

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE  
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

## Oni nic nie rozumieją! Jak przekształcać opór w zrozumienie

Autorzy: Leslie Yerkes, Randy Martin  
Tłumaczenie: Daria Kuczyńska-Szymala  
ISBN: 83-246-0203-8  
Tytuł oryginału: [They Just Don't Get It!](#)  
Format: A5, stron: 168



### Niezawodne sposoby przekonywania i perswadowania

- Przyjmij na siebie odpowiedzialność
- Naucz się zadawać pytania
- Uwierz w umiejętności innych ludzi

Ile razy każdemu z nas opadały ręce, gdy widzieliśmy, że nasze błyskotliwe pomysły i próby przekonania do nich innych osób wywoływały jedynie wzruszanie ramionami i pytające spojrzenia? Ile razy irytował nas brak zrozumienia w zespole? Wielokrotnie przeprowadzane badania dowodzą, że najczęstszymi problemami w biznesie są słaba komunikacja oraz opór wobec zmian. Innymi słowy, większość problemów w niemal każdej firmie sprowadza się do jednego: Oni nic nie rozumieją! Przekształcanie oporu w zrozumienie to sztuka, a sukces tego procesu zależy od nas, a nie od innych. Chcąc przekonać innych, wykorzystujemy do tego najlepsze metody.

„Oni nic nie rozumieją! Jak przekształcać opór w zrozumienie” to książka przedstawiająca doskonałe techniki przekonywania innych ludzi do naszych koncepcji i idei. Udowadnia, że to, czy ludzie nas rozumieją, czy też nie, zależy wyłącznie od nas samych i to właśnie my musimy użyć najlepszych sposobów, aby przełamać ich opór. Opisuje proces, który pomaga budować wzajemne zrozumienie i wspólne zaangażowanie zamiast utrwalania oporu i niezrozumienia. Dzięki niej każdy będzie w stanie lepiej przekazywać innym swoje pomysły oraz ich inspirować, zarówno w życiu osobistym, jak i zawodowym. Zamiast ciągnąć każdy w swoją stronę, będziemy mogli pchać nasze sprawy naprzód.

- Przyczyny braku zrozumienia
- Przełamywanie początkowego oporu rozmówców
- Nawiązywanie porozumienia
- Rozwijanie sztuki zadawania pytań
- Rezygnacja z przymusu
- Przyznawanie się do błędów

**Bądź odpowiedzialny! Pomóż innym zrozumieć Twoje intencje**

# Spis treści

|     |   |
|-----|---|
| 9   | Przedmowa                                   |
| 13  | Podziękowania                               |
| 17  | CZĘŚĆ I: Każdy ciągnie w swoją stronę       |
| 57  | CZĘŚĆ II: Początek zrozumienia              |
| 91  | CZĘŚĆ III: Razem pchamy sprawy<br>do przodu |
| 131 | CZĘŚĆ IV: Nauczyć się rozumieć              |
| 140 | Sposoby na rozumienie                       |
| 150 | Sposoby na rozumienie.<br>Zastosowanie      |
| 151 | Kontinuum rozumienia                        |
| 153 | Pytania służące refleksji i dialogowi       |

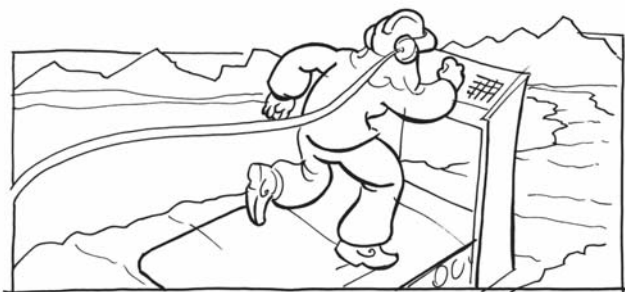
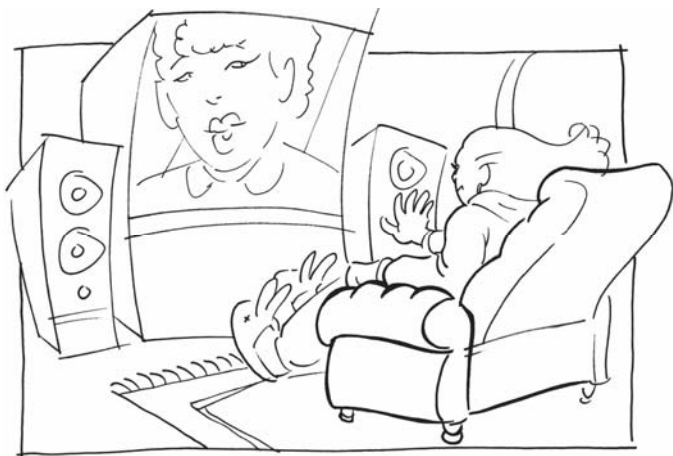
# Rozdział pierwszy **1**



**Była sobie kiedyś kobieta o imieniu Julia,  
która mieszkała w najlepszym apartamencie  
na najwyższym piętrze najlepszego wieżowca  
w najlepszym mieście Ameryki.**

**Apartament Julii był pełen najlepszych przedmiotów, jakie mogła kupić.**

**Miała najwyższej klasy telewizor o wysokiej rozdzielczości z kinowym dźwiękiem przestrzennym, bieżnię z automatyczną pamięcią i trzydziestoma pięcioma ustawieniami naj-słynniejszych tras na świecie oraz chromowaną maszynę do espresso, która ojcu Julii przypominała Buicka z 1958 roku, jakiego kiedyś posiadał.**



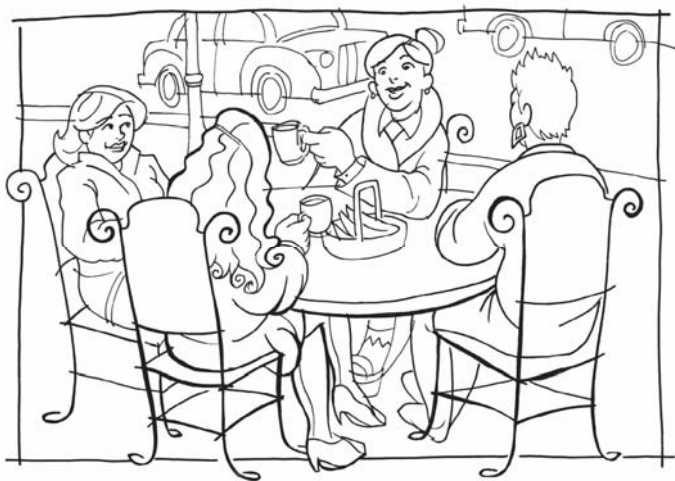


**Julia miała najlepszą pracę, jaką tylko można sobie wyobrazić. Była wiceprezesem oraz menedżerem ds. klientów w najlepszej agencji reklamowej w mieście.**

**Miała najlepszych klientów i tworzyła najlepsze reklamy w Ameryce.**

**Wszystko, co robiła Julia, było wspaniałe; wszystko, co posiadała, było doskonałe; każdy pomysł, jaki miała, był najlepszy. Krótko mówiąc, po prostu Julia zawsze rozumiała, w czym rzecz.**

**Twierdzili tak wszyscy jej przyjaciele. Jeden do drugiego mówił: „Wiesz, dlaczego Julii tak dobrze się wiedzie? To proste. Ona po prostu zawsze wie, o co chodzi”.**







I dlatego właśnie ten poranek był dla Julii tak niepokojący.

Julia nie miała ochoty na oglądanie telewizji. Nie miała ochoty na espresso.

I z całą pewnością nie miała ochoty wbiegać na zbocze Kilimandżaro. Choć mogła wszystko to zrobić.

A nie miała ochoty robić żadnej z tych wspaniałych rzeczy, ponieważ bolała ją głowa.

Julia odczuwała ból głowy, odkąd się obudziła dwie godziny wcześniej. Zanim włączył się budzik.

Julia obudziła się z bólem głowy, który wywołało pytanie tłukące się po jej głowie przez całą noc, kiedy ona próbowała spać.

Trapiło ją to okropne, denerwujące pytanie, ponieważ po raz pierwszy w życiu Julia stanęła twarzą w twarz z czymś, czego nie rozumiała.

**Było to proste pytanie. Zadajemy je wszyscy przez cały czas zbyt wielu ludziom i o wiele za często.**

**Jest to pytanie, które powoduje bezsenność. I sprawia, że przestajemy cokolwiek rozumieć. I nie kończymy projektów. I tracimy przyjaciół.**

**I, choć to naprawdę proste pytanie, jest jednym z tych, na które najtrudniej odpowiedzieć.**

**Jak brzmi więc to proste, lecz zasadnicze pytanie? Jak brzmi pytanie, która kołatało się w głowie Julii?**

**Oto ono.**

**To właśnie to.**

**Oto pytanie:**

# Dlaczego oni nic nie rozumieją?

