

# ЕЛЕНА БРОВКО

КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ  
«ИСКУССТВО  
ОБЪЯСНЯТЬ. КАК  
СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ  
ВАС ПОНИМАЛИ С  
ПОЛУСЛОВА»

**Елена Бровко**  
**Краткое содержание**  
**«Искусство объяснять.**  
**Как сделать так, чтобы**  
**вас понимали с полуслова»**  
**Серия «КнигиКратко»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=27360558](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27360558)*

*Библиотека "Главная мысль"; 2016*

**Аннотация**

**Этот текст – сокращенная версия книги «Искусство объяснять. Как сделать так, чтобы вас понимали с полуслова».** Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Объяснение – это такое описание фактов, которое делает их понятными. Кажется, это очень просто. Мы каждый день что-то объясняем друг другу, считая это умение естественным и даже врождённым, поэтому не прикладываем сознательных усилий, чтобы его развивать. А зря! Когда вас понимают – это счастье. А в бизнесе – ещё и деньги.

Автор книги Ли ЛеФевер и его жена Сати в своей домашней студии в Сиэтле (США) снимают короткие ролики, которые объясняют сложные вещи простыми словами. Идея в том, чтобы направить камеру на доску и создать на ней историю с помощью рук, маркеров и вырезок из бумаги. Первое видео, выпущенное в 2007 году, называлось «RSS на хорошем английском». Оно быстро собрало десятки тысяч просмотров на YouTube. С тех пор компания Common Craft прославилась на весь мир; её клиентами стали гиганты Intel, Google, Ford Motors, Lego, Microsoft. Все они поверили в силу видеоисторий и используют их, чтобы рассказать целевой аудитории о преимуществах продукта.

Выпущенные ролики собрали более 50 миллионов просмотров. А всё потому, что Ли и Сати нашли формулу идеального объяснения, которой делятся в книге. Если вы хотите научиться эффективно презентовать свои идеи, то приведённые советы помогут добиться желаемого.

Например, важно правильно начинать объяснение – иначе уже после первых фраз собеседник может счесть тему слишком сложной и потерять к ней интерес. Вы также узнаете, как превращать скучные факты в увлекательный рассказ о бизнесе. Мы привыкли, что рассказы – это для семьи и друзей. А на официальных мероприятиях лучше оперировать цифрами и фактами. Однако формат делового общения меняется! Факты выглядят гораздо убедительнее, если показать их сквозь призму личного опыта, поэтому даже в деловой среде можно и нужно использовать истории.

**Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги**

# **Авторский обзор по материалам книги «Искусство объяснять. Как сделать так, чтобы вас понимали с полуслова» Ли ЛеФевер**

Автор краткого обзора: *Елена Бровко*

## **Как говорить с другими «на одной волне»**

Объяснение – это такое описание фактов, которое делает их понятными. Кажется, это очень просто. Мы каждый день что-то объясняем друг другу, считая это умение естественным и даже врождённым, поэтому не прикладываем сознательных усилий, чтобы его развивать. А зря! Когда вас понимают – это счастье. А в бизнесе – ещё и деньги.

Автор книги Ли ЛеФевер и его жена Сати в своей домашней студии в Сиэтле (США) снимают короткие ролики, которые объясняют сложные вещи простыми словами. Идея в том, чтобы направить камеру на доску и создать на ней ис-

торию с помощью рук, маркеров и вырезок из бумаги. Первое видео, выпущенное в 2007 году, называлось «RSS на хорошем английском». Оно быстро собрало десятки тысяч просмотров на YouTube. С тех пор компания Common Craft прославилась на весь мир; её клиентами стали гиганты Intel, Google, Ford Motors, Lego, Microsoft. Все они поверили в силу видеоисторий и используют их, чтобы рассказать целевой аудитории о преимуществах продукта.

Выпущенные ролики собрали более 50 миллионов просмотров. А всё потому, что Ли и Сати нашли формулу *идеального объяснения*, которой делятся в книге. Если вы хотите научиться эффективно презентовать свои идеи, то приведённые советы помогут добиться желаемого.

Например, важно правильно начинать объяснение – иначе уже после первых фраз собеседник может счесть тему слишком сложной и потерять к ней интерес. Вы также узнаете, как превращать скучные факты в увлекательный рассказ о бизнесе. Мы привыкли, что рассказы – это для семьи и друзей. А на официальных мероприятиях лучше оперировать цифрами и фактами. Однако формат делового общения меняется! Факты выглядят гораздо убедительнее, если показать их сквозь призму личного опыта, поэтому даже в деловой среде можно и нужно использовать истории.

# 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.