

Предисловие

Однажды в конференц-центре, расположенном среди живописных зеленых холмов, я вел семинар, посвященный сторителлингу — искусству устного рассказа. Нежный виргинский климат мало-помалу растопил ледяной панцирь, в который заковала меня долгая бостонская зима. Собравшиеся в зале энтузиасты были приветливы и доброжелательны. И вдруг я заметил в этой толпе лицо поистине сияющее, в нем будто в зеркале отражался весь мой рассказ. Я понял, что попал в цель — между мною и этим слушателем возникла духовная связь.

После выступления я разыскал эту девушку и сразу понял, что она не вполне вписывается в компанию учителей, лекторов, религиозных наставников и просто любителей сторителлинга: Аннет Симмонс и ее подруга Черил ДеЧантис явились из мира крупного бизнеса. И обе были страшно взволнованы перспективами, какие сулило наше искусство этой сфере деятельности.

Я отнесся к их затее с подозрением, если не сказать скептически: мир бизнеса был страшно от меня далек. Неужели они в самом деле полагают, что директора, менеджеры, специалисты по продажам — весь этот люд, привыкший оперировать лишь бухгалтерскими выкладками, — всерьез заинтересуются моим искусством и смогут извлечь из него какую-то пользу?

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Однако Аннет меня убедила. В то время она работала в какой-то компании консультантом по «трудным ситуациям»: объясняла крутым менеджерам, как решать проблемы с «неудобными» людьми. Аннет отучала их от грубой тактики уличных драчунов и прививала им изящные навыки мастеров боевых искусств.

Поняв значение сторителлинга, она смогла вникнуть в детали, которые, собственно, и делают его эффективным деловым инструментом. Аннет сполна прочувствовала всю силу — пусть даже и косвенную — этой своеобразной формы общения. Помогло ей и знание основ коммуникационного эффекта рекламы: Аннет сумела совместить оба подхода и получила в результате мощнейший метод воздействия.

Очень скоро я ощутил себя не только учителем, но и учеником. Я помог Аннет понять суть искусства устного повествования, а она помогла мне стать посланником сторителлинга в мире крупного бизнеса. Теперь Аннет написала книгу, которая, как и всякая хорошая книга, демонстрирует истину так, что ее просто нельзя не заметить.

Что же в ней ценного? Эта книга объединяет три тесно связанные между собою идеи. Первая: возрождение сторителлинга в нашем продвинутом мире и понимание ментальных и эмоциональных процессов, высвобождаемых повествованием. Вторая: растущее в бизнес-сообществе понимание того, что успех предприятия возможен только тогда, когда работающие в нем люди полностью отдают делу свои физические и душевные силы; в противном случае получается халтура, от которой страдают и сотрудники, и компании. И, наконец, третья: сторителлинг помогает нам использовать достижения практической психологии и добиваться устойчивого влияния на людей, сохраняя при этом уважительное к ним отношение.

Слова Аннет не расходятся с делом. Она убедительно пользуется историями и их сюжетами. Она уважительно

относится к читателю. Она выделяет и подчеркивает то, что всегда знали великие вожди и ораторы: повествование играет ключевую роль в мотивации, убеждении и побуждении к добровольному полноценному сотрудничеству. Аннет первой удалось описать все это с необычайной ясностью и страстью, и эта страсть делает книгу близкой, понятной и полезной для всех людей, независимо от того, чем они занимаются.

Читая книгу, вы ощутите теплый свет, исходящий от личности автора. Но будьте осторожны! В ваших руках окажется мощный инструмент устойчивого влияния, и, подобно мне, вы почувствуете, что навсегда изменили свое отношение к людям.

*Даг Линман,
doug@storydynamics.com*