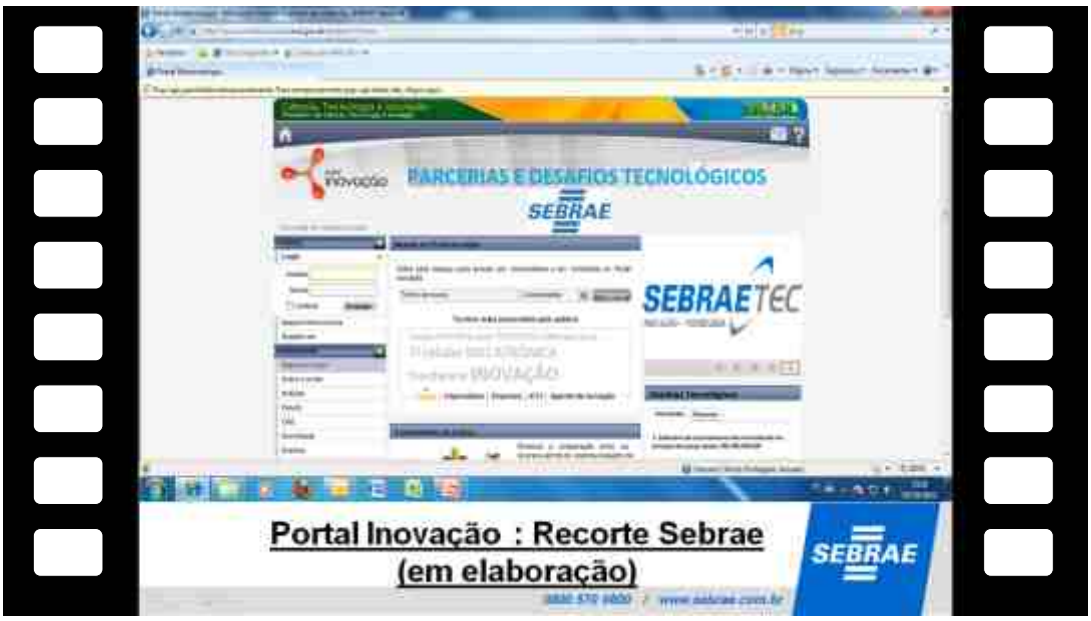


Fez questão de ressaltar que se as pessoas não se engajarem, a ferramenta não é efetiva e que esse é o desafio do Sebrae no momento.

Agnaldo declarou que estão num processo de co-criação com a MCTI para realizarem um recorte no portal: “uma página compartilhada que possuirá algumas das funcionalidades já existentes do portal do MCTI e agregará novas funcionalidades de interesse dos pequenos negócios, foco de atuação do Sebrae”, esclareceu.

“Vamos aproveitar todos os dados cadastrados e buscar aumentar a audiência, obtendo novos cadastros de demandas e ofertas tecnológicas. O Sebrae passará a ser um agente de engajamento do portal: sintonizaremos ativamente quem tem demanda com quem tem a solução. Para isso, vamos estimular também que grandes demandantes de tecnologia ofereçam benefícios financeiros a quem oferecer as soluções demandadas”, confidenciou Agnaldo.



Co-Criação e Neurociência

Para finalizar o dia, o professor Associado do Departamento de Radiologia e Oncologia da Faculdade de Medicina da USP, Koichi Sameshima, falou sobre **“Co-Criação na Pesquisa em Neurociências”**.

“Confesso que esse é um tema novo para mim, e não quis pesquisar a definição antes de vir para esse evento. Como trabalho com ciência, vejo muito modismo nas definições e no uso de terminologias”, afirmou Koichi Sameshima Professor Associado do Departamento de Radiologia & Oncologia, Faculdade de Medicina USP.

Será co-criação mais um modismo? Instigou o palestrante, e foi além: “Neuromarketing é um dos conceitos que fugiu do âmbito científico para o público e eu tomo muito cuidado ao adotar essas novas terminologias”.

Prof. Koichi apresentou dados do Google ao pesquisar a palavra co-criação.



Koichi Sameshima

Google.com

- “co-creation”: 294.000.000 hits
- “co-creation” & “neuroscience”: 810.000 hits.

Busca no scholar.google.com:

- “co-creation”: 26.900 hits
- “co-creation” & “neuroscience”: 1.050 hits.

Na sequência, sintetizou em quatro itens as funções básicas do cérebro: homeostase; processamento de informação; aprendizado e memória e gênese de comportamento. Mas afinal, como prof. Koichi definiria Co-criação?



“Eu acredito mesmo é no tempo para o cafezinho com diferentes pessoas. Quando estamos no laboratório, por exemplo, falamos especificamente sobre trabalho. Na pausa para o café, conversando, até mesmo com quem não é da sua área, podemos ter um *insight* e chegar às respostas de forma mais rápida e natural. Porque é da interação humana que resultam novas ideias. Isso é para mim um processo de co-criação. A interação é o que me importa. Nesses momentos de café, por exemplo, as pessoas se liberam para conversar sobre outros assuntos. Nas universidades americanas a “cafeteria” (lanchonete) está localizada numa área central, há disponíveis quadros sobre assuntos abordados que facilitam/fomentam a troca de informações. O encontro e a troca entre as pessoas é fundamental”, concluiu.



Prof. Koichi disse que um dos instrumentos mais importantes de criação é a própria linguagem, seja ela falada, escrita, matemática ou não verbal. “É preciso sistematizar o ambiente de convívio para facilitar a conversa”, aconselhou o pesquisador.

Além destes, destacou outros pontos:

Padrões de Colaboração nas Neurociências:

• Conscientização de ideias; (conscientização no sentido de “*awareness*” em inglês);
• Junção de instrumentos metodológicos por união de competências especializadas;
• Interação multidisciplinar;
• Co-Laboração;

Problemas Gerais na Colaboração na Pesquisa em Neurociências

• Distância física entre colaboradores: importância da pausa do “cafezinho”;
• Falta de instrumentos adequados de documentação em tempo real de tarefas multimodais: “*crowd computing*”, video-conferência, etc*;*
• Assimetria na reciprocidade de esforços na laboração de tarefas modula o elo entre colaboradores;
• Falta de infraestrutura e sobrecarga de tarefas administrativas nas universidades.

É possível pela neurociência transformar alguém em mais empreendedor, melhor líder, um ser mais criativo?

Primeiramente, prof. Koichi deixa claro que cada ser humano tem ou desenvolveu habilidades especificas: “em geral não

dominamos todas as áreas que queremos e/ou precisamos, esclareceu.



Citou que os indivíduos muito criativos e produtivos nas ciências, por exemplo, tinham além da criatividade, a grande capacidade de trabalho. “Existe sim uma competência, que em grande parte é inata, mas outra boa parte pode ser adquirida/treinada. É preciso investir na competência individual. O ideal seria rever o processo educativo. Quando criamos um sistema de ensino em que você tenta enquadrar o indivíduo dentro do que queremos para a sociedade, esquecemos que somos diferentes, aprendemos por diferentes canais, temos diferentes competências, mas tentamos, a todo momento, tipificar e enquadrar as pessoas”, disse Dr. Koichi.

Enfatizou que empreendedorismo tem muito a ver com iniciativa: “Esses indivíduos geralmente aprendem na prática, ou muitas vezes diretamente com as famílias. Isso fica fácil identificar quando observamos as etnias, a habilidade que declaramos ter os árabes para a venda, por exemplo, e trata-se de um treinamento que vem desde a infância. Iniciativa não dá para ensinar”, disse.

Se não dá para mudar radicalmente o indivíduo. Como fazer melhor uso do recurso humano?

“Mudar o comportamento é mais ou menos fácil, já habilidades é bem mais difícil pois requer longo tempo de treinamento. Muitos dos processos cognitivos não são conscientes. Se precisássemos ter consciência de todos os aspectos, não tomaríamos nenhuma decisão, pois evidências científicas mostram que somos limitados a lidar com até 4 ou 5 variáveis por vez. Imagina se pensássemos em todos os fatores que estão envolvidos para guiar um carro, certamente não sairíamos do lugar, operamos muitas vezes no automático”, exemplificou.

Muitos estudos e relatos indicam que pessoas tomam decisões corretas mas não sabem verbalizar como foi o processo. “Há evidências científicas, de mais de duas décadas, que os resultados melhoram após uma noite de sono”, disse.

Na matemática, existe um número inicial que indica a resposta. Pela repetição, o indivíduo acerta, mas o cérebro aprendeu de forma inconsciente. Se formos chamados a explicar porque tomamos essa ou aquela decisão, muitas vezes, não saberemos como explicar. “Vou exemplificar como o jogo de pôquer que parece meramente probabilístico, mas na verdade é uma complexa interação de jogadores lidando com incertezas. Muitas das decisões fundamentais para a vitória são tomadas inconscientemente. É o que denominamos intuição ou experiência nas decisões médicas, e isso vale para todos os campos da vida”, disse o médico.

Quem é o líder?



Somos confrontados a tomar decisões todo o tempo. Para Koichi, o papel do líder é ajudar nessa tomada de decisão. “Quer seja

pela experiência, pela arrojo, ou mesmo a disponibilidade para assumir erros e acertos; o líder tem que dar suporte a quem trabalha com ele. Deve ser fonte de inspiração e motivação naturalmente. Muitos chefes não podem ser considerados líderes. O líder tem essa capacidade de mover o grupo, de apoiá-lo e assim alcançar melhores resultados. Reforço: a nomenclatura 'líder' não se aplica a todos os 'chefes'".



Qual o segredo, então?

O segredo está muito mais na habilidade de unir as pessoas certas, nos ambientes certos, formar o grupo mais adequado, de preferência, heterogêneo. É uma soma entre Neurociência e Recursos Humanos.
"Defendo que é preciso dar retorno adequado, num tempo adequado, reconhecer, elogiar a boa colaboração". Koichi destacou também que é preciso ter a boa vontade de todas as partes envolvidas, para evitar que alguém se sinta lesado.
"É preciso aprender, aprender, aprender. Atualmente, contesto a forma como a escola passa o conhecimento. O segredo está em ensinar a pessoa a adquirir conhecimento. Estudar do jeito que está é muito chato. Temos que facilitar a conversa, o tempo para a interação humana", destacou.

Para o cérebro nada melhor que problemas

"O melhor para o cérebro, sob o ponto de vista da neurociência, é o aprendizado baseado em problemas. O cérebro precisa de exercício constante e continuado", enfatizou o pesquisador.



Quanto mais exercícios fizermos, melhor fica a nossa percepção. "E quanto maior a percepção, melhor o aproveitamento das oportunidades", ensinou Koichi.

Meditação e Neurociência

Hoje o estudo da meditação, que tem por objetivo liberar a mente de quaisquer pensamentos, tem sido abordado na neurociência, com apoio das técnicas de neuroimagem funcional. Uma coisa é certa: quem pratica meditação tem mesmo um padrão de ativação cerebral distinto. Mais uma vez a tríade: cérebro, mente e intuição.

Importância do treinamento e da família

"Nível de escolaridade não diz tudo sobre a pessoa. Por exemplo, uma coisa é ser alfabetizado, outra é ser tornar competente na fala, escrita e compreensão", exemplificou.

Mesmo as habilidades requerem longo tempo de treinamento. "Ninguém fica mais hábil passando o dia na cama, dormindo. É preciso uma busca ativa. A boa notícia é que é possível sim ter uma reeducação comportamental, bastaria ter força de vontade para mudar antigos padrões de comportamento. E quanto antes melhor, pois a medida que envelhecemos torna-se mais difícil. Até os 14 anos o indivíduo é uma esponja, devemos investir fortemente na formação durante esse período. O papel da família, para mim é fundamental. Depois vem a parceria entre sociedade, governo e família para promover a educação", defendeu Koichi.

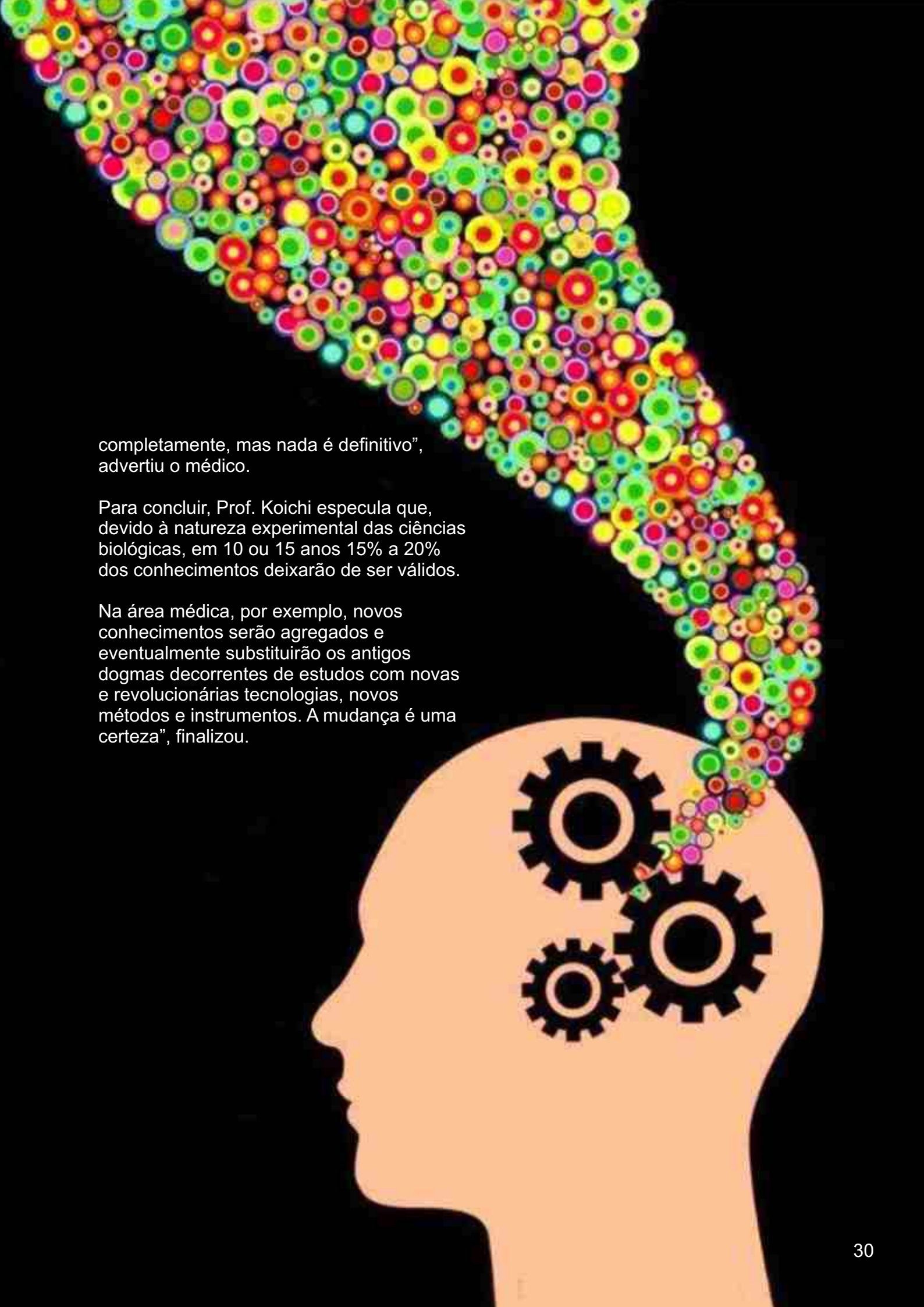
Nada é permanente

A tecnologia, a internet nos permitiu compartilhar muitos resultados. As buscas e as discussões acontecem em tempo real. "Uma nova tecnologia beneficia a todos, na área de medicina as imagens foram transformadoras, a maneira de vermos a fisiologia e as doenças mudou

completamente, mas nada é definitivo”, advertiu o médico.

Para concluir, Prof. Koichi especula que, devido à natureza experimental das ciências biológicas, em 10 ou 15 anos 15% a 20% dos conhecimentos deixarão de ser válidos.

Na área médica, por exemplo, novos conhecimentos serão agregados e eventualmente substituirão os antigos dogmas decorrentes de estudos com novas e revolucionárias tecnologias, novos métodos e instrumentos. A mudança é uma certeza”, finalizou.



RELAÇÃO DE PARTICIPANTES

ADRIANA BARALDI A DOS SANTOS	FGV - EAESP
AGNALDO DANTAS	Sebrae
AILTOM B. NASCIMENTO	Stefanini
ALBERTO BLUMENSCHAIN	Red Drummer
ALEXANDRE GONÇALVES	Brasilata
ALICE WHATELY NEVES	Liga Pesquisa
ANDRÉ KELLER	Red Drummer
ANTONIO CARLOS TEIXEIRA ALVARES	Brasilata
CARLOS ALBERTO SILVA	Avibras
CLAUDEMIR M. DA SILVA	Neuron
CLAUDIA M M GIANNELLA	Travel Style
CLOVIS ALVARENGA NETO	USP
DAISY GRISÓLIA	FGV-EAESP
DALTRO SALVADOR	Integru
DESCARTES DE SOUZA TEIXEIRA	ITS
EDUARDO DE CALLIS	Mazzafero
ESTELLE RINALDO	Nanopop
GLAUCIA ZOLDAN	Sebrae
GUSTAVO CORRÊA MIRAPALHETA	FGV-EAESP
IDILIO JULIO DE SANTANA JUNIOR	FGV-EAESP
IGINO ZUCCHI DE MATTOS	JBS
JANE BLANDINA	Sebrae
JOSE LUIZ ABASOLO	Bilbotec
JOSE VIDAL BELLINETTI	ITS
JOSÉ AUGUSTO CORRÊA	Crival
JOÃO MÁRIO CSILLAG	FGV-EAESP
JOSÉ MIGUEL SACRAMENTO	FGV-EAESP
JULIANA NASCIMENTO OLIVEIRA	Natura
KOICHI SAMESHIMA	USP
LEONARDO OLIVEIRA	Mapfre
LUCAS MARQUES DO AMARAL	Natura
LUCIANA FARIA SHIRAKAWA BAVARESCO	Cria Global
LUCIO BRUNALE	Embrapa
LUIS HENRIQUE F. SANTOS	Avibras
LUIZ BERSOU	BCA Consult
LUIZ CARLOS DI SERIO	FGV-EAESP
LUIZ CARLOS MORAES REGO	FGV-EAESP
LUIZ CLÁUDIO SIGAUD FERRAZ	FGV-EAESP
LUIZ GUSTAVO GIANESI	Stmuli Consult
MARCO AURÉLIO SPYER	E-Guru
MARCOS VASCONCELLOS	FGV-EAESP
MARIANA H. YAZKECK	ITS-Brasilia
NAJLA ROSSI	Red Drummer
PAULO HENRIQUE DE TOLEDO ABASOLO	SPRI
PEDRO SIENA	Siena Idea
RAFAEL TOLEDO RODRIGUES DE FÁTIMA	Mapfre
RENATA YAZIGI TACLA	Liga Pesquisa
ROBERTO DARIVA	Navita
SILVANA M.S.PEREIRA	FGV-EAESP
THAIS MEGID PINTO	FGV-EAESP / CEAPG
WAGNER LAPA PINHEIRO	COSS Consulting