

НЕЙРОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК НОВИЙ ПОГЛЯД НА ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

Кожен з нас неодноразово зустрічав поняття «менеджмент», але чи достатньо ми про нього знаємо? Чи актуальні зараз ті стереотипи, які сформувались століття тому і, чи варто шукати нові рішення старих проблем?

Нещодавно з'явилося дуже цікаве поняття – «нейроменеджмент». Розділимо його на два блоки. Нейробиологія – наука, що вивчає пристрій, функціонування, розвиток, генетику, біохімію, фізіологію, і патологію нервової системи. Вивчення поведінки людини є також розділом нейробиології [3]. Менеджмент – це процес планування, організації, приведення в дію та контроль організації з метою досягнення координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного виконання завдань [3].

Отже, якщо з'єднати ці два терміни, то нейроменеджмент – це вміння керувати ресурсами та досягати поставлених цілей за допомогою знань з нейробиології.

Чарльз С. Джейкобс – відомий бізнес-консультант, написав книгу «Нейроменеджмент», в якій знайомить нас з відкриттями сучасної нейробиології і розповідає, як, знаючи особливості людського мозку, робити те, що приносить плоди. З цієї книги потрібно виділила такі найцікавіші аспекти:

1. Як влаштований наш мозок. Насправді, ми приймаємо рішення не за допомогою структурованих логічних рішень, а за допомогою минулого досвіду, який наявний у спогадах. Тобто, коли ми думаємо над рішенням якоїсь проблеми, воно вже наявне у нашій підсвідомості. Світ не фізичний, а ментальний, поза мозком він існує, але все, що ми знаємо – лише наша індивідуальна версія [2].

2. Як ми мислимо. Дослідники мозку довели, що люди мислять історіями. За допомогою цього, ми можемо розрізняти хорошу і погану поведінку з перших слів. Використання історій ефективно і в бізнесі. Крім розуміння цифр, потрібно дослідити те, що стоїть за ними, навчитися розуміти історії людей. Важливим є те, що ми не можемо сприйняти історії всіх людей, а лише ті, які допускає наше ментальне середовище.

3. Як ми взаємодіємо. Вести бізнес, спираючись на закони нейробиології досить складно, адже ми повинні враховувати думки інших та їх ментальний світ. Загалом, в бізнесі закладений конфлікт з самого початку: кожен хоче досягти власної вигоди за рахунок інших. Також, в мозку існує особливий вид нейронів – дзеркальні. Вони відповідають за емпатію та копіюють не лише дії інших людей, а й їхні емоції. Важливо оточувати себе тими людьми, які будуть впливати на вас позитивно та допомагати вам розвиватись, як в бізнесі, так і в особистому житті.

4. Як організувати вплив. Для менеджера важливо організувати робочий процес так, щоб команда працювала разом. Це можна отримати тоді, коли

підлегли хочуть досягти чогось, але поодинці вони би цього не здійснили. Менеджер повинен здійснити декілька речей, а саме: вирахувати їхні робочі цілі, здійснити поділ по групах, надати їм інформацію та можливість самостійно приймати рішення.

5. Менеджмент навпаки. Відповідно до сучасного нейроменеджменту, найефективніше працюють ті менеджери, які відійшли від сталих правил. А саме: перестали змушувати працівників слідувати точному списку роботи, не проявляючи при цьому власної ініціативи. Заохочення або ж критика – не є дієвими методами в ефективному управлінні, якщо вони не співпадають з очікуваннями працівника. Краще, що може зробити управлінець – це створити середовище, в якому співробітники самостійно обирають необхідну поведінку [1].

6. Які лідери ведуть за собою. Традиційному менеджеріві притаманні авторитарні риси характеру, а його методи управління схильні до залякування, жорстокої дисципліни, та чи ефективно це у довгостроковій перспективі? Ні. Суть управління полягає не в тому, щоб змусити працівників робити те, що хоче він, а розповісти їм історію так, щоб вони захотіли зробити це самі.

Отже, для того, щоб стати хорошим менеджером не потрібно слідувати стереотипам, які склалися століття тому. Потрібно постійно вдосконалюватись, вивчати людей, рахуватись з їхнім ментальним світом, вміти знаходити компроміс та працювати в команді. Можна читати багато літератури, ходити на різні курси, конференції, але якщо у вас не зміниться мислення, то вам ніколи не стати справжнім лідером і ефективним менеджером.

Перелік використаних джерел:

1. Київстар Бізнес Дайджест. Випуск № 10
2. Джейкобс Ч. С. Нейроменеджмент. – К.: Companion Group, 2011. – 208 с.
3. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.

Кузів Любов

Тернопільський національний економічний університет

ВАЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах переходу до ринкових відносин питання якості є актуальним для всіх країн, галузей, установ і організацій, є багатогранним і має політичний, соціальний, економічний, науково-технічний та організаційний аспекти. Виникає потреба пошуку кращих управлінських рішень, удосконалення управління в плані якості. Сучасному етапу розвитку ринкової економіки притаманні значні трансформації, обумовлені динамічними процесами як на національному, так і на глобальному ринках. Це зумовило становлення нової концепції якості, фактично спроможної адаптуватися до сучасних вимог ринку.