

LUIZ GAZIRI

EDUCAÇÃO

C O R P O R A T I V A

100% CIÊNCIA, 0% ACHISMO



LUIZ GAZIRI

LuizGaziri é um dos profissionais mais aclamados da atualidade no mercado de educação corporativa, sendo reconhecido por sua capacidade de virar de ponta cabeça a compreensão do público sobre negócios e comportamento humano.

Em um mercado repleto de profissionais que se fundamentam no achismo, Gaziri destaca-se por sua abordagem 100% baseada em evidências científicas, garantindo com que seus ensinamentos ajudem executivos e empreendedores a tomarem decisões precisas e a evitarem erros custosos.

Nas últimas décadas, ajudou empresas no Brasil, EUA, Europa e África a aplicarem as mais recentes descobertas das ciências comportamentais para se diferenciarem em seus mercados. Entre treinamentos, palestras e consultorias, atendeu organizações como:



EXPERIÊNCIA DE FORMAÇÃO E

ACADÊMICA SÓLIDA

O principal objetivo de Luiz Gaziri é unir a teoria e a prática de forma nunca vista antes. Antes de atuar na área de educação corporativa, Gaziri teve uma experiência de quase 20 anos como executivo em empresas de vários portes e setores, conhecendo de perto os desafios do mundo dos negócios. Além disso, trabalha há mais de 10 anos como consultor corporativo e está imerso no dia a dia de dezenas de empresas anualmente. O resultado dessa vivência são treinamentos e palestras com conteúdos práticos e pautados na realidade das empresas.

No entanto, basear-se somente na prática não é suficiente para ensinar estratégias eficientes e seguras para executivos e empreendedores. Por esse motivo, Luiz Gaziri sempre buscou uma educação de primeira qualidade. Atualmente, é mestrando e pesquisador em Psicologia Organizacional na Harvard University (Cambridge, EUA), possui MBA em Gestão pela Baldwin-Wallace University (Cleveland, EUA), especialização em Liderança pela London Business School (Londres, UK), e graduação em Administração de Empresas pela FAE Business School (Curitiba, BR). Como professor, atua em algumas das principais universidades do Brasil e dos EUA.

O contato frequente com o mundo acadêmico faz com que Gaziri tenha acesso as mais recentes teorias científicas que ajudam executivos a conquistarem uma compreensão mais precisa do comportamento humano e alcançarem resultados superiores.

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

**HARVARD**
UNIVERSITY**BW** BALDWIN
WALLACE
UNIVERSITY**FAE**London
Business
School

EXPERIÊNCIA COMO PROFESSOR:

FAE**USC** University of
Southern California**Stanford**

EXPERIÊNCIA COMO EXECUTIVO:

 **HSBC****IVECO** **SOCIETE
GENERALE**

LIVROS

BEST-SELLERS

Luiz Gaziri é autor de cinco livros provocativos sobre comportamento humano. Suas obras estão frequentemente entre as mais vendidas do Brasil e receberam elogios de cientistas de instituições como Harvard, Yale, Stanford, University of California, Wharton e University of Rochester. Seu quarto livro, A Arte de Enganar a Si Mesmo, foi duas vezes finalista do Prêmio Jabuti 2024.

Entre os prefaciadores de suas obras, estão profissionais de grande destaque como Leandro Karnal e Clóvis de Barros Filho.



ELOGIOS PARA

“ Nunca encontrei, de maneira tão clara, tantas pesquisas organizadas e pensadas de forma a responder ao quesito “como ser feliz” ou “o que de fato nos torna felizes”. O livro que você tem em mãos possibilita avançar muitas casas no tema da felicidade e fornece uma generosa escada para olhar o horizonte com mais clareza.

- Leandro Karnal, Professor, Escritor e Apresentador

“ Entre as bijuterias da psicologia pop, este livro brilha como uma verdadeira pedra preciosa

- Richard M. Ryan, University of Rochester

“ A Arte de Enganar a Si Mesmo é uma preciosidade. Maravilhosamente escrito, Gaziri oferece abordagem rigorosa sobre as dissonâncias cognitivas que atravessam nossas existências e discute, com rara inteligência, como costumamos proceder para minimizar seus efeitos danosos. Que o leitor não perca uma linha, sob pena de comprometer a degustação mais fina e saborosa.

- Clóvis de Barros Filho, Professor e Escritor

“ Um passeio inteligente e encantador pelas muitas razões que levam as pessoas a acreditarem que são inteligentes, encantadoras e, acima de tudo, corretas! Grande ciência, grandes histórias, grande sabedoria. Não perca.

- Daniel Gilbert, Harvard University

“ Embarque com o Luiz nessa jornada de conhecimento e autoconhecimento, aprenda como deixar de se enganar e não deixe mais que quem você é hoje o impeça de ser quem você pode ser.

- Ricardo Amorim, Economista, Apresentador e Colunista da Revista IstoÉ

A felicidade é o único desejo em comum que todos os humanos

“ compartilham, entretanto, nós a procuramos em lugares onde não conseguiremos a encontrar. Felizmente, o Prof. Gaziri está aqui para esclarecer a ciência por trás do que nos faz felizes.”

- Emma Seppala, Stanford University e Yale University

MOVIDOPELA CIÊNCIA



Antonio Damasio,
USC



Ed Deci & Richard
U of Rochester



Craig Fox,
UCLA



Robert Cialdini,
Arizona State



Victor Carrion,
Stanford



Gabriela Dettingen,
NYU



Grant Dornally,
Ohio State



Vanessa Bohns,
Cornell



Philip Zimbardo,
Stanford



Richard Nisbett,
U of Michigan



Scott Wittemuth,
USC



Joshua Aronson,
NYU



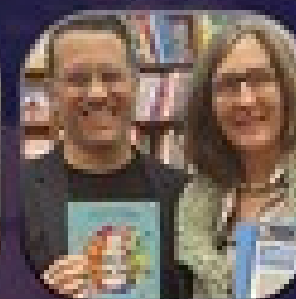
Nina Mazar,
Boston University



David Hemenway,
Harvard



Hal Hershfield,
UCLA



Anna Lembke,
Stanford



Tom Gilovich,
Cornell



Barbara Fredrickson,
UNC



Kate McLoughlin,
Harvard



Cassie Holmes,
UCLA



Elliot Aronson,
USC



Anders Ericsson,
Florida State



Jonas Kaplan,
USC



Bethany Burum,
Harvard



Tony Greenwald,
U of Washington



Paul Pitt,
UC Irvine

Luiz Gaziri frequentemente visita cientistas nas mais importantes universidades do mundo com o intuito de garantir que seu conteúdo seja livre de intuições, achismos e outras ferramentas perigosas que prejudicam nossas decisões.

N A M Í D I A NACIONAL

O fato de Luiz Gaziri ser um dos poucos profissionais do Brasil com abordagem científica, faz com que ele receba solicitações constantes da mídia. Nos últimos anos, cedeu entrevistas e publicou artigos em veículos como Globo, CNN, Flow, Veja, CBN, BandNews, Exame, Você S/A, Jovem Pan, O Estado de São Paulo, entre diversos outros.



TEDx

E G R A N D E S E V E N T O S

Em 2021 e 2023, Luiz Gaziri participou de TEDx Talks, ministrando as palestras “A Arte de Enganar a Si Mesmo” e “Teoria: Aquilo que Não Funciona na Prática?”

Ambas suas falas foram ranqueadas entre as melhores dos eventos e tiveram grande repercussão no Brasil e em outros países.

Além do TEDx, Gaziri constantemente palestra em grandes eventos no Brasil e no exterior, como HSM+, RH Summit, DigiTalks, CONARH, Educar, Bienal do Livro, CBTD e muitos outros.



PALESTRAS e WORKSHOPS

CARGAS HORÁRIAS DE 1H A 16H

A CIÊNCIA DA SAÚDE MENTAL, **BEM-ESTAR** **E FELICIDADE**

mm7

Pessoas felizes são 31% mais produtivas, ganham salários maiores, vendem até 88% a mais, são 300% mais criativas, mais otimistas, escapam rapidamente de momentos difíceis, têm melhores sistemas imunológicos e vivem mais. Mas o que verdadeiramente nos traz bem-estar e saúde mental? Luiz Gaziri leu milhares de artigos científicos e visitou cientistas em Harvard, NYU, Stanford e muitas outras universidades para descobrir as surpreendentes e inesperadas respostas. Nessa palestra, sua equipe aprenderá:

Como uma cientista da Universidade da Califórnia descobriu que a FELICIDADE É A CAUSA DO SUCESSO e como isso muda nossos objetivos de vida

As mudanças HORMONAIS, COGNITIVAS e PSICOLÓGICAS que acontecem quando ESTAMOS FELIZES ou ESTRESSADOS

Os estudos da NEUROCIÊNCIA que revelam os circuitos ativados quando passamos por emoções positivas e os surpreendentes ganhos cognitivos causados por esse sentimento

DINHEIRO COMPRA FELICIDADE? Como um cientista da Harvard descobriu a inesperada resposta para essa pergunta

O que é a ADAPTAÇÃO HEDÔNICA e por que ela é a principal inimiga da felicidade

Como um cientista da Harvard descobriu que diariamente o ser humano toma DECISÕES CONTRÁRIAS a sua própria felicidade: A PREDIÇÃO AFETIVA

Qual é o impacto do RECONHECIMENTO em nosso bem-estar e como estamos o utilizando de forma equivocada, segundo cientistas da Universidade da Pennsylvania

Por que os RELACIONAMENTOS são o principal preditor de FELICIDADE e como estamos os ARRUINANDO diariamente

COOPERAÇÃO: As evidências da Universidade da Califórnia de como AJUDAR OUTRAS PESSOAS gera mais felicidade do que ser ajudado

Os estudos da Dartmouth College que indicam os níveis de felicidade DA NOVA GERAÇÃO e por que eles desviam do padrão das gerações anteriores

Os impactos das MÍDIAS SOCIAIS em nossa saúde mental e nos circuitos de recompensa do cérebro

2,9013:1: por que este número é o MAIOR SEGREDO da FELICIDADE?

O que é o VIÉS DA NEGATIVIDADE e como o nosso cérebro foi moldado pela evolução para enxergar fatos negativos com mais atenção do que fatos positivos

Como nossas emoções e comportamentos se ESPALHAM para outras pessoas através do EFEITO DO CONTÁGIO

As surpreendentes razões pelas quais PENSAR POSITIVO REDUZ nossas chances de atingir objetivos, de acordo com mais de vinte anos de estudos da New York University

A PARTE INVISÍVEL DAS VENDAS

Produtos e serviços devem ser ofertados do mais barato para o mais caro, ou o contrário? Descontos devem ser apresentados em % ou em R\$? Qual preço aumenta as chances de o cliente comprar: R\$ 12,67 ou R\$ 16,38? Um vendedor deve ou não tocar no cliente durante um atendimento? Essas são algumas das dúvidas que todo profissional de vendas já teve e, felizmente, décadas de estudos científicos revelam quais são as inesperadas respostas para cada uma delas. Nessa palestra, o Prof. Luiz Gaziri apresenta os mais robustos estudos científicos de Harvard, Stanford e Cornell sobre os fatores invisíveis que moldam as decisões dos clientes, preparando a sua equipe de vendas para negociar, apresentar produtos, encantar clientes e aumentar significativamente o fechamento de negócios. Além disso, Gaziri também revela as atividades e mentalidades que um profissional de vendas pode desenvolver para alcançar resultados superiores e duradouros. Entre os tópicos abordados, estão:

Como cientistas da Cornell aumentaram a LUCRATIVIDADE de um produto em 52,17% mudando apenas a ordem dos preços

MENOS É MAIS? Os estudos da Columbia que revelam como a quantidade de opções ofertadas a um cliente influencia em sua decisão

Em dinheiro ou percentual? A forma inesperada de apresentar DESCONTOS

O que é uma ANCORAGEM em NEGOCIAÇÃO e como ela muda o jogo das vendas, de acordo com um ganhador do Prêmio Nobel

ZOPA, RV e BATNA: termos que nenhum vendedor conhece, mas deveria

Construindo a ARGUMENTAÇÃO PERFEITA: o estudo da Stanford que revela os elementos que tornam uma mensagem inesquecível

MAS VOCÊ É LIVRE! Como cientistas descobriram que essas palavras trouxeram um aumento de 375% na conversão e 116% na arrecadação e quando usá-las

A influência da LINGUAGEM CORPORAL de um vendedor em seu poder de PERSUASÃO

A técnica simples desenvolvida por cientistas franceses que causou um aumento de 70% NAS GORJETAS RECEBIDAS por garçonetes

Online, ao telefone ou presencial? A forma de ABORDAGEM que é 34 VEZES mais eficiente, segundo um estudo da Cornell

Como uma cientista da Universidade da Carolina do Norte descobriu que quando ESTAMOS FELIZES, somos 31% mais produtivos, VENDEMOS 88% A MAIS e somos 300% mais criativos, bem como, o que gera felicidade verdadeira para vendedores

A técnica de respiração descoberta por cientistas da UCLA que ajuda vendedores a ficarem mais calmos durante a interação com clientes e a alcançar um desempenho superior

UMA NOVA MENTALIDADE EM VENDAS:

A NEUROCIÊNCIA DO SUCESSO

“Um bom vendedor precisa ter o dom!” Quem de nós nunca ouviu essa frase? A crença de que na ausência de certas habilidades especiais uma pessoa não terá sucesso em vendas está enraizada na sociedade. No entanto, décadas de estudos científicos das mais importantes universidades do mundo nos mostram uma realidade bem diferente, apontando que a prática, o desenvolvimento intelectual e a mentalidade de um vendedor são os maiores preditores de alta performance nessa profissão. O Prof. Gaziri revela nessa palestra quais são as crenças falsas mais comuns no mundo das vendas e como os profissionais dessa área podem aplicar as mais recentes descobertas da psicologia, neurociência e economia comportamental para alcançar resultados sólidos e duradouros. Aqui está o que sua equipe irá aprender:

Vendedor precisa ter dom? Os incríveis estudos da Florida State University que desmontam essa crença

A diferença de desempenho entre vendedores que tem mentalidade fixa ou mentalidade flexível, de acordo com uma cientista da Stanford

Os circuitos neurais ativados quando estamos motivados e estressados, bem como, as maneiras de estimular as áreas cerebrais mais usadas por profissionais de vendas

O estudo da Harvard que revela o que um vendedor pode fazer para alcançar excelentes resultados mesmo sob grandes cargas de estresse

Nervoso antes de uma visita? Como neutralizar a ansiedade com um simples exercício de 5 minutos desenvolvido por neurocientistas da Stanford

Como uma cientista da NYU descobriu que pensar positivo diminui as chances de um vendedor ter sucesso e qual é a maneira correta de se automotivar

Desesperança Aprendida: os momentos em que um vendedor aprende a “não bater a meta” e como não ser vítima desse viés

Quanto falta ou quanto já atingi? Por que a maneira como um vendedor acompanha as suas metas aumenta ou diminui sua motivação, segundo estudos da Universidade de Chicago

Preenchendo o CRM com alegria? O método desenvolvido por uma cientista da Universidade da Pennsylvania que motiva vendedores a completar tarefas burocráticas

Os surpreendentes estudos da Universidade da Califórnia que revelaram que vendedores felizes vendem 88% a mais e como alcançar a felicidade em vendas

O que é o Viés da Negatividade e por que ele é um dos maiores inimigos da performance em vendas

O MITO DA CENOURA E DO CHICOTE: A PSICOLOGIA DA MOTIVAÇÃO

Quando estamos motivados, realizamos mais tarefas, trabalhamos focados, somos mais engajados, alcançamos metas com mais facilidade e temos mais satisfação com o trabalho. Mas será que o ser humano tem conhecimento sobre o que verdadeiramente o motiva? Cada pessoa é realmente motivada por fatores diferentes? Mais importante: motivação sempre gera melhor performance? Nessa palestra, Gaziri revela as mais incríveis evidências que colocarão sua equipe no caminho correto para o alcance de objetivos. Entre os tópicos explorados, estão:

Por que MASLOW ESTAVA ERRADO e o que realmente motiva as pessoas

Somos motivados por DINHEIRO? Como incentivos financeiros podem gerar pior performance, desengajamento e comportamentos inadequados

Quando DÓI NO BOLSO: A desconhecida relação entre punições e o AUMENTO do comportamento desonesto

Como a busca pelo RECONHECIMENTO pode ser a grande inimiga da nossa motivação e desempenho no trabalho

DISSONÂNCIA COGNITIVA e a forma de fazer as pessoas realizarem tarefas por que elas querem e não por que mandamos

QUANTO JÁ ATINGI OU QUANTO FALTA? Por que a forma como acompanhamos nossos objetivos aumenta ou diminui nossas chances de os alcançar

A TEORIA DA AUTO-DETERMINAÇÃO e como ela mudou o nosso entendimento sobre motivação nos últimos 50 anos

Como MOTIVAR A SI MESMO para criar bons hábitos

Por que ter um PROPÓSITO no trabalho e na vida pessoal aumenta a nossa motivação e como encontrá-lo

A incrível descoberta da Stanford que demonstra que ACREDITAMOS que somos motivados por fatores DIFERENTES das demais pessoas e os riscos dessa crença

OS DESAFIOS DESCONHECIDOS DA LIDERANÇA

Quando os resultados não aparecem em uma empresa, é comum vermos líderes culpando as pessoas: não vestem a camisa, não querem crescer, estão na zona de conforto. No entanto, um grande corpo de pesquisas científicas aponta que o ambiente de trabalho é o maior preditor de comportamento, e não a personalidade. E qual é o papel da liderança na construção de um ambiente que possibilita com que o colaborador alcance excelentes resultados? Luiz Gaziri traz as respostas usando a ciência como ferramenta. Nessa palestra, seus líderes aprenderão:

As maneiras como o AMBIENTE de trabalho molda o comportamento das pessoas

Segurança Psicológica: as evidências da Harvard sobre como criar uma CULTURA ORGANIZACIONAL que possibilita alta performance

Os três fatores universais da MOTIVAÇÃO, descobertos por cientistas da Universidade de Rochester

As inusitadas formas de RECONHECER e dar feedback de forma eficiente, reveladas por um ganhador do Prêmio Nobel

Evitando o Groupthink: como conduzir reuniões e tomar excelentes DECISÕES

DISSONÂNCIA COGNITIVA e a forma de fazer as pessoas realizarem tarefas por que elas QUEREM e não porque MANDAMOS

Semanais ou mensais? Quanto já atingimos ou quanto falta?
A influência das METAS no desempenho das pessoas

Facilitação e folga social: como as pessoas se comportam em GRUPOS

O EFEITO DO CONTÁGIO: como o líder pode promover melhores relacionamentos



NEUROBUGS

A economia tradicional assume que o ser humano sempre toma decisões que maximizam ganhos e minimizam perdas, no entanto, muitas evidências científicas revelam justamente o contrário: nosso cérebro apresenta bugs que nos levam a cometer erros previsíveis, prejudicando nossos melhores interesses. Nessa palestra, Gaziri explora as mais surpreendentes descobertas de áreas como neurociência, medicina, psicologia e economia comportamental, que revelam não somente como superar esses bugs, mas também como desenvolver um pensamento crítico mais afiado e tomar decisões altamente precisas. Sua equipe vai aprender:

Como o CÉREBRO foi moldado pela evolução para MANTER AS NOSSAS CRENÇAS, mesmo quando estamos ERRADOS

O que é DISSONÂNCIA COGNITIVA e por que ela é a maior inimiga das boas decisões

SEU CÉREBRO NÃO FOI FEITO PARA PENSAR: as impactantes evidências do funcionamento da cognição

O VIÉS DA CONFIRMAÇÃO e como o utilizamos para evitar esforço mental

As razões pelas quais mudamos de opinião apenas quando as VANTAGENS SÃO 225% MAIORES

ANCORAGEM: como números aleatórios impactam nossas decisões

MEDO DE PERDER OU VONTADE DE GANHAR? As descobertas de um ganhador do Prêmio Nobel sobre os pesos e medidas de nosso processo decisório

Quais são as chances de um acidente aéreo? O VIÉS DA DISPONIBILIDADE e como ele prejudica nossos julgamentos estatísticos

Agora não tem mais volta! A forma como DECISÕES PASSADAS influenciam negativamente DECISÕES FUTURAS

TODO MUNDO ESTÁ COMPRANDO! Validação social, Groupthink e a influência de grupos

O EFEITO HALO e por que a primeira impressão é a que fica

As evidências da HARVARD de como o cérebro sempre acredita e raramente questiona

MUDE SEUS HÁBITOS, MULTIPLIQUE SEUS RESULTADOS

Hábitos são comportamentos automáticos, que praticamos fora do nível de consciência. Quando damos conta, já estamos sentados no sofá, assistindo Netflix e comendo sorvete, ao invés de na academia ou lendo. Felizmente, o mesmo processo que utilizamos para construir um hábito ruim, pode ser usado para substituí-lo por um bom. Gaziri explora as mais recentes evidências científicas sobre hábitos, vindas das principais universidades do mundo. Entre os tópicos abordados nessa surpreendente palestra, estão:

Hábitos em 21 dias? As inesperadas descobertas da University College London sobre o tempo para criar hábitos

AUMENTAR OU DIMINUIR O ATRITO: O maior segredo para construir e destruir hábitos

As evidências sobre como COMEÇAR a criar um HÁBITO SAUDÁVEL

Como COMPROMETER-SE com um BOM HÁBITO e garantir a sua CONTINUIDADE, segundo uma cientista da Universidade do Sul da Califórnia.

Como IDENTIFICAR os sinais que fazem com que seus maus hábitos continuem sendo praticados

A NEUROCIÊNCIA por trás dos hábitos, os caminhos neurais e hormônios envolvidos

QUANTO FOI ATINGIDO OU QUANTO FALTA? Por que a forma como acompanhamos metas aumenta ou diminui as chances de um hábito se construir

A COMBINAÇÃO DE TENTAÇÕES: a ciência de como transformar uma atividade desprazerosa em agradável, de acordo com uma cientista da Universidade da Pennsylvania.

DESCONTO TEMPORAL: A descoberta de um cientista da UCLA sobre como nosso comportamento no presente atrapalha um melhor futuro.

A NOVA CIÊNCIA DA COLABORAÇÃO

Quais são os fatores que aumentam a colaboração no ambiente de trabalho? O cérebro humano foi arquitetado para a colaboração, no entanto, a falta de compreensão dos líderes sobre alta performance no trabalho vem fazendo com que a configuração original do cérebro das pessoas sofra mudanças perigosas. Essa surpreendente palestra explora desde a relação do Darwinismo com o ambiente de trabalho, até a influência das estratégias corporativas no comportamento dos colaboradores. Entre as evidências apresentadas estão:

Colaboração depende mais da PERSONALIDADE ou do AMBIENTE? As revelações da Stanford sobre este assunto

Como a PSICOLOGIA EVOLUCIONÁRIA explica as vantagens da colaboração e como ela está presente em nossos GENES

As maneiras como o AMBIENTE DE TRABALHO está mudando a configuração original do cérebro das pessoas

FACILITAÇÃO SOCIAL: a fantástica descoberta da Stanford sobre como as pessoas têm melhor desempenho em grupos

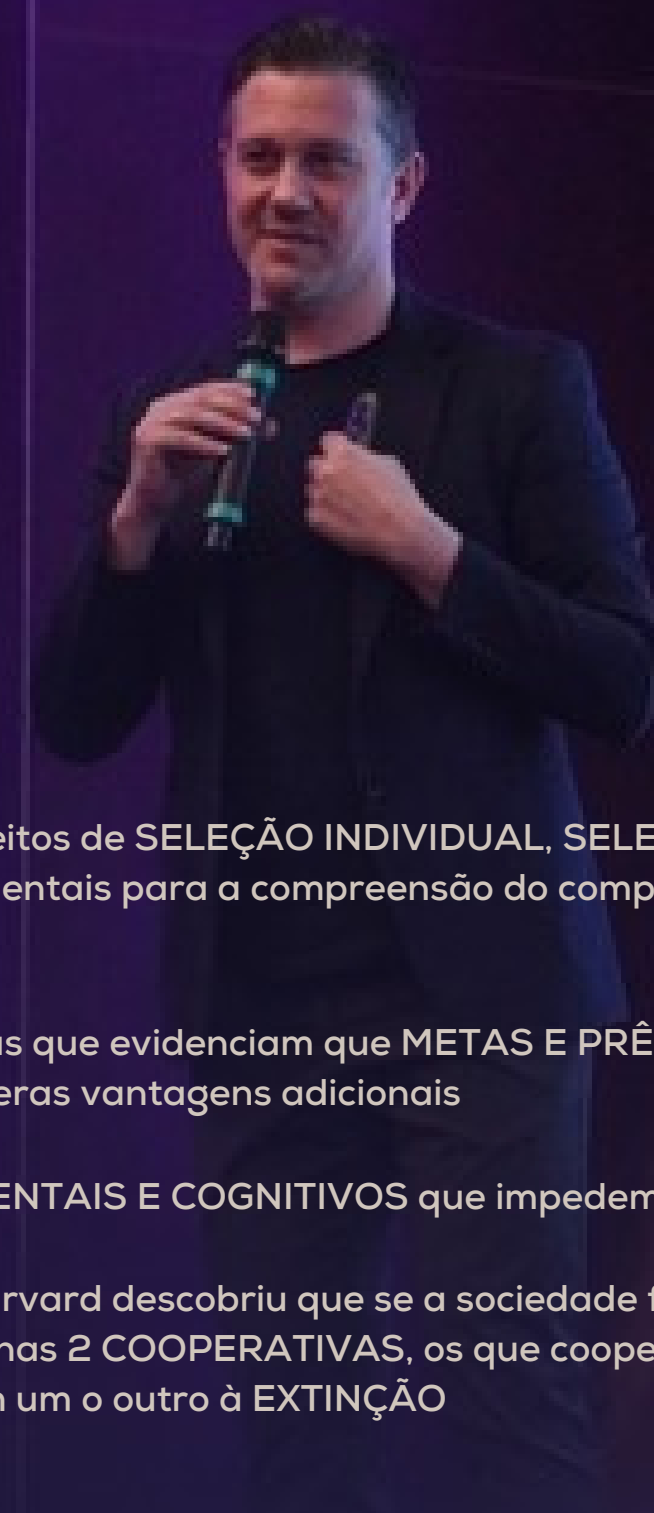
Os impactos do RECONHECIMENTO no trabalho em equipe e porque as empresas o utilizam de maneira errada

Porque dominar os conceitos de SELEÇÃO INDIVIDUAL, SELEÇÃO EM GRUPO e ALTRUÍSMO RECÍPROCO são fundamentais para a compreensão do comportamento humano e da colaboração

As descobertas científicas que evidenciam que METAS E PRÊMIOS EM GRUPO são mais eficientes e trazem inúmeras vantagens adicionais

Os vieses COMPORTAMENTAIS E COGNITIVOS que impedem a colaboração

Como um cientista da Harvard descobriu que se a sociedade fosse composta por 98 pessoas INDIVIDUALISTAS e apenas 2 COOPERATIVAS, os que cooperam continuariam vivos e os COMPETITIVOS levariam um o outro à EXTINÇÃO



A PESSOA E A SITUAÇÃO:

A FASCINANTE PSICOLOGIA DO COMPORTAMENTO HUMANO

O comportamento humano é melhor explicado pela situação em que as pessoas se encontram, ou pela personalidade de cada indivíduo? Algumas pessoas são honestas, enquanto outras são trapaceiras? Certos indivíduos são motivados naturalmente, já outros são preguiçosos? Essas perguntas já foram respondidas há décadas por cientistas das mais prestigiadas universidades do mundo, mas infelizmente, seus resultados permanecem desconhecidos no mundo corporativo. Nessa palestra, o Prof. Gaziri desata os nós de nossos cérebros, explorando os mais recentes estudos científicos que revelam os mistérios do comportamento humano, bem como, o que devemos fazer para modificar nossas ações e as das pessoas que nos rodeiam.

O que é o ERRO FUNDAMENTAL DA ATRIBUIÇÃO e por que ela é a principal descoberta da história da psicologia social

O surpreendente estudo realizado no Brasil pela Universidade de Chicago, que descobriu a importância da CULTURA ORGANIZACIONAL no comportamento das pessoas

Somos naturalmente trapaceiros? As evidências da University College London sobre como o NOSSO CÉREBRO SE ACOSTUMA COM A DESONESTIDADE

TODO MUNDO ESTÁ FAZENDO! Como o ser humano age em situações de pressão social e como impedir a influência de outras pessoas

REATÂNCIA PSICOLÓGICA: a maior inimiga de políticas de compliance e como evitá-la

MEDO DE PERDER OU VONTADE DE GANHAR? As inesperadas descobertas de um ganhador do Prêmio Nobel sobre nossos mecanismos motivacionais

Os estudos da Universidade de Rochester que revelam que MASLOW ESTAVA ERRADO e o que realmente motiva as pessoas

As evidências da Harvard sobre os IMPACTOS DA LIDERANÇA no comportamento dos colaboradores

INCENTIVOS FINANCEIROS e seus alarmantes perigos para a performance, engajamento, colaboração e ética

Quando DÓI NO BOLSO: A desconhecida relação entre punições e o AUMENTO do comportamento inadequado

RESISTÊNCIA AOS ALGORITMOS:

A MAIOR AMEAÇA PARA AIA

Em 1954, décadas antes da Inteligência Artificial se tornar popular, o cientista Paul Meehl realizou uma revisão de vinte estudos e descobriu que até os algoritmos mais simples superam de longe os julgamentos de experts humanos. Como esperado, os especialistas não aceitaram os resultados. Passados 60 anos, cientistas da Universidade da Pennsylvania descobriram que mesmo quando as pessoas presenciam uma IA tomando uma decisão mais precisa do que a de um ser humano, elas tendem a confiar mais no humano do que no IA, um enorme risco em uma época em que decisões erradas podem custar vidas e empregos, além de devastar economias. Nessa palestra, Gaziri explora as mais recentes pesquisas científicas sobre um fenômeno conhecido como “Aversão aos Algoritmos”, auxiliando empresas a entenderem os vieses que prejudicam a confiança humana na IA e as mudanças que devem ser feitas para ajudá-la a avançar. Entre os aprendizados que sua equipe irá adquirir, estão:

Em quais situações o ser humano CONFIA MAIS em sua intuição do que na IA

O que é o VIÉS DO AUTOINTERESSE e como ele atrapalha as decisões humanas envolvendo algoritmos

O famoso estudo da Universidade de Minnesota que revelou que até os algoritmos mais simples e limitados são SUPERIORES às decisões humanas

Quais são os VIESES COMPORTAMENTAIS E COGNITIVOS que podem prejudicar as decisões de programadores e impedir o avanço da IA

O polêmico estudo da Columbia que analisou as FALHAS NA TOMADA DE DECISÕES de juízes de direito

Como os JULGAMENTOS HUMANOS são moldados pelo humor, nível de glicose no sangue, clima, estereótipos e dezenas de outros fatores

Os IMPACTOS DA IA NAS DECISÕES sobre saúde, recrutamento e gestão e como ela pode ser uma ferramenta importante para a diversidade e agenda ESG

O que é a IC e as razões pelas quais ela deveria ser mais importante do que a IA



DEMAIS TÓPICOS DE DOMÍNIO

- PENSAMENTO CRÍTICO E TOMADA DE DECISÕES
- COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA
- BEM-ESTAR, SAÚDE MENTAL E ESTRESSE
- MUDANÇA DE HÁBITOS E COMPORTAMENTOS
- GESTÃO DE EQUIPES COMERCIAIS
- LIDERANÇA
- PSICOLOGIA POSITIVA E OTIMISMO
- INFLUÊNCIA E PERSUAÇÃO
- COOPERAÇÃO NO TRABALHO
- CULTURA ORGANIZACIONAL
- INTELIGÊNCIA EMOCIONAL
- RESILIÊNCIA
- ECONOMIA COMPORTAMENTAL
- NEUROCIÊNCIA

- IMPACTOS DA IA NO MUNDO DO TRABALHO
- POLARIZAÇÃO POLÍTICA
- EXTREMISMO E FORMAÇÃO DE CRENÇAS
- DESINFORMAÇÃO, MANIPULAÇÃO E FAKE NEWS
- CULTURA DO CANCELAMENTO
- RACIONALIDADE
- VIOLÊNCIA E ARMAS
- RACISMO, DISCRIMINAÇÃO E INCLUSÃO
- VIESES COGNITIVOS E COMPORTAMENTAIS
- TEORIAS DA CONSPIRAÇÃO
- ESTEREÓTIPOS
- MERITOCRACIA E DESIGUALDADE SOCIAL
- RESOLUÇÃO DE CONFLITOS
- NEGACIONISMO CIENTÍFICO

VAMOS TRABALHAR
JUNTOS?

mm7

Fale com nosso time:

 (11) 93348-7367

Palestras:

 maira@mm7palestras.com.br

