

Dobre emocje w biznesie - jak to robimy, że jesteśmy 20 lat na rynku



Mój syn zapytał mnie kiedyś – Mamo, a jak to jest gdy spotykacie się z ludźmi, których nie lubicie? (chodziło mu o spotkania towarzyskie ☺). Popatrzyliśmy na siebie z mężem i niemal równocześnie odpowiedzieliśmy – Ale my się nie spotykamy z ludźmi, których nie lubimy! Z pewnym zaskoczeniem stwierdziłyśmy że współniczką Lilianą Wieliczko, że ta sama zasada dotyczy naszego życia biznesowego. Mamy wyłącznie klientów, których lubimy! Kiedy startowałyśmy w programie telewizyjnym Firmowe Ewolucje eksperci zarzucili nam, że udajemy – że nasze zadowolenie ze współpracy, realizowanego biznesu, musi być grą na rzecz telewizji. Prawie się z nimi wtedy pokłóciliśmy! A to dlatego, że jedną z najważniejszych zasad, która przyświeca naszemu biznesowi jest to, że wykorzystujemy metody, których uczymy. Skoro szkolimy z dobrej komunikacji, pozytywnego wywierania wpływu, pokazujemy jak ważne w sprzedaży czy w zarządzaniu są dobre relacje, to jak mogłybyśmy tego nie stosować w naszym codziennym życiu?

Czy zawsze jest nam łatwo i przyjemnie? Nie. Czasem jest trudno i obawiamy się przyszłości. Ale brak strachu to głupota. Odwaga to działanie pomimo obaw. Nasz biznes jest na tym oparty. Tak samo jak biznesy naszych klientów.



Rozwijamy się razem z naszymi klientami – szukamy sposobów jak lepiej radzić sobie ze stresem i potem dzielimy się rozwiązaniami. Sami się szkolimy, dokładamy do tego nasze doświadczenia i wypracowujemy sposoby na budowanie pozytywnego wywierania wpływu. Patrzymy jak zmienia się sposób zarządzania, analizujemy na przykład badania nad budową mózgu pod kątem emocji i ich wpływu na podejmowane decyzje, a potem szukamy najlepszej formy, by przekazać tę treść w sposób najbardziej przekonujący i... dostarczający emocji, uczestnikom naszych szkoleń. Przez wiele lat pracowaliśmy z naszym zespołem trenerskim narzędziowo. Uczyliśmy technik sprzedaży, taktyk negocjacyjnych, dobrych praktyk menedżerskich. Wydaje nam się że robiliśmy

"Jedną z najważniejszych zasad, która przyświeca naszemu biznesowi jest to, że wykorzystujemy metody, których uczymy. Skoro szkolimy z dobrej komunikacji, pozytywnego wywierania wpływu, pokazujemy jak ważne w sprzedaży czy w zarządzaniu są dobre relacje, to jak mogłybyśmy tego nie stosować w naszym codziennym życiu?" – o tym istotna jest autentyczność i emocje w prowadzeniu biznesu mówi Agnieszka Lipka z firmy OPTA DOBRY TRENER

to dobrze – nie tylko dlatego, że nasi klienci do nas wracają, ale także dlatego, że prowadząc długofalowe projekty, widzimy jak ludzie się zmieniają. Jednak stwierdziliśmy, wspólnie z całym zespołem trenerskim, że to nie jest wystarczający plan na kolejne 20 lat.

"Teraz chcemy zrobić coś więcej. Nasz plan dobrze oddaje hasło – Biznesujemy emocje (i emocjonujemy biznes)."

Emocje to ciągle niedoceniany element biznesu. A nawet mocniej – jeśli chce się kogoś zdevaluować w biznesie, to mówi się o nim – On podejmuje emocjonalne decyzje! A to jak istotne są emocje w biznesie podkreślają nawet nagrody Nobla z dziedziny ekonomii. Khaneman (2002) i Thaler (2017) w swoich pracach wskazują jak często podejmujemy nieracjonalne decyzje.

Im mniejszą mamy świadomość naszych emocji, tym bardziej one nami rządzą. I jeszcze żeby to były przyjemne emocje jak radość czy zaangażowanie. Niestety, z racji ewolucji, bardziej jesteśmy podatni na emocje tzw. trudne. Nie lubimy ich nazywać negatywnymi, bo negatywne to często nieprzydatne. A tymczasem złość, smutek, strach są nam bardzo przydatne. Złość zwiększa energię. Smutek sprzyja refleksji a strach, no sami wiecie... Więc odziedziczyliśmy po naszych przodkach skłonność do szybkiego dostrzegania rzeczy negatywnych (przekazali nam swoje geny przodkowie, którzy raczej dostrzegali tygrysa tam gdzie go nie było, niż ci, którzy zbyt optymistycznie stwierdzali, że ten ruch w krzakach to lekki wiatr, a nie żaden drapieżnik...).

Świat się jednak zmienił. Nasze mózgi nie. Dziś reagujemy nadmiernym stresem na rzeczy które tak naprawdę nie zagrażają naszemu życiu. Szef, krytykujący naszą ostatnią prezentację, nie jest tak niebezpieczny jak tygrys, ale nasz mózg reaguje takim samym stresem! Chyba, że... Chyba że będziemy bardziej świadomi swoich emocji. Naszych automatycznych reakcji i reakcji przemyślanych. I że możemy zmieniać nasze nawyki. Tego emocjonalnie chcemy uczyć. I chcemy uczyć tego ludzi pracujących w biznesie. Nie tylko by byli bardziej efektywni w pracy. Ale też by byli bardziej, nie bójmy się tego słowa – szczęśliwi. Także w domu.

Agnieszka Lipka



www.dobrytrener.pl

5-7.01.2018

Między nami / *Between me and you*

Andrzej Kosendiak – dyrektor generalny / general director
Bassem Akiki – dyrektor artystyczny / artistic director

3. Festiwal Noworoczny NFM

3rd NFM New Year Festival

Zapraszamy do wspólnej podróży w czasie
wypełnionej wielkimi dziełami minionych wieków!
Join us for a journey to past centuries filled with great works!

Bilety dostępne w kasach Narodowego Forum Muzyki oraz online pod adresem
/ Tickets are available at the National Music Forum's box office and online at:

www.nfm.wroclaw.pl

Organizator / Presenter:



NFM – instytucja kultury miasta Wrocławia współprowadzona przez
/ NFM – City of Wrocław institution of culture co-managed by:



Ministerstwo
Kultury
i Dziedzictwa
Narodowego



Sponsorzy NFM / NFM Sponsors:

