

# **Cursos de neurobusiness propõem analisar equipes e resolver negócios**

DE SÃO PAULO

29/01/2017 02h00

O neurobusiness, junção das disciplinas de neurociência e de negócios, é a nova tendência em cursos de gestão e estratégia empresarial.

Com a promessa de descortinar os processos cerebrais do ser humano, a matéria se propõe a solucionar problemas organizacionais que vão de conflitos na equipe a posicionamento de mercado e modelo de negócios.

Com a neurociência, é possível entender os mecanismos e centros cerebrais que causam a ansiedade ou que fazem, por exemplo, as equipes resistirem a mudanças, afirma o psiquiatra e professor da Universidade Harvard Srini Pillay, especialista em neurobusiness.

"Estimamos que cerca de um quarto das grandes empresas norte-americanas adotarão técnicas do tipo até 2021 em temas como liderança, inovação e agilidade", diz.

Mas é preciso cuidado ao escolher um curso, diz o psicólogo Paulo Boggio, 42, coordenador da pós-graduação em neurociência e psicologia aplicada da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

"O tema entrou na moda, e hoje temos cursos curtos nos quais os docentes, vindos do mercado, falam sem ter conhecimentos básicos, quase como gurus. Um mau sinal é quando se ignora a parte científica da neurociência, pulando de cara para técnicas de negócio", diz Boggio.

Neste ano, o primeiro curso de longa duração no tema, um "pós-MBA", será oferecido pela FGV (Fundação Getúlio Vargas), em São Paulo e no Rio. As aulas são destinadas a profissionais experientes, que já tenham cursado outra pós ou MBA.

Serão abordados temas como economia, vendas, liderança e influência do ambiente na forma de pensar.

"Queremos mostrar questões relevantes para as empresas, como a ação do cérebro ao tomar decisões de negócio, a relação do líder com sua equipe ou como criar ambientes de trabalho criativos", afirma o economista Robson Gonçalves, coordenador do curso da FGV.

Mas gestores interessados em estudar a neurociência podem optar ainda por formações mais científicas, de longa duração, caso da pós-graduação do Mackenzie: entre as disciplinas, há neuroanatomia e neurofisiologia.

No curso do Mackenzie, criado para psicólogos e neurologistas, houve aumento no número de alunos vindos do mundo corporativo, segundo Boggio. "Nos últimos dois anos, esse público vem notando que a neurociência ajuda a entender processos de tomada de decisão e julgamento, vitais nas empresas."

## Pos graduação

### **COMPORTAMENTO**

A demanda por esse tipo de curso ainda é incipiente, mas pode crescer, impulsionada pela necessidade de selecionar profissionais com capacidades comportamentais, as chamadas "soft skills", bem desenvolvidas.

"Quando um profissional avança, as competências de comportamento se tornam mais importantes", diz Alexandre Benedetti, diretor da recrutadora Talenses.

A advogada Priscila Crepaldi, 38, fez um MBA em gestão empresarial e planeja estender os estudos em neurobusiness na FGV. Para Crepaldi, um curso do tipo traz habilidades que podem ser usadas dentro e fora do trabalho.

"Posso embasar melhor minha estratégia de gestão de pessoas, o que ajuda também a mediar conflitos em casa, com a família", afirma.

Hoje, o principal desafio do neurobusiness é ampliar a interação entre neurocientistas e egressos do meio empresarial, diz Inês Cozzo, vice-presidente da Neurobusiness Association, que reúne especialistas do meio corporativo e oferece cursos livres.

"É possível associar as duas áreas, mas deve-se levar em conta a singularidade das pessoas e das organizações e não nivelar os conhecimentos em uma fórmula pronta."

\*

Folhapress



A publicitária Raquel Bersano, 35, que cursou pós em neurociência e psicologia aplicada no Mackenzie

## **Sala de aula foi trampolim para virada**

Quando a publicitária Raquel Bersano, 35, se matriculou na pós em neurociência e psicologia aplicada, no Mackenzie, tinha dúvida se o curso a ajudaria na carreira.

"Comecei sem grandes pretensões, porque sabia que os conhecimentos seriam úteis na minha vida pessoal", diz.

Foi durante a pós, no entanto, que ela deixou o emprego formal e montou a própria empresa de marketing digital. "Passei a entender como posso melhorar a comunicação com as pessoas. Muitas coisas são até intuitivas, e o marketing não usa", diz.

A publicitária quer investir em projetos de marketing social. "Penso no uso desses elementos para campanhas de impacto social, para que gerem engajamento em temas como o antitabagismo."

\*

### **ONDE ESTUDAR**

#### **NEUROBUSINESS**

**MODALIDADE** pós-MBA

**ONDE** FGV-SP, na unidade Paulista

**DURAÇÃO** de seis a oito meses (140 horas)

**QUANTO** até 30 de janeiro, R\$ 13.925, à vista

#### **NEUROCIÊNCIA E PSICOLOGIA APLICADA**

**MODALIDADE** especialização lato sensu

**ONDE** Universidade Presbiteriana Mackenzie

**DURAÇÃO** 21 meses (432 horas)

**QUANTO** o primeiro ano custa R\$ 10.248 (12x de R\$ 854), pode haver reajuste no segundo

---

### **Endereço da página:**

<http://www1.folha.uol.com.br/educacao/2017/01/1853313-cursos-de-neurobusiness-propoem-analisar-de-equipe-a-negocios.shtml>

### **Links no texto:**

Pos graduação

<http://arte.folha.uol.com.br/sobretudo/2017/01/25/cursos-pos/?w=620&h=500>