

image not found or type unknown



Эмоции являются неотъемлемой частью нашей жизни. Все люди ежедневно испытывают эмоции, ощущая их влияние во всех сферах своей деятельности. Чаще всего эмоции оказывают даже большее влияние на наши решения, чем нам хотелось бы. Эмоции – это сложная и непредсказуемая их сторона. Несмотря на разнообразие эмоциональных явлений, их причин и проявлений, есть закономерности, позволяющие контролировать эмоции и направлять их в желаемую сторону. Управляя ими, возможно проще достигать поставленных целей.

Когда мы находимся в окружении людей, для удовлетворения своих желаний, потребностей мы нуждаемся в участии и помощи со стороны. Если мы не выбираем силовой способ получения желаемого, мы сталкиваемся с необходимостью вести переговоры. Переговоры происходят не только на бытовом житейском уровне, но и на более высоких уровнях, например, переговоры между лидерами нескольких государств или топ-менеджерами корпораций. В процессе переговоров важно оценивать не только своё эмоциональное состояние, но и эмоциональное состояние оппонента. Управляет переговорами тот, кто выше по шкале эмоциональных тонов. Если оппоненту удастся управлять твоими эмоциями – он сможет управлять переговорами, манипулировать и в итоге, просто раздавить тебя. Для того, чтобы использовать эмоции в переговорах, тебе необходимо научиться их контролировать. Что делать, если во время важных переговоров чувствуешь, что тебя начинают переполнять эмоции? Во-первых, тебе необходимо осознать, что испытываешь эмоциональную нестабильность и, по-возможности, понять причину этого. Во-вторых, в переговорах, особенно деловых, важно сохранять эмоциональное спокойствие, чтобы тебя было сложнее «прочитать». Одинаково нежелательно яркое проявление как позитивных, так и негативных эмоций. Если ты показываешь крайнюю заинтересованность, то можешь подвергнуться манипуляциям, и затратить дополнительные ресурсы. Проявив тревожность или страх, ты так же даёшь отчетливый сигнал оппоненту, что «крепость наполовину взята». В третьих, если вы не способны держать

эмоциональный накал-сбивайте его! Для этого есть несколько приёмов, которые ведут к техническому прерыванию переговоров. Неторопливо выпей воды, осознай, что происходит или возьми паузу, чтобы сходить в уборную; можно сослаться на важный звонок и выйти из переговоров.

Эмоции это не черта твоего характера, а реакция на ситуации и внешние раздражители. Эти реакции можно осознавать, контролировать и воспроизводить. Люди способные воспроизводить нужные эмоции в соответствии со своими целями-могут манипулировать. Из сильной позиции могут давить, проявляя агрессию. Из слабой позиции манипуляция проявляется «в образе жертвы»: печаль, обиды, слёзы. Это не всегда можно сразу распознать, манипуляторы довольно искусные актёры. Тебе необходимо принять ответственность за собственные эмоции. Так ты сможешь научиться контролировать их. Почувствуй разницу между «тебя вывели из себя» и «ты вышел из себя». В каком случае ты хозяин ситуации? Учись чувствовать себя и свои эмоции. Для меня интуиция -это опыт помноженное на время. Если твоя интуиция передает тревогу-это может быть неспроста, более внимательно оцени ситуацию и пойми природу твоего волнения. Здорово, если у тебя есть человек, к которому ты можешь обратиться за помощью и советом. Часто наши проблемы не такие неразрешимые, как может показаться на первый взгляд. Это всего лишь наша интерпретация сложившейся ситуации.