

CISNE NEGRO OU NOVO NORMAL?



CISNE NEGRO OU NOVO NORMAL?

É difícil compreender a escala do que está acontecendo durante essa pandemia. Será que podemos chamar a COVID-19 de cisne negro? Alguns, como o próprio Nassim Taleb, autor de Cisne Negro, reforçam que essa pandemia era altamente previsível. Mas este pode ser o tipo de desafio que teremos que lidar daqui pra frente, o tempo todo – um novo normal.

Nenhum país, empresa, equipe, líder ou profissional estará imune ao impacto desse vírus. A forma como as pessoas trabalham nunca mais será a mesma. A forma de consumir produtos e serviços também não. A demanda por serviços digitais será cada vez maior. As fronteiras entre o mundo online e offline desaparecem. Os dois mundos são intercambiáveis.
Bem vindo e bem vinda ao mundo PhyDigital!

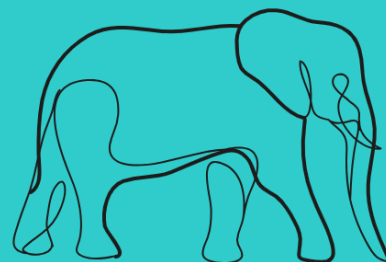
Tempos Pós-Normais

Fenômenos pós-normais não são fáceis de prever, mas estão lá. Tempos pós-normais não podem ser 'controlados' ou 'gerenciados', só podem ser navegados. Mas, para navegar, precisamos ter a capacidade de detectar novidades e mudanças incipientes.



ÁGUA-VIVA NEGRA

Representa eventos e fenômenos que têm o potencial de tornar-se pós-normais por escalar rapidamente. São 'eventos catalíticos' que anunciam possibilidades não-pensadas.



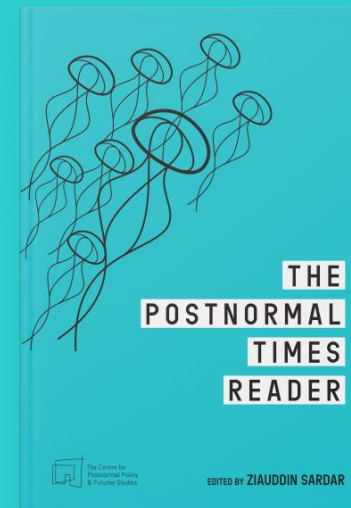
ELEFANTE NEGRO

São eventos extremamente prováveis e amplamente previstos, geralmente ignorados por muitos ou pela sociedade como um todo.



CISNE NEGRO

São "extremos", que vão muito além de nossas observações. Em contraste com os elefantes negros do presente, os cisnes negros no futuro não são perceptíveis, mesmo por especialistas; eles surgem do nada.

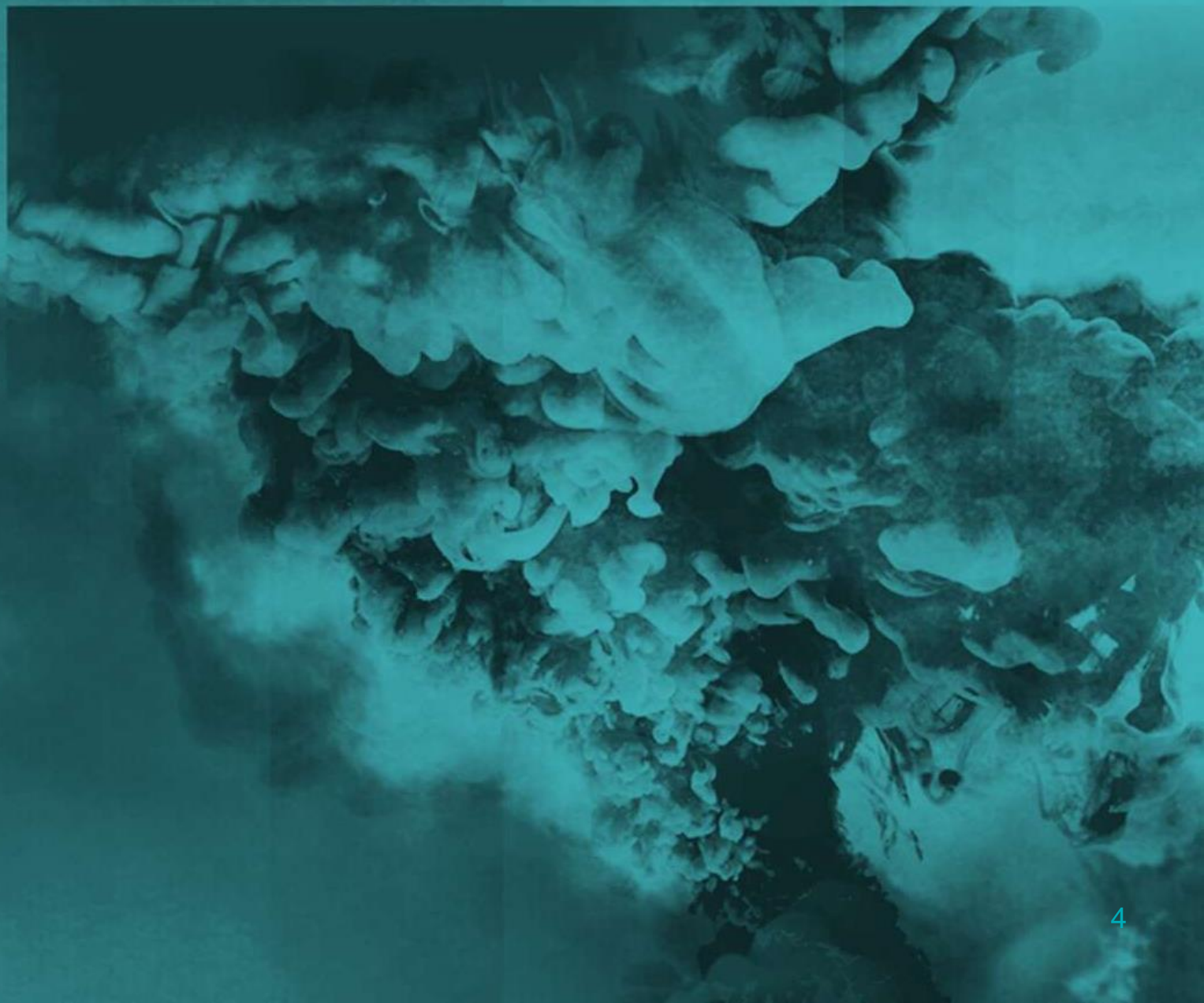


Saiba mais:

[Postnormal Times](#)

Parte 1: Cenários, Tendências e Desafios

Crédito da imagem: *Postnormal Times*



Sars-COV-2 COVID 19

VUCA

Volátil, Incerto, Complexo, Ambíguo

Um problema complexo não se resolve de forma linear.
Todos nós temos uma certa dificuldade de pensar em modelos e cenários que incluem incerteza, e também dificuldade em identificar problemas e formular soluções que também contemplam algum grau de incerteza.



Antibióticos Criam Superbactérias que Matarão Mais do que o Câncer em 2050

The New York Times

A Mysterious Infection, Spanning the Globe in a Climate of Secrecy

The rise of *Candida auris* embodies a serious and growing public health threat: drug-resistant germs.



**EVENTO
PREVISÍVEL!**



**HABILIDADES E
COMPETÊNCIAS
PARA OS
DESAFIOS DA
PRÓXIMA
DÉCADA**

RESOLUÇÃO PROBLEMAS COMPLEXOS

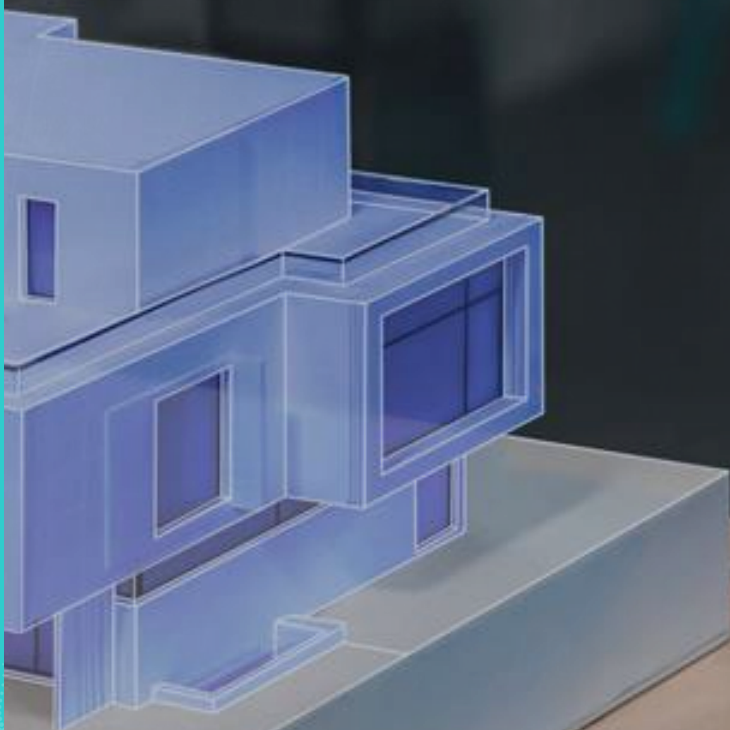
O mundo enfrenta problemas extremamente complexos. A capacidade de reconhecer o problema atrás do problema, de olhar para uma questão sob diferentes perspectivas e de criar estratégias efetivas para resolver situações novas e mal definidas em cenários complexos do mundo real, irá lhe diferenciar.




USO DA TECNOLOGIA

LETRAMENTO DIGITAL

**HABILIDADES E
COMPETÊNCIAS
PARA OS
DESAFIOS DA
PRÓXIMA
DÉCADA**



A tendência do mundo é a digitalização e a desmaterialização. É importante saber o que fazer com as novas tecnologias, e não apenas saber operá-las. Significa tomar decisões inteligentes para usar as tecnologias a seu favor, aumentando sua produtividade e desempenho.



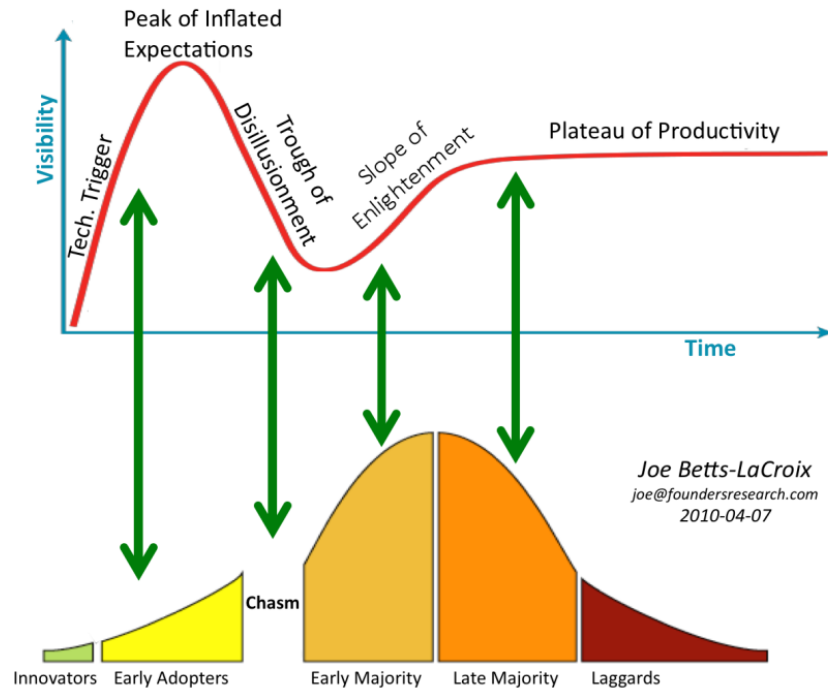
**HABILIDADES E
COMPETÊNCIAS
PARA OS
DESAFIOS DA
PRÓXIMA
DÉCADA**

PENSAMENTO ADAPTATIVO

O futuro do trabalho será marcado pela volatilidade, imprevisibilidade e complexidade e você terá que ser capaz de se adaptar e responder a circunstâncias novas e inesperadas. Essa atitude de adaptação também lhe possibilitará cumprir tarefas completamente diferentes umas das outras, conforme as demandas forem surgindo.



Curva de Adoção da Inovação



- A curva de adoção da inovação, representa o tempo que as pessoas demoram para adotar novas tecnologias.
- Com a crise causada pelo Coronavírus, se olharmos do futuro para o presente, observaremos que a maioria das pessoas teve que se adaptar a novas tecnologias que permitiram o trabalho remoto. Na saúde foi emblemática a velocidade em que se aprovou a telemedicina.
- O ano de 2020 poderá ser lembrado para sempre como o ano que mudou o rumo da história mundial. A velocidade que muitas empresas adotaram novas tecnologias para continuarem produtivas será lembrada e estudada no futuro.

A Pandemia irá Acelerar a Transformação da História em vez de Remodelá-la

A pandemia acelera a curva de adoção da inovação alterando a forma de consumo e de prestação de serviços.

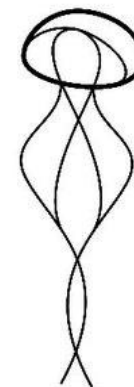
1. Profissionais da área de Saúde estão digitalizando seus serviços e criando produtos digitais para se adaptarem ao novo perfil do consumidor;
2. Consumidores estão utilizando tecnologias para acessarem produtos e serviços de uma forma mais ágil e prática. A geração “digitalfirst” se transformou na geração PhyDigital;
3. Gestores estão utilizando ferramentas digitais para tomada de decisão.

A Pandemia está Acelerando a Transformação Digital em nossa Sociedade, Principalmente nos Sistemas de Saúde.

O Sistema de saúde ainda é um dos sistemas menos digitalizados. O fato de ser muito burocrático, regulado e complexo dificulta a inovação e a adoção de novas tecnologias. Se isso hoje é um problema, também representa uma oportunidade.

A atual pandemia, a quarentena e outras consequências afetaram diretamente a mobilidade das pessoas, e elas foram obrigadas a alterar sua jornada de utilização de serviços de saúde. Os profissionais de saúde e os tomadores de decisão estão se adaptando rapidamente a esse novo normal, pois a prestação de serviços de saúde era (antes da pandemia) em sua maioria presencial.

Hoje, a incerteza quanto ao nível de mobilidade (quarentena horizontal, vertical ou *lockdown*) faz com que os profissionais de saúde e demais profissionais com as mesmas características de prestação de serviço se reinventem para atuar nesse momento presente como também continuam sendo relevantes no momento pós-crise.



Como Será o Novo Normal na Saúde?

As relações entre os profissionais de saúde e os pacientes se tornarão híbridas. Parte da prestação de serviços será completamente digitalizada.

Ocorrerá uma readequação da oferta e demanda por serviços e produtos de saúde, pois a competição não é mais local ou regional, é global. Em qualquer lugar do país ou do planeta pode existir uma plataforma de saúde em língua portuguesa do Brasil que possa prestar atendimento à população brasileira.

As jornadas de atendimento serão alteradas e parte delas serão completamente remotas. Com isso, eclode uma nova competição entre empresas que fornecem atendimento à distância e uma readequação dos valores cobrados e dos valores pagos. Os profissionais de saúde mais adaptados e ágeis estão criando produtos digitais, as terapias digitais, que podem ser vendidos, diretamente ao paciente ou licenciados para algumas empresas.

Profissionais de saúde que não se adaptarem a esse novo modelo podem correr o risco de ficar fora do mercado.

O Novo Normal é PhyDigital !!!



A forma como você trabalha nunca mais será a mesma. Nenhuma estratégia sobreviverá sem ter que ser adaptada. A demanda por serviços digitais será cada vez maior. E é nesse cenário que se insere a tendência PhyDigital, termo que vem da contração das palavras "physical" (físico) e digital (tecnologias digitais). Os dois mundos tornam-se intercambiáveis.

A Digitalização da Saúde

The Industry Digitization Index: Assets detail

November 2015

Relatively low digitization  Relatively high digitization

● Digital leaders within relatively un-digitized sectors

Sector	Digital spending					Digital asset stock			
	Overall digitization	Hard-ware	Soft-ware	Tele-com	IT ser-vices	Hard-ware assets	Soft-ware assets	Connectable equipment	Data storage
ICT									
Media									
Professional services									
Finance and insurance									
Wholesale trade									
Utilities									
Oil and gas									
Advanced manufacturing									
Personal and local services									
Government	●								
Real estate	●								
Retail trade	●								
Education	●								
Chemicals and pharmaceuticals									
Transportation and warehousing	●								
Basic goods manufacturing									
Health care									
Mining									
Entertainment and recreation									
Construction									
Hospitality	●								
Agriculture and hunting									

A saúde é um dos setores menos digitalizados e há um mundo pra ser explorado, gerando inúmeras oportunidades de negócio.

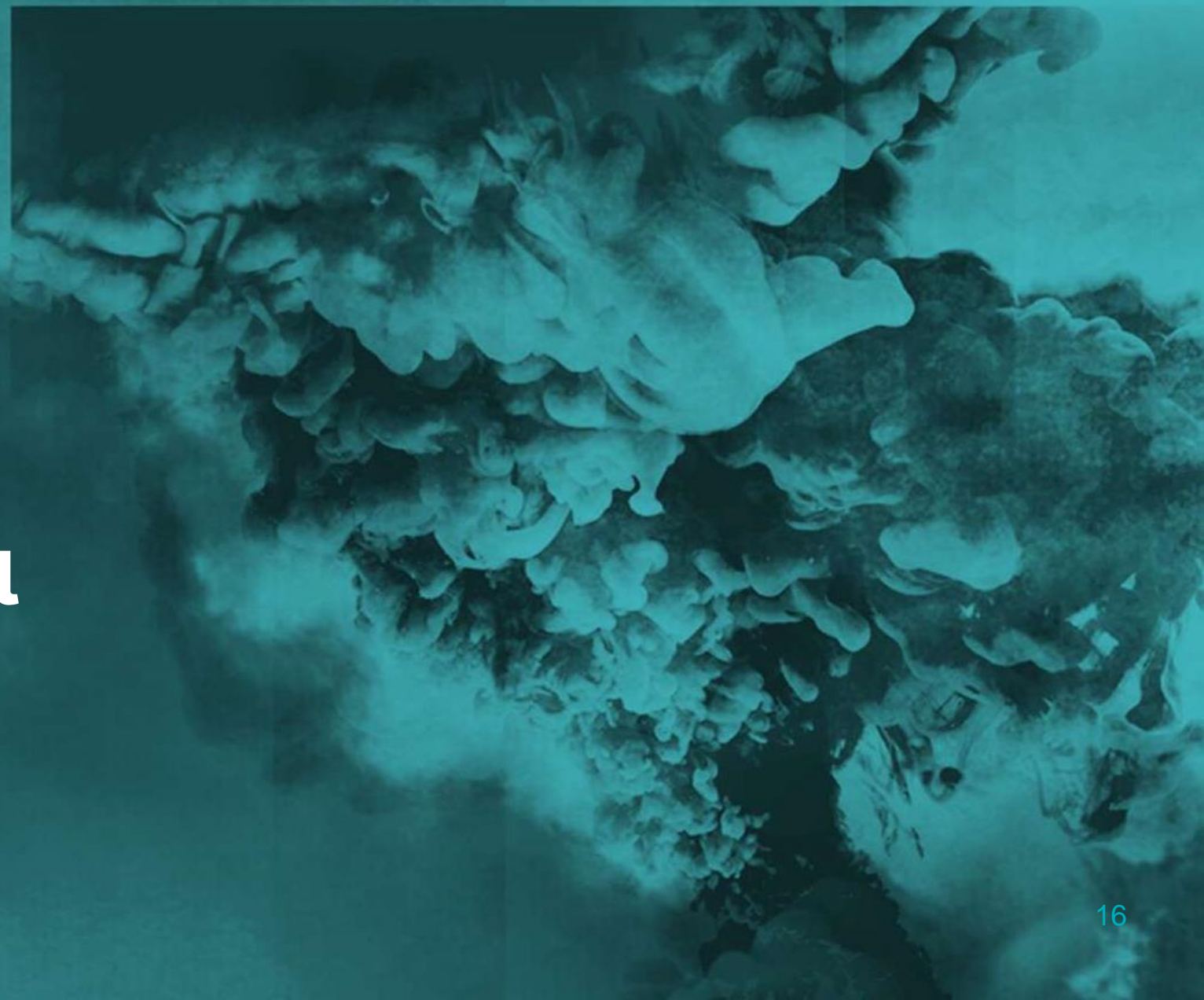
A tecnologia digital tem se mostrado cada vez mais como uma grande aliada tanto no desempenho de profissionais da saúde quanto na facilidade de acesso e informação pela população.

Outra característica dos avanços tecnológicos, não apenas na saúde, mas especialmente nessa área é seu crescimento exponencial. Cada descoberta não apenas se soma à próxima, mas multiplica-se, ou melhor, é elevado à sua potência.

A redução de custos é outra característica da digitalização na saúde. Ao mesmo tempo em que a tecnologia cresce exponencialmente, ela fica mais acessível.

SOURCE: BEA; BLS; US Census; IDC; Gartner; McKinsey social technology survey; McKinsey Payments Map; LiveChat customer satisfaction report; Appbrain; US contact center decision-makers guide; eMarketer; Bluewolf; Computer Economics; Industry expert interviews; McKinsey Global Institute analysis

Parte 2: **8 Passos** **para se preparar** **para o Novo Normal**

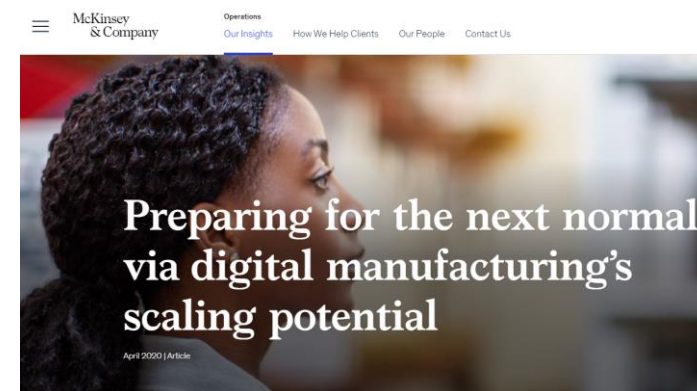


Crédito da imagem: *Postnormal Times*

1. Criando Cenários e Tomando Decisões em Tempos de Incerteza (Posições iniciais, Cenários e Estratégias)

Em tempos de incerteza, as pessoas são levadas a tomar decisões críticas e fazer escolhas em tempo restrito. A tendência é reagir de duas formas à incerteza: **paralisação/procrastinação ou a ousadia**. É fundamental avaliar riscos e oportunidades em relação às diferentes e possíveis remodelações que seu negócio e sua indústria podem passar durante e após a COVID-19. Para atuar diante da incerteza, enfrentá-la de frente e incorporá-la à sua tomada de decisão, será preciso:

- Considerar a incerteza sob diferentes horizontes temporais;
- Identificar as incertezas mais importantes para o seu setor e seu negócio;
- Usar as incertezas para visualizar possíveis futuros [diversos];
- Buscar perspectivas diversas;
- Incorporar cenários na tomada de decisões;
- Distinguir implicações de decisões diferentes;
- Fazer escolhas e monitorar.



3 Horizontes

modelo de inovação

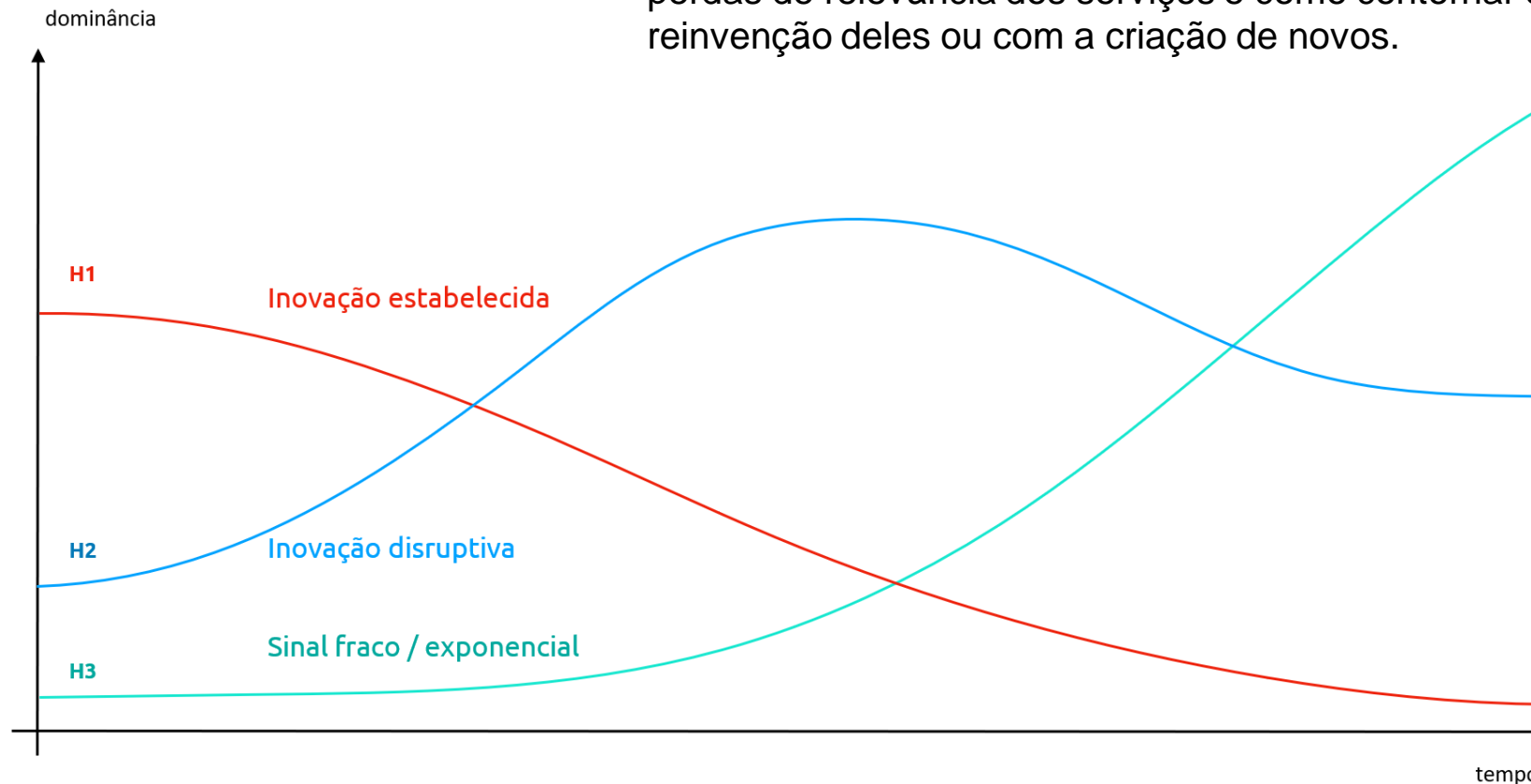
A ferramenta **Three Horizons** alinha as ações estratégicas em três Horizontes:

Horizonte 1: Objetivo é estender e fortalecer o core business.

Horizonte 2: Objetivo é desenvolver novas oportunidades.

Horizonte 3: Objetivo é criar opções viáveis para o futuro.

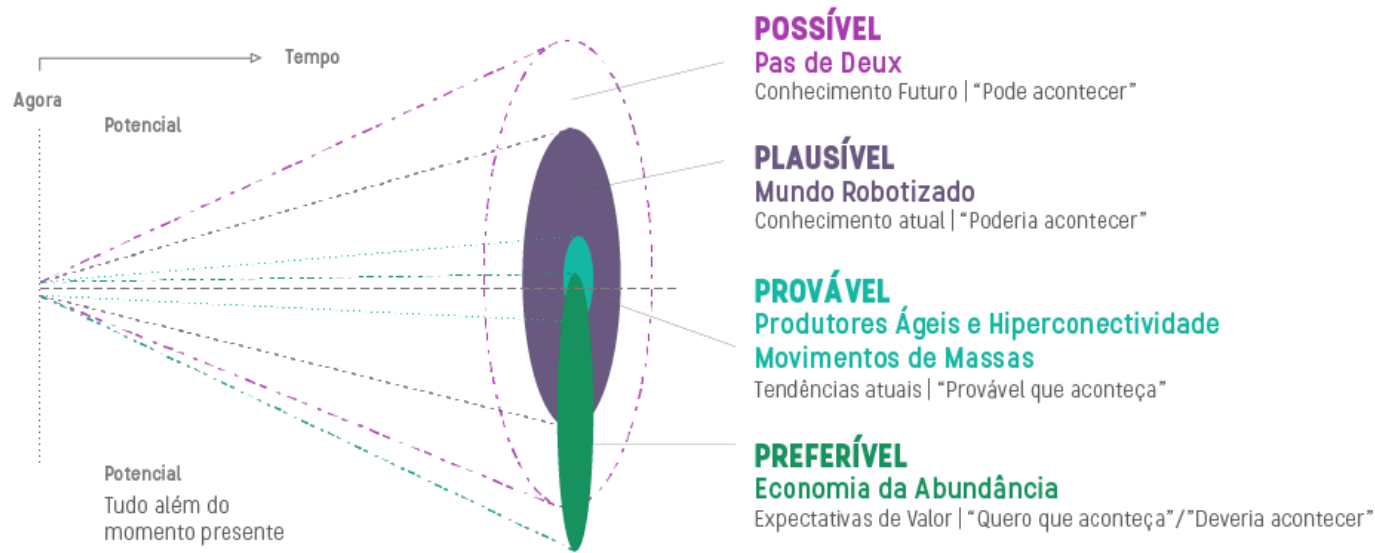
Mapear os cenários e contextos em que a empresa está e definir ações para se alcançar ações desejadas no futuro, explorando principalmente possíveis perdas de relevância dos serviços e como contornar essas quedas, seja com a reinvenção deles ou com a criação de novos.



Saiba mais:

The Three Tomorrow of Postnormal Times

Cone de Futuros



Adaptado e estendido de Voros (2003)

O **Futures Cone** e seu conceito de futuros "P" (Possível, Plausível, Provável e Preferencial), também chamado de Cone de Plausibilidade ou Futures Vuvuzela™. Crédito da ilustração: **Voros, 2001**.

Pensar sobre o futuro não deve ficar restrito aos futuristas profissionais. O pensamento futuro nos fez e nos faz evoluir como espécie. A medida que mais pessoas e organizações começam a vivenciar situações dentro de múltiplos futuros alternativos, mais valiosos serão os insights para criar um plano estratégico dinâmico tanto para a tomada de melhores decisões em contextos de maior complexidade e volatilidade, quanto para expandir novas oportunidades.

A ilustração mostra o Futures Cone, instrumento que mimetiza um olho que representa o nosso espectro de visão relacionado às múltiplas possibilidades de futuros alternativos.

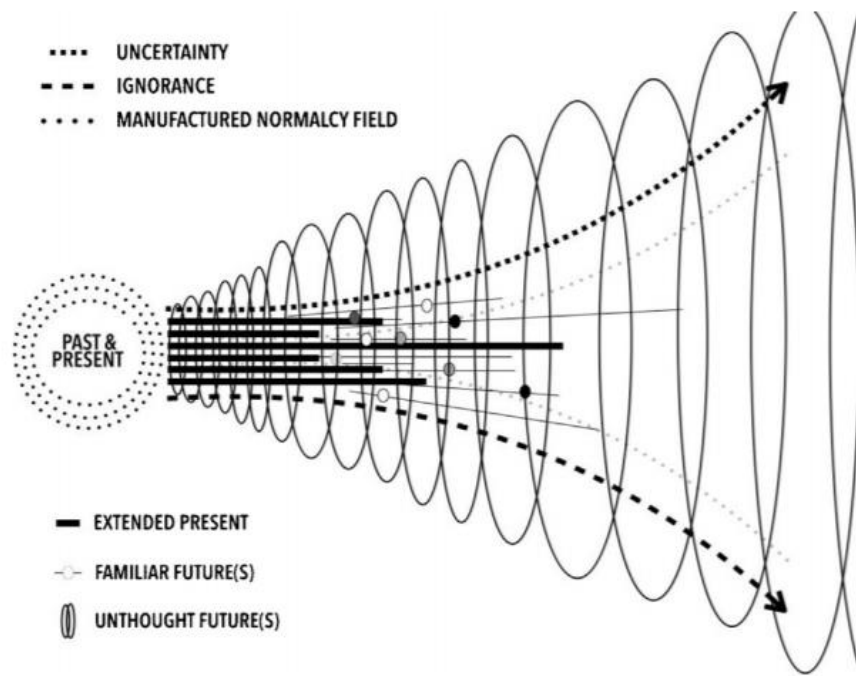


Fig. 4. Spatio-temporal 3T rendering.

Saiba mais:

The Three Tomorrow of Postnormal Times

Circunstâncias excepcionais, como as do COVID-19, exigem uma mistura de coragem, clareza e humildade. Os maiores inimigos de uma boa tomada de decisão em tempos de crise não são a incerteza e nem a ambiguidade e sim o excesso de confiança, procrastinação e ter dados incompletos ou tendenciosos. Criar cenários e antecipar possibilidades futuras pode atenuar o risco de cair na armadilha da confiança excessiva e também diminuir a hesitação, quando você tem uma estrutura lógica para desafiar e validar premissas.

É vital avaliar o fluxo de caixa e as previsões financeiras de alguns cenários escolhidos. Esses cenários podem ajudar a antecipar mudanças no mercado que você atua, com uma previsão sobre expectativas e engajamento de clientes/consumidores, evolução tecnológica e do modelo de negócios.

2. Plano de Contingência










Também pode ser chamado de:

- Plano de continuidade de negócios.
- Plano de recuperação de desastres.
- Plano de gerenciamento de incidentes.
- É o planejamento preventivo e alternativo da organização para atuação durante um evento que afete as atividades normais da empresa.
- Tem por objetivo desenvolver, avaliar, uniformizar, organizar, orientar e treinar para as ações necessárias para resposta de controle e combate às ocorrências anormais e adversas.

Fonte:

Gestão de Segurança Privada

3. Canvas de Modelo de Negócio Centrado no seu Cliente/Paciente

Parceiros chave  <i>Parceiros e fornecedores que ajudam a sua empresa a funcionar</i> <i>"Quem te ajuda?"</i>	Atividades chave  <i>Ações importantes que sua empresa deve executar para que o seu modelo funcione</i> <i>"O que você faz?"</i> Recursos chave  <i>Recursos exigidos para que o seu modelo funcione</i> <i>"Quem é você?"</i> <i>"O que você tem?"</i>	Oferta de valor  <i>Qual é seu serviço e qual o valor que ele possui para os clientes?</i> <i>"Como você contribui?"</i>	Relacionamento com o cliente  <i>Como a empresa conquista e mantém seus clientes?</i> Canais de Vendas  <i>Como a empresa se comunica e alcança clientes?</i>	Segmentos de clientes  <i>Quem são os seus clientes?</i> <i>Qual o perfil deles?</i> <i>Como estão agrupados?</i> <i>Onde estão localizados?</i>
Fontes de custos  <i>Todos os custos envolvidos na operação do seu modelo de negócios</i>		Fontes de receitas  <i>Dinheiro que a empresa gera.</i> <i>Quanto e como você vai receber dos clientes?</i>		

Com a incerteza crescente do mundo que vivemos precisamos de agilidade no planejamento de nossos negócios; todo profissional de saúde é um empreendedor que tem um modelo de negócio que precisa ser gerenciado, porém grande parte dos profissionais de saúde não entende dessa forma.

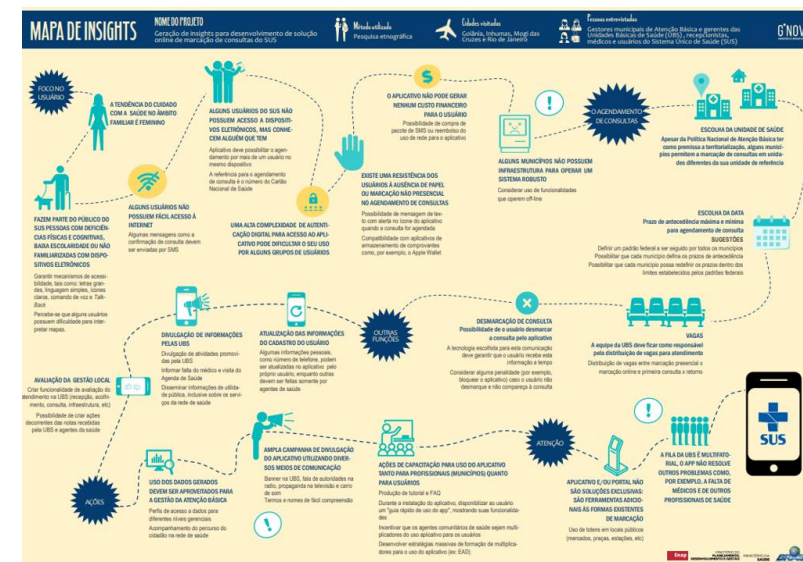
Esse canvas é uma ferramenta de gerenciamento estratégico que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios novos ou existentes. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios.

4. Desenho de um Processo/Fluxo Padronizado - Serviço

Jornada do paciente é um termo usado para descrever todas as interações entre o cliente e um serviço de saúde, o que vai desde o conhecimento de marca até o agendamento de um procedimento e a posterior fidelização.

A jornada do paciente é uma versão da jornada do cliente – ferramenta utilizada por profissionais de marketing para captar a atenção do consumidor e oferecer a ele informações úteis que o ajudem a se decidir por uma compra. Esse conceito nasceu da observação dos novos hábitos do cliente na era digital.

Os conceitos relacionados a coordenação e planejamento do cuidado associados ao design de serviço são a base para se desenhar a melhor experiência do cliente.



Adaptando a Experiência do Cliente em Tempo de Coronavírus

Four actions can address immediate customer needs and prepare for the future.



Focus on care and concern

- Reach out, but with support, not marketing
- Make a priority of employees and community
- Stay true to company purpose and values



Meet your customers where they are

- Innovate digital models to help customers weather the crisis safely from home
- Expand home delivery options
- Consider contactless operations



Reimagine the post-COVID-19 world

- Economic hard times will force cost cuts
- Migrate customers to digital channels to save money and boost satisfaction
- Brick and mortar stores may look very different post-crisis



Build agile capabilities for fluid times

- Tap social media, not surveys, for quick customer readings
- Solicit employees for ear-to-the-ground insights
- Save time with “test and scale” labs
- Pay attention to “failure modes” indicating that you’ve missed customer signals

McKinsey
& Company

Marketing & Sales Practice

Adapting customer experience in the time of coronavirus

Care, creative thinking, and new tools can address customers' acute needs today and forge stronger ties in the post-COVID-19 era.

by Rachel Diebner, Elizabeth Silliman, Kelly Ungerman, and Mirence Vancauwenberghe



April 2020

Fonte:

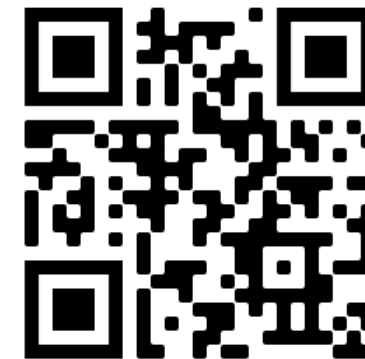
McKinsey

¹ Earned brand 2019, Edelman, edelman.com.

5. A Era do Trabalho Remoto na Prestação de Serviços de Saúde

O trabalho remoto não é a solução para essa crise, mas pode despertar para a noção que conectados em rede temos capacidade para realizar o nosso trabalho de forma profissional sem sair de casa. O home office tem sido uma recomendação de segurança adotada por diversas empresas ao redor do mundo.

Existem diversas formas de você continuar interagindo com seu paciente/cliente nesse momento, por meio de tecnologias que permitem vídeo conferências, aplicativos que transmitem dados de saúde – e principalmente, fornece acesso a diagnósticos, recomendações e prescrições – através da telemedicina, telenutrição, telepsicologia, teleeducação física, etc.



6. Entrega de uma Experiência de Saúde de Valor


































- A **experiência** do paciente abrange a grande quantidade de interações entre ele e o sistema de **saúde**. Essas interações podem ser chamadas de pontos de contato e esses pontos de contatos podem ser técnicos ou não técnicos.
- Entregar valor num sistema de saúde significa mapear e humanizar as interações, respeitando os pilares da integridade, resolubilidade, empatia e personalização dentro das expectativas com um tempo e esforço adequados.

Sistema de Saúde baseado em Valor, oferece um sistema mais humanizado e eficiente para o paciente, garante que um maior número de pessoas tenha acesso a um plano de saúde, que os hospitais e prestadores tenham maior capacidade de investimento e incorporação tecnológica e que todos os envolvidos tenham os melhores resultados e a melhor experiência possível.

Saiba mais:

KPMG

IMPACTO FUTURO DAS TECNOLOGIAS INOVADORAS EM TODA A JORNADA DE CUIDADOS

	Prevenção	Diagnóstico	Tratamento	Cuidados
Intervenção cirúrgica inovadora				
				
				
				
				
Diagnósticos e geração de imagens engenhosas				
				
				
				
				
Administração de medicamentos				
				
				
				
Cuidados assistivos e dispositivos terapêuticos				
				
				
				
				
				
				
				

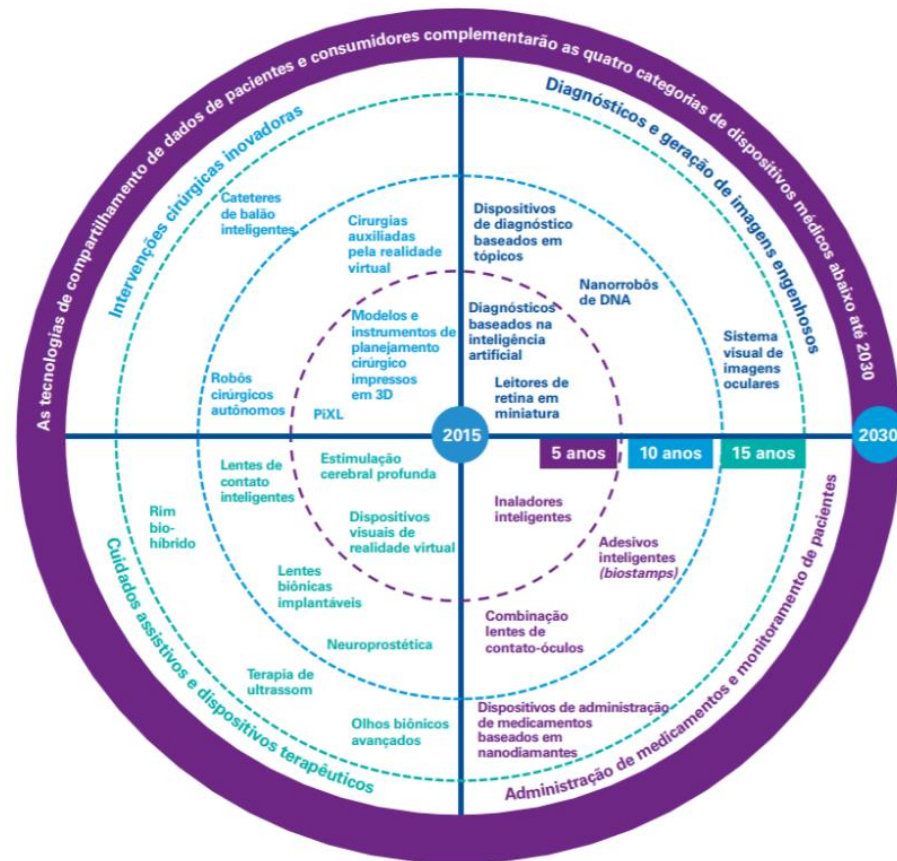
 Cardiovascular
  Neurologia
  Diabetes
  Ortopedia
  Oftalmico
  Nefrologia
  Respiratório
  Oncologia

Essa tabela destaca como as diferentes tecnologias afetarão a jornada de cuidados médicos em várias etapas da jornada do paciente.

Profissionais e empresas podem tirar proveito do progresso tecnológico para se conectar melhor com clientes, pacientes e consumidores, fornecendo soluções baseadas na inteligência em todos os principais segmentos de dispositivos médicos.

Fonte:
KPMG - Medical Devices 2030

ROTEIRO TECNOLÓGICO PARA OS DISPOSITIVOS MÉDICOS ATÉ 2030



Na próxima década, esperamos que a jornada de cuidados para a maioria das categorias de dispositivos médicos seja completamente modificada com a introdução de diversas inovações. Os protocolos de tratamento evoluirão significativamente, possibilitados pelos avanços em tecnologia como impressão 3D e a Realidade Aumentada / Virtual, além do lançamento de vários 'dispositivos inteligentes'.

Desenvolvimentos em área como a IA resultarão em melhores diagnósticos e cuidados reduzindo os custos de saúde. À medida que o tempo gasto no hospital é reduzido, o foco passará para as tecnologias preventivas, uma área com promessas empolgantes para o futuro.

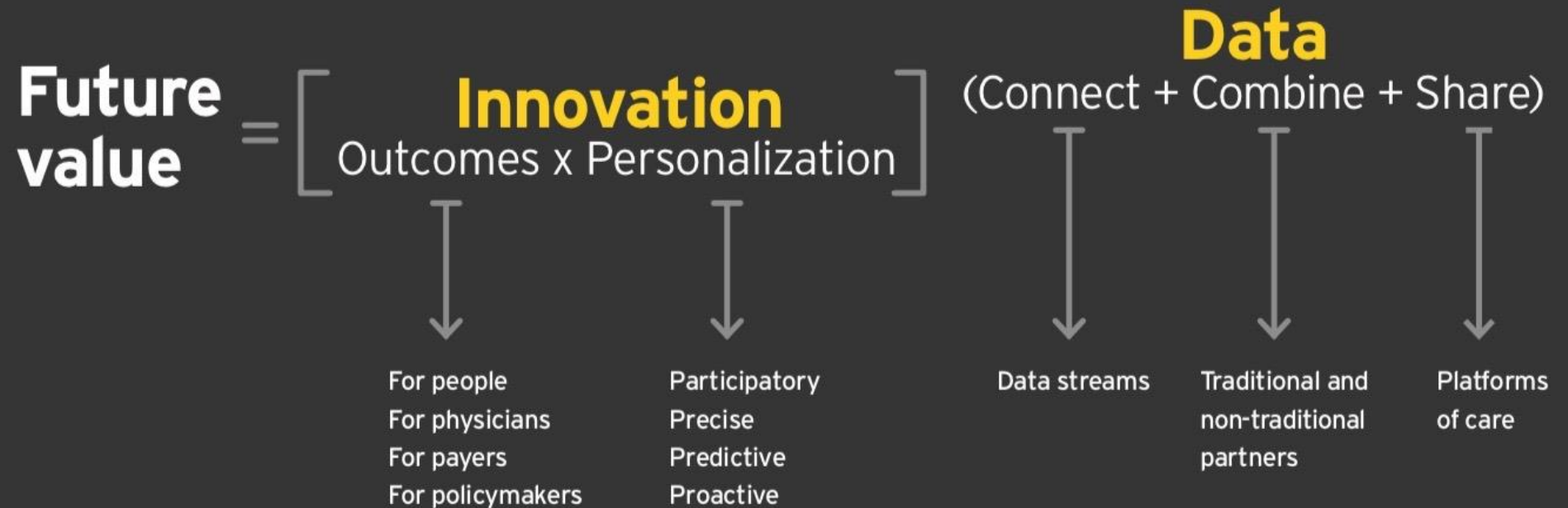
Fonte:

KPMG - Medical Devices 2030

Valor Futuro e Inovação

Hoje, podemos entender valor para o paciente como a cocriação de sua experiência de saúde. Surge então o conceito de valor futuro, exemplificado nessa fórmula da EY, em que Valor é igual a Inovação elevada aos Dados.

$$FV = I^D$$

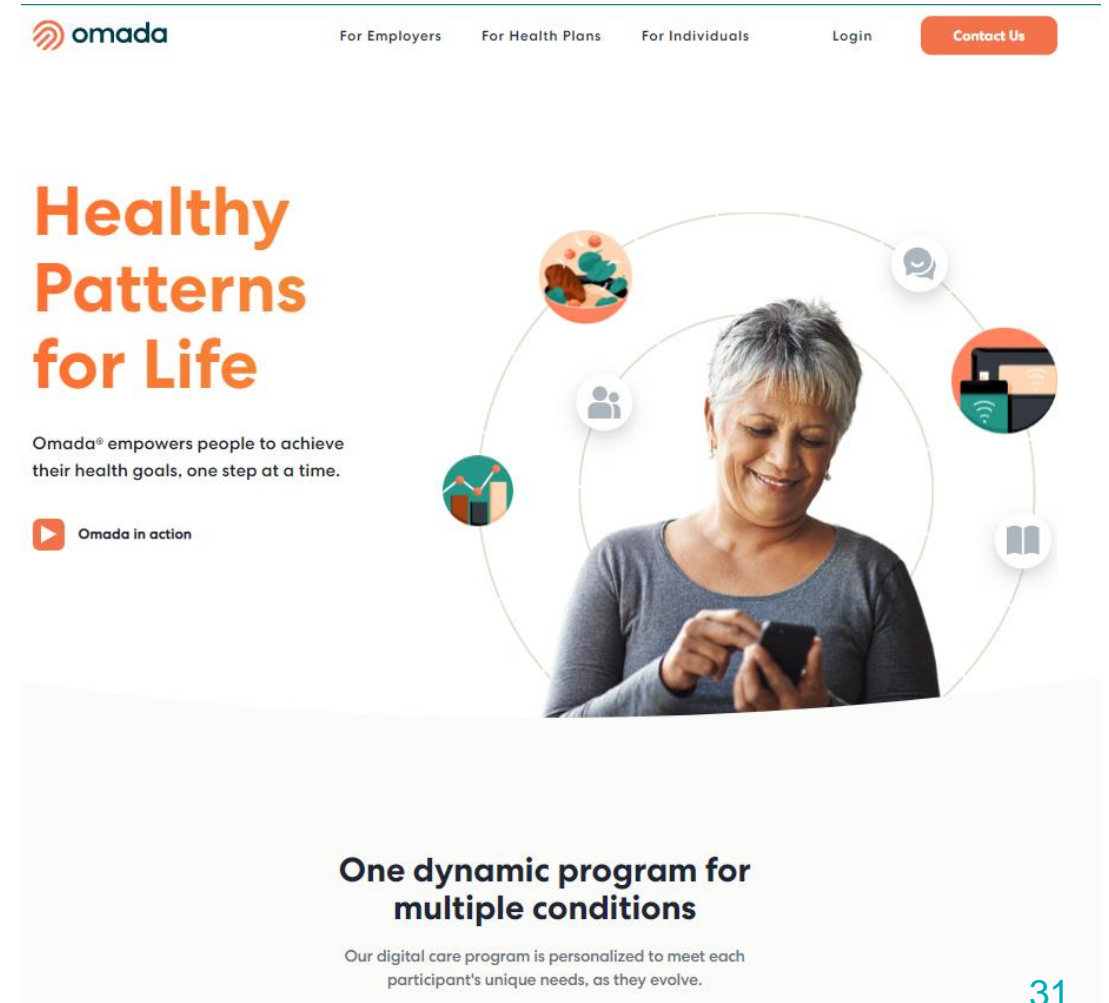


7. Fluid PhyDigital - Mundo Híbrido

- As fronteiras entre o mundo online e offline estão desaparecendo.
- Os profissionais de saúde podem seguir dois caminhos em relação ao mundo PhyDigital. Aprimorando seus serviços e também criando produtos digitais.
- **Serviços:** utilizando a tecnologia para aumentar o acesso do paciente/cliente ao seu serviço através de plataformas de teleconsulta diminuindo o tempo de espera para consultar e também ampliando as possibilidades de atendimento em lugares distantes. A tecnologia também pode ajudar minimizando a necessidade de interação do paciente com o sistema, tornando-o ágil e efetivo. E a tecnologia pode auxiliar na prestação de altos níveis de cuidado e suporte melhorando a segurança do tratamento.
- **Produtos:** todos os profissionais de saúde podem digitalizar as suas terapias criando produtos que entreguem cuidados de saúde seguros e efetivos, embasados cientificamente. Esses produtos digitais são escaláveis pois podem ser oferecidos a uma grande quantidade de pessoas a preços acessíveis.

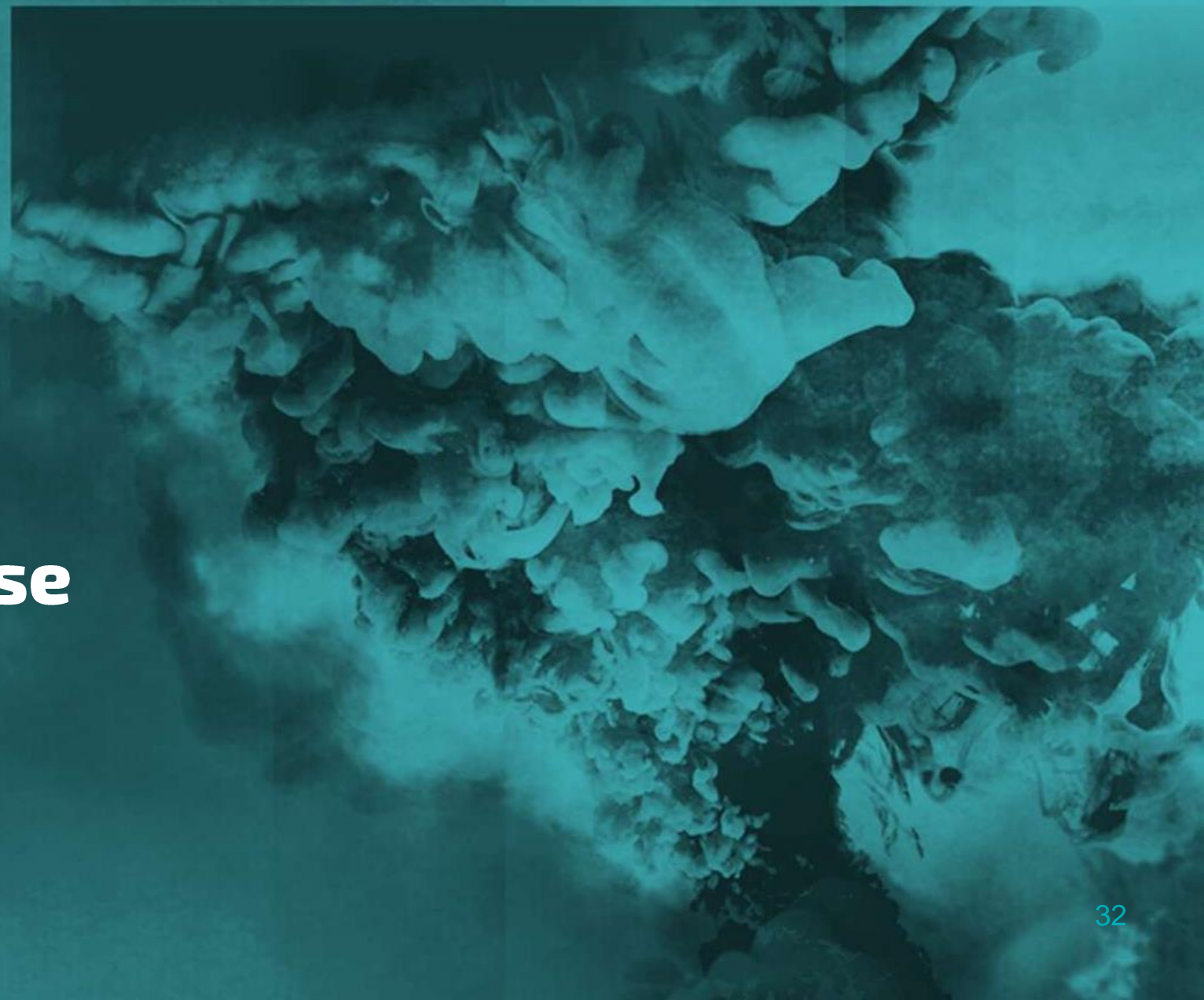
8. Terapia Digital - Produto

A terapêutica digital – um subconjunto da saúde digital – é uma intervenção terapêutica baseada em evidências científicas conduzida por programas de software de alta qualidade que podem estar associados a dispositivos como pulseiras, relógios, palmilhas, camisetas, etc, e que possuem o objetivo de prevenir, gerenciar ou tratar um distúrbio ou doença médica.



The image is a screenshot of the Omada website. At the top, there is a navigation bar with the Omada logo on the left and links for 'For Employers', 'For Health Plans', 'For Individuals', 'Login', and a 'Contact Us' button on the right. The main content area features the heading 'Healthy Patterns for Life' in large orange text. Below this, a sub-headline reads 'Omada® empowers people to achieve their health goals, one step at a time.' There is a small video player icon with the text 'Omada in action' next to it. The central visual is a photograph of a smiling woman with short grey hair looking at her smartphone. She is surrounded by a circular arrangement of seven icons: a person lying down, a speech bubble, a laptop with a Wi-Fi symbol, a book, a bar chart, a group of people, and a person running. At the bottom of the page, the text 'One dynamic program for multiple conditions' is displayed, followed by a smaller line: 'Our digital care program is personalized to meet each participant's unique needs, as they evolve.'

Parte 3: **Ferramentas,** **Estratégias e** **Soluções para a Crise**



Crédito da imagem: *Postnormal Times*

Curso PhyDigital Saúde

O curso PhyDigital Saúde é voltado para profissionais da área de saúde que precisam agora criar um plano de contingência para enfrentar essa crise de frente e garantir a sobrevivência profissional.

- ✓ Como adaptar seu trabalho à tendência PhyDigital?
- ✓ Como criar cenários e estratégia sem ambiente de incerteza?
- ✓ Que tecnologias e ferramentas você pode utilizar para aprimorar a experiência do seu cliente/paciente?
- ✓ Como recriar uma proposta de valor conectada com seu produto/serviço?
- ✓ Como tornar o seu trabalho portátil, em qualquer lugar que você esteja?
- ✓ Como transformar seu serviço presencial em um produto digital?



Curso PhyDigital Saúde

O curso tem formato ágil e traz ferramentas e práticas para adaptar e viabilizar o trabalho de médicos, enfermeiros, psicólogos, educadores físicos, nutricionistas, cirurgiões dentistas, terapeutas, gestores, empreendedores, advogados que trabalham com biodireito e bioética, arquitetos hospitalares, administradores, profissionais de tecnologia, profissionais de comunicação e todos os profissionais relacionados ao ecossistema e a cadeia de valor da saúde.

O curso também irá fornecer instrumentos para:

- Você se diferenciar através da entrega de jornadas e experiências encantadoras para seu cliente/paciente.
- Desenvolvimento de negócios no curto, médio e longo prazo, nesse ambiente complexo, incerto e dinâmico.
- Melhor se posicionar e ganhar relevância na pós-pandemia quando o mundo retornar a um novo normal.



**CLIQUE AQUI E
FAÇA SUA APLICAÇÃO**

Muitos já chamam este momento histórico de **reset** – um grande desejo coletivo de apagar o passado de entraves, e começar do zero, começar de novo. O momento atual, após termos pressionado o botão *reset*, nada mais é que um momento de *test drives*, como afirma Yuval Harari. O tempo urge por soluções imediatas, e por isso, somos impulsionados pela onda da mudança para criar **futuros mais favoráveis**.





Uma nova lente para enxergar futuros possíveis e criar presentes desejáveis.

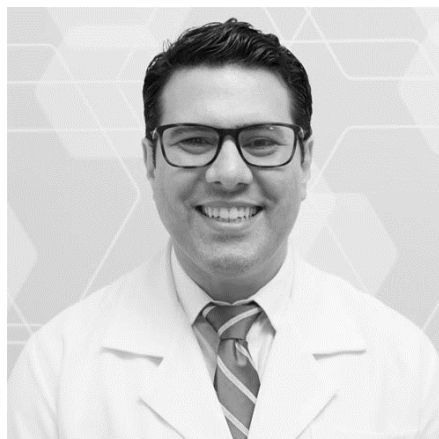
O ecossistema do O Futuro das Coisas é o maior da América Latina, englobando educação & aprendizagem, estudos, mapeamento de tendências, curadoria e produção de conteúdos. Antecipamos o que está por vir para mudar o *status quo* das coisas.



Humanizando a transição disruptiva da saúde.

A Laduo, Cocriação em Saúde tem o propósito de viabilizar a transição disruptiva do mundo analógico para o mundo digital, para empresas, hospitais e gestores relacionados com a saúde e bem-estar. Sua metodologia da cocriação de saúde fornece os recursos necessários para entender, conceber, dimensionar esforços e executar modelos disruptivos focados na prevenção, promoção e otimização de saúde no seu conceito mais amplo.

CURADOR



LEONARDO AGUIAR

LinkedIn:

www.linkedin.com/in/drleonardoaguiar/

Cirurgião plástico, pós-graduado pelo Instituto Ivo Pitanguy, onde trabalhou diretamente na clínica do Prof. Pitanguy. Sócio-fundador da Laduo, idealizou e coordenou o Núcleo de Inovação e de Saúde da ACIB. É professor e coordenador da Liga Interdisciplinar de Cirurgia Plástica (Liplas) da FURB.

Em 2012, ganhou o prêmio de melhor trabalho científico no Encontro Brasil Estados Unidos de Cirurgia Plástica, com o tema “Cocriação do conceito de saúde com os pacientes.” Em 2013, participou do FutureMed, programa da Singularity University de capacitação para uso de alta tecnologia na Medicina.

Possui artigos científicos publicados em revistas científicas mundiais, como Aesthetic Surgery Journal, Journal of Plastic Surgery e Revista da Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica. Fez especializações e estágios no Instituto de Cirurgia Reconstructiva de Jalisco na Cidade de Guadalajara no México, na Saltz Plastic Surgery and Spa Vitoria – Salt Lake City, USA. e na Mayo Clinic, Plastic Surgery Department em Rochester, USA.

Palestra para diversos públicos em eventos e para clientes no Brasil e no exterior, e também foi palestrante do TEDx Blumenau falando sobre cocriação de Saúde.

CURADORA



LÍLIA PORTO

LinkedIn:
www.linkedin.com/in/lilia-porto-98109334/

Economista e fundadora do O Futuro das Coisas, tem contribuído para acelerar os próximos passos para indústrias conectadas com o futuro, assim como uma sociedade mais justa e inclusiva.

Trabalha ao lado de uma rede multidisciplinar de pesquisadores e especialistas para que marcas e instituições atuem como protagonistas, mudando a realidade presente.

Lília também é cofundadora da Joy, que faz parte da rede global de Fab Labs criada pelo MIT, onde vem atuando com modelos de aprendizagem inovadores para crianças e jovens.

CONSULTOR GLOBAL



RAPHAEL SOUZA AGUIAR

LinkedIn:

www.linkedin.com/in/raphaelsouza19/

Bacharel em Fisioterapia, com Mestrado em Antropologia Social e Cultural (cum laude) pela Katholieke Universiteit Leuven, atualmente é pesquisador em Saúde Global no Dahdaleh Institute for Global Health Research, e Doutorando em Políticas de Saúde e Equidade da York University, Canadá.

Faz parte da lista de consultores da ONU (UNDP – Crisis Bureau), foi oficial civil do Departamento de Operações de Missão de Paz da ONU, e foi gerente de projetos da ONG Humanity and Inclusion (antiga Handicap International).

Nessas funções, trabalhou em diversos países da África, Europa, Oriente Médio e Sudeste da Ásia. Foi voluntário em um hospital oncológico e em diversas instituições assistenciais no Brasil. Tem amplo conhecimento e experiência na gestão de informação e gestão de projetos nas áreas da saúde, social, administrativa, crimes graves, direitos humanos, agenda dos objetivos de desenvolvimento sustentável, e experiência em apoiar a implementação de políticas nacionais e a adoção de convenções internacionais.



Esse e-Book tem cunho informativo e educativo, e é de propriedade do O Futuro das Coisas e da Laduo Cocreation com as fontes originais citadas onde necessário.

REALIZAÇÃO





CISNE NEGRO OU NOVO NORMAL?



saude_posdigital



laduococreation



ofuturodascoisas

laduo,
cocriação em saúde



O futuro das coisas
O futuro visível para todos.