

АЛЕКСЕЙ ЯРЦЕВ

Эмоциональный интеллект

КАК РАСШИРИТЬ СВОЁ СОЗНАНИЕ



ПСИХОЛОГИЯ ПОВЕДЕНИЯ

*как
повысить
самооценку
легально*

Алексей Валерьевич Ярцев
Эмоциональный
интеллект. Как повысить
самооценку легально. Как
расширить своё сознание.
Психология поведения

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68505815
SelfPub; 2024*

Аннотация

Социальная философия, описывающая тенденции эмоциональной жизни жителей больших городов в наше время и прогнозы на ближайшее будущее. Оценка численности населения и эволюционные изменения в психологии поведения человечества. В книге приведены практические рекомендации, игры и упражнения на развитие мозга и мышления. Проиллюстрированы истории обычных людей, стремящихся к самопознанию и повышению самооценки. Книга будет полезна тем, кто увлечен работой над собой и ищет советов психолога для более эффективного личностного роста. Подпишись на автора – новые статьи, заметки, игры, задания и упражнения на развитие эмоционального интеллекта

выходят регулярно. Алексей Ярцев – "стендап комик на пенсии", выпускник аспирантуры по кафедре Философия МГТУ СТАНКИН, наставник артистов и знатный тик-токер, делится своими недраматичными рассуждениями о нашем веке, наших современниках и типичных городских жителях.

Содержание

Лидерство в эпоху Эмоционального Интеллекта	6
Эмоциональный Интеллект – Эволюционное	19
Преимущество городских жителей	
Мои другие книги	32
Юмор. Стендап. Психология сцены	33
Эмоциональный интеллект. Как повысить самооценку легально. Как расширить своё сознание. Психология поведения	35
Юмор. Все инструменты комедии. Как развивать чувство юмора. Теория и практика	37
Как написать сценарий. Школа кино. Что скрывают курсы сценаристов, режиссеров, продюсеров	39
Юмор в кино. Школа кино. Как написать комедию. Продюсеру, режиссеру, сценаристу, писателю. Как придумывать смешное. Диалоги, ромкомы, ситкомы, драмеди	41
Учебник 2 класс. Игры для детей.	43
Эмоциональный интеллект ребенка	
Юмор. 78 игр, в которые играют люди.	45
Психология. Упражнения. Тренинг	
Эффективное общение. Ораторское искусство.	47
Саморазвитие. Этика. Упражнения. Искусство	

спора. Конфликты

Алексей Ярцев
Эмоциональный
интеллект. Как повысить
самооценку легально. Как
расширить своё сознание.
Психология поведения

Лидерство в эпоху
Эмоционального Интеллекта

Эмоциональный интеллект -это не только распознавание чужих эмоций, но еще и управление своими.

В том числе контроль над тем, чтобы они влияли на других с предсказуемым результатом.

Чтобы люди понимали вас. Сопереживали. Или реагировали требуемым образом.

Чтобы вы не психовали, когда вас пытаются нарочно выбесить.

Чтобы не уходили в агрессию, столкнувшись с махинатором, который принимает вас за просточка.

Чтобы вы не стеснялись подойти к нужному человеку, прикрываясь отмазками вроде «будет неловко», «ему сейчас неудобно».

Чтобы ваши эмоции стали инструментом получения нужной реакции от других людей.

Потому что если вы шутите, а люди вокруг вас закатывают глаза – что-то не так. Если вы серьезный, а люди думают, что вы шутите – снова что-то не так.

А вот если после нескольких смешных и веселых тостов на юбилее или свадьбе, вы встаете, и уже по тому, как вы держите паузу, по вашему языку тела и выражению лица гости понимают, что сейчас будет лирическая нотка и перестраиваются на новый лад – то поздравляю – у вас отличное сцепление с аудиторией.



УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ И ЧУЖИМИ ЭМОЦИЯМИ,
СЛОВНО ПИЛОТ ФОРМУЛЫ ОДИН.
РАЗГОНЯЯСЬ И ЗАМЕДЛЯЯСЬ, МАНЕВРИРУЯ НА СКОРОСТИ
- ВОТ ЗАДАЧА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Показателем этого может быть не только ваше умение «попасть в струю», поддержать уже сложившееся настроение в компании, но управление вайбом коллектива. Высший пилотаж – это когда вы можете изменять настроение у публики

с одного полюса на другой и ведете его словно пилот формулы один.

Не случайно ведущий на свадьбе – такая важная роль. Ведь публика на свадьбе, выпившая и разгоряченная – это гоночный болид, который несется на полной скорости. И нередко его надо «подруливать».

Чудеса эмоционального интеллекта это пара или команда людей, семья например, которые молниеносно могут переключаться между ржачем и серьезной скрупулёзной работой.

Примеры вы можете увидеть в шоу «Что? Где? Когда?» например, когда в паузах игроки улыбаются и шутят с ведущим или пританцовывают под музыку, а во время обсуждения кипят серьезные страсти.

Таким образом эмоциональный интеллект это новая адекватность.

И вы можете за счет тренировок и грамотного подхода к своему лайвстайлу сделать из своей психики формулу один, которая способна на мультитаске по телефону общаться на повышенных тонах, чтобы заставить ленивого клерка сделать свою работу, в переписке обмениваться милыми мемами со своей второй половинкой и еще успевать подмигнуть начальнику.

Все эти чудеса, которые принято называть артистизмом или харизмой базируются на высокоразвитом эмоциональном интеллекте.

В книге Дэниэла Гоулмана вы найдете массу негативных примеров того, как эмоции выходявшие из-под контроля мешали людям. Как неумение понять самих себя приводило к неадекватному и деструктивному поведению.

Однако нельзя ограничиваться изучением только лишь негативного опыта, исследуя то или иное явление. Поэтому давайте вынесем из книги Гоулмана главное: Не стоит недооценивать эмоции. Это не просто «шуточки». Эмоции влияют на наши решения и действия напрямую. А значит эмоции формируют ваш лайвстайл. И, если вы хоть чем-то недовольны в своей текущей рутинной жизни – обратите внимание на эмоциональный фон, внутри которого вы проживаете свою жизнь.

В 2023 году мы можем оглянуться на десятилетие видео в интернете.

Вы сможете оценить, как на ютубе произошла эволюция от блогеров, которые читали по телетексту написанные тексты к блогерами, которые «жили в кадре».

От рубленных фраз, каждая из которых заканчивалась монтажом и сменой плана, до влогов, подкастов и круглых столов, где люди спорят и звучат значительно более натурально.

В другой, запрещенной социальной сети, где любят постить свои селфи девочки, с приходом видео, так же произошла революция: модели, которые не смогли разговаривать на камеру уступали в популярности тем, кто мог играть не толь-

ко 2D картинкой, но и «анимировать» своего персонажа.

Другими словами, девушки, которые могли играть мимикой, походкой, движениями, голосом, — эмоциями в кадре — резко росли в популярности. Те же, кто не выкладывал сторис, а только статичные фотографии — стали отставать в популярности.

Отдельно стоит сказать о том, как сильно связан эмоциональный интеллект и чувство юмора.

Ведь умение пошутить требует невероятно мощного интеллекта: это можно сравнить с боевым вылетом на истребители: тебе необходимо не только мастерски управлять собой: темпом, паузами, тембром голоса, интонацией, подбором слов, вордингом (порядком расстановки слов), смыслом говоримого, но и... следить за полетом чужого истребителя, чужой психики.

Необходимо просчитать, а что этому человеку смешно? А как пройти по грани, чтобы и не обидеть слишком резкой остротой и не быть пресным слишком беззубой шуткой?

Сказать, что-то свежее и непроверенное еще ни на ком?

Или наоборот рассказать проверенный временем панчлайн?

А что, если он это уже слышал? Есть риск прослыть баянистом.

Наблюдать за тем, какая тема и какая подача наиболее «заходит» и на ходу каннотировать (тюнинговать смысл — от слова каннотация) свой материал.

Смешить людей, особенно незнакомых, особенно, если ты еще пока что не узнаваемый артист (а может и не артист вообще) со сложившимся имиджем и ожиданиями от тебя публики – это очень сложно.

Поэтому чувство юмора так сильно и ценится. И доступно только смелым, ведь натренировать его можно исключительно рискуя. Только рискуя.

Вспомните хотя бы одну ситуацию в вашей собственной жизни, когда вам удалось рассмешить незнакомого человека: может быть удачный комментарий в лифте или выкрик на корпоративе.

Похвалите себя: ваш эмоциональный интеллект сработал на пятерку.

Вместе с тем, стоит понимать, что мы называем чувством юмора две очень разные вещи: умение шутить и умение понимать чужие шутки.

Эти два понятия требуют дифференциации.

Точно так же, как быть искусствоведом и быть талантливым художником это не одно и то же.

Обозревать политические события в своем саркастичном телеграм блоге и быть политиком не одно и то же.

Быть футбольным комментатором и быть полезным футболистом на поле не одно и то же. Спросите у Василия Уткина.

Точно так же – просмотр комедийных телешоу делает вас ближе к карьере стендап комика ровно настолько же, на-

сколько просмотр диснеевских мультфильмов делает из вас художника, или поедание шоколадок – кондитером.

Еще раз подчеркну: конечно просмотр огромного количества кинофильмов приближает вас к тому, чтобы вы и сами стали эмоционально гибкими, как голливудский актер, но без регулярной практики, грамотной нагрузке на вашу психику – прогресс будет слишком медленным.

А вот если нагружать себя необычными задачами, может быть совсем немного, но регулярно, то ваша жизнь изменится кардинально.

Страх Публичных Выступлений или Посмотри Мне в Глаза

Чтобы не быть голословным, вот вам пример одного моего ученика Валеры, у которого были большие психологические сложности с публичными выступлениями и с тем, чтобы вообще смотреть человеку в глаза при общении.

Мы обсудили с Валерой и саму проблему и ту драму из детства, что к ней привела.

– Вот с психологом даже занимаюсь раз в неделю...

– Но, понимаешь, психологи занимаются тем, что было. Капаются в прошлом. Психология как учебник истории: даже если выучишь наизусть все даты – никак тебе это не поможет предсказать, что будет завтра.

– А чо делать тогда?

– Вот именно. Важно, что ты будешь «делать». Смотри есть такое простое упражнение: идешь в людное место. Ни-

кольская или Красная Площадь. Или переход на какой-нибудь популярной станции метро. Например на Киевской или на Курской.

– Ну...

– Стоишь спокойно, никого не трогаешь, но если видишь людей, которые замешкались и смотрят по сторонам, то подходишь и говоришь: «Вам что-нибудь подсказать?»

– Хм... Да им же не надо это.

– Это только так кажется. Половина будет адресовать свой внутренний вопрос тебе. Будешь подсказывать и пробовать смотреть в глаза. Смотреть в глаза людям, которым ты нужен, которые ищут от тебя помощи, гораздо проще. А когда ты еще и грамотно дорогу укажешь, то увидишь благодарность. Улыбку. «Спасибо».

– Кстати да, у меня было пару раз такое.

– Главное, что твой мозг будет тренироваться. И выстроятся новые нейронные связи: «Я говорил с человеком и смотрел в глаза – он улыбался». Вместо старых.

Валера не сразу конечно, но начал так делать. Через полгода это вошло в привычку – помогать тем, кто рядом замешкался.



СТРАХ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ РЕЛИКТОВЫЙ АТАВИЗМ
СВЯЗАННЫЙ С ТЕМ, ЧТО РАНЬШЕ, ЕСЛИ НА ВАС СМОТРИТ
ТОЛПА ЛЮДЕЙ - ЗНАЧИТ ВАС СОБИРАЮТСЯ СЪЕСТЬ

И через девять месяцев его поведение на сцене в стендапе сильно изменилось. Ушел этот взгляд прячущийся в листочек или в пол. Он стал чаще с улыбкой смотреть в глаза поддерживающим его людям. Находить их, а не тех, кто сидит насупившись в зале и опираться на них. Развивать коммуникацию со сцены именно с ними. Все изменилось. И зритель конечно же не поймет почему.

Но ежедневная практика по пути с работы побольше времени провести на Боровицкой, где трафик «потеряшек» большой, а подсказать им ничего не стоит, потому что у всех по сути и один и тот же вопрос «Как выйти к Кремлю?» сделала свое дело.

Это лишь одна из иллюстраций, как можно вытащить наш эмоциональный интеллект из «болота» рутины, даже если ситуация запущенная.

Ежедневно мы живем в рутине и у большинства людей необходимости знакомиться, вовлекать, направлять и управлять другими людьми нет. Поэтому наш эмоциональный интеллект может годами пребывать в дремлющем состоянии.

Пропуская вперед более ретивых соплеменников.

Я нарочно привел пример для самых трудных случаев, но не требующих шоковой терапии или хирургического вмешательства. Страх публичных выступлений, страх незнакомцев – вообще штука совершенно не постыдная, а в историческом прошлом очень даже полезная. Особенно для детей.

Нужно вполне отдавать себе отчет, что в племенные, до государственных времена ситуация, когда на вас смотрит сразу множество людей могла возникать только в одном случае: вас осуждают и скорее всего хотят съесть.

Вам смотрят в глаза только при конфликте. Это по-прежнему так у большинства приматов. Но не у человека. У нас, в отличие, например от шимпанзе, зрачки сильно заметны на белках глаз. Поэтому мы можем передавать информацию не только мимическими мышцами лица, голосом, языком жестов, но и «языком зрачков».

Вспомните, как много может сказать вам непроизвольное закатывание глаз у партнера на первом свидании или резко указующее движение зрачков при розыгрыше товарища.

Поэтому для человека стало необходимостью уметь видеть и распознавать движения взгляда других людей. Если же человек стесняется смотреть другим людям в глаза – это атавизм, от которого следует избавляться.

Более того в нашем обществе, особенно в последние годы тот на кого смотрят является лидером. Все изменилось с точностью до наоборот. Теперь, если на тебя смотреть все –

ты лидер. И тысячи людей ежедневно борются за внимание толпы.

Более того, невозможно быть лидером, если на тебя не смотрят.

Метод, который продемонстрировал Валера действенный и весьма безопасный. Конечно агрессивные реакции так же будут случаться время от времени, но в большинстве случаев люди разных возрастов, религий, полов и культур будут благодарны вам.

Их благодарные выражения лиц будут отпечатываться в вашем мозгу раз за разом, день за днем и нейронная связь «я заговорил с незнакомцем – он мне рад» станет вашим кредо.

Есть множество упражнений и практик, которые помогают уже состоявшимся артистам выйти на новый уровень, убрать блоки, которые совершенно не заметны зрителям, но видны продюсерам.

Регулярная практика микроупражнений изменяет вашу коммуникацию с этим миром.

Известная сентенция «Харизма это врожденное» или «Чувство юмора оно либо есть либо его нет» конечно верная, однако то же самое касается например и таланта к танцам или к математике.

Действительно еще в детстве заметно, что кому-то это дается легко, а кому-то сложнее, но где вы видели танцора, который имел предрасположенность в восемь лет и дальше стал заметным без тренировок, освоения жанров, видов тан-

ца, практики выступлений и соревнований?

А может быть кто-то из вас встречал усидчивого мальчика математика, проявившего свои способности в десять лет и именно потому решившего, что ему совершенно не обязательно идти в старшие классы. Который сам, без учителей, школы, учебников освоил логарифмы?

Именно в тех, кто проявляет свою предрасположенность мы вкладываем больше. Так почему же с эмоциональным интеллектом мы нередко поступаем с точностью до наоборот?

Если у вас есть способности в софтскилс, если вам хорошо дается коммуникация между людьми, то именно вам и следует «отдать вашего внутреннего ребенка» на курсы эмоционального интеллекта. Именно вам и следует выдвигаться на лидерские позиции.

Для лидера более важно уметь находиться в эмоциональном и рациональном контакте со своими подопечными, чем быть профессионалом.

Возьмите примеры успешных лидеров: Кас Д'Амато, Жозе Моуринью, Сергей Шойгу, которые не были чемпионами в боксе, футболе или армии, но приводили к успеху других.

Потому что управление эмоциями людей это отдельная стезя.

Тут хорошо подойдут либо курсы с моего сайта, либо курсы театральной или комедийной импровизации в вашем городе.

Мой сайт <https://www.yartsev.club/eduhumor>

Вы так же можете воспользоваться промокодом LITRES, если пожелаете.

Эмоциональный Интеллект – Эволюционное Преимущество городских жителей

Важные факторы влияющие на повышение значимости эмоционального интеллекта, о которых нигде вам не скажут: в начале 2023 года в мире более восьми миллиардов человек. Мы точно знаем, что никогда в истории нашего биологического вида нас не было так много.

Более того, на сегодняшний день на земле два миллиарда четыреста миллионов человек младше восемнадцати лет.

Это критически важно.

Как вы думаете, в каком году на земле было всего два миллиарда четыреста человек всех возрастов?

В 1800?

В 1900?

Правильный ответ: в 1945 году.

После второй мировой войны рост численности населения привел к тому, что сейчас несовершеннолетних, давайте назовем их детьми, столько же сколько составляло все человечество в 1945.

Это значит, что процесс урбанизации приводит нас к эволюционно новой форме жизни. Человек еще никогда не жил такими плотными скоплениями, группами по 12 миллиардов

человек, как например в Москве, Стамбуле или Лондоне.

Такая высокая плотность населения приводит к огромному количеству социальных связей. Если поколение 80х, вырастая, знало и коммуницировало с 20 одноклассниками плюс десять-пятнадцать самых популярных детей из старших и младших классов школы, то сегодняшние дети знают всю свою параллель, плюс детей из других школ, с которыми пересекаются в спортивных кружках и на курсах, плюс популярных тиктокеров, лайкеров и ютуберов своего города.

У них другой мозг. Среди читателей наверняка найдутся те, кто посчитают это несущественным, но количество реестров памяти критически важно.

Собаки способны взаимодействовать лишь с одним объектом, так как у них есть только пасть, для манипуляций с предметами.

Обезьяны с тремя. Человек с семью. У нас есть мульти-таск. Мы многозадачны. Проживание в больших семьях-стаях вынудило наши мозги сформироваться с возможностью переключать «личности», которые являются интерфейсом для взаимодействия с разными людьми.

Приведу пример: представьте компьютер, в котором есть несколько личных кабинетов: у Дани рабочий стол с цветущей сакурой и Wordom, Frutty Loops и Among Usom, но садится Дима – вводит пароль, и он видит другой рабочий стол: с озером Рица на заставке, с Call of Duty, Power Pointом и Photoshopом.

Ваш мозг умеет то же самое.

Самый яркий пример это Леночка, которая грубо обсуждает мужиков в баре с подругами и молниеносно меняется в голосе, когда ей звонит ее мужчина. Становится тоненькой и писклявенькой и покладистой «заей».



НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НА ЗЕМЛЕ
2,4 МЛРД ЧЕЛОВЕК МЛАДШЕ ВОСЕМНАДЦАТИ ЛЕТ.
СТОЛЬКО ЖЕ БЫЛО В 1945 ГОДУ ЛЮДЕЙ ВСЕГО

Количество людей, которых будут знать эти новые 2,4 миллиарда человек (по сути это целое новое человечество, которое живет вместе с нами в одно время) значительно больше. И когда я говорю значительно – речь о том, что это фактически сделает их новым видом человека.

В дневниках моего дедушки Николая, который в 44 году впервые выехал из деревни в большой город, он описывает самоироничный случай, как стеснялся уходить в увольнение из казармы, потому что боялся не найти дорогу назад. Вот до такой степени ему было сложно ориентироваться в номерах домой и названиях улиц.

Как вы думаете насколько это повлияло на его социальную активность? На то как сильно он исследовал этот столи-

цу? Со сколькими полезными людьми он познакомился случайно?

Деревенский житель тридцатых годов и городской житель 2020х, с телефоном наперевес за неделю сменяющий три часовых пояса и успевающий провести пять деловых встреч и три подкаста на ютубе – это два разных существа.

Как пресноводные и морские рыбы.

Но мы пока настолько перемешаны, что не замечаем этого.

Так вот и плотность коммуникации, интенсивность общения и важность того, какое впечатление мы производим, как влияем своими эмоциями, как распознаем чужие, как взаимодействуем с разными типами людей – возрастает кратно.

Если еще в 2000е до прихода мобильной связи мы виделись даже с самыми близкими друзьями несколько раз в неделю, то сегодня тех, кто нам интересен мы видим несколько раз в день в сторис.

Если раньше у нас были записные книжки и мы созванивались с дорогими для нас людьми раз в год, то сегодня мы обмениваемся сообщениями и впечатлениями ежедневно. Интенсивность общения возросла в пятьдесят раз.

А значит любые огрехи поведения, «зазубрины» коммуникации стали гораздо более значимыми.

Это меняет само качество и детализацию объектов чужих личностей в нашей голове.

Это можно сравнить с качеством графики в первых ком-

пьютерных играх и в современных: раньше нам достаточно было цветового пятна на экране телека, чтобы понять «да, это Даффи Дак», то сейчас наши претензии к графике огромны.

То же самое и с людьми. Раньше мы видели друзей раз в три дня и знали о них только поверхностно и самое необходимое: болеет за Спартак, любит группу Отпетые Мошенники.

Сейчас мы вынуждены удерживать в голове детали: он болеет за Спартак с 2008го и не уважает все, что происходило после прихода Федуна, а у Отпетых Мошенников ей нравится только песня «Люби меня люби» и она терпеть не может «Девушки бывают разные», потому что под нее ее бросил мальчик в школе.

Мозг этого нового человечества будет более сложным и адаптированным под эти задачи. А наша задача потихоньку его нагружать и упражнять.

В книге Дэниэла Гоулмана «Эмоциональный Интеллект» описаны важные нюансы: дети, которые умели нравиться учителям получали более высокие оценки. И постепенно год за годом приобретали репутацию детей, которые учатся хорошо.

При слепом же тесте учителями, которые видели только их работы, но не были с ними знакомы лично – не были настолько хороши в первые годы.

Однако к концу обучения имели объективно высокие бал-

лы и у тех, кто их знал и у тех учителей, кто видел только их контрольные работы.

Вероятнее всего это происходило из-за того, что их репутация любимчиков учителей приводила к тому, что таким детям уделялось больше внимания при отставании. А так же на них на самих влияла внешняя оценка и ожидания.

Вы можете конечно потратить какое-то время на рассуждения о том, насколько это справедливо, и как с этим обстояло дело в вашем детстве или в школе ваших детей, но вот что мы можем знать точно: успех ребенка зависит от того, насколько он умеет нравиться другим людям.

И тут прямая корреляция с тем насколько ребенок разговорчив.

Насколько он способен интересоваться другими людьми и запоминать факты о них. Люди любят, когда их узнают. Люди любят, когда ими интересуются. И люди любят, когда их специфику знают и помнят.

Даже школьные учителя.

И этим тоже нужно озадачиться. Нужно воспринимать коммуникацию с людьми, как часть своей «работы». То, что вы делаете каждый день.

Есть отличное упражнение, которое я называю «Эмоциональный Морской Бой».

1. Вы выписываете пять прилагательных, которые лучше всего вас характеризуют
2. Вы просите своего собеседника так же записать пять

прилагательных про самого себя

3. Затем вы пишете пять прилагательных про своего собеседника

4. А он пишет пять прилагательных про вас

5. Затем вы делитесь, выкрикивая: мимо, ранил, убил

Поверьте, в жизни это веселее, чем кажется на бумаге. Попробуйте, когда будете ожидать третьего например на вечеринку. Это хорошая игра, легкодоступная в баре или при знакомстве с новым человеком.

Позволяет хорошо проверить, как вы умеет производить первое впечатление.

Две Истории про Знакомства с Новым Людьюми или Чек-Лист для Нетворкинга

Стоит отдавать себе отчет, что человечество (не человек, как существо, а человечество, как социальное явление) зародилось вдоль побережий именно потому, что моря стали транспортом для социальных связей.

Коммуникация лежит в самой «почве», на которое произрастает человечество.

Порта стали первыми кристалликами, вокруг которых стали образовываться города. Уплотнялась численность населения и увеличивалась нагрузка на социальный интеллект людей, здесь проживающих: надо больше людей знать, различать по повадкам, из какого человек племени, знать языки и культуру.

Те народы, которые имели больше путешественников, ко-

которые первыми научились вступать в контакт с дикими племенами и налаживать связи с новыми странами, государствами и народами. Подкупать, умасливать, уважать и обмениваться культурно. Те и приступили к колонизации всей планеты.

Те, кто мало путешествовал. Не любопытствовал чужой культурой. Не учил языки во всех смыслах этого слова и не уважал обрядов и обычаев иноземцев – был колонизирован.

Сегодня мы находимся в самом разгаре процесса урбанизации, люди переселяются в города. По сути, когда мы говорим о человеке, как о виде между собой, мы всегда имеем в виду городского жителя.



УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ И ЧУЖИМИ ЭМОЦИЯМИ,
СЛОВНО ПИЛОТ ФОРМУЛЫ ОДИН.
РАЗГОНЯЯСЬ И ЗАМЕДЛЯЯСЬ, МАНЕВРИРУЯ НА СКОРОСТИ
- ВОТ ЗАДАЧА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

В городе твое умение общаться имеет гораздо более высокое значение, чем физические способности.

Умение быстро бегать, быть сильным, иметь стройный силуэт, – все эти физические навыки нужны только для того, чтобы усиливать коммуникативные.

То, сколько вы заработаете в будущем году зависит только от того, насколько хорошо вы умеете:

а) Выбирать с кем общаться и с кем не общаться

б) Производить первое впечатление или отталкивать сразу до знакомства

в) Что вы умеете предложить для того, чтобы человек вошел в ваш круг общения или только ждете инициативы от него:

1) Куда вы приглашаете (Сложно это или просто)

2) О чем с вами можно регулярно общаться (Широкий или узкий круг тем)

3) К каким действиям вы побуждаете (Можно ли с вами вместе что-то сделать или только поговорить, посмотреть на вас)

4) Где, кроме работы с вами можно провести время

г) Насколько продуктивно общение с вами (что вы вместе со своим окружением создаете, кроме разговоров)

д) Насколько востребовано то, что вместе с вами можно создать (нужно ли это другим людям или это только ваше хобби)

Чтобы лучше усвоить этот перечень, эту последовательность расскажу две истории.

Первая про фитнес тренера Настю, которая купила билет на «Бизнес Молодость» на ВТБ арену, чтобы улучшить свое окружение.

Настя вымыла голову и сделала неброский макияж, подобрала черные леггинсы, которые одновременно будут сообщать окружающим, что она в отличной форме, но и не слиш-

ком кричать, чтобы не подумали, что она пришла сюда в поисках любовника.

Накинула коротенькую курточку, проверила в зеркало дежурную дружелюбную улыбку, которой уже привыкла привлекать клиентов на днях открытых дверей в фитнес-клубе и двинулась навстречу новым знакомствам.

На ВТБ арене она познакомилась со всеми, кто к ней подходил, участвовала в нетворкингах и раздавала свои контакты направо и налево.

Настя даже была приятно удивлена, что ее затащили на одну общую фотку, когда она просто шла мимо.

Это прибавило ей сразу семь новых знакомств в соцсетях. И море приятных ощущений от того, как сильно ее рады видеть малознакомые люди.

Она улыбалась и понимала, что леггинсы работают и в «бизнес» среде.

Вернулась Настя с форума воодушевленной и «с кучей инсайтов», уложить которые на бумагу она не поспешила и успешно забыла их через пару недель.

В соцсетях она получила и кучу лайков и чуть меньше двадцати новых подписок, чему была несказанно рада.

Рассказала об этом всем своим подругам и в тайне уже мечтала, что вот теперь-то начнется новая жизнь, ведь многие из ее новых знакомых производили впечатление людей, на которых она хотела быть похожей: все время чем-то заняты, с кем-то встречаются, что-то обсуждают и постят сторис.

Дни шли, интерес в сторис медленно угасал. А ведь Настя проверяла, кто смотрит ее сторис – она же не лохушка и выучила, что метрики это очень важно!

Обещание, которые они дали друг другу на форуме своей командой по нетворкингу «встречаться на бизнес-бранч в кафешке в центре раз в неделю» – оказалось трудно выполнимым.

Ведь именно на день первой такой встречи у Насти выпала тренировка с клиентом, а судя по сторис пришли на нее только четверо из семи. И через неделю она уже сомневалась ехать ли, чтобы не оказаться одной на бизнес-бранче в центре Москвы, куда ей добираться больше часа.

Поэтому Настя даже была рада, когда в чатике написали, что на этой неделе встречи не будет, но раз в месяц «железно».

Правда через месяц об этом уже никто не вспомнил. Кирилл и Лена еще выкладывали сторис уже с другого тренинга, но заплатить снова половину своей месячной зарплаты за возможность еще раз познакомиться с ребятами, которые рассосутся за неделю Настя уже не хотела.

Стартовый запал прошел и Настя затаила маленькую обиду на своих новых несостоявшихся друзей за то, что они никуда не зовут и так быстро забыли ту, кому были так сильно рады.

К сожалению ситуация Насти не уникальна. Она действительно была хороша в пунктах «выбрать с кем общаться» и

«произвести первое впечатление», но, если она без утайки поведала нам с вами свою историю, то... думаю у нее совершенно не был сформирован оффер.

Другими словами: ей нечего было предложить своим новым друзьями. Была не продумана коммуникация, которая идет после первого впечатления и знакомства.

Если вы прочитаете книгу Уилла Смита, или послушаете его видео на ютубе, то вы поймете его идеологию: он всегда смотрит на несколько шагов вперед и уже только знакомясь с человеком думает о том, как он будет «утилизировать» это знакомство.

Куда он «направит» этого человека: одному предложит сыграть в гольф, другому предложит снять его в новом фильме, третьего просто пригласит на вечеринку, четвертого попросит записать ему демо-бит для нового альбома.

Его эмоциональный интеллект открыт для коммуникаций и, общаясь с человеком, он его калибрует и не просто «угукает», узнав, чем человек занимается или вежливо восторгается и отходит за следующей порцией канапешек, а предлагает следующий шаг к совместной деятельности.

К этому стоит стремиться в развитии эмоционального или социального интеллекта.

Надеюсь мне удалось донести до вас мысль о том, что эмоциональный интеллект это не пустая харизма, яркость, артистизм ради артистизма или чего хуже – выпендрож. Эмоциональный интеллект может быть весьма эффективен и у дре-

мучего интроверта, как в «Играх Разума», когда он знакомится с девушкой решительно всего один раз и на всю жизнь, а из всех людей выбирает для общения только тех, с кем может достигнуть своих математических целей.

Если эта тема интересна для вас. Цепляет вас в каких-то своих тейках, утверждениях, то я прошу вас прямо сейчас подписаться на автора и написать комментарий, что вас заинтересовало, чтобы я мог раскрыть сильнее нужные темы в готовящейся книге об эмоциональном интеллекте.

Спасибо, что не оставили мою просьбу без внимания. Скоро выйдет новая книга

Мои другие книги

Читайте мои книги

Юмор. Стендап. Психология сцены



Книга для начинающих стендап-комиков!

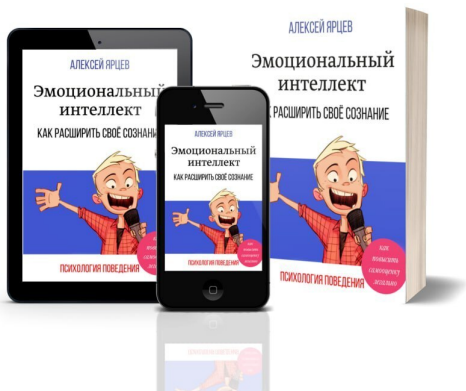
Идеальный подарок для твоего болтливого друга!

В ней ты найдешь ответы на вопросы, как писать стендап, как делать первые шаги в этом жанре, почему он так популярен, кто пишет шутки для стендапа и телешоу, а также как вообще писать шутки и юмор.

Кроме того, автор, российский стендап-комик, поделится своими научными наблюдениями о психотерапевтическом эффекте этого комедийного жанра. В книге содержатся конкретные инструменты для построения своей стендап-карьеры, а также ответы на популярные вопросы о юморе и нюансы психологии артистов. Загляни в описание и начни читать прямо сейчас!

Купить [здесь](#)

Эмоциональный интеллект. Как повысить самооценку легально. Как расширить своё сознание. Психология поведения



Эта книга описывает социальную философию, изучающую тенденции эмоциональной жизни жителей крупных городов в настоящее время и прогнозы на ближайшее будущее. Она также оценивает численность населения и эволю-

ционные изменения в психологии человеческого поведения. В книге вы найдете практические советы, игры и упражнения на развитие мозга и мышления, а также истории обычных людей, стремящихся к самопознанию и повышению самооценки.

Книга будет полезна тем, кто занимается работой над собой и ищет советы психолога для более эффективного личностного роста. И самое лучшее – книга доступна бесплатно!

Кроме того, автор книги, Алексей Ярцев, регулярно публикует новые статьи, заметки, игры, задания и упражнения на развитие эмоционального интеллекта. Он является выпускником аспирантуры по кафедре философии МГТУ СТАНКИН, наставником артистов и знатным тик-токером, который делится своими недраматичными рассуждениями о нашем веке, наших современниках и типичных городских жителях.

Если вы хотите узнать больше о социальной философии и ее влиянии на нашу эмоциональную жизнь, то эта книга для вас.

Скачать [здесь](#)

Юмор. Все инструменты комедии. Как развить чувство юмора. Теория и практика



Как научиться шутить? Как развить чувство юмора? Как писать стендап? Как написать шутку? Как стать смешным?

Как пишут шутики для КВН? Книга содержит четкие ответы на эти вопросы. Это руководство стало настольным пособием в кружках актерского мастерства, телешколах, на театральных курсах и ораторских мастерских. Техники развития креативности, запоминания текста, примеры сторителлинга открывают новые возможности для стендап-комиков, ведущих, тренеров, актеров, импровизаторов, юристов и политиков.

Купить [здесь](#) .

Как написать сценарий. Школа кино. Что скрывают курсы сценаристов, режиссеров, продюсеров



Книга “Как Написать Сценарий. Школа Кино” предоставляет ценные знания и советы для тех, кто хочет научиться писать сюжеты фильмов.

В ней рассказывается, как правильно писать диалоги, создавать интересные сюжеты и совершенствовать свои навыки сторителлинга. Она также содержит подробный разбор таких известных фильмов, как "Гардемарины, вперёд!", "Однажды в Вегасе", "Дневник Бриджит Джонс" и многих других, чтобы помочь читателям понять, как устроены успешные киносценарии.

В книге также приводятся примеры того, как написать сценарную заявку и как создать интересный сюжет. Читатели могут использовать множество простых заданий, которые помогут им усовершенствовать свои навыки и развить сценарное мастерство.

Книга предназначена не только для начинающих сценаристов, но и для опытных профессионалов, которые хотят усовершенствовать свои навыки. Она заполняет пробелы в теории, представленной в таких книгах, как "История на миллион" Роберта Макки и "Кино между адом и раем" Митты.

Купить [здесь](#) .

**Юмор в кино. Школа кино.
Как написать комедию.
Продюсеру, режиссеру,
сценаристу, писателю. Как
придумывать смешное. Диалоги,
ромкомы, ситкомы, драмеди**



Как написать комедию? Как придумать смешной диалог?

В чем разница в создании сценариев Ситкома, Драмеди, Пародии, Ромкома и комедийных боевиков? Как играть комедийного персонажа, чтобы было смешно? Чем отличается юмор в "Джентельменах Удачи" от юмора в "Гриффинах" и почему их пишут разные люди? Каким будет юмор будущего? Автор книги, Стендап комик с инженерным образованием, анализирует такие культовые кинокомедии, как "О чем говорят мужчины", "Достучаться до небес", "Южный Парк", "Американский Пирог", "Горько", "1+1", "Офис", "Физрук", "Друзья". Читатель узнает о творческом подходе к созданию кинокомедий, о том, какие элементы должны быть включены в сценарий, чтобы сделать фильм забавным и интересным для зрителя. Книга написана для продюсеров, сценаристов, режиссеров и стендап комиков и затрагивает вопросы построения карьеры на примере карьер Джима Керри, Дмитрия Нагиева, Антона Лапенко, Эдди Мёрфи. Эта книга будет хорошим подарком каждому любителю посмеяться над комедиями в кино.

Купить [здесь](#)

Учебник 2 класс. Игры для детей. Эмоциональный интеллект ребенка

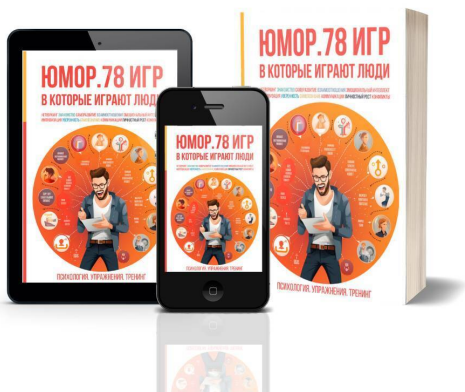


Книга, которую вы держите в руках -это ключ к бесконечным сокровищам. К бесконечным возможностям, которые таятся внутри нашего социального мозга. Эта книга закладывает в психику детей здоровую дружелюбно базу. Уме-

ние коммуницировать со сверстниками, находить темы для совместного веселья, игр, сотрудничества, работы. Эта книга развивает нашу человечность, гуманизм, социальный эмоциональный интеллект. То, что делает нас людьми – это способность к объединению в стаи, команды, группы, коммуны, бригады племени, семьи, чаты, квартеты, коллективы, сообщества, ансамбли, союзы, рати, лиги, классы, отряды, артели, трасты, хоры, звенья и даже банды. Одно то, что в человеческих языках есть бесчисленное множество слов обозначающих одно и то же: «несколько людей чем-то объединенных» указывает на то, что именно в объединении кроется загадка интеллектуального превосходства человека над другими видами. Но довольно о важности того, что мы с вами собираемся сделать. Пора скорее переходить к играм!

Купить [здесь](#)

Юмор. 78 игр, в которые играют люди. Психология. Упражнения. Тренинг



Настоящая сокровищница психологических игр от признанного эксперта в области Юмора и Эмоционального Интеллекта. Алексей Ярцев раскрывает секреты современной коммуникации и межличностного общения, приводит примеры решения накапливающихся в обществе проблем. Игры для нетворкинга, делового общения, знакомства и са-

моразвития собранные для нескольких уровней подготовки уже находятся у вас в руках – загляните в описание. Игры для мозга, интеллектуальные и развивающие игры для людей, чья деятельность связана с публичными выступлениями, продажами, импровизацией в общении. Благодаря этой книге вы перестанете быть скучным и необщительным человеком, станете более веселым и привлекательным для дружбы и отношений персонажем. Эта книга – отличный подарок для тренеров, режиссеров и ведущих, а так же незаменимый помощник блогеров и комиков. Начни читать уже сейчас

Купить [здесь](#)

Эффективное общение. Ораторское искусство. Саморазвитие. Этика. Упражнения. Искусство спора. Конфликты



Публичные споры для многих сродни кошмарному сну. Мы часами думаем «Надо было ему ответить так», но уже

поздно. Книга содержит ответы, которые надо успеть сказать в лицо оппоненту. Публичные выступления, ораторское мастерство и устная речь – на новом уровне даже под давлением. Игры и упражнения, которые научат вас застоять за себя без кулаков и сделают вас опасным соперником в любом споре. 24 упражнения и 20 уловок, которыми пользуются люди, чтобы запутать вас. Теперь у вас есть возможность выбрать: быть тем, кто придумывает «как надо было ему ответить» или тем, кто всегда выходит из конфликтов победителем. Алексея Ярцев – известный специалист по ораторскому мастерству делится секретами подготовки специалистов по ведению споров. В лучших традициях отечественной риторики от «Искусства Спора» Поварнина до «Камасутры для Оратора» Гандапаса.

Купить [здесь](#)