



MENTALITÀ
LAPIDANDO LÍDERES

Neurociência aplicada na melhoria da Gestão da Empresa

Alexandre Cricci

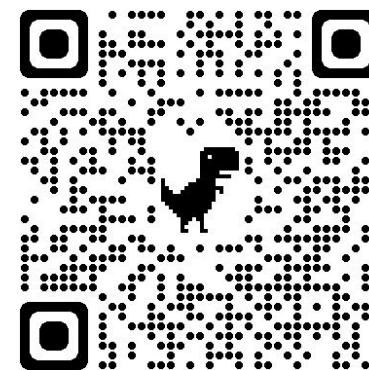
Palestrante

Engenheiro de Produção USP, pós Graduado em Administração pela FGV e IESE e Pós Graduado em Neurociência Aplicada à Psicologia;

Empresário, com mais de 30 anos de experiência na criação e gestão de negócio próprio.

Sócio fundador da Lâmpadas Golden em 1990. Criou e presidiu entidades (ABilumi e Reciclus). Larga experiência em gestão empresarial, gestão financeira, planejamento estratégico, dores do crescimento, gestor de crises, gestão e desenvolvimento de pessoas, mentor e coach de startups.

Sócio fundador da **MENTALITÀ** em 2021



A green-tinted photograph of a business meeting. Several people are seated around a round table, some looking at laptops. In the background, a large world map is visible on the wall. The image has a semi-transparent green overlay.

REFLEXÃO:

Empresários geram valor às suas
empresas através de pessoas

1. **Resumo da Transformação dos Negócios nos últimos 40 anos**
2. **Atuação do Gestor pós 2020**
 - Competências em Desuso
 - Competências Necessárias
3. **Usando Neurociência**
Desvendando os Mitos do Cérebro
4. **Neurociência aplicada na Gestão do Negócio pós 2020**
(Alta Performance com Perenidade e Retenção de Talentos)
5. **Estudo de Caso**

Transformação dos Negócios nos últimos 40 anos

1990 - 2000



Qualidade
e Produtividade

2000 - 2010



Rede Social
e Conectividade

2010 - 2020



Transformação
e Digitalização

2020 - 2030



Multifunção Corporativa
(humanização, ESG)

Atuação do Gestor Pós 2020



Competências em Desuso pelo Gestor

- Comandante, manda fazer;
- Solucionador de problemas;
- Uniformidade de Equipe;
- Assume os créditos das boas decisões;
- Valoriza suas próprias ideias como as melhores;
- Promove conflito para gerar debate;
- Pouca conversa;
- Guarda para si a estratégia;



Competências Necessárias ao Gestor

- Autoconhecimento
- Aprendizado constante

Competências Necessárias ao Gestor

- Influência
- Boa comunicação
- Capacidade de negociação
- Bom relacionamento com a equipe
- Escuta ativa



Competências Necessárias ao Gestor

- Desenvolvedor de pessoas
- Entusiasmo e disposição
- Versatilidade e flexibilidade
- (valoriza a diversidade de ideias)



Competências Necessárias ao Gestor

- Visão sistêmica e senso de coletividade
- Diplomacia e habilidade para resolver conflitos

Desvendando os Mitos do Cérebro



MITO!

**Usamos só 10% de nossa
capacidade cerebral**

**Ciência: o cérebro usa 100% de
seus recursos o tempo todo;**

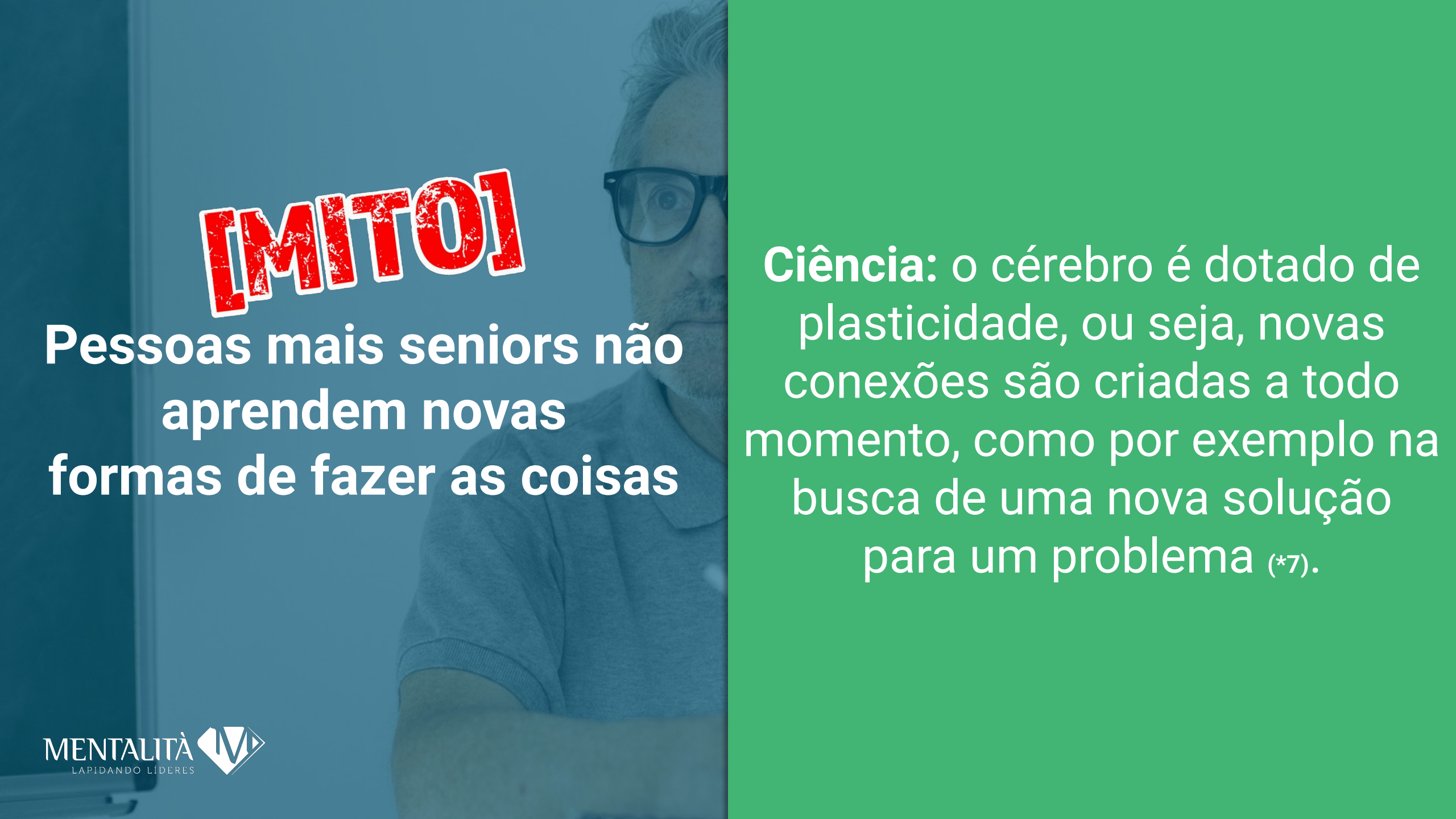
**Importante: não somos
multitarefa.**



Ciência: Dormir é necessário e faz bem: durante o sono consolidamos memória e nosso cérebro limpa suas conexões (*1);

[MITO!]

**Dormir é perda de tempo,
temos que treinar para
dormir pouco**



MITO!

Pessoas mais seniors não aprendem novas formas de fazer as coisas

Ciência: o cérebro é dotado de plasticidade, ou seja, novas conexões são criadas a todo momento, como por exemplo na busca de uma nova solução para um problema (*7).

Ciência: somos bem menos racionais do que imaginávamos (somos muito influenciados por vieses e heurísticas, “Daniel Kahneman”, prêmio Nobel de Economia *3)

[MITO]

Nossas decisões são racionais

[MITO]

**Nosso estado mental tem
pouca ou nenhuma
influência sobre os outros**

Ciência: O estado mental do líder influencia muito o estado mental dos demais mesmo que inconscientemente (Cognição Social *4)



Ciência: o excesso de estresse não gera as melhores soluções para os problemas do século XXI. Estresse persistente gera queda de produtividade e doença (SAG *2);

O Estresse é uma percepção individual. Cada indivíduo responde diferente a cada situação (*6);

Praticar atividade física, assim como o lazer e momentos com família e amigos a ajuda a ter uma mente saudável (*5 Psicologia Positiva);



MITO!

**Muito estresse no trabalho
gera melhores resultados**

Neurociência aplicada na Gestão do Negócio (performance com sustentabilidade e retenção de talentos)

(Cuidar da saúde física e emocional contribui para a alta performance)



O Líder cuida de seu próprio estado mental e emocional;

(Acreditar para convencer)



Metas Claras,
Desafiadoras,
Viáveis e
Negociadas;



(Cuidado permanente, pois todos estamos sujeitos a vieses)



- Líder observa muito, perguntar muito antes de dar sua opinião;
- Dá espaço a todos (inclusive os chatos e questionadores);





(Ambiente de colaboração
gera maior racionalidade)

- Compartilha informações para enriquecer o conhecimento do grupo;
- Mantem o ambiente colaborativo com foco na solução;
- Feedforward;



(Estado mental do líder influencia no estado emocional do time)



- Nunca expõe pessoas, saber recuar;
- Reunião de solução de problema não deve apontar culpadas;
- Administra o tempo 20% na problemática e 80% na solucionática



**(Sentido de pertencimento
agrega valor ao negócio,
Cognição Social)**

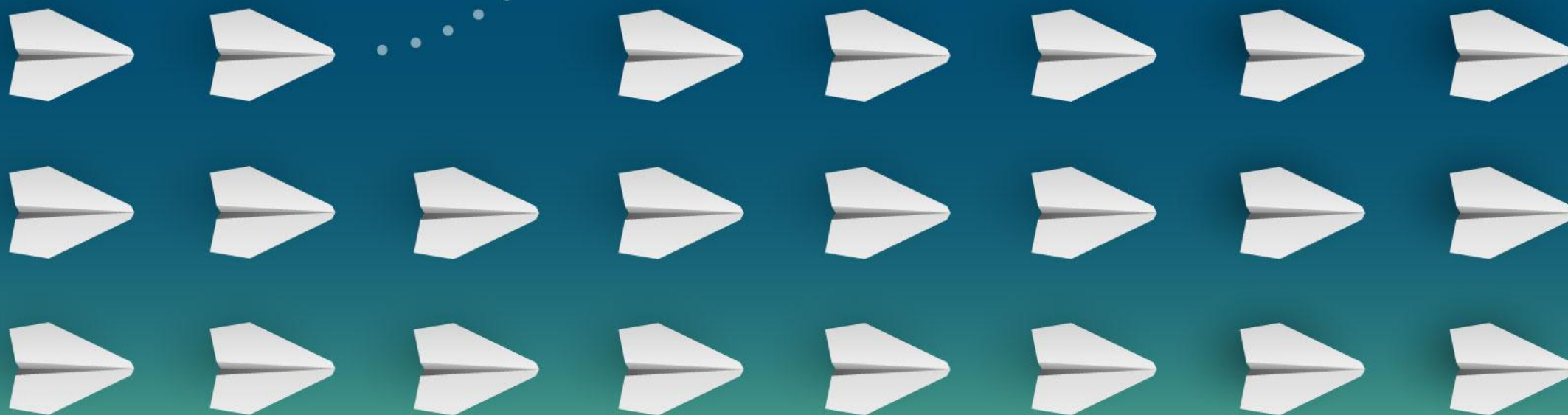


Dá crédito ao time;



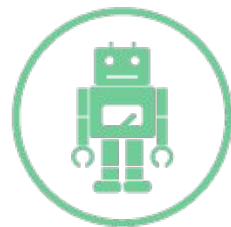
REFLEXÃO:

O aprendizado começa quando
entendemos que a mudança é
necessária



Estudo de Caso

Cliente Startup na fase Scaleup



Setor:
Indústria de
alta tecnologia



Segmento:
equipamentos
médicos



Equipe:
50 funcionários



Contextualização (set-21)



A Phelcom nasceu em São Carlos em 2016. Em 2017 foi incubada no Supera Parque e em 2018 passou a ser incubada no Eretz.bio do Albert Einstein.

a Cia encontra-se na fase de Scale Up e é dirigida pelos 3 sócios fundadores sendo um o CEO, outro CFO e outro CTO.

A Empresa recebeu um aporte em Equity relevante em 2021 para suportar seu crescimento e internacionalização.

A Cia estava em tratativa do 2o aporte de um novo Fundo principalmente para reforçar o caixa para a Internacionalização.

O Desafio trazido pelo CEO:

1. Necessidade de **implantação de uma Gestão Comercial** mais robusta para suportar o crescimento da empresa no Brasil,
2. **Maior dedicação do CEO** para avaliação e fechamento para entrada do 2º Fundo;
3. **Liberar tempo do CEO** para a internacionalização da empresa.



ETAPA 1: entendimento e mudança do modelo mental

- Entender e controlar emoções no processo decisório;
- Identificação dos principais vieses e heurística;
- Fortalecimento do pensamento na solução;
- Aprimoramento do processo decisório mental no dia a dia do trabalho.

Ganhos:

- Autoconsciência;
- Redução consciente de conflitos;
- Reuniões mais produtivas;



ETAPA 2: avaliação e revisão das atividades

- A equipe do Marketing Digital estava aquém do necessário (com isso, identificamos que a Reestruturação do Comercial talvez não fosse o problema).
- Revisão da agenda do CEO dando maior autonomia a seus liderados.

Ganhos:

- Menos dedicação às atividades operacionais;
- Foco na reestruturação do Marketing;
- Foco na avaliação da entrada do novo Fundo;
- Ampliação da visão estratégica com maior dedicação ao Negócio.



ETAPA 3: Implantação da Estratégia (fase1)

- Contratação de um Gerente de Mkt;
- Avaliação da entrada do Fundo com maior envolvimento dos sócios.

Ganhos:

- Identificação que os objetivos estratégicos do Novo Fundo se mostravam pouco compatíveis com os objetivos estratégicos da Phelcom, com isso foi excluído do processo;



ETAPA 4: Implantação da Estratégia (fase2)

- Abertura da maior da agenda do CEO com sócios/gestores;
- Reestruturação do Depto de Vendas;
- Inclusão para avaliação de outros Fundos mais sinérgicos à estratégia da Phelcom;
- Maior foco na internacionalização.

Ganhos:

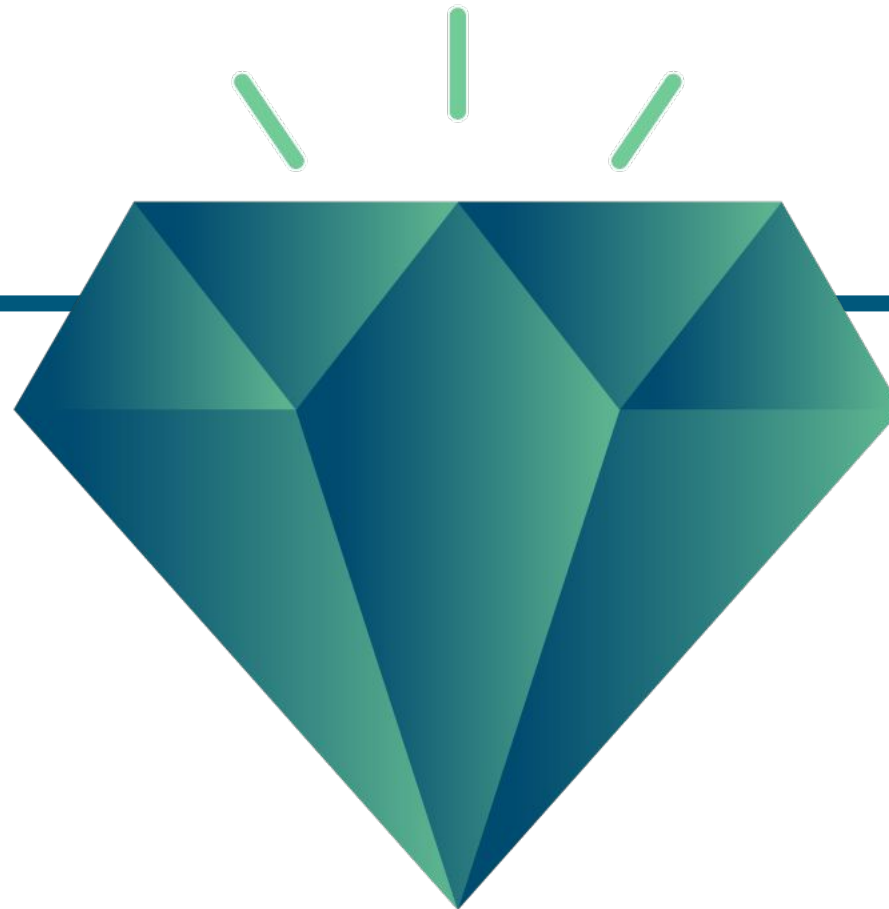
- Maior envolvimento e ação dos sócios sobre os desafios estratégicos e apoio à internacionalização;
- Separação de temas da Sociedade dos temas da Direção.



Ganhos Com a Reestruturação

Depto Marketing

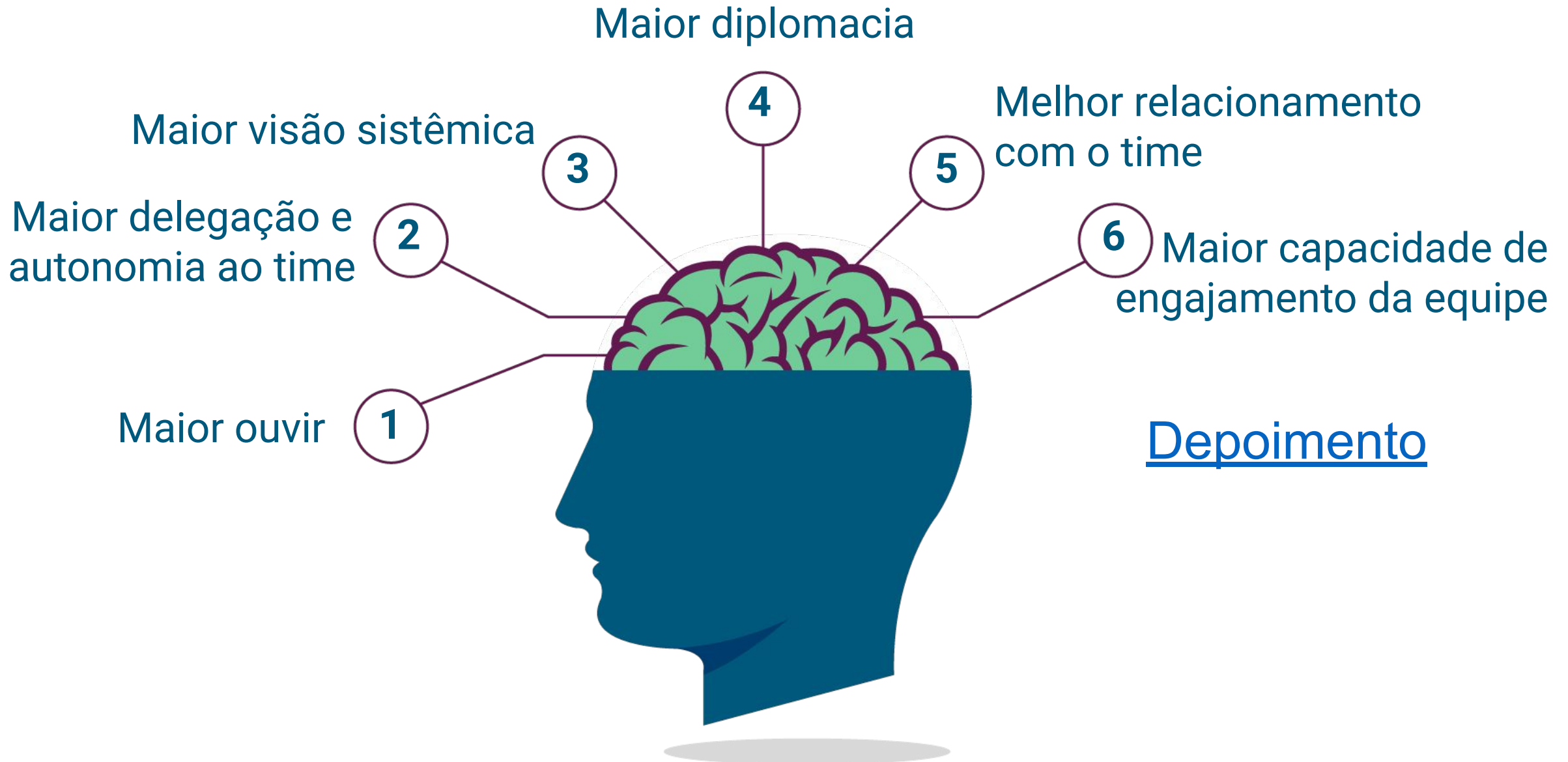
- Contratação de um Gerente de Marketing
- Liberação de tempo do CEO;
- Melhor resultado do investimento em Mkt Digital;



Depto Comercial

- Redução de headcount;
- Aprimoramento dos processos comerciais;
- Maior conversão de leads em vendas.

Principais Soft Skills aprimorados pelo CEO



Depoimento

- Os desafios do novo CEO [Isto É Dinheiro](#) dez 22
- As 12 Competências de um Líder [Você RH jan 22](#)
- Livro [Empresas Feitas para Vencer - Jim Collins](#)
- (*1) [Artigo: Desenvolvimento e Consolidação da Memória - Renata Elisa Kubiak Martynychen e outros, out 2019.](#)
- (*2) [SAG - Síndrome da Adaptação Geral - Prof. Fábio Alves Carvalho \(Mackenzie\)](#)
- (*3) [Daniel Kahneman, psicólogo, prêmio nobel de economia, "Rápido e Devagar 2 formas de pensar"](#)
- (*4) ([Cognição Social - Teoria e Pesquisa Aplicada - Tatiana Pontrelli Mecca, Natália Martins Dias, Arthur de Almeida Berberian](#));
- (*5) [KEYES, C. L. M.; HAIDT, J. Positive psychology and the life well-lived. Washington, DC: American Psychological Association, 2002.](#)
- (*6) Livro ["Psicologia" 2017 - MYERS, D. G; DEWALL, C. N.](#)
- (*7) ["Neurociência da Mente e do Comportamento" - 2008 - Lent](#)

Obrigado!

Baixe esta apresentação e dicas baseadas na Neurociência para um bom feedback (FEEDFORWARD)



Alexandre Cricci

CEO Mentor & Coach



011-98348-8126



alecricci@mentalita.com.br



www.mentalita.com.br



www.linkedin.com/in/alexandre-cricci/