



MASTER EM

ECONOMIA COMPORTAMENTAL

NEUROCIÊNCIAS E TOMADA

DE DECISÃO

Carga horária: 360 horas

FIA BUSINESS SCHOOL

Há mais de 40 anos, a FIA é reconhecida como uma das melhores escolas de negócios em educação executiva e consultoria, com soluções no Brasil e em vários outros países.

Criada em 1980, por iniciativa de professores do Departamento de Administração da FEA-USP, a FIA é uma entidade privada, sem fins lucrativos. Mantém atualmente um Acordo de Cooperação Técnica com a USP, mediante o qual executa projetos em parceria.

Essa simbiose traz benefícios e complementaridades para ambas as instituições, constituindo-se no diferencial mais importante da FIA em relação ao mercado. De um lado, dissemina-se conhecimentos em Administração com a realização de atividades de ensino, consultoria e pesquisa aplicada, de outro, alimenta-se as atividades acadêmicas de pesquisa e ensino da Universidade.



AcREDITADA
pela Amba



Filiada à
AACSB



Filiada à
EFMD



AcREDITADA
com nota máxima
pelo MEC



4 estrelas da
QS Stars 2022

SOBRE O CURSO

Estudos mostram de maneira cada vez mais clara que não somos tão racionais como pensamos ou gostaríamos de ser. Daniel Kahneman e Amos Tversky (Prêmios Nobel de Economia em 2002), dois pioneiros no campo de estudo de Economia Comportamental, mostraram que somos extremamente influenciados por vieses de pensamento e distorções cognitivas. Mesmo os mais experientes e inteligentes são vulneráveis aos processos cognitivos que acontecem automaticamente, de forma não consciente e determinam nossos comportamentos.

Ficou ainda mais claro o quanto este tema é relevante quando, em 2017, outro acadêmico no campo de Economia Comportamental, Richard Thaler, foi premiado com o Nobel de Economia. Outros temas de fronteira como a Teoria da Complexidade, Inteligência Sistêmica, a Nova Ciência das Redes, Agilidade Comportamental e Neurociência trazem um conjunto de conhecimentos chave para o século XXI. Estes assuntos são explorados no Master em Economia Comportamental Neurociências e Tomada de Decisão.

A Economia Comportamental se afasta da Economia tradicional. “ (...) ambas estão interessadas nas mesmas perguntas e tópicos. As escolhas que as pessoas fazem, os efeitos sobre os incentivos, o papel da informação etc. No entanto, ao contrário da economia tradicional, a economia comportamental não assume que as pessoas sejam racionais. Em vez disso, os economistas comportamentais começam por descobrir como as pessoas realmente se comportam, muitas vezes em um ambiente de laboratório controlado em que podemos entender o comportamento melhor e usar isso como ponto de partida para construir nossa compreensão da natureza humana.” - Dan Ariely.

E o que isto tem a ver com você? Tudo.

Este Master lhe permitirá compreender como as decisões ocorrem nas organizações, aprender técnicas que auxiliam nos processos decisórios e na relação interpessoal, ajudando você e terceiros a fazerem escolhas mais adequadas. Aprenderá também técnicas de influência, técnicas de negociação e como melhor entender, conduzir ou influenciar decisões que envolvem poucas ou muitas pessoas. Você aprenderá sobre a intuição e o lado inconsciente dos processos decisórios, que podem ajudar, mas também atrapalhar nos resultados a serem obtidos. Este entendimento irá ajudá-lo profissional e pessoalmente.

Irá entender que comportamentos são, em muitos casos, mais determinantes nas decisões organizacionais do que análises quantitativas e planilhas de cálculo. Verá que muitos dos nossos comportamentos se originam no inconsciente e que nossas decisões não são baseadas em análises racionais. Irá ver a influência de comportamentos inconscientes, seus e de terceiros no processo de decisão. Irá, em consequência, melhor se comunicar com terceiros entendendo o que os motiva a tomar determinadas direções e ações.

O Master Lato Sensu Especialização Economia Comportamental Neurociências e Tomada de Decisão visa auxiliar o participante a entender como tomar decisões mais eficazes a partir da compreensão do processo decisório e dos comportamentos dos envolvidos. O campo da Economia Comportamental visa compreender o papel de vieses cognitivos e de comportamentos inconscientes que nos levam à tomada de decisão em determinada direção.

O curso discute com o participante como reduzir comportamentos indesejados no processo decisório. Explica como melhor se comunicar, negociar, como melhor liderar e conduzir as equipes, como influenciar pessoas e organizações na direção de melhores decisões, são aspectos básicos deste programa. Visa discutir como lidar com essas questões individualmente ou coletivamente, bem como criar ou proteger a organização de projetos de influência direcionados a ela.

As técnicas aqui apresentadas são aplicadas em diversos campos da decisão e influência tais como vendas, negociações, gestão de investimentos onde são explorados os campos do Marketing Comportamental, Finanças Comportamentais, Neuroeconomia e Neurociências.

O curso foca quatro grandes aspectos:

- Decisão
- Influência
- Negociação
- Comportamento

O impacto que as empresas têm por falta de conhecimento e metodologia nessa área faz com que o curso ganhe importância nas áreas de negócios, finanças, marketing e administração.

Pontos que fazem este Master ser único no Brasil:

- Participação de professores de fora do país
- EAD 100% ao vivo e 1 Sábado mensal presencial
- Enfoque altamente aplicado
- Equilíbrio entre conhecimento e aplicação
- Dinâmicas e modelos de aula inovadores
- Temas de fronteira
- Corpo docente experiente e profundo conhecedor dos tópicos apresentados
- Infraestrutura, reputação e networking da FIA.

OBJETIVO

Capacitar você a entender melhor seus comportamentos, dos seus pares e concorrentes. Isto permite que você consiga negociar melhor e influenciar pessoas e organizações no sentido de obterem resultados mais eficientes. Todo conhecimento oferecido é aplicável a atividades envolvendo relações interpessoais, uma vez que ensina técnicas que permitem a você, aumentar a eficácia de comunicação, de negociação, a ter comportamentos mais adaptados às diferentes situações interpessoais encontradas nas atividades do meio organizacional, empresarial e social.

As experiências práticas vivenciadas neste curso fazem com que você aumente sua expertise em situações de avaliação de investimentos e alocação de recursos em projetos, processos de vendas, de negociação, entre outros, colocando luz sobre os processos inconscientes e vieses cognitivos que influenciam a decisão. Visa ajudar você a melhor controlar influências comportamentais, emocionais conscientes e inconscientes, produzidas pelo indivíduo ou por terceiros e que afetam o resultado de sua atividade.

DIFERENCIAL

O diferencial desse curso está na gama de disciplinas oferecidas de forma integrada. Cada uma delas oferecendo sua perspectiva, criando um conjunto de conhecimento único e inovador que alia teoria e prática de forma que permite ao aluno aplicação imediata de cada conceito apresentado em aula na sua vida profissional cotidiana.

PÚBLICO-ALVO

O Master em Economia Comportamental Neurociências e Tomada de Decisão destina-se a todos os profissionais atuantes nas diferentes áreas do mundo empresarial, como vendas, finanças, compras, recursos humanos, relações com clientes e fornecedores e com o mercado. Enfim, nas diferentes atividades e momentos que envolvem o processo decisório e o comportamento humano. É voltado para profissionais de Administração, Mercado financeiro, Tecnologia de Informação, Direito e Recursos Humanos.

METODOLOGIA

O curso integra conceitos, estudos de casos usando a metodologia Harvard, atividades práticas e técnicas de role playing, levando o participante a experimentar diversas vertentes da área comportamental. Para a conclusão do curso e aquisição do certificado, cada aluno realiza um trabalho em grupo, com o objetivo de aprofundar um dos temas escolhidos apresentados durante o Master.

SISTEMA DE AVALIAÇÃO

Serão aprovados no curso e terão direito ao certificado de conclusão os alunos que tiverem obtido frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) do total de horas-aula do curso e obtiverem nota igual ou superior a 7,0 em todas as disciplinas, além de aprovação no trabalho de conclusão de curso.

Há ainda o Trabalho de Conclusão de Curso – PAP (Proposta de Aplicação Prática) que será desenvolvido por você no transcorrer dos estudos, sob orientação de seu respectivo tutor acadêmico e sob a supervisão de um professor/orientador.

PROGRAMA

Comportamento Irracional - porque decidimos o que não queremos ou não sabemos o porquê do que decidimos

- Abertura - Os dois sistemas - duas formas de pensar
- Viéses Cognitivos e Héurísticas - como influenciam nossas decisões e visão do mundo

Como lidamos com riscos e fazemos escolhas

- Escolhas - influências e manipulações do comportamento
- Políticas de risco e aversão à perda/ estruturação das escolhas e impacto nas decisões
- Caso Monte Everest

Sistemas Complexos e Redes em um mundo VUCA

- Memória Modelos mentais e paradigmas
- Lidando e decidindo em um mundo complexo e em rede.
- Caso Columbia

Influenciando mudança de comportamentos para melhores decisões

- Nudge e outras formas de Incentivos à mudança de comportamento na Tomada de Decisão

Arquitetura de escolha - Estruturação de alternativas de escolha e seus impactos nas decisões

- Julgamento e tomada de decisão - (decisões de alto impacto)
- Arquiteturas de escolha - Diferentes formas de estruturar alternativas, influenciar e mudar as Decisões
- Economia Comportamental e Políticas Públicas - Influenciando o cidadão para o bem comum

Lidando com Incertezas e risco na tomada de decisão

- Decisões, riscos e modelos de tomada de decisão
- Caso Black Fly

Comunicação e Influência

- Comunicação e Influência para melhores decisões
- Storytelling - roteiros e argumentos para melhores decisões

Influência e tomada de decisão

- Influência e tomada de decisão

Técnicas e Instrumentos para negociações bem-sucedidas

- Técnicas e Instrumentos para negociações bem-sucedidas

Comportamento e Agilidade Relacional para Liderança

- Comunicação não violenta e para uma interação sem stress
- Introdução à agilidade comportamental e liderança

Casos práticos de agilidade comportamental

- Agilidade comportamental e liderança
- Casos e aplicações de EC em políticas públicas
- Casos e aplicações de EC em empresas
- Caso - Evive

Neuroeconomia

- Neurociências - como funcionamos e tomamos decisões
- Neuroeconomia e decisões

Psicologia do Consumo

- Comportamento do Consumidor (Marketing Comportamental)
- Neurovendas

Finanças e Comportamento - Como lidamos irracionalmente com valores financeiros

- Contabilidade mental - a irracionalidade na decisão financeira
- Finanças Comportamentais
- Casos de Finanças Comportamentais

Desenho experimental - como passar dos problemas comportamentais a decisões desejadas

- Decisões baseadas em dados
- Desenho experimental - do problema comportamental à solução

Novas Tecnologia de Informação e Insight Comportamental (redes sociais, metaverso)

- Tecnologia de Informação e Manipulação nas redes sociais
- Ética Comportamental - Onde foram os limites da manipulação do comportamento na tomada de decisão?
- Tecnologia de Informação e UX

Gestão de Mudança e Implementação de Economia Comportamental pelas organizações

- Gestão de mudança
- Gestão de EC nas Organizações

Proposta de aplicação prática

COORDENAÇÃO



PROF. DR. FERNANDO CARVALHO DE ALMEIDA

Fernando C. de Almeida é professor da FEA/USP (Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, responsável pelas disciplinas de Ciências Comportamentais e Tomada de Decisão, Análise da Decisão na graduação e Ciências Comportamentais e Tomada de Decisão. Foi professor da Política de Negócios e Estratégia da FEA/USP-RP de 1996 a 2003.

É habilitado pela Comprofiles Academy-France a ministrar treinamento em Liderança e Agilidade Comportamental,

focado em abordagens comportamentais baseadas em Inteligência emocional e comunicação em situações de stress.

Professor convidado anualmente para o curso de Behavioural Economics and Decision Making no IAE – Aix em Provence – Universidade de Marselha - França. Participou em projetos em empresas como Itaú, Alcoa, Telesp, Governo do Estado de São Paulo, BOVESPA, Serasa, DHL, Ibope, Caixa Econômica Federal, Boticário, Jansen, Azeites Gallo. Desenvolveu trabalhos em parceria com empresas como Brainsoft Consulting (Zurich), Arthur D. Little, GV Consult e FIA.

É coordenador responsável na FIA, pelo NICE – Núcleo de Investigação em Compliance e Economia Comportamental e pela Pós Graduação em Economia Comportamental, Neurociências e Tomada de Decisão.

É Engenheiro pela Escola Politécnica da USP, Doutor em Administração pela Université de Grenoble- França e Livre Docente pela FEA/USP. Possui cursos de especialização em Inteligência Competitiva pela Academy of Competitive Intelligence de Boston – EUA e em Liderança e Agilidade Comportamental pela Comprofiles Academy.

COORDENAÇÃO



COORDENADORA TÉCNICA

Viviane é consultora financeira CVM e Certified Financial Planner (CFP®) com uma trajetória profissional diversificada no setor financeiro. Economista com formação robusta, possui pós-graduação em Economia Comportamental e Tomada de Decisão pela Fundação Instituto de Administração (FIA), além de programas executivos em Finanças Comportamentais pela Harvard Kennedy School e Investment Banking pela New York University. Sua educação

inclui cursos na Yale University, FGV, Higher School of Economics e Duke University, refletindo seu compromisso com a especialização contínua em Behavioral Science. Iniciou sua carreira como trader no Banco Nacional S/A, passando por importantes funções no BankBoston, ABN Amro Bank e Citibank. Atuou como executiva na Opus Gestão de Recursos e sócia na CCN Invest, desenvolvendo estratégias avançadas de planejamento patrimonial.

Em 2018, co-fundou a ARSO Consultoria, onde oferece consultoria financeira personalizada.

Desde 2021, é sócia na Philos Invest e, em 2023, passou a integrar o Núcleo de Investigação em Compliance e Economia Comportamental (NICE).

Professora na FIA, dedica-se ao estudo dos vieses comportamentais nas decisões econômicas e é membro da Global Association of Applied Behavioral Scientists (GAABS).

Além de sua carreira, Viviane participa ativamente em ONGs, contribuindo como conselheira consultiva na Ser Cidadão, diretora financeira na Fundação Darcy Vargas e conselheira consultiva no Instituto Rope.

CORPO DOCENTE

- Adriana Toledo
- Alexandre Del Rey
- Felipe Zorzi
- Fernanda Zerbini
- Fernando de Almeida
- Humberto Guimaraes
- Marcos Telles
- Renan Santos
- Renata Saboia
- Renata Tonezi
- Viviane Matos

INFORMAÇÕES

✉ ROSANGELAP@FIA.COM.BR

📞 (11) 93449-1863

🌐 FIA.COM.BR