

NEUROMANAGEMENT

Cuando el cerebro asume el mando



Las neurociencias modernas facilitan el desarrollo de un conjunto de conocimientos para poder estudiar y aplicar a los procesos clave de toma de decisiones y, al mismo tiempo, formar líderes que conduzcan exitosamente a las organizaciones hacia las metas deseadas.

Escribe: Néstor Braidot¹
nestor@braidot.com

A fines de la primera década del siglo XXI, el conocimiento sobre las estructuras, células y mecanismos del cerebro crece a un ritmo exponencial.

Se trata, sin duda, de un salto cuántico que comenzó a gestarse durante los años noventa y trajo aparejado el desarrollo de técnicas de análisis de imágenes que evolucionan, también, a un ritmo sorprendente.

Ante este panorama, los especialistas en management tenemos la misión "y la obligación" de descubrir nuevos horizontes. Horizontes que no están lejos ni fuera de nosotros mismos, están dentro, en el infinito potencial de nuestro cerebro, en los neurocircuitos que alimentan todas nuestras decisiones.

En el presente artículo, en el que incluimos preguntas y respuestas, el lector podrá observar cómo pueden aplicarse las neurociencias a las áreas clave de la conducción y gestión organizacional. Comenzaremos, entonces, por responder en qué consiste y cuál es el verdadero alcance de esta innovadora disciplina.

¹ Néstor Braidot, conferencista y consultor, Prof. de la Universidad de Salamanca, autor de Neuromarketing, Ed. Gestión 2000 (2009), Neuromanagement, Ed. Granica (2008), Neuroventas, Ed. Puerto Norte-Sur (2007), Neuromarketing, neuroeconomía y negocios, Ed. Puerto Norte-Sur (2006).

¿Qué es el neuromanagement?



El neuromanagement se define como una disciplina que explora los mecanismos intelectuales y emocionales vinculados con la conducción y gestión organizacional mediante la aplicación de los nuevos conocimientos generados en el ámbito de las neurociencias.

Apunta no sólo a mejorar la eficacia y eficiencia de los líderes y los integrantes de los equipos de trabajo, sino también, y fundamentalmente, al diseño de técnicas destinadas a potenciar el desempeño mediante el desarrollo de capacidades cerebrales.

¿Cuál es la diferencia con el management tradicional?

El management tradicional hizo grandes aportes para mejorar las actividades de conducción y gestión de organizaciones, sin embargo, las ideas se buscaban "afuera", es decir, en fórmulas, modelos y recetas previamente elaborados y muchas veces plasmados en grandes "tomos" de teoría y casos.

Con el surgimiento del neuromanagement comienza a relativizarse la importancia de la "biblioteca" y surge el cerebro individual y colectivo (organizacional) como la mejor plataforma para el liderazgo y la toma efectiva de decisiones.

En síntesis:



El NEUROMANAGEMENT es la aplicación de las Neurociencias Cognitivas al gerenciamiento y la conducción de organizaciones

Focaliza en:



- **Los procesos neurológicos vinculados con la toma de decisiones.**
- **El desarrollo de inteligencia individual y organizacional (inteligencia de equipos).**
- **La planificación y gestión de personas (selección, formación, interacción grupal y liderazgo).**

Como vemos, estamos ante herramienta extraordinaria para pensar y diseñar nuevas formas de administración y gestión de negocios.

¿Qué es el neuroliderazgo?

El neuroliderazgo involucra el logro de una visión compartida, es decir, el compromiso de las personas que integran una organización en la construcción de su presente y su futuro, como así también de las acciones para alcanzar estos objetivos desde una perspectiva contemporánea.

Se caracteriza por el desarrollo de capacidades cerebrales que, en la práctica, se traducen en un conjunto de habilidades que posibilitan no solo una conducción exitosa de equipos de trabajo, sino también, y fundamentalmente, la aplicación de la inteligencia de los líderes y de su gente para que una organización pase a ser "creadora de futuro".

El neuroliderazgo promueve el pensamiento interdependiente, analítico e intuitivo, potenciando ampliamente los resultados del trabajo en equipo, minimizando la posibilidad de pérdida del rumbo o la dispersión de esfuerzos.

*Parte de la premisa de que los nuevos líderes deben capacitarse para decidir "sobre la marcha", en el momento, y para ello necesitan **plasticidad cerebral**. Ya no hay tiempo para "imaginar escenarios" porque la velocidad con que cambian las circunstancias no lo permite. Tampoco hay tiempo para "estudiar el caso" y, mucho menos, para aplicar una solución "aprendida".*



Ya no hay dudas de que la optimización de las funciones del cerebro individual, mediante un trabajo sistemático de neuroplasticidad autodirigida, es el primer paso para construir un cerebro organizacional preparado para afrontar con éxito los desafíos inherentes a la gestión de nuestro tiempo.

¿Cuáles son los beneficios del neuromanagement?

En neuromanagement, la verdadera plataforma para el éxito en la conducción organizacional es el cerebro humano y sus beneficios se revelan, precisamente, en la optimización de su funcionamiento mediante programas especialmente diseñados.

A nivel individual, proporciona el entrenamiento necesario para que las personas desarrollen sus capacidades cognitivas-emocionales y accedan, de este modo, a la posibilidad de lograr un máximo rendimiento en su vida laboral.

A nivel organizacional el neuromanagement focaliza en el estudio de la dinámica cerebral que determina la conducta y la toma de decisiones dentro de una multiplicidad de campos. Ello garantiza una mejor performance en las actividades de liderazgo, planeamiento y selección de personas, entre otras.



Lo que se busca es potenciar las capacidades de los equipos de trabajo y de quienes los conducen, no sólo para mejorar su performance, sino también para agudizar la visión de negocios y tomar decisiones en forma más acertada.

¿Cuáles son los ámbitos donde se puede aplicar?

El neuromanagement se puede aplicar en **organizaciones de todo tipo y tamaño**: grandes, medianas, pequeñas, con y sin fines de lucro, familiares, no familiares, etc., **en todas las áreas que componen una organización**.

Veamos algunos ejemplos:

- En la **alta dirección**, se trabaja especialmente para ayudar a los líderes a identificar las bases emocionales-rationales en los procesos de toma de decisiones y se los entrena para que puedan manejarse con serenidad en medio del caos que caracteriza a la gestión moderna.



La meta es preparar el cerebro de quienes tienen a su cargo las actividades de conducción para que puedan operar a una velocidad acorde con la velocidad del cambio y, a su vez, para que promuevan el pensamiento interdependiente, potenciando ampliamente los resultados del trabajo en equipo, minimizando la posibilidad de pérdida del rumbo y la dispersión de esfuerzos típica de las técnicas tradicionales.

En esta gran innovación tienen gran relevancia los avances en el estudio de los lóbulos frontales (donde residen las capacidades de planificación, automonitoreo, toma de decisiones, razonamiento, creatividad) y el desarrollo de la neurociencia afectiva, que permitió mejorar las técnicas para que los miembros de los equipos de trabajo actúen con inteligencia emocional.

- En **Recursos Humanos**, se ha generado una innovación sin precedentes para los procesos de selección e, incluso, reevaluación de quienes ya se encuentran trabajando.

Hoy es posible definir el perfil neurocognitivo necesario para cada puesto y evaluar a cada aspirante en sus fortalezas y debilidades con respecto a este, lo cual garantiza una mayor eficacia en la elección de un candidato.

En el caso de las personas que ya trabajan en la organización, se implementan programas de entrenamiento cerebral que permiten desarrollar fácilmente las habilidades necesarias para la función que desempeñan. Por ejemplo, quienes conducen equipos de trabajo pueden entrenarse, gimnasio cerebral mediante, en aspectos "atencionales", "concentración", "toma de decisiones", "habilidades comunicacionales", etc.

- En lo relativo a los procesos de **implementación de cambios**, el neuromanagement suministra un conjunto de técnicas para superar la resistencia que son mucho más efectivas que las tradicionales, ya que los avances en neurociencia están encontrando las razones por las cuales aceptar el cambio es tan difícil, y ya hay varios descubrimientos clave sobre la naturaleza del cerebro y las maneras en que éste predispone a las personas a resistirse a ciertas formas de cambio y a aceptar otras.

¿El tema termina aquí?

No. Estos han sido simplemente ejemplos.

El neuromanagement ha dado pasos sorprendentes para que las organizaciones puedan evaluar y desarrollar tanto los aspectos neurocognitivos como los emocionales de las personas que las integran, contribuyendo de este modo a una gestión mucho más eficiente en todas sus áreas de actividad.

Lo que se busca es “preparar el cerebro” de los líderes para que puedan conducirlos eficazmente hacia sus metas, y esta preparación no se limita al ámbito interno, ya que la toma de decisiones exitosas conlleva, además de inteligencia intuitiva, el desarrollo de habilidades de interrelación que hagan más efectivos los procesos de negociación con personas que están fuera de la organización.

Estudie y trabaje con el pionero en aplicar las neurociencias a la actividad empresarial y organizacional

FORMACIÓN



Programas especiales para directivos y altos ejecutivos.

Diplomado/especialización en neuromanagement y neuroliderazgo.

Diplomado/especialización en neuromarketing.

Diplomado/especialización en neuroventas.

Ciclos especializados en empresas familiares.

Conferencias en jornadas y congresos.

Cursos diseñados a medida para empresas, cámaras empresarias y profesionales.

Seminarios-taller especiales para diferentes grupos de trabajo.

PROGRAMAS EJECUTIVOS

Formación directiva para el entrenamiento y posterior implementación en su organización.

Entrenamiento e intervención para la implementación de neuromanagement y neuroliderazgo.

Entrenamiento e intervención para la implementación de estrategias de neuromarketing.

Entrenamiento e intervención para la implementación de neuroventas.

Consultoría y formación especializada en empresas familiares.



Obtenga información detallada sobre nuestros productos y servicios en:
www.braidot.com

Datos de contacto:
Email: info@braidot.com
☎ (5411) 47716777