

Inteligencia Lúdica

REINVENTAR LOS NEGOCIOS Y LA TOMA DE
DECISIONES PARA LA POSPANDEMIA.

DIRECCIÓN ACADÉMICA:
MARCOS CRISTAL

PROGRAMA
ABIERTO

DURACIÓN
5 SEMANAS

CURSADA
MARTES
DE 18 A 21H (ARG, BRA)
DE 17 A 20H (CHL, MIAMI)
DE 16 A 19H (MEX, COL, PER, ECU)

MODALIDAD
ONLINE



¿Cómo **tomar decisiones** sin la guía de “mejores prácticas” ya probadas? ¿Cómo **reinventar** nuestros negocios y organizaciones para la pospandemia? Antes, la experiencia, los saberes previos y un buen análisis de la información permitían encontrar respuestas con un alto grado de éxito. Hoy vivimos bombardeados por información que nos confunde y sobran saberes y soluciones “infalibles” que quedaron obsoletas. La clave pasa por el tipo de inteligencia que aplicamos para destilar tanta información y desarrollar/testear nuevos saberes y soluciones.

La inteligencia lúdica es un nuevo *mindset* que nos permite tomar decisiones apoyados en dos actitudes: **aprender** permanentemente e **innovar** con agilidad. Asimismo, aprender e innovar se apoyan en otras dos actitudes fundamentales: la de **cooperar** (varias cabezas piensan mejor que una sola) y la de **adueñarse** (hacerse responsable proactivamente).

Estas cuatro actitudes forman parte de nuestro set de herramientas más potente: el impulso lúdico con el que venimos dotados los seres humanos desde muy pequeños. Este impulso subyace a nuestra forma de aprender a entender el mundo y a intervenir en él, a nuestra actitud exploratoria y creativa, a la capacidad de desarrollar una actitud de cooperación con otros y a nuestras ganas de querer trascender y dejar una huella.

En definitiva, es una inteligencia más lúdica la que nos permite proponer ideas novedosas (inteligencia racional), integrar lo que sentimos (inteligencia emocional) dejando que nuestras ideas vuelen y congenien con las ideas de otros (inteligencia colectiva) y experimentando/mejorando (inteligencia práctica). **Es por ello que el desarrollo de una inteligencia y una actitud más lúdica se convierten en un puente privilegiado para imaginar y tomar decisiones ante los nuevos desafíos.**

Este Programa se apoya en la metodología de “aprender haciendo”, basada en juegos de simulación y otras dinámicas lúdicas, a través de las cuales los participantes aprenderán a desarrollar un nuevo *mindset* que potencie la reinención de los negocios y cómo pararnos frente a un mundo cada vez más dinámico y cambiante.

Primer programa en América Latina enteramente basado en la metodología “Aprender Haciendo” (simulaciones de negocios y dinámicas lúdicas).

Inteligencia Lúdica

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 | GAME CHANGERS: INNOVACIÓN ÁGIL

Entorno pospandemia: entramado, incierto, acelerado, interdependiente e interactivo. Juegos finitos e infinitos. Las neurociencias y la inteligencia lúdica. La inteligencia lúdica: un *mindset* para reinventarse y reinventar el negocio y la organización que integra la inteligencia racional, emocional, práctica y colectiva. Principales actitudes lúdicas: innovar, cooperar, aprender, adueñarse, contribuir. Navegar paradojas y tensiones: individuos, equipos y negocios. Innovación ágil.

Casos: Airbnb, Microsoft, Volvo.

DINÁMICA LÚDICA I: Simulación de negocios en entornos de alta incertidumbre (pospandemia)

MÓDULO 2 | GAME CHANGERS: COOPERACIÓN

Paradojas y tensiones entre *stakeholders*: áreas dentro de una organización, clientes, accionistas, colaboradores, competidores, comunidad. La inteligencia lúdica aplicada a un mundo paradójico.

Trade-off: competencia y colaboración, dentro y fuera del negocio y la organización.

Casos: Panama City, Amazon, Mercado Libre, McDonald's, Burger King y Starbucks.

DINÁMICA LÚDICA II: Simulación de inteligencia lúdica en entornos de alta incertidumbre (pospandemia)

MÓDULO 3 | GAME CHANGERS: APRENDIZAJE PERMANENTE

De la era de la información a la era de la inteligencia. Los cuatro principios que las neurociencias identifican como impulsores para un cerebro aprendiente e innovador. *Trade off* entre focalizar y priorizar, manteniendo una visión global y sistémica. *Trade off* entre resultados de corto y de largo plazo. Cómo atrapar la atención en un entorno virtual con múltiples estímulos distractivos. Aprender haciendo: planificar-innovar-implementar de manera simultánea e incremental. De las verdades definitivas a los saberes fluidos. Del sabelotodo al aprendiz humilde y de por vida.

Casos: Citibank y Johnson&Johnson.

DINÁMICA LÚDICA III: Diseñar proyectos de reinención (personales, del negocio, de la organización) mediante el Promanager, una herramienta de diseño e implementación de nuevas ideas basada en los enfoques de agilidad y *design thinking*

MÓDULO 4 | GAME CHANGERS: ADUEÑARSE

Nuestro protagonismo y contribución singular. Cultivar la humildad, curiosidad, osadía, colaboración y responsabilidad como *game changers* en nosotros y en nuestros equipos. Enfoques para desarrollar dinámicas y actitudes lúdicas en nuestros entornos y en nuestra gente. Herramientas y metodologías para crear intervenciones lúdicas que potencien la reinención en función del propósito, de los recursos y de las características de la población a la que va dirigida.

Casos: corrupción en gobierno británico y cura del cáncer.

DINÁMICA LÚDICA IV: Diseñar proyectos de reinención (personales, del negocio, de la organización) mediante el Promanager, una herramienta de diseño e implementación de nuevas ideas basada en los enfoques de agilidad y *design thinking* (continuación).

MÓDULO 5 | GAME CHANGERS: CONTRIBUCIÓN Y APLICACIONES

La inteligencia lúdica y sus múltiples ámbitos de aplicación para la reinención: proyectos personales, proyectos de negocios, liderazgo, innovación, cooperación, aprendizaje, transformación digital, agilidad, estrategias de comercialización, atracción y fidelización.

DINÁMICA LÚDICA V: Presentaciones de proyectos desarrollados por parte de los equipos en entorno *shark tank*.

El programa otorga 50% de los créditos requeridos para la certificación del Ludic Intelligence Insitute.

COMPETECIAS ORGANIZACIONALES

METODOLOGÍA

Las metodologías de aprendizaje de este programa son fieles a la filosofía de la inteligencia lúdica: se diferencian de los enfoques tradicionales del profesor que dicta clase y de la separación de los contenidos en compartimientos estancos. El programa se apoya en simulaciones y otras dinámicas lúdicas que desafían a los participantes con situaciones reales, similares a las que enfrentan en su día a día, en las que se emulan las tensiones, los conflictos, la complejidad y la incertidumbre de los entornos reales en un ambiente "libre de riesgos". Los participantes prueban estrategias y soluciones y aprenden haciendo, lo que los lleva a generar nuevas ideas y oportunidades para su propia realidad. El programa se nutre de profesores invitados destacados por su contribución práctica al campo de lo lúdico como potenciador de nuevos negocios, organizaciones aprendientes e innovadoras y personas capaces de reinventarse. Las sesiones con dinámicas lúdicas se intercalan con presentaciones conceptuales y sesiones de reflexión en las se promueve la conexión entre la experiencia, la teoría y los entornos reales de los participantes.

AUDIENCIA

- Directores y gerentes que buscan impulsar una reinención de los negocios, las organizaciones y la toma de decisiones a través del aprendizaje e innovación ágil
- Jóvenes profesionales y mandos medios con aspiraciones a reinventarse y asumir responsabilidades crecientes, dando un salto *cutting edge* en sus carreras profesionales
- Profesores universitarios y consultores que buscan incorporar un *mindset* para la reinención de los negocios y las personas, a través de dinámicas que promuevan una inteligencia y actitud más lúdica entre sus alumnos y clientes.

CUERPO DE PROFESORES

Marcos Cristal. MSW, Adelphi University. Posgrado en Leadership y Management, MIT. Socio fundador de Business Skills, consultora especializada en el desarrollo de simuladores de negocios para capacitación. Director del Ludic Intelligence Institute. Más de 20 mil estudiantes participaron de sus *workshops* en 15 países. Profesor invitado, Esade, Barcelona, Tec de Monterrey y Universidad de Miami. Autor del libro *Inteligencia Lúdica* (2019). | **Cristian Gorbea.** MBA, Idea Business School. Exdirector de RR. HH. en bancos de primera línea. Reconocido experto en RR. HH. y Liderazgo. Socio de Business Skills, responsable de negocios en el Cono Sur y director de Proyectos de Simulación vinculados a liderazgo y atención de clientes. Profesor UTDT. Autor del libro *Bipolar* (2020). | **Pablo Sirlin.** Doctor en Economía, UBA. Experto en Agile, System Thinking. Socio de Business Skills, responsable y director de más de 50 juegos de simulación de negocios sobre diferentes contenidos y para diferentes industrias que se utilizan en tres continentes. Autor de numerosos artículos especializados. Profesor UTDT y UBA.

Profesores invitados:

Juan Pablo Neira. Speaker internacional, autor de varios libros y mago. Exdirector de WOBI Colombia. Su nuevo libro, a punto de salir publicado, se titula *El antiviro libro, conversaciones sobre liderazgo*. | **Guillermo Solano.** Director del Centro de Innovación de Colombia y coordinador de la Red Iberoamericana de Innovación. Creador de la metodología y del juego *Breakout Brain*. Autor del libro *Innovación para cabezas cuadradas*. | **Melanie Spangenthal.** Magíster en Estudios Organizacionales, UdeSA. Licenciada en Educación, UP. Socia fundadora de Kiwi, experta en habilitar espacios de aprendizaje innovadores.

Informes



(+54 911) 3919 0747

(+54 11) 5169 7342 / 7355

admisiones_negocios@utdt.edu