

Заключение

Одна из самых серьезных проблем при создании эффекта — ловушка социального зеркала. Мы склонны смотреть на окружающих, пытаюсь понять, как мы выгядим, вместо того чтобы добиваться отзывов изнутри. В итоге мы путаемся в чужих взглядах, мыслях и мнениях, и вопрос превращается в проблему.

Задумайтесь о словах «разочарование» и «разочарованный». Когда кто-то говорит, что разочарован в нас, наша первая реакция — огорчение, поспешные попытки оценить все свои действия и определить, где мы допустили ошибку и насколько серьезную. А вам никогда не приходило в голову, что люди зачастую говорят о собственном разочаровании, имея в виду: «Мне досадно, что ваш образ, возникший у меня внутри, не совпадает с реальным»? Об этом вы не задумывались?

Прибавьте сюда же такие выражения, как «обязательства» и «ожидания»: все они зачастую исходят из внешних источников. Из-за них мы запутываемся в чужих проблемах. Например: если кто-то посылает вам поздравительную открытку, обязаны ли вы отправить открытку в ответ? Возможно, вы считаете, что обязаны. А теперь задумайтесь. Этот человек предпочел отправить вам некое поздравление. Вы вправе порадоваться ему, но не предпринимать

ответных действий. Или, если хотите, можете отправить поздравление в ответ. Решение об этом должно быть вашим выбором, а не обязательством.

Путаница возникает и в рабочей обстановке. Мы так долго и напряженно думаем о том, как угодить начальству, что в итоге перестаем принимать удачные решения только потому, что слишком заикливаемся на них. В других случаях путаницу создает соперничество между коллегами. Соревнуясь в борьбе за повышение или еще какую-нибудь награду, мы невольно приобретаем «туннельное зрение». Но если мы отступим и окинем взглядом картину в целом, то увидим, что разнообразные отзывы исходят извне.

Когда мы путаемся в чужих представлениях, нас беспокоит, что слишком заметный Контраст не даст нам вписаться в общую картину — из-за него мы будем выбиваться из нее. (Мысленно вернитесь в старшие классы: именно об этом вы беспокоились в 70% случаев, верно?) Беспокоясь о мелочах, мы прокручиваем их в голове и тратим на них уйму времени, которое в противном случае могли бы посвятить увеличению Охвата.

Добиться Четкости непросто, если думать о мыслях и социальных зеркалах тех, кто вас окружает. Нам свойственно описывать ситуацию таким образом, чтобы на всякий случай подстраховаться. При этом явно страдает Доверие, так как мы пытаемся угодить всем сразу, в итоге наши идеи становятся размытыми, а это редко способствует укреплению Доверия. В чем вы преуспеете, так это в укреплении Отзвука, но лишь по той причине, что реагируете на чувства, которые видите в социальном зеркале.

Способы избавиться от путаницы

В разговоре о критиках мы рекомендуем принимать любые внешние отзывы, как позитивные, так и негативные, но помнить, что к вам они имеют мало отношения. Так следует

действовать и в данном случае, хотя работы потребуется больше. Гораздо проще абстрагироваться от слов незнакомых или малознакомых людей. В этом случае мы говорим о том, что надо учиться разбираться в своих чувствах и в своем ощущении ценности и значимости, отличая его от ощущений близких, начальства, всех, кто имеет на вас влияние.

Ваша цель — служить тем людям, которые имеют для вас значение, но лишь согласно своим представлениям о ценностях и значимости. Ваши близкие, ваше начальство, ваши клиенты, некоторые из ваших коллег имеют значение для вас. Признаёте это — замечательно. Работайте и живите так, чтобы радовать их, и ни в коем случае не беспокойте их о массе внешних отзывов, которые получаете как от друзей, так и от недругов.

Вы думаете о конкретных людях? И вспоминаете времена, когда вам сказали что-то по-настоящему обидное? А теперь представьте, что этот человек вдруг появился перед вами и попросил искренне отозваться о каком-нибудь своем деле. Насколько легко вам было бы абстрагироваться от негативных чувств, о которых вы только что вспоминали? Вы смогли бы оценить старания этого человека, не вспоминая о прошлом?

Видите, как все запутанно?

Быстрое напоминание: каждый из нас — герой собственной истории

Все мы считаем себя героями собственных историй. Сегодня, когда вы отложили дела, чтобы прочитать еще один раздел книги, вы рассматриваете все происходившее до этого момента как то, что произошло с вами. Давайте вернемся обратно: вы обменялись шутками с бариста, который наливал вам латте? Отправили рассерженное письмо конкуренту и получили ответ в том же духе? Как, по-вашему, воспринимают свой день эти люди? На какую часть их дня вам удалось повлиять?

Почти во всех случаях ответ оказывается одинаковым: на гораздо меньшую, чем вам кажется.

Как будущее смотрит на нас

Где-то есть человек, которому известно точное решение проблемы, не дающей вам покоя. Возможно, это бизнесмен. Или художник, или студент. Кто знает, может, это вообще ребенок, живущий в Африке.

На планете насчитывается почти семь миллиардов человек, и мысли каждого из них отличаются от ваших. Кто-то из них обязан знать решение, просто пока вам неизвестно, кто именно.

Было бы здорово, если бы мы могли сказать, кто этот человек. Но мы не знаем и не хотим знать, потому что пока не в состоянии вступить с ним в контакт.

Если технология и впредь будет развиваться, когда-нибудь вы сможете обратиться к Google со своей проблемой — и тот, у кого есть ее решение, сразу же свяжется с вами. Он незамедлительно установит с вами контакт, вы сможете рассказать о своей проблеме, и ее для вас сразу же решат. Или же напишут пост в блоге, который вы прочтете и увидите пошаговое решение, которое сможете выполнить. Все встанет на свои места, верно? А пока этого остается только ждать.

Идеи, изложенные в этой книге, не всегда будут актуальны. Они имеют значение лишь до тех пор, пока люди не связаны друг с другом полностью, на все 100%. Как только этот момент наступит, наша книга утратит актуальность. Все станут видимыми и будут находиться на связи, причем постоянно. Все смогут оказывать на мир влияние. В тот момент разрешатся многие проблемы мира, а может, возникнет столько же новых — кто знает?

Но такой момент еще не наступил и вряд ли наступит в ближайшее время. Значит, эта книга поможет вам

усовершенствовать свои идеи, что немаловажно при работе в заполненных идеями сферах рынка, где каждый старается привлечь к себе внимание. Книга поможет вам на длительный срок заложить платформу, с которой можно будет распространять дальнейшие идеи так, чтобы они достигали максимального количества людей. Вдобавок эта книга научит вас разбираться в человеческом факторе коммуникации, о котором люди забыли, получив новые возможности для общения. В конце концов, мы все те же люди, какими были всегда. Нам следует думать в первую очередь о людях, так как именно они являются реципиентами наших идей.

Когда-нибудь все изложенное в книге окажется несущественным. Узнавая о ваших идеях, люди будут сразу же, мгновенно понимать, что вы имеете в виду. Или же интернет сможет обеспечивать такую связь, что удачная идея получит дополнительные объяснения, а неудачно изложенная — не угаснет, а окажется подхвачена, развита и дополнена кем-нибудь другим.

В некий момент будущего платформы, построенные вами, окажутся ненужными. Алгоритмы приблизятся к идеалу. Сейчас это будущее кажется нам таким же невероятным, как Google — средневековым крестьянам. Артур Кларк однажды сказал: «Любая достаточно развитая технология неотличима от волшебства». Значит, в будущем все разрешится «волшебным образом», но, в сущности, это окажется не волшебство, а связь. Хорошие идеи не забудутся. Их станут развивать сообща — возможно, так, как сегодня развивают «Википедию».

К тому времени изменится все. А пока надо действовать. Мы надеемся, что книга вам поможет.

Сценическое заключение

Если бы это было так просто! Занавес открыт, вы стоите в лучах софитов и произносите свои реплики. Аудитория

аплодирует вашим соло, побочный сюжет повествует о любви и корысти, но все заканчивается благополучно.

Увы, так не бывает почти никогда. Это жизнь, а не кино, в ней за эффектным и простым финалом не следуют титры. Если вы хоть чем-то похожи на нас, в вашей жизни хватает проблем и путаницы. Мало что складывается так успешно, как хотелось бы. Ошибки, неверные шаги и недоразумения неизбежны.

К счастью, о них вряд ли кто-то вспомнит, если вам удастся хоть что-нибудь сделать так, как надо. Зато все запомнят ваши удачные пробежки и меткие удары. Запомнят работу, которая помогла другим достичь цели, установить связь со множеством людей или заработать миллион. Постепенно ваша работа начнет приобретать известность. Ее качество станет совершенствоваться, со временем вас будут все чаще узнавать. Вы приобретете репутацию добросовестного исполнителя, и эта репутация окажется заслуженной.

Но вызова на поклон, а тем более овации не ждите. Когда работа завершится, удовлетворение доставит скорее сам факт ее наличия и завершения, а также то, что вам удалось хоть что-то изменить. Вы оказали влияние на мир. Те, кто знает об этом и готов присмотреться, обнаружат ваш отпечаток там, где вы трудились, а следы вашего воздействия — на людях, на которых вам удалось повлиять. Они вас запомнят.

В мире, куда мы движемся, такой шанс получают все. Его будут принимать как должное. Мы недавно слышали, как Питер Диамандис сказал, что в ближайшие несколько лет интернет пополнится еще миллиардом человек. Чего сможет достичь миллиард связанных друг с другом умов — вместе с остальным человечеством? Их потенциал не поддается оценке, их способность преобразовать мир должна быть неслыханной, влияние — колоссальным.

А тем временем скорость, с которой меняется мир, зависит не от очередного миллиарда, а от тех, кто уже находится в сети, — таких людей, как вы. Мы надеемся, что идеи из этой книги помогут вам разработать канал связи, о каком вы всегда мечтали, — тот, что будет способствовать распространению значимых идей и позволит установить контакт с аудиторией, к которой вы всегда хотели обратиться.

Когда у вас появятся эти инструменты и вы овладеете ими, следующим шагом будет их передача, потребуется уступить их тому, кто способен произвести впечатление. Так что подарите эту книгу кому-нибудь. Возможно, она многим поможет.

Благодарности

Благодарим Адриана Закхейма за предоставленный нам шанс, а также Джима Ливайна и его агентство, которые помогли нам не отклоняться от движения к цели. Спасибо Робу Хэтчу и Рону Худу из NBW — за то, что помогли найти время для написания текста и для других дел. Спасибо Джеки — за перечитывание этой книги. И Чел Пикси — за обеспечение слаженной работы.