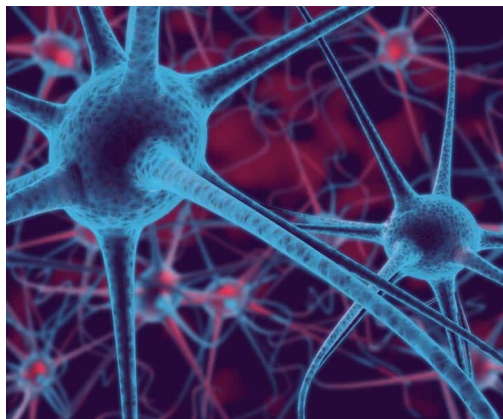




NEVROZNANOST V VODENJU

Delavnica, ki vas bo naučila navdušiti in prepričati sogovornike ter voditi pogovor in podati povratno informacijo, ko čustva "povezijo" logiko.

OPIS

NEVROZNANOST V VODENJU

Harvard Business Review je objavil študijo, ki kaže, da je **dobro vodenje** manj stvar nabora dobrih vodstvenih veščin in **bolj stvar kemije možganov**, natančneje »**nevronskih poti, potrebnih za navdihovanje drugih, da so učinkoviti**«.

Trde metrike socialne inteligence

»Naše raziskave v zadnjem desetletju so potrdile, da obstaja velika razlika v uspešnosti med socialno inteligentnimi in socialno neinteligentnimi voditelji. ... Izkazalo se je, da je socialna inteligenca še posebej pomembna v kriznih situacijah. ... Ko raziskujemo odkritja nevroznanosti, smo osupli, kako tesno povezane so najboljše psihološke teorije razvoja z raziskavami o delovanju možganov.

Tradicionalni vodje, kaljeni skozi težke izkušnje, lahko smatrajo, da je absurdno prizanesljivo in finančno nevzdržno ukvarjati se s takšnimi teorijami - v svetu, kjer je finančni rezultat merilo uspeha. Toda s tem ko začnejo novi načini znanstvenega merjenja človekovega razvoja podpirati te teorije, jih uveljavljati in jih neposredno povezovati z uspešnostjo, ta t.i. »mehka stran« poslovanja ni več videti tako mehka.«

Goleman in R. Boyatzis: Social Intelligence and the Biology of Leadership, Harvard Business Review, sept 2008

Nevroznanost (znanost o delovanju živčnega sistema in možganov) je dokazala, da **razum ni glavni sprožilec vedenja**. **Večino dejanj vodi naše nezavedno**, na katerega pa z razumom nimamo kaj dosti vpliva.

Vabimo vas na intenzivno interaktivno online delavnico, na kateri bomo pogledali, **kako** lahko nekatere **ključne ugotovitve nevroznanosti uporabimo pri vodenju v praksi**. **Delali bomo interaktivno, udeleženci bodo nekatere tehnike in pristope preizkusili tudi v praksi.**

Mnenja udeležencev

Izredno dobro pedagoško predavanje z nazornimi primeri iz vsakdanjega življenja.

Robert Kastelic, vodja kakovosti, Trigo d.o.o.

Odlična delavnica. Celotno predavanje je bilo zanimivo in intenzivno. Vsekakor zelo primerno za nadaljnji osebni razvoj.

Aleš Oman, vodja kuhinje, URI - Soča

Zelo zadovoljna, 5!

Patrizia Romagna, vodja financ, prokurist, Seven Refractories d.o.o.

Odlična tema, ki jo je potrebno nadgraditi. Se priporočam za naslednje delavnice!

Tanja Cuder, direktor, Knjižnica Pavla Golie Trebnje

Seminar je več kot presegel pričakovanja. Bil sem že na drugem seminarju od gospe Ester Car in moram reči, da se vidi, da dela stvari s srcem in vedno je pripravljena. Vse čestitke za organizacijo.

Luka Smrkolj, Zavod za šport Kranj

Na osnovi spoznanj nevroznanosti, nevrolingvističnega programiranja in psihologije boste:

- **ozavestili način delovanja** možganov ter **preizkusili učinkovite tehnike, metode in pristope** v sodobnem vodenju,
- s pomočjo **nevro-modela za sodelovanje z drugimi** oblikovali **sistem nagrajevanja, ki deluje**,
- vedeli, kako **navdušiti in prepričati** sogovornike ter kako **voditi pogovor**, ko čustva **“povozijo” logiko**,
- vedeli, kako **podati povratno informacijo** tako, da bo dosegla želeni učinek,
- znali **vzpostaviti stik** s sodelavci, ki bo omogočal višjo stopnjo **zaupanja**,
- poznali **3 iluzije o možganih** in kako vplivajo na naše vodenje in vsakodnevno življenje,
- vedeli, kako razumeti celotno **»korona situacijo«** in **kako si lahko pomagamo**, da bomo posledično lahko kot **vodja pomagali tudi drugim**.

Komu je delavnica namenjena?

Vsem vodjem, ki želijo narediti preskok v svojem vodenju, izkoristiti najsodobnejša spoznanja o človeškem delovanju ter se naučiti neprecenljivih tehnik, metod in pristopov za učinkoviteje ter bolj harmonično vodenje.

Vsebina

Način delovanja možganov in učinkovite tehnike, metode ter pristopi v sodobnem vodenju

- **5 najpomembnejših dejavnikov**, ki v možganih aktivirajo reakcijo “primarne nagrade” ali “primarne ogroženosti” – ter kako jih vplesti v **vodenje in nagrajevanje, ki deluje**
- Kako prepričati in celo **navdušiti sogovornike** za svojo idejo
- Kako **voditi pogovor, ko čustva “povozijo” logiko**
- **Zrcalni nevroni**: eno največjih odkritij nevroznanosti in njegova **praktična uporaba pri vodenju**
- **Vzajemni vpliv govornice telesa in našega počutja** ter kaj s tem narediti v praksi
- **Podajanje kritike ali pohvale**, da doseže želen namen, kako ju **sprejeti**
- **3 iluzije o možganih** in njihov **vpliv na naše vodenje** in vsakodnevno življenje
- **Odziv naših možganov na korona virus** in kako si ohraniti **volan čvrsto v rokah**

PRIDRUŽITE SE NAM - IZBERITE ENO OD 2 MOŽNOSTI:

Brezovica pri Ljubljani, Poslovna hiša Unija

Udeležba v živo (+PDF gradivo) 288,00 € +DDV

Online ZOOM

O obliki izvedbe vas bomo obvestili do 4.7.2022.

IN-HOUSE izobraževanje

Izobraževanje lahko izvedemo samo za vaše zaposlene na sedežu vašega podjetja.

[>> Pošljite povpraševanje](#)

AVTORJI

mag. Suzana Ester Car



mag. Suzana Ester Car, svetovalka in trenerka, ki verjame, da so odnosi ključ do naše sreče in uspeha, zato se v zadnjem času največ posveča učinkovitemu komuniciranju, vodenju in motiviranju posameznikov ter skupin. Najboljše zahteva tako od sebe kot od udeležencev svojih delavnic in je prepričana v možnost nenehnih izboljšav in doseganja višjih standardov – tako na področju osebnega razvoja kot na ravni organizacij. S kadrovskim managementom se je pričela ukvarjati leta 2000 v večnacionalnem podjetju Procter&Gamble. Pet let je bila pomočnica direktorja s področja razvoja ljudi na Kliniki Golnik. Kot samostojna svetovalka s podjetji in organizacijami sodeluje pri vpeljavi orodij kadrovskega managementa in usposabljanju vodij za samostojno in učinkovito uporabo vpeljanih orodij pri podjetju [StepUP3](#). Pri implementaciji izhaja iz potreb in organizacijske kulture podjetij ter vključuje zaposlene v vse faze implementacije. *“Zadnji dve leti sta korenito spremenili tudi naš pogled na delo in odnos do “službe” – ter hitro odprli vrata drugačnim oblikam dela. Svetu smo dovolili vpogled v svojo domačo pisarno ali celo v svojo dnevno sobo. Nekatere organizacije so se novim razmeram odlično prilagodile in pobirajo smetano. Jo boste tudi vi?”*

SPLOŠNI POGOJI

Po potrditvi izvedbe boste prejeli predračun, ki ga je treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo online seminarja. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča najkasneje tri delovne dni pred izvedbo online seminarja. Udeleženci, ki po tem roku prekličejo udeležbo ali se online seminarja ne udeležijo, niso upravičeni do povrnitve kotizacije oz. so dolžni poravnati celotno kotizacijo. Lahko pa se online seminarja udeleži drugi udeleženec. Pridržujemo si pravico do odpovedi online seminarja – v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti. S prijavo sprejemate ta določila in splošne pogoje.

