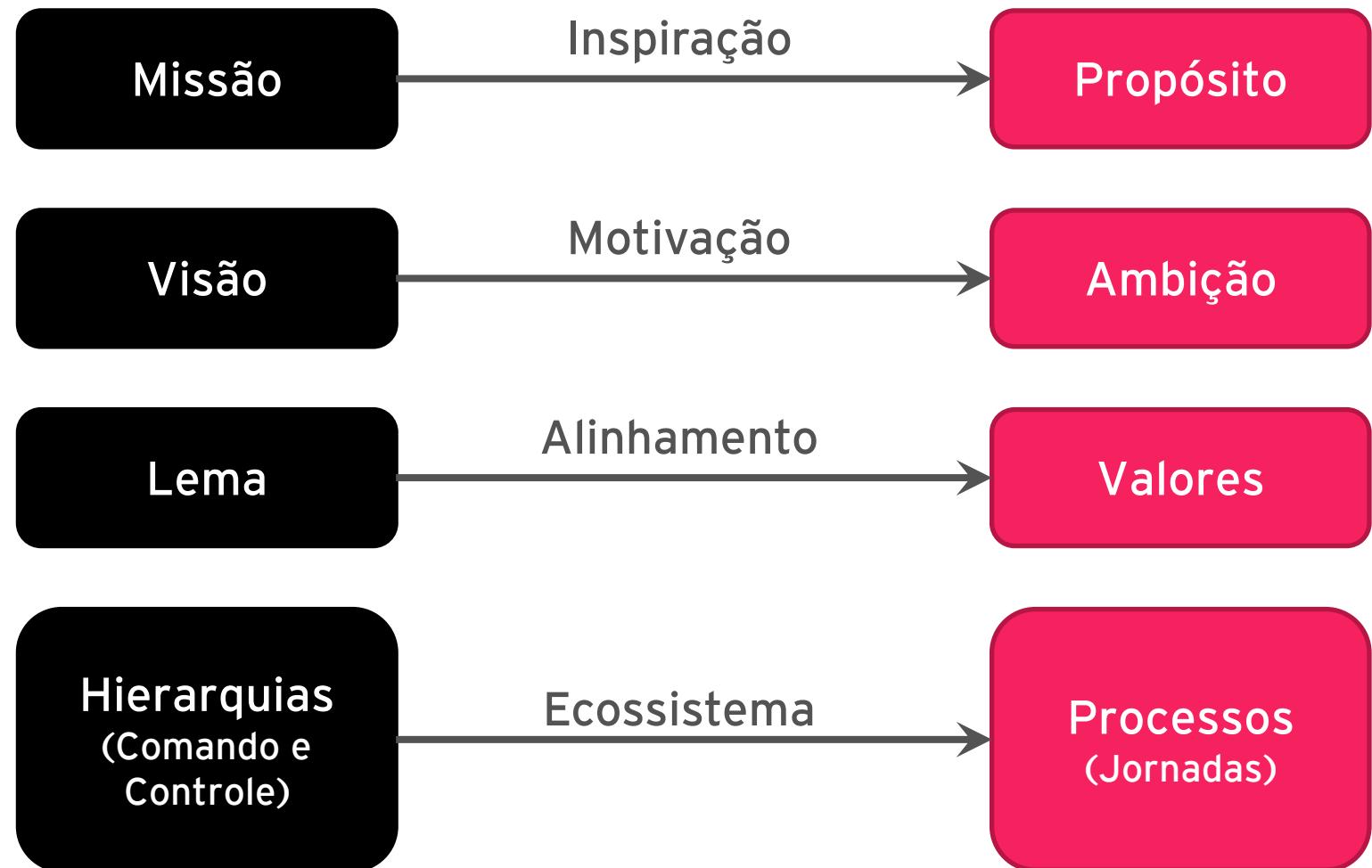
Mudança Cultural



Segregação das Entidades



Porque Propósito e Ambição





Building a better
working world

EY Entrepreneurial Winning Women™

Brazil | 2022



Jornada de Desenvolvimento Humano

LIDERAR A SI MESMO

ALTA PERFORMANCE INDIVIDUAL

LIDERAR OS OUTROS

01

Gestão Emocional

Despertar o auto conhecimento e reconhecer as emoções

- Inteligência emocional
- Teoria dos sabotadores

02

Propósito e Ambição

Desenvolver as vocações e identificar o que nos brilha os olhos

- IKIGAI
- Teoria do Flow

03

Valores e Níveis de Consciência

Reconhecimento do próprios valores, âncoras e possíveis limitantes

- Richard Barrett

PLANO DE VÔO
(Workshop presencial de 8h)

04

Envolvimento Total

Trabalhando para equilibrar as energias e aumentar o engajamento

- Dinâmica das energias
- Procrastinação

05

Arquitetura de Escolha

Entendendo como o ser humano toma decisões

- Neurociência
- Economia comportamental

06

Gestão da Mudança

Gerindo conflitos, convertendo crise em oportunidades

- Curva da mudança (Kluber-Ross)
- Teoria U (Otto Scharmer)

10

Construindo os Caminhos

Cada empreendedor será orientado para construir os seus próprios:

- Valores (Modelo Richard Barrett)
- Propósito e Ambições (Modelo de Referência EY)
- Plano de negócio através das ferramentas de Business Model & Value Proposition Canvas

07

Equipes de Alto Rendimento

Entendendo os modelos mentais e traçando estratégias

- Sistemas 1 e 2 (Daniel Kahneman)
- Vieses cognitivos

08

Segurança Psicológica

Criando o ambiente seguro e de melhor desempenho

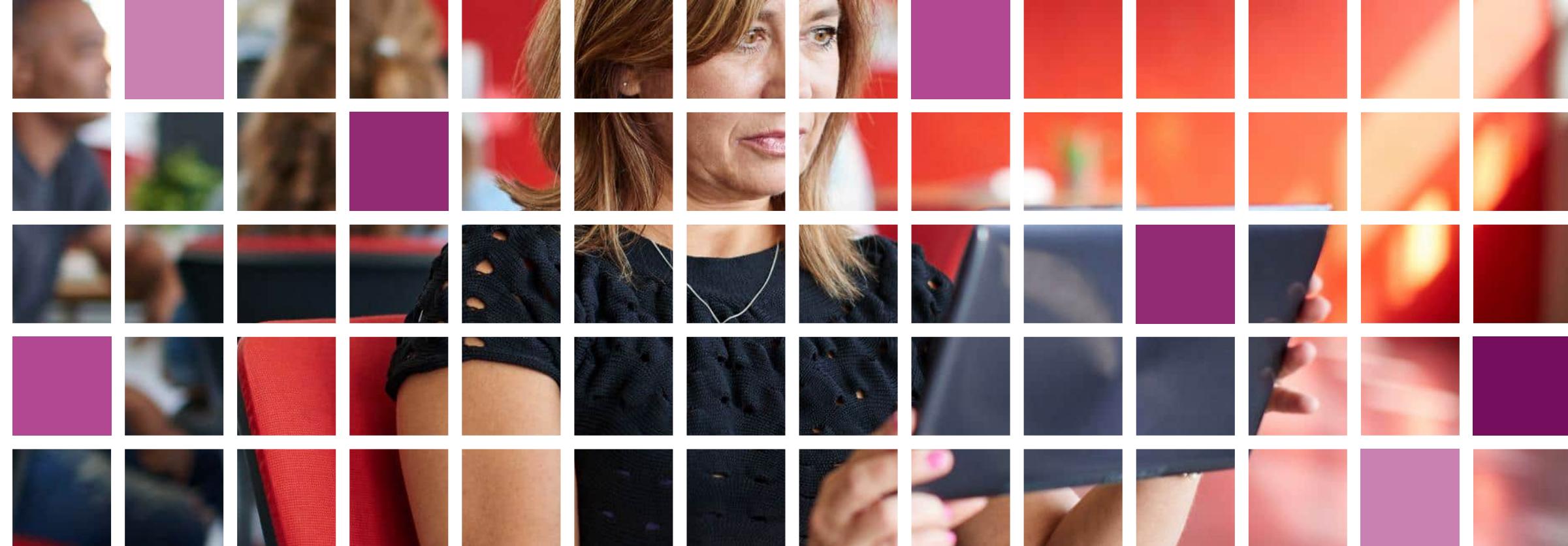
- Método SCARF
- Confiança, Janela de Johari

09

Dinâmicas Humanas

Identificando os tipos de perfis e potencializando diversidades

- DISC
- Escuta ativa



Woman Market



Envolvimento Total

Luiz Menegocci

14-Mar-23

Minha **Verdade**

O dinheiro não é capaz de amar!

Luiz Menegocci

