

Mare Pork: emotsionaalsed kangid on kõige tõhusamad

Inimesed treenivad oma emotsionaalset intelligentsust iga päev suheldes teistega. Emotsioonide juhtimine on eduka suhtlemise võtmesõna. Kõige rohkem saame inimesi mõjutada tunnete kaudu.

Lugesite just raamatut "Emotsionaalse intelligentsuse treening", mis jäi sellest kõige eredamalt meelde?

Vaatasin selle pilguga, mis on see, mida ei ole enne kas sama hästi või üldse mitte kirjutatud. See raamat väga selgelt rõhutab neid asju, mis on emotsionaalse intelligentsuse teemast selekteerunud viimase kümne aasta jooksul.

Peale aktiivse kuulamise toob see raamat sisse ka rafineeritud kuulamise mõiste. Samuti kolme aju käsitluse. Mulle meeldib lõvi ja lõvitaltsutaja võrdlus: mõtle aju on lõvitaltsutaja, emotsionaalne aju on lõvi. Lõvi jääb taltsutamatuks kiskjaks ja on alati tugevam kui lõvitaltsutaja. Midagi teab lõvi alati lõvitaltsutajast rohkem.

Kas selle raamatu abil saab oma emotsionaalset intelligentsust tõsta?

Selleks, et midagi tõsta, peab harjutusi tegema. See raamat annab teadmisi. Harjutusi selle raamatu järgi teha ei saa. Siin on küll toodud arengutreeningu abivahendite komplekt, kuid see on üsna üldine. Selleks, et midagi muuta, on vaja elamust. Raamatust seda ei saa. Treenida on vaja teise inimesega koos.

Emotsionaalne intelligentsus on nii üldine mõiste, et seda me treenime tegelikult iga päev. Kui oma kolleegiga juttu ajad ja püüad teda mõista, siis sa treenid oma emotsionaalset intelligentsust. Elu on selliseid ülesandeid täis.

Peame leidma endale arengutreeneri või mentori?

Autor on vaimukalt koogiküpsetamise näite põhjal toonud välja arengutreeneri, mentori, nõustaja, konsultandi ja koolitaja erinevused. Kohe on võimalik aru saada sellest, mis kohtades nad kattuvad, ning näha, kuidas toimub vastustuse jaotamine.

Mentoril, psühholoogilisel nõustajal ja arengutreeneril on kasutada väga võimas tööriist: inimesed ütlevad objektiivsele kuulajale valjusti välja as-



Kliinilise psühholoogia professor Mare Pork peab tunnete juhtimist emotsionaalse intelligentsuse aluseks.

Foto: Indrek Susi

ju, mida nad muidu kunagi ei ütleks. Sellega luuakse teatud reaalsus.

Mulle väga meeldib üks küsimus meeskonnatöö teemal: inimesed peaksid vastama küsimusele, kas te peate kolleegidest lugu ja kas nende käekäik huvitab teid. See suurendab argumenteeritud enesekindlust ja täpsustab enesehinnangut. Freudi jäämäeteema avaldub siin uuel kujul: tema võrdles teadvust-alateadvust, autorid võrdlevad mõtteid-tundeid.

Mis üllatas selle raamatu puhul?

Erilisi üllatusi ei olnud, küll aga jäi mulle meelde, et seal oli lisaks saavutamiseeesmärkidele seadmisele kirjutatud ka loobumise ja vähendamise eesmärkidest, mida on kindlasti mõistlik teadvustada.

Kellele soovitate seda raamatut?

See on hea ülevaade neile, kes esmakordselt teema vastu huvi tunnevad, teistele on see hea kokkuvõte.

Soovitan lugeda



Motiveerida saab vaid motiveeritud inimene

"Kaslaste motiveerimine on juhtimisealaste ülesannete seas üks tähtsamaid. See sisaldab oskusi sõnumeid edastada, eeskujuks olla, väljakutseid esitada, julgustada, tagasisidet saada, kaasata, delegeerida, arendada ja treenida, in-formeerida, kursi viia ja väärlist tunnustust pakkuda," kirjutab Richard Denny oma raamatus "Motiveeritud võitma". Küsimus, kuidas seda teha, on enamiku juhtide mõtetes.

Väljapaistvat edu on üliharva, kui üldse kunagi, saavutatud täiesti ihuüks. Eduni jõutakse ikka koos ühise eesmärgi nimel töötava meeskonnaga. Loeme rikaste edulugusid, kuid meile ei räägita inimestest, kellega koos nad tippu jõudsid. Headel aegadel nautisid omaniku teenitud kasumeid – kas nad jagasid sellest osa ka inimestega, kes olid kasumi kaasloojad? Nüüd, rasketel aegadel, võtame töötajatel palka vähemaks – me soovime, et nad jagaksid meiega ebaedu.

On liiga naivne loota, et pikas perspektiivis motiveerime oma töötajaid pühendunult töötama ja uut edu üles ehitama, kui ei mõtle nende motivatsioonile.

Tõdemus, et "ole rahul, Sul on ju töökoht", on suurteks tegudeks kehv motivaator. Vaid palgalehel olemisest ei piisa, et olla pühendunud töötaja. Vaid palga maksmisest ei piisa, et olla juhina edukas. Just sel põhjusel on väga kasulik praegu, uut tõusu ette valmistades, mõelda oma meeskonna ja iseenda motivatsioonile. Ainuuks rahaga on raske kinni maksta inimeste suhtumist, valmisolekut anda töösse oma hingejõudu ja otsida tööst tähendust.

Vähem tähtsad pole enesemotiveerimise teemad – kust leida juhina taas jõudu ja tahtmist veel kord alustada, tasa teha kaotatud edu... On võimatu motiveerida teist inimest, olemata ise samal ajal motiveeritud.

Juht, kes alluvaid etteheidete ja rahulolematusega üle külvab, ei vii meeskonda edasi, ta lükkab inimesi organisatsioonist välja. Inimesed peavad tundma end väärtuslike ja lugupidetuna, see on tohutult palju tähtsam kui raha. Inimesed ei lahku ettevõtetest – nad lahkuvad inimeste juurest, sageli hoolimatult suhtuvate juhtide juurest.

Inimesed pingutavad tunnustuse nimel kõvemini kui ükskõik mille muu nimel elus. Kahjuks suudab ennast ise motiveerida väike osa inimesi, ilma hea sõna ja toetuseta ei saa hakkama keegi. Tunnustust vajatakse pidevalt, seda ei asenda üks kord aastas peetav arengustendus.

On see kõik tuttav ja teada? Muidugi. Kuid ometigi väärib meelde tuletamist: juhina saab olla edukas vaid meeskonda kaasates, tunnustades, töötajatele lootust andes ja eesmärges seades.

SIRJE TAMMISTE, Sirje Tammiste Konsultatsioonibüroo psühholoog, suhtlemistreener ja personalikonsultant

Lugejaküsimus

Mitu aastat on raamatu "Finantsdoktor" autor Louis Scatigna tegelenud eraisikute rahandusnõustamisega?

Õigesti vastanute vahel loositakse välja raamat "Finantsdoktor". Vastused saata 15. märtsiks aadressil klubi@aripaev.ee.

Eelmine lugejaküsimus: "Mis eristab motivatsiooni ja manipulatsiooni?"

Vastus: "Manipulatsioon on kellegi saamine midagi tegema seepärast, et teie seda tahate; motivatsioon aga kellegi saamine midagi tegema sellepärast, et tema ise seda tahab."

Õigesti vastas ja raamatu "Motiveeritud võitma" võitis MARGUS JÕEMAA.

Äripäev

AS Äripäev
Pärnu mnt 105
19094 Tallinn

ÄRIPÄEVA RAAMATUKLUBI

juht Merike Lees
kliendihaldurid
Kristina Pukk,
Kristel Krošetskina

tel 667 0108, faks 667 0444
e-post klubi@aripaev.ee,
veebis www.raamatuklubi.aripaev.ee

Praktiline CD-kogu soodsa paketi hinnaga!



"Tööõigusdokumendid 2009", "Võladokumendid 2010" ja "Müügilepingud 2010" – paketi hind 700 krooni (eraldi 900 krooni).

"Müügilepingud 2010" ja "Võladokumendid 2010" – paketi hind 500 krooniga (eraldi 620 krooni).

"Tööõigusdokumendid 2009", lisaks "Võladokumendid 2010" või "Müügilepingud 2010" – paketi hind 450 krooni (eraldi 590 krooni).

Tellimine klubi@aripaev.ee, telefonil 667 0108

www.raamatuklubi.aripaev.ee **Äripäev**