

LLÉVATE **GOL** CON EL MEJOR FÚTBOL
AL TRAER TU NÓMINA Y TRES RECIBOS*



* Consulta las condiciones completas en www.banesto.es

Banesto

3% TAE
12 meses
Depósito IN
Más información

Acceso y suscripción | LV Papel

buscar

Local | Temas | Al minuto | Lo más | La Vanguardia TV | Fotos | Gráficos

Portada Internacional Política **Economía** Sucesos Opinión Deportes Vida Tecnología Cultura Gente Ocio Participación Hemeroteca Servicios
Marketing y Publicidad Fiscalidad y empresa Bolsa Vivienda

Economía

Néstor Braidot: "Hay que hacer gimnasia cerebral para tomar buenas decisiones"

El experto en la aplicación de las neurociencias en los negocios asegura que es posible dominar el propio cerebro

Economía | 02/11/2011 - 00:37h



RAQUEL QUELART

13

9340 visitas

Notificar error

Tengo más Información

7@LaVanguardia 152

0

0

En contra de lo que se pensó durante años, las mejores decisiones que tomamos en la vida están condicionadas por nuestras emociones. Es lo que plantea el experto en neurociencias aplicadas al ámbito organizacional Néstor Braidot, nacido hace 63 años en Avellaneda, Argentina, y que preside en la actualidad el Grupo Braidot, un equipo consultor dedicado a la investigación en *neuromarketing*. "Lo que te pase en tu experiencia no es lo que te ocurre, sino lo que haces con lo que te ocurre", comenta. Braidot, que también imparte clases en la Universidad de Salamanca, acaba de publicar *Sácale partido a tu cerebro* (Gestión 2000).

¿Cómo tomamos nuestras decisiones?

El desafío que plantea cada decisión estimula y hace que afloren desde la metaconciencia experiencias anteriores vinculadas, lo que te hace sentir satisfacción o insatisfacción anticipada de la decisión que vas a tomar en función de las que anteriormente tomaste.

¿Qué prueba científica respalda esta teoría?

Tomógrafos, como John-Dylan Haynes, han demostrado que hay áreas cerebrales que se activan diez segundos antes del estímulo que provoca cada decisión y que, tres o cuatro segundos después, la activación cerebral está orientada hacia la respuesta concreta que vas a dar.

Así pues, nuestras decisiones siempre son parciales.

En el 2002 Daniel Kahneman ganó el premio Nobel de Economía, pese a que era psicólogo y no economista. La principal contribución de Kahneman fue demostrar que la decisión del hombre económico no es racional, y lo hizo analizando el comportamiento de los operadores de bolsa de Nueva York.

¿En qué se basa su teoría?

En la neuroplasticidad, que implica que la experiencia que viviste ayer no es neutra, sino que queda registrada. Obviamente, cuanto más fuertemente grabada ha sido, más sólida es la conexión neuronal y existe una mayor posibilidad de que salga a la superficie para orientar una decisión futura.

¿Es posible controlar este proceso?

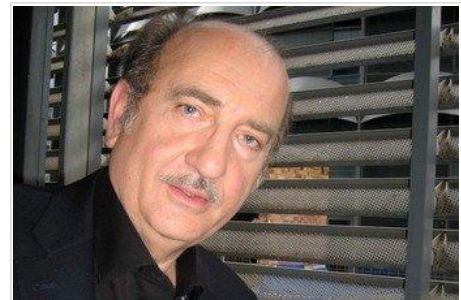
Sí. La neurociencia aplicada dice que la experiencia no es lo que te ocurre, sino lo que tú haces con lo que te ocurre, y esto significa que puedes autodirigir, incluso, el proceso de registro de tu memoria para que el día de mañana oriente adecuadamente una decisión.

...

Y sólo hablamos de lo que ocurre en el metaconsciente, bajo el umbral de la conciencia, donde verdaderamente tomamos las decisiones. Ésto es verificable observando un cerebro en funcionamiento.

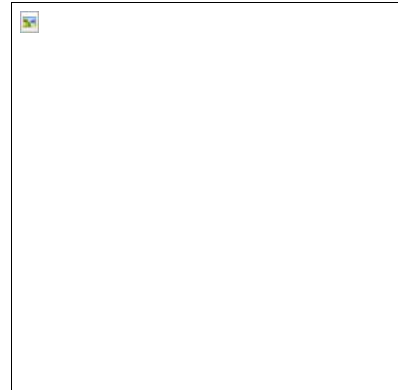
¿Cuándo empezaron a aplicarse estos conocimientos a otros ámbitos?

A partir de los primeros años del milenio empezamos a investigar cómo se pueden extrapolar las investigaciones sobre el cerebro humano al ámbito organizacional.



Néstor Braidot es Doctor en Ciencias de la Administración

Publicidad



ANUNCIOS EXPRESS LAVANGUARDIA.COM

Pon tu anuncio desde casa
Con Anuncios Express en tan sólo 5 pasos puedes poner tu anuncio desde casa

Esto son Anuncios Express
Pon tu anuncio desde casa, desde la oficina... en sólo 5 pasos.

Publica tu anuncio

Publicidad



LO MÁS

LO MÁS VISTO

Created with

nitroPDF professional

download the free trial online at nitropdf.com/professional

Póngame un ejemplo.

Observamos que la persona que posee un coche deportivo se comporta de manera diferente a la que no lo tiene; su actitud es más audaz, agresiva, lanzada. Este tipo de comportamiento dopaminérgico se extiende también al cliente de marcas de alta gama.

¿Hasta qué punto las hormonas determinan nuestras decisiones?

Si tú te autoprovoacas una sonrisa, se accionan 32 músculos faciales, que a su vez producen endorfinas, que hacen más fluida la comunicación. Otras hormonas proliferan por la ingesta de determinados alimentos: por ejemplo, los carbohidratos reducen la cantidad de serotonina, lo que produce sensación de ansiedad y malhumor.

¿Cómo influye el estrés en la toma de decisiones?

Una persona estresada no va a tomar una decisión creativa, rica, con verdadera consideración de todos los factores. Si te cuesta encontrar la solución a un problema, recurre al metaconsciente. Muchas veces ocurre que es cuando nos despertamos por la mañana cuando nos viene a la mente la manera de resolver una determinada situación.

...

Muchos empresarios que conozco han reconocido que para tomar sus grandes decisiones se basaron en una corazonada, una intuición, pero la intuición no es azarosa ni fortuita, es la etapa superior de la evolución de la inteligencia.

¿Qué significa tener entrenamiento intuitivo?

Estimulación superior para generar un entramado neuronal hiperconectado, lo que genera mayor cantidad de albedríos decisionales, luego, una sensibilidad mayor en percibir las sutiles diferencias entre un estímulo y el otro, que propicia la conexión con la red neuronal adecuada para tomar la mejor decisión.

¿Cómo entrenar nuestro cerebro?

Además de ir al gimnasio para tener un físico en buenas condiciones, hay que hacer gimnasia cerebral para tomar buenas decisiones. Por lo contrario, la consecuencia será la deriva fortuita.

¿Qué tipo de gimnasia le va bien a nuestro cerebro?

El entrenamiento neurocognitivo, donde se potencia la concentración, la atención selectiva y la atención dividida, la toma de decisiones, funciones ejecutivas; y el entrenamiento de autoliderazgo emocional, es decir, cómo puedo tener consciencia de mí mismo, someterme a autoobservación y dirigir mi comportamiento.

¿Cómo se entrenan las emociones?

El primer paso es aprender a respirar desde el diafragma. Se empieza concentrando la atención en la respiración, con lo que conseguiremos aislarnos del entorno y observarnos a nosotros mismos. En cuanto al entrenamiento neurocognitivo, empezariamos con un ejercicio que consiste en desatender cosas que no queremos atender para concentrarnos en lo que sí queremos. Hay que empezar a aprender a percibir.

¿Cómo?

Cuando veas la próxima película, quítale el sonido e intenta interpretarla sólo a través de la imagen. Al día siguiente, haz lo contrario, escucha sólo el sonido, de este modo empezarás a potenciar tus habilidades de percepción de uno y otro sentido. Al final, comprenderás mejor el mundo que te rodea y a las personas y, por consiguiente, tus decisiones serán más acertadas.

¿Las empresas tienen en cuenta estas terapias?

Hoy en día en las escuelas de negocios más importantes del mundo el currículo incluye el aprendizaje de la meditación. Y es que se ha demostrado que el rendimiento de los directivos que acostumbran a meditar es mejor que el de la media.

¿Qué tipo de meditación suelen llevar a cabo?

Tengo grupos de ejecutivos que cada dos horas aproximadamente, en su lugar de trabajo, consiguen relajarse hasta llegar a un nivel alfa – estado de menor conexión con el entorno – y, de este modo, enriquecen las decisiones que van a tomar porque atienden lo que les dice todo su cerebro y no sólo la parte consciente y condicionada.

Hombres y mujeres, ¿utilizamos el cerebro de manera diferente?

Tenemos un cerebro distinto. El cerebro del hombre tiene una conformación donde hay más núcleos de neuronas – por eso tiene un tono más grisáceo-, con más centros neuronales en el cuerpo calloso, mientras que el de la mujer tiene más conexiones entre neuronas.

¿En qué se traducen estas diferencias a la práctica?

Por ejemplo, para vender un producto a una mujer tienes que utilizar 20 argumentos, un hombre se conforma sólo con dos. Ésto quiere decir que el cerebro de la mujer necesita unir factores en mayor cantidad que el del hombre para tomar una decisión.

¿Cómo funciona la toma de decisiones en un buen líder?

La decisión de un número uno requiere contemplar muchos factores, distantes entre ellos y variados, lo que permite concluir que la arquitectura neuronal de la mujer está mejor preparada para el liderazgo que la del hombre.

- 1 [Al menos once heridos al caer a la rampa del parking de Heron City](#) 27603 visitas
- 2 [Las últimas palabras de Steve Jobs: "Oh wow"](#) 24077 visitas
- 3 [El 'hombre embarazado' piensa en una histerectomía tras tres partos](#) 15736 visitas
- 4 [La mala ubicación del autocar, posible causa del accidente de Heron City](#) 12023 visitas
- 5 [El referéndum en Grecia reaviva los peores temores sobre el futuro del euro](#) 11855 visitas

LO MÁS COMENTADO

[Ir a Lo más](#)

**AL MINUTO**

- 12:47 [Los dependientes más guapos del mundo... ¿Quiénes son?](#)
- 12:42 ["En el País Vasco y en Andalucía se viste mejor que en Catalunya"](#)
- 12:40 [La juez, sobre la actitud de 'Txapote': "¡Encima se rien estos cabrones!"](#)
- 12:37 [Fox estrena el 7 de noviembre 'American horror history'](#)
- 12:35 [Messi ha marcado un tercio de los goles de la era Guardiola](#)

[Ir al minuto](#)

Publicidad

**Blog acerca de este artículo**

[Twingly búsqueda en blogs](#)

Si comentas y enlazas este artículo en tu blog, tu entrada se enlazará desde aquí.

[Haz ping de tu blog a Twingly para que lo encontremos.](#)

Created with

nitroPDF professional

download the free trial online at nitropdf.com/professional

¿Cómo piensan las mujeres?

Ante la estimulación por calificaciones, ya sean positivas o negativas, el área de broca del cerebro femenino se sensibiliza más que el del masculino, lo cual significa que la mujer va a responder con un comportamiento más sensibilizado, emocionalmente más fuerte. Toda decisión de una mujer va a ser intuitivo-racional o lógico-creativo. Ésta es la razón por la que muchos hombres dicen a veces "le he preguntado algo, me ha respondido, pero no la he entendido".

¿Y qué otra diferencia caracteriza el cerebro masculino?

El área preóptica del hombre es dos veces y media superior a la de la mujer. Es la razón por la que en las acciones comunicacionales el condicionamiento sexual es más fuerte en el sexo masculino que en el femenino.

¿Las mujeres deberían imitar la manera de mandar de los hombres?

Deberían centrar más su desarrollo en las cualidades diferenciales y no en la competencia con las similares a los hombres. Es por eso que hoy se aconseja a las organizaciones que sus equipos estén formados de manera equilibrada por personas de ambos sexos.

Te puede interesar: los usuarios que han consultado esto también han visto...

Noticia - Una niñera 'indignada' frena los excesos de grandes bancos de EE.UU.

La Contra - "Busco mundos perdidos, mundos que se extinguen"

Artículo Opinión - Ruido, mucho ruido para no tener que pensar

Noticia - Un gag de Telecinco: "Imaginate que se lo queda cualquier indeseable; o peor aún, un catalán"

Raquel | Quelart

13 9340 visitas

Notificar error

Tengo más Información

74

Like <152

0

0



¡El seguro más barato para tu perfil!
Descúbrelo en nuestro comparador

¡Pruébalo y ahorra!

¡Presupuesto gratis!

**Comentarios 13**

[Normas de participación](#)

[Añadir comentario](#)



Adrianna
02/11/2011 | 11:51h

Vota : 2 4

No es ninguna novedad q damos 10.000 vueltas a los hombres, pero estamos en una sociedad donde la fuerza bruta es la q prevalece. No creo q sea ninguna novedad este estudio almenos para nosotras las mujeres.

[Notifica comentario inapropiado](#)

[Responde](#)

2 respuestas



el cántaro vacío es el que más suena
02/11/2011 | 12:34h

Vota : 2 0

Y no sé por qué me da que eres ama de casa...

[Notifica comentario inapropiado](#)

[Responde](#)



Ignasi
02/11/2011 | 12:19h

Vota : 3 0

Y tú reflejas la faceta diametralmente opuesta e igualmente negativa, destructiva y simplemente absurda que el supuesto machismo que criticas.

[Notifica comentario inapropiado](#)

[Responde](#)



meritxel
02/11/2011 | 10:33h

Vota : 0 0

Created with

nitroPDF professional

download the free trial online at nitropdf.com/professional

Seguro que tras sesudas reflexiones y miles de horas de estudio se llega a estas conclusiones pero por desgracia tanto políticos como directivos de grandes o medianas empresas toman sus decisiones de forma mucho más visceral. Hay una lectura bastante divertida, como un caso práctico sobre estos tipos que os dejo por si queréis echarle un vistazo. El plan es pe

[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)


 **andarina**
02/11/2011 | 10:25h

Vota : 2 4

"las mejores decisiones que tomamos en la vida están condicionadas por nuestras emociones." Esto es humor, no? Nada nos ciega más que nuestras emociones, pero claro, supongo que habrá que esperar unos años hasta que vuelva a salir otro de estos diciendo " a diferencia de lo que se creía hace unos años...". Cuánto estudio subvencionado y que poco sentido común.

[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)


1 respuesta

 **Ignasi**
02/11/2011 | 10:40h

Vota : 5 1

El artículo/entrevista justifica de forma bastante racional e interesante esta afirmación, pero supongo que te la has leído en diagonal, no?


[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)

 **cdani**
02/11/2011 | 09:20h

Vota : 2 0

Esta es la definición del ajedrez: "El entrenamiento neurocognitivo, donde se potencia la concentración, la atención selectiva y la atención dividida, la toma de decisiones, funciones ejecutivas; y el entrenamiento de autoliderazgo emocional, es decir, cómo puedo tener consciencia de mí mismo, someterme a autoobservación y dirigir mi comportamiento. "

[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)


 **Sobria-Ebrietas**
02/11/2011 | 08:09h

Vota : 0 0

Dice: "[...] hay áreas cerebrales que se activan diez segundos antes del estímulo que provoca cada decisión". ¿Alguien podría explicarme cómo es posible que esas áreas se activen antes de ser estimuladas? Muchas gracias y perdonen mi ignorancia.

[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)


2 respuestas

 **barcino**
02/11/2011 | 11:51h

Vota : 0 0

anticipacion


[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)

 **std**
02/11/2011 | 10:23h

Vota : 2 0

Porque antes de tomar la decisión ya sabes el contexto (y memoria de situaciones similares), y eso te va a llevar a un estado emocional distinto que influirá cuando se te pida decidir.

[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)

 **catacrac**
02/11/2011 | 07:44h

Vota : 2 5

Creo que este señor tiene toda la razón. Dejemos que las mujeres manden y dejemos a los hombres viendo el fútbol o jugando al dominó que es lo que saben hacer mejor que las mujeres. Y crisis y Papandreus fuera. Helena de Troya lo haría mejor y, encima, más guapa que el Papandreu que tiene una cabeza deformada como consecuencia de un malísimo cerebro.

[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)

 **mamun**
02/11/2011 | 07:36h

Vota : 8 0

El primero que dijo que la toma de decisiones no era racional no fue Kahneman, fue Herbert Simon. Kahneman elaboró la prospect theory que se basa en lo anterior. Por lo demás, el entrevistado me parece el típico consultor que vende dotes de gurú para decir lo mismo que todos.

[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)

 **Alvaro**
02/11/2011 | 06:30h Vota: 2 9

Increible entrevista, gracias!!

[Notifica comentario inapropiado](#) | [Responde](#)

ESCRIBE TU COMENTARIO

Normas de participación

Usuario

[Acceso](#)
[Registro y Suscripción](#)

Información

[Ayuda](#)
[Visita guiada](#)

LaVanguardia.com

[Quiénes somos](#)
[Contacto](#)
[Aviso legal](#)
[Publicidad](#)

Otros formatos

[Boletines](#)
[Alertas](#)
[Iphone](#)
[Ipad](#)
[RSS](#)
[Móvil](#)
[Redes sociales](#)
[Ver todos](#)

Copyright La Vanguardia Ediciones S.L.
All rights reserved

[volver arriba](#)