

Ciencia y Humanidad

Certificación Profesional en Neurociencias y Toma de Decisiones

La toma de decisiones es un proceso que surge de la interacción entre cognición, emoción, memoria, lenguaje y contexto social. No responde únicamente a cálculos racionales ni a respuestas automáticas, sino a mecanismos psicológicos y neurocognitivos que organizan la forma en que las personas perciben situaciones, interpretan la información disponible y eligen cursos de acción.

Esta certificación introduce los fundamentos de las Ciencias del Comportamiento con especial énfasis en los sistemas cognitivos que intervienen en la decisión y en la influencia del lenguaje y los encuadres comunicativos sobre la evaluación de alternativas. Ofrece un marco conceptual para comprender cómo decidimos, por qué nos equivocamos y de qué modo los contextos comunicativos y organizacionales modulan nuestras elecciones.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

1. Presentar los enfoques, métodos y niveles de análisis de las Ciencias del Comportamiento aplicadas a la toma de decisiones.
2. Describir los procesos cognitivos implicados en decidir: percepción, atención, memoria, emoción, motivación y autorregulación.
3. Revisar críticamente heurísticos y sesgos desde la psicología cognitiva y la psicología del juicio y la decisión.
4. Explicar la influencia del lenguaje, las etiquetas y los encuadres comunicativos en la construcción de la decisión.
5. Analizar decisiones individuales y colectivas en contextos organizacionales y de mercado, considerando la influencia del entorno social y comunicativo.



OBJETIVOS DE FORMACIÓN

Que los y las participantes puedan:

1. Comprender cómo la cognición, la emoción y el lenguaje interactúan en la toma de decisiones.
2. Identificar heurísticos y sesgos frecuentes, sus mecanismos y las condiciones bajo las cuales producen errores o actúan como atajos adaptativos.
3. Analizar cómo los marcos lingüísticos activan determinados procesos cognitivos y modifican la evaluación de riesgos y beneficios.
4. Interpretar decisiones organizacionales considerando factores contextuales, sociales y comunicativos.
5. Aplicar conceptos del programa al diseño, análisis o mejora de mensajes, productos o experiencias.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Profesionales y estudiantes de psicología, lingüística, educación, comunicación, marketing, administración, políticas públicas, desarrollo humano y profesionales afines interesados en comprender cómo las personas perciben, interpretan y elaboran información, evalúan alternativas y toman decisiones en contextos personales, organizacionales y de mercado. También está dirigido a quienes trabajan en diseño de experiencias, comunicación estratégica o gestión de equipos.

METODOLOGÍA



La certificación articula encuentros sincrónicos de desarrollo conceptual y análisis de casos con instancias asincrónicas de lectura, reflexión guiada y actividades breves orientadas a consolidar los contenidos. Se trabajará con ejemplos de decisiones individuales y colectivas, situaciones organizacionales y recursos para examinar cómo se construyen las elecciones y cómo el lenguaje influye en su interpretación.

CONOCIMIENTOS MÍNIMOS

No se requieren conocimientos específicos previos. El programa está orientado a quienes tengan interés en comprender el comportamiento humano, la comunicación y los procesos de decisión en contextos reales. Se recomienda nivel básico de inglés para lectura de materiales.

PROGRAMA

MÓDULO 1. ¿QUÉ ESTUDIAMOS CUANDO HABLAMOS DE COMPORTAMIENTO Y TOMA DE DECISIONES?

- Las Ciencias del Comportamiento: enfoques, métodos y niveles de análisis.
- Aportes de la psicología cognitiva, la psicología social y las neurociencias al estudio de la conducta.
- Procesos cognitivos implicados en la toma de decisiones
- Diferencias entre evidencia científica y divulgación simplificada: neuromitos frecuentes en neurociencias, marketing y comunicación.

MÓDULO 2. TOMA DE DECISIONES Y SEGOS COGNITIVOS DESDE UNA MIRADA PSICOLÓGICA

- Toma de decisiones desde el marco de los sistemas 1 y 2.
- Revisión crítica del concepto de heurísticos en la psicología del juicio y la decisión.
- Heurísticos de disponibilidad, representatividad y anclaje.

- Sesgos cognitivos: condiciones bajo las cuales constituyen errores sistemáticos y situaciones en las que funcionan como atajos adaptativos.

MÓDULO 3. LENGUAJE, ENCUADRES Y CONSTRUCCIÓN DE LA DECISIÓN

- El lenguaje como forma de categorización e interpretación del mundo.
- Contribución del lenguaje y del encuadre comunicativo (framing) a la activación de heurísticos y sesgos.
- Cómo el lenguaje incide en la toma de decisiones.

MÓDULO 4. DECISIONES EN CONTEXTOS ORGANIZACIONALES Y DE MERCADO

- Toma de decisiones individuales y colectivas.
- Arquitectura de la elección y nudges desde una mirada psicológica
- Influencia del entorno social y comunicativo en las organizaciones.
- Errores frecuentes en la interpretación del comportamiento de clientes y usuarios.
- Implicancias para el diseño de mensajes, productos y experiencias.

MÓDULO 5. CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

- Aplicaciones conductuales en salud, educación y consumo
- Construcción de mensajes públicos: claridad, confianza y credibilidad
- Evaluación de intervenciones: ensayos controlados y evidencia contextual
- Riesgos de extrapolación y de descontextualización cultural

REQUISITOS DE APROBACIÓN

Asistencia igual o superior al 75% de los encuentros sincrónicos. Realización y aprobación de actividades asincrónicas y participación en análisis de casos o ejercicios aplicados.

CUERPO DOCENTE

EQUIPO DE CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO DEL ITBA



VALERIA ABUSAMRA

Doctora en Lingüística por la Universidad de Buenos Aires y Doctora Honoris causa por la Universidad de Chubut. Investigadora independiente de CONICET. Profesora en la Universidad de Buenos Aires y en FLACSO. Directora de la carrera de Ciencias del comportamiento del ITBA y codirectora de la Maestría en Neuropsicología infantil de la Universidad de San Martín. Ganadora de la mención de honor del premio Isay Klasse por los libros Neurociencias y educación (Paidós, 2016) y Cerebro y ficción. Mitos y verdades en la neurociencia (Tilde, 2024) a los mejores libros de educación de los años 2016 y 2024. En el año 2024 recibió la mención del premio "Científicas que cuentan" por su trabajo de difusión de la ciencia.

LUIS ÁNGEL ROLDÁN

Doctor en Psicología por la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Completó el Programa de Actualización en Métodos Estadísticos Aplicados a la Investigación en Psicología en la Universidad de Buenos Aires (UBA). Es Investigador Asistente en la Carrera del Investigador Científico y Tecnológico del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Se desempeña como Profesor Adjunto en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) y Jefe de Trabajos Prácticos en las cátedras de Fundamentos, Técnicas e Instrumentos de la Exploración Psicológica I (Psicometría) en la Universidad Nacional de La Plata (UNLP).

MARÍA DE LOS ÁNGELES CHIMENTI

Doctora en Lingüística por la Universidad de Buenos Aires, licenciada y profesora en Letras por la misma universidad y especialista en Lectura, Escritura y Educación por FLACSO. Profesora adjunta en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires. Becaria postdoctoral en el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Editora asociada de la sección latinoamericana de la serie "Intercambios internacionales sobre el estudio de la escritura" de la editorial WAC Clearinghouse.

LORENA CANET JURIC

Doctora en Psicología, Magíster en Psicología Cognitiva y Aprendizaje y Licenciada en Psicología. Se desempeña como Investigadora Independiente del CONICET y es

Profesora Adjunta Regular de Psicología Cognitiva en la Universidad Nacional de Mar del Plata, donde además dirige la Diplomatura en Alfabetización. Es autora, junto a otros colegas, del libro Atención y Funciones Ejecutivas: estrategias para el aula. Neuroaprendizaje infantil y del libro Funciones Ejecutivas: Definición Conceptual, Áreas de Implicancia, Evaluación y Entrenamiento.. Asimismo, es creadora del Cuestionario de Funciones Ejecutivas (CUFE-2) y del Programa de Aprendizaje Socioemocional (PAS).

JUAN IGNACIO GALLI

Licenciado en Psicología y doctorando en Psicología por la Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMDP), y Magíster en Lingüística Clínica (European Master's in Clinical Linguistics++, Erasmus Mundus), programa conjunto de la Universidad de Gante (Bélgica), la Universidad de Groningen (Países Bajos) y la Universidad de Eastern Finland (Finlandia). Se desempeña como Profesor Adjunto en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) y docente regular de la cátedra de Neuropsicología (UNMDP).

PROFESOR INVITADO:

SANTIAGO JOSÉ SALGADO

Licenciado en Administración por la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Magister en Marketing y Comunicación por la Universidad de San Andrés (UdeSA). Es consultor independiente en temas de marketing y emprendedurismo. Se desempeña como Jefe de Trabajos Prácticos en Comercialización en la Facultad de Ingeniería y Jefe de Trabajos Prácticos en Marketing Táctico y Operativo en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata.

↗ Título: **Certificación Profesional en Neurociencias y Toma de Decisiones**

↗ Modalidad: **Virtual**

↗ Duración: **24 horas (12 sincrónicas - 12 asincrónicas)**

↗ Cursada: **jueves de 18.30 a 20.30 hs**
