

ВВЕДЕНИЕ

Чувствуете ли вы напряженность, если не получается убедить людей в том, что ваши идеи интересны? Случалось ли так, что вы не могли довести сложные переговоры до заключения сделки? Ощущаете ли вы, что натываетесь на сопротивление каждый раз, когда пытаетесь повлиять на других людей?

Если это так, то знайте, что вы не одиноки. Мы как наставники руководителей знаем: оказывать влияние на людей в наши дни сложнее, чем прежде, потому что *старые правила убеждения больше не действуют*.

Мы уже пережили времена, когда миром правили навязчивые и напористые продавцы. По мере того как люди больше узнают о манипулятивных тактиках, их защита становится все сильнее. Интернет, телевизионная реклама и вездесущий маркетинг усилили наш негативизм в отношении продавцов-обманщиков, практикующих различные трюки и жесткий подход к продажам. Ваши клиенты, коллеги и даже собственные дети уже умеют распознавать чрезмерную настырность — стоит вам пойти по этому пути, и они дадут достойный отпор.

Несмотря на это, большинство книг и курсов в бизнес-школах, обучающих навыкам убеждения, до сих пор уделяют много внимания манипулятивным тактикам. Преподаватели и авторы книг продолжают воспринимать влияние как нечто, что вы «делаете» в отношении других, чтобы получить что-то для себя. Они концентрируются на сиюминутных победах, а не на долгосрочных последствиях.

Мы называем такую устаревшую стратегию *бессвязным влиянием*. Эта близорукая стратегия порой позволяет достичь моментального выигрыша, однако в итоге вы теряете связи и репутацию. Кроме того, она не дает вам возможности создавать крепкие связи, способные к серьезной трансформации, которые могли бы значительно улучшить вашу карьеру и жизнь.

Чтобы влиять на людей с целью изменить свое будущее, необходимо перейти от бессвязного влиянию к *связанному*. Совершив этот переход, вы заложите основу для сильного и устойчивого влияния. Вы станете тем человеком, за которым охотно последуют другие. Эти люди не просто согласятся вас поддержать. Они будут стоять в толпе ваших приверженцев и в минуту опасности прикрывать тылы.

В этой книге мы выделяем элементы связанного влияния, а затем создаем на их основе простую модель из четырех шагов, позволяющую каждому достичь невероятного успеха за счет усиления своего влияния. Мы уже помогли тысячам людей освоить эти шаги, и благодаря этому у них появились силы, чтобы спасти свой бизнес, увеличить продажи, достичь высоких профессиональных целей и перевести свои личные связи на качественно новый уровень.

Однако книга рассказывает не только о нашем личном опыте. Мы проинтервьюировали более сотни влиятельных людей, использующих описанные нами шаги в своей повседневной жизни. Они применяют силу своего убеждения для изменения мира, возглавляют международные корпорации, привлекают миллионы долларов на благотворительные проекты, помогают детям с онкологическими заболеваниями и работают над проблемами спасения нашей планеты. Мы считаем, что они олицетворяют собой успех, а их истории подтверждают невероятную силу связанного влияния.

Хотелось бы, чтобы, читая эти истории, вы помнили: неважно, кто вы сейчас и на каком жизненном этапе находитесь. Вы обязательно сможете сделать то, что удалось этим людям. В сущности, идея этой книги такова: *каждый способен оказывать позитивное влияние на других независимо от опыта, статуса, возраста, уровня дохода или степени своего воздействия*. Люди, с которыми мы общались, изначально не обладали мощными связями, однако знали, как их создать, а затем укрепить и расширить. Их истории показывают, что не стоит устанавливать границы для своего влияния. Освоив шаги, описанные в книге, вы сможете повлиять на любых, даже всемогущих людей.

Здесь вы не найдете советов, как достичь целей за счет обмана, манипулирования людьми или идя по их головам. Вместо этого книга научит, как стать именно таким влиятельным человеком, каким бы вы сами хотели быть и каким бы вас хотели видеть окружающие. Помните: чем крепче связи, которые вы выстраиваете, тем лучше результат. И когда вы построите взаимоотношения на принципе «отдавать, а не получать» или на созидании ценностей, а не на их поиске, вы поразитесь той отдаче, которую получите. И если вы действительно ощутите потребность отдавать и задумаетесь о том, как правильно осуществлять обмен ценностями с окружающими, то вы получите невероятно высокую отдачу от своих инвестиций в отношения.

Применяя в повседневной жизни навыки, почерпнутые из этой книги, вы научитесь всему, что знают настоящие мастера влияния. Связанное влияние обеспечивает высокую отдачу, причем на многие годы вперед. Оно позволяет приумножать результаты, а значит, ведет к невероятному успеху. Дело за вами.