
PLAYBOOK DO PRODUTO 1

Palestra + Letramento

Como desenhar, facilitar e medir uma sessão de letramento racial em empresa média.

Sessão de 1h30 a 2h, ou trilha de 3 a 4 encontros

Versão 1.0 · 11/08/2026 · documento de trabalho interno

Treinamento obrigatório piora o resultado

- Obrigatoriedade derrubou até 9% a proporção de mulheres negras na gestão.
- Mudar viés implícito não muda comportamento. Meta-análise de 492 estudos.
- O ganho cognitivo permanece. A emoção da sessão evapora.

As três regras que não se negociam

- Participação nas dinâmicas é sempre voluntária, e vira cláusula na proposta.
- Nunca prometer redução de viés. Prometer repertório e capacidade de resposta.
- Toda sessão fecha alterando um processo, com dono e prazo.

Dizer isso ao comprador aumenta a confiança e cria o argumento natural para a trilha.

Peça o dado que a empresa já tem

- A Lei nº 14.553/2023 obriga autodeclaração racial no registro de todo empregado.
- A composição por nível hierárquico custa zero e transforma a sessão.
- 12 perguntas de briefing. A última revela orçamento para continuidade.

Dado pessoal sensível sob a LGPD. Pedir sempre agregado, nunca individualizado.

Monte a sessão a partir da biblioteca

- Uma metodologia por família, na ordem das seis. Pular a abertura é o erro mais caro.
- Cognitivo antes de afetivo. Nunca duas vivências pesadas na mesma sessão.
- Reserve 15% do tempo para o que a sala trazer.

22 metodologias na biblioteca, filtráveis por família e por público.

Deixe material que sobreviva à sessão

- Handout de 2 páginas: glossário, 3 leituras e o compromisso da sala.
- Kit pós-sessão, que sustenta o follow-up de 30 dias.
- Relatório de 2 páginas ao comprador. É o que renova contrato.

Quatro situações sempre acontecem

- Alguém se emociona: pare o cronômetro e nunca peça explicação.
- Alguém confronta o tema: devolva com dado e estacione o debate.
- A única pessoa negra vira exemplo: interrompa e assuma a explicação.

Silêncio total: troque para formato escrito e anônimo imediatamente.

Meça só o que é honesto medir

- Palestra avulsa alcança reação e aprendizado, níveis 1 e 2 de Kirkpatrick.
- Comportamento exige trilha, com medição de 60 a 90 dias depois.
- Seis perguntas anônimas, iguais no pré e no pós.

As duas últimas perguntas medem a empresa, e são as mais valiosas no relatório.

O dia 30 é o momento comercial

- Dia 3: compromisso por escrito. Dia 15: pergunta de observação anônima.
- Dia 30: devolutiva à sala, com convite para o próximo passo.
- A escada: palestra, trilha, grupo de afinidade, projeto customizado.

Três roteiros prontos para usar

- R1 · Palestra de 90 min, plateia mista. O mais vendido e o mais difícil.
- R2 · Workshop de 2h com C-level. Termina em decisão.
- R3 · Trilha de 4 encontros. O único que mede comportamento.

Cada roteiro sai minuto a minuto, com a metodologia nomeada em cada bloco.

Quatro coisas para conhecer e não usar

- Caminhada do privilégio e Olhos azuis, olhos castanhos: expõem participantes.
- Viés inconsciente vendido isolado: o mais comprado e o de evidência mais fraca.
- CNV imposta como regra de tom na conversa sobre raça.

Saber explicar por que não usar cada uma diferencia de quem repete o repertório padrão.

PRÓXIMOS PASSOS

O que fazer antes do primeiro cliente

- 01 Formulário de briefing e questionário de 6 perguntas
- 02 Três estudos de caso, um por setor provável
- 03 Kit base: slides, handout e 3 e-mails
- 04 Testar o roteiro R1 em ambiente de baixo risco
- 05 Mapear um Curinga de Teatro do Oprimido

Detalhamento completo no POP e na página de estudo do playbook.