

Aujourd'hui, nous sommes vraiment excités et en fait, nous parlions justement de Je suis venu, je viens vers vous de l'espace aujourd'hui.

Je suis venu assis sur un phare dans ma station spatiale à l'extérieur d'ici pour essayer de m'inspirer de ce qu'Ayunah va présenter aujourd'hui..

Comme Eric l'a mentionné, Ayunah est formatrice et fait également partie de ce parcours à l'Enterprise Agility University depuis très longtemps, même depuis le début..

Nous voulions qu'elle nous fasse la lumière aujourd'hui sur le renforcement des capacités.

J'aimerais que nous nous penchions tous dessus.

Si vous pouvez intervenir, parlez de ce qui est important pour vous, du genre de choses que vous recherchez et utilisez la plateforme pour interagir avec nous..

Et ce serait vraiment merveilleux si nous suivons le chemin qu'Ayunah va nous montrer aujourd'hui..

Alors sur ce, je vous donne Ayunah aujourd'hui pour ouvrir le sujet.

Tout à toi, Ayunah.

Merci beaucoup, Manthan.

Vous pouvez passer à la diapositive suivante, s'il vous plaît.

Je voudrais donc juste donner une très brève introduction sur moi-même, puis nous pourrons passer au sujet de la conversation d'aujourd'hui, de ce soir ou de ce matin..

Et j'ai vraiment hâte d'avoir cela sous forme de conversation plutôt que de partager uniquement des informations et d'attendre des commentaires, alors n'hésitez pas à nous arrêter ou à ajouter des commentaires ou des pensées qui vous viennent à l'esprit à tout moment via le chat ou à certains moments lorsque nous revenons de nos chambres et n'hésitez pas à partager toute l'expérience ou toutes les réflexions ou questions que vous avez traversées à travers cette présentation.

J'ai donc commencé ce voyage ensemble à un moment où Erik a créé cet organisme éducatif en ligne, que nous appelons le Presidio Universitat, et en même temps j'ai commencé avec Agile Balkans..

C'est une communauté qui envisage réellement de rapprocher les gens.

Et c'est ce que nous faisons depuis le début jusqu'à maintenant.

Jusqu'à présent, j'ai suivi tous les programmes disponibles provenant de l'Université Presidio et j'ai beaucoup d'expérience dans la gestion de groupes littéralement mondiaux avec plusieurs fuseaux horaires en même temps..

Et je suis vraiment heureux d'avoir eu cette opportunité et ce fut un formidable apprentissage pour moi mais aussi pour tout le monde que j'ai eu la chance de co-apprendre, de collaborer et simplement de grandir au cours des années qui ont suivi..

Cela fait déjà trois années consécutives et notre objectif actuel est toujours de continuer à travailler avec des professionnels du monde entier et de les aider à faire progresser leur compréhension actuelle de ce que nous

appelons les scrambles agiles, sûrs, etc..

Donc le monde de l'agilité et essayer de les aider à vraiment élargir ce qu'ils ont comme expertise actuelle, à pouvoir s'aider eux-mêmes d'abord et aussi aider tout le monde autour d'eux, à commencer par leurs équipes, avec les équipes les plus proches avec lesquelles ils travaillent, où ils collaborent avec et plus loin au sein des organisations où ils consultent et même plus largement que cela.

Voilà donc très rapidement mon histoire et nous pouvons peut-être passer à la diapositive suivante si vous le pouvez..

Et je rends la parole à Manthan maintenant.

Oui.

Alors merci Irena.

Donc, ce que nous aimerions pour nous, c'est que nous fassions aujourd'hui partie de la communauté qu'Irena nous a tous réunis..

Donc ce serait probablement une bonne transition pour que nous nous connaissions.

Alors bientôt, Eric va nous répartir dans de petites salles de réunion et pendant cinq minutes, présentons-nous les uns aux autres, où nous venons, quelle partie du monde nous rejoignons à partir d'aujourd'hui et notre rôle et commençons simplement à nous connaître..

Ainsi, nous bâtissons notre communauté, en nous rassemblant également.

Alors Eric, dès que tu es prêt, si tu peux faire de la magie et nous répartir dans de petites salles de sous-commission, alors nous appelons cela des rencontres en équipe..

C'est comme ça qu'on va l'appeler aujourd'hui parce que vous avez cinq minutes pour vous connaître et faisons ça maintenant.

Bienvenue tout le monde.

Je sais que c'était vraiment comme un speed dating à une échelle très rapide parce que nous en parlions et nous avons complètement oublié et notre chronométrateur qui est moi a fait en quelque sorte un travail crucial en matière de chronométrage..

Nous venons d'y plonger en profondeur.

Nous en revenons donc.

Et on bouge si ça nous convient et on ira suivre Irena.

Merci Manthan.

C'était agréable de rencontrer quelques personnes dans ma chambre et j'espère que tout le monde rencontrera de nouvelles personnes intéressantes..

Alors j'ai seulement réalisé que ça allait être amusant aujourd'hui ou ce soir ou ce matin pour tous ceux qui nous rejoignent.

Commençons donc par les informations que je pense que tout le monde est impatient d'apprendre aujourd'hui..

Donc, ce dont nous parlons aujourd'hui, nous parlons du concept d'humilité intellectuelle et nous essayons tout d'abord d'aider tout le monde à comprendre ce que c'est, à différencier l'humilité standard et aussi comment nous pouvons nous connecter à un modèle, un modèle intéressant. Outil qu'Enterprise Agility University a créé pour tout le monde dans le monde et potentiellement pour les personnes qui en ont vraiment besoin et qui peuvent réellement l'utiliser.

Voyons donc ce qui vient ensuite sur les autres diapositives afin que nous puissions connecter plus d'informations.

Merci Manthan.

L'ordre du jour d'aujourd'hui est donc leader, nous guidant à travers quatre parties différentes.

Une partie est de vous aider à comprendre ce qu'est l'humilité intellectuelle.

La deuxième partie est le modèle Lighthouse que nous avons créé pour tout le monde ici dans la salle et plus tard pour tout le monde à l'extérieur de la salle et comment nous pouvons connecter ces deux..

Ensuite, la troisième partie apporte un peu plus d'informations sur la façon dont l'humilité intellectuelle interagit avec d'autres parties qui affectent les gens en général, puis nous essayons d'établir des liens et de combler les lacunes et disons de relier les points et de voir comment tout le monde peut utiliser cela. information.

Alors ce qui nous attend ensuite, c'est de voir ce qu'est l'humilité intellectuelle..

J'en ai donc profité pour faire un peu plus de recherches sur le sujet.

Donc au moins une des personnes qui s'occupe d'expliquer le concept d'humilité intellectuelle s'appelle Mark, Mark Larry, il est professeur à l'Université Duke et c'est ainsi qu'il définit l'humilité intellectuelle..

Il dit donc que c'est une reconnaissance des choses en lesquelles nous croyons et qui pourraient en fait être fausses..

Ce qu'il essaie de dire avec cela, c'est que l'humilité intellectuelle consiste à être conscient de soi lorsque l'on a potentiellement tort au lieu d'avoir raison..

Et c'est absolument quelque chose qui pourrait être absolument crucial pour les dirigeants mais pour tous ceux qui travaillent sur des thèmes liés aux personnes..

Et merci Matthau d'avoir partagé le lien de tous.

Cela vous donnera donc le lien de toutes les diapositives précédentes et vous donnera beaucoup d'informations pour la recherche sur le sujet..

Donc ce que nous disons ici, c'est que si vous y allez, ouais, ouais, s'il vous plaît, passez au suivant.

Ce que nous disons ici, c'est que les personnes dotées d'une humilité intellectuelle vraiment plus élevée sont généralement capables d'évaluer tout d'abord plus d'informations provenant de l'environnement, ce que cela signifie qu'elles sont capables de se rendre compte qu'en interagissant avec davantage de personnes du public, Le fait de décider par lui-même, avec lui-même ou seulement avec un petit nombre de personnes apportera

plus de valeur potentielle au résultat qu'il souhaite atteindre, quelle que soit la décision qu'il souhaite prendre..

Cela signifie que si vous avez un noyau de personnes, disons que c'est seulement vous ou c'est seulement vous que vous voulez décider ou des choses extrêmement importantes dans votre entreprise..

Cela ne veut pas dire que vous aurez toujours la bonne décision ou que vous l'aurez ou que vous aurez tout simplement raison.

Et ils intègrent généralement plus de personnes autour d'eux, même pour une tâche simple à accomplir..

Et maintenant, nous voulons dire qu'il y a une différence entre ce qu'est l'humilité intellectuelle et ce qu'est l'humilité générale. L'humilité intellectuelle est différents types de conscience que nous expliquerons plus loin à travers la conversation d'aujourd'hui..

Et l'humilité standard consiste à avoir la compréhension générale d'être humble..

Appelons ça comme ça.

Il y a aussi quelques liens ici à la fin de la diapositive et peut-être la montagne si vous pouvez les partager avec nous..

Tellement bon.

La différence entre ces deux éléments pourrait vous aider à comprendre par vous-même lorsque vous reviendrez avec vous-même et que vous souhaiterez en savoir plus simplement pour comparer cela à.

Et n'hésitez pas également à ajouter toutes les questions qui vous viennent à l'esprit au fur et à mesure que nous parcourons le.

à travers la conversation à travers cette présentation et nous pouvons, je suis sûr que nous pourrons leur poser la question plus tard, vers la fin de la présentation.

Alors la montagne revient à toi.

Ouais, tout le monde merci d'avoir partagé cette chose qui me vient vraiment à l'esprit et j'ai parfois du mal à comprendre, c'est comment saurais-je quand je suis représenté alors que je pratique réellement l'humilité jusqu'à l'humilité intellectuelle en tant que leader..

Comment pourrais-je savoir quand je m'entraîne lequel parce qu'ils se ressemblent tellement.

Ouais absolument.

Merci.

Merci d'avoir posé la question.

Voilà donc je vous ferais partager à travers un exemple.

Je dirais donc que l'humilité générale consiste à être humble face à certaines situations que vous vivez à l'intérieur ou que vous vivez de l'extérieur..

Par exemple, pour moi, c'est une humilité absolue de votre part de vous joindre à moi lors de l'appel à 3h du

matin ou à 3h30 et cette communauté générale.

Mais alors l'humilité intellectuelle serait, par exemple, que ce groupe se réunisse et décide de quelque chose d'important pour le groupe..

Au lieu qu'Eric décide par lui-même, il dirait que sur certains sujets importants pour l'université, il réunirait tout le monde et poserait la question qui lui conviendrait..

c'est, surtout si c'est important.

Et puis il donnerait à chacun la possibilité d'exprimer sa propre opinion parce qu'il est déjà conscient que sa propre opinion pourrait être fausse..

J'espère que ça aide.

Merci pour ce partage, Irena.

Et vous êtes bienvenue.

Je pense qu'avec cela, nous pourrions aller explorer un peu avec l'une de nos expertes en résidence, Hannah AI et lui demander ce qu'elle pense de ce qui se passerait et pourquoi est-il important d'avoir de l'humilité intellectuelle dans une organisation..

Je vais donc vous montrer comment ouvrir Hannah ici.

Donc, si vous souhaitez suivre l'appel ensemble, si vous ne l'avez jamais utilisé auparavant, ce serait un excellent moyen de le comprendre..

Donc, si nous pouvons ouvrir, je vais rapidement ouvrir à nouveau Hannah AI..

Et Manchan, pendant que tu partages à nouveau ton écran, nous conduisant à la diapositive, au lien pour Hannah, je veux juste t'expliquer encore une fois.

Alors qu'est-ce que Hannah, Hannah est notre IA, le dernier outil publié par Enterprise Agility University.

Vous pouvez le trouver là.

Vous pouvez facilement vous inscrire et commencer à l'utiliser dès maintenant.

Ce que Manchan va faire va vous montrer très rapidement comment l'utiliser, même dans les règles de répartition..

Nous avons environ cinq minutes et vous pouvez simplement aller poser à Hannah la question de savoir quoi.

est-ce l'humilité intellectuelle ou quel est le modèle de phare dont nous voulons parler ou autre chose.

Droite.

Non, non, cela ressemble beaucoup à une approche plus profonde et franchement, à ce que je recherchais, qui est plus rigoureux ou quelque chose avec un peu plus de mordant pour comprendre quel est le lien entre cette idée de conscience de soi et conscience de soi concernant l'impact de notre comportement sur les autres et la science du comportement actuelle.

Je pense que d'une manière pop, nous le comprenons en lisant des livres à succès comme Think Again d'Adam Grant ou quelque chose comme ça..

Mais pour moi, en tant que véritable praticien travaillant sur les problèmes associés à l'humilité intellectuelle, cela m'aide vraiment à voir le tissu conjonctif entre l'humilité intellectuelle et je pense que votre explication partageait des choses comme la prise de décision, la confiance et la sécurité psychologique..

Ce type de connexions est vraiment utile et important pour moi et ce n'est pas quelque chose que je n'obtiens pas uniquement dans les livres sur la culture pop comme Think Again d'Adam Grant..

Alors merci beaucoup, James.

Je répondrais simplement à votre commentaire et j'espère que vous pourrez toujours m'entendre sans aucun bruit..

Ce serait formidable de savoir.

Donnez-moi juste un coup de pouce.

D'accord, adorable.

Alors oui, définitivement.

Donc, ce qu'Hannah nous a expliqué avant de passer à la conversation à partir des diapositives et de la vidéo qui nous attend est absolument, alors quoi.

Peu importe qu'ils soient leaders ou non.

Ils seront très probablement confrontés à une situation dans laquelle ils seront simplement sûrs à 100 % de tout savoir..

Mais l'humilité intellectuelle vous apporte une perspective différente de voir les choses..

Vous aider dans un premier temps à sortir de votre boîte et à comprendre que les choses évoluent très vite autour de vous.

Et lorsque ces choses se produisent, cela peut arriver, mais vous savez jusqu'à présent, ce ne sont peut-être pas les bonnes informations ou les informations complètes que vous connaissez..

Allons-y, Éric.

Oh, c'était quelque chose.

Ouais ouais ouais.

Non non Non Non.

C'est très, très, tu sais, je suis très passionné par ça.

Et puis, quand j'ai montré à Irena le modèle de phare que vous allez apprendre plus tard, vous savez, il y a quelques années, elle s'est beaucoup approfondie, elle a fait beaucoup de recherches.

Je dirais qu'elle est devenue un peu obsédée par l'humilité intellectuelle en termes de recherche

d'informations..

Et puis la seule chose que je voulais ajouter ici, c'est qu'imaginez que les marchés s'accélérent et que vous avez alors beaucoup d'informations provenant des marchés..

Ce que nous avons vu, c'est que lorsque votre cerveau est capable ou a plus d'humilité intellectuelle, les personnes ayant plus d'humilité intellectuelle sont, et c'est ce que dit la recherche, capables d'obtenir plus d'informations de l'environnement..

Alors traitez plus d'informations et deuxièmement, impliquez les autres.

C'est ce que dit la recherche.

Alors, dans un environnement où les choses changent tout le temps, imaginez que votre cerveau ressemble à un micro-ordinateur, n'est-ce pas ? Non, mais imaginez ça.

Et puis plus vous faites preuve d'humilité intellectuelle en tant que leader, plus vous pouvez percevoir de données provenant de l'environnement..

Et dans l'humilité intellectuelle, l'humilité intellectuelle est liée aux cadres sensoriels.

Juste ça.

Merci, Irena, pour cela.

Merci, Sarah, d'avoir ajouté ces précieuses informations.

Et ce que nous essayions de dire, c'est que l'humilité intellectuelle devrait pouvoir vous aider à grandir plus vite plutôt que plus lentement..

Vous aide également à être plus ouvert aux perspectives de vos collègues ou d'autres personnes autour de vous, et dont vous n'avez pas conscience..

Je vais donc vous donner aussi un exemple avant de passer à la vidéo, Manthan.

En ce moment, je travaille pour un très gros client mondial de l'industrie automobile, et ils veulent bien sûr rester pertinents sur le marché..

Et ce qui est important, c'est qu'en ce moment nous travaillons avec une très grande équipe sur trois fuseaux horaires différents..

Dans la plupart des cas, la majorité des décisions viennent d'une équipe plus petite qui, d'une manière ou d'une autre, au tout début de la formation de cette équipe, a décidé d'avoir un seul tour..

Ce que nous appelons un tour de base et un autre tour, qui est un tour d'équipe complet.

Et la plupart des décisions ont lieu lors du cycle principal.

D'un côté, disons du point de vue de la situation, cela s'est déroulé ainsi au tout début, lorsque l'équipe était très jeune..

Nous n'avions donc aucune maturité.

Nous apprenions à nous connaître.

D'après Takman, nous étions tous en train de former et de prendre d'assaut.

Et maintenant nous sommes quelque part entre former et jouer.

Et nous avons réalisé qu'il était maintenant temps de relier ces deux cycles et de commencer à recueillir des commentaires plus pertinents de la part de tous les membres de l'équipe et à nous réunir pour pouvoir prendre des décisions plus pertinentes pour l'équipe et pour le produit que nous construisons..

Et c'est à travers mon exemple personnel vraiment réaliste qui m'arrive chaque jour.

Je suis arrivé à un moment pour comprendre que j'avais vraiment besoin de partager cela avec l'équipe.

Ainsi, l'équipe a la possibilité de décider de chaque décision importante qui va l'affecter..

Et pour moi, c'est de l'humilité intellectuelle en pratique car cela permet de grandir, je dirais différemment, de grandir plus vite et de devenir plus intelligent d'une certaine manière..

Et c'est ça l'humilité intellectuelle à travers mon exemple.

Et j'espère que cela est précieux pour vous les gars.

Et je suis presque sûr que tout le monde se retrouvera dans un exemple différent.

Mais passons à la vidéo.

La vidéo est une explication vraiment très intéressante et intéressante de ce qu'est l'humilité intellectuelle..

Et je vais passer la main à Manthan.

Merveilleux.

Merci, Irène.

Donc si vous souhaitez regarder par vous-même, vous pouvez scanner ce QR code et le conserver pour le futur.

Mais nous allons le regarder en groupe aujourd'hui.

Alors donne-moi un coup de pouce si tu peux.

Nous avons tous eu des disputes.

Écoute, c'est l'argument.

Et si on te donne un argument, si tu ne croyais pas que tu avais raison et qu'ils avaient tort.

Mais n'avons-nous pas tous tort ? Parfois, personne n'a toujours raison sur tout.

La recherche montre qu'admettre que nous avons peut-être tort peut en réalité nous aider à être de meilleurs amis, des personnes plus heureuses et des défenseurs plus efficaces de nos convictions..

C'est ce qu'on appelle l'humilité intellectuelle.

Et c'est un cadeau.

Pas le genre avec lequel tu es né, mais le genre que tu peux te donner.

Alors pourquoi pas nous ? Pourquoi est-il si difficile d'admettre que nous pouvons avoir tort ? Dans notre esprit, nos idées, nos hypothèses et nos expériences s'entremêlent pour former notre image du monde..

Vous pouvez donc voir pourquoi il est douloureux d'admettre que quelque chose en quoi nous croyons est faux.

On tire sur le fil et on peut avoir l'impression que tout notre sens de soi s'effondre..

En fait, des études montrent que notre cerveau réagit aux attaques contre nos croyances de la même manière qu'aux menaces contre notre bien-être physique..

Notre tendance humaine naturelle est d'éviter ces menaces, de nous entourer de personnes qui pensent comme nous..

Peu importe que vous soyez intelligent ou instruit, n'importe qui peut tomber dans ces pièges..

Mais nous pouvons sortir de ces bulles.

Nos idées n'ont pas besoin de nous limiter.

Nous devons juste nous rappeler que certaines des choses que nous savons sont fausses ou incomplètes..

Cela ne doit pas nécessairement ressembler à un échec.

Cela peut ressembler à un soulagement.

Nous pouvons abandonner les idées qui nous freinent dans la croissance.

C'est l'une des caractéristiques clés de l'humilité intellectuelle, cette volonté d'accepter et d'admettre que l'on peut avoir tort..

Les premières recherches montrent que les personnes qui pratiquent l'humilité intellectuelle prennent des décisions plus réfléchies, entretiennent des liens plus solides avec leurs amis et partenaires et sont plus tolérantes, ce qui pourrait conduire à une vie plus heureuse..

Nous vivons à une époque où il y a une pression pour donner l'impression que vous avez toujours raison.

Mais reconnaître que nos connaissances sont incomplètes n'est pas une faiblesse ou une ignorance..

C'est le contraire.

Cela se transforme chaque jour en une opportunité d'apprendre et de grandir.

En fait, les personnes qui pratiquent l'humilité intellectuelle sont plus à même de reconnaître les arguments persuasifs..

Cela signifie que vous pourriez être un défenseur plus efficace de vos convictions en permettant qu'elles

soient remises en question..

La méthode scientifique nous demande de tester chaque idée, de remettre en question chaque théorie, et cette discipline.

est responsable d'une grande partie des progrès explosifs qui ont défini les deux derniers siècles.

L'humilité intellectuelle est le même principe appliqué à l'individu, affinant constamment votre compréhension du monde et de vous-même..

La personne que vous êtes maintenant n'existe que parce que la personne que vous étiez était prête à devenir quelque chose de nouveau..

L'humilité intellectuelle est cette volonté.

Cela nous permet de rechercher constamment notre compréhension du monde et de l'améliorer petit à petit..

Apprenez-en davantage sur la recherche sur l'humilité intellectuelle à [templetonorg](#).

Merci pour vos notes.

J'espère que cette partie de la vidéo, vous auriez pu voir la vidéo dans un mode plus agréable, mais nous pouvons également partager le lien vidéo et tout le monde pourra le faire bien plus tard..

je reviens vers toi.

Merveilleux.

C'est quelque chose qui m'a donné la chair de poule pendant que nous parcourions la vidéo..

Merci pour ce partage, Irena.

Nous continuerons et répondrons aux questions au fur et à mesure.

Une question a été soulevée et le commentaire est le suivant : s'il y a des idées.

qui arrivent pour chacun d'entre nous, n'hésitez pas à les partager au fur et à mesure de la conférence et nous reviendrons pour toutes les questions qui bouillonnent.

Merci Manthan.

Je peux continuer maintenant.

J'attends avec impatience tous vos commentaires venant de la vidéo.

Je sais que la vidéo a attiré l'attention au moins sur certaines personnes présentes dans la salle et j'attends avec impatience vos commentaires et votre conversation, ainsi que vos questions..

Cela fait donc partie du programme que nous avons, l'un des programmes que nous avons à la President's University..

Je veux juste le mentionner.

Cela fait partie du programme de leadership en mobilité.

Il s'agit d'un programme standard que nous exécutons plusieurs fois par an..

Et c'est important de partager cette information qui est aussi dans notre programme où l'humilité intellectuelle et les modèles phares sont vraiment expliqués en détails.

Alors donne-moi juste un coup de pouce si tu m'entends toujours bien.

Eh bien, quelque chose que nous n'avons pas dit aux gens, c'est que vous êtes en vacances.

Donc on vous dérangeait pendant vos vacances.

C'est pourquoi vous pourriez entendre du bruit en arrière-plan.

Nous apprécions qu'Irena soit là même lorsqu'elle est en vacances.

Donc un gros ajout pour elle aujourd'hui pour soutenir la communauté.

Merci beaucoup, Éric.

Donc, ce que dit cette diapositive, c'est que l'idée est d'essayer de pratiquer la croyance de se tromper d'une minute à l'autre et d'en être heureux..

Je sais que ce n'est pas quelque chose de facile, mais si vous essayez, cela pourrait être une révélation pour les personnes qui aimeraient essayer..

Donc, si vous êtes sûr que vous êtes vrai à 100%, que vous pensez que c'est comme ça et pas autrement, donnez-vous simplement la chance de penser que vous pourriez vous tromper..

Et vous verrez que les choses commenceront à changer de votre point de vue.

Comme le cerveau est comme une habitude, plus vous le pratiquez, plus vous commencerez à le faire inconsciemment..

Et c'est ce qui va vraiment vous aider.

Passez à la diapositive suivante.

Et il existe plusieurs manières de commencer à se remettre en question dès que l'on est capable de commencer.

pratiquer cette croyance d'avoir tort.

C'est comme si, tout d'abord, vous commencez à réfléchir si et dans quelle mesure la situation dans laquelle vous vous dites avoir tort vous affecte..

Et vous vous sentez anxieux ? Vous sentez-vous excité ou peut-être frustré ou heureux ? Alors, quels sentiments ressentez-vous ? Et comment cela vous affecte-t-il ou alors allez dans une autre direction et posez-vous la question si vous pouvez gérer les émotions résultant de la situation ou du sentiment que cela vous affecte..

vous avez en fait potentiellement tort au lieu d'avoir raison ? Et aussi pendant combien de temps pouvez-vous

gérer les émotions ? Ces deux choses vous aideront à comprendre où vous en êtes dans votre propre parcours de communauté intellectuelle et comment vous aider réellement à grandir à partir de la situation initiale d'un certain, disons, niveau d'humilité intellectuelle que vous avez jusqu'aux niveaux que vous aimeriez vraiment atteindre dans un moment.

Et nous pouvons continuer.

Maintenant, nous allons passer doucement à ce qui peut réellement nous aider..

C'est le modèle qu'on appelle modèle de phare.

C'est pourquoi vous pouvez voir un phare là-bas sur les diapositives.

Quelque chose qui peut vraiment vous éclairer dans les situations où vous ne savez pas où vous êtes.

Prendre votre décision comme une confrontation aux décisions des autres et les deux décisions sont tout à fait pertinentes dans la formation que vous avez, disons, ou si vous êtes confronté à une situation où vous êtes peut-être dans une position différente où vous devez décider vous-même mais vous n'êtes pas sûr d'avoir pris la bonne décision.

Donc, les choses avec lesquelles nous commençons et nous pouvons, je pense, passer à la diapositive suivante.

L'idée est de.

Je suis désolé, Irena, de m'introduire par effraction.

Mais la diapositive précédente indiquait qu'il y avait trois choses que nous devrions savoir.

Y a-t-il.

Avez-vous mentionné ces trois choses qu'il est important que les gens apprennent ? Oui, nous l'avons mentionné et peut-être est-il acceptable de parcourir les informations qui figurent également sur cette diapositive..

Nous avons donc également cette information dans le programme.

Mais montrer l'exemple, en commençant par une invitation claire, surtout lorsque vous souhaitez collecter des informations auprès d'autres personnes, puis venir avec vous-même et décider si vous aviez raison ou tort ou arriver à une conclusion complètement nouvelle..

Ce sont les choses auxquelles nous prêtons habituellement attention avant de commencer à utiliser le modèle de phare, mais ce n'est rien de spécial que vous avez manqué sur la diapositive..

L'autre est que nous essayons d'améliorer l'agilité sociale..

Nous essayons donc d'utiliser nos caméras car c'est ainsi que vous pouvez collecter plus de 8 000 micro-expressions si je ne me trompe pas avec une mise en miroir correcte lorsque vous avez les gens, la personne devant vous avec leurs caméras..

A titre de comparaison, quand tu n'as personne avec ton appareil photo, c'est complètement différent.

Et je pense, oui, j'espère que cela sera utile pour vous, James et pour n'importe qui d'autre..

Oui.

Merci.

Tu peux continuer.

Vous êtes les bienvenus.

La première chose à faire lorsque vous commencez à utiliser le modèle phare est donc de vous préparer..

Ce qui signifie réellement dans cette situation, c'est être prêt à trouver le bon moment, mais aussi le bon endroit et la bonne manière de discuter d'une situation..

Cela peut être une situation pour quelqu'un d'autre, mais aussi une situation pour vous-même.

Alors maintenant, nous parlons un peu plus théoriquement, mais nous essayons d'ouvrir l'horizon à tout type de situation que vous affectez..

Et vous pourriez penser que ce modèle de phare pourrait vous aider.

Nous pouvons continuer.

Désolé, écoute, je voulais.

quelque chose dans le précédent si vous pouvez revenir. Quelque chose d'important ici est cette entreprise.

l'agilité a ce que nous appelons les trois résultats universels : une entreprise doit être toujours prête, toujours réactive et toujours innovante. Maintenant, le modèle Lighthouse prend celui-ci dans le.

individuel Alors, comment, dans un environnement où tout change tout le temps, vous pouvez être.

toujours prêt Nous avons fait beaucoup de recherches sur ce sujet et avons essayé de comprendre comment le cerveau peut être.

préparé dans un environnement où vous êtes toujours prêt. Alors, qu'est-ce que le modèle Lighthouse ?.

faire, c'est se connecter à un résultat important qui est toujours prêt. Toujours prêt signifie ce que.

il veut dire que tu es toujours prêt en tant que leader à servir ton peuple pour être prêt même si la situation change. Maintenant ce n'est pas anodin car on est toujours prêt dans un environnement où les choses se passent.

change tout le temps. Cela nécessite de bien comprendre certains principes concernant la façon dont la pluie.

fonctionne lorsqu'une personne est exposée à des changements constants. Nous n'allons pas aborder ce sujet..

je réalise que je ne vais pas aborder cela. Ce n'est pas ce qui va aborder cela dans cette session, mais ce sera le cas..

très complet Mais nous allons faire une séance à un moment donné Nous avons 12 principes en entreprise.

l'agilité et bon nombre de ces 12 principes enseignent aux gens comment le cerveau réagit à un environnement qui change constamment. Donc, être toujours prêt est pour l'organisation.

ou la personne qui se connecte à un résultat universel en matière d'agilité d'entreprise qui est appelé toujours prêt, n'est-ce pas ? Merci, Arina Merci Eric d'avoir donné un sens un peu plus large au.

pointer vers l'avant C'est donc la première étape et c'est l'une des trois étapes toujours prêtes, toujours.

comme Eric l'a mentionné Alors continuons peut-être Toujours réactif et toujours innovant bien sûr.

Nous avons donc huit étapes claires dans le modèle Lighthouse. Alors laissez-moi vous guider à travers elles..

et n'hésitez pas à ajouter vos questions au chat selon vos besoins.

Donc, dès que nous sentons que nous sommes prêts pour le lieu, l'espace, la situation, le moment où nous voulons ouvrir une discussion sur un sujet donné, nous devons nous assurer de clarifier les objectifs de la discussion. tout le monde sait de quoi on parle.

Et ici, cela leur donne plus d'informations ici sur le diagramme du phare, que ce modèle nous aide à affiner et à réaffiner constamment notre compréhension du monde et de nous-mêmes et c'est très important et c'est pourquoi nous l'ajoutons ici. Après avoir clarifié l'objectif, faire bien sûr, tout le monde.,

vous êtes en fait prêt à commencer la discussion, il est très important de donner aux gens un endroit et un espace pour commencer à parler du sujet et se taire. Maintenant, taisez-vous et écoutez peut sembler un peu dur.

Oui, merci Michel Mais c'est très important Pourquoi ? Parce que si nous continuons à parler seuls.,

nous ne donnons pas la possibilité à d'autres personnes d'exprimer leur opinion et de donner des informations tout à fait valables, ce qui nous manque dans la plupart des cas. Ce serait donc la troisième étape.

Ensuite, nous passons à l'étape suivante. Dès que nous avons déjà reçu l'avis des gens autour.

nous-mêmes qui sommes dans la discussion et que nous essayons de recadrer après avoir constamment parlé et donné ou demandé des commentaires, nous avons déjà de nouvelles contributions dont nous n'étions probablement pas conscients.

Ensuite, nous essayons de passer à l'étape suivante, qui est le recadrage. Ce n'est pas quelque chose de facile à.

être fait Cela fait partie de l'agilité mentale, cela fait partie du programme de notre fondation et quelque chose.

très, je dirais, très puissant C'est un outil puissant à avoir entre les mains Et recadrer signifie.

être capable d'adapter les perspectives, les valeurs et les émotions et qu'y avait-il d'autre Être capable de.

adopter exactement les pensées de l'autre personne pendant qu'il parle, pour pouvoir se rapprocher d'eux et ainsi poursuivre la conversation de manière plus efficace. Après recadrage, nous avons placé.

communiquer les valeurs et les limites de la vision Pourquoi cela ? Je ne sais pas, peut-être qu'Eric veut répondre.

cette partie Eric, peux-tu nous aider à comprendre pourquoi après avoir pu recadrer une certaine discussion.

avec le public, avec nous ? Pourquoi est-il important de communiquer les valeurs et les limites de la vision ? Oui, je pense que c'est très important ici, car premièrement, que se passe-t-il dans le cerveau lorsque vous recadrez ? Et c'est quelque chose que tous les gens qui sont à l'EIU depuis longtemps savent très bien. Et allons-nous organiser un événement la semaine prochaine sur les cinq types ou.

dimension de l'agilité ? Nous avons une dimension, qui est l'agilité mentale. Entreprises où les employés.

n'ont pas assez d'agilité mentale, ils ne vont pas réussir, non ? Parce que lorsque le marché s'accélère, le nombre de perspectives qu'une personne peut évaluer diminue jusqu'à la crise. Nous savons que.

parce que, vous savez, en cas de crise, du cortisol, etc. Maintenant, quelque chose de très important dans le recadrage est.

il existe un modèle, vous pouvez le trouver dans le livre, il s'appelle le modèle du poisson, qui permet de comprendre comment mesurer l'agilité mentale. Disons que la personne la plus flexible dans une pièce est la.

une personne qui peut adopter les valeurs, écouter ces valeurs d'une autre personne et ressentir les valeurs de l'autre personne comme si c'étaient ses propres valeurs, temporairement, n'est-ce pas ? C'est ce qu'on appelle le recadrage.

Le recadrage est un processus qui comporte certaines étapes. Vous trouvez le modèle de poisson dans le livre et expliquez.

comment ça marche Mais l'important est que vous soyez capable d'adopter les valeurs des autres et de ressentir.

les valeurs des autres comme temporairement vos propres valeurs Quand vous êtes capable de le faire et complètement.

recadrez la conversation et vous pourrez voir le monde d'une manière différente. Maintenant, plus vous le faites,.

plus votre neuroplasticité est grande, c'est ainsi que votre neuroconnexion augmente, et alors vous êtes capable de voir différentes situations de manière naturelle. Maintenant, pourquoi est-il très.

important après avoir recadré ? Une fois que vous avez recadré et que vous êtes capable de comprendre l'autre point de vue, ce qui prend beaucoup de temps, surtout si vous recadrez en valeurs qui sont contraires aux vôtres..

Mais imaginez que les valeurs que vous recadrez ne sont pas très différentes. Par exemple, je parle à.

Greg Greg me dit quelque chose que je peux connaître quelles sont ses valeurs et que je peux recadrer selon celles de Greg..

idées Maintenant, la prochaine étape logique est de mettre des barrières sur le terrain. C'est pour dire, d'accord, écoutez,.

c'est, vous savez, je comprends ce que vous dites. C'est génial, je peux voir votre point de vue. Et.

ce n'est pas de l'empathie. N'oubliez pas que l'empathie, c'est lorsque vous pouvez ressentir les émotions de l'autre personne..

est-ce que tu te sens bien ? Je vois la perspective Mais le recadrage est un peu plus haut que ça C'est.

sur les valeurs embrassant les valeurs de l'autre personne Maintenant, si vous êtes curieux, vous verrez.

le modèle de poisson comporte cinq étapes différentes à suivre pour augmenter l'agilité mentale. Et il y a une vidéo.

nous pouvons partager et nous allons le partager la semaine prochaine sur la façon de mesurer l'agilité mentale dans votre entreprise. Maintenant, revenons à la question initiale, parce que je ne veux pas reprendre cela, je suis désolé.

de temps en temps, mais tu sais, je suis vraiment trop bien, j'aime ce que nous aimons tous ici, je pense qu'il y a une raison.

pourquoi nous sommes tous ici aujourd'hui Ainsi, lorsque vous acceptez la valeur, vous êtes capable de voir ces perspectives.

C'est très, très important que tu dises, d'accord, écoute, je comprends ce que tu dis. C'est le.

vision de ces entreprises C'est la valeur que nous devons suivre Et celle-ci ce sont les limites.

Aucune conversation ne peut avoir lieu. Vous savez, même si vous avez un haut niveau d'humilité intellectuelle,.

si vous ne le faites pas, vous savez, indiquez bien derrière, vous savez, au début, vous devez énoncer quelles sont les valeurs qui vont modérer cette conversation, et, vous savez, ces valeurs et ces limites..

Et puis il y a une vidéo que j'ai supprimée ici, à l'origine avec Barack Obama, même si vous le soutenez ou non, parlant de, vous savez, il y a un problème dans une pièce et il fixe les limites. Maintenant, quand nous travaillons avec les dirigeants, l'une des choses les plus importantes à faire en indiquant votre.

les limites ou les limites sont de le faire d'une manière gentille mais stricte. Maintenant, avant qu'une conversation ne commence,.

même si vous avez un haut niveau d'humilité intellectuelle, vous devez vous assurer à 100% que l'autre personne comprend quelles sont les limites. Et ces limites peuvent être un peu répressibles,.

cela dépend de la situation, mais il faut que ce soit clair à 100%. Et la plupart des dirigeants que nous avons vus,.

ils ne le font pas, ou ils ne sont pas capables de communiquer leurs limites, ils ne se sentent pas à l'aise avec cela, ou ils le communiquent de la mauvaise manière. Vous ne pouvez donc pas avoir de conversation..

sans énoncer de limites ni de conversation sérieuse. Merci pour cela, Irena.

Merci beaucoup Eric. C'était vraiment très intéressant pour moi de me rafraîchir la mémoire sur le.

truc de limites Et tu as mentionné la vidéo, peut-être que plus tard, nous pourrons, je l'ai rencontré et je suis capable de.

trouvez-le à travers les diapositives à un moment donné, je sais, je sais où il se trouve, si nous pouvons partager ce lien vidéo, ce serait génial et pourrait constituer de nouvelles informations supplémentaires intéressantes pour les personnes présentes dans la salle.

Mes limites sont donc très importantes lorsque vous essayez de recueillir l'opinion de quelqu'un d'autre, et

peut-être de comprendre si vous vous trompez, car il doit y avoir des limites minimales pour la manière de travailler dans la pièce où vous souhaitez collecter de nouvelles informations. Comme s'il n'y avait pas de frontières..

nous pourrions tendre la main à l'état de la maison et nous ne voulons pas créer une maison lorsque nous sommes.

un chaos, alors que nous créons un nouvel espace de discussion sur nos décisions importantes qui doivent venir. Et c'est pourquoi communiquer la division, les différentes valeurs que nous prêchons et la.

les limites sont très importantes afin que vous puissiez réellement collecter les informations que vous recherchez et non n'importe quel type d'informations qui pourraient même ne pas être pertinentes pour le sujet. Et c'est pourquoi.

cette étape est également très importante. Et il est important de la faire, disons, juste après le.

recadrage, dès que les gens comprendront que vous vous connectez très bien avec eux, car ils auront l'impression que vous vous comportez en quelque sorte sur un mode similaire à eux, et vous pourrez potentiellement apporter plus de retours de leur part, dit simplement Et après cette partie, il est également important de trouver.

des idées qui peuvent être liées à la valeur client, à la valeur de l'entreprise ou à la valeur du bien-être de la main-d'œuvre, qui sont également l'une des valeurs les plus importantes que nous prêchons chaque jour dans l'entreprise, l'université, les événements, les webinaires et l'espace en ligne. je sais qu'Eric peut parler.

pendant une heure sur le sujet, mais pour moi, ce qui est important à partager dans le cadre du modèle Lighthouse, c'est que si vous êtes capable de relier tous les retours que nous recevons lors d'une discussion, avec ce qui peut être très précieux de la part du personnel du point de vue de la valeur du bien-être, du point de vue de l'entreprise et du point de vue du client, nous pourrions arriver à une nouvelle chose, nous pourrions arriver ici ou conclure à de nouvelles, nous pourrions conclure à de nouvelles idées, nous pourrions conclure de nouvelles décisions, qui sont, disons, encore meilleurs que ceux que nous avons collectés jusqu'à présent. Maintenant, je sais que ce n'est pas le cas..

quelque chose de facile à avaler, peut-être en une heure, mais si vous trouvez le temps de vous connecter à nouveau à la présentation ou de revenir avec toutes vos questions, je suis presque sûr que nous le ferons.

pouvoir t'aider Ouais, il y a probablement des choses.

Irena, il nous reste environ 15 minutes, donc nous devons peut-être continuer un peu.

D'accord, cool Merci de me l'avoir rappelé. Ensuite, l'étape suivante consiste à essayer de supprimer tous les blocages..

cela apparaîtra dans la discussion qui est déjà en cours, pensons-nous, lors de la pratique du modèle phare. La prochaine chose à faire est d'être réellement prêt à passer à autre chose. C'est ce que.

le modèle Lighthouse consiste avant tout à être vraiment conscient, conscient de soi, potentiellement.

passer par toutes les étapes et être capable d'adopter de nouvelles idées qui ne viennent pas de soi, mais des autres. Alors, Eric, s'il te plaît, dis quelque chose.

C'est vraiment merveilleux Merci d'avoir partagé ça, Irena.

Je vais probablement répondre à une question ou deux. Nous avons abordé de nombreux concepts..

Je suis sûr qu'il y a des questions curieuses qui bouillonnent. Alors, ouvrons-nous pour une question et ensuite.

nous pouvons passer au contenu. Donc, si quelqu'un a des questions, n'hésitez pas à rester muet,.

partagez-le ou mettez-le dans le chat.

Il y avait une question auparavant de Valentine Diriez-vous l'humilité intellectuelle de près.

couplé à l'empathie pour les autres ? Donc, ces deux choses sont assez similaires, mais ce ne sont pas les mêmes. Et maintenant, quand nous passerons en revue les statistiques, je vais vous montrer exactement.

ce que cela signifie Ok, merveilleux Donc, nous allons aller dans une salle de réunion rapide Donc, je dirais.

10 minutes Serait-ce acceptable, Eric, que nous ayons une salle de sous-commission pendant 10 minutes ?.

Et dans cette salle de sous-commission, maintenant que nous en avons appris un peu plus sur le modèle du phare et l'humilité intellectuelle, ce serait formidable si nous pouvions y entrer, avoir une conversation et utiliser HANA AI ainsi que notre partenaire pour vivre cette expérience diversifiée. pour explorer ce scénario et Irena.

peut nous en dire un peu plus sur le scénario. Ouais, je vais passer en revue ce scénario..

juste pour le rendre plus visible pour tout le monde, puis nous pourrions entrer dans les salles, utiliser environ 10 minutes, puis nous pourrions revenir et partager plus de commentaires ou plus de conclusions que vous avez.

nous ferons dans les chambres Nous avons donc la situation avec Mike Mike est un responsable de cette fabrication.

entreprise qui avait des difficultés avec sa qualité. Donc l'une des choses les plus importantes pour.

fabrication lorsque vous avez un produit sur place Et lorsque des défauts surviennent sur la chaîne de production,.

Mike faisait simplement irruption dans l'usine et, vous savez, il accusait les travailleurs de première ligne de leur négligence et de leur incompétence. Alors, avec ce genre de, vous savez,.

valeurs inappropriées, je dirais. Et c'est une approche descendante qui rend simplement les travailleurs.

anxieux et sur la défensive et cela entrave leur collaboration pour résoudre réellement les causes profondes du problème qu'ils ont avec la mauvaise qualité. Et j'appellerais, je dirais aussi.

dans n'importe quelle fabrication dans le monde, dans n'importe quelle usine, il existe un KPI appelé coût de mauvaise qualité. Et c'est l'un des KPI les plus importants exécutés et suivis pour tout.

fabricant mondial Et je dirais que c'est un scénario réel Et voyons ce qui se passe Donc le.

le problème persiste vraiment malgré tous les appels de Mike qui sont vraiment intimidants. Et puis.

la question est vraiment de savoir comment Mike peut-il faire preuve de plus d'humilité intellectuelle ou

comment il peut au moins.

commencer à l'utiliser et transformer son approche pour résoudre les problèmes de qualité Maintenant, espérons.

ça suffit, au moins assez et peut-être qu'Eric pourra nous aider à y aller.

Tu es impressionné pour quoi ? Qu'as-tu fait? Vous êtes impressionné ? Je suis impressionné par les suggestions qu'Hannah a faites parce que, comme maintenant, tout dépend de la personnalité..

tapez, comment vraiment coacher quelqu'un comme ça, vous savez, et pour qu'Hannah soit capable de discerner cette information juste à partir du texte et ensuite de donner des conseils appropriés. Donc c'est bien.

C'est plutôt bien. Et tu peux aussi demander à Hannah de te donner un.

une étape ou créer une pratique. Donc, ce qu'Hannah va faire, c'est qu'Hannah va prendre les, les 12.

principes et l'interprétabilité basés sur la science et elle va les appliquer et créer une pratique pour vous Vous pouvez l'utiliser, Mike Bienvenue à tous Bienvenue à nouveau J'espère que vous avez passé de bons moments.

amusant, je sais que nous avons eu beaucoup de plaisir dans notre chambre à discuter avec Hannah et entre eux..

nous-mêmes. Nous avons probablement le temps pour un, peut-être un partage si quelqu'un souhaite partager son.

expériences et restez muet et partagez simplement vos expériences, ce serait vraiment merveilleux.

Quelqu'un les gars, peut-être quelqu'un de ma chambre ? Ne soyez pas timide, je sais que beaucoup d'entre vous voulaient parler, je me souviens avoir parlé à la communauté.

Alors vas-y, change le sien, le sien, le sien en regardant l'écran, je vois ça.

Ouais ouais, j'en suis heureux, je pense que l'une des choses que nous avons rencontrées,.

aucun de nous sauf, j'aurais aimé avoir accès à Hannah. Donc avant qu'Hannah ne soit.

élevé, nous avons en fait parlé de Mike et nous avons réfléchi en termes de ces cinq principaux avantages de l'humilité intellectuelle, nous avons pu en aligner un ou deux que nous pensions être les plus, les plus à propos de la situation dans laquelle nous lisions avec Mike le directeur.

Et donc, et puis Hannah est arrivée et a en quelque sorte renforcé cela avec des actions réelles, des actions réelles que nous pourrions entreprendre. Donc une chose est de diagnostiquer le problème, mais comme je le dis toujours.

mon médecin, ne me dites pas que j'ai une maladie pour laquelle vous n'avez pas de remède. Alors, vous savez,.

l'idée était que devais-tu faire à ce sujet ? Et c'était ce qui était beau chez Hannah..

C'était donc notre expérience Ouais, merci d'avoir partagé ça Et je pense que je l'ai très bien dit.

en disant qu'Hannah nous a donné une manière systématique de résoudre le problème et nous a donné un peu plus d'informations au lieu de se contenter de futilités autour du sujet en disant, d'accord, ce sont les choses concrètes que nous pouvons faire. Donc c'était vraiment bien. Alors merci d'avoir partagé ça James avec nous.

Ce sont les facteurs. Il s'agit d'une statistique étroitement liée à ce qu'est l'humilité intellectuelle,.

être capable de comprendre les erreurs en vous-même et les erreurs chez les autres et comment les informations génétiques et autres informations vous aident réellement et nous aident ici dans la salle à comprendre comment elles, toutes ces choses affectent le niveau d'humilité intellectuelle que nous avons ou non avoir.

Alors, le niveau d'humilité intellectuelle d'une personne peut-il changer ? Je dirais que c'est peut-être la question la plus brûlante. Ouais, donc aucune recherche directement testée, vous savez,.

J'ai fait ces efforts pour changer l'humilité intellectuelle, il y a toutes les raisons de croire que l'humilité intellectuelle peut être améliorée au fil du temps chez n'importe qui. Et les recherches que j'ai menées.

révèle que même si l'humilité intellectuelle est forcée, ils font preuve d'un certain degré de stabilité, ils peuvent évoluer dans le temps. Maintenant, laissez-moi vous expliquer ce que signifie ce graphique ici. Donc la génétique,.

Les niveaux d'humilité intellectuelle appartiennent à la génétique à environ 20%, ce qui est donné par notre génétique provenant de nos générations avant nous, des dizaines de générations. Et c'est le général.

l'humilité intellectuelle avec laquelle nous sommes nés. Ensuite, c'est super important, 20 % supplémentaires appartiennent à la parentalité..

Ce que nous adoptons en tant que famille sociale instruite, tout d'abord, le comportement social et général vient de la parentalité. Donc 40%, c'est vraiment important ce qui vient de nos gènes et ce qui vient de la parentalité,.

ce que nos parents nous ont appris tout au long de la vie pendant les premières, si vous préférez, les sept premières années de votre vie. Et ensuite, vous continuez à construire par-dessus cela. La culture est également très importante..

où vous vivez, la culture où vous êtes né ou la culture dans laquelle vous vivez, pendant la majeure partie de votre vie, la majorité de votre vie. Vous adaptez donc certains comportements et même certains.

opinions comme une référence directe à la culture dans laquelle vous vous trouvez. Cela représente donc près de la moitié des.

toute la moitié des apports pour vos niveaux généraux d'humilité intellectuelle. Et puis le reste est très.

intéressant également, ce qui signifie que vous pouvez développer les niveaux d'humilité intellectuelle qui viennent de vos gènes et de vos parents grâce à l'éducation. Et vous pouvez toujours le faire.

éducation Tu peux toujours apprendre de nouvelles choses C'est une histoire sans fin Et je peux voir dans la pièce.

il y a beaucoup de gens qui ont, je dirais, plus de 30 ans. Ce n'est pas grave, nous avons plus de 40 ans et nous sommes toujours.

apprendre Et c'est agréable à voir ici Et j'espère que j'ai maintenant 42 ans Je n'ai rien à cacher.

Mais j'espère que je ferai la même chose à 52 ou 62 ans, peut-être à 72 ans. Et c'est ce que l'éducation nous donne.

a 15% C'est un moment assez crucial pour l'humilité intellectuelle que l'on peut développer, apprendre et améliorer.

au fil du temps, peu importe ce que disent vos gènes ou peu importe ce que sont vos parents, sept à dix ans de votre vie, ou quelle que soit la culture de l'endroit où vous vivez, et peut-être que ce n'est pas la plus pratique et que vous n'êtes pas en mesure de déménager à ce moment-là, par exemple Maintenant, le jeune, c'est.

très délicat, mais aussi très important C'est ce qu'on appelle la menace C'est toute sorte de menace qui survient.

à votre vie, ce qui menace votre position, votre pouvoir, votre position, votre prestige, votre rôle, vos conditions de vie fondamentales, etc. C'est à ce moment-là que cette partie du cerveau appelée le.

McDella est activé et cela fait partie de la compréhension de ce qu'est l'agilité mentale et je sais.

Eric aimerait parler pendant trois heures sur le sujet Mais les menaces dans votre vie affectent fortement votre.

humilité intellectuelle Ainsi, plus vous serez confronté à des menaces, plus vous serez potentiellement.

en mettant votre, vous mettez la situation à s'adapter et à changer et simplement à grandir avec le temps.

Une menace représente donc un grand pourcentage de ce à quoi ressemble votre EH actuelle. Et aussi idéologique..

la modération peut être partagée à travers différents exemples Elle peut donc être liée à des politiques.

partis, simplement liés à d'autres modérations idéologiques et peuvent également affecter vos niveaux actuels d'humilité intellectuelle. Maintenant, je vois que Manthan veut dire quelque chose Et j'espère que le.

l'information est oui, donc Greg Scott lève la main et j'ai quelque chose à ajouter, mais Greg, commence par.

Très vite, très vite Le McDella se déclenche également lorsque nous traversons un changement..

Le changement est traité comme une menace Il est donc important de comprendre cela Et c'est l'une des choses.

pourquoi j'en apprend un peu plus sur la science Et c'est vraiment important de comprendre ça.

lorsque nous traversons un changement, cela est traité comme une menace dans notre cerveau. Merci pour cela,.

partager Eric, Greg, c'est vraiment utile. Une chose que je voulais partager de mon point de vue.

est-ce que j'ai toujours été d'avis avant d'interagir avec quelques-uns de mes collègues que PowerPoint n'est qu'un PowerPoint Cela n'a vraiment pas d'importance Et après avoir eu une interaction avec le marketing.

et l'équipe de la marque, ils ont partagé tellement de nouvelles informations que je suis maintenant entré dans un terrier d'apprentissage sur la psychologie des polices, en me demandant : qu'est-ce qu'une police peut me dire sur moi-même ? Comment représente-t-il mon personnage, mon C'est ma carte de visite en quelque

sorte. Cette interaction m'a vraiment permis d'ouvrir un.

une nouvelle perspective disant, d'accord, ce ne sont pas que des mots sur un écran, c'est quelque chose que vous voulez apprendre. Et puis, avez-vous partagé la source de cette recherche ?.

Nous partagerons cela, James, dans le suivi, si cela vous convient..

C'est dans la toute première diapositive, donc je pense que Phantom peut le partager avec nous. Ce sont les recherches de.

Duke University avec le Dr Michael Argyrakis Vous pouvez également le trouver facilement sur le Web. C'est donc un article..

de 30 pages, quelque chose comme ça C'est un travail valable Et cette présentation est basée sur.

son travail, mais aussi sur tout ce que nous enseignons à l'université de l'université. Nous sommes donc.

reliant les points ici à partir d'une recherche valide de l'Université Duke et de ce que nous avons pu créer comme modèle pour aider les gens à comprendre et à améliorer leurs propres niveaux d'humilité intellectuelle. Nous sommes donc à l'heure, nous devons donc probablement passer rapidement par certains des dernières diapositives.

dans 30 secondes ou moins Faisons ça Ouais, si tu peux Ouais, passons à la diapositive suivante.

Et je vais essayer de faire en sorte que cela se produise très rapidement pour que les gens comprennent. Et diapositive suivante Et nous sommes rapides.

Oui, j'espère que vous pourrez bien voir cette chose ici. Cela s'appelle Enterprise Agility Body of Knowledge..

et c'est tout ce que beaucoup de choses que nous apprenons, traversons et apprenons, enseignent aux gens ensemble dans nos programmes, dans nos groupes, dans nos webinaires également. Je vais donc simplement opter pour une approche verticale..

et horizontal de l'endroit où se trouve le modèle Lighthouse. Il est simplement montré ici avec la flèche rouge.

Le modèle Lighthouse appartient donc aux programmes de leadership, aux modèles de leadership, mais appartient aussi à l'une des trois valeurs du progrès partagé, qui est toujours réactif, qui vous aide à comprendre de manière verticale et horizontale ce corpus de connaissances que Les modèles Lighthouse devraient être capables de vous aider en tant que leader, à mieux relever les défis de leadership dans votre travail quotidien, je dirais, et également à vous aider à rester toujours réactif à la situation dans laquelle vous vous trouvez ou à la situation à laquelle vous êtes confronté. Et c'est tout simplement qu'il y en a tellement.

modèles ici dans l'ensemble des connaissances, nous ne sommes pas en mesure de partager toutes ces informations, mais nous y avons ajouté notre focus et j'espère qu'il sera valable et utile pour tout le monde la prochaine fois à venir pour vous.

Quoi d'autre? Vous avez le lien du site officiel de l'université. Ensuite vous avez aussi mon site internet.,

Agile Balkans et l'email Et je le mettrais simplement ici N'hésitez pas à vous connecter directement avec moi.

si vous souhaitez en savoir plus sur le sujet ou peut-être êtes-vous intéressé par le prochain programme de

l'Enterprise Agility Foundation, ce serait ravi d'avoir une réponse.

de tous ceux qui souhaitent apprendre et faire appel ensemble.