

ПРЕДИСЛОВИЕ

В современном мире личное и профессиональное выживание зависит от способности выстроить надежные отношения. Одиночки уже мало чего могут добиться. Успех требует создания «команды мечты» из людей, готовых посвятить себя достижению вашей цели и поддержать каждый ваш шаг.

Этого невозможно достичь, манипулируя людьми. Более того, в эпоху социальных сетей негативное влияние с помощью мошенничества и надувательства способно моментально разрушить ваши связи и репутацию.

Истинное влияние выражается в другом. Оно нарастает со временем и постепенно вовлекает в вашу орбиту все больше людей. Ведь оно подразумевает, что не только вы получите желаемое, но и значимые для вас люди.

Когда вы берете на вооружение метод истинного влияния, неважно, есть ли у вас деньги, власть или связи. Люди, о которых рассказывают в своей книге Марк Гоулстон и Джон Уллмен, часто начинали с малого (кто-то из них приехал в чужую страну, где вообще не имел знакомых). Однако уже через несколько лет они превращались во влиятельных лиц.

В своей книге авторы подробно рассказывают, как правильно делать то, что делали они сами. Как совершать шаги, которые позволят вам гордиться собой.

Когда речь заходит об истинном влиянии, я не могу представить себе лучших наставников, чем эти два потрясающих человека. Джон — великолепный тренер для руководителей. Среди его клиентов — компании Apple, Cisco Systems, Disney, Nike, Raytheon, Frito-Lay, Merrill Lynch, Johnson & Johnson, NASA, St. Jude Children's Research Hospital, Genentech и Yamaha, а на его лекциях в бизнес-школе Андерсона при Калифорнийском университете зал постоянно переполнен. Марк — практикующий

психиатр и автор бестселлера «Я слышу вас насквозь»*, он также один из известных тренеров для руководителей таких организаций, как GE, IBM, Merrill Lynch, Xerox, Deutsche Bank, Hyatt, Accenture, AstraZeneca, British Airways, ESPN, Federal Express и ФБР. Кроме того, он один из идейных лидеров компании Ferrazzi Greenlight.

Не позволяйте Марку и Джону обмануть вас историями, в которых они преуменьшают свою значимость. Оба они заслужили уважение благодаря своей щедрости и честности. В результате у них появилось невероятное количество друзей и коллег во многих странах и на всех континентах. И я очень горд, что также могу считать себя их другом.

Повезло и вам, читателям этой книги. Как только вы начнете применять модель связанного влияния на практике, ваши результаты многократно улучшатся, репутация повысится, и вы сможете создать «команду мечты» из своих приверженцев. Более того — все взаимоотношения, существующие в вашей жизни, изменятся к лучшему.

Вот в чем заключается сила истинного влияния. А эта книга наглядно показывает, что каждый может овладеть этой силой.

*Кейт Ферраци, автор бестселлера
«Никогда не ешьте в одиночку»*

* Гоулстон М. Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.