

# Марина Безуглова

## Исполнительный директор IPSOS Россия

Когда мы знаем, что происходит в сознании, мы можем этим управлять. И для себя, и в бизнесе!

Стресс – приспособительная реакция организма

У мозга 3 режима работы: – сеть покоя – сеть выделения значимостей – исполнительская сеть

Мы реагируем стрессом на социальные взаимодействия

Только мы сами можем полюбить изменения в мире и по-другому на них реагировать

Можно положительно обходиться с любимым событием жизни, если поменять взгляд на свои мысли и убеждения

Выберите несколько источников информации, которым вы доверяете и пользуйтесь только ими. Вы точно станете спокойнее!

Эмпатия, открытые коммуникации, новые идеи – то, что сейчас можно реализовать в  
время изоляции

# Никита Маклахов

## Создатель БУДЕТ СДЕЛАНО!

Самый опасный стресс – хронический и неконтролируемый

Контролировать жизнь нельзя, но можно получить чувство контроля. Самое опасное – ощущение его отсутствия

Нужно научиться переживать внешние события, чтобы они не выбивали нас из состояния покоя

Привычки – механизм защиты, который призван, чтобы оградить нас от стресса и переживаний

Утренний ритуал – способ войти в целевое внутреннее состояние

Маленькие точки и опоры влияния приведут к большим изменениям

Получайте удовольствие от привычек и увеличивайте отдачу

Для мотивации важны эмоции – вдохновение!

Самое главное в медитации – не достичь состояния «пустого ума», а дистанцироваться от эмоций и переживаний

# Давид Вачадзе

## Директор BRAND MOBILE

Самое простое, что можно сделать за короткий срок – взять метрики, которые «живут внутри» промо и правильно их посчитать

Традиционный RFM: как давно покупали – сколько раз купили – сколько денег потратили

Потребители делятся на такие сегменты: – ядро –примкнувшие к ним потребители – «случайные» покупатели – «аномальные», за которыми нужно присматривать

Самая частая ошибка анализа – загрузка данных в excel

Первый шаг – посмотреть на исходные данные глазами и сделать выводы

Потребляющее ядро (10%) совершает 45% покупок – это и есть «любимые клиенты»

Если хотя бы 1/4 потребителей из сегмента 1+2 конвертировать в ядро, то потребление вырастет в 2 раза

# Антон Буланов

## Психолог с 20-летним стажем в маркетинге

Сейчас мы живем в состоянии постоянной неопределенности

Неопределенность вызывает стресс

У организма 3 реакции на опасность: притвориться мертвым, напасть в ответ, убежать

Неопределенность – состояние «ожидания боли»

Чтобы познакомиться с неопределенностью, нужно понимать, что она бывает хорошая и плохая

«Хорошая» вырабатывает дофамин. «Плохая» неопределенность дает мозгу команду готовиться. Организм испытывает гипервозбуждение

Четко фиксируйте свои ощущения во время неопределенности, и почему вы испытываете эти чувства

Копинг-стратегия: в состоянии неопределенности вы испытываете стресс и выполняете какое-то регулярное действие (напр., занимаетесь спортом.)

Во многом состояние неопределенности мы создаем себе сами

Фильтруйте информацию, которую вы потребляете



# Елена Шедова

## Директор по маркетингу SOFTLINE

Эмоциональный интеллект – способность распознавать эмоции, желания, намерения

Это гибкий навык. Но его можно развить только с сильной мотивацией

На эффективность влияют эмоциональный интеллект, психологическое благополучие и эмоциональное и физическое здоровье

Чувства и эмоции есть у всех!

Надо научиться распознавать скрытые эмоции не только окружающих, но и свои собственные

Задача руководителя: – вытащить все положительные факторы из человека, помочь их развить и нивелировать отрицательные – вдохновлять – транслировать оптимизм – разрешать конфликты объективно – эмпатия

Важно иметь открытый разум, поддерживать самоконтроль, держать обещание и слово

Для повышения ЭИ важно расширять кругозор



# Екатерина Ландырева

## Лидер по запуску ДОДО ПИЦЦА в Великобритании

Системно достигать wow-целей без культуры практически невозможно

Основой для культуры могут стать: вдохновляющий лидер, позитивный эмоциональный фон, эффективные коммуникации, мотивация

В условиях турбулентности: – напомните себе про ценности и принципы – фокусируйтесь на самом важном

Замеряйте настроение команды

Напоминайте команде о победах, миссии и глобальной цели

Иницилируйте неформальное общение

Инструменты для работы выбирайте вместе с командой

Синхронизируйте команду регулярно: главные результаты, цели, проблемы.

Договоритесь о правилах коммуникации и сохраняйте визуальный контакт!

Для поднятия мотивации: – ставить понятные цели и задачи, которые чуть выше, чем основные компетенции сотрудника – глобальные цели и направления

Сшивать цели сотрудника и бизнеса