

RYO PENNA

PALESTRAS - MEDIA KIT

RYOPENNA.COM



O QUE DIZEM

“A palestra do Ryo Penna foi o destaque desta edição.”

Executivo, Thyssenkrupp · CEO Forum Amcham

“Foi a melhor que já assisti aqui. Parabéns, e obrigado por compartilhar tanta sabedoria.”

Comentário no YouTube · TEDxLaçador

“A fala do Ryo foi excepcionalmente clara e potente. Provocou reflexão profunda na hora e continuou na minha cabeça muito tempo depois, me inspirando a agir.”

Executivo, Kuehne+Nagel · CEO Forum Amcham

“Sem comparação. Simplesmente uma palestra incrível. Me fez refletir sobre muitas coisas a meu respeito.”

Comentário no YouTube · TEDxLaçador

TODO GESTOR DIZ QUE O PROBLEMA É COMUNICAÇÃO. E PARA POR AÍ.

A explicação que vem junto é sempre a mesma, e é vaga: as pessoas não sabem se comunicar. Como se fosse um problema inevitável, difícil de diagnosticar e ainda mais difícil de resolver.

O QUE ESTÁ EM JOGO

AS CONVERSAS SÃO A ARENA DAS LIDERANÇAS

E se existisse uma forma concreta de entender o que dá errado nessas conversas e, mais importante, de fazer diferente?

O PALESTRANTE

RYO PENNA

Pesquisador e facilitador de conversas organizacionais. Apoia executivos e times de liderança globalmente em melhorar a qualidade da comunicação e da execução de estratégias.

Mestre em Global Prosperity pela University College London, pesquisa como as habilidades interpessoais geram a prosperidade de pessoas, empresas e países. Mentorado por especialistas globais em negociação de sequestros em como criar influência real através de conversas.

[RYOPENNA.COM](https://ryopenna.com)

Cofundou e foi CEO do Grupo Anga, holding com operações em consultoria, recrutamento e publicação das revistas MIT Sloan Management Review Brasil e HSM Management.

Palestrante TEDx e autor de A Arte do Prompt. Palestrante internacional, fluente em inglês e espanhol. Possui um capítulo escrito sobre ele no livro DreamMakers de Michele Hunt sobre pessoas que inovam para o bem comum.



PALESTRAS 2026

01

LIDERANDO COM CONVERSAS



O dia inteiro é feito de tentativas de convencer alguém. Um cliente, um fornecedor, um filho. Toda essa influência acontece dentro de conversas, e quase ninguém olha para a conversa em si. É o que esta palestra mostra: como mudar a conversa para mudar o que você consegue.

02

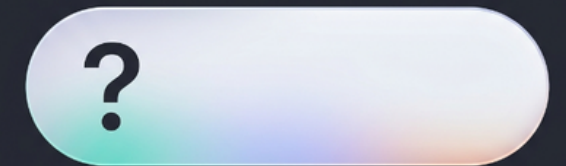
ESCUTA PRIMEIRO



Todo mundo acredita que já escuta bem. É a única habilidade que ninguém acha que precisa treinar. E enquanto o outro fala, a resposta já está sendo montada. Isso faz as pessoas pararem de contar o que importa. Escutar é uma ciência, e a palestra entrega o que faltava para escutar melhor.

03

A ARTE DO PROMPT



Quem usa inteligência artificial já reescreveu o mesmo pedido três vezes até a máquina entender. Com gente, ninguém reescreve. A habilidade é a mesma e os quatro elementos do prompt são o que essa palestra entrega como ferramenta prática para fazer mais como menos tempo e estresse.

ONDE JÁ ESTEVE

PALESTRAS NO BRASIL E NO MUNDO



Earth's Call

Aspen Institute, 2019

Palestrou no painel *The Future of Leadership* ao lado de Peter Senge, professor do MIT



CEO Forum Amcham

São Paulo, 2026

Fórum da Câmara Americana de Comércio. Cento e cinquenta CEOs na plateia.



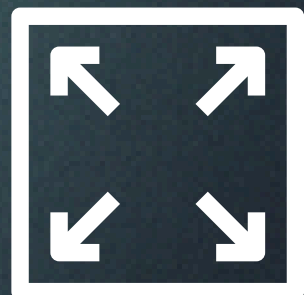
TEDxLaçador

Porto Alegre, 2016

Plateia aberta e transmissão pública na maior plataforma de palestras do mundo.

PÚBLICOS

PARA QUEM É



Eventos abertos e congressos

Plateia mista, do começo de carreira à diretoria e de empreendedores a executivos. Os exemplos são conversas da semana de qualquer um: o cliente difícil, o fornecedor que atrasou, a conversa em casa que ficou pela metade.



Convenções de lideranças

Gestores de áreas e níveis diferentes, cada um com um problema distinto. Os exemplos alcançam finanças e operação ao mesmo tempo, e o grupo reconhece junto o que cada um achava que era só seu.



Lideranças executivas

Conselhos, comitês executivos e fóruns de presidentes. Gente que já ouviu de tudo, tem pouco tempo e decide rápido. A conversa vai direto para o que a companhia vem adiando e para quanto isso custa.

CLIENTES



EM VÍDEO

ASSISTA AO RYO EM AÇÃO



A Sabedoria das Perguntas

TEDxLaçador · Porto Alegre

Assistir



O Paradoxo da Execução

CEO Forum Amcham · São Paulo

Assistir

CONTÉUDO

PARA LER E OUVIR



A Arte do Prompt

Livro de Ryo Penna sobre a arte de pedir bem, a uma máquina, a uma pessoa e a si mesmo. Publicado em 2026, em português e em inglês.

[Conhecer o livro](#)



Escuta Primeiro

Podcast em português, com conversas sobre escuta, liderança e as decisões que dependem delas.

[Ouvir no Spotify](#)

CONVIDADO NOS PODCASTS

On Connection

Driving Change and Systemic Prosperity through Conscious Leadership

[Ouvir o episódio](#) (em inglês)

#BoraBaterMeta

Uma conversa que vai fazer você repensar como se comunica, lidera e colabora

[Ouvir o episódio](#)

Na volta a gente se encontra

Você prospera do jeito que escuta

[Ouvir o episódio](#)

IDEIAS QUE GANHAM ALCANCE



@ryopenna

15 COISAS QUE
GENTE LEGAL FAZ:

 87,5 mil

 1,8 mil

 6,7 mil

Veja o post



Ryo Penna

Organizational Conversation Researcher & Facili...

Visit my website

4mo

A reunião é a cultura.

Pessoas que falam na reunião

Sem pauta

Com pauta

Com facilitação

Com segurança psicológica

Perguntas feitas durante a reunião

Cultura de status

Cultura de consenso

Cultura de debate

Cultura de escuta

Ações executadas pós reunião

Expectativas de que os outros vão fazer

Engajamento, mas sem clareza

Clareza, mas sem comprometimento

Comprometimento em vez de conformidade

 1,227

76 comments • 58 reposts

Veja o post



Ryo Penna

Organizational Conversation Researcher & Facili...

Visit my website

2mo

Quando 150 CEOs se reúnem no coração da Faria Lima, o que de melhor pode acontecer?

Show translation



 156

11 comments • 1 repost

Veja o post



@ryopenna

Todo mundo já ouviu a frase:

“É muito difícil lidar com gente.”

Mas a minha pergunta é:

Quanto está custando esse "não saber lidar com gente"?

 998

Veja o post

CONTATO

RYO PENNA



ryopenna.com



instagram.com/ryopenna



linkedin.com/in/ryopenna



contact@ryopenna.com