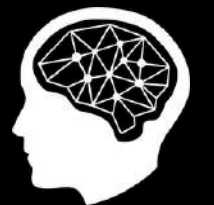
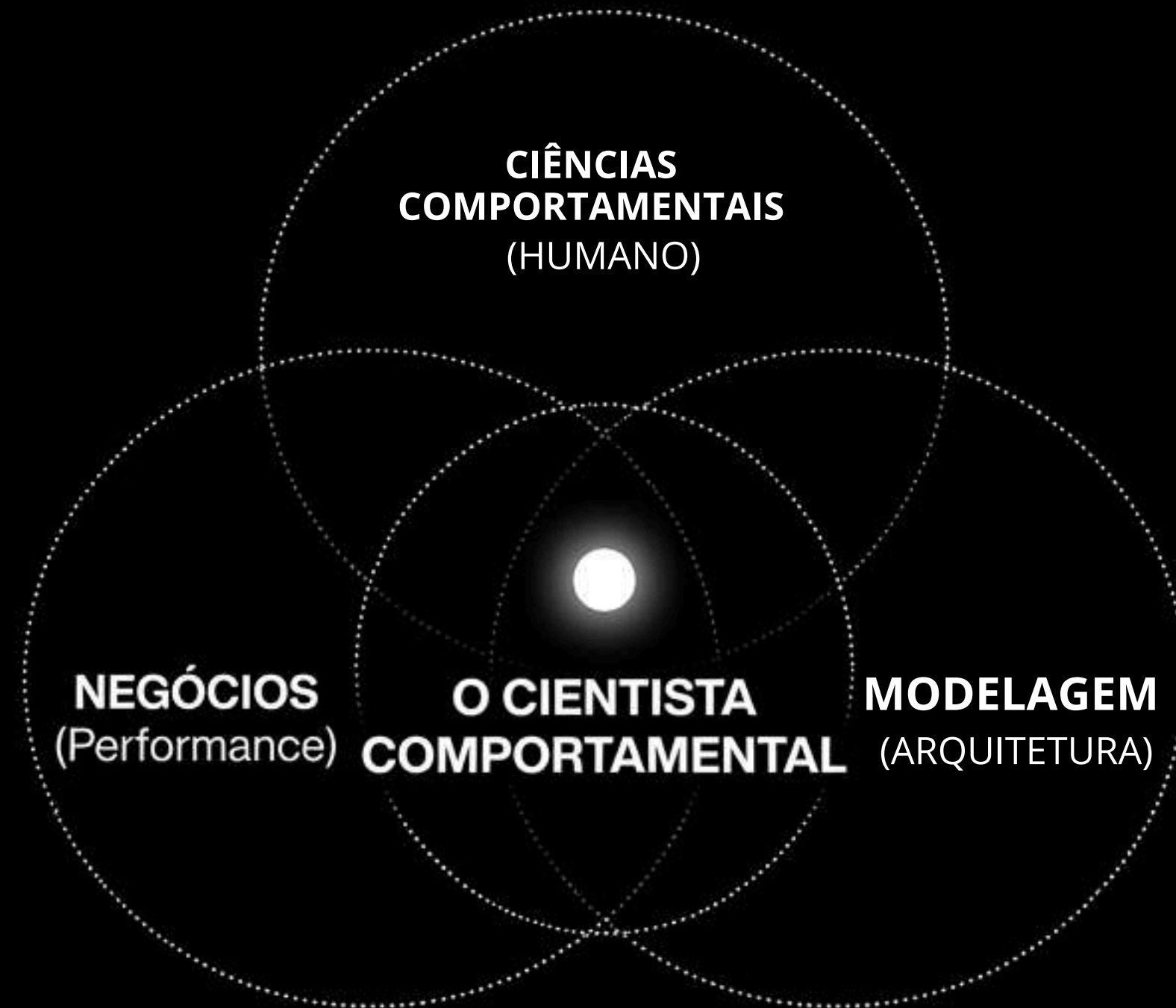


A TRÍADE DO NEUROBUSINESS



CIENTISTA
COMPORTAMENTAL

PENSE COMO UM CIENTISTA. DECIDA COMO UM ESTRATEGISTA.

O Cientista Comportamental: A Engenharia Invisível dos Negócios

Uma nova categoria de inteligência estratégica para um mundo que exige mais do que números.



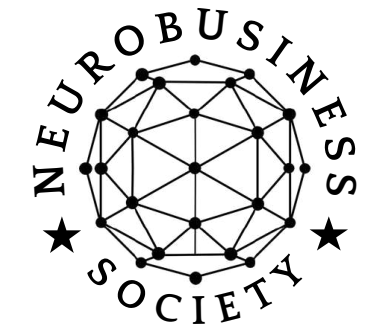
CIENTISTA
COMPORTAMENTAL

[SYSTEM: HUMAN-CENTRIC]

[SCIENCE OF BEHAVIOR]

[JetBrains None]

O QUE MOVE OS NEGÓCIOS NÃO NÃO SÃO NÚMEROS. SÃO HUMANOS.



[SYSTEM: HUMAN-CENTRIC]



CIENTISTA
COMPORTAMENTAL

[SCIENCE OF BEHAVIOR]

Empresas obsessivas por planilhas frequentemente falham em prever o elemento mais volátil de sua equação: o fator humano. Normalmente, tratamos comportamento como caos ou sorte. Está na hora de tratar como ciência.

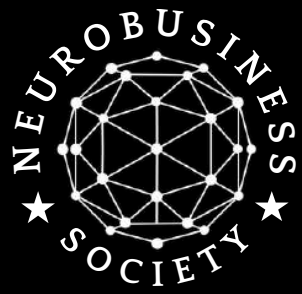


OS ARQUITETOS DO FUTURO

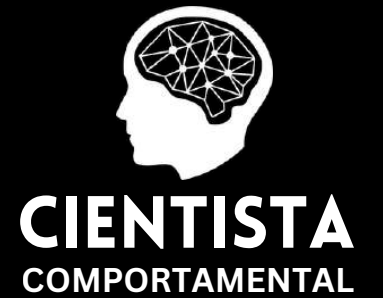


CIENTISTA
COMPORTAMENTAL

Eles não apenas preveem o futuro das organizações. Eles desenham as escolhas que tornam esse futuro possível.



O PROTAGONISTA



O CIENTISTA COMPORTAMENTAL

Modelagem comportamental é a capacidade de identificar padrões de ação humana, explicar seus determinantes e desenhar sistemas de estímulo que direcionem escolhas, hábitos e desempenho.

Não é sobre intuição. É sobre modelagem.

TOOLKIT / HABILIDADE 1

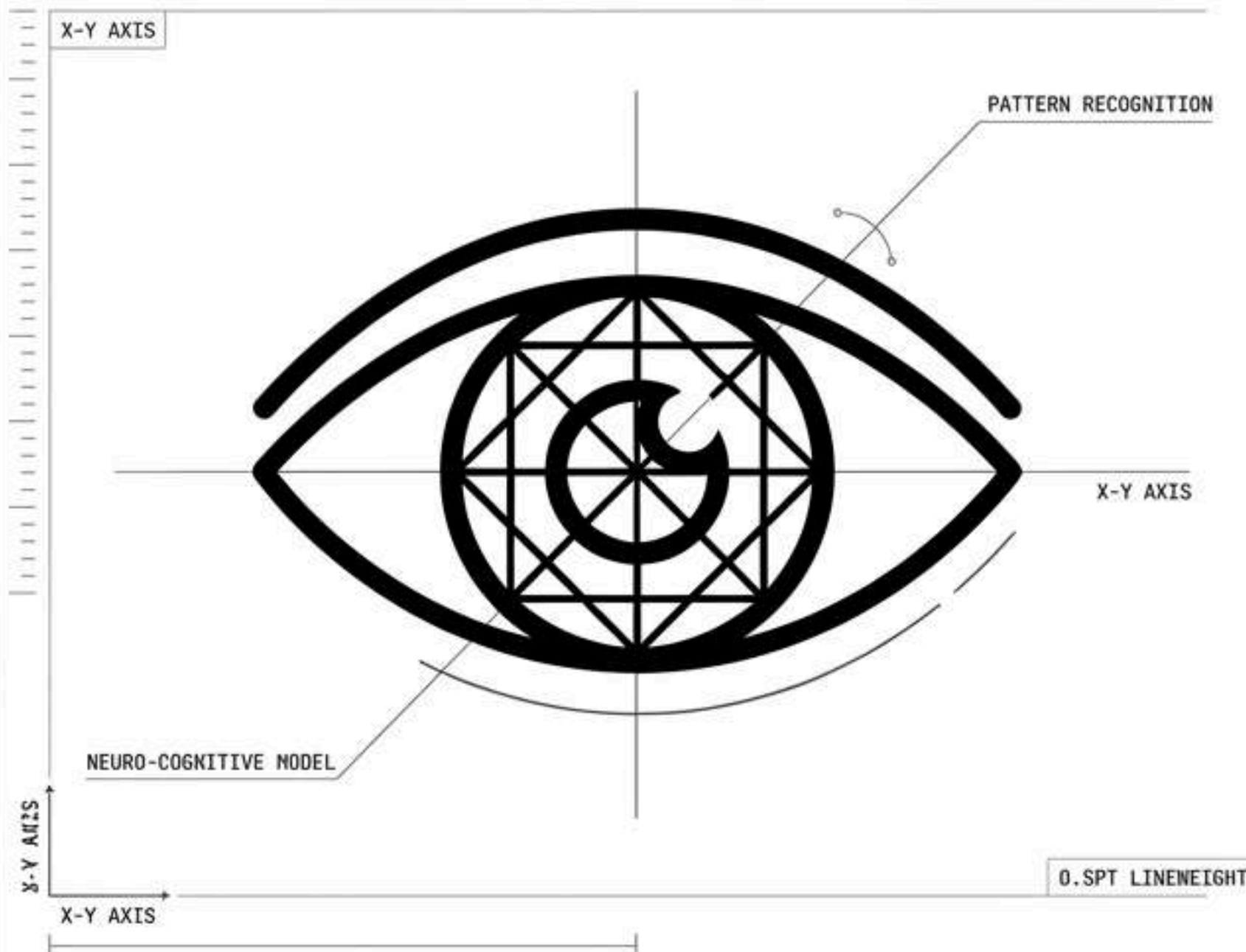
A VISÃO DO INVISÍVEL



CIENTISTA
COMPORTAMENTAL

JetBrains Mono

Keue Haas Grotesk Text



DECODIFICAÇÃO

Identificar padrões invisíveis que impactam performance. Enxergar o “código” por trás da ação antes de tentar alterá-la.

ANÁLISE CIENTÍFICA

Analisar decisões sob a ótica da neurociência e da psicologia-cognitiva comportamental.

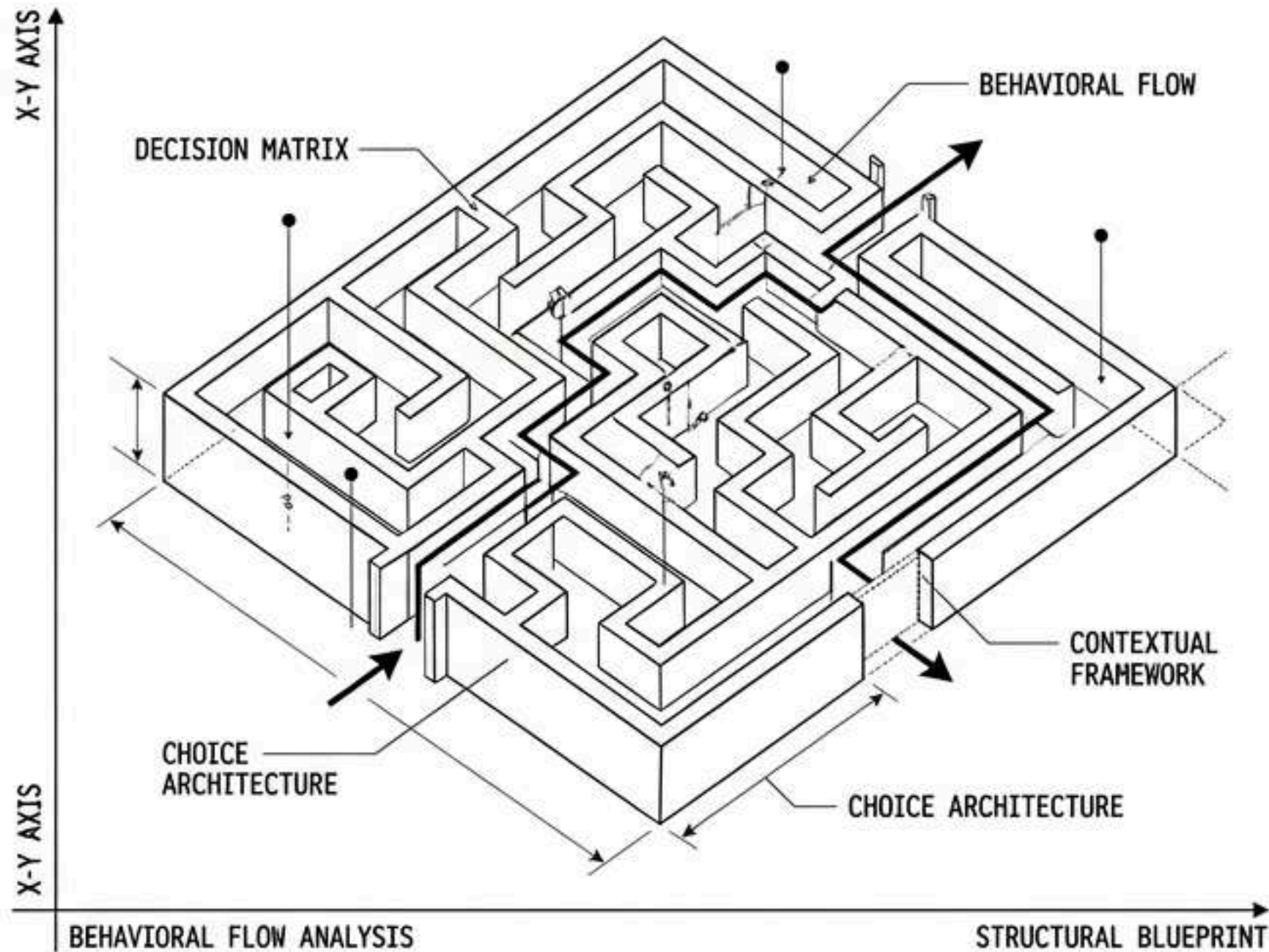
Neue Haas Grotesk Text

JetBrains Mono

A ARQUITETURA DE ESCOLHA



CIENTISTA
COMPORTAMENTAL



DESIGN DE CONTEXTO

Construir arquiteturas de escolha e desenhar incentivos. Nós desenhamos o ambiente onde a decisão correta se torna inevitável.

CONTEXTUAL VARIABLES: INCENTIVE STRUCTURE, DEFAULT OPTIONS, FRAMING EFFECT

ENGENHARIA

Projetar a engenharia invisível por trás do comportamento.

BEHAVIORAL ENGINEERING: NUDGE THEORY, COGNITIVE BIAS LEVERAGING

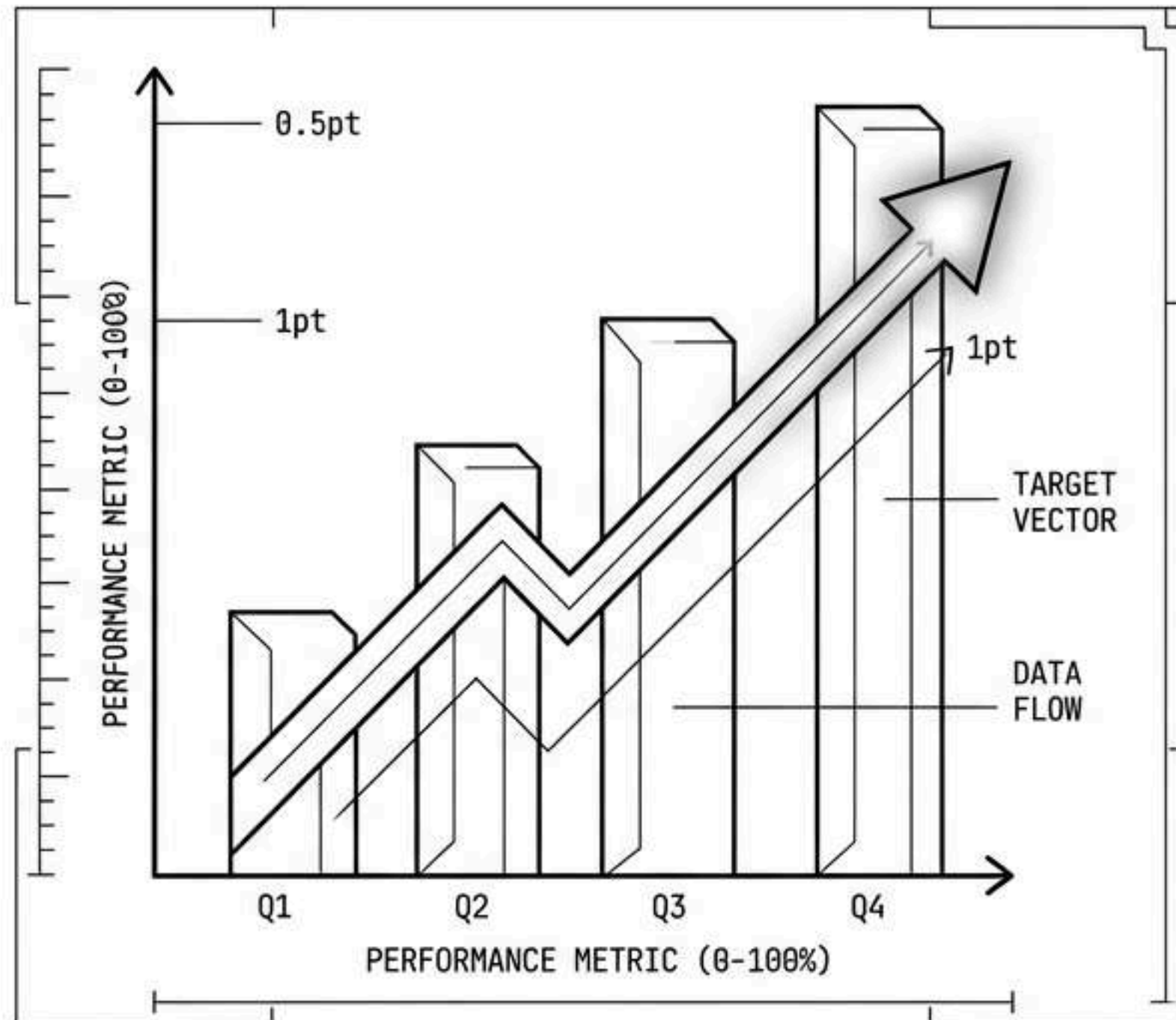
PREVISIBILIDADE

Arquitetar contextos que geram previsibilidade e performance.

PREDICTIVE MODELING: OUTCOME FORECASTING, PERFORMANCE METRICS

TOOLKIT / HABILIDADE 3

ENGENHARIA DE RESULTADOS



TANGIBILIZAÇÃO

Transformar comportamento em resultado mensurável.

MEASUREMENT FRAMEWORK: KPI DEFINITION, DATA CAPTURE

DEFINIÇÃO

Criar a arquitetura da decisão que define o resultado final.

DECISION ARCHITECTURE: OUTCOME SPECIFICATION, BOUNDARY SETTING

FUTURISMO APLICADO

Desenhar escolhas que moldam o futuro das organizações.

APPLIED FUTURISH: STRATEGIC FORESIGHT, SCENARIO PLANNING

CIENTISTA COMPORTAMENTAL PARA NEGÓCIOS



24H

TECHNICIAN

36h

MASTER



IMERSÃO PRESENCIAL



TUTORIA ONLINE



NEUROBUSINESS LAB



NEUROBOOK CLUB



**MATERIAL EXCLUSIVO DE
ESTUDO APOIO**



**CERTIFICADO PELA
NEUROBUSINESS
ACADEMY**

O Cientista Comportamental: A Engenharia por Trás das Decisões

O comportamento humano não é aleatório; ele é uma resposta adaptativa com função regulatória. O Cientista Comportamental atua como um arquiteto que redesenha ambientes e incentivos para transformar esses padrões em resultados mensuráveis.

A Lógica NeuroCode do Comportamento

Premissas

Todo comportamento é regulatório
Se uma ação persiste, é porque ela funciona para equilibrar o sistema interno.

Resposta Adaptativa, não falha moral
O cérebro age para estabilizar o indivíduo com as ferramentas que possui.

O foco na mudança de padrão
Eliminar sintomas é temporário; redesenhar a regulação muda o padrão permanentemente.

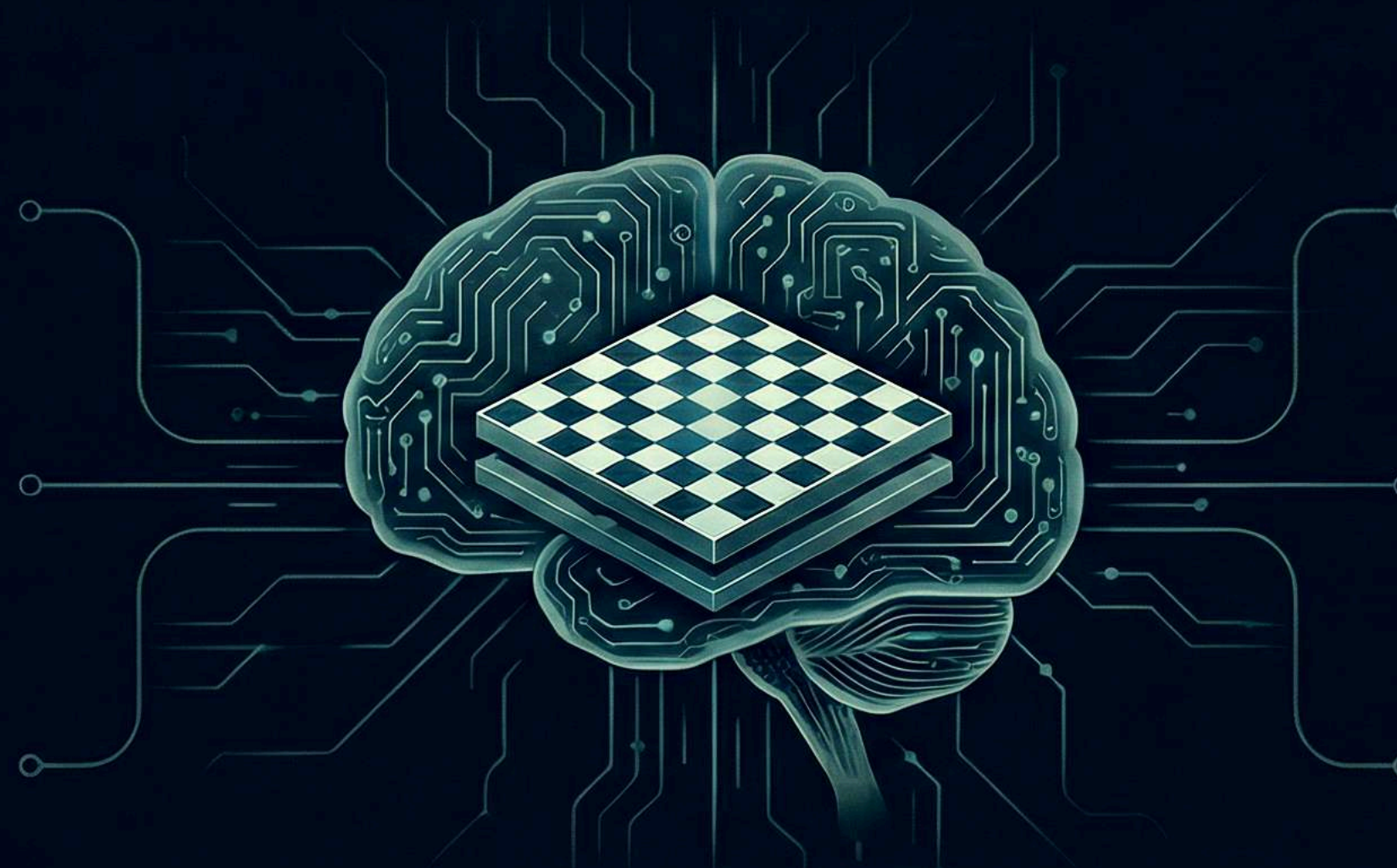
As Habilidades do Arquiteto do Futuro

Prática

Mapear a Engenharia Invisível
Identificar padrões ocultos e determinantes neurocientíficos que impactam a performance.

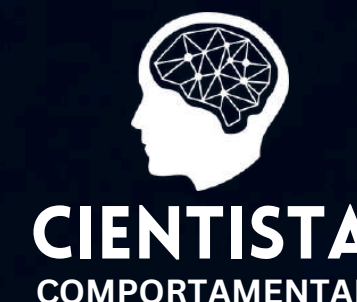
Criar Arquiteturas de Escolha
Projetar contextos e ambientes decisórios que direcionam hábitos e previsibilidade.

De Comportamento a Resultado
Transformar a ação humana em dados e métricas de desempenho organizacional.



Visão Tradicional vs. Visão da Ciência Comportamental

Visão Tradicional	VS.	Visão do Cientista Comportamental
Foco do Negócio: Números e métricas frias		Foco do Negócio: Humenos que movem os números
Erro Humano: Falha moral ou técnica		Erro Humano: Estratégia de equilíbrio e regulação
Mudança: Eliminação de sintomas		Mudança: Redesenho de sistemas e incentivos



O QUE VOCÊ VOCÊ IRÁ APRENDER:

- PLAYBOOK NEUROCODE (TOOL KIT)
- NEUROCIÊNCIA COMPORTAMENTAL
- ANCORAGEM DE CONTEXTO
- HIERARQUIA HUMANA E MOTIVAÇÃO
- MODELAGEM EXPERIMENTAL
- SMALL DATA PARA NEGÓCIOS
- MEMÉTICA E SEMIÓTICA
- EMOÇÕES, VIESES E HEURÍSTICAS
- PADRÕES FRACTAIS E COMPORTAMENTO
- PERFIS PSICOMÉTRICOS
- GAMIFICAÇÃO
- NUDGE E FRICTION
- ARQUITETURA COMPORTAMENTAL

O QUE VOCÊ VOCÊ SERÁ CAPAZ DE FAZER:

Criar Estratégias De Negócios Baseada Em Pensamento Científico E Insights Humanos.

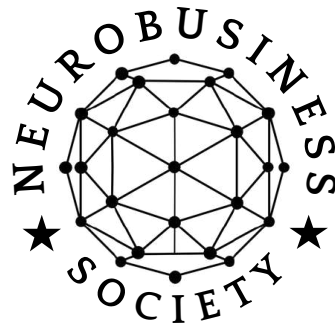
- Identificar padrões recorrentes
- Relacionar comportamentos com resultados
- Estabelecer hipóteses baseadas em evidências
- Desenvolver intervenções baseadas em pensamento científico
- Criar táticas de Otimização Baseadas em Comportamento

Com uma compreensão profunda do comportamento do humano, você poderá:

- Criar a arquitetura da escolha.
- Desenvolver a jornada da experiência.
- Reestruturar a hierarquia de informações
- Ajustar elementos baseado em padrões de atenção e decisão.
- Simplificar processos que causam confusão.
- Fortalecer pontos de engajamento natural.

Implementação e Monitoramento:

- Estabelecer métricas claras de sucesso das intervenções.
- Monitorar o impacto das alterações.
- Comparar comportamentos antes e depois.
- Refinar continuamente baseado em novos insights.



NEUROBUSINESS SOCIETY



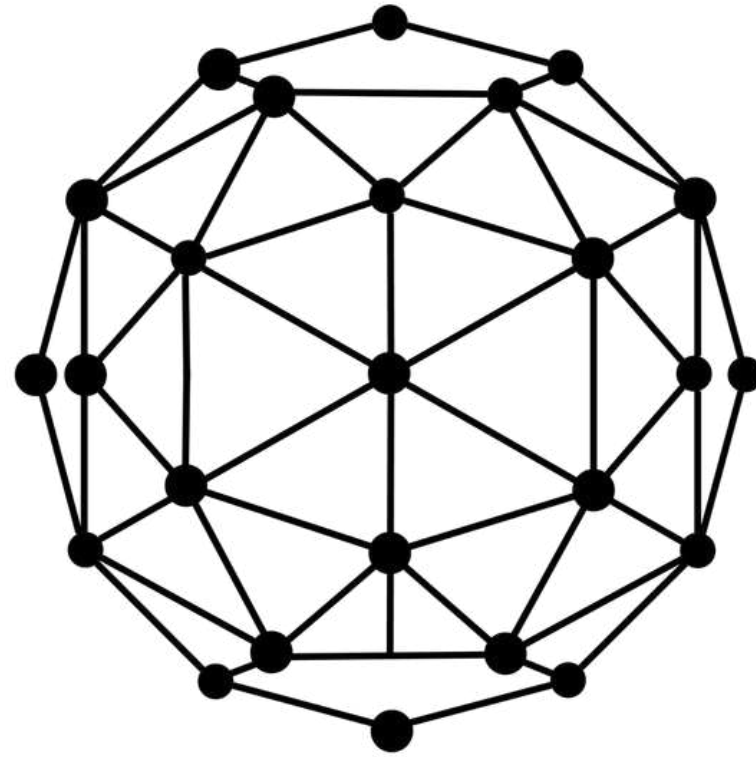
CIENTISTA
COMPORTAMENTAL

MASTER EM COMPORTAMENTO HUMANO

PROGRAMA DE FORMAÇÃO E CERTIFICAÇÃO

Um programa de formação e certificação para **profissionais**
que desejam dominar a engenharia por trás do
resultado.

METODOLOGIA



NEUROCODE

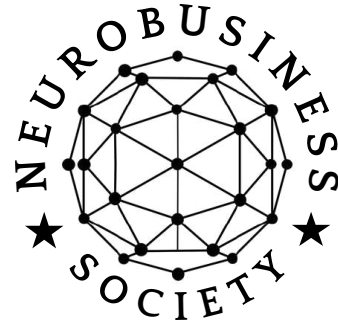
DECODIFICANDO O COMPORTAMENTO HUMANO

AS PREMISSAS NEUROCODE

- Nenhum comportamento é aleatório. Todo comportamento regula algo.
- Se um comportamento persiste, é porque ele funciona.
- Pessoas não erram. Elas se regulam com as ferramentas que têm.
- Todo padrão de ação é uma estratégia de equilíbrio.
- Antes de julgar o comportamento, entenda a função que ele cumpre.
- Onde há ação humana, há regulação em curso.
- Comportamento não é falha moral. É resposta adaptativa.
- Elimine o sintoma e o comportamento volta. Redesenhe a regulação e o padrão muda.
- O cérebro age para estabilizar, não para agradar.
- Resultados são consequência direta de sistemas regulatórios bem ou mal desenhados.

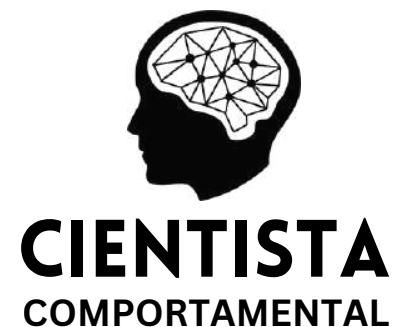
AS 10 HABILIDADES DE UM CIENTISTA COMPORTAMENTAL PARA NEGÓCIOS:

- Identificar padrões invisíveis que impactam performance e resultado.
- Analisar decisões sob a ótica da neurociência e da psicologia-cognitiva comportamental.
- Construir arquiteturas de escolha
- Redesenhar incentivos e ambientes decisórios.
- Transformar comportamento em resultado mensurável.
- Projetar a engenharia invisível por trás do comportamento.
- Criar a arquitetura da decisão que define o resultado.
- Arquitetar contextos, previsibilidade e performance.
- Transformar comportamento em resultado mensurável.
- Desenhar escolhas que moldam o futuro das organizações.



**TUDO COMPORTAMENTO
HUMANO CARREGA UMA
FUNÇÃO REGULATÓRIA.**

— David Botler



Nenhum comportamento é aleatório.

01. NÃO EXISTE ACASO

Todo comportamento regula algo. O cérebro não gasta energia sem um propósito biológico claro.

02. PERSISTÊNCIA É FUNÇÃO

Se um comportamento persiste, é porque ele funciona para o sistema biológico, mesmo que pareça ilógico para o negócio.

03. EQUILÍBRIO

Todo padrão de ação é uma estratégia de equilíbrio homeostático.



CIENTISTA
COMPORTAMENTAL

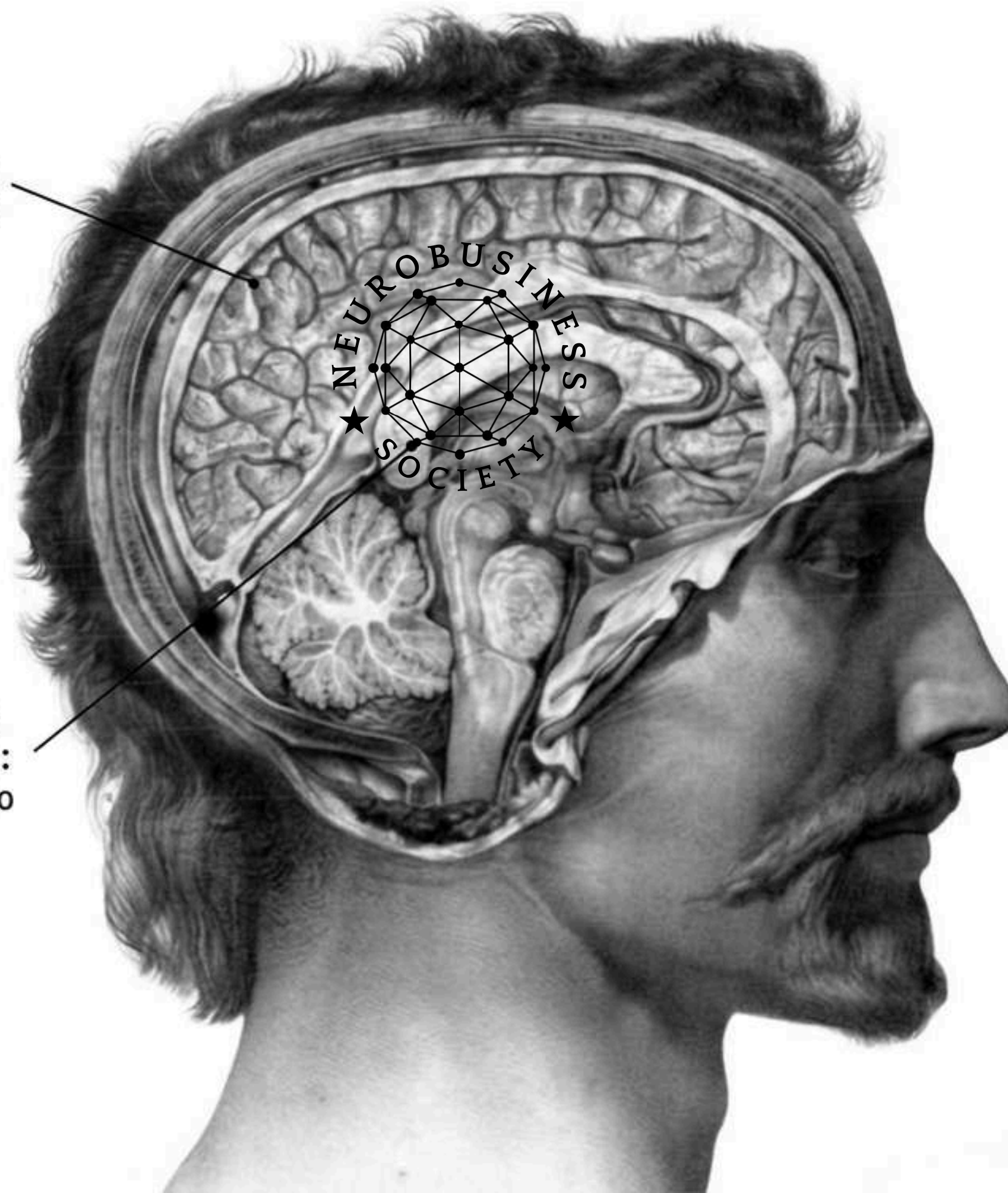
O erro não é uma falha. É uma adaptação.



- Pessoas não erram propositalmente; elas se regulam com as ferramentas que têm disponíveis.
- Comportamento não é falha moral. É resposta adaptativa ao ambiente.
- O cérebro age para estabilizar, não para agradar a liderança.

CORTEX:
Decisão

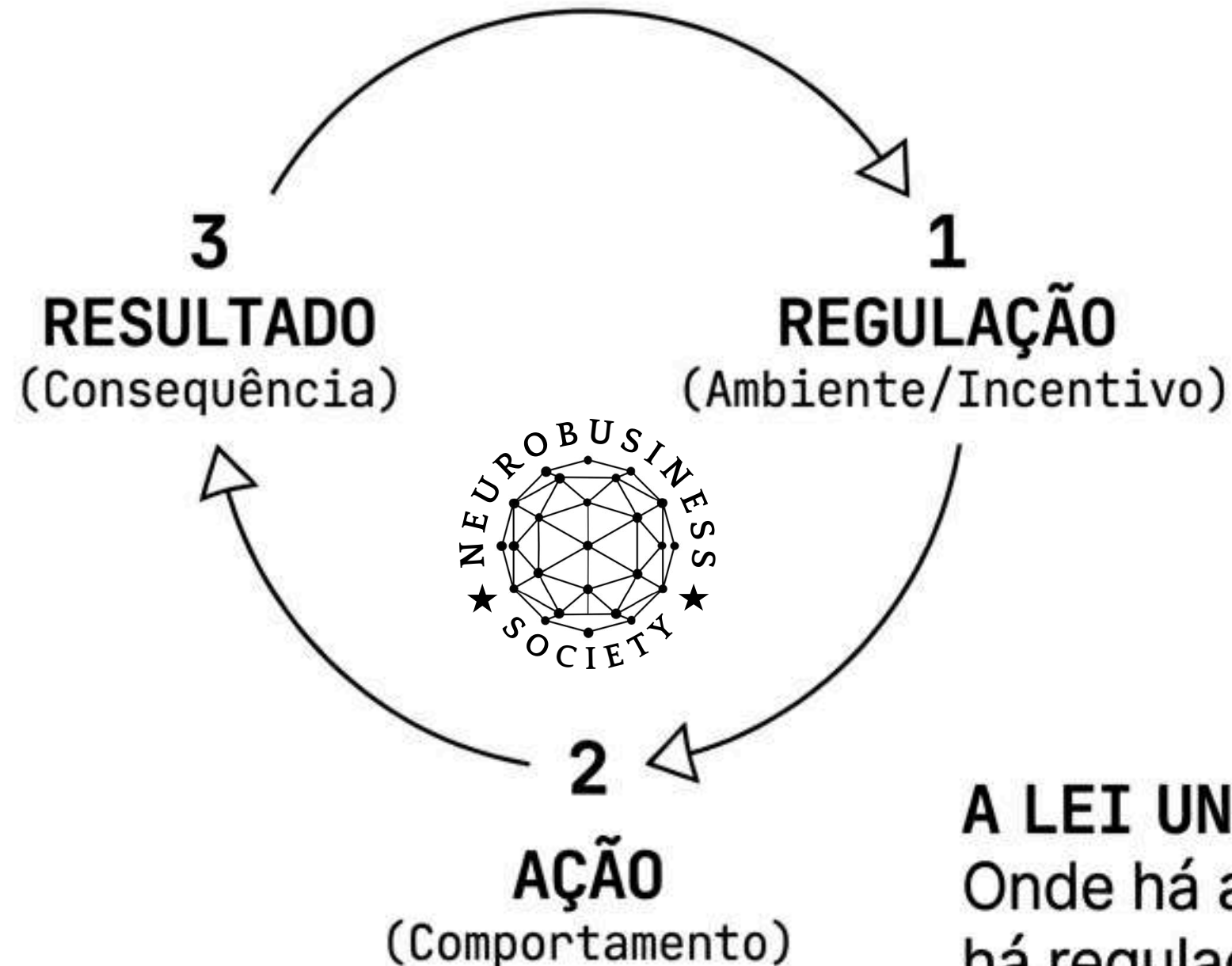
SISTEMA
LÍMBICO:
Regulação



Redesenhe a regulação e o padrão muda.

A VISÃO SISTÊMICA

A REGRA DO SINTOMA:
Elimine o sintoma sem alterar a causa, e o comportamento volta.



A CAUSALIDADE:
Resultados são consequência direta de sistemas regulatórios bem ou mal desenhados.

A LEI UNIVERSAL:
Onde há ação humana, há regulação em curso.

**PENSE COMO UM
CIENTISTA.
DECIDA COMO UM
ESTRATEGISTA.**

FAÇA SUA
FORMAÇÃO COM O
MAIS IMPORTANTE
ECOSSISTEMA DE
CIÊNCIA & NEGÓCIOS
DA AMÉRICA LATINA!

**QUEM
SOMOS?** ----->

**O QUE
SOMOS** ----->

**O QUE
FAZEMOS?** ----->

**ONDE
ATUAMOS?** ----->

**O QUE
ENTREGAMOS** ----->



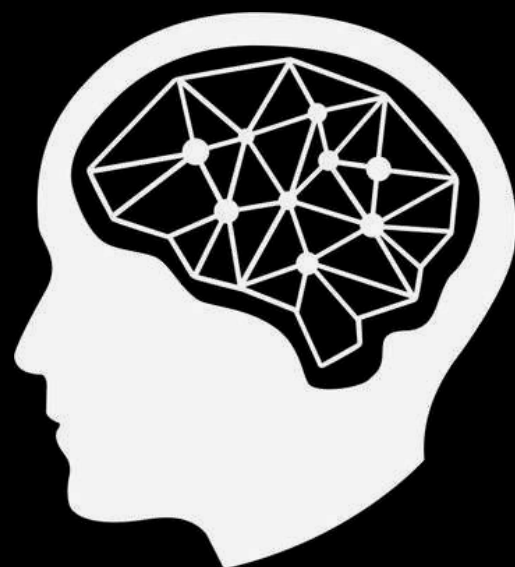
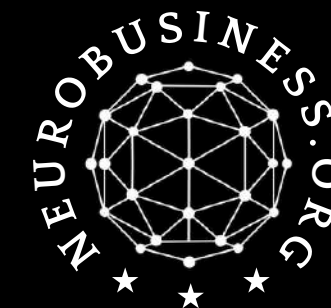
**CIENTISTA
COMPORTAMENTAL**

**MODELAGEM COMPORTAMENTAL
PARA NEGÓCIOS**

**MARKETING, VENDAS E
GESTÃO**

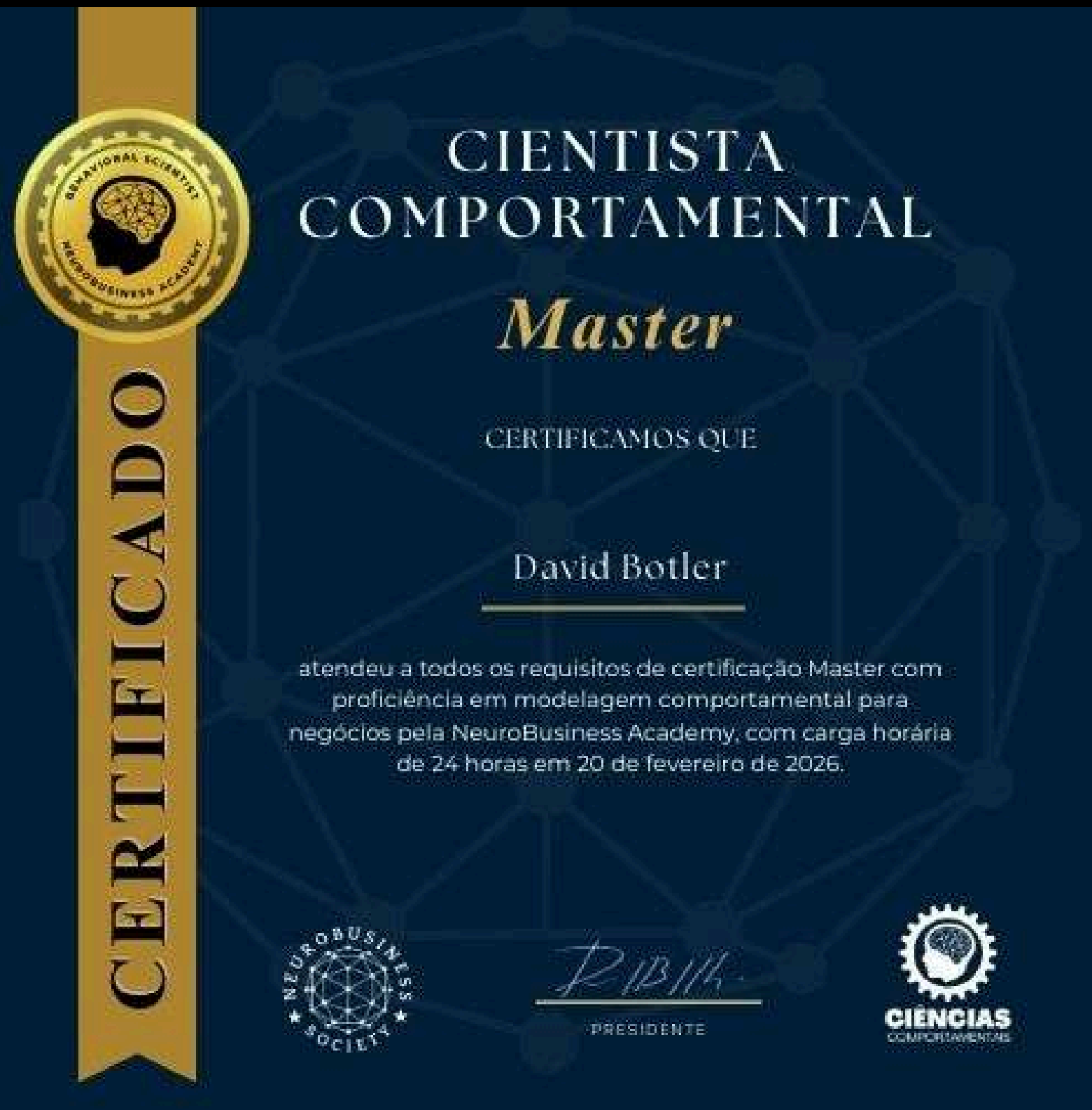
**PERFORMANCE COMO RESULTADO,
CIÊNCIA COMO PROCESSO.**

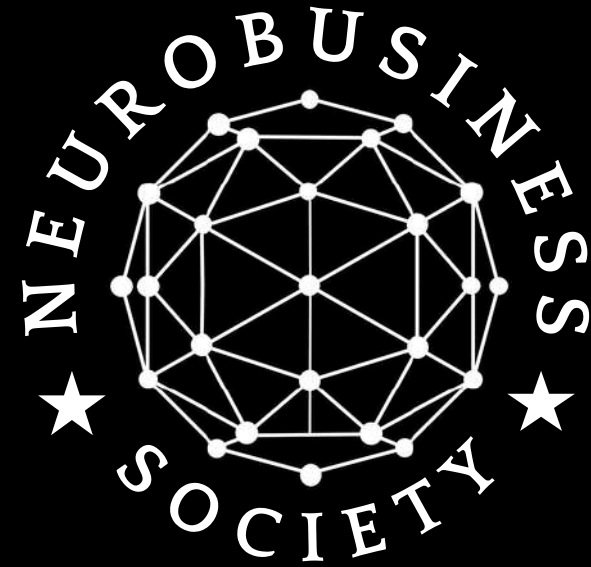
APRENDA A COMBINAR CIÊNCIA & NEGÓCIOS PARA IMPACTAR PESSOAS E RESULTADOS.



— FORMAÇÃO —

**CIENTISTA
COMPORTAMENTAL**





NEUROBUSINESS SOCIETY

ARCHITECTS OF THE FUTURE



CIENTISTA
COMPORTAMENTAL