

GLOBAL *Intelligence*

FRAMEWORK™ · PORTFÓLIO EXECUTIVO

Interpretar contextos.
Compreender perspectivas.
Decidir em um mundo em
transformação.

Inteligência Decisória · Inteligência Cultural · Inteligência Negocial



A TESE

Ter informação já não basta. O desafio é interpretar o que está mudando enquanto as decisões não podem esperar.

Contextos mudam.

**Premissas
envelhecem.**

**Culturas leem os
mesmos fatos de
formas diferentes.**

Interesses divergem.

GLOBAL Intelligence nasce dessa realidade.

O FRAMEWORK · 3 LEITURAS · 1 DECISÃO

Um framework integrado. Três dimensões de inteligência. Múltiplas possibilidades de aplicação.

GLOBAL Intelligence é uma arquitetura para interpretar contextos complexos, reconhecer as lentes que moldam a nossa leitura e compreender os atores com quem precisamos decidir, liderar e negociar.

Estratégia, liderança, influência e persuasão são aplicações do framework — não componentes paralelos.



NA PRÁTICA

Em uma decisão real, as três leituras aparecem ao mesmo tempo

Exemplo: a negociação de um contrato com um fornecedor internacional.

LER O MUNDO · DECISÓRIA

Quais dependências, riscos e alternativas essa negociação envolve?

LER A SI · CULTURAL

Como as nossas premissas e os códigos do interlocutor influenciam a percepção de confiança e de risco?

LER O OUTRO · NEGOCIAL

Como estruturar uma estratégia de influência e um acordo sustentável?

Por isso cada leitura pode ser desenvolvida separadamente — sem perder a coerência do todo.

ONDE A GLOBAL INTELLIGENCE SE TORNA CRÍTICA

Três situações em que a qualidade da leitura define a qualidade da decisão

DECISÕES ESTRATÉGICAS

Quando o contexto muda, como sabemos quais premissas ainda são válidas?

Mercados, fornecedores, investimentos, parceiros, riscos e tecnologias.

→ **Ler o mundo** · Inteligência Decisória

LIDERANÇA GLOBAL

Por que equipes globais interpretam a mesma situação de formas diferentes?

Equipes internacionais, integração, confiança, alinhamento e mudança.

→ **Ler a si** · Inteligência Cultural

NEGOCIAÇÕES COMPLEXAS

Por que negociações aparentemente racionais fracassam, mesmo com interesse dos dois lados?

Stakeholders, clientes, fornecedores, alianças, M&A e conflitos.

→ **Ler o outro** · Inteligência Negocial

PONTO DE PARTIDA

Global Intelligence Diagnostic

Instrumento autoral de reflexão executiva: uma leitura inicial de como líderes e equipes interpretam contextos, reconhecem lentes culturais e conduzem relações e negociações.

15

cenários executivos

≈ 5 min

de resposta online

3

leituras avaliadas

Uso: autodiagnóstico individual, ponto de partida para a conversa com a equipe

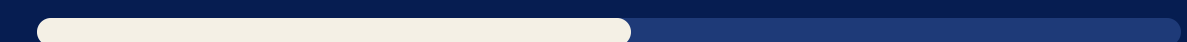
Não é um teste psicométrico nem uma medida absoluta de inteligência: é um ponto de partida estruturado para priorizar o desenvolvimento.

EXEMPLO DE DEVOLUTIVA

Leitura de contexto · Decisória



Leitura de lentes · Cultural



Leitura do outro · Negocial



Pontos fortes

Pontos cegos

Prioridades

Visual ilustrativo — valores fictícios.



Faça a sua leitura inicial

[abglobalconnections.com/
global-intelligence-diagnostic](https://abglobalconnections.com/global-intelligence-diagnostic)

TRILHA 1 · LER O MUNDO

Inteligência Decisória

IA, geopolítica, economia e tecnologia mudam as regras enquanto o jogo acontece. Quem não lê o mundo decide com base em uma realidade que já mudou.

PERGUNTA-CHAVE

O que mudou — e em que ponto isso deve mudar a minha decisão?

O custo real não aparece no balanço. Aparece nas decisões que chegaram tarde demais.

PARA QUEM

- C-level, diretorias e conselhos
- Lideranças de estratégia, finanças, supply chain e novos negócios
- Comitês que decidem sob incerteza

APLICAÇÕES

Mercados · fornecedores · investimentos · parceiros · riscos · tecnologia · cenários estratégicos

Da leitura do cenário à decisão estratégica

01

Leitura de Contexto

Identificar forças, sinais e interdependências — IA, geopolítica, economia e tecnologia — que afetam o negócio.

CAPACIDADE DESENVOLVIDA

Distinguir sinal de ruído e identificar quais mudanças afetam as premissas do negócio.

02

Arquitetura de Cenários

Construir cenários, testar premissas e antecipar consequências antes que mudanças externas comprometam decisões. Ferramenta: Radar de Contexto Estratégico.

CAPACIDADE DESENVOLVIDA

Identificar premissas frágeis e antecipar efeitos de segunda ordem.

03

Arquitetura da Decisão

Comparar alternativas considerando trade-offs, dependências, riscos compartilhados, reversibilidade e opções futuras.

CAPACIDADE DESENVOLVIDA

Comparar alternativas e reconhecer decisões que reduzem opções futuras.

Como aplicar a Inteligência Decisória

APLICAÇÃO PROPOSTA

Scenario Lab

A partir de um desafio real da organização, os participantes identificam premissas críticas, exploram cenários alternativos e comparam opções considerando riscos, dependências e reversibilidade.

ENTREGÁVEIS PREVISTOS

- | Mapa de premissas críticas
- | Matriz de cenários
- | Quadro de opções e trade-offs

FORMATOS

Decision Session
Advisory estratégico
Palestra
Programa executivo, conforme o desafio

Carga horária: sob medida, conforme o escopo

Mesmo boas estratégias perdem valor quando as decisões se apoiam em uma leitura desatualizada do contexto.

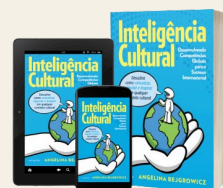
TRILHA 2 · LER A SI

Inteligência Cultural

Cultura é a gramática invisível da decisão: define o que é aceito como verdade, o que parece cautela ou paralisia — e o que distorce a leitura sem que você perceba.

PERGUNTA-CHAVE

Que lente está moldando a minha interpretação — e o que estou tratando como universal?



Cultura não é soft skill. **É a infraestrutura da decisão — e da negociação.**

Base conceitual: livro *Inteligência Cultural*, de Angelina Bejgrowicz.

PARA QUEM

- Líderes de equipes globais e multiculturais
- RH, T&D e cultura organizacional
- Equipes em integração internacional

APLICAÇÕES

Integração de equipes globais · liderança multicultural · confiança · alinhamento · mudança · colaboração internacional

Reconhecer vieses. Interpretar diferenças. Adaptar comportamentos.

01

Triângulo Cultural

Contexto · Eu · Eu–Outro: a lógica que organiza toda leitura intercultural e a leitura estratégica de contexto.

CAPACIDADE DESENVOLVIDA

Estruturar a leitura de uma situação intercultural antes de reagir a ela.

02

Espelho Cultural

Autoconsciência cultural: vieses, pontos cegos e a própria programação cultural — o que você assume como óbvio.

CAPACIDADE DESENVOLVIDA

Reconhecer a própria lente antes de interpretar o outro.

03

Dimensões Culturais

Comunicação · avaliação · persuasão · liderança · decisão · confiança · desacordo · tempo — aplicadas ao mundo corporativo.

CAPACIDADE DESENVOLVIDA

Antecipar onde as diferenças vão gerar ruído e adaptar o próprio comportamento.

Do reconhecimento da própria lente **à interpretação do outro e à adaptação do comportamento.**

Inteligência Cultural na prática

EXPERIÊNCIA PRÁTICA

Leadership Lab

A equipe interpreta a mesma situação a partir de perspectivas culturais diferentes e identifica onde a leitura se distorce.

O QUE SAI DA SALA

- | Mapa de pontos cegos
- | Perfil cultural da equipe nas 8 dimensões
- | Plano de ação e evolução intercultural

FORMATOS

Palestra
Workshop executivo
Leadership Lab
Diagnóstico cultural e integração de equipes

Programa completo: 16h

Quem não domina essa leitura toma decisões corretas na forma — e erradas na interpretação.

TRILHA 3 · LER O OUTRO

Inteligência Negocial

Muitos acordos fracassam não pela proposta em si, mas por uma leitura incompleta dos interesses, restrições e critérios do interlocutor.

PERGUNTA-CHAVE

Quais interesses estão por trás da posição — e o que muda sob pressão?

O que move — e o que trava — **o interlocutor do outro lado da mesa.**

PARA QUEM

- Lideranças e gestores seniores que negociam com clientes e parceiros
- Equipes comerciais, de compras e de novos negócios
- Executivos em alianças, M&A e conflitos

APLICAÇÕES

Negociações estratégicas · clientes e fornecedores · stakeholders · alianças · conflitos · M&A

7 módulos para preparar, influenciar e adaptar

01–03

Núcleo Estratégico

Mentalidade do Negociador
Preparação Estratégica para a
Negociação
Fundamentos da Persuasão

CAPACIDADE DESENVOLVIDA

Chegar à mesa com interesses,
limites e alternativas mapeados.

04–06

Engenharia da Influência

Construção de Credibilidade e
Autoridade
Estratégias Globais de Negociação
Comunicação Não Verbal e Tom de Voz

CAPACIDADE DESENVOLVIDA

Construir a confiança e a influência
que sustentam o acordo.

07

Adaptação Inteligente

Leitura de Perfis e Adaptação
Estratégica, com os oito perfis
estratégicos de negociadores

CAPACIDADE DESENVOLVIDA

Identificar o perfil do interlocutor e
adaptar a estratégia em tempo real.

Preparação, influência e adaptação são capacidades interdependentes — **desenvolvidas de forma integrada ou conforme os desafios da organização.**

MÉTODO AUTORAL

Perfis estratégicos de negociadores

Motivadores, estilos e dinâmica relacional: a trilha ensina a identificar cada perfil e a negociar com ele — com precisão, empatia e estratégia.



Qual é o seu perfil de negociador?
Faça o diagnóstico rápido online.



Líder Direto



Intuitivo Inspirador



Relacional Empático



Analista Preciso



Líder Visionário



Pragmático Harmônico



Diplomata Estratégico



Adaptador Global

Da preparação à negociação real

EXPERIÊNCIA PRÁTICA

Negotiation Lab

A equipe negocia em uma simulação com interesses divergentes, vários stakeholders e mudanças de contexto.

O QUE SAI DA SALA

Perfil de negociador

Mapa de interesses e stakeholders

Roteiro de preparação para uma negociação real

FORMATOS

Palestra

Workshop executivo

Negotiation Lab

Preparação de negociações

Programa completo: 16h, 7 módulos

*Ler o outro para construir conexão, influência e **acordos que se sustentam no tempo.***

Como contratar: duas portas de entrada

A **Pelo Global Intelligence Diagnostic** — quando a organização quer mapear prioridades antes de escolher o foco.

B **Por um desafio já identificado** — entrada direta em uma trilha, ou na combinação de duas ou três.

Formato	Duração	Indicado para
Palestra	1h	Sensibilizar lideranças e abrir a conversa sobre um tema
Workshop executivo	2h, 4h ou 8h	Aprofundar um tema de uma trilha, com prática aplicada
Programa completo de uma trilha	16h (Cultural e Negocial) · sob medida (Decisória)	Desenvolver uma capacidade com método, prática e entregáveis
Jornada integrada	Sob medida	Combinar duas ou três trilhas em torno de um desafio real
Advisory estratégico	Sob medida	Decision Session, análise de cenários, preparação de negociações e Executive Roundtables

Todos os formatos em versão presencial ou online. Os programas incluem certificado de participação.

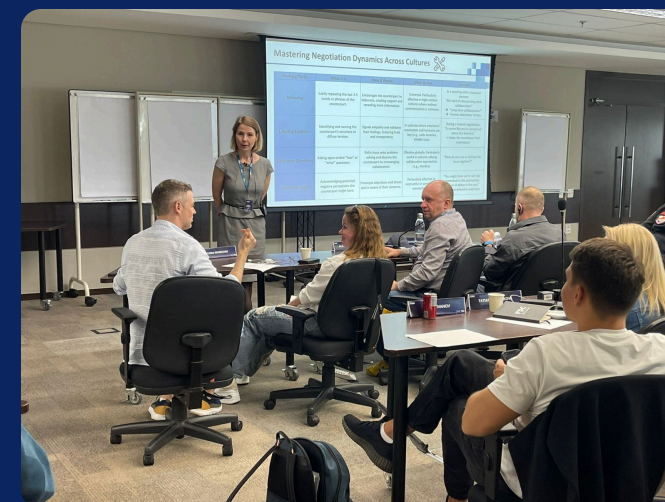
Aplicação real em organizações e escolas de negócios



Thales

Cultural

Inteligência cultural aplicada à liderança e à diversidade.



Skolkovo & FDC

Cultural + Negocial

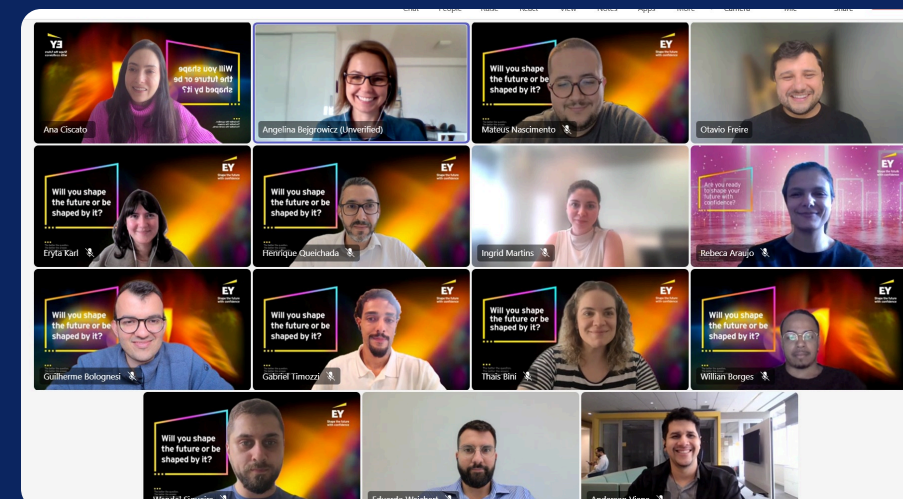
Módulo internacional para executivos C-level: inteligência cultural e negociação intercultural.



Adient & HSM

Contexto · liderança · cultura

Plantas de países diferentes liam qualidade de formas distintas: a jornada criou linguagem comum.



EY

Negocial

Negociação e persuasão estratégica com gestores seniores.

CONFIANÇA

Empresas e instituições com que já trabalhamos



O que desenvolvemos. Como os participantes avaliaram.

01 Critérios de decisão mais claros

Premissas e trade-offs explicitados antes da decisão — e não depois dela.

03 Diferenças culturais lidas com precisão

Menos leituras de incompetência ou má intenção onde a origem é cultural.

À esquerda, capacidades trabalhadas nos programas; à direita, avaliações de satisfação dos participantes.

02 Linguagem comum entre lideranças

Líderes de contextos distintos passam a nomear diferenças com o mesmo vocabulário.

04 Negociações preparadas com método

Interesses, restrições e critérios do interlocutor mapeados antes da mesa.

NPS 100

em programa corporativo recente:
todos os participantes recomendaram
a experiência

100%

deram nota máxima para a facilitadora

*“Responsabilidade.
Autorreflexão.
Transformação.”*

— participante

QUEM DESENVOLVEU O FRAMEWORK

Angelina Bejgrowicz

Founder & CEO, AB · Global Connections. Estrategista polonesa, professora convidada da Fundação Dom Cabral (FDC), consultora da HSM e autora de *Inteligência Cultural: Desenvolvendo Competências Globais para o Sucesso Internacional*.

15 anos

de atuação internacional

30+

mercados

6

idiomas

Formação: MBA Executivo, FGV · Pós-graduação em Gestão de Vendas · Gestão e Engenharia de Produção · Gestão, Universidade de Évora · Mestrado em Biotecnologia



PRÓXIMO PASSO

Qual decisão da sua organização depende de uma leitura melhor do contexto?

Vamos conversar sobre os seus desafios globais. Comece pelo Global Intelligence Diagnostic, por uma trilha específica ou por uma conversa executiva.

www.abglobalconnections.com

angelina@abglobalconnections.com

+55 (11) 95145-4286

@angelinabejgrowicz

