

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ «Я
СЛЫШУ ВАС
НАСКВОЗЬ.
ЭФФЕКТИВНАЯ
ТЕХНИКА
ПЕРЕГОВОРОВ»**

КнигиКратко

Библиотека КнигиКратко

**Краткое содержание «Я слышу
вас насквозь. Эффективная
техника переговоров»**

«Актюн управление и финансы»

КнигиКратко Б.

Краткое содержание «Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров» / Б. КнигиКратко — «Актин управление и финансы», — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Руководители, СЕО и менеджеры по продажам часто говорят: «Разговаривать с этим человеком — все равно что стучаться лбом об каменную стену». Но, по мнению Марка Гоулстона, эксперта по переговорам, в каждой стене есть свой слабый камень. «Найдите этот „камень“ — то, что человеку на самом деле от вас нужно, — и вы сможете преодолеть самые высокие барьеры и общаться с людьми так, как раньше не могли даже мечтать», — советует он своим клиентам и читателям. В книге Марка Гоулстона подробно описан простой набор техник (некоторые он открыл сам, а некоторые позаимствовал у своих учителей и коллег), которые обеспечивают успех в любых переговорах. Общая черта этих техник — способность вовлекать в диалог даже самых необщительных людей и быстро смещать их от сопротивления к согласию и сотрудничеству. Свои уроки общения Гоулстон предваряет яркой метафорой: «Представьте себе, что вам надо въехать на машине на крутой холм. Если пытаться сделать это на большой скорости, колеса будут пробуксовывать, а машина — не слушаться руля. Но стоит только понизить передачу — и вы получите полный контроль над дорогой. Большинство людей, пытаясь убедить других, включают „повышенные передачи“. Они убеждают. Они подталкивают. Они спорят. И тем самым создают сопротивление. Если вы начнете использовать предлагаемые мной техники, то поступите наоборот: вы будете слушать, спрашивать, повторять и зеркально отражать то, что слышали. Когда вы сделаете это, ваши оппоненты поймут, что их видят, понимают и чувствуют. И это неожиданное „понижение передачи“ привлечет их к вам». Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© КнигиКратко Б.
© Акцион управление и финансы

Марк Гоулстон «Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров»

Марк Гоулстон: «Просто внимательно слушайте»

«Если внимательно слушать людей, стараться понять, чего именно они хотят, и помочь им в меру своих сил, то они дадут уговорить себя почти на что угодно».

Марк Гоулстон

Руководители, СЕО и менеджеры по продажам часто говорят: «Разговаривать с этим человеком – все равно что стучаться лбом в каменную стену». Но, по мнению Марка Гоулстона, эксперта по переговорам, в каждой стене есть свой слабый камень. «Найдите этот “камень” – то, что человеку на самом деле от вас нужно, и вы сможете преодолеть самые высокие барьеры и общаться с людьми так, как раньше не могли даже мечтать», – советует он своим клиентам и читателям.

В книге Марка Гоулстона подробно описан простой набор техник (некоторые он открыл сам, а некоторые позаимствовал у своих учителей и коллег), которые обеспечивают успех в любых переговорах. Общая черта этих техник – способность вовлекать в диалог даже самых необщительных людей, и быстро смещать их от сопротивления к согласию и сотрудничеству.

Свои уроки общения Гоулстон предваряет яркой метафорой:

«Представьте себе, что вам надо въехать на машине на крутой холм. Если пытаться сделать это на большой скорости, колеса будут пробуксовывать, а машина – не слушаться руля. Но стоит только понизить передачу – и вы получите полный контроль над дорогой.

Большинство людей, пытаясь убедить других, включают «повышенные передачи». Они убеждают. Они подталкивают. Они спорят. И тем самым создают сопротивление. Если вы начнете использовать предлагаемые мной техники, то поступите наоборот: вы будете слушать, спрашивать, повторять и зеркально отражать то, что услышали.

Когда вы сделаете это, ваши оппоненты поймут, что их видят, понимают и чувствуют. И это неожиданное «понижение передачи» привлечет их к вам».

ОБ АВТОРЕ

Марк Гоулстон – известный специалист по психиатрии и бизнес-консультант с богатейшим практическим опытом.

В начале своей карьеры Марк работал с людьми, склонными к суициду и насилию. Полученный опыт позволил ему выработать у себя способность убеждать любых, даже очень проблемных и агрессивных, собеседников. В дальнейшем он создал особый курс подготовки переговорщиков для полиции и ФБР, а свои методы убеждения описал в многочисленных книгах для массового читателя.

Более четверти века доктор Гоулстон был профессором знаменитого Нейропсихиатрического университета при Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе, и входил в списки лучших психиатров США 2004, 2005 и 2009 годов, составляемые вашингтонским Советом потребительских исследований. Одновременно Гоулстон занимался и бизнес-консультированием. На протяжении 25 лет он сотрудничает с организациями разных уровней – от фирм средней руки до компаний, входящих в рейтинг Fortune 1000. В списке его клиентов – такие

гиганты бизнеса, как Goldman Sachs, IBM, Federal Express, Xerox, Accenture, Deutsche Bank, Bloomberg, Kodak, Wells Fargo, Bank of America и др.

В результате его работы руководители и рядовые сотрудники различных компаний приобретали навыки выслушивания и убеждения. При этом компании добивались большей прозрачности в своей деятельности, более свободного обмена информацией и большей активности на рынке; им также удавалось сокращать циклы продаж за счет эффективного общения с клиентами.

Марк Гоулстон – автор бестселлеров «Не мешайте себе» (в соавторстве с Филипом Голдбергом) и «Не мешайте себе на работе». Он ведет колонку «Решите проблему с доктором Марком» и пишет статьи для Harvard Business Review, The Huffington Post и Fast Company. Марка Гоулстона часто просят дать комментарии для статей в The Wall Street Journal, Fortune, Newsweek, Time, Reuters, NPR, CNN, Fox News и в шоу Опры Уинфри и Today.

ХОТИТЕ УБЕДИТЬ СОБЕСЕДНИКА? ОБЩАЙТЕСЬ С ВЕРХНИМ СЛОЕМ МОЗГА

Первая глава книги «Я слышу вас насквозь» посвящена человеческому мозгу – средоточию нашего «я», отвечающего за мысли, чувства и способность вести переговоры.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.