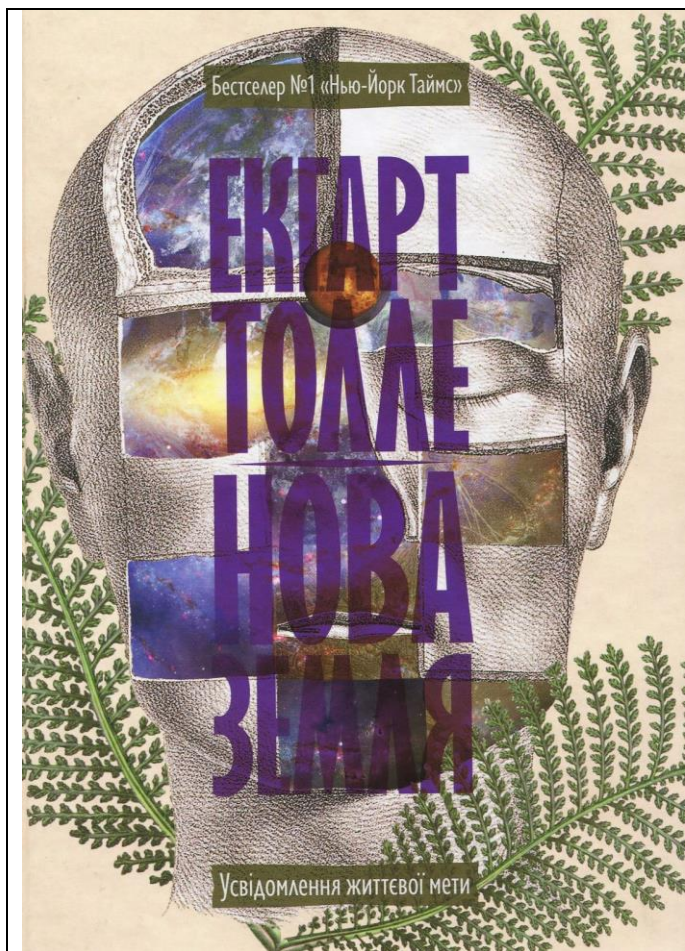




Екхарт Толле «Нова Земля»

«Нова Земля» – одна з найвідоміших книг Екхарта Толле, в якій він досліджує ідеї духовного пробудження, трансформації свідомості та досягнення внутрішнього миру. Книга пропонує глибокий погляд на те, як люди можуть звільнитися від негативних емоцій і обмежень, що виникають з егоїстичних прагнень і ідентифікації зі зовнішнім світом. Толле акцентує увагу на важливості усвідомленого життя, прийняття теперішнього моменту і відмови від страждань, які виникають через постійну боротьбу із власним его. Він пропонує змінити сприйняття реальності, розглядаючи її через призму духовності, і виступає за колективне пробудження, яке, на його думку, призведе до створення «нової землі» – більш гармонійного і свідомого світу. Книга також описує, як його концепція відноситься до колективних криз і проблем сучасного суспільства, пропонуючи глибокі і практичні ідеї для духовного розвитку і внутрішньої трансформації.

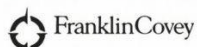
ПОНАД 20 МІЛЬЙОНІВ ПРИМІРНИКІВ
ПРОДАНО У СВІТІ

7 ЗВИЧОК НАДЗВИЧАЙНО ЕФЕКТИВНИХ ЛЮДЕЙ

**Потужні
інструменти
розвитку особистості**

«Чудова книга, вона зможе змінити ваше життя»
– Том Пітерс, автор бестселера *In Search of Excellence*
(«У пошуках досконалості»)

Стівен Р. Кові



з новою
передмовою
та післямовою
автора

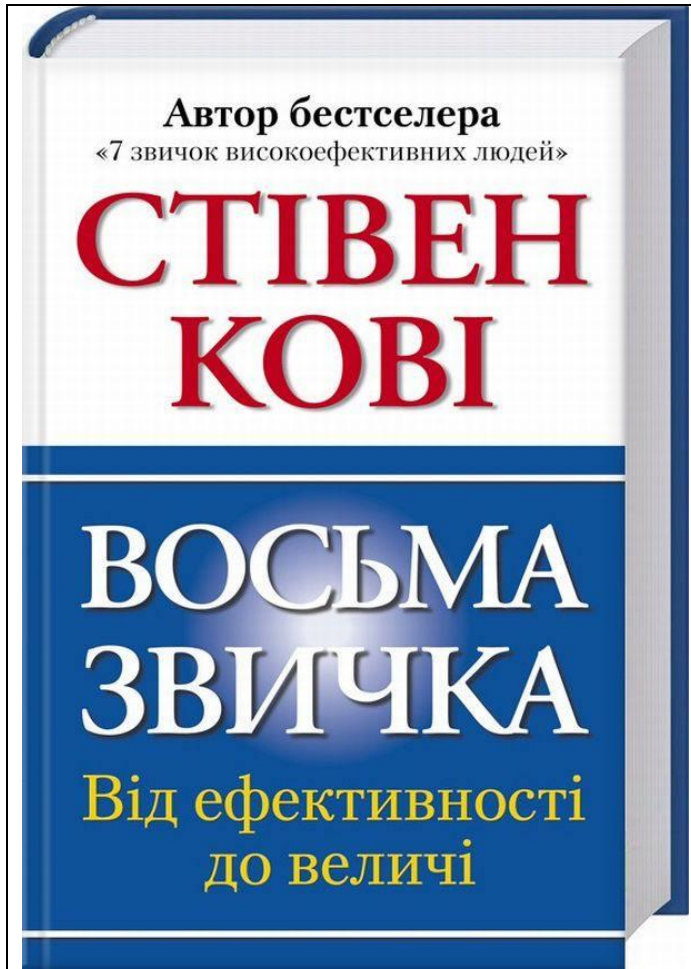
Стівен Р. Кові «7 звичок надзвичайно ефективних людей»

Книга Стівена Р. Кові «7 звичок надзвичайно ефективних людей» пропонує потужну модель для особистісного розвитку та досягнення успіху в житті й бізнесі. Кові визначає сім ключових звичок, які допомагають людям ставати ефективнішими, продуктивнішими та більш задоволеними своєю життєвою діяльністю.

Кожна з цих звичок будується на принципах особистої відповідальності, проактивності, управління часом і пріоритетами, а також на взаємовідносинах з іншими людьми. Кові підкреслює важливість розвитку внутрішнього лідерства, створення гармонії між особистими та професійними цілями та створення взаємовигідних стосунків.

Звички, описані в книзі, спрямовані на те, щоб допомогти людині перейти від орієнтації на зовнішні фактори до фокусу на внутрішньому розвитку та цілісності. Книга пропонує не тільки теоретичні принципи, а й практичні поради, що дають можливість читачам впроваджувати зміни в своєму житті.

Кові наголошує на важливості поєднання особистісного та професійного розвитку для досягнення максимального потенціалу та створення позитивного впливу на навколишній світ.



Стівен Р. Кові «Восьма звичка»

Книга Стівена Кові "Восьма звичка: Перехід від ефективності до величі" є продовженням його відомої праці «7 звичок надзвичайно ефективних людей». У цій книзі автор пропонує новий підхід до особистісного та професійного розвитку, зосереджуючись на понятті «величі».

Восьма звичка, яку Кові вводить у свою теорію, це «Знайти своє покликання» або «Знайти свій голос». Він вважає, що для того, щоб досягти справжньої величі, людина повинна не тільки бути ефективною, а й розвивати внутрішнє розуміння себе та свого призначення.

Книга поєднує концепції лідерства, самовдосконалення та мотивації, пропонуючи практичні інструменти для досягнення особистих і колективних цілей.

АВТОР БЕСТСЕЛЕРІВ THE NEW YORK TIMES

МАЛКОЛМ ГЛАДУЕЛЛ

ДАВИД



ГОЛІАФ

АУТСАЙДЕРИ, НЕВДАХИ
І МИСТЕЦТВО ПЕРЕМАГАТИ ГІГАНТІВ

КЛУБ
СІМЕЙНОГО
ДОЗВІЛЛЯ

Малколм Гладуелл «Давид і Голіаф»

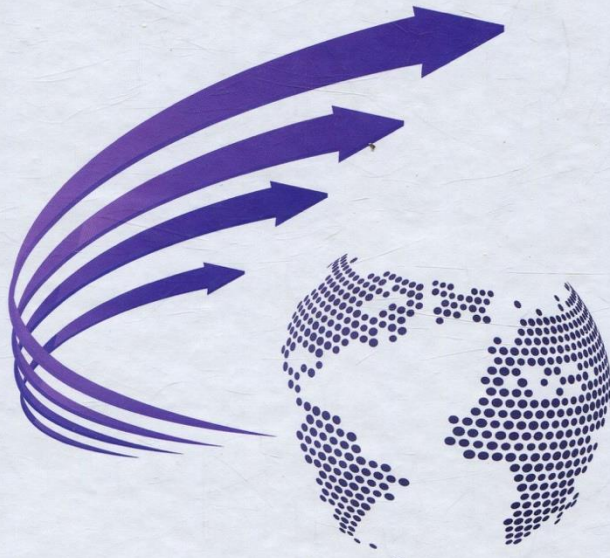
У книзі «Давид та Голіаф» Малколм Гладуелл досліджує, як несправедливі, нерівні обставини можуть створювати можливості для досягнення успіху. Автор розглядає історії людей, які, здавалось би, мали значно менше шансів на перемогу, але зуміли перемогти, застосувавши нестандартні стратегії та нестандартний підхід до вирішення проблем. Книга бере своє натхнення з біблійної історії Давида та Голіафа. Гладуелл показує, що часто перевага, яку ми вважаємо величезною, може виявитися насправді обмеженням, а слабкість – джерелом сили. Через аналіз реальних прикладів із бізнесу, спорту, історії та життя звичайних людей автор демонструє, як перепони й виклики можуть стати каталізатором для інновацій і досягнень.

Гладуелл розкриває концепції, пов'язані з переоцінкою сили, обмежень і стратегій у ситуаціях, коли ресурсів чи шансів явно недостатньо, і як це може призвести до успіху, який неможливо було б досягнути звичайним шляхом.

Ця книга спонукає переосмислити власні переконання щодо того, що є «сильним» і «слабким», та як можна використовувати цю нову перспективу для досягнення великих результатів.

АВТОР БЕСТСЕЛЕРІВ THE NEW YORK TIMES

МАЛКОЛМ ГЛАДУЕЛЛ ПОВОРОТНИЙ МОМЕНТ



ЯК ДРІБНІ ЗМІНИ
СПРИЧИНЯЮТЬ ВЕЛИКІ ЗРУШЕННЯ

КЛУБ
СІМЕЙНОГО
ДОЗВІЛЛЯ

Малколм Гладуелл «Поворотний Момент»

У книзі «Поворотний момент» Малколм Гладуелл показує, як невеликі зміни в нашому оточенні можуть мати величезний вплив на великі соціальні явища та поведінку людей. Гладуелл аналізує моменти, коли щось маленьке, майже непомітне, раптом змінює весь хід подій – це і є «поворотний момент», точка, в якій все може змінитися.

Автор розглядає, як соціальні тенденції, інфекційні хвороби, успіхи брендів чи навіть кримінальна поведінка можуть раптово досягти критичної маси і набрати величезного масштабу завдяки впливу малих факторів. Гладуелл показує, як важливо розуміти ідентифікацію таких моментів, щоб впливати на оточення та змінювати ситуацію.

У книзі він використовує реальні приклади, такі як спалах насильства в Нью-Йорку або феномен популярності певних продуктів, щоб ілюструвати, як певні події можуть стати «поворотними моментами» в історії. Книга допомагає читачам зрозуміти, як мале може стати великим і як стратегічно використовувати ці моменти для досягнення успіху.

Гладуелл розкриває важливість соціальних зв'язків, інфлюенсерів і умов, які можуть кардинально змінити ситуацію, що робить цю книгу цікавою для всіх, хто хоче зрозуміти механізми соціальних змін.

Міжнародний бестселер

Розмови з незнайомцями



Малкольм
Гладвелл

Книга року за версією «Файненшіал таймз»,
«Чикаго триб'юн» і «Детройт фрі прес»

Малколм Гладуелл «Розмови з незнайомцями»

У книзі «Розмови з незнайомцями» Малколм Гладуелл досліджує, як ми сприймаємо незнайомих людей і як наші припущення про них можуть впливати на наше спілкування і поведінку. Гладвел розглядає, чому іноді ми неправильно інтерпретуємо наміри інших, особливо коли стикаємося з незнайомими людьми або незрозумілими ситуаціями.

Автор досліджує цілу низку реальних історій і випадків, де недорозуміння між людьми призвело до серйозних наслідків – від кримінальних розслідувань до міжнародних конфліктів. Він показує, як культурні, соціальні та психологічні фактори впливають на те, як ми читаємо поведінку інших, і чому наші інтерпретації можуть бути схильні до помилок.

Автор також аналізує поняття «зовнішності» та «довіри», з'ясовуючи, як багато чого в нашій взаємодії з незнайомцями визначається не лише словами, а й невербальними сигналами та стереотипами. У книзі піднято важливі питання про взаєморозуміння і хибні уявлення, і вона закликає нас до більшої обережності при спілкуванні та прийнятті рішень, що стосуються інших людей.

«Розмови з незнайомцями» пропонує глибоке занурення у механізми людської комунікації і допомагає зрозуміти, чому так часто наші спроби зрозуміти інших не є такими точними, як ми сподіваємось.

**ЛІНДА ГІЛЛ, ҐРЕГ БРАНДО,
ЕМІЛІ ТРУЛАВ, КЕНТ ЛАЙНБЕК**

КОМАНДНА РОБОТА

**ЯК ВПРОВАДИТИ ЗМІНИ В КОМПАНІЇ,
ЩОБ ВАС ПІДТРИМАЛИ**



Лінда Гілл та ін. «Командна робота»

«Командна робота» розглядає основи та принципи ефективної командної роботи в сучасному бізнес-середовищі. Книга фокусується на тому, як організації можуть створювати середовище, в якому команди працюють злагоджено, досягають спільних цілей і вирішують складні проблеми.

Автори досліджують, як керівники можуть підтримувати та розвивати командну динаміку, сприяти взаємодії між членами команди, а також як важливо враховувати різноманітність і різні підходи до виконання завдань. Вони звертають увагу на значення взаємної довіри, ефективної комунікації та чіткої ролі кожного учасника для успіху команди.

Книга також підкреслює важливість розвитку лідерства, яке здатне стимулювати колективну співпрацю і підтримувати мотивацію учасників. Гілл та її колеги використовують реальні приклади з практики, щоб показати, як правильне управління командною роботою може призвести до значних досягнень, а також як уникнути типових помилок і проблем.

«Командна робота» – це цінний ресурс для лідерів, менеджерів і всіх, хто прагне покращити ефективність своїх команд і побудувати більш продуктивне та гармонійне робоче середовище.

СИЛА ІНТРОВЕРТІВ

тихі люди у світі,
що не може мовчати



Сьюзен Кейн

Сьюзен Кейн «Сила інтровертів»

Чому інтроверти, незважаючи на свою тенденцію до меншої соціалізації, мають унікальні таланти й якості, які можуть бути надзвичайно цінними в сучасному світі? Кейн аналізує психологічні аспекти інтроверсії, спираючись на наукові дослідження, історії життя відомих людей та власний досвід.

Авторка робить висновок, що в нашій культурі інтроверти часто недооцінюються, особливо в умовах, коли цінуються відкритість і соціальна активність. Однак вона показує, як тихий, замкнутий підхід до життя може бути надзвичайно потужним, особливо в професіях, які потребують глибокого аналізу, творчості та самостійної роботи. Кейн дає поради як інтровертам, так і екстравертам, які допоможуть їм краще розуміти один одного і використовувати свої сильні сторони.

Книга стане корисною для тих, хто хоче зрозуміти себе, свої сильні сторони, а також для тих, хто прагне більш глибоких, усвідомлених взаємин у суспільстві.

ЦІННІСТЬ СМУТКУ

як втрати, любов і туга
роблять нас сильнішими



Сьюзен Кейн

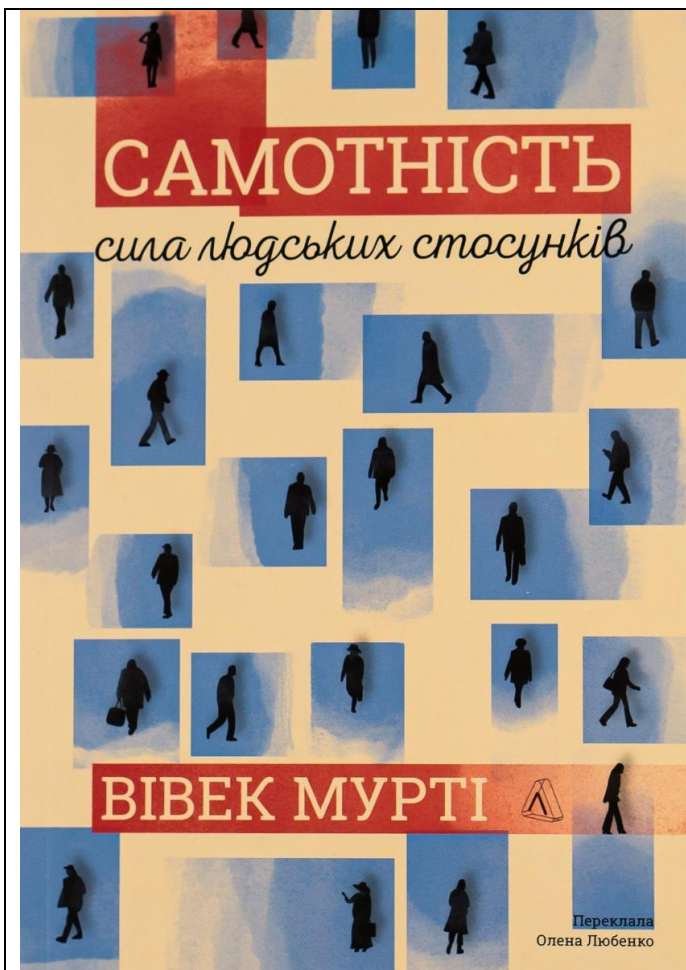
перекладачка Анастасія Дудченко

Наш
формат

Сьюзен Кейн «Цінність смутку»

У книзі «Цінність смутку» Сьюзан Кейн досліджує важливість і глибину емоції суму, часто недооціненої в суспільстві, що прагне до позитиву й оптимізму. Авторка пропонує новий погляд на смутку як на важливий елемент людського досвіду, який допомагає нам розуміти себе, обробляти складні ситуації та досягати глибших зв'язків з іншими людьми. У книзі Кейн звертається до наукових досліджень, психології та особистих історій, щоб показати, як смутку може бути корисним – від стимулювання творчості до розвитку емпатії. Вона наголошує, що сум може призвести до трансформації, дозволяючи людині переосмислити свої цілі, цінності і навіть взаємодію з іншими.

«Цінність смутку» – це заклик до того, щоб прийняти всі свої емоції, а не тільки ті, що вважаються «позитивними». Книга допомагає читачам знайти гармонію між відчуттям болю та можливістю його використовувати для особистісного зростання.



Вівек Мурті «Самотність»

У цій книзі автор досліджує глибокий вплив самотності на наше фізичне, психічне та емоційне здоров'я. Мурті, лікар та колишній генеральний хірург США, пояснює, чому самотність є серйозною проблемою сучасного суспільства, і як вона може впливати на всі аспекти нашого життя, зокрема, наші стосунки, працю та загальний добробут.

У книзі автор спирається на наукові дослідження та реальні історії людей, щоб показати, як довга ізоляція і відчуття відчуження можуть призвести до депресії, тривожності, а також до серйозних фізичних захворювань, таких як серцево-судинні хвороби і навіть рання смерть. Мурті також розглядає роль технологій у поглибленні самотності в нашому суспільстві, зокрема через соціальні мережі, які створюють ілюзію зв'язку, але часто лише підсилюють відчуття ізоляції.

Окрім того, книга пропонує шляхи подолання самотності – від розвитку справжніх, глибоких взаємовідносин до підтримки психічного здоров'я через прості практики турботи про себе та відкритості для нових знайомств. Мурті закликає до колективних зусиль у боротьбі з самотністю на рівні суспільства, підкреслюючи важливість підтримки і створення середовища, де люди можуть знаходити зв'язок та спільність.

«Самотність» – це глибока й зворушлива книга, яка не лише розкриває проблему самотності, але й пропонує практичні рекомендації для її подолання та покращення якості життя.



Ерік Бергер «Зліт»

«Зліт» Еріка Бергера — це книга, яка розповідає про історію одного з найбільших і найбільш амбітних проєктів у світі космічних досліджень — створення компанії SpaceX, а також про шлях її засновника Ілона Маска. Автор детально описує труднощі, з якими стикалася компанія на етапах розробки ракет, невдачі, ризики та величезну конкуренцію, але також наголошує на нестандартних підходах та рішучості Маска в досягненні мети.

Бергер розкриває не тільки технічні аспекти космічних місій, а й роль людського фактора — стосунків всередині команди, її культури.

«Зліт» — це історія неймовірного досягнення в галузі космічних технологій, а також глибоке дослідження менталітету одного з найбільш неординарних підприємців нашого часу. Книга стане цікавим читанням для тих, хто хоче дізнатися більше про інновації, лідерство, та шлях до великих змін у технологічному світі.



Скотт Кауфман «За межами піраміди потреб»

Книга «За межами піраміди потреб» Скотта Кауфмана пропонує новий погляд на теорію самоактуалізації, виходячи за межі класичної піраміди потреб Абрагама Маслоу. Спираючись на сучасні наукові дослідження в галузі психології, автор переосмислює, що означає досягати власного потенціалу та жити змістовним життям.

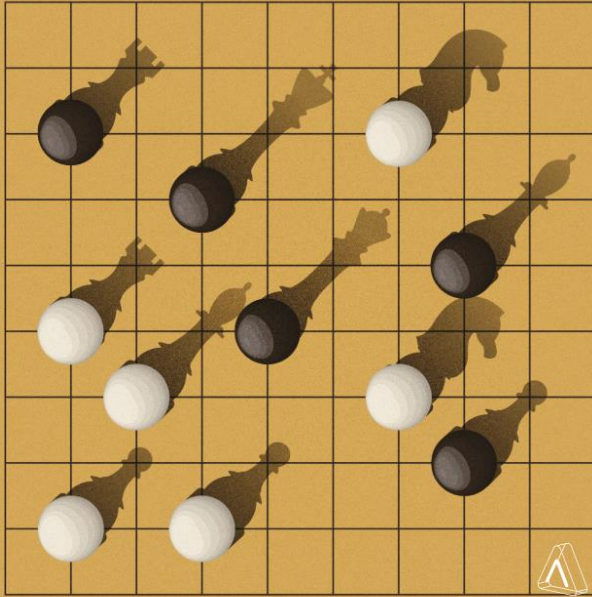
Кауфман замінює статичну модель піраміди динамічним підходом, який враховує індивідуальні особливості розвитку, гнучкість особистості та психологічний добробут. Він пропонує альтернативну концепцію – «корабель самореалізації», який пливе крізь життєві виклики та можливості.

Ця книга буде корисною для тих, хто цікавиться особистісним розвитком, когнітивною наукою та прагне знайти ефективні шляхи досягнення власних життєвих цілей.

Рон Аднер

ПЕРЕМОГТИ У ПРАВИЛЬНІЙ ГРІ

Як наступати, захищатися й досягати
результатів у мінливому світі



Рон Аднер «Перемогти у правильній грі»

Книга Рона Аднера «Перемогти у правильній грі. Як наступати, захищатися й досягати результатів у мінливому світі» пропонує новий підхід до стратегії бізнесу в умовах сучасних змін.

Автор наголошує, що конкуренція переходить від чітко визначених галузей до екосистем, де межі між секторами розмиваються, і традиційні правила більше не гарантують успіху.

Аднер ілюструє свої ідеї прикладами компаній, які адаптувалися до нових умов, зокрема Wayfair, Spotify та Microsoft. Він аналізує, як ці підприємства використовували стратегії захисту та нападу, змінювали межі галузей і впроваджували екосистемне мислення для досягнення успіху.

Книга стане корисною для підприємців, керівників та всіх, хто прагне зрозуміти сучасні тенденції конкуренції та ефективно діяти в динамічному бізнес-середовищі.

Рон Аднер

ШИРОКИМ ПОГЛЯДОМ

Перекладачка
Оксана Даутова.
Під редакцією
Володимира
Павелка



Нова
стратегія
інновацій

Аднер — один із ключових
стратегів XXI століття.

Джим Коллінз, автор
«Від хорошого до величного»

Рон Аднер «Широким поглядом»

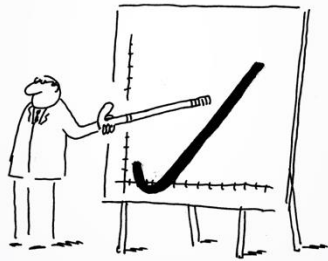
Книга Рона Аднера «Широким поглядом. Нова стратегія інновацій» досліджує, чому компанії з чіткою стратегією, інноваційними продуктами та натхненними лідерами часто зазнають невдач.

Автор, експерт з інновацій, понад десятиліття аналізував причини успіхів і поразок у бізнесі та готовий провести читачів від Кенії до Каліфорнії, від транспорту до телекомунікацій, щоб розкрити приховану структуру успіху.

Аднер пропонує новий підхід до інновацій, наголошуючи на важливості врахування екосистеми, в якій функціонує продукт або послуга. Він підкреслює, що успіх залежить не лише від власних дій компанії, але й від координації з партнерами, постачальниками та навіть конкурентами. Книга містить аналіз як тріумфальних стратегій, таких як політика Amazon щодо електронних книг та шлях Apple до домінування на ринку, так і значних невдач, наприклад, проєкт Michelin з безповітряними шинами та спроби Pfizer впровадити інгаляційний інсулін.

«Широким поглядом» змінює традиційне уявлення про інновації, пропонуючи новий набір інструментів та рамок для підвищення шансів на успіх у сучасному бізнес-середовищі.

СТРАТЕГІЯ — за межами — «ХОКЕЙНОЇ КЛЮЧКИ»



люди, ймовірності
і переможні рішення

Перекладачка
Олександра
Гординчук

КРІС БРЕДЛІ
МАРТІН ГІРТ
СВЕН СМІТ

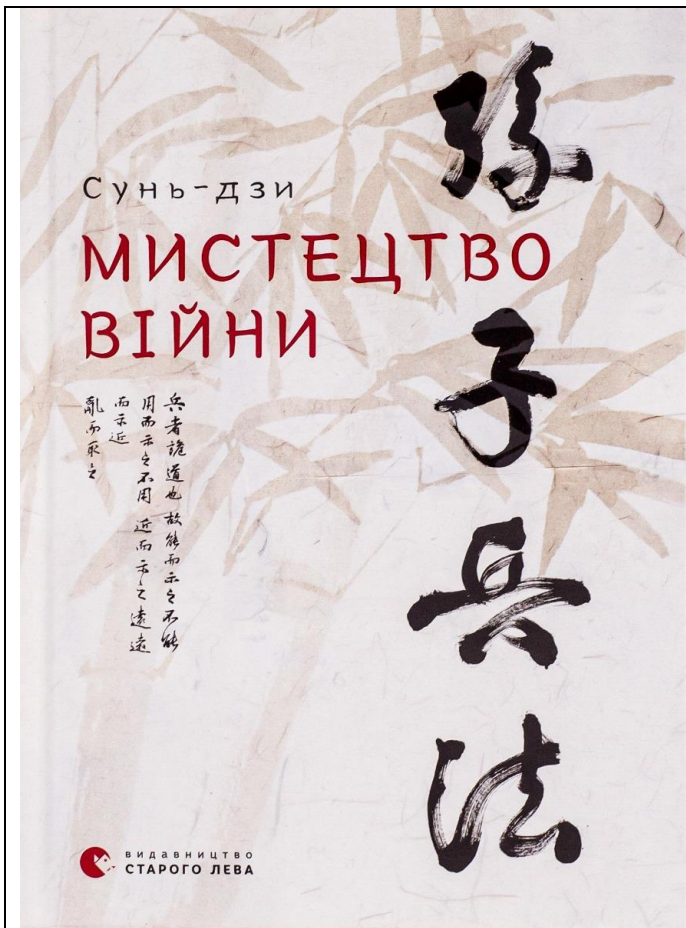
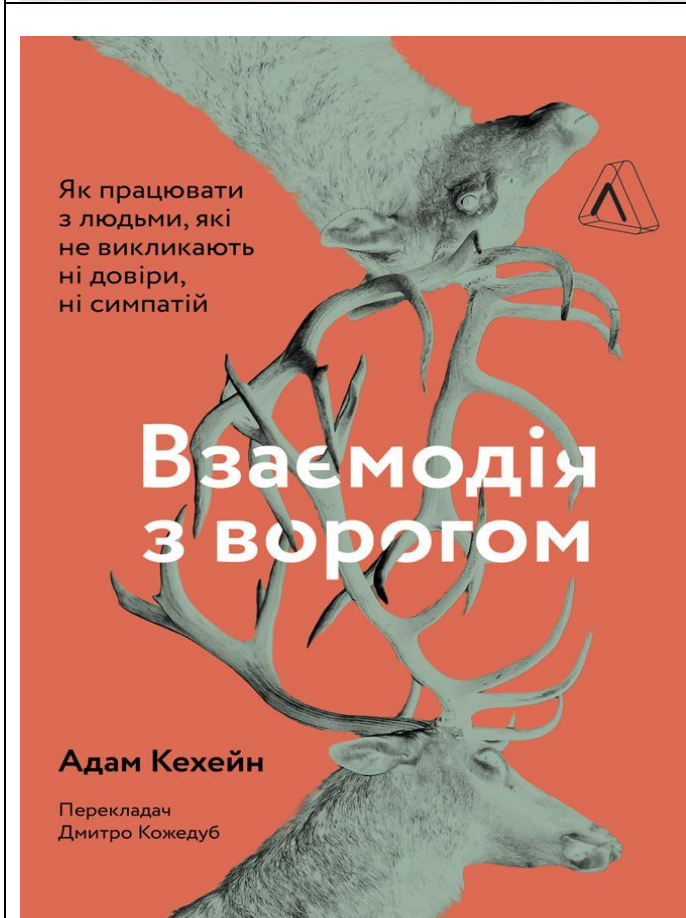


Кріс Бредлі та ін. «Стратегія за межами хокейної ключки»

Книга досліджує концепцію стратегічного управління та допомагає бізнес-лідерам думати за межами традиційних підходів до ведення справ. Автори запозичують метафору хокейної ключки, щоб описати бізнес-середовище, яке змінюється: короткострокові результати — це «ключка», а довгострокові тенденції та зміни — це «плече» ключки, що йде вгору. Вони пояснюють, що компанії часто занадто зосереджуються на негайних цілях і результатах, не враховуючи глибші, довгострокові тенденції, які можуть кардинально змінити ситуацію. У книзі наводяться конкретні стратегії для побудови та адаптації бізнесу до нових реалій, які виникають у результаті інновацій, технологічних змін і соціальних трансформацій.

Автори наголошують на важливості стратегічного мислення, яке дозволяє бачити й діяти в межах довгострокових змін, а не лише в межах короткострокових досягнень.

Це корисний посібник для бізнесменів і менеджерів, які прагнуть вийти за межі стандартних бізнес-стратегій і досягти справжнього успіху в змінюваному світі.

	Сунь Дзи «Мистецтво війни» «Мистецтво війни» Сунь Дзи — це класичний трактат, який розкриває принципи стратегії та тактики ведення війни, але його ідеї часто застосовуються в бізнесі, політиці та інших сферах життя. Книга складається з 13 розділів, кожен з яких присвячений різним аспектам військової стратегії, від підготовки до бою до управління військами, планування і використання ресурсів. Сунь Дзи вважає, що війна — це не лише фізичний конфлікт, а й психологічна боротьба, в якій важливими є знання ворога, адаптація до змінних обставин і здатність до швидкого прийняття рішень. Книга містить мудрі поради, які вчать, як розпізнавати слабкі сторони противника, як уникати зайвих зіткнень та як використовувати перевагу в будь-якій ситуації. «Мистецтво війни» залишається актуальним і сьогодні, оскільки пропонує універсальні принципи, які допомагають досягати перемог у різних сферах життя — не лише на полі бою, а й у бізнесі, переговорах, управлінні та особистих стосунках.
	Адам Кехейн «Взаємодія з ворогом» Ця книга пропонує практичні стратегії для ефективного управління конфліктами та складними взаємодіями в професійному та особистому житті. Автор досліджує, як керувати ситуаціями, коли необхідно взаємодіяти з людьми, які мають агресивні чи негативні установки, або коли переговори стають напруженими та ворожими. Кехейн надає корисні інструменти для розуміння мотивацій «ворогів», знаходження спільної мови в конфліктних ситуаціях і для досягнення конструктивних результатів навіть тоді, коли умови здаються безнадійними. Він вважає, що важливо не лише відстояти свою позицію, а й шукати способи переконати опонента, зберігаючи при цьому контроль над ситуацією. Книга пропонує не тільки теоретичні знання, а й практичні поради, що дозволяють застосовувати ці стратегії у різних сферах — від роботи до особистих стосунків, і навчити читачів, як перетворювати потенційних ворогів на партнерів або принаймні досягати компромісу, що приносить вигоду обох сторонам.



Озан Варол «Думай, як у Nasa»

Книга Озана Варола досліджує підходи до інновацій, які використовуються в NASA, і показує, як ці методи можуть бути застосовані в бізнесі та особистому житті для досягнення великих результатів.

Використовуючи приклади з роботи NASA, автор пояснює, як організації можуть розвивати культуру інновацій, ефективно вирішувати складні проблеми та стимулювати креативне мислення серед своїх співробітників.

Варол пропонує концепцію «космічного мислення», що полягає в здатності дивитися на проблеми з нової перспективи, ставити амбітні цілі та працювати над їх досягненням, не зважаючи на обмеження чи труднощі. Він також наголошує на важливості відкритості до нових ідей, готовності експериментувати та ризикувати, а також на необхідності співпраці для досягнення великих результатів.

Ця книга буде корисною для всіх, хто прагне розвивати інноваційне мислення, адаптувати стратегії NASA до своєї організації або особистого життя, і шукає нові способи вирішення складних завдань.

Роберт Джонсон

ОН



ГЛУБИННЫЕ АСПЕКТЫ
МУЖСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Роберт Джонсон «Він»

Книга Роберта Джонсона «Він» – це психологічний та філософський аналіз мужності та внутрішніх трансформацій чоловіка. Автор, використовуючи різноманітні психоаналітичні концепції, досліджує, як чоловік розвивається через ключові етапи свого життя, зокрема, як він проходить через виклики, зростає і змінюється в контексті свого внутрішнього світу. Джонсон досліджує концепцію «Він» – образ ідеального чоловіка в психоаналітичному і культурному контексті, а також глибоко розглядає архетипи, які визначають роль чоловіка в суспільстві. Автор надає читачам новий погляд на маскуліність, показуючи, як чоловік може досягти зрілості, приймаючи свою тінь і усвідомлюючи свою справжню природу.

Книга є корисною для тих, хто цікавиться психологією, особистісним зростанням та пошуком власної ідентичності, а також для чоловіків, які хочуть краще розуміти себе і свої внутрішні переживання в контексті традиційних і сучасних ідеалів маскуліності.



Роберт Джонсон «Як оволодіти своєю тінню»

Книга Роберта Джонсона «Як оволодіти своєю тінню» є важливим посібником з глибокої психології, в якому автор досліджує концепцію «тіні», яку запропонував Карл Юнг.

Тінь – це частина особистості, що складається з несвідомих, прихованих рис, бажань, емоцій та установок, які ми зазвичай не хочемо визнавати або приймати. Однак саме ці аспекти нашої особистості можуть мати великий вплив на наше життя.

Джонсон пояснює, чому важливо пізнати свою тінь і навчитися інтегрувати її в свідоме життя. Це дозволяє не тільки позбутися внутрішніх конфліктів, а й стати більш цілими, а також покращити стосунки з іншими людьми, бо наша тінь часто проявляється у взаємодії з іншими.

Автор наводить різні приклади з життя та пропонує вправи і стратегії для пізнання і трансформації тіні. Книга орієнтована на тих, хто хоче досягти більшої психологічної зрілості та гармонії, розуміючи свої приховані аспекти і використовуючи їх для розвитку. Це потужний ресурс для тих, хто хоче пізнати себе глибше, подолати внутрішні бар'єри та стати більш усвідомленими у своєму житті.

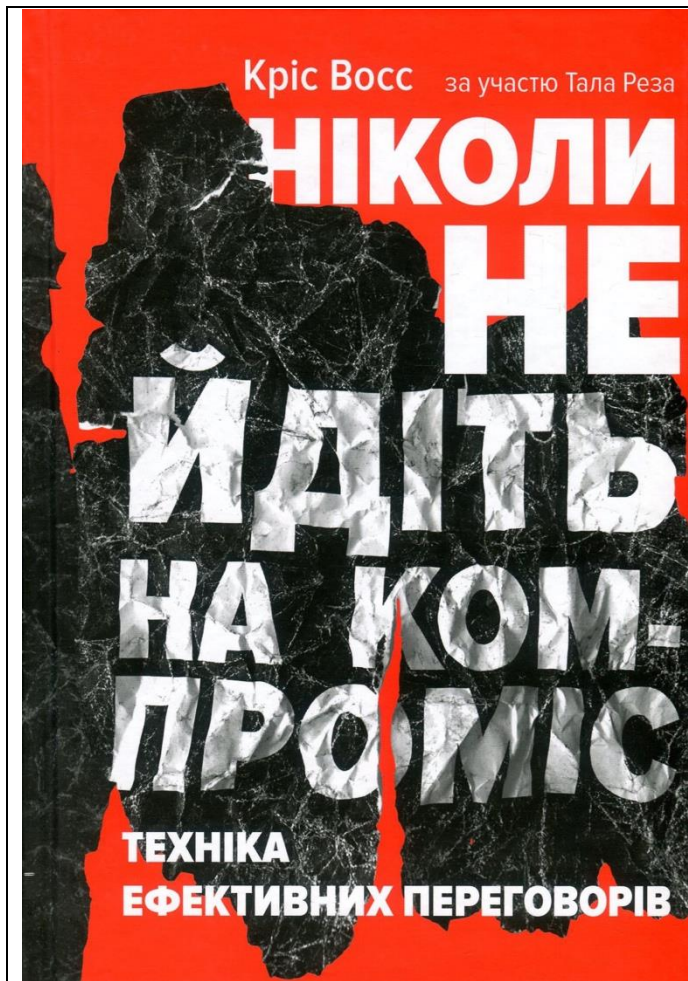


Джеймс Холліс «Під тінню Сатурна»

Книга Джеймса Холліса досліджує глибокі психологічні процеси, з якими стикається чоловік, особливо в моменти великих змін та переосмислення життєвих цілей. Автор, спираючись на психоаналітичні теорії Карла Юнга, звертає увагу на кризу середнього віку як період, коли чоловік змушений зіткнутися з темними, прихованими сторонами своєї особистості – зокрема, зі своєю «тінню», як це описував Юнг.

Холліс вважає, що під впливом Сатурна, який у психології символізує обмеження, відповідальність і важкі уроки життя, чоловіки можуть відчувати глибокі внутрішні конфлікти та сумніви щодо власної ідентичності. Приходить час, коли вони повинні вирішити, чи будуть вони слідувати своїм старим переконанням, чи готові змінюватися і приймати нові ролі.

Книга допомагає чоловікам зрозуміти, як пройти через цей складний період, розвивати свідомість і знайти внутрішню гармонію, приймаючи свою тінь і вирішуючи питання, які вони уникали. Холліс надає психологічні інструменти для того, щоб перетворити кризу на можливість для особистісного зростання та самопізнання.



Кріс Восс «Ніколи не йдіть на компроміс»

Книга Кріса Восса є практичним посібником з мистецтва переговорів, який ґрунтується на досвіді автора як колишнього фахівця з переговорів у ФБР. Восс розкриває методи та техніки, які використовувалися для вирішення найскладніших кризових ситуацій, таких як звільнення заручників, і адаптує їх для повсякденного використання в бізнесі, особистих переговорах і стосунках.

Основна ідея книги полягає в тому, щоб уникати традиційних компромісів, які можуть призводити до не найкращих результатів для обох сторін. Замість цього Восс пропонує підхід, заснований на створенні умов для вигоди для всіх учасників переговорів, а також на вмінні правильно керувати емоціями, задавати правильні питання і слухати опонента.

Автор детально пояснює, як використання технік, таких як активне слухання, створення відчуття обмеженого часу і застосування тактики «не готовий йти на компроміс», дозволяє досягати вигідних рішень у будь-яких переговорах. Книга наповнена реальними прикладами з практики та простими інструментами, що допомагають досягати більш високих результатів при укладенні угод, будь то у бізнесі чи в особистих справах.

Це видання буде корисним для бізнесменів, керівників, а також для всіх, хто хоче вдосконалити свої навички переговорів і досягати кращих результатів у взаємодії з іншими людьми.

культурний код

секрети успішної взаємодії в команді

Деніел Койл

перекладачка
Олександра Асташова

НАНН
сформат

найкраща
бізнес-книжка
за версією
Bloomberg
& Business Insider

★★★★★

бестселер
New York Times

Деніел Коел «Культурний Код»

Книга Деніела Коела «Культурний код: Як великі команди створюють єдність, довіру та успіх» досліджує, як культура і цінності в організації можуть стати основою її успіху. Спираючись на досвід успішних компаній, команд і спортивних колективів, автор аналізує, як формування сильної корпоративної культури допомагає створювати високопродуктивні команди, які досягають вражаючих результатів. Коел вивчає важливість довіри, взаємної підтримки і спільної мети в колективах, які здатні досягати великих успіхів. Він пояснює, що на відміну від традиційних методів управління, коли основний акцент робиться на індивідуальну ефективність, ключем до успіху є саме колективна єдність і злагодженість. В книзі також розглядаються стратегії для розвитку та зміцнення корпоративної культури, які можна застосовувати в різних сферах – від бізнесу до спорту і некомерційних організацій. Коел наводить приклади таких компаній, як Pixar, Google та інших, де культуру та взаємодію між людьми ставлять на перше місце. «Культурний код» є корисним для лідерів, менеджерів та всіх, хто хоче розвивати ефективні команди, покращити комунікацію та досягти високих результатів через створення сильної та підтримуючої корпоративної культури.