

Предисловие

Мне очень повезло. В последние 20 лет своей жизни по роду работы мне посчастливилось лично наблюдать примеры лидерства и творческого подхода в бизнесе. Я видел, как на рынок выпускаются новые продукты, мастерски раскручиваются бренды и проводятся мощные маркетинговые кампании.

Я помогал рекламным агентствам в поиске идей, путешествовал с опытными менеджерами по продажам, консультировал энергичных сборщиков средств и работал вместе с лидерами, когда они кардинально меняли свой бизнес. И я сделал два наблюдения по поводу текущей ситуации на современном рынке.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Во-первых, количество вариантов выбора во всех сферах нашей жизни возросло во много раз (вспомните хотя бы о кабельном телевидении и количестве программ). Чтобы новый товар, услуга, происшествие или идея привлекли внимание, теперь нужны дополнительные усилия. Как я обычно говорю, «это и ежу понятно».

Второй момент упускают из виду многие специалисты. Современные люди очень недоверчивы и легко отвлекаются, их внимание быстро перескакивает с одного на другое. Вспомните, как быстро забывают о глобальных проблемах, например изменении климата и перенаселении Земли. Чтобы заинтересовать людей, нужно много денег, таланта и энергии. Только тогда новая идея или товар станут одним из «успокаивающих убеждений».

Поэтому большинство дальновидных людей и компаний предпринимают массу мер, незаметных широкой общественности. Они четко осознают, что теперь уже недостаточно, чтобы люди

знали о них и их планах на будущее. Теперь нужно, чтобы их выбирали, поддерживали, работали с ними и рекомендовали своим знакомым. Иными словами, нужно, чтобы им верили.

Вера и убеждение — очень запутанные понятия. Наше сознание плавает в море убеждений как рыба в воде. Они затрагивают каждый аспект нашей жизни — как духовной, так и повседневной: начиная от выбора религии и моральных ценностей и заканчивая выбором товаров, благодаря которым мы выглядим модно.

По сути, наше существование — чувства, мысли, цели и действия — определяется убеждениями. Но большинство из нас не замечают, как они формируются. Эта книга посвящена убеждениям. Я объясню, что они собой представляют и как возникают. Также я расскажу, как успешные люди вдохновляют и подталкивают к действиям других — иными словами, используют силу убеждений.