

Diálogos Essenciais

A Incrível Arte de
Saber Perguntar



Uma nova abordagem
de consultoria e
mentoria baseada na
Maiêutica Socrática



marcelo
pacheco

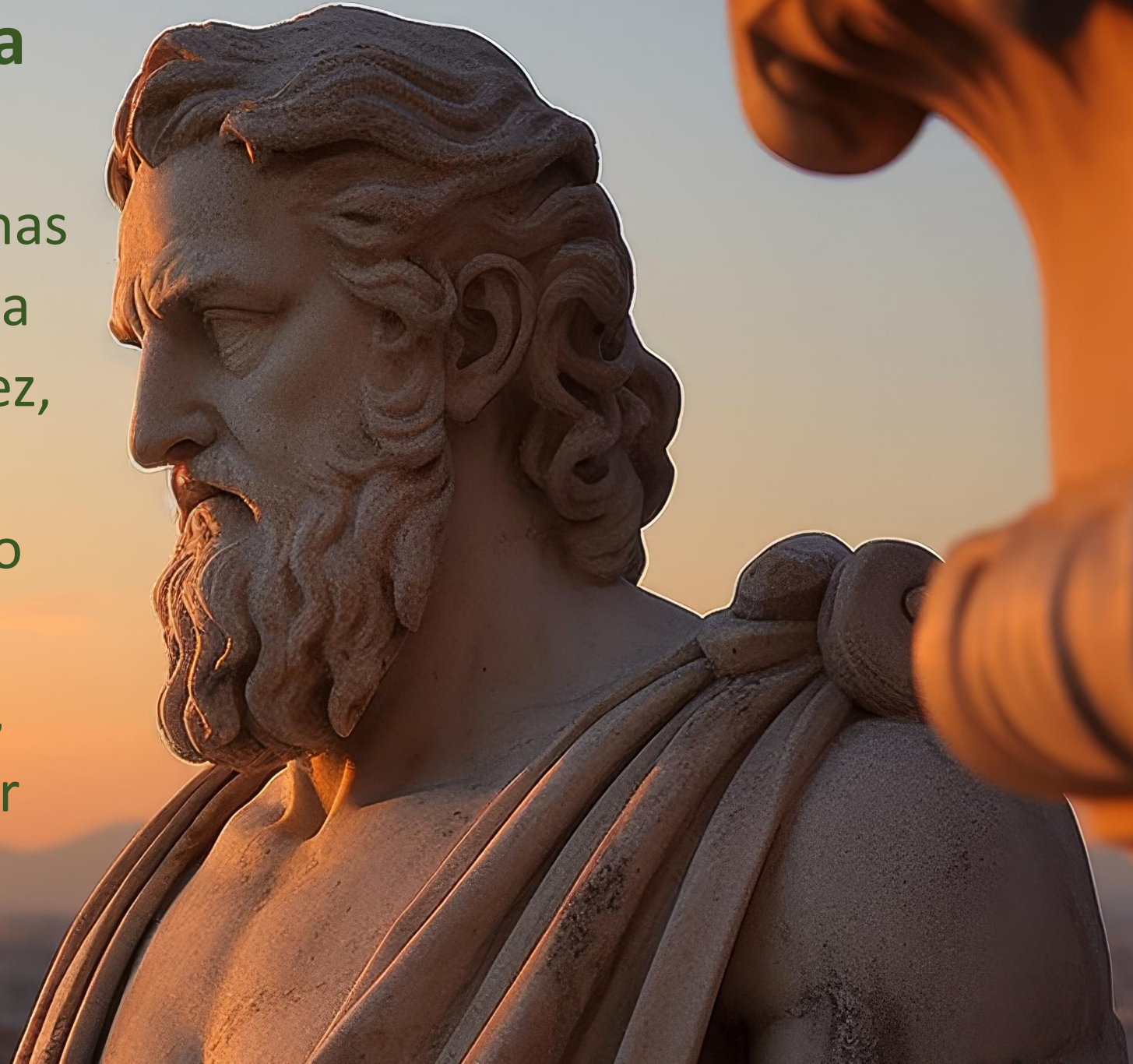


O que é a Maiêutica?

- conceito criado por Sócrates:
“parir ideias” por meio de perguntas
- a verdade não é ensinada, é descoberta
- o consultor deixa de “*ser guru de negócios*”
para ser um facilitador do pensamento

Por que trazer a Maiêutica para os Negócios?

- respostas prontas geram apenas dependência e baixa aderência
- perguntas certas geram lucidez, autoria e transformação real
- empresas exigem pensamento crítico, não de modismos
- a mente treinada a perguntar, pensa melhor e decide melhor



Método Diálogos Essenciais

Cinco fases estruturadas



Acolhimento e Conexão



Investigação Profunda



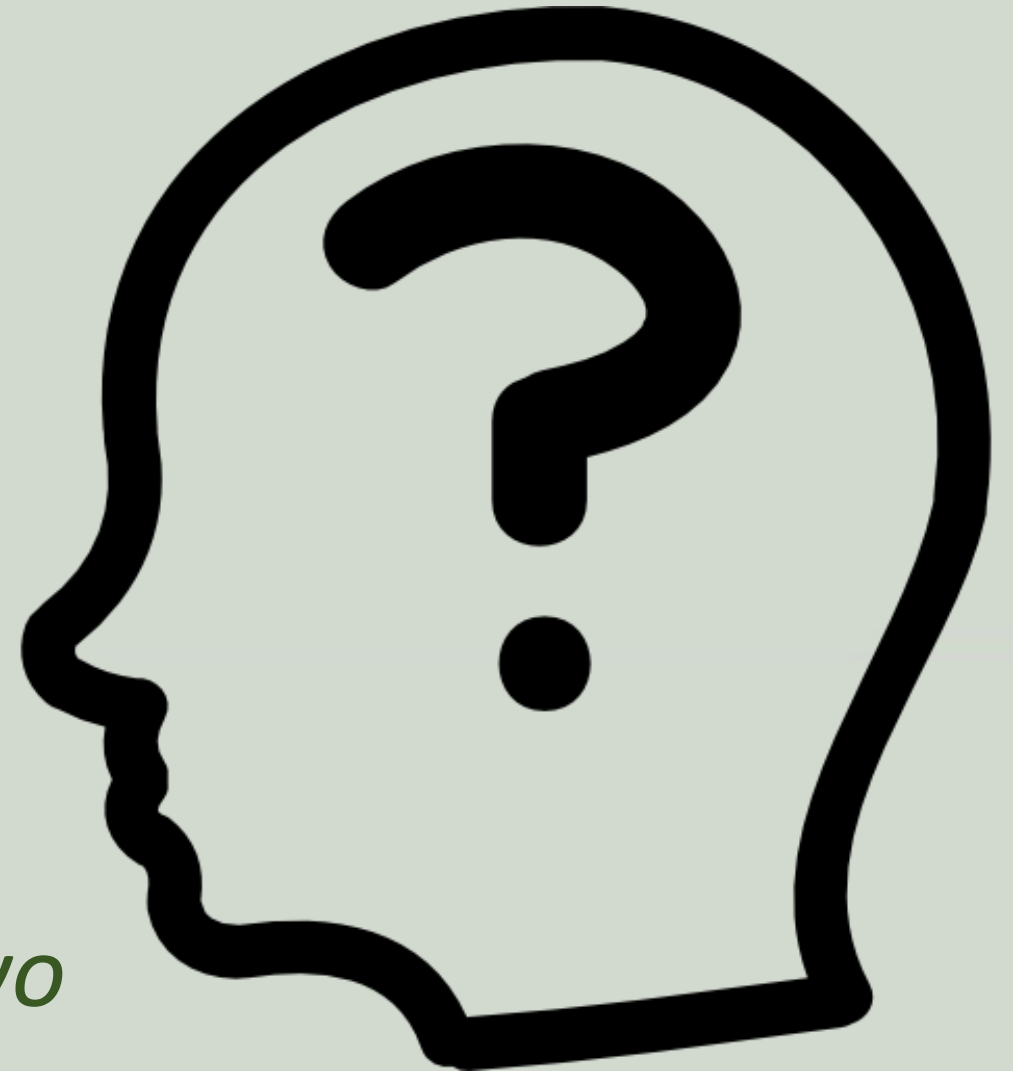
Cocriação de Soluções



Alinhamento Estratégico



Acompanhamento Reflexivo



Fase 1 - Acolhimento e Conexão

Objetivo: *gerar confiança e abertura*

Práticas: *escuta ativa, empatia,
validação das dores*

Exemplo de Perguntas-chave:

- *Como você chegou até aqui?*
- *O que o trouxe para essa conversa?*
- *O que você mais precisa neste momento?*

Os questionamentos acima são meramente ilustrativos, uma vez que variam de acordo com o perfil de empresa e profissional, bem como o objetivo ao qual se propõe a consultoria



Fase 2 - Investigação Profunda

Objetivo: *provocar reflexões e revisar crenças*

Práticas: *confrontação respeitosa, indagação, espelhamento, escavação mental*

Exemplo de Perguntas-chave:

- *O que você está assumindo como verdade aqui? Isso é fato ou opinião?*
- *Que outra forma de ver isso existe?*

Os questionamentos acima são meramente ilustrativos, uma vez que variam de acordo com o perfil de empresa e profissional, bem como o objetivo ao qual se propõe a consultoria



Fase 3 - Cocriação de Soluções

Objetivo: *gerar insights autônomos*

Práticas: *provocações criativas,
analogias, visões futuras*

Exemplo de Perguntas-chave:

- *Se já tivesse superado isso, como agiria?*
- *Que alternativas não foram consideradas?*
- *O que você faria se não tivesse medo?*

Os questionamentos acima são meramente ilustrativos, uma vez que variam de acordo com o perfil de empresa e profissional, bem como o objetivo ao qual se propõe a consultoria



Fase 4 - Alinhamentos Estratégico

Objetivo: *das ideias ao plano de ação*

Práticas: *quadrante prioridades e influências
metas, indicadores, cronogramas*

Exemplo de Perguntas-chave:

- *O que fará com essas ferramentas?*
- *Como saberá se está no caminho certo?*
- *Quem vai te ajudar a manter o foco?*

Os questionamentos acima são meramente ilustrativos, uma vez que variam de acordo com o perfil de empresa e profissional, bem como o objetivo ao qual se propõe a consultoria



Fase 5 - Acompanhamento Reflexivo

Objetivo: *consolidar a evolução consciente*

Práticas: *checkpoints, reforço positivo, ancoragem, quadro mental/físico*

Exemplo de Perguntas-chave:

- *O que aprendeu até aqui?*
- *O que ainda está incomodando?*
- *Como aplicar isso no futuro?*

Os questionamentos acima são meramente ilustrativos, uma vez que variam de acordo com o perfil de empresa e profissional, bem como o objetivo ao qual se propõe a consultoria





Cases Diálogos Essenciais - 2025

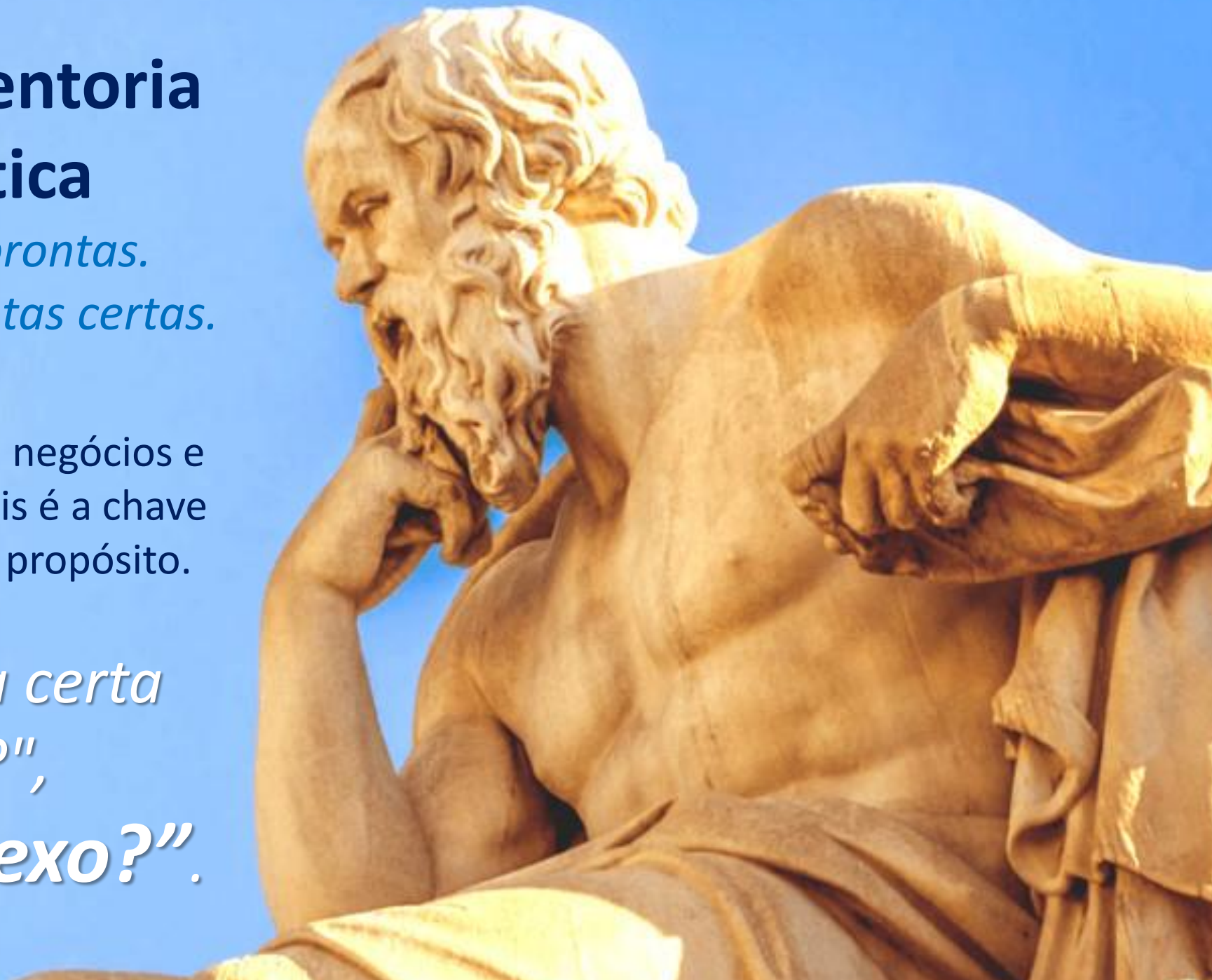
- **Indústria Segmento b2b:** *ampliou expansão de mercado e contratações ao apoiar-se em estudo analítico*
- **Empresa de Serviços:** *identificou gargalos de gestão ao refletir sobre comunicação interna e liderança*
- **Profissional Autônomo Sênior:** *redefiniu sua proposta de valor ao confrontar crenças limitantes sobre preço, mercado e concorrentes*
- **Líder de Equipe:** *potencializou a performance com base em oratória e perguntas poderosas aos liderados*

Consultoria e Mentoria Maiêutica Socrática

*Não entrega respostas prontas.
Ensina a fazer as perguntas certas.*

Para repensar estratégias de negócios e carreira, o Diálogos Essenciais é a chave para a mudança com nexos e propósito.

*Por que a pergunta certa
não é "faz sentido?",
mas sim: **"tem nexos?"**.*





Se você quer pensar melhor,
decidir melhor e agir com
propósito, o primeiro passo
está aqui. Vamos conversar?



marcelo
pacheco

+55 15 99707-2254

marcelo@mktsorocaba.com.br