



NEUROCIENCIAS EN LAS ORGANIZACIONES

Especialista en contenido:	JOSE J. GALLARDO	AUTORIZADO POR VICE-RECTORADO ACADÉMICO
Fecha de elaboración:	Septiembre de 2012	
Elaborado por:	JOSE J. GALLARDO	(FIRMA Y SELLO)

FUNDAMENTACIÓN

La NeuroGestión / Neuromanagement consiste en la gestión de las organizaciones (2005's) desde la nueva realidad que plantean los descubrimientos sobre los procesos cerebrales y circuitos neuronales que explican de mejor manera los fundamentos de la conducta y la toma de decisiones de la gente que trabaja en ellas. Es un cambio de paradigmas que renueva totalmente los conceptos de la administración de las organizaciones. Uno de los mayores retos de la gestión moderna es indagar la forma en que interactúan los procesos cerebrales conscientes en los intereses, motivación, toma de decisiones, comportamiento y nivel de desempeño de las personas que forman parte de una Empresa.

OBJETIVO GENERAL DE LA ASIGNATURA

El desafío de la NeuroGestión, implica incorporar/aplicar los avances de las neurociencias a las áreas clave de gestión empresarial. Por ello, la gerencia necesita gente con un amplio conocimiento en diversas disciplinas, capaz de crear un nuevo campo de estudios y trazar un camino para que otros puedan continuarlo.

A fines de la primera década del siglo XXI, los conocimientos sobre las estructuras y mecanismos del cerebro comenzaron a crecer a un ritmo exponencial. Estos avances trajeron consigo un enorme campo de aplicaciones en las áreas fundamentales de la gerencia y conducción de organizaciones, que se manifestó en una transición hacia nuevas disciplinas.

EJES TEMÁTICOS: NEUROGESTION/NEUROMANAGEMENT

En una economía basada en el cerebro-conocimiento- las organizaciones de éxito, serán aquellas que puedan generar el mayor número de ideas para crear y añadir valor, tomar acción rápida y difundirlas a toda la organización a fin de estimular nuevas formas de trabajo y formar un banco de ideas donde se beneficien todos. Serán organizaciones inteligentes, basadas en el manejo del capital intelectual.

Los avances en la ciencia nacen de un cambio de enfoque en la explicación de los hechos y en facilitar herramientas que permitan mejorar los resultados futuros. En línea con la evolución, este curso abordará un conjunto de conceptos procedentes de estas disciplinas con aplicación concreta a los aspectos clave de la vida organizacional, como: las tomas de decisiones, la implementación de procesos de cambio, el liderazgo organizacional, el planeamiento estratégico, el mercadeo estratégico, el coaching colectivo, la captación, motivación y capacitación de la gente que trabaja, entre otros, cuyo buen funcionamiento es clave para una gestión organizacional eficaz.

UNIDAD I		OBJETIVO TERMINAL	
INTRODUCCION A LAS NEUROCIENCIAS: APLICACIÓN EN LA CONDUCCIÓN Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES		CONVERTIR LAS ORGANIZACIONES TRADICIONALES EN ORGANIZACIONES INTELIGENTES. LA GERENCIA DEL CONOCIMIENTO	
DURACION			
8h			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
• Incorporar conocimientos de la función cerebral cognitiva en el proceso gerencial. • Desarrollar las capacidades cerebrales para transformar organizaciones tradicionales en Organizaciones Inteligentes. • Diseñar estrategias para liderar y comunicar las herramientas derivadas de las Neurociencias Cognitivas.	• ¿Que son las Neurociencias? • Necesidad del cambio del modelo gerencia? • Impacto y contribución de las Neurociencias en la Administración de empresas • Nuevos Paradigmas para nuevos escenarios • De la gestión tradicional a la NeuroGestión, • Buscando la vinculación las neurociencias y la gerencia • Conocer ciertas estructuras cerebrales relacionadas con la Gerencia.	• Exposición conceptual por el facilitador • Preguntas y respuestas sobre lo explicado. • Ejercicio sobre los Sistemas de creencias. • Ejercicio sobre Valores Organizacionales	

UNIDAD II		OBJETIVO TERMINAL	
RECURSOS NEURONALES PARA LA GERENCIA EL CEREBRO DE LA EMOCIONALIDAD EL CEREBRO RACIONAL, LOGICO		LA GERENCIA POR COMPETENCIAS. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL COMO COMPETENCIA GERENCIAL EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	
DURACION			
8h			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
• Conocer el Rol que tienen las emociones en la Gerencia empresarial. • Conocer que las emociones motivan conductas e influyen tanto en las reacciones gerenciales inmediatas como las futuras. • Conocer que en cada organización, existe un Capital Mental formado tanto por las experiencias emocionales como por las experiencias cognitivas.	• Base neurobiológica de las emociones. El sistema límbico • El Cerebro Emocional. Las Amígdalas cerebrales. • La Inteligencia emocional como competencia estructural gerencial • Las dimensiones de la Inteligencia emocional. • El Cerebro Racional. El Cerebro Bi-hemisférico como tablero de comando estratégico en La toma de decisiones	• Exposición conceptual • Ejercicio sobre inteligencia emocional. • Ejercicios sobre La Empatía y la Asertividad	

UNIDAD III		OBJETIVO TERMINAL	
EL PENSAMIENTO SISTEMICO EN LA GESTION Y CONDUCCION DE LAS ORGANIZACIONES.		LA CONSTRUCCIÓN DE LA REALIDAD PARA LA PLANIFICACIÓN Y LA GERENCIA ESTRATÉGICA. NEUROLIDERAZGO	
DURACION			
8h			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
• Conocer la importancia del Pensamiento Sistémico en la gerencia. (Peter Senge) • Conocer como se construye la realidad del ambiente empresarial • Conocer como se construyen los modelos mentales y su impacto en la conducción de las organizaciones	• Los Sistemas de Creencias. • Las creencias limitantes en la gerencia. • Teoría de los Sistemas Generales • ¿Qué son las Redes de Hebbe? • Las redes Hebbianas en el líder. • La Percepción y el Constructivismo en la Gerencia • Importancia del manejo de Los Modelos Mentales en la Gerencia. • El aprendizaje continuo en equipo como Disciplina de las empresas modernas	• Exposición conceptual por el facilitador. • Ejercicio sobre los diagramas de sistemas de Forrester como la herramienta básica del pensamiento sistémico	

UNIDAD IV		OBJETIVO TERMINAL
EL ARTE DE PENSAR PARA LA NEUROGESTION MODELO DE NED HERMMANN		APRENDER A CONFORMAR EQUIPOS INTELIGENTES DE TRABAJO EN BASE AL POTENCIAL DEL CEREBRO, BUSCANDO LA SINERGIA Y LA COMPLEMENTARIEDAD DE LOS ESTILOS DE PENSAMIENTO.
DURACION		
8h		
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN
• Conocer el Modelo del Cerebro Integral de Ned Herrmann • Descubrir los diferentes tipos de pensamientos. • Saber la importancia del Pensamiento Sistémico a la NeuroGestión • Conocer el estilo de pensamiento para el liderazgo	• La Tecnología del Cerebro integral (TCI) • La TCI en la conformación de equipos inteligentes • Neurocapacitación de los RR/HH en el desarrollo de carrera. • El Pensamiento estratégico • El Pensamiento Metafórico y creativo en la Gerencia. • ¿Qué son Los Brain Mappings y su uso en la gerencia?	• Ejercicio, determinar los estilos de pensamiento de los participantes. • Conformación de equipos inteligentes • Ejercicio sobre la construcción de un Líder • Ejercicios sobre Los Brain mapping y su uso en la gerencia.

UNIDAD V		OBJETIVO TERMINAL
LA NEUROGESTION Y LA COMUNICACIÓN EN LA CONDUCCION DE LAS ORGANIZACIONES		CONOCER LAS HERRAMIENTAS DE LA COMUNICACIÓN. CONOCER QUE ES PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA: SUS USOS EN LA GERENCIA. DEL MARKETING AL NEUROMARKETING
DURACION		
8h		
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN
• Conocer La Programación Neurolingüística (PNL) como herramienta gerencial • Utilizar las Estrategias comunicacionales usando la PNL para mejorar la conducción de personas • Conocer la lingüística: Lenguaje verbal y no verbal en las relaciones interpersonales en el trabajo.	• La Cognición y la meta Cognición en el aprendizaje. • Las neuronas en espejo y la Comunicación estratégica • La comunicación asertiva. • Las herramientas de la PNL: El anclaje, los canales de comunicación, las presuposiciones, el Rapport, etc.	• Exposición conceptual por el Facilitador • Ejercicio sobre determinación de los canales de comunicación: VAK

BIBLIOGRAFÍA

Néstor Braidot, Neuromanagement. Editorial Granica, Buenos Aires, 2008.
Ned, Herrmann: The Whole Brain Business Book, 1996, McGraw-Hill,

Scherkenbacch, William: La Ruta de Deming, hacia la mejora continua, 1995, CECSA,
Rees, FRAN: Equipos de Trabajo.1998, Prentice Hall
Wycoff, Joyce, Mindmapping: 1991.
Covey, S. (1993), Los Siete Habitos.
Beauport, Elaine, (1995), Las Tres Caras de la Mente,
O'Connor, J (1995) Introducción a la PNL.