

Przywództwo jest w Twojej głowie

Łączenie nauki o mózgu z zasadami przywództwa

Dowiesz się, jak działa Twój mózg i jak go wykorzystać, aby usprawnić proces podejmowania decyzji, szkolenia i zatrudnianie, aby stworzyć miejsce pracy, w którym ludzie są szczęśliwi i produktywni. Aby przetrwać i rozwijać się w długiej historii człowieka, mózg musiał być społeczny. Ludzie potrzebowali otaczających ich ludzi, którzy pomogliby im pokonać wszystkie niebezpieczeństwa, z którymi mogą się spotkać. Dzisiejszy świat wygląda zupełnie inaczej niż jeszcze sto lat temu, ale nadal potrzebujesz ludzi, którzy pomogą Ci prosperować. Bycie społecznym oznacza nawiązywanie relacji. Relacje często wymagają przywództwa. Mózg przywódcy uczy się, jak być samoświadomym i pewnym siebie. Ten mózg wie, jak przekonywać i przekonywać innych, że jej pomysł jest najlepszy. Jednocześnie lider bierze pod uwagę uczucia i pomysły innych. Dobra wiadomość z neuronauki jest taka, że możesz nauczyć się być liderem. Pomożemy Ci stać się liderem, jakim chcesz być.

Definiowanie przywództwa

Przywództwo to umiejętność łączenia ludzi o podobnych poglądach w celu osiągnięcia niezwykłych rzeczy. Ponieważ ludzie są gatunkiem społecznym i rozwijają się naturalne hierarchie, pojawiła się koncepcja przywództwa. Ktoś musi kierować, dzielić się wizją i prowadzić innych do celów. Przywództwo zależy od budowania relacji. Lider może przewodzić jedynie dzięki swojej zdolności do budowania relacji między pracownikami, klientami, inwestorami i innymi interesariuszami.

Znajomość i zmianę stylu przywództwa

Różne podejścia do przywództwa dają Ci możliwość bycia liderem, którym chcesz być, kiedy tego chcesz. Swój styl przywództwa możesz poznać, czytając Część 6. Styl, którego używasz w naturalny sposób lub ten, który kultuwujesz, może zmieniać się w zależności od okoliczności, i tak powinno być. Kiedy musisz przejąć kontrolę, ponieważ masz do czynienia z nowymi pracownikami, którzy potrzebują więcej wskazówek, możesz przyjąć styl autorytarny. Ale być może w głębi serca naprawdę wolisz podejmowanie decyzji w grupie; możesz następnie użyć tego stylu w innych sytuacjach, gdy będzie lepiej pasował. Jako lider jesteś wieloma różnymi rzeczami dla różnych ludzi. Masz dużo kapeluszy do noszenia, ale pod tymi kapeluszami znajduje się tylko jeden mózg i lepiej go poznasz w Części 5, który pokazuje, jak współdziałają przywództwo i mózg.

Dostarczanie opinii

Jak dowiesz się z Części 4, informacje zwrotne są do przemyślenia. Nakarm mózgi swoich pracowników, dostarczając informacji niezbędnych do wykonywania zadań i utrzymywania wzroku w zasięgu wzroku. Bez informacji zwrotnej ludzie tracą pewność siebie i motywację. Informacje zwrotne zaczynają się od kadry kierowniczej wyższego szczebla, ale wykraczają znacznie poza to. Zamiast polegać na efekcie spływu, liderzy muszą przekazywać informacje zwrotne każdej osobie w organizacji.

Rozwijanie wysokiej inteligencji emocjonalnej

Twoja zdolność do utrzymywania dobrych relacji z innymi daje ci więcej w biznesie i życiu osobistym niż twoje IQ. Nie liczy się to, jak mądry jesteś, ale raczej to, jak jesteś inteligentny. Liderzy używają swojej inteligencji emocjonalnej do radzenia sobie z relacjami. Kiedy liderzy są świadomi tego, co czują i jak ich uczucia wpływają na środowisko pracy, mogą zdecydować się na takie podejście do tych emocji, aby wykorzystać swoją intuicję, ale nie zostali przytłoczeni emocjami. Inteligencja emocjonalna obejmuje zdolność rozumienia i pracy z tym, co czuje inna osoba. Na przykład w Twojej organizacji pojawia się możliwość zwolnień. Jak się czują Twoi ludzie? Poziom stresu musi być wysoki. Jako ich

lider musisz informować pracowników, jak bardzo cenisz ich wkład, jak dokładnie się sprawy mają i na czym polega Twój proces decyzyjny. Prawdziwa siła to zdolność kontrolowania własnego mózgu. Musisz zrozumieć, jak działa mózg, jak potężne są twoje emocje i jak możesz wykorzystać swoją samoświadomość, aby zapobiec odruchom.

Zapewnienie bezpiecznego środowiska pracy

Jednym z podstawowych obowiązków lidera jest zapewnienie bezpiecznego i atrakcyjnego środowiska pracy. Pracownicy codziennie spotykają się ze stresorami w życiu; uwolnienie ich od stresu, jaki może wywołać niebezpieczne środowisko, jest niezbędne, aby mieć szczęśliwych i wydajnych pracowników. Bezpieczeństwo w miejscu pracy obejmuje zarówno bezpieczeństwo fizyczne, jak i dobre samopoczucie emocjonalne. Po uwzględnieniu czynnika bezpieczeństwa, sprawienie, że środowisko pracy jest przyjemne i inspirujące, zachęca do współpracy. Dbanie o to, aby zapewnić atrakcyjne, bezpieczne środowisko pracy i przedkładać potrzeby personelu nad własne, jest kluczową cechą przywództwa.

Skuteczna komunikacja

Skuteczna komunikacja to znak rozpoznawczy wielkiego lidera. Musisz dzielić się swoją wizją z pasją i zaangażowaniem. Stworzenie obrazu, który będzie widoczny dla wszystkich, wymaga, aby przekaz był wystarczająco prosty, aby wszyscy go zrozumieli, i na tyle złożony, aby był interesujący. Kiedy malujesz swój obraz i widzą go pracownicy lub klienci, ich mózgi łączą tę wizję z własnymi, wcześniej przechowywanymi sieciami informacji, aby wzmocnić Twoje słowa. Ale komunikacja nie odbywa się tylko w jednym kierunku. Wsłuchiwanie się w potrzeby, pragnienia i marzenia pracowników jest niezbędne. A ty słuchasz i tworzysz powiązania między ich wypowiedziami a swoim marzeniem.

Podejmowanie decyzji z sercem i głową

Podejmowanie decyzji opiera się na wcześniejszych doświadczeniach. Twój mózg pyta: „Co działało w przeszłości?” lub „W jakich podobnych sytuacjach podjęto dobrą decyzję? Lub złą?” Twoje emocje są bardzo zaangażowane w proces podejmowania decyzji. Neuroprzekaźnik dopamina jest bardzo aktywny w systemie nagrody. Neurony dopaminy pamiętają, czy jakieś doświadczenie lub decyzja sprawiły, że poczułeś się dobrze. Te chemiczne wspomnienia pomogą ci podjąć każdą decyzję. Jeśli podjąłeś złą decyzję, twoje ciało migdałowate, surowe centrum emocjonalne w mózgu, o którym mówimy w Częściach 2 i 8, natychmiast reaguje na sytuację. Dobrzy liderzy podejmują decyzje na podstawie tego, co mówią im emocje, a także faktów. Prawa półkula mózgu bada wyzwania i możliwości w nowej sytuacji, w której musisz podjąć decyzję. Ale twoja logiczna lewa półkula przypomina rutyny i wcześniej ustalone procesy, które działały w przeszłości. Podejmowanie decyzji to czynność obejmująca cały mózg. Przy podejmowaniu dobrych decyzji zawsze bierze się pod uwagę zarówno zdolności poznawcze, jak i inteligencję emocjonalną.

Przywództwo w mózgu

Nowo powstała nauka łączy mózg z przywództwem: obiecujący przywódcy mogą w świadomy sposób uzyskać dostęp do różnych poziomów mózgu, aby dzielić się swoją wizją i osiągać swoje cele. Zrozumienie, jak działa mózg, pozwala nie tylko pracować w granicach własnego mózgu, ale także rozumieć i pracować z mózgami innych osób, a nie przeciwko nim. Prowadzenie w sposób zgodny z mózgiem pomaga znacznie szybciej osiągać cele.

Równoważenie nowości i przewidywalności

Zarówno przewidywalność, jak i nowość sprawiają, że mózg jest szczęśliwy. Wiedza o tym, co będzie dalej, obniża poziom stresu w mózgu, ale zbyt duża przewidywalność prowadzi do nudy. Ponieważ mózg pamięta wzorce i szuka wzorców, aby nadać sens jego światu, znajomość rodzi poczucie bezpieczeństwa. Jeśli Twoje zespoły znajdują się w środowisku, w którym można zadawać „głupie” pytania lub popełniać błędy, a wręcz zachęca się je do tego, wtedy ich mózgi mogą oszaleć z pomysłami. Niektóre badania sugerują, że rozwiązywanie problemów w bardziej kreatywny sposób może prowadzić do lepszych rozwiązań, a zatem atmosfera, w której mózg może się zrelaksować i wędrować, może prowadzić do większej liczby innowacji.

Chwytnie pierwiastka chemicznego

Jeśli chcesz zrozumieć ludzką naturę, musisz wiedzieć coś o neuroprzekaznikach, substancjach chemicznych w twoim mózgu. Na przykład serotonina od dawna znana jest jako neuroprzekaznik związany z emocjami. Jeśli poziom serotoniny jest niski, istnieje większe prawdopodobieństwo, że staniesz się zły lub agresywny. Co więcej, istnieje mniejsze prawdopodobieństwo, że będziesz w stanie kontrolować swoje reakcje. Ponieważ serotonina jest wytwarzana przez żywność, którą jesz, prawidłowe odżywianie - a zwłaszcza śniadanie - pomaga kontrolować reakcje emocjonalne. Na twoje poziomy chemiczne mogą również wpływać zachowania społeczne, kultura i genetyka.

Rzeźbienie mózgow - Twoich i ich

Ten prawie 1,5 kg kawałek tkanki w twojej czaszce jest elastyczny i wrażliwy. To dobra wiadomość i jedno z najbardziej obiecujących wyników badań w neurobiologii. Ta elastyczność umożliwia mózgowi regenerację po niektórych urazach i przełamanie starych nawyków. Oznacza to również, że możesz zmienić swój mózg. Część 4 pokazuje, jak trenować mózg i wyjaśnia, że mózgi obecnych i przyszłych pracowników są rzeczywiście bardzo łatwe do wyszkolenia. Musisz docenić fakt, że starego psa możesz nauczyć nowych sztuczek! . Oba mózgi reagują na trening, ale robią to na różne sposoby. Dowiedzenie się, jak poradzić sobie z tymi różnicami, znacznie ułatwia trening.

Chcesz mózg przywódcy?

Ludzie często myślą role lidera i menedżera. Kiedy zrozumiesz mózg, zobaczysz, że istnieją między nimi różnice w umiejętnościach poznawczych. Jeśli spojrzysz na funkcję lewej półkuli opisaną w Części 2, zobaczysz, że jednym z jej obowiązków jest wykonywanie rutynowych procedur, które zostały wcześniej ustalone. Taka jest rola menedżera. Menedżer zarządza tym, co zostało wcześniej skonfigurowane. Lider natomiast deleguje ustalone procesy menedżerom. Nowe wyzwania, nowe problemy i niezidentyfikowane sytuacje są obsługiwane przez prawą półkulę mózgu. Lider i zespół kierowniczy radzą sobie z tymi nowymi sytuacjami i tworzą procedury radzenia sobie z nimi. Menedżer może oczywiście być liderem, a lider może być również menedżerem. Ale mówiąc o mózgu, rola przywódcza jest podobna do roli prawej półkuli, a rola menedżera jest podobna do roli lewej półkuli. Aby efektywnie działać, zarówno produktywny mózg, jak i produktywna organizacja, wykorzystują obie role. Jeśli rozwiniesz mózg przywódczy, nauczysz się rozpoznawać sytuacje za pomocą swoich systemów sensorycznych i emocji. Następnie wykorzystujesz CEO swojego mózgu, kory przedczołowej, wraz ze swoimi przeczuciami do odpowiedzi. Jeśli sytuacja jest nowa, twoja prawa półkula i prawa półkule twojego zespołu kierowniczego, użyj ich kreatywnego, holistycznego, przestrzennego podejścia, aby stworzyć odpowiedź. W znanych sytuacjach Twoja lewa półkula opiera się na wcześniej ustalonych procesach. Możesz rozwinąć się w takiego przywódcę, jakim chcesz być.

Różne uderzenia dla różnych mózgow

Poruszaj się po IQ, nowe inteligencje są w mieście, a ich liczba stale rośnie. W Części 7 dzielę się informacjami o dziewięciu różnych sposobach bycia sprytnym. Jeśli masz mózg, masz po części z każdego z tych rodzajów inteligencji:

- ✓ Werbalna / językowa
- ✓ Matematyczna / logiczna
- ✓ Muzyczna / rytmiczna
- ✓ Wizualna / przestrzenna
- ✓ Kinestetyczna
- ✓ Przyrodnicza
- ✓ Interpersonalna
- ✓ Intrapersonalna
- ✓ Filozoficzna / moralna/ etyczna

Uważam, że zarówno liderzy, jak i pracownicy lubią dowiedzieć się więcej o sobie. Tak więc Część 7 nie tylko podaje definicję i przykłady tych inteligencji, ale także przedstawia ocenę. Znajomość swoich mocnych i słabych stron oraz pomaganie swoim zwolennikom w nauce ich jest częścią dobrego przywództwa. Te informacje mogą pomóc Ci zrozumieć, dlaczego coś Ci się podoba i dlaczego nie czujesz się komfortowo w przypadku niektórych ludzi, zadań i środowisk.

Wykorzystanie Brain Science do zbudowania zespołu

Informacje o mózgu sugerują sposoby zmiany mózgow osób, które trenujesz. Osoba, którą inni uważają za najlepszą, może nie być najlepszym wyborem w twojej konkretnej sytuacji. Wiedza i umiejętności są ważne, ale pracownicy muszą również wiedzieć, jak budować i utrzymywać relacje, które pozwolą Twojej firmie rozkwiąć. Kiedy musisz dołączyć do swojego zespołu, były dyrektor generalny General Electric, Jack Welch, zaleca przyjrzenie się najlepszym posiadanym pracownikom i znalezienie takich jak oni. Jako lider jesteś wezwany do podejmowania decyzji o zatrudnieniu, które mają wpływ na całą organizację. Niezależnie od tego, czy awansujesz obecnych pracowników, czy zatrudniasz nowych, zrozumienie, jak działa mózg, pomaga w podejmowaniu tych decyzji.

Zrozumienie mózgow męskich i żeńskich

Istnieją wyraźne różnice w mózgach mężczyzn i kobiet. Mózg jest pod silnym wpływem jego doświadczeń; w związku z tym niektóre cechy charakterystyczne u mężczyzn i kobiet mogą wynikać z wpływów środowiska lub w połączeniu z różnicami w mózgu. Część 13 pomaga zająć się typowymi różnicami między mózgami mężczyzn i kobiet. Na przykład świadomość, że kobiety preferują kontakt wzrokowy, podczas gdy mężczyźni mogą nie wpływać na sposób, w jaki podzielasz swoją wizję i wartości firmy. Kobiety potrafią czytać mapy, a mężczyźni pytają o drogę. Istnieją jednak pewne różnice, które mogą wpływać na ich wyniki w pracy - nie na to, jak dobrze sobie radzą, ale raczej na to, jak robią to inaczej.

Niwelowanie luki pokoleniowej

W jednej organizacji często pracuje kilka pokoleń. Zapoznanie się z etyką pracy, potrzebami i oczekiwaniami każdego z tych pokoleń może sprawić, że klimat w miejscu pracy będzie mniej stresujący

dla wszystkich. Jako lider zajmujący się biznesem w tym technologicznym świecie, musisz nadrobić zaległości i nadążyć za wyzwaniem pracy z kilkoma pokoleniami. Twoja organizacja może stać się częścią globalnej gospodarki i odnosić większe sukcesy z pomocą młodszego pokolenia oraz lojalności i wartości starszych pokoleń. Dowiedz się w Części 15, jak korzystać z cechy wszystkich pracowników.

Wyznaczanie celów i osiągnięcie celów

Niezależnie od tego, czy nagrody są namacalne (jak premie), czy niematerialne (dobre poczucie spełnienia), cele pomagają mózgowi się skupić. Częścią pracy lidera jest skupienie ludzi na misji organizacji. W miarę jak Twoje zespoły przechodzą przez etapy rozwoju od dzieciństwa do mądrości, ich cele utrzymują je na właściwej drodze. Część 14 pokazuje, jak tworzyć cele, które intrygują prawą półkulę i lewą półkulę mózgu. Świątuj każde osiągnięcie! Każdy krok na drodze do celu jest powodem do świętowania. Jako lider musisz skoncentrować się z sukcesu na sukcesach swoich pracowników.

Trening z myślą o mózgu

Jednym z celów większości organizacji jest zatrudnienie wysoko wykwalifikowanych pracowników. Nauka o mózgu skutecznie wykazała, że sposób prezentacji, przećwiczenia i przeglądu informacji wpływa na skuteczność tego treningu. Na przykład wykorzystanie emocji podczas treningu pomaga uczestnikom szkolenia skuteczniej przechowywać informacje. Prezesi wzdrygają się na myśl o przeszkoleniu pracowników na okres od jednego do trzech tygodni. Szybko jednak zdają sobie sprawę, że dobre szkolenie jest tego warte. Rezultaty szkolenia obejmują

- ✓ Mózgi, które widzą duży obraz.
- ✓ Mózgi, które zmieniły się, aby użyć nowego procesu lub produktu.
- ✓ Mózgi, które mogą widzieć i udostępniać Twoją wizję.
- ✓ Mózgi, które mogą ze sobą współpracować, gdy trening tworzy relacje.
- ✓ Mózgi, które potrafią patrzeć poza własną pracę.

W Części 16 mówię o mapach mentalnych – obrazach tego, jak ludzie postrzegają świat i jak powinno działać. Szkolenie daje możliwość zmiany map mentalnych Twoich pracowników, tak aby lepiej odpowiadały Twojej wizji.

Wspieranie ciał i mózgow uczestników

Każdy pedagog nie chciałb bardziej niż mieć salę pełną uczniów gotowych do nauki. Ich rodzice myśleli, że są gotowi, a większość uczniów myślała, że są gotowi. Ale nie byli gotowi, ponieważ ich ciała i mózgi nie były wystarczająco zdolne do nauki. Aby mózg był naprawdę gotowy do nauki lub treningu, potrzeba odpowiedniego odżywiania, odpowiedniej ilości snu i regularnych ćwiczeń. W Części 17 podzielę się informacjami o tym, jak prawidłowe odżywianie wpływa na mózgi uczestników, pracowników i Ciebie. Ilość snu, jaką Twoi ludzie śpią każdej nocy, ma wpływ na to, co i ile pamiętają z treningu z poprzedniego dnia. Ćwiczenia są kluczem do dostarczania krwi i tlenu do mózgu w celu zapewnienia optymalnej pracy. Możesz podjąć kroki, aby uczynić swoje szkolenia bardziej produktywnymi. Obniżenie poziomu stresu u uczestników poprzez odpowiednie odżywianie, odpoczynek i ćwiczenia to początek. Wydobądź jak najwięcej ze swoich pieniędzy na szkolenia, upewniając się, że Twoi ludzie nadają się do szkolenia.

Wykonywanie kija treningowego

Najbardziej zapadające w pamięć i produktywne treningi to te, które angażują mózg. To zaangażowanie może polegać na emocjonalnych związkach, humorze, zabawie lub osobistym związku z twoim życiem. Jeśli potrafisz odpowiedzieć na następujące pytanie dla każdego z Twoich pracowników i stażystów, możesz skierować ich we właściwym kierunku: Co ja z tego będę miał? Zarówno dyrektorzy generalni dużych korporacji, jak i każdy nauczyciel w klasie wiedzą, że jeśli pracownicy i uczniowie zobaczą związek ze swoim życiem, kupią naukę.

Motywacja pochodzi z pragnienia lub potrzeby. Upewnij się, że Twoja wizja i cele treningowe pasują do jednej z tych dwóch kategorii.

W Części 18 podzielę się z wami sposobami utrwalania treningów. Komponent emocjonalny, zaangażowane systemy pamięci i klimat szkolenia mają duży wpływ na to, ile informacji przechowują pracownicy. Szkolenie musi również obejmować wsparcie zarówno liderów, jak i menedżerów. Pracownicy i nowi pracownicy muszą czuć, że są częścią czegoś większego - że ich wkład jest doceniany i coś zmienia.