



Gestión & Talento

Hugo Urdaneta Fonseca

hugo.urdaneta@hotmail.com / @huconsulting



Neuro gerencia y la gestión de empresas

EL ESTUDIO DEL CEREBRO

En las últimas décadas el avance de la ciencia ha permitido medir la actividad del cerebro de una manera muy distinta a como se podía hacer en el pasado.

Los científicos obtienen neuroimágenes, gracias a la existencia de máquinas sofisticadas para mapear lo que sucede dentro del cerebro cuando las personas hacen un trabajo, toman decisiones o simplemente analizan un problema.

Estos estudios han permitido abrir nuevas líneas de investigación gerencial para determinar por ejemplo cómo actúa el cerebro cuando un ejecutivo está negociando, tomando una decisión trascendental, y en otros ámbitos como cuando un cliente se debate en una decisión de adquirir un producto u otro, en fin una gama enorme de situaciones distintas en el ámbito gerencial y de negocios.

CEREBRO DERECHO Y CEREBRO IZQUIERDO

Desde hace mucho tiempo ya se sabe que el cerebro está dividido en dos lóbulos, uno derecho y el otro izquierdo, no trabajan de forma aislado, sino complementaria. Aunque el cerebro es uno solo, es común referirse a los lóbulos como cerebro izquierdo y cerebro derecho.

El cerebro izquierdo (llamado también cerebro racional) tiene que ver con procesos racionales y lógicos como el lenguaje, las matemáticas, es el cerebro analítico, procesa la información de forma secuencial y se enfoca en el detalle más que en el todo.

El cerebro derecho (llamado también cerebro emocional) tiene que ver con las emociones, lo estético, percibe el todo más que el detalle, es el cerebro intuitivo.

Desde hace siglos se pensó que el hombre debía imponer la razón sobre la emoción, ya

que las buenas decisiones de toman desde una mente lógica y racional, la parte emocional quedaba para los músicos, artistas, pintores y poetas que si necesitaban desarrollar principalmente sus emociones para generar sus obras artísticas. Si usted piensa así vaya olvidándolo.

COMO TOMAN LOS BUENOS GERENTES DECISIONES

En un maravilloso artículo que lleva por título "Cómo funciona el cerebro de los mejores ejecutivos" publicado por el periódico The Wall Street Journal y escrito por Andrew Blackman se explica la preponderancia del cerebro emocional en la toma de decisiones de los ejecutivos.

"Todos conocen la clásica imagen de quien toma decisiones con la cabeza fría, deja de lado lo superfluo y se centra en los datos duros y puros. Pero los investigadores están descubriendo que la verdad

es mucho más compleja: los mejores líderes parecen acudir más a sus emociones que a la lógica".

Incluso se estudió lo que sucede cuando ejecutivos toman decisiones estratégicas, y para ello se escanearon sus cerebros mientras tomaban las decisiones.

"Preveían ver mucha actividad en la zona del cerebro conocida por su participación en planificación y razonamientos lógicos. Había actividad allí pero dominaban las áreas involucradas en el pensamiento social y emotivo. Y los mejores pensadores estratégicos mostraron niveles mucho más altos de actividad en esas zonas".

"La posible conclusión es que las personas que son buenas en estrategias son mejores a la hora de calibrar el impacto emocional en lugar de depender exclusivamente de la lógica y la racionalidad", a esto llegó la investigación del NeuroLeadership Institute.

COMO DESARROLLAR EL CEREBRO EMOCIONAL

El desarrollo del cerebro emocional tiene mucho que ver con potenciar la inteligencia emocional y las emociones y sentimientos positivos.

Quien mejor que no los diga que Daniel Goleman considerado por muchos el padre de la inteligencia emocional, la explica muy claramente "La Inteligencia Emocional permite tomar conciencia de nuestras propias emociones, comprender los sentimientos de los demás, tolerar las presiones y frustraciones que se soportan en el trabajo; así como, acentuar la capacidad de trabajar en equipo, y adoptar una actitud empática y social, que brindará más posibilidades de desarrollo social". Y si tomamos decisiones influenciados fuertemente por el cerebro emocional, entonces los líderes tienen que desarrollar un discurso emocional, que será tema para un próximo artículo.