

ЛИДЕРСКИЙ ПОДКАСТ

КРЕГА ГРОШЕЛА



СЕРДЦЕ ПРЕВЫШЕ РАЗУМА: СИЛА ЭМОЦИЙ В ЛИДЕРСТВЕ

Спасибо, что присоединились к *Лидерскому подкасту Крега Грошела!*

Нам всем нравится впечатлять других. Каждый хочет, чтобы его воспринимали, как умного, сильного, идейного или просто хорошего человека.

Однако именно здесь и возникает серьезная проблема: производить впечатление и прикасаться к сердцам – это разные вещи.

“Производить на людей впечатление и прикасаться к их сердцам – совсем не одно и то же” – *Крег Грошел*

Если Вы являетесь лидером, то чтобы пробудить и вдохновить других, недостаточно обратиться к ним при помощи логичных аргументов. Нужно подобрать ключик к их внутренним переживаниям!

Существует ложное убеждение о том, что проявлять чувства — значит подрывать собственный авторитет. Тогда как на самом деле эмоции не только являются нужными и важными, но также могут послужить катализатором многих изменений и дальнейшего роста. Запомните, самый быстрый способ повлиять на чей-то разум – прикоснуться к его сердцу.

“Самый быстрый способ повлиять на чье-то мнение – прикоснуться к его сердцу” – *Крег Грошел*

Обычно, думая о коммуникации, лидеры смотрят на неё как на передачу каких-то сведений. Однако настолько сухой подход очень редко побуждает людей к принятию необходимых решений. Разница между умом и сердцем в том, что знания приводят нас к выводам, а вот эмоции – к действиям.

Как же задействовать эмоции?

1. Целенаправленно используйте истории.

Если сказать совсем просто, факты забываются, истории запоминаются. Рассказывая историю, Вы соединяете силу логики с силой чувств, что, в итоге, дает искру, зажигающую желание что-то сделать.

2. Осознанно выбирайте слова.

Слова, которые Вы выбираете, определяют эмоции, которые при этом вызываете. Зачем использовать понятия «грустный» или «печальный», если можно назвать зрелище «кошмарным» или «душераздирающим»? Или разве может сравниться довольно заезженное слово «прекрасный» с эпитетами «выдающийся», «невероятный» или «сногшибательный»? Подумайте о том, что должна ощутить Ваша аудитория, а затем используйте яркую и даже красочную лексику, чтобы вызвать эти переживания и направить людей к цели.

3. Продуманно демонстрируйте свою уязвимость.

Все мы знаем, что чрезмерная откровенность может вызывать у людей лишние вопросы. Однако, с другой стороны, уместное проявление честности и искренности способно растопить лед в душах Ваших слушателей.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Выполните упражнение, которое поможет Вам закрепить пройденный материал:

1. **В чем Вы, как лидер, можете быть более открытыми с теми, кто Вас окружает? Что Вам следует сделать, чтобы установить более близкий контакт не только с умами, но и с сердцами членов своей команды?**

2. **Вспомните какую-то ситуацию, когда пример из чьей-то жизни подтолкнул Вас к действиям. Что является наиболее важным в Вашей сфере деятельности, и где у Вас есть возможность рассказывать людям истории, которые смогут вовлечь их в достижение общей цели?**

РЕСУРСЫ ВЫПУСКА

Больше о Креге: craiggroeschel.com

Все выпуски подкаста и конспекты: liderstvo.life.church

Слушайте нас на подкастах Apple: itunes.apple.com

Слушайте нас на подкастах Google: play.google.com

Бесплатные церковные ресурсы: life.church/churches

СВЯЗЬ С КРЕГОМ

Задать вопрос: craiggroeschel.com/connect

Facebook: facebook.com/craiggroeschel

Twitter: [@craiggroeschel](https://twitter.com/craiggroeschel)

Instagram: [@craiggroeschel](https://www.instagram.com/craiggroeschel)