

«УСЕ ЗНАЮ, ЛИШЕ НЕ ЛІТАЮ», АБО НАВИЩО В БІЗНЕСІ ПОТРІБЕН ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ?

Інтуїтивне мислення — це священний дар, а раціональне мислення — вірний слуга. Ми створили суспільство, що шанує слуг і забуває про дари.

Тільки дурень потребує порядку, геній панує над хаосом.

Альберт Ейнштейн

Ми завжди знаємо, чого хочемо, але, на жаль, досягаємо цього не завжди. Різниця між двома точками — тією, де ми зараз, і тією, до якої ми прагнемо, — в емоційному інтелекті. Якщо ви, читаючи цю книжку, можете собі сказати: «Я точно знаю, де хочу бути, але поки що не там», — ви один із таких людей, і для того, щоби дві точки зійшлися, вам знадобиться емоційний інтелект. Саме використання емоцій на додаток до раціональних знань про те, що потрібно робити, дають вам можливість досягти бажаного. Так само, як ігноровані емоції заважають вам дістатися до точки, яку ви собі призначили.

Люди рідко замислюються про емоції як про щось, здатне завдати реальної шкоди кар'єрі або бізнесу. Проте, у стресі, коли ви налякані, коли у вас гострий

зривається угода або на кону дуже високі ставки, — ви перебуваєте під впливом сильних емоцій, які заблоковують вам доступ до інформації по двох найважливіших взаємопов'язаних каналах. Перший із них веде до ресурсу набутих раніше знань — саме цей канал через сильні емоції закривається від студента, і він не може видати екзаменаторам усе те, що наполегливо вчив упродовж року. Другий канал пов'язаний зі сприйняттям зовнішніх вербальних і невербальних сигналів, які подає людині співрозмовник. Якщо цей канал закритий, людина не зможе адекватно оцінити сигнали партнерів по переговорах, вона вибиратиме неточні формулювання, не зможе підлаштуватися під співрозмовника і їй буде складніше успішно здійснити комунікацію.

Для того, щоб доступ ні до першого, ні до другого каналів не закривався, щоб ми бачили світ широко і якісно, й існує емоційний інтелект. Це менеджмент емоцій, що дозволяє перетворювати їх зі стовперів на помічників, — для досягнення потрібного результату.

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

*Як часто ми не можемо зробити те, що хочемо,
через сильні емоції, які нами володіють?*

ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ
ПОВЕРТАЄ ВАЖЕЛІ
УПРАВЛІННЯ СИТУАЦІЄЮ
В НАШІ РУКИ, ДАЄ
ДОСТУП ДО СХОВИЩА
РАЦІОНАЛЬНИХ ЗНАНЬ
У НАШОМУ МОЗКУ
І ЗНИМАЄ БЛОКИ, ЯКІ
ЗАВАЖАЮТЬ НАМ ЇХ
ВИКОРИСТОВУВАТИ.

Одного разу мій клієнт Іхав на надважливі переговори, і ми з ним домовилися, що для успіху йому важливо тримати певний рівень тону і напруги. А в моменти, коли його опанує страх провалу переговорів, клієнт виконуватиме вправи для розслаблення, які дав йому інструктор із йоги. До роботи над емоційним інтелектом клієнт не міг змусити себе використовувати ці вправи й навіть не міг про них згадати, тому що повністю перебував у полоні емоцій, вони керували ним. Він не тільки тривалий час був у такому стані, але й проводив у ньому зустріч. Керуючи своїми емоціями за допомогою технології EQ-Boost, він зміг досягти стану, в якому вправи з йоги самі спадали йому на думку.

Емоційний інтелект дає можливість працювати з командами й у командах. Міжособистісне спілкування здійснюється не тільки на раціональному рівні, а й на емоційному. Усі люди різні, в усіх різні больові точки й різний настрій. За досягнення результату і збереження продуктивності в різноманітній команді, що складається з великої кількості людей, відповідає емоційний інтелект.

1981 року психологи Говард Фрідман і Рональд Ріджко довели, що, навіть не застосовуючи вербальної комунікації, люди мають здатність впливати на інших емоційно: якщо троє незнайомих сидять одне навпроти одного й помовчать кілька хвилин, настрій найбільш емоційного з них передасться решті. 2000 року Керолайн Бартел із Нью-Йоркського університету й Річард Сааведра — з Мічиганського — здійснили дослідження 70-ти трудових колективів у компаніях різних галузей. Вчені дійшли висновку, що після двох годин перебування в одному приміщенні в емоції встановлюється загальний — позитивний

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)



«А тепер нам треба здати ролі і не зжерти одне одного»

або добрий — настрій. Люди впливають одне на одного так, що змінюються навіть фізіологічні параметри: через чверть години прийомної розмови в одній кімнаті у двох співрозмовників виявляються схожими навіть біоритми, зокрема пульс.

Використання емоційного інтелекту допоможе створити команду, яка працюватиме в синергії, високопродуктивно і з тривалого часу

Клієнти постійно запитують мене про те, як розмовляти з керівником, який їх не чує. Можна, звичайно,

припустити, що дехто з них має рацію, і їх справді не чують. Однак найчастіше причина полягає в емоційній незрілості співробітників. Тому що їм заважають ті емоції, які їх охоплюють тієї миті, коли начальник їде коридором.

Відсуніть уміння комунікувати зі співробітниками, вищими за ієрархією, часом сила критичним фактором для досягнення результату. Роль емоційного інтелекту в організації комунікацій різного ієрархічного рівня — ключова.

Фактори емоційного інтелекту відіграють провідну роль і в переговорах. Тривалий час дослідники вважали інакше — з моменту видання гарвардськими вченими Роджером Фішером, Вільямом Юрі та Брюсом Паттоном книжки «Переговори без поразки», де вони раціонально й логічно обґрунтували свою стратегію *win-win*.

Цей метод став передовим: переговори в усіх сферах життя й у бізнесі почали проводити саме за такою стратегією. Її застосовували навіть у ФБР! Поліцейському управлінню Нью-Йорка. Однак після серії невдалих переговорів із терористами, що багатьом людям коштували життя, вчені почали шукати в цій стратегії компонент, якого їй бракує. Ним виявилася емоційна складова переговорів — її вчені не враховували. Так науковий світ прийшов до того, що не завжди потрібно робити ставку на раціональне, щоб досягти успіху в переговорах.

[Купити книгу на сайті biz.ua >>>](http://biz.ua)

ЩО ДАЮТЬ ЕМОЦІЇ КАР'ЄРИ ТА БІЗНЕСУ?

Зовсім нещодавно у світі підприємництва сповідували виключно раціоналізм. Не була винятком і Україна. Ситуація докорінно змінилася, коли трендом стало іздати на Гоа й читати книжки про творчість у бізнесі. Почалася нова ера, з новими горизонтами та викликами — коли відмовлятися від емоцій у кар'єрі та бізнесі означає відрубати доступ до половини можливостей свого мозку.

Раніше серед підприємців були популярними тренінги «Як придушити емоції в бізнесі», «Як виглядати незворушним під час переговорів»: емоції тоді вважалися прерогативою приватного життя. Сьогодні у світі, що постійно прискорюється, однією з ознак професіоналізму в бізнесі стає багатозадачність, із якою все важче давати раду. Нам необхідне нове джерело енергії та інструменти, що керують ресурсом бізнесмена й людини, яка буде кар'єру. Цим джерелом і є емоції, якщо з ними правильно поводитися. А вміння «менеджирити» емоції — це і є емоційний інтелект.

Прочитавши цю книжку, ви отримаєте інструмент, який допоможе вам змінитися й відно рухатися в обраному напрямку. Власник зможе відкрити нові горизонти свого бізнесу й досягти найвищих цілей, долаючи будь-які стопери. Топ-менеджер навчиться виходити за власні межі, розкривати максимальний ресурс, на який він здатний, і витискати з команди максимум для загального результату. Річковий співробітник

блискавичну кар'єру, розвинувши в собі *soft skills*. Саме від цих навичок, згідно з дослідженнями Гарвардського університету, Стенфордського науково-дослідного центру та Фонду Карнегі, залежить 85% успіху в професійній діяльності.

Якщо в бізнесі та кар'єрі «увімкнути» емоційний інтелект, можна домогтися неймовірних результатів — їх навіть уявити складно тим людям, які використовують у роботі лише раціональну частину своєї психіки.

Вищі досягнення в бізнесі й кар'єрі керовані — і без EQ вони неможливі!

У цій книжці викладено зібраний по криках досвід застосування емоційного інтелекту в бізнесі. Понад 20 років я вивчала можливості людського мозку, що дозволяють у найлегший спосіб домогтися потрібних результатів, приходити з точки А в точку В з мінімальними втратами й максимальними досягненнями. Отримані знання я застосовувала як у своєму невеликому бізнесі, так і справовуючи та консультуючи власників великих бізнесів. Цей досвід і став основою моєї авторської технології EQ-Boost. До слова, це перша, вступна книга з серії книг про застосування емоційного інтелекту в бізнесі та кар'єрі. Тут викладено ази, необхідні всім для розуміння складніших тем, які я порушу вже у наступній книжці, присвяченій IT-бізнесу.

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)