

Θετική η «εισβολή» της νευροεπιστήμης στην εκπαίδευση των ανώτατων στελεχών

Ο δρ Σρίνι Πιλέι σε σεμινάριο Ηγεσίας στην Αθήνα (16 Οκτωβρίου) με χορηγό επικοινωνίας την «Κ»

Της ΧΡΙΣΤΙΝΑΣ ΔΑΜΟΥΛΙΑΝΟΥ

«Τι σχέση άραγε μπορεί να έχει το ότι εγώ τώρα μαθαίνω το πώς λειτουργεί το μυαλό με το πώς μπορώ να αναπτύξω περισσότερο τις μπιζνες στην εταιρεία μου;». Ήταν φανερό η αμφισβήτηση, και το συγκεκριμένο ερώτημα βρισκόταν στο πίσω μέρος του μυαλού όλων των ακροατών της εκδήλωσης. Στο σύνολό τους ήταν στελέχη και ηγέτες των εταιρειών τους, ανεξάρτητα από το μέγεθος των επιχειρήσεων και τη θέση που κατείχαν στις διοικήσεις τους. Όλοι τους παρακολουθούσαν εκπαιδευτικό πρόγραμμα από τον δρ Σρίνι Πιλέι, κλινικό καθηγητή στο Harvard Medical School, CEO του Neurobusiness Group και πιστοποιημένο coach, με πολυχρόνη έρευνα για τον ανθρώπινο εγκέφαλο. Έναν επιστήμονα, διακεκριμένο εκπαιδευτή, που εφαρμόζει τις πλέον σύγχρονες μεθόδους για τη διαχείριση του φόβου, του άγνωστου κινδύνου και των πιέσεων της καθημερινότητας.

Αυτοκατανόηση

Ο ίδιος είπε ότι το πιο πάνω ενδόμυχο ερώτημα και η αμφισβήτηση διήρκεσαν μόνο τα πρώτα πέντε λεπτά της ομιλίας του. Γιατί, ύστερα από μισή ώρα, το ακροατήριο -που βρισκόταν εκεί για να διδαχθεί το πώς η νευροεπιστήμη παρέχει πληροφορίες για επιχειρηματικές πρακτικές- σκεπτόταν διαφορετικά: «Για περίμενε ένα λεπτό, εδώ ίσως να υπάρχει κάτι που μπορώ να το χρησιμοποιήσω». Και στο τέλος της πρώτης κιάλας ώρας, στην αίθουσα είχαν ήδη υψωθεί πολλά χέρια που έθεταν ερωτήσεις, ενώ άλλοι έγραφαν με βιασύνη τις σημειώσεις τους και αρκετοί έπαιζαν τα δάχτυλα τους επάνω στο τραπέζι, μελετώντας τις πληροφορίες που τους είχαν ήδη δοθεί.

Ο κ. Πιλέι εξηγεί ότι «τα μυαλά των ακροατών αυτών, ξαφνικά, ήρθαν αντιμέτωπα με την αυτοκατανόησή τους. Και αυτό που κατάλαβα ήταν ότι ήσαν πλέον έτοιμα να δεχθούν την αλλαγή. Αυτό, άλλωστε, δεν είναι κάτι που θέλουμε να το πετύχουμε και με τους πελάτες μας; Αυτό



Πάνω: Ο διεθνούς φήμης επιστήμονας δρ Σρίνι Πιλέι.

Αριστερά: Η νευροεπιστήμη έχει εισβάλει στον χώρο της επιχειρηματικής ηγεσίας και με την αποτελεσματικότητα των εφαρμογών της έχει ήδη αποσπάσει «εξ εφόδου» το ενδιαφέρον και την προσοχή των ανώτατων στελεχών.

το διαδραστικό και βιωματικό σεμινάριο τα στελέχη επιχειρήσεων θα γνωρίσουν τις πρωτοπόρες τεχνικές μέσα από τις οποίες θα αναπτύξουν τον αυτοέλεγχο και τη διαχείριση του στρες και του φόβου, θα βελτιώσουν τη διαχείριση συγκρουσιακών καταστάσεων και τη λήψη αποφάσεων, όπως και την αποτελεσματική αντιμετώπιση δυσκολιών και προκλήσεων όταν είναι απρόσμενες.

Όπως είναι γνωστό, η νευροεπιστήμη έχει εισβάλει στον χώρο της επιχειρηματικής ηγεσίας και με την αποτελεσματικότητα των εφαρμογών της έχει ήδη αποσπάσει «εξ εφόδου» το ενδιαφέρον και την προσοχή των ανώτατων στελεχών. Έτσι, μία ημέρα πριν από το σεμινάριο Ηγεσίας των Sargia Partners -δηλαδή στις 15 Οκτωβρίου 2012- ο κ. Πιλέι θα είναι ο ομιλητής στο Workshop & Forum του CEO Clubs Greece, με θέμα «Walking in the Dark» (www.ceoclubsgreece.org - 210 8920950).

Πενήντα CEOs

Το workshop θα παρακολουθήσουν αποκλειστικά πενήντα CEOs και θα έχει θέμα του «Rewiring your innovation DNA». Συγκεκριμένα, με το δεδομένο ότι στο σημερινό ανασφαλές περιβάλλον οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν την τάση να καταφεύγουν σε λύσεις χαμηλότερου ρίσκου, ο ομιλητής θα αναφερθεί στην καινοτομία. Που είναι «το κλειδί για να διαφοροποιηθεί μια εταιρεία από τον ανταγωνισμό της. Θα παρουσιάσει τεχνικές με τις οποίες οι ηγέτες μπορούν να ενεργοποιήσουν τα «κυκλώματα» του εγκεφάλου και να αναπτύξουν τη δημιουργικότητά τους.

Το forum -το οποίο απευθύνεται σε CEOs και επιχειρηματίες μαζί με τις διοικητικές ομάδες τους- θα έχει θέμα του τις «Brain-Based Strategies to Manage Risk in the Complete Unknown» και ο κ. Πιλέι θα αναλύσει τις δυνατότητες του εγκεφάλου που βοηθούν στη διαχείριση του φόβου και του άγχους, ώστε και σε περιπτώσεις αδιέξοδου η εξεύρεση λύσεων να αποδεικνύεται εφικτή και πραγματοποιήσιμη.

xd@kathimerini.gr

Επένδυση σε μακροχρόνιες στρατηγικές της επιχείρησης

Η εκπαίδευση των ανώτερων στελεχών και των υπευθύνων ανθρώπινου δυναμικού στα συστήματα που βασίζονται στη νευροεπιστήμη διαφέρει από τα παραδοσιακά μοντέλα εκπαίδευσης ως προς τη διάρκεια των αποτελεσμάτων της. Ενώ δηλαδή οι εκπαιδευθέντες σε παραδοσιακές μεθόδους όταν επιστρέ-

ψουν στα συνήθη εργασιακά περιβάλλοντά τους πιθανώς και να ξεχάσουν να εφαρμόσουν αυτά που έμαθαν, αντιθέτως, η εκπαίδευση βάσει της νευροεπιστήμης συνιστά επένδυση σε μακροχρόνιες στρατηγικές για το σύνολο του οργανισμού. Επίσης, σε επίπεδο ηγεσίας πετυχαίνει να αποκωδικοποιεί τον τρόπο

που συνειδητά ή υποσυνείδητα εργάζεται το μυαλό του ηγέτη, ενώ μπορεί να επαυξήσει και την αφοσίωση των εργαζομένων, ακριβώς επειδή διδάσκει τους οργανισμούς να αντιληφθούν τον ζωτικό ρόλο που παίζουν τα συναισθήματα και πώς αυτά επηρεάζουν την αφοσίωση των εργαζομένων.

δεν είναι το σημείο εκείνο που μπορούμε να πούμε «εντάξει, τώρα είναι η ώρα να ξεκινήσω το σχέδιο δράσής μου»;». Αυτά λέει σε εκτενέστατο άρθρο του ο κ. Σρίνι Πιλέι για τη σχέση που υπάρχει μεταξύ της νευροεπιστήμης με το επιχειρηματικό πε-

ριβάλλον, και το έχουν δημοσιεύσει οι Financial Times Press (www.ftpress.com).

Στην Αθήνα, στις 16 Οκτωβρίου 2012, ο κ. Πιλέι θα είναι αποκλειστικός ομιλητής στο καινοτόμο σεμινάριο που αφορά την ηγεσία και το οποίο διοργανώνει η εται-

ρεία συμβούλων Sargia Partners (www.sargiapartners.com - 210-8920951), με θέμα «Ενισχύστε την προσαρμοστικότητά σας - Βάλτε το μυαλό σας στο παιχνίδι» (Build resiliency - Get your brain in the game!), με χορηγό επικοινωνίας την «Κ». Μέσα από αυτό