

MAHAN BUSINESS SCHOOL

MAHAN BUSINESS SCHOOL



تغییر نقش مدیریت



به نام یزدان پاک



هوش هیجانی

در مذاکره فروش املاک؛

— از اولین تماس تا امضای مبایعه‌نامه —



مدرس:
کاوه عظیمی



مدیریت احساسات
برای کنترل خود در مذاکره



درک مشتری
برای ایجاد اعتماد و ارتباط مؤثر



مدیریت اعتراضات
برای تبدیل «نه» به «بله»



بستن حرفه‌ای قرارداد
برای افزایش نرخ تبدیل و درآمد





غصبیانی
نیست!

این کارگاه یک دوره

روانشناسی

نیست!!!



Kavehazimi_sh



Phineas P. Gage

(1823–1860)

سازنده جاده بین عقل و احساس



Kavehazimi_sh



اگر دو مشاور، یک فایل یکسان، یک قیمت یکسان و حتی مشتری یکسان باشند،
چرا یکی قرارداد را می‌بندد و دیگری نه؟



Kavehazimi_sh

تفاوت اصلی، هوش هیجانی در مذاکره است.

Emotions are the primary driver of our behavior.

When emotional intelligence first gained attention in the 1990s, it helped explain a curious finding: People with average IQs outperform those with the highest IQs 70 percent of the time.

This ran counter to what many people always assumed was the sole source of success—IQ.

Research now points to emotional intelligence—the ability to identify and manage your emotions—as the critical factor that sets star performers apart from the rest of the pack.

It's a powerful measure of leadership performance because emotions are the primary driver of our behavior.

The average person has more than 400 emotional experiences every day. The problem is that our brains are hard-wired to give emotions the upper hand over logic and rational thought. Our instinctual emotional reactivity can serve us well in extreme or dangerous situations—such as when a tiger jumps out from behind the bushes—but not so much when someone blurts out something we don't like during an important meeting.



SHRM HR JOBS

Hire the best HR talent or advance your own career.

[Post a Job](#)
[See All Jobs](#)

به طور متوسط روزانه ۴۰۰ احساس!!!

MOST POPULAR



[New OSHA Guidance Clarifies Return-to-Work Expectations](#)



تهران: شهر ابر افسرده ها!!!



دوشنبه
 ۱۸ دی ۱۴۰۲
 ۲۵ جمادی الثانی ۱۴۴۵
 ۸ رتوبه ۲۰۲۴
 سال ۲۴ - شماره ۵۹۱۹
 ۳۲ صفحه - ۷۰۰۰ تومان

«دنیای اقتصاد» به شما قدرت پیش بینی می دهد

دنیای اقتصاد

روزنامه صبح ایران

Telegram: @donya-e-eqtasad
 Instagram: @doughlhasad
 Twitter: @doughlhasad
 LinkedIn: @donya-e-eqtasad
 Threads: @doughlhasad
 Donya-e-Eqtasad.com

رگ تجارت جهانی در کنترل حوثی ها قرار دارد **اختلال در زنجیره تامین**

در ماه های اخیر زنجیره های عرضه جهانی سرانجام پس از سه سال اختلال ناشی از همه گیری و جنگی که تسلیت کشتی ها را متوقف کرده است، به تدریج به حالت عادی بازگشته است. اما اکنون با ظهور حوثی ها در یمن، زنجیره های عرضه جهانی به عنوان یک رگ حیاتی در معرض خطر قرار گرفته است. این گروه ها با حمله به کشتی ها و تأسیسات نفتی، دسترسی به منابع انرژی را تهدید می کنند. این وضعیت می تواند منجر به افزایش قیمت های انرژی و اختلال در زنجیره های عرضه جهانی شود.

کوچ شاغلان از کارخانه ها

سهم بخش صنعت از جمعیت شاغلان از ۲۴ درصد در پاییز ۱۴۰۱ به ۲۴٫۲ درصد در پاییز ۱۴۰۲ کاهش یافته است. بررسی ها حاکی از این است که میزان اشتغال در کارگاه های صنعتی از طرفیت اشتغال را به این سگانه کمتر است. چالش سگانه های صنعتی در زمینه تامین منابع و سرمایه در گردش، تامین ارز و مواد اولیه در کنار نرخ گذاری دستوری و رکود تقاضا باعث شده است این سگانه ها بخشی از ظرفیت خود مشغول به فعالیت باشند و اشتغال را به سرعت روندی کاهش یافته باشد.

مهرهای منتخب

۲	یک جنگ ناگهانی گسترده در ۲۰۲۴
۴	عقب نشینی اسرائیل از شمال غزه
۵	مطالبه بی دولت از یازدهم
۹	ریشه های بی اعتمادی در بازار سهام
۱۷	حلقه مفقوده امنیت سایبری
۲۸	پست اندازی دیجیتال بانک ها

آیا کنترل رشد نقدینگی برای مهار تورم کافی است؟ استاد دانشگاه اوکلاهما پاسخ می دهد **قدرت تورمی پول پر قدرت**

قدرت تورمی پول پر قدرت برای مهار تورم کافی است؟ استاد دانشگاه اوکلاهما پاسخ می دهد. این استاد معتقد است که کنترل رشد نقدینگی به تنهایی برای مهار تورم کافی نیست. او می گوید که تورم به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله تقاضای بیش از حد و افزایش هزینه های تولید. بنابراین، برای مهار تورم، دولت باید سیاست های ترکیبی را اتخاذ کند.

این استاد معتقد است که کنترل رشد نقدینگی به تنهایی برای مهار تورم کافی نیست. او می گوید که تورم به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله تقاضای بیش از حد و افزایش هزینه های تولید. بنابراین، برای مهار تورم، دولت باید سیاست های ترکیبی را اتخاذ کند.

این استاد معتقد است که کنترل رشد نقدینگی به تنهایی برای مهار تورم کافی نیست. او می گوید که تورم به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله تقاضای بیش از حد و افزایش هزینه های تولید. بنابراین، برای مهار تورم، دولت باید سیاست های ترکیبی را اتخاذ کند.



گزارش رسمی از شاخص «سرزندگی در تهران»

۹۹٫۷ درصد تهرانی ها «سرزنده» نیستند

از کجا باید شروع کرد؟
 دکتر یاسر تارودی

یاسر تارودی، مدیر عامل شرکت مشاوره های اقتصادی و مدیر عامل شرکت مشاوره های اقتصادی، در این مقاله به بررسی راه های مختلف برای بهبود وضعیت اقتصادی کشور می پردازد. او می گوید که برای بهبود وضعیت اقتصادی، باید به دنبال راه های نوآورانه و استفاده از فناوری های جدید باشیم.

انتخاب جالب در کویت
 منصور بوطرف

هفته گذشته و در اوایل سال نو میلادی، انتخاب جالبی در کویت انجام شد. این انتخاب شامل افرادی بود که به عنوان نمایندگان مردم در پارلمان انتخاب شدند. این انتخاب ها به دلیل تنوع و گستردگی آنها مورد توجه قرار گرفته است.

سایه روشن استراتژی صنعتی
 امیر تاجی

استراتژی صنعتی مجموعه ای از تصمیمات است که برای دستیابی به اهداف بلندمدت یک شرکت اتخاذ می شود. این استراتژی ها می توانند شامل تصمیمات مربوط به تولید، توزیع، بازاریابی و مدیریت منابع انسانی باشند.

فرمول جدید قیمت خودرو
 گرامر

گزارش جدیدی از خروج شورای رقابت از گروه قیمت گذاری خودرو، هنوز فرمول جدید قیمت گذاری را برای سال آینده اعلام نکرده است. این موضوع باعث نگرانی بسیاری از مصرف کنندگان شده است.

زمان بازگشت برنامه هفتم به مجلس
 گرامر

مجلس شورای اسلامی در جلسه ای که به ریاست رئیس مجلس برگزار شد، به بحث و تبادل نظر در مورد زمان بازگشت برنامه هفتم پرداخت. این برنامه شامل طرح های مختلفی در زمینه های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی است.



Ka



نزاع های خیابانی

زنگ خطر سلامت روانی جامعه



نزاع‌های خیابانی در ایران

جدیدترین آمار رسمی



مراجعان نزاع به مراکز پزشکی قانونی
(نفر)

نیمه اول سال ۱۴۰۴

۳۰۹,۸۱۱

مرد	زن
۲۰۳,۳۴۱ (۶۵.۶٪)	۱۰۶,۴۷۰ (۳۴.۴٪)



۱۰٪
افزایش

نیمه اول سال ۱۴۰۵

۳۴۰,۷۹۲

مرد	زن
۲۰۳,۳۴۱ (۶۵.۸٪)	۱۱۶,۸۱۱ (۳۴.۲٪)

اگر فقط ٪٪ از این درگیری‌ها
قابل پیشگیری بود،

بیش از ۳۴ هزار نفر

اصلاً به پزشکی قانونی مراجعه نمی‌کردند.



بیشترین تعداد مراجعان (نیمه اول سال ۱۴۰۵)

آذربایجان شرقی



۲۳,۷۱۵

خراسان رضوی



۳۰,۹۲۵

تهران



۵۸,۲۵۱ نفر



درگیری همیشه از اختلاف شروع نمی‌شود؛

گاهی از ناتوانی در مدیریت یک احساس شروع می‌شود.

خبر فوری

حمله یک فرد با چاقو به
هشت نفر در مسجدی
در شیراز

ایران
اینترنشنال

Following

ایران
اینترنشنال

ISNA PHOTO
Mina Esmaili

حمله خشن محمود فکری
به مربی تیم رقیب

ایران
اینترنشنال

مرد ۳۰ ساله به دلیل اختلاف
خانوادگی پدرش را با اسلحه
شکاری کشت

ایران
اینترنشنال

روزنامه همشهری:
مردی پس از شنیدن خبر نجاتش
از اعدام، سگته کرد و درگذشت

برای تایید اصالت خبر این شماره را گوگل کنید
202202208116



Kavehazimi_sh

ازدواج و طلاق در ایران

مقایسه ۱۰ ساله (۱۳۹۴ تا ۱۴۰۴)

زمانی که گفت‌وگو کم می‌شود،
فاصله‌ها زیاد می‌شوند...



آمار ازدواج در ایران (۱۳۹۴ تا ۱۴۰۴)

۱۳۹۴

۶۸۵,۵۹۲

مورد ازدواج

تغییر طی ۱۰ سال

↓
-۲۹.۹%
کاهش

۱۴۰۴

۴۸۰,۳۷۳

مورد ازدواج

میانگین سالانه تعداد ازدواج در این دوره: حدود ۵۵۶ هزار مورد



آمار طلاق در ایران (۱۳۹۴ تا ۱۴۰۴)

۱۳۹۴

۱۶۴,۴۱۷

مورد طلاق

تغییر طی ۱۰ سال

↑
+۲۲.۸%
افزایش

۱۴۰۴

۲۰۱,۸۲۳

مورد طلاق

میانگین سالانه تعداد طلاق در این دوره: حدود ۱۸۴ هزار مورد

مقایسه ۱۰ ساله (۱۳۹۴ تا ۱۴۰۴)



ازدواج

۲۹.۹% ↓



طلاق

۲۲.۸% ↑



نسبت طلاق به ازدواج
(تعداد طلاق ÷ تعداد ازدواج)

از ۳۳.۹%
به ۴۲.۵% ↑

افزایش ۱۸.۱ واحد درصدی

رند ۱۰ ساله ازدواج و طلاق در ایران

تعداد ازدواج (سبز) تعداد طلاق (قرمز)

(نفر)



نسبت
طلاق به ازدواج
(درصد)



۱۳۹۴

۲۳.۹%

۱۳۹۵

۲۷.۵%

۱۳۹۶

۲۷.۸%

۱۳۹۷

۲۶.۹%

۱۳۹۸

۲۸.۵%

۱۳۹۹

۳۱.۵%

۱۴۰۰

۳۵.۳%

۱۴۰۱

۳۹.۹%

۱۴۰۲

۴۲.۰%

۱۴۰۳

۴۲.۲%

۱۴۰۴

۴۲.۰%

نکات کلیدی

- ✓ تعداد ازدواج در ۱۰ سال گذشته حدود ۲۹.۹% کاهش یافته است.
- ✓ تعداد طلاق در همین بازه حدود ۲۲.۸% افزایش یافته است.
- ✓ نسبت طلاق به ازدواج از ۳۳.۹% در سال ۱۳۹۴ به ۴۲.۵% در سال ۱۴۰۴ رسیده است.
- ✓ به طور متوسط، در سال ۱۴۰۴ به ازای هر ۱۰۰ ازدواج، حدود ۴۲ طلاق به ثبت رسیده است.

منابع:

(۱) مرکز آمار ایران - نتایج آمار ازدواج و طلاق (سال‌های ۱۳۹۴ تا ۱۴۰۳)
(۲) سازمان ثبت احوال کشور - آمار ازدواج و طلاق سال ۱۴۰۴ (گزارشات مقدماتی تا اردیبهشت ۱۴۰۴)

توجه: آمار ۱۴۰۴ مربوط به ۷ ماهه سال ۱۴۰۴ (تا اردیبهشت) است و ممکن است با آمار نهایی سالانه تغییر کند.

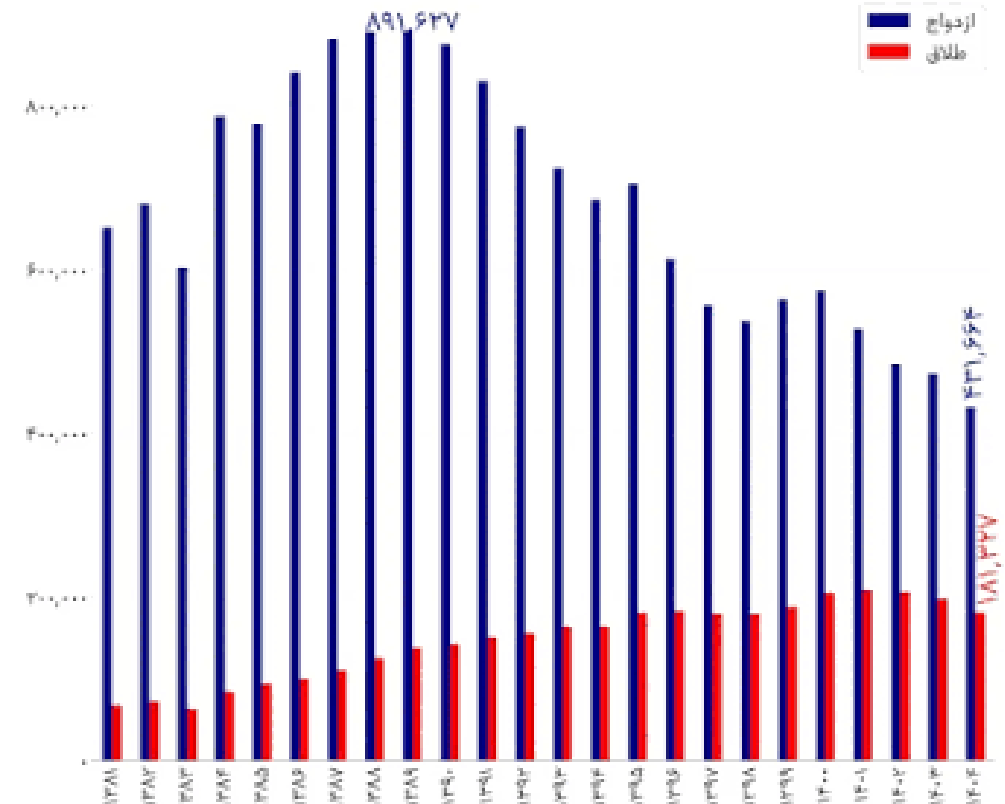




۴۲٪ طلاق

بامداد

تعداد ازدواج و طلاق در هر سال



Kavehazimi_sh

bomdadinstitute.ir
bomdadinstitute
bomdad_institute

موسسه مطالعات
اقتصادی بامداد

بامداد



از دواج اشتباهی است که آدم ها دوست دارند آن را تکرار کنند، بدون آنکه متوجه باشند سواد عاطفی دارند یا خیر!

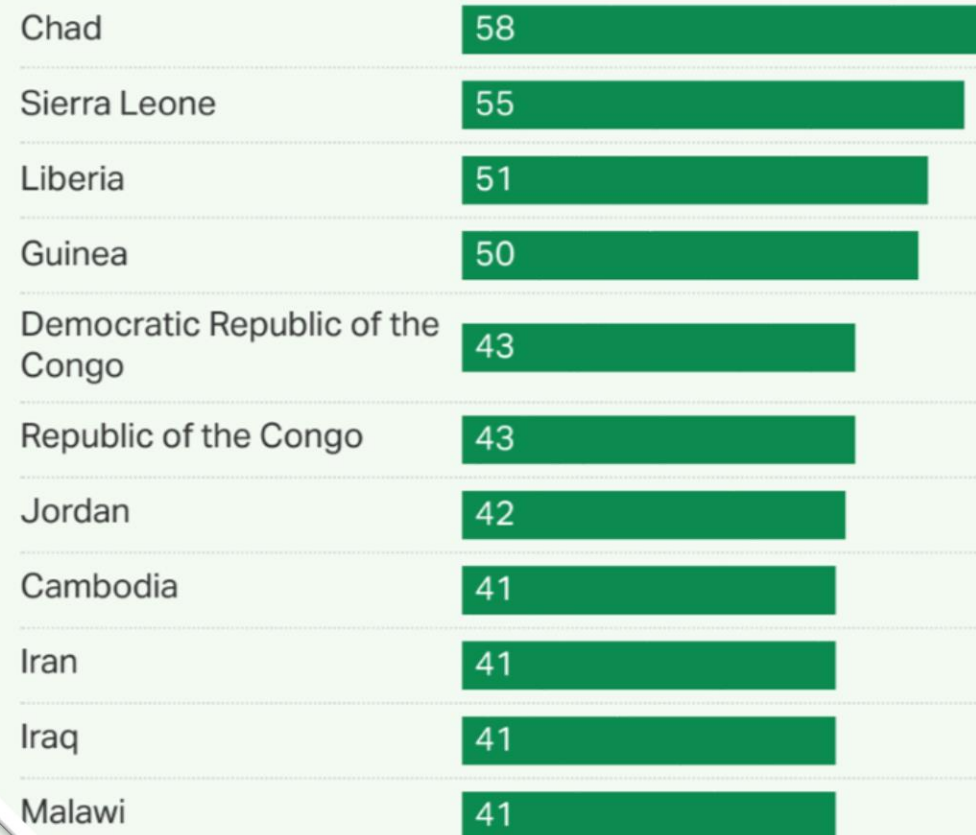


Top Countries/Areas by Sadness in 2024

Did you experience the following feelings during a lot of the day yesterday?

How about sadness?

% Yes



GALLUP®



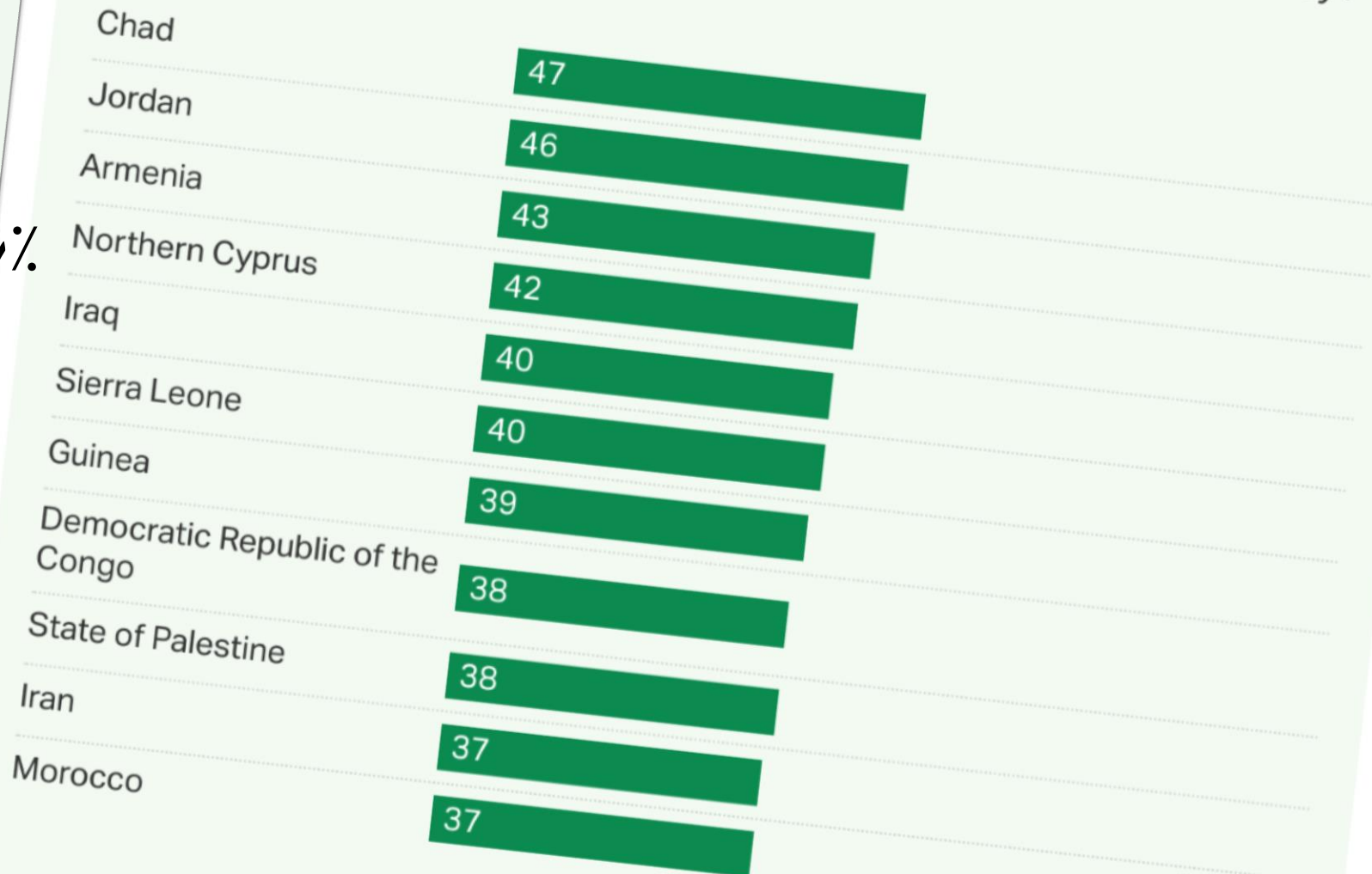
Kavehazimi_sh



رتبه دهم جهان در تجربه خشم
روزانه
۳۷٪ در برابر ۲۲٪ میانگین جهانی

Top Countries/Areas by Anger in 2024

Did you experience the following feelings during a lot of the day yesterday?
How about anger?
% Yes



Kavehazimi_sh



با عصبانی ترین مردم دنیا چگونه
مذاکره می کنید؟



Kavehazimi_sh



در توفان فروش گیر کرده اید!!!



Kavehazimi_sh



واقعیت‌های اجتماعی ایران؛ نگاهی به آمارهای مهم

اعداد امروز، تصویری از چالش‌های فردا



عصبانیت ایرانیان

ایرانیانی که گفته‌اند
روز قبل احساس خشم کرده‌اند

۳۷%

در برابر **۲۲%** میانگین جهان



رتبه **۱۰** جهان در
احساس **خشم** روزانه

Gallup – State of the World's
Emotional Health 2025 (داده‌های ۲۰۲۴)



نزاع و درگیری

مراجعه‌کننده به پزشکی قانونی
به دلیل نزاع و درگیری

۳۰۹,۸۱۱

نفر در ۶ ماه اول ۱۴۰۴



بیش از ۵۱ هزار نفر
در هر ماه

منبع: سازمان پزشکی قانونی کشور
(گزارش شش‌ماهه نخست ۱۴۰۴)



کاهش ازدواج

مقایسه تعداد ازدواج در یک دهه

۱۴۰۴

۱۳۹۴

۴۳۱,۴۱۵

مورد ازدواج



۶۸۵,۳۵۲

مورد ازدواج

کاهش **۷%**

در تعداد ازدواج طی ۱۰ سال

منبع: سازمان ثبت احوال کشور



طلاق در سطح بالا

مقایسه تعداد طلاق در یک دهه

۱۴۰۴

۱۳۹۴

≈۱۸۰,۰۰۰

مورد طلاق



۱۶۳,۷۶۵

مورد طلاق

افزایش حدود **۹%**

در تعداد طلاق طی ۱۰ سال

منبع: سازمان ثبت احوال کشور
(آمار تقریبی ۱۴۰۴)

اعداد، واقعیت جامعه را نشان می‌دهد؛



“

kavehazimi_sh

اما تغییر، از مدیریت احساسات و تصمیم‌های ما آغاز می‌شود.

”



هر مذاکره، قبل از منطق، از احساس شروع می شود

مسیر پنهان هر مذاکره در املاک



احساس

هر مشتری با مجموعه ای از احساسات وارد مذاکره می شود:
ترس، نگرانی، خشم، بی اعتمادی، تردید، امید...



اول احساس را ببینید،
نه فقط خواسته را.



واکنش

همین احساسات، واکنش های مشتری را شکل می دهد:
دفاع، مقاومت، سکوت، عجله، سرسختی یا عقب نشینی



واکنش را مدیریت کنید،
نه اینکه با آن بجنگید.



تعارض

وقتی واکنش ها مدیریت نشوند،
تعارض شکل می گیرد:
اختلاف نظر، جانم زنی، سخت، بی اعتمادی و فاصله گرفتن



تعارض را به گفت و گو و
درک تبدیل کنید.



تصمیم

تعارض حل نشده، به تصمیم های ضعیف یا عدم تصمیم ختم می شود:
به تعویق انداختن، انصراف، پشیمانی یا تصمیم هیجانی



به مشتری کمک کنید
تصمیمی آگاهانه و مطمئن بگیرد.



در مذاکره فروش املاک، شما فقط در حال فروش یک ملک نیستید؛
شما در حال **هدایت احساسات، ساختن اعتماد و همراهی** برای یک تصمیم بزرگ هستید.



گوش دادن عمیق
قبل از صحبت کردن



همدلی و درک
بین نگرانی ها



مدیریت هیجان
خود و مشتری



ایجاد اعتماد
در هر مرحله



هدایت به تصمیمی
برد-برد و ماندگار



هوش هیجانی، تفاوت بین یک مذاکره سخت و یک تجربه لذت بخش در خرید و فروش املاک است.



اقتصاد با احساسات حرکت می کند.



Kavehazimi_sh



مبارزه برای آزادی



Kavehazimi_sh



۵ هفته‌ای ۵ کیلو لاغر شو

DIET Monoppy



Kavehazimi_sh

میلیاردر
و راه حله

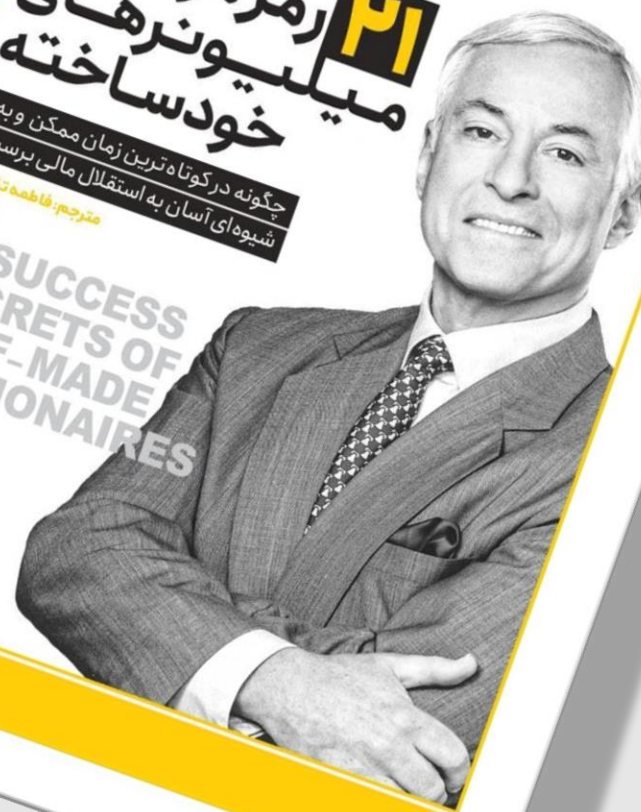
Brian Tracy
برایان تریسی

۲۱ رمز موفقیت
میلیونرهای
خود ساخته

چگونه در کوتاه‌ترین زمان ممکن و به
شیوه‌ای آسان به استقلال مالی برسید.

مترجم: فاطمه تقدسی

THE
21 SUCCESS
SECRETS OF
SELF-MADE
MILLIONAIRES



کتابراه



ما با پولی که نداریم چیزهایی را میخریم که به آن **احتیاجی** نداریم برای اینکه افرادی را تحت تاثیر قرار بدهیم که از آنها **خوشمان** نمی آید.

باشگاه مشت زنی - دیوید فینچر



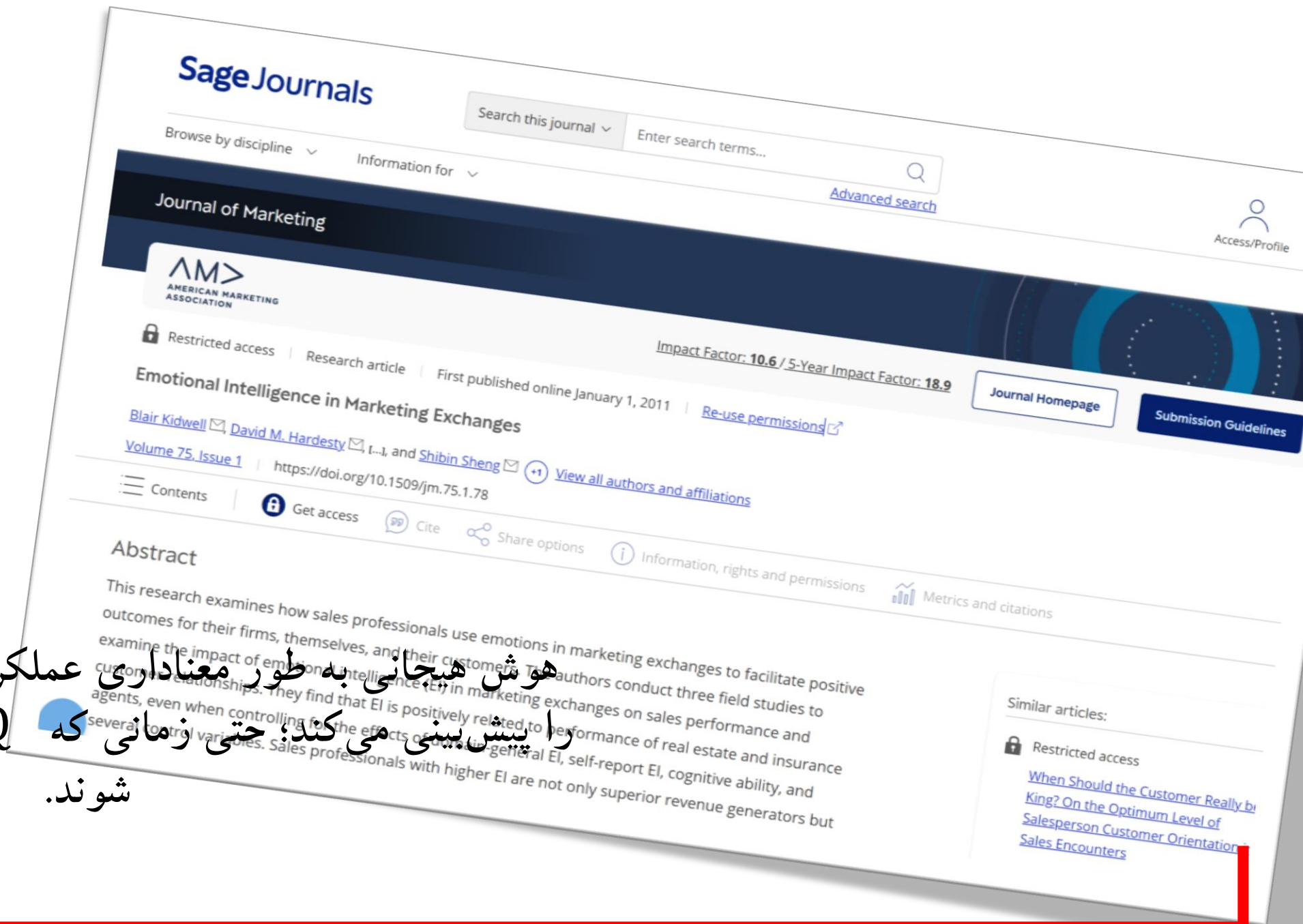
The First Business School in Iran



هوش هیجانی به طور معناداری عملکرد فروش مشاوران املاک را پیش بینی می کند؛ حتی زمانی که IQ و تجربه ثابت نگه داشته شوند.



Kavehazimi_sh





Sage Journals

Search this journal ▾

Enter search terms...



[Advanced search](#)

Access/Profile

Cart

Browse by discipline ▾

Information for ▾

Journal of Marketing



Impact Factor: **10.6** / 5-Year Impact Factor: **18.9**

[Journal Homepage](#)

[Submission Guidelines](#)

Restricted access | Research article | First published online January 1, 2011 | [Re-use permissions](#)

Emotional Intelligence in Marketing Exchanges

[Blair Kidwell](#) , [David M. Hardesty](#) , [...], and [Shibin Sheng](#) [+1 View all authors and affiliations](#)

[Volume 75, Issue 1](#) | <https://doi.org/10.1509/jm.75.1.78>

Contents



Get access



Cite



Share options



Information, rights and permissions



Metrics and citations

Abstract

This research examines how sales professionals use emotions in marketing exchanges to facilitate positive outcomes for their firms, themselves, and their customers. The authors conduct three field studies to examine the impact of emotional intelligence (EI) in marketing exchanges on sales performance and customer relationships. They find that EI is positively related to performance of real estate and insurance agents, even when controlling for the effects of domain-general EI, self-report EI, cognitive ability, and several control variables. Sales professionals with higher EI are not only superior revenue generators but also better at retaining customers. In addition, the authors demonstrate that EI interacts with key marketing

Similar articles:



Restricted access

[When Should the Customer Really be King? On the Optimum Level of Salesperson Customer Orientation in Sales Encounters](#)

[Show Details](#) ▾



Kavehazimi_sh

[View at publisher ↗](#)[Outline](#)[Purpose](#)[Design/methodology/approach](#)[Findings](#)[Practical implications](#)[Originality/value](#)

1. Introduction
2. Literature review: EI in sales research
3. Theoretical background and conceptual m...
4. Methodology
5. Data analyses and results
6. Discussion and conclusions

[References](#)[Show full outline ▾](#)[Cited by \(34\)](#)

Journal of Business & Industrial
Marketing

Volume 31, Issue 7, 1 August 2016, Pages 877-888

[Recommended articles](#)

No articles found.

Clarifying the influence of emotional intelligence on salesperson performance

[Selma Kadic-Magljalic](#), [Irena Vida](#), [Claude Obadia](#), [Richard Plank](#)

[Show more ▾](#)

[+](#) Add to Mendeley [🔗](#) Share [📄](#) Cite

<https://doi.org/10.1108/JBIM-09-2015-0168> ↗

Purpose

The purpose of this study is to explore the linkages among emotional intelligence, relational selling behavior and salesperson performance. Although existing research acknowledges the importance of emotional facets in business relationships, the role of emotional intelligence is poorly understood in the literature on salesperson performance.

شفاف سازی
تأثیر هوش هیجانی
بر عملکرد فروشندگان



Kavehazimi_sh

[View at publisher ↗](#)

Outline

Purpose

Design/methodology/approach

Findings

Research limitations/implications

Originality/value

1. Introduction

2. Literature review

3. Research methodology

4. Research results

5. Discussions

6. Conclusions

References

[Show full outline ▼](#)

Cited by (5)



Kavehazimi_sh



Property Management

Volume 40, Issue 5, 21 February 2022, Pages 739-757



The role of emotional intelligence on the performance of real estate agents in Prishtina, Kosovo

[Visar Hoxha](#) ✉, [Emblema Zeqiraj](#) ✉

[Show more ▼](#)

[+ Add to Mendeley](#) [🔗 Share](#) [🗣 Cite](#)

<https://doi.org/10.1108/PM-08-2021-0057> ↗

Purpose

The purpose of this study was to explore the effect of emotional intelligence (EI) on the performance of real estate agents in Prishtina, Kosovo. The study also investigated the relationship of each dimension of emotional intelligence with the real estate agent's performance (REAP) in Prishtina, which is the city with the largest number of real estate agents in Kosovo.

Recommended articles

No articles found.

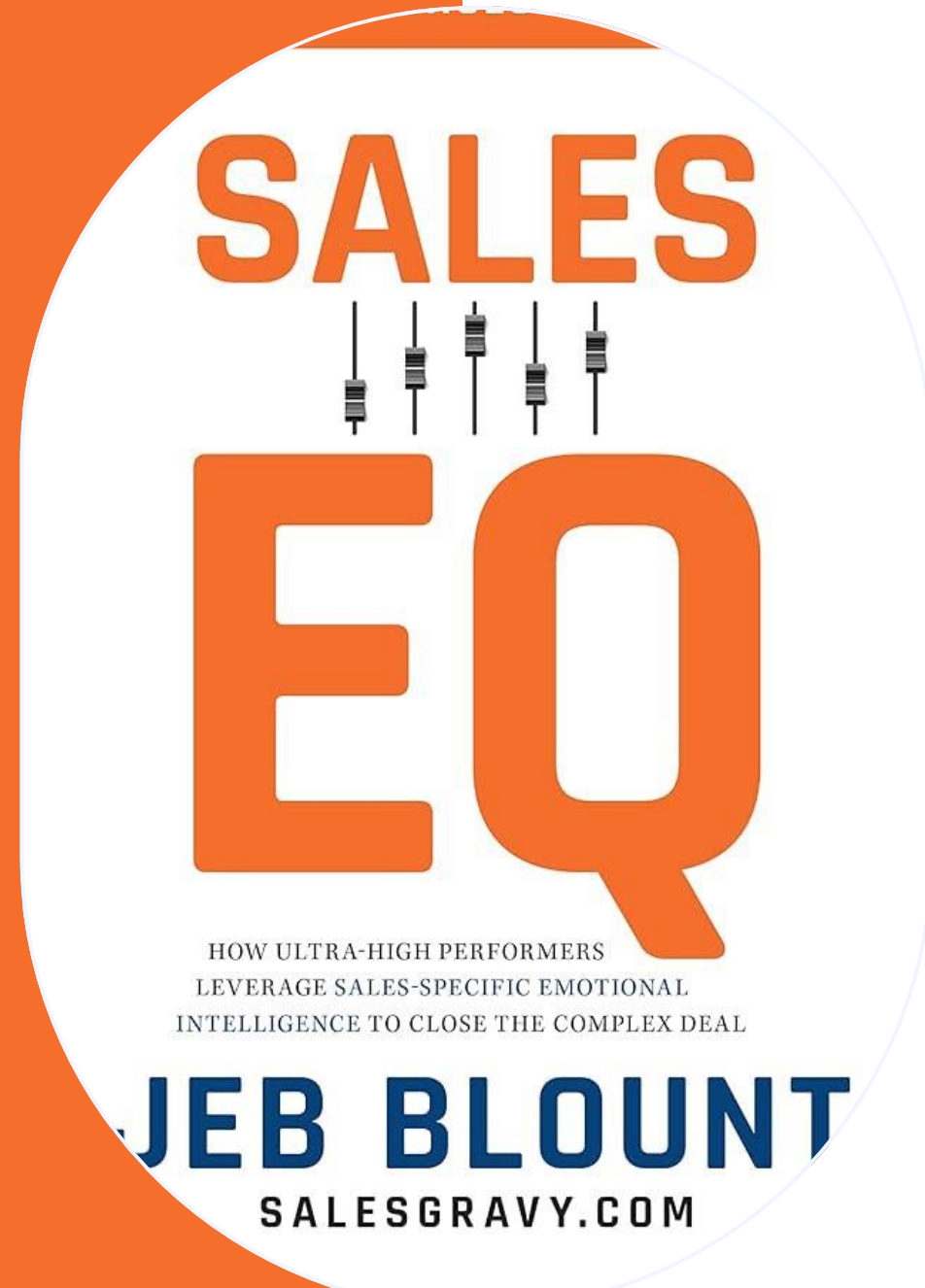
هوش هیجانی اثر مثبت و معناداری بر
عملکرد شغلی مشاوران املاک دارد و هر
چهار مؤلفه اصلی هوش هیجانی با عملکرد
بهتر ارتباط دارند...



تجربه **عاطفی** خرید برای مشتری مهم تر
از محصول، قیمت، ویژگی های کالا و ارائه
راه حل است.



آدمها احساسی خرید می کنند ،
بعد آن را منطقی توجیه می کنند.



Kavehazimi_sh



آدمها به

دلایل خودشان

از شما خرید می کنند،

نه دلایل شما...



Kavehazimi_sh



بدترین چیزی که ممکن است در یک معامله رخ
دهد،

این است که فروشنده

بیچاره و ناامید

به نظر برسد

"دونالد. جی. ترامپ"



Kavehazimi_sh



- من فروشنده ام را دوست دارم
- به فروشنده ام اعتماد دارم
- می دانم که چه دارم می خرم
- ارزش و منفعتی در محصولی که دارم میخرم می بینم
- محصول یا خدمات سود، بازدهی و بهره وری من را بالا می برد
- فروشنده ام سعی میکند کمکم کند کسب و کارم را بسازم تا کسب و کار خودش را بسازد

چرا مردم
خرید
می کنند؟



Kavehazimi_sh



حس "غم" با ۱۲۰ ساعت،
ماندگار ترین حس در بدن است.

"شادی" فقط ۳۶
ساعت عمر دارد.

حس "نفرت" ۶۰ ساعت

"آرامش"
۸ ساعت

"اشتیاق"
۶ ساعت

حس "حسادت" ۱۵ ساعت

حس "اضطراب، نگرانی،
ناامیدی"
۲۴ ساعت



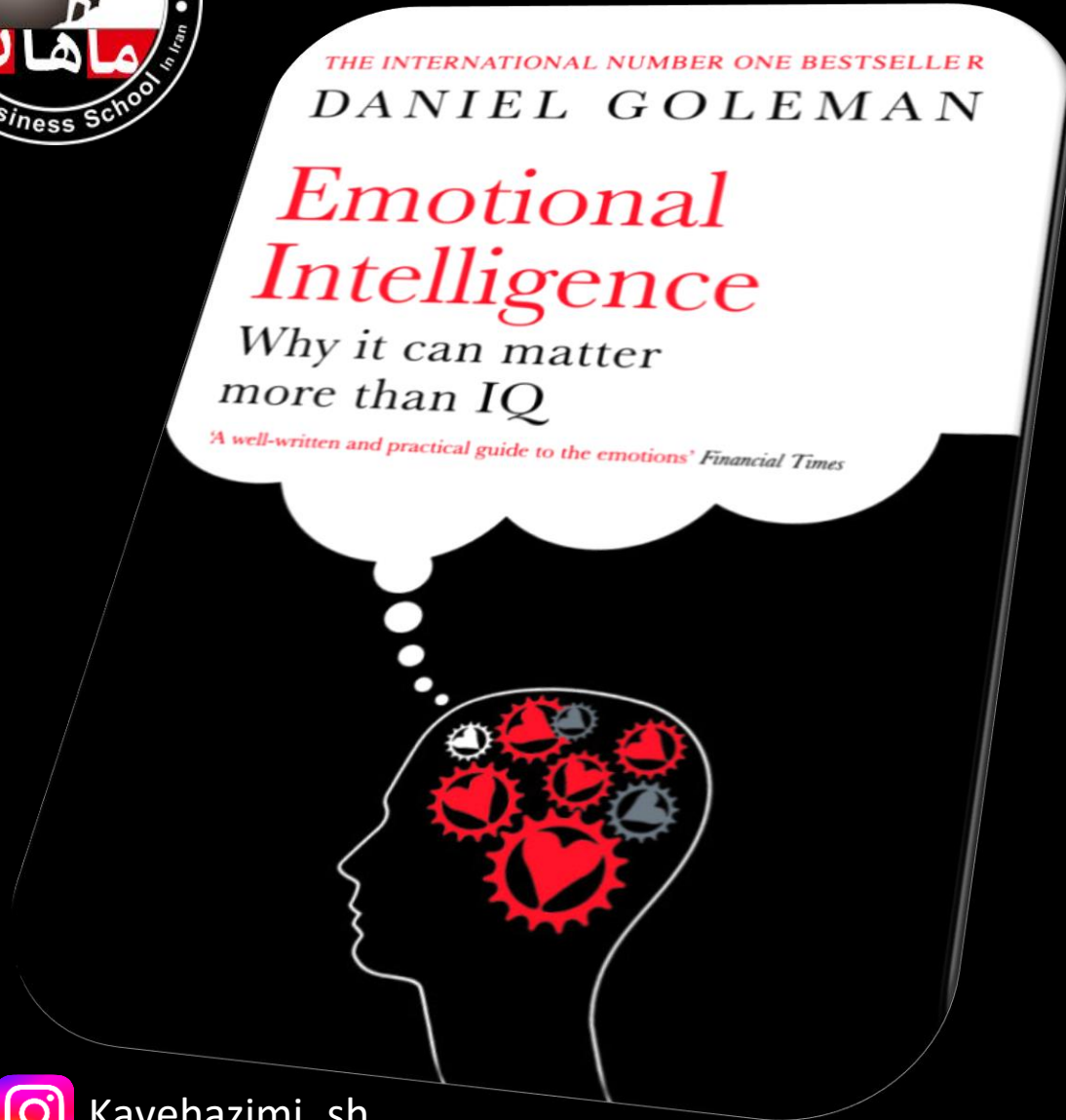
Kavehazimi_sh



هیجان و احساس



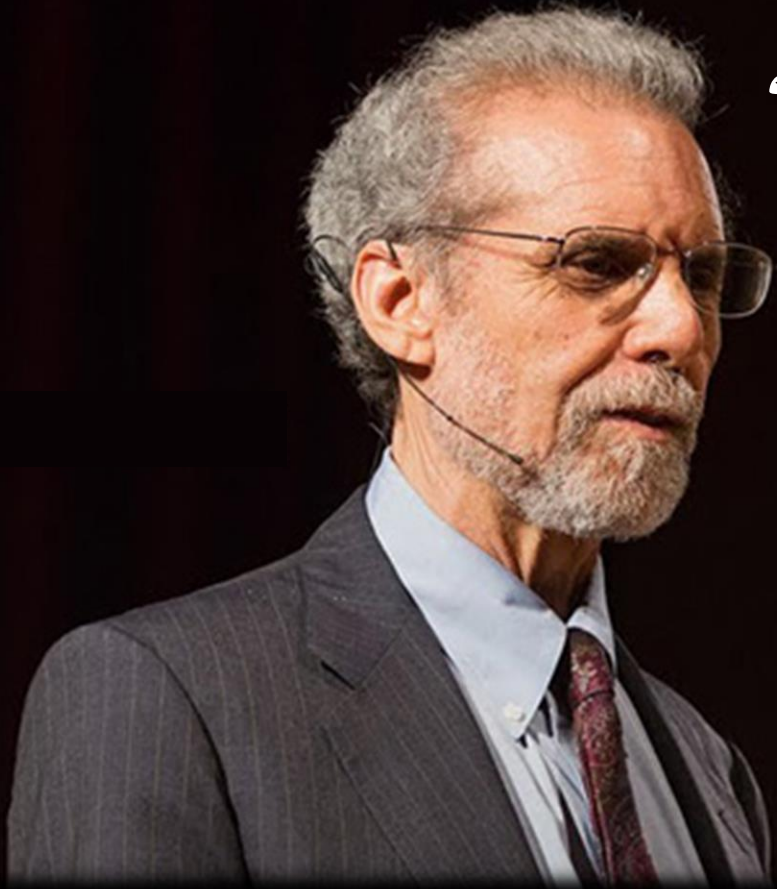
Kavehazimi_sh



Why **EI** matter more than IQ?



Kavehazimi_sh



باید بپذیریم که ما دو ذهن داریم : ذهنی که

"فکر" می کند

و

ذهنی که "حس" می کند

دنیل گلمن



Kavehazimi_sh



As much as 80% of adult "success"
comes from EQ.

— *Daniel Goleman* —

۸۰ درصد از موفقیت های ما از هوش عاطفی ما نشأت
می گیرد.

AZ QUOTES



Kavehazimi_sh



عملکرد بالا نیازمند هوش عاطفی بالاست



۱. گفتمان



Kavehazimi_sh



۲. شروع کننده خوب



Kavehazimi_sh



۳. شنونده خوب



Kavehazimi_sh



9

8

10

11

12

1

1

2

3

4



@imi_sh



۵. نظم شخصی



Kavehazimi_sh



۶. یادگیری حین کار



Kavehazimi_sh



۷. اعتماد به نفس



Kavehazimi_sh



۸. انگیزه شخصی



Kavehazimi_sh





EQ is a 4 time more
important key factor
for success than IQ



Source: Daniel Goleman - Emotional Intelligence at Work





عوامل تاثیر گذار بر EQ



Kavehazimi_sh



دوران کودکی



Kavehazimi_sh



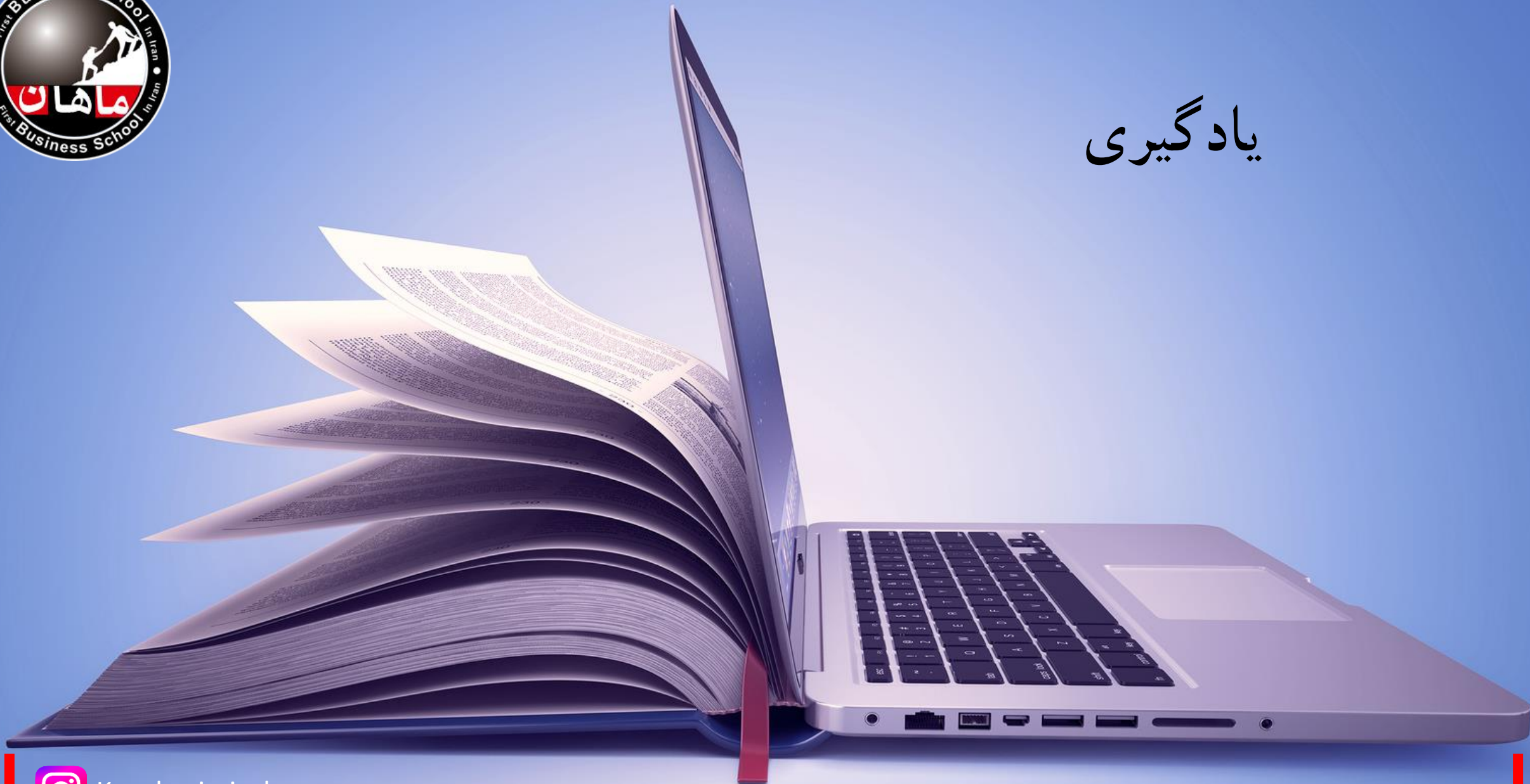
محیط



Kavehazimi_sh



یادگیری



Kavehazimi_sh



(زیگموند فروید / ناخوشیهای تمدن)

@RAWANSHENASII

وسعت **شخصیت** هر فرد توسط بزرگی
مشکلی که می تواند او را از حالت
منطقی بیرون آورد تعریف میشود.



Kavehazimi_sh



Carl Gustav Jung

1875 - 1961

کارل گوستاو یونگ

هر چیز خوب پرهزینه است.

گسترش شخصیت، یکی از پرهزینه‌ترین چیزهاست.



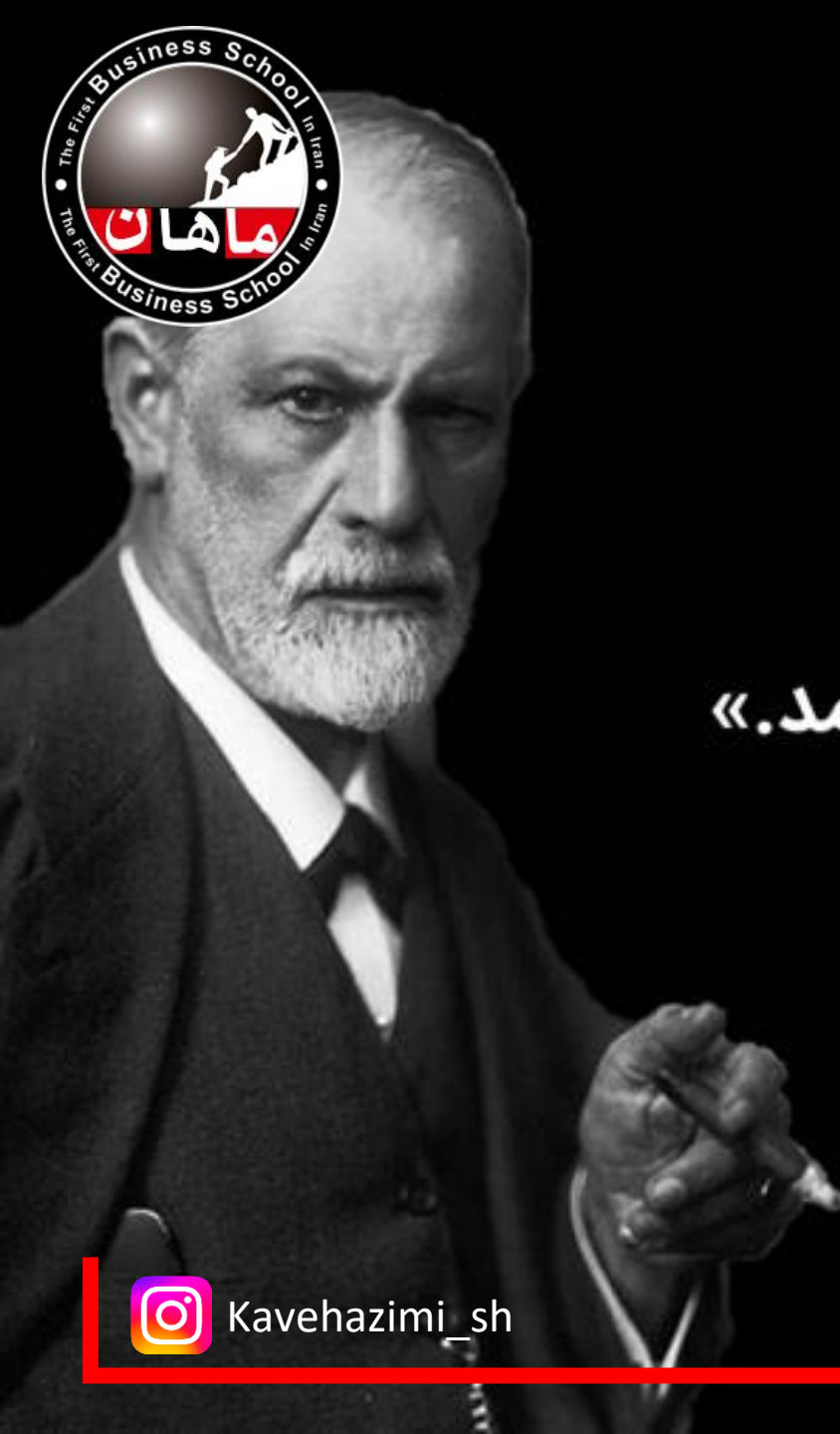
تا زمانی که نتوانیم **عواطفمان** را

مدیریت کنیم،

نمیتوانیم **مذاکراتمان** را مدیریت کنیم



Kavehazimi_sh



«احساسات ابراز نشده هرگز نمی‌میرند.
آنها زنده به گور می‌شوند
و بعداً به روش‌های زشت‌تری بیرون خواهند آمد.»



RadioHaleKhub.com

Sigmund Freud

1939 - 1856



Kavehazimi_sh



تنها شکست،

در سن ۲۰ تا ۳۰ سالگی

بی فعالیتی و هیچ کاری نکردنه
جز این هر کاری کنید آزمون و خطاست!

"تونی فیدل"





افسوس که

جوان

نمی داند

پیر

نمی تواند ... !



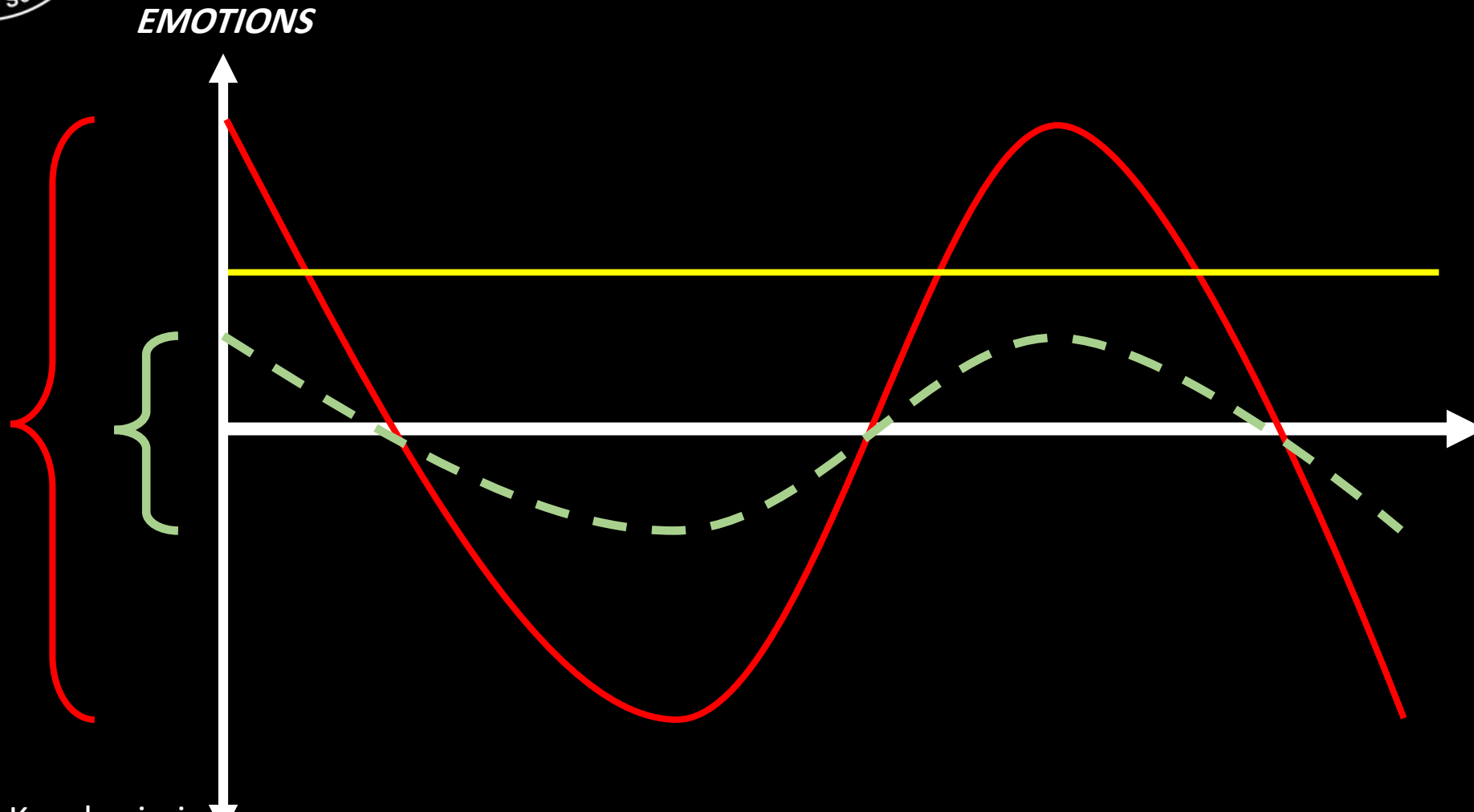
مملکت و فساد



Kavehazimi_sh



EMOTIONAL INTELLIGENCE TOLERANCE



Kavehazimi_sm



هر چیزی کمش داروست،

متوسطش غذاست،

زیادش سم است...

حتی محبت!!!!

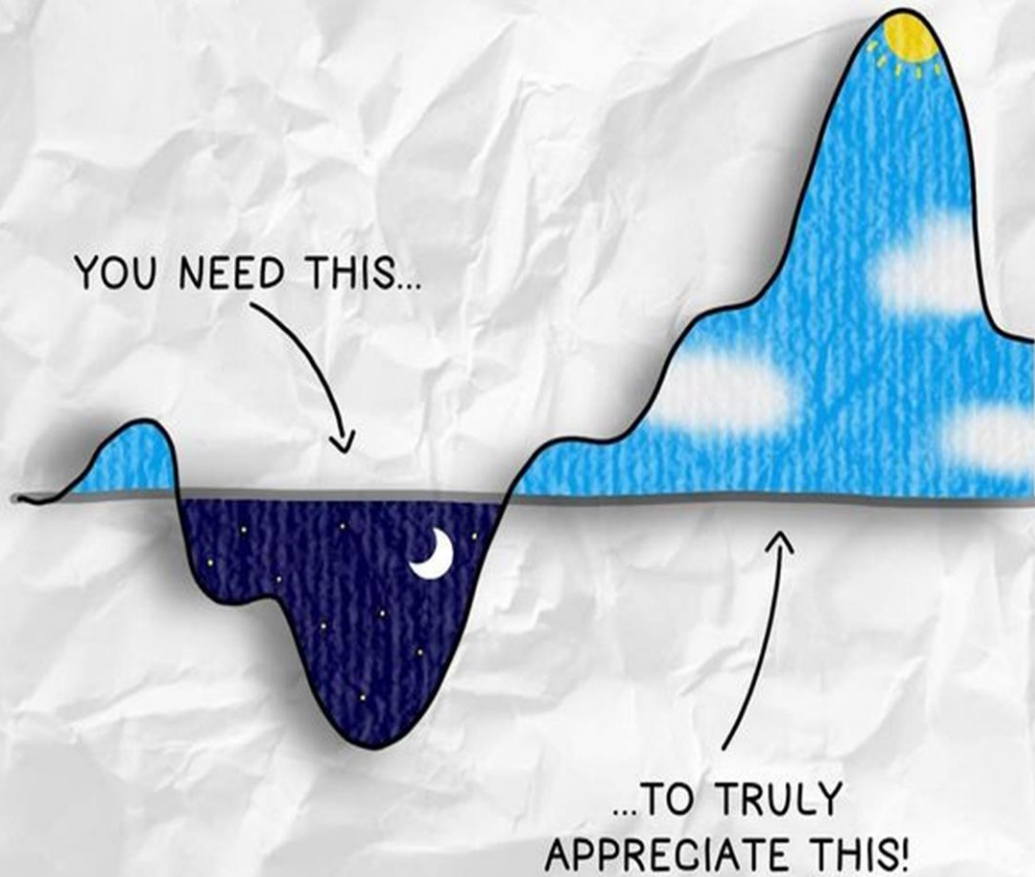
ابن سینا



Kavehazimi_sh



EMOTIONS



What's the day without a little night?



Kavehazimi_sh

© Wisdom Made Easy



In bed 10:37 PM - 3:47 AM
Sleep quality 53%
Time in bed 5:09
Snore 0 min
Sleep notes Las Vegas, Drank coffee, Stressful day
Woke up
Online backup Synced
Total nights 20, Avg. time 6:28



In bed 12:34 AM - 6:23 AM
Sleep quality 67%
Time in bed 5:49
Snore 0 min
Sleep notes Stamford, Drank coffee
Woke up
Activity 8,029 steps
Online backup Synced
Total nights 20, Avg. time 6:28

رویاها مکالمه بین شما و
ضمیر ناخود آگاه شماست.



Kavehazimi_sh



The Economist

Rishi Sunak's very low bar

The real risk of Bidenomics

Pondering a Putinless future

Welcome to Hikelandia

OCTOBER 29TH - NOVEMBER 4TH 2022

WILL IRAN'S WOMEN WIN?



Kavehazimi_sh



**Emotion is created by motion.
Whatever you're feeling right now is
related to how you're using your body.**

Tony Robbins

quote fancy



Kavehazimi_sh



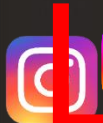
\$100,000 OR 10% OF NIKE

IN 1973, SPENCER HAYWOOD HAD A CHOICE OF CONTRACT.

-HE TOOK THE \$100K

-TODAY, THE 10% IS WORTH \$12.4 BILLION

Emotional Quotient



Kavehazimi_sh
vchazimi_sh H/T CLICKONDETROIT



If you cannot control your
emotions, you cannot
control your money.

Warren Buffett

quote fancy



Kavehazimi_sh



یک تمرین ساده

~~Milk~~
sugar
~~flour~~
cheeze
oil
apple



Kavehazimi_sh



Don't ***SNOOZE*** your alarm



Kavehazimi_sh



SLEEP INERTIA



Kavehazimi_sh



**You want
to know**

Insta: Befunim





Procrastination



Tomorrow

Next day

After

Later



Kavehazimi_sh
venazimi_sh



آیا محدودیت های زمانی کلید جلوگیری از اهمال کاری افراد هستند؟



Kavehazimi_sh



harvard_business_review



To Keep People from Procrastinating, Don't Give Them a Deadline

A look at the research.



Liked by [tehran_business_school](#) and 11,364 others

[harvard_business_review](#) Are deadlines the key to keeping people from procrastinating? New research suggests that they can actually backfire. 🕒

Maroš Servátka of Australia's Macquarie Business School

برای هر رویشی، ریزشی باید
داشت



Bar-On Emotional Quotient Inventory (EQ-i)

A Measure of Emotional Intelligence



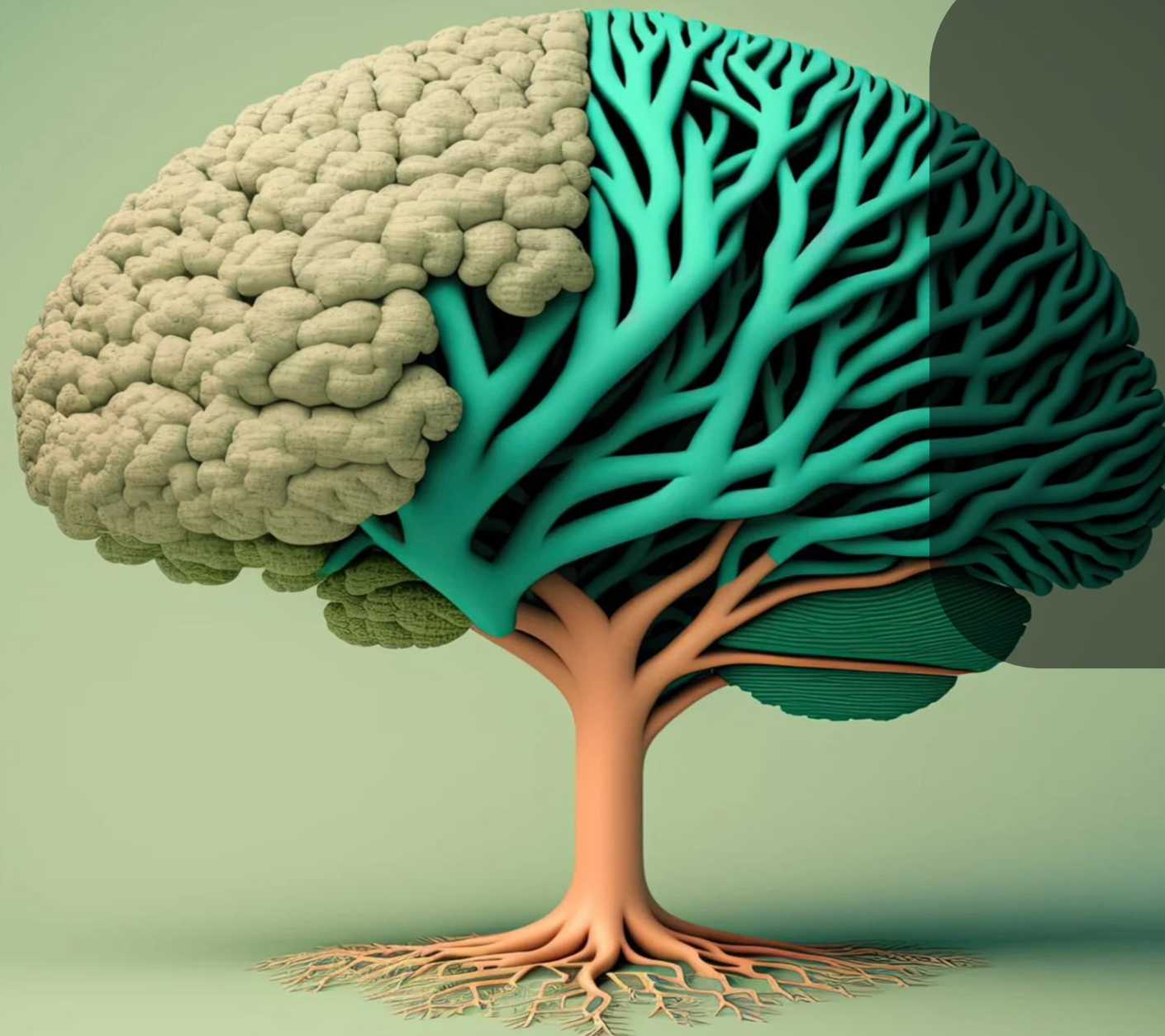


- Felicidad Inteligente -

- Researched over 110,000 individuals
- Over 20 years research
- 60-70% accuracy



Kavehazimi_sh



- درون فردی
- برون فردی
- خودتنظیمی
- سازگاری
- خلق عمومی



مدل EMOTION

مدل هوش هیجانی در مذاکره فروش املاک
از اولین تماس تا امضای مبایعه نامه



” مذاکره‌ی موفق یعنی **مدیریت احساسات**؛ نه فقط پیدا کردن راه‌حل. “

مدرس:
کاوه عظیمی



تقویت هوش هیجانی
برای درک بهتر خود و دیگران



بهبود روابط مشتری
با همدلی و ارتباط مؤثر



افزایش نرخ تبدیل
با مدیریت احساسات مشتری



افزایش ارزش معاملات
با مذاکره هوشمندانه و حرفه‌ای

