

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

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

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

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=27358310](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358310)*  
*DG Win&Soft;*

**Аннотация**

**Этот текст – сокращенная версия книги «Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.**

Руководители, CEO 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**

# **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 помогать 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 слышали.*

*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 обме-

на 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.