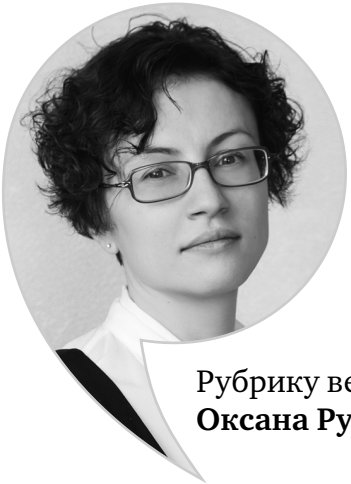


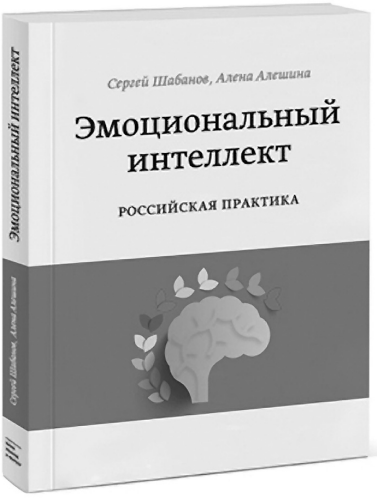
Рубрику ведет
Оксана Рустамова

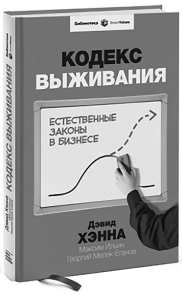
«НАУКА НЕСОЧЕТАЕМОГО»

Эмоциональный интеллект. Российская практика.

Сергей Шабанов и Алена Алешина

Авторы начинают с констатации факта, что понятие «эмоциональный интеллект» – это оксюморон, то есть сочетание несочетаемого. Развивают преамбулу объяснением известного парадоксального вопроса: «Если ты такой умный, то почему такой бедный?». И окончательно запутывают читателя признанием, что осознавать свои эмоции практически невозможно. При этом книга посвящена как раз тому, как учитывать эмоции других и держать под контролем свои. Предлагаемые в книге методики и упражнения полезны в любой ситуации и любом виде деятельности, особенно, конечно же, руководящим работникам. Впереди у таких читателей – большой путь: от личностных тренингов до внедрения программы по развитию у сотрудников эмоциональной компетентности. Безусловно, вы вряд ли сразу по прочтении книги почувствуете позитивные изменения в своем поведении и в способности контролировать эмоции – свои и чужие. Но если вы никогда ранее не задумывались над проблематикой функционирования эмоционального интеллекта, то, без сомнения, обсуждаемая книга наилучшим образом поможет пробуждению интереса к этой теме.





«ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР»

Кодекс выживания.
Естественные законы в бизнесе.

Дэвид Хэнна, Георгий Мелик-Еганов и Максим Ильин

Книга представляет собой переосмысление и обобщение принципов управленческой модели Дэвида Хэнна, уже довольно хорошо известной в России. Именно поэтому она будет полезна и интересна как тем, кто уже успешно применяет его идеи в управлении своей компанией, так и тем, кто впервые столкнулся с понятием жизненных циклов организаций и задачей выработки мотивирующей цели. Первым – для того, чтобы сверить часы, ведь модель за десятилетия претерпела изменения и усовершенствовалась; вторым – чтобы успешно «оседлать кривую жизненного цикла» своей организации. А для этого необходимо понять, что любая компания представляет собой хрупкий живой организм, подчиненный тем же законам природы, что и любая экосистема. А «законы природы управляют нашим взаимодействием с миром независимо от того, знаем ли мы о них, согласны ли мы с ними или следуем ли мы им».

«ВОСПИТАНИЕ ЧЕМПИОНОВ»

Чемпионы продаж.
Что и как лучшие в мире продавцы делают иначе.

Мэттью Диксон и Брент Адамсон

Если бы можно было прочитать книгу и научиться продавать, то наш мир был бы полон успешных продавцов и эффективных сделок. К сожалению, это не так. Значит ли это, что не нужно писать, издавать и читать книги об искусстве продаж? Конечно, нет. Во-первых, потому что количество (прочитанного) иногда на самом деле переходит в качество (выполняемой работы). Во-вторых, потому что хорошая книга – а у нас в руках сейчас действительно хорошая книга – дает возможность руководителю посмотреть на свой отдел продаж под чуть иным углом. Да и предлагаемая авторами классификация продавцов выглядит достоверной, равно как и основной посыл книги: «чемпионами становятся, а не рождаются». Вооружившись этим принципом, авторы готовы дать руководителям отделов продаж практические инструменты для усовершенствования команды «прямо сейчас». А это, согласитесь, подкупает.