



Módulos

Módulo 1. **Introdução ao Negócio** **Consciente**

Introdução ao Negócio Consciente
Como levar sabedoria e compaixão
ao mundo dos negócios?
Um convite para viver
conscientemente nos negócios.
Energia para a ação.
Sucesso em 3D.
Ser - Fazer - Ter.
Coaching: uma forma mais
consciente de fazer negócios

Módulo 2. **Liderança**

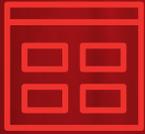
Neste módulo, fala sobre a
perspectiva de um líder, como eles
inspiram suas equipes e evocam o
comprometimento interno?
Seu trabalho não é seu trabalho.
Apenas me deixe fazer meu
trabalho.
Todos unidos ou todos separados!
Um verdadeiro líder não tem
seguidores.
Transforme a ansiedade em
confiança.
Coaching: como se comunicar como
líder

Módulo 3. **Cultura**

Neste módulo, você aprenderá
sobre os traços de uma cultura de
sucesso, como construí-la, as
recompensas potenciais e os riscos
de fazê-la.
Cultura: a chave para o sucesso
organizacional.
Recompensas e riscos de liderar
uma cultura eficaz.
A cultura certa para sua equipe em 3
etapas simples.
Configurar a cultura não é suficiente,
você tem que torná-la viral.
Coaching: como estabelecer normas
em conjunto.

Módulo 4. **Respons(h)abilidade**

Neste módulo, você aprenderá
como assumir o controle de sua vida
para ter sucesso além de seus
sonhos mais ousados.
A última habilidade humana.
Como assumir o controle de sua
vida, independentemente das
circunstâncias.
Como ter sucesso além de seus
sonhos mais ousados.
Como se tornar seu próprio herói.
Integridade não é suficiente.
Coaching: Quando queremos que a
outra pessoa mude.
Coaching: Você tem muita coisa em
seu prato?
Coaching: Heroísmo diante do
racismo.



Módulos

Módulo 5. Estoicismo

Uma filosofia de vida para florescer mesmo em um mundo imprevisível.

Módulo 6. Humildade

Neste módulo, você aprenderá a reconhecer quando está tirando conclusões precipitadas e a fazer melhores avaliações baseadas em valores.

O que você realmente valoriza?

Eu, o desprezível, o resto da história.

Você é um sabe tudo ou um aprendiz?

O segredo das conversas produtivas: chegando a conclusões.

Escada da inferência

Como conter o preconceito com humildade

Módulo 7. Comunicação

Neste módulo, você aprenderá a melhorar sua comunicação, a escutar e a se expressar e indagar de forma produtiva.

Como lidar com conversas difíceis com honestidade e respeito.

Como realmente escutar uma conversa difícil.

Como indagar de forma produtiva.

Como expressar sua verdade com honestidade e respeito.

Como convidar a indagação.

Aikido verbal: como responder a desafios razoáveis e não razoáveis.

Coaching: Conversas difíceis:

Expressando a minha verdade com integridade.

Módulo 8. Colaboração

Neste módulo, você aprenderá a colaborar e resolver conflitos de maneira eficaz.

Como colaborar em meio ao conflito.

Como identificar e eliminar as fontes de conflito.

Nunca negocie sem uma rede de segurança.

Como resolver conflitos organizacionais como uma única equipe.

Quando não escutar seus funcionários.

Coaching: Negociações efetivas.



Módulos

Módulo 9. Resolução

Falar honestamente, escutar com empatia, resolver conflitos atendendo às necessidades de todos. Comunicação e não violência
Expressão honesta

Recepção empática

Aplicativos: Receber e dizer "não"

Aplicações: Feedback negativo e positivo

Aplicações: Resolução de conflitos

Aplicações: Educação infantil

Aplicações: Coaching

Aplicações: Responsabilidade incondicional

Conclusão: Responsabilidade incondicional

Módulo 10. Coordenação

Neste módulo, você aprenderá como fazer pedidos e compromissos, assim como a importância de responsabilizar os outros e a si mesmo.

Como fazer um pedido efetivo.

Como obter compromissos efetivos.

Como se comprometer com integridade.

Como se desculpar de forma efetiva.

Como fazer uma reivindicação efetiva.

Coaching: como fazer pedidos efetivos.

Coaching: como estabelecer e cumprir os compromissos.

Coaching: como evocar compromissos claros.

Módulo 11. Essencialismo

Neste módulo, você aprenderá como dizer um "não" assertivo e respeitoso e como, ao dizer "não", você pode se sentir mais fortalecido e no controle de sua vida.

Eu não posso dizer "não" para você. Por que é difícil dizer "não"?

Como dizer "não"?

Aplicações: "Não" para sua família

Aplicações: "Não" para seus entes queridos

Aplicações: "Não" para os amigos

Aplicações: "Não" no ambiente de trabalho

Aplicativos: "Não" dos outros e para os outros

Aplicações: "Não" para si mesmo

Módulo 12. Coavaliação

Neste módulo, você aprenderá a ter melhores conversas para melhorar o desempenho.

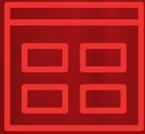
Não existe feedback construtivo. Como estruturar uma conversa de melhoria.

Transforme a culpa-e-ameaça em apreciar-e-sugerir.

O que fazer quando as coisas não funcionam para você.

Feedback: um motor de combustão é muito melhor do que uma bomba.

Coaching: Conversas para melhoria conjunta de desempenho



Módulos

Módulo 13. Perspectivas

Neste módulo, você aprenderá a recuar e ver as coisas através de suas próprias lentes para ser capaz de adotar várias perspectivas. As 5 perspectivas que tornam inteligentes as pessoas inteligentes. WYSINWI: o que você vê não é o que é (What You See Is Not What Is) Não há empatia sem simpatia. Ser mais efetivo ao pensar: O que eles vão pensar? A sabedoria da testemunha. O que um Bodhisattva faria?

Módulo 14. Emoções

Neste módulo, você aprenderá a compreender suas emoções. Você não pode ser racional se não for emocional. Cada emoção é útil se você souber o que fazer com ela. Cada emoção é uma história de amor. A culpa é saudável, a vergonha - não é. Não se esqueça de comemorar. Nem explosão nem repressão: Expressão consciente. Como ajudar os outros a controlar suas emoções.

Módulo 15. Consciência plena

Neste módulo, você aprenderá a ser mais consciente e emocionalmente inteligente. Exercício metafísico. Como tomar decisões conscientes. Como relaxar sob pressão. Coaching: Como reduzir o estresse quando te tiram a cavalaria.

Módulo 16. Team Work

Neste módulo, você aprenderá como o trabalho em equipe é o Santo Graal das empresas

Trabalho em equipe. Pontos-chave da "Equipe das equipes" General Stanley McChrystal. O objetivo da equipe é "ganhar bem". O que o Google aprendeu em sua busca para construir a equipe perfeita. De onde vem a energia de uma equipe. Decidir, executar e comprometer-se. O que é segurança psicológica e por que é a chave para um grande trabalho em equipe? O trabalho em equipe é interdependente. A sua equipe está coordenando demais ou não o suficiente? Debrief. Reuniões executivas. Reduza o tempo gasto em reuniões em 90%. Como elaborar uma agenda para uma reunião efetiva. Coloque sua reunião na parede.



Módulos

Módulo 17. **Coaching para managers**

Neste módulo, você aprenderá como melhorar suas conversas com ferramentas de coaching

O que é coaching?
Responsabilidade
Comunicação e Negociação
Comprometimento
O modelo Grow
Passos do modelo GROW
Aplicação do Modelo GROW
Como o líder pode acompanhar seus colaboradores a partir da filosofia do coaching?

Módulo 19. **Capitalismo**

Visão de uma sociedade de respeito à liberdade, baseada no princípio da não agressão.

Bônus **Módulos Bônus**

Bônus 1: Postura.
Bônus 2: Exercício.
Bônus 3: Nutrição.
Bônus 4: Mindfulness.
Bônus 5: Respiração.
Bônus 6: Sono.
Bônus 7: Relações.
Bônus 8: Ficção.