



Czuję więc jestem

ukryta moc emocji i intuicji

Prof. Rafał Ohme

21/05/15



CZĘŚĆ 1

NEURO ZMIANY

*„Kiedy zmieniasz sposób,
w jaki patrzysz na świat,
możesz zmienić świat,
który widzisz”*

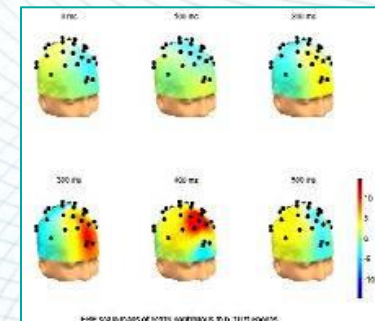
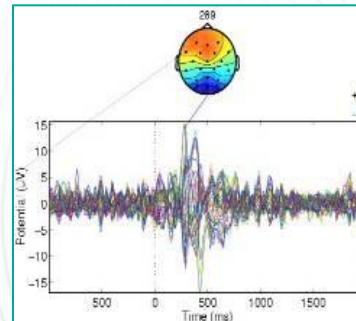
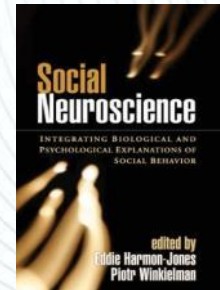
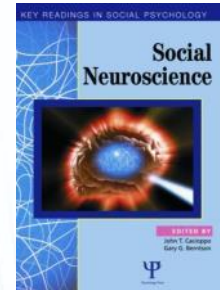


Nowe technologie
pomagają zrozumieć
emocje

Narodziny Neuronauki Społecznej

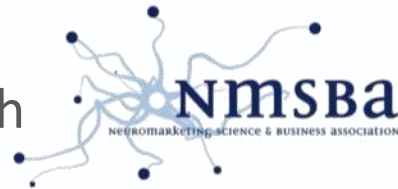
Mierząc aktywność elektryczną kory mózgowej możemy śledzić

- uwagę
- pamięć
- emocje



Neuronauka Konsumentencka od 2009

- Odczytanie sygnałów wysyłanych przez **mózg** pozwoli lepiej przewidywać nasze EMOCJE...
- ...i dzięki temu **zmniejszyć ryzyko** nietrafionych decyzji biznesowych i życiowych

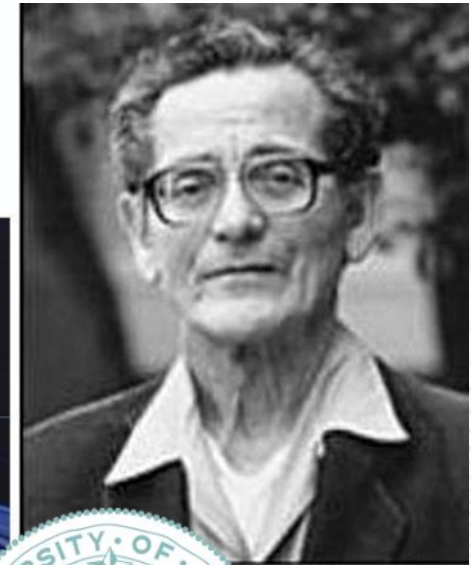
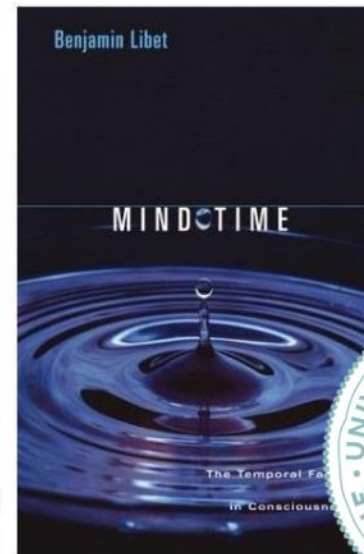
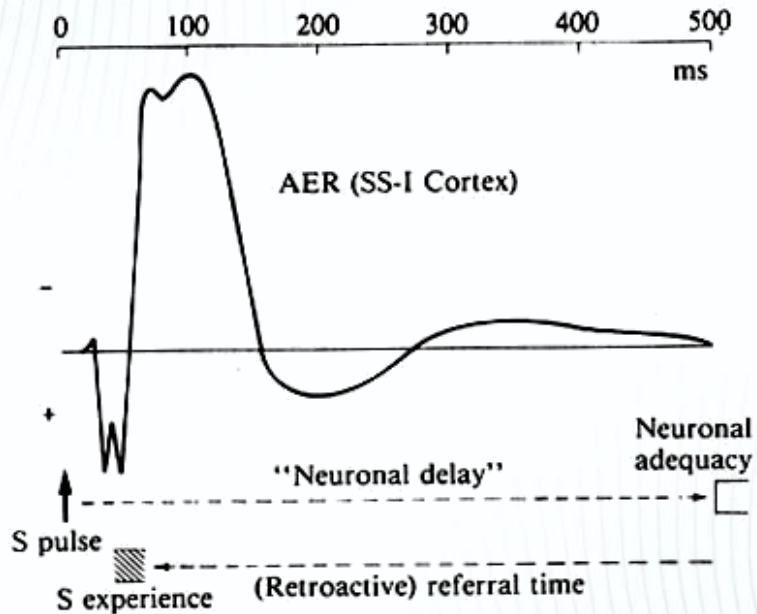


Najpierw *neuro* potem *świadomość*

Prof. Benjamin Libet

Mind Time: The Temporal Factor in Consciousness

Retroactive referral (antedating) of subjective sensory experience



Każda świadoma myśl
poprzedzona jest
neurofizjologiczną reakcją



**Mózg przewiduje
zachowanie
lepiej niż słowa**

Ekspert w dziedzinie emocji



NEUROHM to firma *doradcz*o –
badawcza powstała z *neuro*
R&D prowadzonego od 1997.



NEUROHM dostarcza
rozwiązań związanych z:



EDUKACJĄ
MARKETINGIEM



SPRZEDAŻĄ
HR i PR

NEUROHM licencjonuje *neuro*
technologie m.in. do USA, UK,
Francji, Chin i Japonii



NEUROHM, Warszawa

Neuro odkrywa tajemnice niewidoczne dla świadomego wglądu

„neuro”



„świadomy wgląd”



George Clooney – rządzi i dzieli

2008



neuroCASE



NESPRESSO

ROCS
TECHNOLOGY



Polska unikalność?

NAJLEPSZE
reakcje
mózgu



NAJLEPSZE
słowne
deklaracje



Najchętniej oglądany polski film od lat



1.7+
miliona widzów



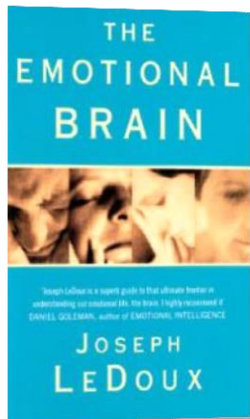
CZĘŚĆ 2

NAJWIĘKSZE ODKRYCIE NEURO

Największe odkrycie neuro



„Istnieją DWIE drogi emocjonalnego reagowania”



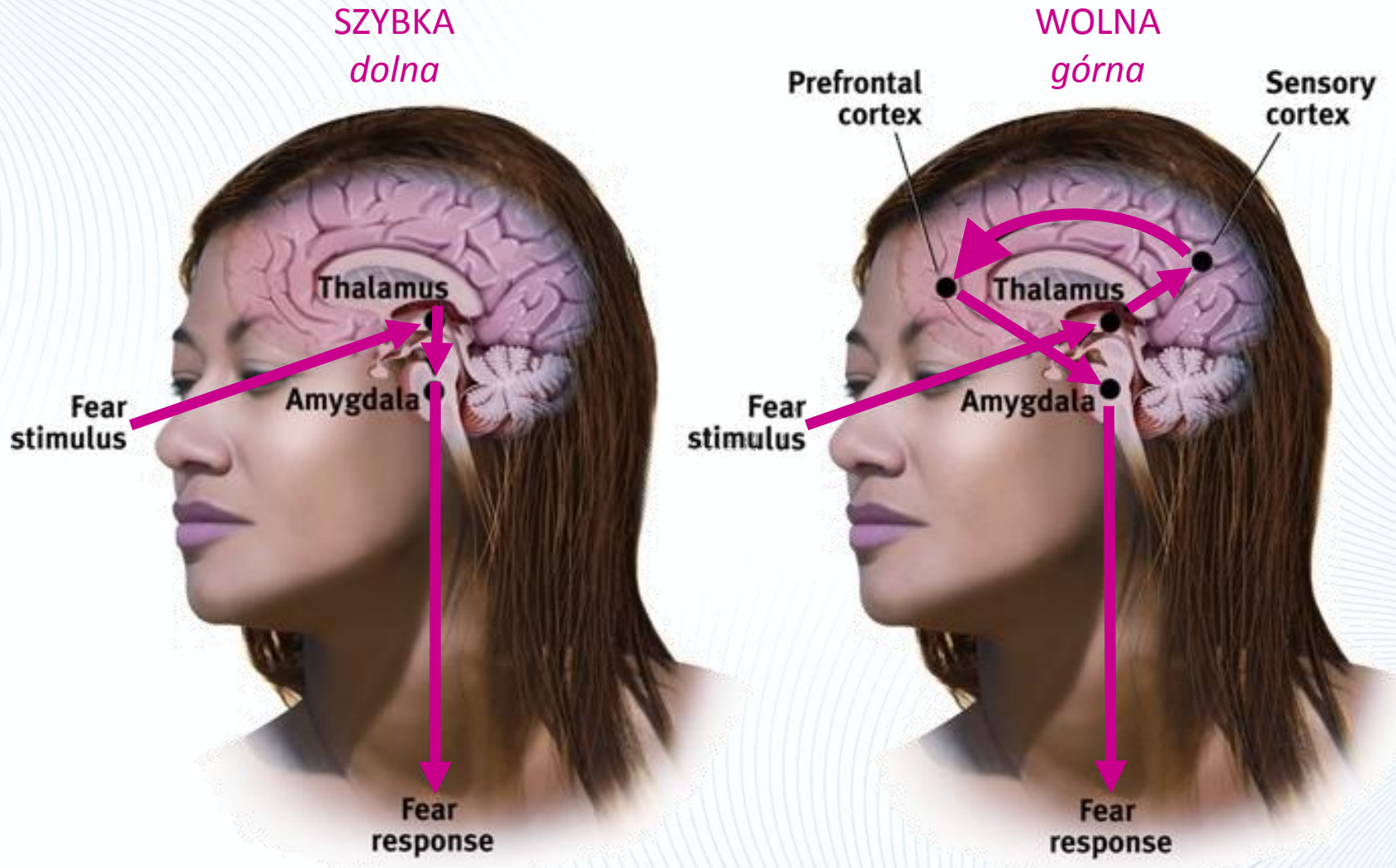
Mózg emocjonalny
(2000)



NEW YORK UNIVERSITY

Joseph LeDoux
New York University

Dwie drogi reagowania



Na samym początku są EMOCJE, nie rozum

tradycyjny model



tradycyjny model

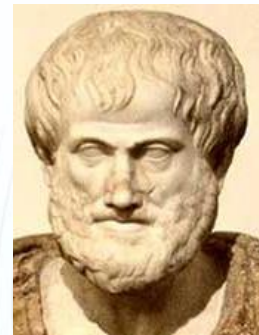
Koniec złudzeń!

„Nazwę gatunkową *Homo sapiens* otrzymaliśmy nieco na wyrost”



Johann Huizinga
historyk, językoznawca

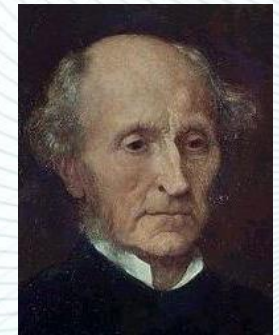
- *Homo aeconomicus* to pobożne życzenie
- Niestety większość teorii ekonomicznych, zarządzania i wychowania wciąż bazuje na założeniu *racjonalności*



Arystoteles



A. Smith

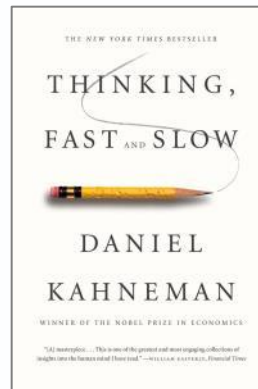


J.S. Mill

kończy się
KLASYCZNA EKONOMIA

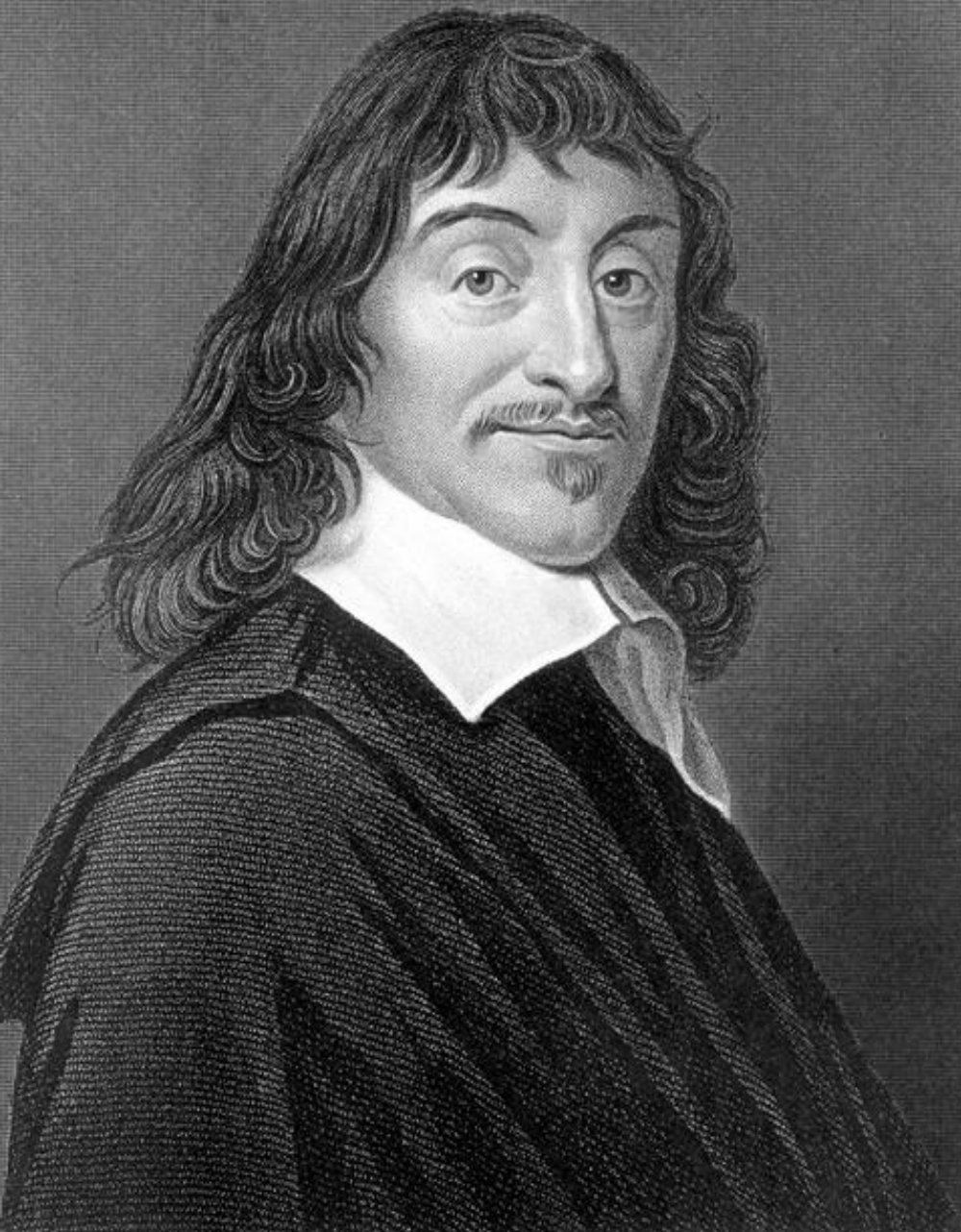
2002

rozpoczyna się
NOWOCZESNA EKONOMIA



**PRINCETON
UNIVERSITY**

Daniel Kahneman
laureat Nagrody Nobla z ekonomii



myślę
czuję więc
jestem

René Descartes (1596-1650)



pasja
~~przeszkadza~~
pomaga
rozumowi

Aristotle (384 p.n.e. - 322 p.n.e.)



PO CO NAM EMOCJE?

emocje nas
MOTYWUJĄ
(skuteczniej niż logika)

emocje nas
ZABEZPIECZAJĄ
(czyniąc nieprzewidywalnymi)

The background is a solid pink color with a pattern of white, wavy, concentric lines that create a sense of depth and movement, resembling a fingerprint or a stylized wave pattern.

emocje tworzą
INNOWACJE



ZWODNICZE EMOCJE

błędna atrybucja

PROBLEM

oceniając inne osoby
nie zawsze prawidłowo
rozważamy wszelkie
„za i przeciw”

podobne błędy popełniamy
patrząc na siebie samego

ROZWIĄZANIE

obdarzmy
drugą osobę
kredytem zaufania,
szczególnie wtedy,
gdy poniosła porażkę

zwiększone ryzyko

PROBLEM

ZADOWOLONY mózg
podnosi próg tolerancji
ryzyka. Robimy rzeczy,
których wcześniej nie
zaryzykowalibyśmy.

ROZWIĄZANIE

Zadowolenie
zmniejsza ostrożność.

Nie podejmuj
większego ryzyka.

transfer pobudzenia

PROBLEM

negatywne emocje
„uwalniają się” z
umysłu dużo wolniej
niż myślimy

PROBLEM

chłodna analiza
rzadko
oswobadza ciało
ze stresu lub
zdeenerwowania

ROZWIĄZANIE

wysiętek fizyczny

przyspiesza

pozbycie się

negatywnego

balastu

ROZWIĄZANIE

Zdenerwowanie
mija WOLNIEJ
niż przypuszczasz.

Dlatego spalaj stres
wysiłkiem fizycznym.



Czy można mierzyć emocje na odległość?

EMOCJONALNA PEWNOŚĆ

A gdybyśmy potrafili zmierzyć podświadome emocje... zdalnie?



Opinia to *ocena* + *pewność*

EXPLICIT - opinia



NIE

TRUDNO
POWIEDZIEĆ

TAK



IMPLICIT - pewność



Badanie emocjonalnej pewności

BIOCODE
IMPLICIT SURVEYS



mobile since 2015



on-line since 2011



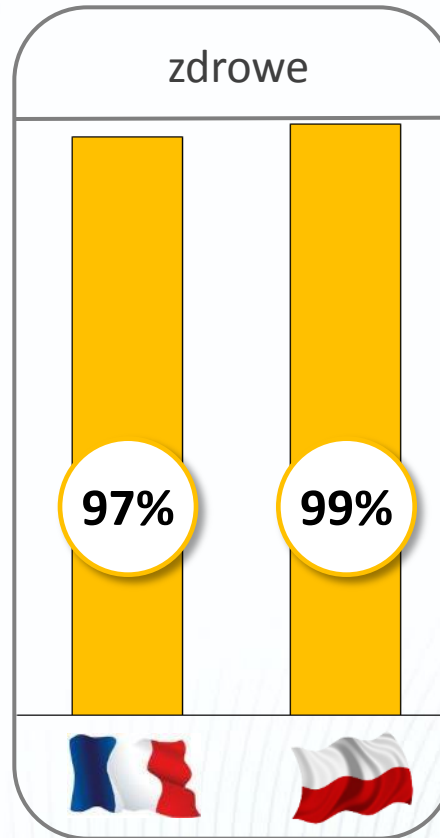
off-line since 2004

Opinie o jedzeniu i zdrowiu

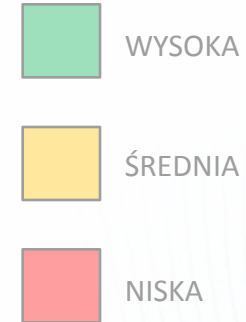


2014

Jedzenie powinno być zdrowe



PEWNOŚĆ

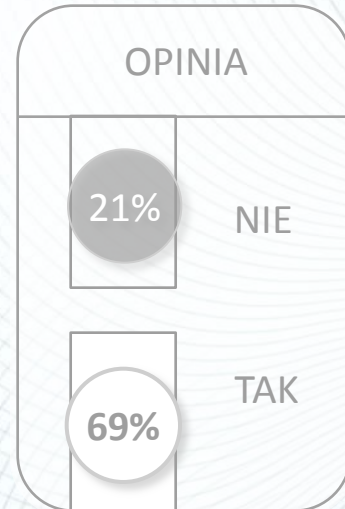
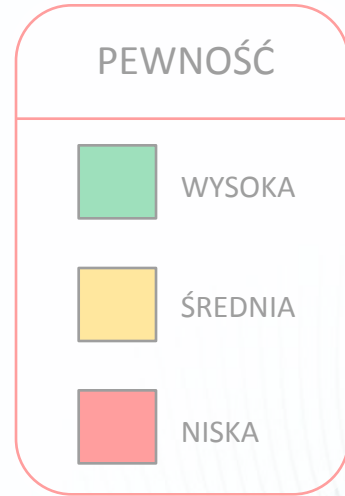
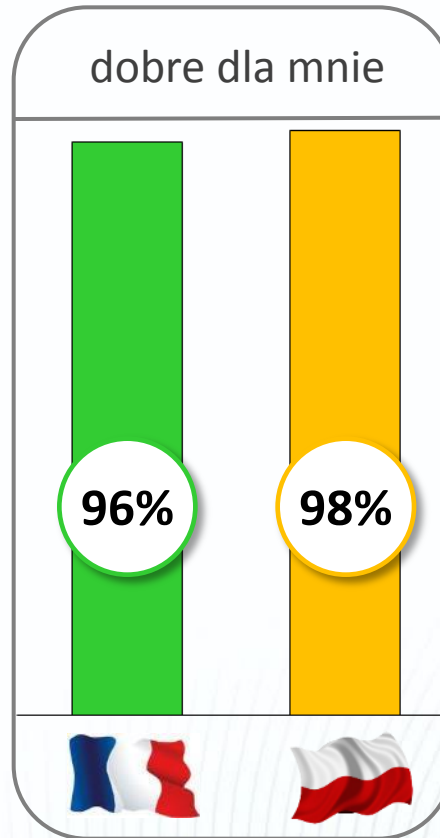


OPINIA

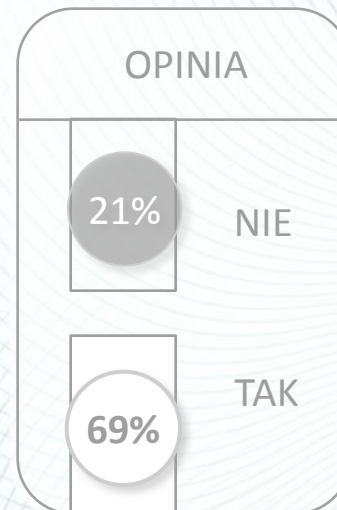
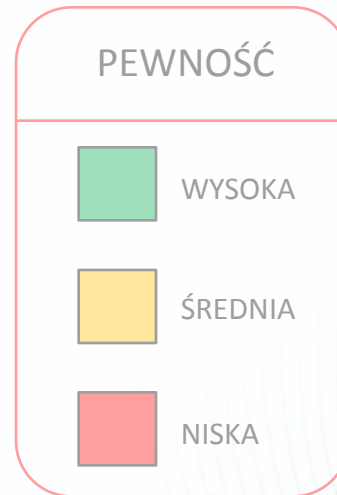
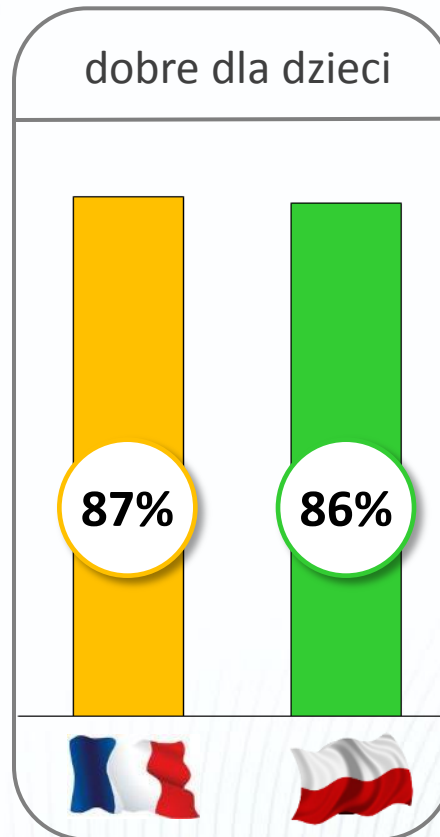
21% NIE

69% TAK

Jedzenie powinno być *dobre dla mnie*



Jedzenie powinno być *dobre dla dzieci*



Czym różnią się Francuzki od Polek?



dobrze
dla **mnie**



dobrze
dla **dzieci**



Czy Twoi sprzedawcy wierzą w produkt, który oferują?



'PASJA'
podświadomość

stwierdzenie 01	93
stwierdzenie 02	89
stwierdzenie 03	100
stwierdzenie 04	91
stwierdzenie 05	90

EFEKT: modyfikacja szkoleń

OPINIA [explicit rational]

Skala Likert'a wskazuje procent osób, które zgodziły się ze stwierdzeniem (Top 2 Boxes).

xxx

xxx

PEWNOŚĆ [implicit emotional]

Wskazuje na pewność postawy. Im szybszy czas reakcji, tym bardziej ugruntowana opinia i wyższa wartość indeksu.

■ WYSOKA

■ ŚREDNIA

■ NISKA



CZĘŚĆ 4

CZY UFAĆ INTUICJI?

Transfer → Lustrzane odbicie → Rezonans

Odkrycie Neuronów Lustrzanych

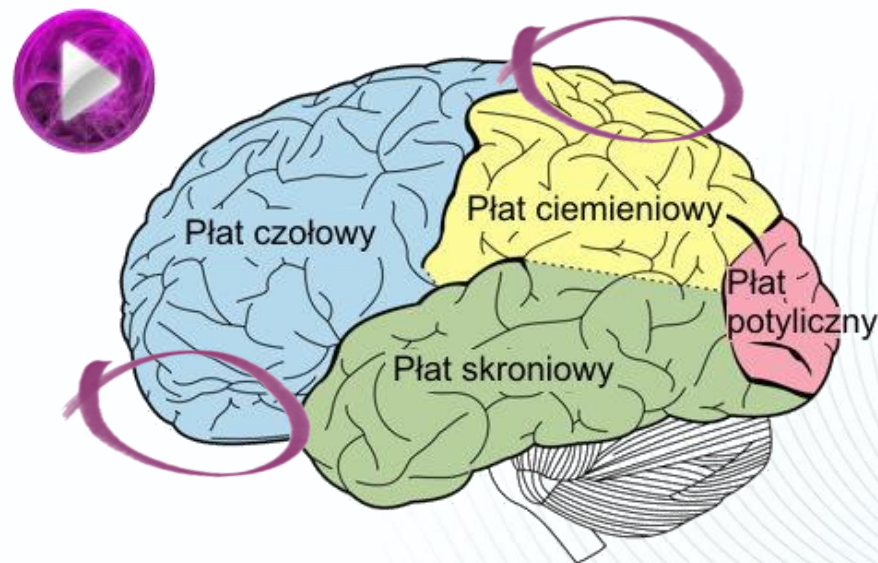
- Giacomo Rizzolatti (1990s)
- dolna kora czołowa i górny płat ciemieniowy są aktywne gdy człowiek wykonuje pewną akcję, oraz gdy widzi kogoś innego, kto wykonuje taką samą czynność

Funkcje Neuronów Lustrzanych

- odczuwanie emocji
- przeczuwanie intencji
- łączenie się z innymi ludźmi

Odkrycie Neuronów Lustrzanych

- jest dla Biznesu tym, czym odkrycie DNA dla Biologii.



Giacomo Rizzolatti



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PARMA

Oto natura intuicji

proprioceptory



markery somatyczne



jądra brzuszno-
przyśrodkowe w korze
przedczołowej

gut feelings



TAK! Słuchaj swojej intuicji!

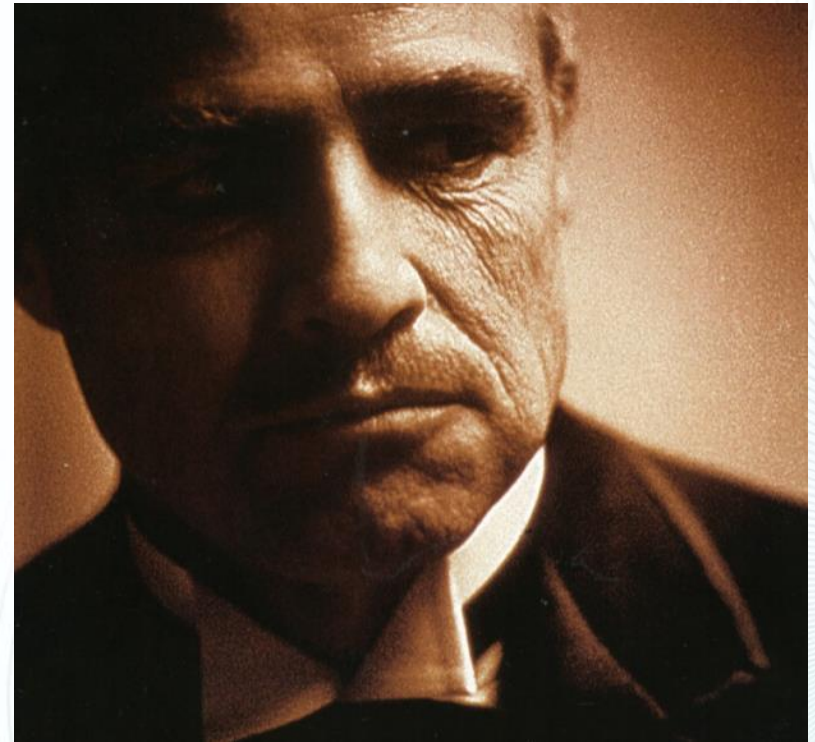
jeśli dotyczy ludzi, nie liczb



Im starsi tym lepsza intuicja!

INTUICJA = WIEDZA + DOŚWIADCZENIE

- Intuicja to suma wiedzy i doświadczenia
- gromadzona w magazynach pamięci *jawnej* (15%) i *utajonej* (85%)
 - zatarciu ulegają *ścieżki dostępu*, ale *pliki* pozostają na zawsze
- To przeczucie, „nos biznesowy”



Intuicja to nasz Anioł Stróż

- Stale nam podpowiada...
- ...tylko nie zawsze ją słyszymy
- gdyż jesteśmy:
 - zbyt pragmatyczni
 - zbyt zmęczeni
 - zbyt zabiegani



„Miej odwagę, żeby kierować się swoim sercem i intuicją. Bądź nienasycony. Bądź niemądry.”



Steve Jobs

Prezes i współzałożyciel Apple Inc.

Zaufaj intuicji, ale najpierw się zresetuj

intuicja nie zawiedzie cię, jeśli się wyciszysz





ZAKOŃCZENIE

skoro mózg jest
niedoskonały to
nabierz DYSTANSU
do innych ... i do siebie

ŻYJ
i
DAJ ŻYĆ

Wiek XX był epoką
rozumu i informacji,
w XXI dajmy szansę
emocjom i relacjom

*Wyptłyń z bezpiecznej
przystani, odkrywaj
i nie bój się marzyć*

Mark Twain

SKY LIMIT
IS THE





Dziękuję

Prof. Rafal Ohme

21/05/15



FEELDO THINK od 1999

RAFAL OHME

podróż w świat pasji, intuicji i emocji



FEELDO THINK

Zapraszamy na **'neuro wykłady Prof. Ohme'**, będące wartością dodaną dla menadżerów, specjalistów HR i firm szkoleniowych.

Wykłady inspirujące dla HR, sprzedaży, PR i marketingu.

napisz do Autora: rafal@neurohm.com
zamów wykład: basia@feeldothink.com



n-zarządzanie

n-komunikacja

n-emocje

n-intuicja

n-motywacja

neurofitness