

ВЗРОСЛАЯ КОММУНИКАЦИЯ

• АРХИТЕКТОР РЕЗУЛЬТАТА •



18+

• Наталья Черкасова •

Наталья Черкасова

**Взрослая коммуникация.
Архитектор результата**

«Автор»

2026

Черкасова Н.

Взрослая коммуникация. Архитектор результата / Н. Черкасова —
«Автор», 2026

Современные компании все чаще ждут от сотрудников и руководителей зрелого поведения: ответственности за результат, способности договариваться, спорить конструктивно, принимать решения в неопределенности и не ждать постоянного контроля сверху. Но при этом многие организации продолжают управлять людьми привычными инструментами: давлением, контролем, КРІ, регламентами и др. В результате даже сильные взрослые профессионалы в сложных системах часто оказываются в незрелых коммуникационных позициях: - обижаются вместо того, чтобы прояснить; - молчат вместо того, чтобы сказать; - дают вместо того, чтобы договориться; - доказывают вместо того, чтобы услышать; - избегают разговора, в котором нужно взять ответственность. Книга показывает, что проблема часто не в недостатке информации, не в плохой мотивации и не в слабой дисциплине. Проблема глубже: люди реагируют не на слова, а на то, как они поняли и оценили происходящее со своей картиной мира, ценностями, ролью и горизонтом мышления.

© Черкасова Н., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Наталья Черкасова

Взрослая коммуникация.

Архитектор результата

Глава

СИНОПСИС КНИГИ

ВЗРОСЛАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Архитектура результата

Серия: «Взросление взрослого»

Бизнес-книга и книга-тренажер о зрелости мышления, коммуникации, решений и ответственности в сложном мире

• • •

Короткая формула книги

Взрослая коммуникация - это разговор, в котором люди перестают защищаться и начинают брать ответственность за результат.

Синописис

«Взрослая коммуникация. Архитектура результата» - бизнес-книга и книга-тренажер о том, почему люди не делают то, о чем вроде бы договорились, и как переводить разговоры на уровень, где появляются ответственность, инициатива и действие.

Современные компании все чаще ждут от сотрудников и руководителей зрелого поведения: самостоятельности, смелости, ответственности за результат, способности договариваться, спорить конструктивно, принимать решения в неопределенности и не ждать постоянного контроля сверху. Но при этом многие организации продолжают управлять людьми привычными инструментами: давлением, контролем, формальными договоренностями, KPI, регламентами и повторяющимся «мы же все обсудили».

В результате даже сильные взрослые профессионалы в сложных системах часто оказываются в незрелых коммуникационных позициях: обижаются вместо того, чтобы прояснить; молчат вместо того, чтобы сказать; давят вместо того, чтобы договориться; соглашаются вместо того, чтобы принять; доказывают вместо того, чтобы услышать; избегают разговора, в котором нужно взять ответственность.

Книга показывает, что проблема часто не в недостатке информации, не в плохой мотивации и не в слабой дисциплине. Проблема глубже: люди реагируют не на слова, а на то, как они поняли, оценили и связали происходящее со своей картиной мира, рисками, ценностями, ролью и горизонтом мышления.

Центральная модель книги

В центре книги - авторская рамка «Архитектура результата»:

Уровень влияния

Что происходит

Давление -> Выполнение

человек делает, пока его контролируют

Логика -> Понимание

человек понимает, но может не принять

Смысл -> Принятие

человек начинает видеть иначе

Ценности -> Инициатива

человек сам поддерживает направление

Эта модель раскрывает главный конфликт современной управленческой коммуникации: компании хотят инициативы, но часто создают только выполнение; хотят ответственности, но продолжают усиливать контроль; хотят зрелости, но разговаривают с людьми на уровне давления и формальных объяснений.

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.