

Der Neuromanagement-Beratungsansatz von GPM

Fragen, die wir stellen

Wie entscheiden Menschen? Warum fällt es uns so schwer uns zu verändern? Wie beeinflussen Erwartungen unser Denken und Fühlen? Wie kann es dazu kommen, dass klar definierte Unternehmensziele so unterschiedlich und unklar von den einzelnen Mitarbeitern interpretiert werden? Warum glauben wir weiterhin an unsere Erfolgsmodelle, auch wenn sie sich als ungeeignet herausgestellt haben? Warum planen wir etwas, nur um es dann nicht einzuhalten? Wie entstehen Werte in unserem Kopf und wie beeinflussen sie unser Verhalten? Warum steht uns in einem unsicheren und ambivalenten Arbeitskontext nur ein Bruchteil unserer Denkkressourcen zur Verfügung? Warum fühlen wir uns nach schweren Entscheidungen müde und ausgelaugt? Was bedeutet es für die Managementpraxis, dass 95% unseres Denkens unbewusst ablaufen? Wie kann es dazu kommen, dass manche Entscheidungen besser werden je weniger Information vorhanden ist? Können wir unserem Bauchgefühl wirklich vertrauen? Wie wirkt sich die moderne Informationsflut auf unser Gehirn aus? Warum sind wir fest davon überzeugt, uns heute alles zu merken nur um morgen zu realisieren, dass wir das Meiste wieder vergessen haben? Warum verlieren wir so schnell unsere Aufmerksamkeit? Ist unser Gehirn wirklich Multitasking-fähig? Warum erhöht Kooperation unser Durchhaltevermögen? Warum tut sozialer Ausschluss weh? Warum ist ein positives Betriebsklima leistungsfördernd? Kann es wirklich sein, dass Vertrauen und Fairness eine ähnliche Belohnungswirkung haben wie Prämien oder Gehaltserhöhungen? In welchem Zusammenhang stehen Emotionen und Leistung? Sind glückliche Menschen auch die beruflich erfolgreicher? Warum führen Leistungsprämien in manchen Situationen zu verminderter Leistung? Wie wirken sich Beobachtung und Kontrolle auf unsere Leistung aus? Warum vergleichen wir uns andauernd mit anderen? Wie beeinflusst das Gefühl von Macht unsere Wahrnehmung, unser Kommunikationsverhalten und unser Denken? Warum leiden Führungskräfte oftmals unter Akzeptanzproblemen? Wie motiviere ich gehirngerecht? Warum sinkt Stress mit zunehmender Verantwortung? Was macht Stress überhaupt mit unserem Gehirn? Warum ist fehlende Autonomie nicht nur schlecht für unsere Gesundheit sondern ebenso für unsere Denkleistung? Warum können wir von so vielen Dingen aus der Umwelt beeinflusst werden und dennoch nichts davon merken? Warum handeln wir überhaupt irrational? Und was bedeutet das alles für erfolgreiches Management und erfolgreiches Wirtschaften?

Wir kennen darauf die Antworten. Und generieren daraus signifikanten, wirtschaftlichen Mehrwert. Durch unseren Neuromanagement-Beratungsansatz.

Erfolgsfaktor „Mensch“ - Erfolgsfaktor „Gehirn“

Das Ziel jedweder Form der Beratung von Organisationen besteht aus unserer Sicht darin, das Verhalten von Mitarbeitern so zu verändern, dass jeder einzelne einen Beitrag zur positiven Unternehmensentwicklung leistet. In der klassischen Unternehmensberatung greift man, wenn überhaupt, auf Basiselemente der Psychologie zurück. Unser Beratungsansatz basiert auf fundierten Kenntnissen der Grundlagen menschlichen Denkens und Handelns unter Integration der neuesten Erkenntnisse der Neurowissenschaften. Will man menschen-, umsetzungs- und ergebnisorientiert beraten, so muss man sich voll und ganz dem menschlichen Denkapparat und all seiner Funktionsvielfalt widmen. Denn wer die menschlichen Denkprozesse versteht, hat einen klaren Wettbewerbsvorteil. Der Faktor „Gehirn“ ist ein Erfolgsgarant.

Symbiose von Neurowissenschaft und Management

Was für uns zählt ist die Umsetzung. Und Umsetzung bedeutet nichts anderes als Verhaltensveränderung. Nur allzu häufig führt der Mangel an Wissen über menschliches Verhalten zu falschen Prioritätensetzungen und Handlungen. Darum ist gehirngerechte Unternehmensberatung das Kernkonzept des Neuromanagement-Beratungsansatzes von GPM. Er vereint neurowissenschaftliche, verhaltenspsychologische und verhaltensökonomische Fachkompetenz mit der langjährigen Erfahrung in der Begleitung von Unternehmen in Fragen der Unternehmens- und Managemententwicklung. Damit hält die Wissenschaft des Denkens und Fühlens Einzug in die Managementpraxis, die nun aus erster Hand von den Errungenschaften der modernen Hirnforschung profitieren kann.

Prinzip: Gehirngerechte Beratung

Das Einzigartige und Innovative des Neuromanagement-Beratungsansatzes von GPM besteht darin, dass wir naturwissenschaftlich fundierte Prinzipien erfolgreicher Unternehmens- und Managemententwicklung in die Beratungspraxis einführen. Gehirngerechte Beratung leitet aus den Funktionsprinzipien des menschlichen Gehirns die Erfolgsfaktoren erfolgreicher Verhaltensveränderung ab. Dadurch können wir falsche Prioritätensetzungen und Handlungen bereits frühzeitig erkennen und dementsprechend entgegenwirken. Jeder verstandene Denkprozess ist aus der Sicht von Neuromanagement eine Chance der Problemlösung und eröffnet eine Fülle neuer, zielgerichteter Interventionsmöglichkeiten.

Kundenspezifisch und wissenschaftlich-fundiert

Mit dem Neuromanagement-Beratungsansatz stellen wir dem Kunden ein höchstindividualisiertes, wissenschaftlich fundiertes, innovatives Beratungsangebot zur Verfügung. Für wirtschaftlichen Erfolg hochrelevantes Wissen über menschliche Prozesse des Denkens, Fühlens und Handelns wird nutzbar gemacht. Für Führungskräfte, Mitarbeiter und Entscheidungsträger bedeutet das, dass wir

gewünschte Zielsetzungen mit ihnen gemeinsam besser designen und im Prozess besser begleiten und optimal intervenieren können. Output ist ein zielgerechterer Einsatz von Managementsystemen, eine effizientere Gestaltung von Unternehmensprozessen und eine effektivere Umsetzung der gesteckten Ziele.

Neues Selbstverständnis durch Neuromanagement

Neben dem wirtschaftlichen hat der Kunde auch einen persönlichen Nutzen: Er lernt die Besonderheiten des menschlichen Gehirns kennen und wird dadurch in der Lage sein, seine eigenen Verhaltensweisen sowie die der anderen besser zu verstehen und zu nützen. Durch systematische Sensibilisierung darauf was dem menschlichen Gehirn wichtig ist und wie es in kritischen Situationen reagiert, können wir Führungskräften und Mitarbeitern dabei helfen den eigenen Führungs- bzw. Arbeitsstil grundlegend zu optimieren. Dadurch werden sie zu effektiveren und effizienteren Entscheidern, Problemlösern, Planern, Motivatoren und Kommunikatoren, zusammengefasst, zu besseren Führungspersönlichkeiten. Mit dem Neuromanagement-Beratungsansatz holen wir unseren Kunden dort ab wo er steht, setzen mit ihm gemeinsam vorhandene Potentiale frei und bringen ihn auf einen gewünschten außerordentlichen Level, auf dem er noch nie zuvor war.