



40 EJERCICIOS DE NEUROCIENCIA PARA **EMPRENDER**

Entrenamiento cerebral cotidiano para vivir mejor

Néstor Braidot

Índice de contenido

Portadilla

Introducción

Capítulo 1

En primera persona

Bucear en la bola de cristal

Full energy

Pensamiento emprendedor

El desafío amigo

Ser de habilidades

Capítulo 2

Usar el cerebro para interpelar

Ejercicio 1

Cerebro amigo

Ejercicio 2

Procesos intuitivos para emprender

Ejercicio 3

Capítulo 3

Pensamiento multidimensional

Ejercicio 4

¿Qué es gerenciar?

Ejercicio 5

Ejercicio 6

Ejercicio 7

Ejercicio 8
Ejercicio 9
Ejercicio 10
Ejercicio 11
Ejercicio 12
Ejercicio 13
Ejercicio 14

Capítulo 4

Foco en el negocio
Ejercicio 15
¿De qué estamos hablando?
Ejercicio 16
Pirámide de importantes
Ejercicio 17
Concentrando la atención
Ejercicio 18
Corriéndose de lugar
Ejercicio 19

Capítulo 5

Incorporar lo que se necesita
Ejercicio 20
Los tipos de memoria para entender el emprendimiento
Estímulo para consumir
Ejercicio 21
Una memoria para las buenas rutinas empresarias
Líderes de vanguardia

Ejercicio 22

Capítulo 6

Crear para emprender

Ejercicio 23

Aquello que se creía creativo

Ejercicio 24

Ejercicio 25

Ejercicio 26

Ejercicio 27

Ejercicio 28

Ejercicio 29

Capítulo 7

Líder de emociones

Articulaciones emotivas

Autoliderazgo emocional

Ejercicio 30

Ejercicio 31

Ejercicio 32

Silencio interno para lograr ruido apropiado

Ejercicio 33

Ejercicio 34

Percibir para empatizar

Ejercicio 35

Ejercicio 36

Ejercicio 37

Ejercicio 38

Ejercicio 39
Camino hacia el éxito
Ejercicio 40

Bibliografía

**Acerca del Método Braidot de neurociencias
aplicadas y del Braidot Brain Gym**

40 EJERCICIOS DE NEUROCIENCIAS PARA EMPRENDER

Entrenamiento cerebral cotidiano para vivir mejor

NÉSTOR BRAIDOT

Braidot, Néstor Pedro
40 ejercicios de neurociencias para emprender / Néstor
Pedro Braidot. - 1a ed . - Ciudad Autónoma de Buenos
Aires : Néstor Pedro Braidot, 2018.
Libro digital, Otros
Archivo Digital: descarga
ISBN 978-987-42-7323-9
1. Neurociencias. 2. Emprendedor. I. Título.
CDD 616.8

Edición a cargo de Flavia Tomaello | Diseño: Lucía Pérez
Pozzan

Algunas de las ilustraciones de este libro son gentileza de
freepik.es

Digitalización: Proyecto451

Introducción

Ganas, ímpetu, motivaciones para llevar adelante un proyecto propio...

Emprender es una cuestión que se asocia a los negocios desde el punto de vista de ser dueño y jefe, pero que, no obstante, se puede trasladar a todo escenario de la vida.

Se emprende una familia, un viaje, la compra de una casa, la elección de un club, una carrera, un entrenamiento, una dieta, una relación...

La mente emprendedora es innata al ser humano porque se vincula con su supervivencia.

Sin embargo, a partir de la evolución humana hacia el confort, los disparadores que mantienen en buena forma tal actitud se han ido adormeciendo.

Es hora de trabajar en aquellas características propias de quienes emprenden:

- Fomentar el perfil
- Ajustar los resortes
- Afinar las ideas
- Fortalecer la motivación
- Crear escenarios
- Promover el “que suceda”
- Animarse a correr riesgos
- No temer a los errores
- Ejercitar la capacidad de repensar
- Volver a pensar
- Mantener el entusiasmo

Algunos atributos se poseen naturalmente. Otros, se desarrollan con el aprendizaje.

Es preciso ejercitarlos todos, adquiridos e innatos, para mantenerlos frescos, lozanos, dispuestos y ricos, prestos a ponerse en práctica, actualizados en virtud de los cambios cotidianos y ágiles para sostenerse frente a la competencia que el día a día propone.

Ser emprendedor es una condición que se ha puesto de moda, en la práctica concreta de liderar un proyecto económico propio o como característica personal en cualquier ámbito laboral en que uno se desempeñe.

El cerebro tiene mucho que ver con el *entrepreneurship*: memoria, concentración, atención, creatividad, flexibilidad mental, inteligencia, intuición, dominio del estrés, autoliderazgo emocional...

Esta obra propone una serie de tips y ejercicios para encarar el fortalecimiento de esos atributos a partir de los aportes que nos ofrecen las neurociencias.

Un entrenamiento para apuntalar los más debilitados y crear mejores escenarios para el desempeño en general.

Un recurso para que tanto el aspirante como el experto emprendedor tengan a mano, justo sobre el escritorio.

EN PRIMERA PERSONA

C1



40 EJERCICIOS DE NEUROCIENCIAS
PARA EMPRENDER

> Entrenamiento cerebral para vivir mejor

Ser emprendedor es un gen que nace en uno. Casi todo lo que se desarrolla en ello es personal:

- Se asume un compromiso con uno mismo, pero también con quienes se suman a la idea (socios, *partners*, clientes, proveedores, consultores, etc.).
- Se opta por un estilo particular de llevar el día a día.
- Se impactan las relaciones interpersonales (en especial, los vínculos familiares).

- Se afecta la seguridad financiera y económica en el corto, mediano y largo plazo.

Así como la personalidad debe tener registros sólidos capaces de encarar estos desafíos, el cerebro debe ponerse (y mantenerse) a tono para construir proyectos con solidez.

Necesita acompañar el desarrollo deseado, colaborando en abrir puertas (aún las complejas), elegir, dejar pasar, insistir... en definitiva, en tomar las decisiones correctas.

Aunque hay un mito detrás de la personalidad emprendedora, considerando que sólo es ímpetu y creatividad, es adecuado navegar con soltura ciertas condiciones propias (o estar dispuesto a incrementar su injerencia) para que una idea llegue a buen puerto.

Mucho tienen que ver las neurociencias en ello. Los avances en el estudio de esta disciplina y su revalorización aplicada han abierto el juego.

Hoy, proponen saberes que permiten establecer los espacios propicios para que cada persona encuentre de dónde abreviar para que su actitud emprendedora resulte más frondosa, constante e innovadora.

Estos conceptos comienzan a desarrollarse hacia la mitad de la década pasada.

Primero, hubo una suerte de deslumbramiento inicial con las neurociencias, que se presentaban como la puerta de ingreso para develar todo lo que el cerebro tiene para articular con nuestro quehacer.

La disciplina empezó a atravesar al ser humano en sus más diversos ejes.

Qué más tentador, entonces, que recurrir a estos nuevos conocimientos disponibles para que una persona sea cada

vez más y mejor emprendedora.

¿Sobre qué trabajar? En principio sobre los ítems base que se consideran alentadores a la hora de emprender.



Bucear en la bola de cristal

La inteligencia es un atributo esencial para emprender.

Para la filosofía, existen muchas verdades que dependen de factores físicos, psicológicos o culturales que influyen en la construcción que las personas hacen sobre lo real.

Por lo tanto (y como posición filosófica), el relativismo considera que la verdad está en relación con el sujeto que la experimenta.

Esta concepción es compatible con lo que en neurociencias se denomina “construcción cerebral de la realidad”.

Cada sujeto ve el mundo en función de lo que percibe e interioriza y en ello tiene una enorme influencia el entorno.

Partiendo de esta premisa, inteligencia es un concepto relativo.

Además de lo que se lleva en los genes y de las condiciones fisiológicas del cerebro, es difícil definirla sin considerar la capacidad de adaptación de una persona a diferentes ambientes.

Esto no se refiere únicamente a la cultura, sino también a la habilidad para sortear los inconvenientes que se presenten en cada momento de su emprendimiento.

El tema del relativismo es analizado de manera muy interesante por Martin Gardner, que aboga por la importancia de adoptar una perspectiva intercultural debido a que, en sus términos “una misma inteligencia se puede emplear en diferentes culturas con unos sistemas de roles y valores muy distintos”.

Como cada cultura ha desarrollado sistemas religiosos, místicos o metafísicos para abordar las cuestiones existenciales, él utiliza el ejemplo de un chamán y de un yogui para explicar que la inteligencia también está relacionada con las competencias sociales requeridas por cada grupo humano.

Al analizar los distintos puntos de vista de Oriente y Occidente, razona que en las sociedades influidas por Confucio se considera que las diferencias en las capacidades intelectuales no son muy grandes.

El rendimiento de las personas se explica, básicamente, por su esfuerzo, una idea con la que, en sus tiempos, también parecía coincidir nada menos que Darwin.

En Occidente, continúa, se ha apoyado más la postura de que la inteligencia es innata y que poco podemos hacer para alterar el potencial intelectual con el que vinimos al mundo.

Una posición que la neurociencia ha puesto en jaque en numerosas oportunidades.

Full energy

El potencial que requiere un emprendimiento es exigente.

Demanda un alto grado de energía, que debe estar cargada aún cuando todo alrededor parece extraviarla.

Es clave iniciar la idea sabiendo que lo que viene será una etapa compleja y que para el propietario las exigencias seguirán siendo altas, aún cuando ya se promedie la vida del negocio.

Así es posible comprender el grado de compromiso que se requerirá, tanto en energía mental como física.

Confiar en que la idea funcionará también es esencial para comenzar. Si uno no lo hace... ¿Quién lo hará?

Actitud positiva siempre. Para conservarla, es preciso manejar la inteligencia emocional de los sentimientos que asaltan en los diferentes momentos del proyecto. También, apuntalarla con fuerza y decisión.

La responsabilidad hace la diferencia. Hacer que las cosas sucedan es el paso que va del idealista al emprendedor.

Ese “hacer”, más que sólo “idear” es otra demanda de energía a atender. Hay que conservar el hacer activo.

Tal como el corredor sabe que su entrenamiento físico le permite salir a la competencia, el emprendedor debe conservar su herramienta en *training*, dispuesta a dar batalla.

Este es el aspecto técnico del negocio.