
Содержание

Предисловие	3
Введение. Многоликое влияние	7
1. Первое качество: целеустремленность	21
2. Второе качество: надежность	37
3. Третье качество: позитивный настрой	47
4. Четвертое качество: искренность	57
5. Пятое качество: хорошая информированность	77
6. Шестое качество: внимание к деталям	85
7. Седьмое качество: любовь к людям	97
8. Восьмое качество: коммуникабельность	115
9. Девятое качество: хорошие манеры	121
10. Десятое качество: упорство	131
Послесловие	141

Предисловие

Искусство влияния — один из наиболее известных навыков в области человеческих отношений. Без развития и совершенствования этого навыка все прочие их аспекты в лучшем случае утрачивают эффективность, а в худшем попросту разваливаются.

Если вы пытаетесь донести до инвесторов свою бизнес-идею, но не умеете оказывать влияние, то она не произведет желаемого эффекта и не заставит принять решение в вашу пользу.

Если вы хотите, чтобы дети переняли близкие вам моральные ценности, но не умеете оказывать влияние, ваши усилия окажутся ничтожными по сравнению с влиянием средств массовой информации и ровесников.

Если вы хотите убедить супругу серьезнее относиться к собственному здоровью, но не умеете оказывать влияние, в кабинете врача можете услышать дурные вести, когда будет уже слишком поздно.

Или, может, вы пытаетесь побороть пристрастие к кофеину либо к бесконечному зависанию в интернете. Если вы не умеете оказывать влияние, то не сумеете убедить

себя в том, что откладывание удовольствия и культивирование новой привычки стоят того.

Влияние можно сравнить с комбинацией цифр в сложном кодовом замке. Умение взаимодействовать с людьми напоминает вращение цилиндра, который открывает доступ к разуму. Неумение общаться, бесконечная болтовня, невнимательность или надменное и властное поведение — это как выбор цифр наугад. А вот развитие у себя ключевого умения оказывать влияние можно сравнить со знанием точной комбинации, которая дает полный доступ к собственному сознанию или сознанию другого человека.

Именно об этом мы поговорим в настоящей книге. Вы научитесь оказывать влияние, узнаете конкретные цифры к тщательно зашифрованной комбинации, которая позволяет добиваться поразительных результатов — счастливых личных отношений, высоких продаж, выгодного партнерства, умения выполнять важные для себя обязательства.

Идея о возможности влиять на окружающих появилась еще в библейские времена, развивалась в период Возрождения, совершенствовалась в XX веке в знаковой работе Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» и продолжает расширяться в наши дни. Эта книга поддерживает данную традицию, дополняя вековые истины новыми открытиями в психологии, нейробиологии и бизнес-теории.

Мы вместе откроем замок влияния. Вы познакомитесь с десятью главными качествами влиятельных людей и ключевыми принципами влияния, быстро перейдете от теории к практике. Научитесь культивировать в себе полезные качества и применять их в самых различных

сферах жизни — торговле, общении с коллегами и членами семьи.

Вы не только составите максимально полное представление о десяти отличительных свойствах влиятельных людей, но и узнаете, как их использовать в любой жизненной ситуации. Эти умения помогут вам осуществить самые заветные мечты и принесут желаемое удовлетворение.

Введение

Многоликое влияние

Одно из лучших недавно услышанных мною определений влияния звучит как «перемещение». В данном случае под перемещением понимается переключение мыслительной деятельности человека с одного образа мышления на другой.

Если мы вернемся на 6000 лет назад, то увидим, что люди всегда руководствовались одной базовой мотивацией — улучшением. Все попытки продать или купить сводятся к тому или иному улучшению своего положения.

Мы называем этот подход теорией мотивации ABC. **A** обозначает antecedents, то есть ваше положение до того, как вы почувствовали на себе влияние; **B** — это behaviors, или поведение, которое вы демонстрируете в результате влияния; **C** — consequences, или последствия. Формула такова: 15 процентов ваших действий опреде-

ляются прошлыми событиями, а 85 процентов обусловлены предполагаемыми последствиями, стремлением двигаться вперед и меняться.

Теория мотивации ABC

А обозначает прошлое, **В** – поведение, **С** – последствия.

Так с чего же начать реализацию этих неиспользуемых богатств? Прежде всего необходимо осознать наличие у себя потенциала, причем гораздо большего, чем вы можете использовать за сто жизней. Миллионы людей по всему миру разбогатели, вырвавшись из нищеты, стали миллионерами и миллиардерами за одно поколение. Вам под силу добиться всего, чего добились они. Я покажу, как кардинально изменили свою жизнь люди, начинавшие с нуля, долгое время терпевшие поражение за поражением. Сделанное ими повернуло ключ и открыло двери. Любой человек сумеет стать по-настоящему влиятельным, если будет регулярно следовать определенным правилам.

Мой покойный друг Ог Мандино, автор книги «Самый великий торговец в мире», однажды сказал: «Нет никаких секретов успеха. Есть простые правила и принципы, которые снова и снова открываются на протяжении человеческой истории. Вам нужно лишь освоить их и раз за разом применять на практике, и тогда вы получите те же результаты, что имеют самые успешные компании».

И вот что удивительно: эти правила работают. Чтобы оказывать влияние, необходимо сделать ряд логичных шагов. Если следовать правилам, люди откроются вашему влиянию, захотят поддаться ему, станут обращаться к вам за рекомендациями. Эффективность их труда вырастет до невообразимого уровня, а результаты превзойдут самые смелые ожидания.

Слова «влияние» и «убеждение» часто используют как синонимы, но я думаю, что они различаются. Можно оказывать влияние на людей, используя сильные качества своей личности, не пытаясь в чем-то убедить их. Одним из примеров служит ролевая модель «некто, кого слушают и кому подражают другие люди». Те, кто верит, что вы человек с сильным характером, чистыми помыслами и твердыми убеждениями, с большей готовностью будут поддаваться вашему влиянию, чем люди, которые имеют о вас противоположное представление.

Родители ответственны за формирование 40–50 процентов привычек своих детей. Огромное влияние оказывает не только словесное воздействие со стороны родителей, но и их поведение. Дети будут вести себя по отношению к другим людям так же, как ведете себя вы, особенно по отношению к супругу или супруге. Кто-то однажды сказал: «Величайшее благо, которое мужчина может сотворить для детей, — любить их мать».

Мы с женой понимали это уже с того момента, как поженились. Наши дети всегда видели, как уважительно мы с женой относимся друг к другу. Все они вступили в брак с людьми, которых уважали и которые уважительно относились к ним, и столь же уважительно теперь относятся к своим детям. Они также проявляют уважение к окружающим и требуют аналогичного отношения в ответ.

В книге «В поисках совершенства» Том Питерс подчеркивал, что родитель одним только личным примером в состоянии менять психологическое развитие ребенка. Он может игнорировать ваши слова, но прекрасно видит, как вы поступаете, и впитывает это кожей. Если вы проявляете уважение к детям, они будут уважительно относиться к другим и требовать к себе такого же отношения. Вы как ролевая модель обладаете колоссальным влиянием.

В то же время убеждение предполагает подталкивание человека вести себя так, как вам хотелось бы. Поскольку люди совершают те или иные поступки, руководствуясь собственными мотивами, ваша задача состоит в том, чтобы выяснить, чего эти люди хотят, и показать самый короткий и простой путь получить желаемое.

Как видим, иногда влияние никак не связано со словами. Вы не произносите ни слова, прибегая к закону непрямых усилий. Если хотите впечатлить кого-либо, гарантированный способ — восхищаться этим человеком. Если хотите понравиться кому-либо, гарантированный способ — проявлять симпатию. Чем больше вы восхищаетесь другими людьми, находя их важными и ценными, тем быстрее они начнут считать вас интересной личностью.

Применяйте закон непрямых усилий.

Если хотите впечатлить кого-либо, гарантированный способ — восхищаться этим человеком.

Все сводится к базовому правилу. Кто нравится нам больше всех на свете? Мы сами. А о ком думаем большую часть времени? Девяносто девять процентов времени

1

Первое качество: целеустремленность

Во введении я привел краткий обзор нескольких наиболее важных принципов влияния. Давайте теперь разберемся, что отличает влиятельных людей.

Хотя влиятельные люди принадлежат к разным расам, полу, социальному статусу и типам личности, всех их объединяют десять уникальных качеств. Вероятно, самое важное — целеустремленность. Влиятельные люди отличаются *ориентированностью на достижение целей*: нельзя представить себе лидера без целей.

Независимо от дохода, расы, пола, образования
и особенностей личности всех влиятельных людей
отличает целеустремленность.

На конец 2021 года в мире насчитывалось примерно 2755 миллиардеров. А миллионеров, как бы удивительно это ни звучало, 20 миллионов. В обеих категориях около 87 процентов проложили путь навверх самостоятельно.

Исследователи опрашивали многих людей, добившихся больших высот, пытаясь понять, как им удалось заработать столько денег за такой короткий срок.

Ответы на удивление дублировали друг друга. Первым делом респонденты отмечали: «Я поставил перед собой четкую цель стать финансово независимым». Успешные люди руководствуются ясными целями и письменными планами и постоянно работают над ними. Они трудятся по десять, двенадцать, четырнадцать, шестнадцать часов в день пять-шесть дней в неделю обычно на протяжении пяти — семи лет.

Кроме того, успешные предприниматели готовы, не боясь, пробовать все подряд. Это также их отличительное свойство. Если одна идея не срабатывала, они опробовали другую. Если и из той ничего не вышло, придумывали что-то еще.

Богатые люди, сделавшие себя сами, не боятся рисковать. Время от времени им приходится, как в покере, идти ва-банк. Когда открываются новые возможности, такие люди готовы поставить на кон все.

Умение ставить цели неразрывно связано со зрелостью. Результаты недавних исследований показали, что человеческий мозг полностью формируется к двадцати пяти годам. В этом возрасте он уже начинает просчитывать долгосрочные перспективы. До двадцати пяти лет мозг ориентирован только на короткие сроки, немедленное вознаграждение, кратковременное удовольствие. Будущее расплывчато, неопределенно, не так важно.