

# СОДЕРЖАНИЕ

---

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	5
ВВЕДЕНИЕ .....	7
ГЛАВА ПЕРВАЯ	
<b>Что такого особенного во влиянии?</b> .....	11
ГЛАВА ВТОРАЯ	
<b>Десять важных качеств влиятельных людей</b> .....	45
ГЛАВА ТРЕТЬЯ	
<b>Влиятельные обманщики</b> .....	71
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ	
<b>Влияние в цифровую эпоху</b> .....	95
ГЛАВА ПЯТАЯ	
<b>Влияние в сфере продаж</b> .....	133
ГЛАВА ШЕСТАЯ	
<b>Влияние в отношениях</b> .....	159

# ПРЕДИСЛОВИЕ

---

## Серия живых разговоров

Брайан Трейси — один из виднейших авторитетов в сфере делового и личного успеха. Он провел более 5000 выступлений и семинаров, в которых участвовало свыше пяти миллионов человек, является бизнес-консультантом топ-лидеров основных отраслей промышленности по всему миру.

Дэн Стратцел — ветеран личного развития с 25-летним стажем, издающий успешные аудиoproграммы. Он работал с ведущими авторами и ораторами, занимающимися вопросами личного роста.

Дэн был чрезвычайно взволнован, когда Брайан согласился обсудить свой семинар «Наука мотивации». Этим двум выдающимся людям удалось детально и глубоко проработать и изучить данную тему. Их содержательная беседа была записана и представлена в настоящей книге, от которой вы получите и пользу, и удовольствие.

# ВВЕДЕНИЕ

---

## Дэн

Один из наиболее популярных навыков в области человеческих отношений — это искусство влияния. Все дело в том, что без развития и совершенствования этого навыка все прочие аспекты человеческих взаимоотношений утрачивают эффективность.

Если вы пытаетесь донести до инвесторов свою бизнес-идею, но не умеете оказывать влияние, ваша идея не произведет желаемого эффекта и не заставит инвесторов принять решение в вашу пользу.

Если вы хотите, чтобы ваши дети переняли близкие вам моральные ценности, но не умеете оказывать влияние, ваши усилия окажутся ничтожными по сравнению с влиянием ровесников и социальных медиа.

Если вы хотите убедить супругу серьезнее относиться к собственному здоровью, но не умеете оказывать влияние, в кабинете врача она может услышать дурные вести, и будет уже слишком поздно.

Может быть, вы пытаетесь побороть пристрастие к кофеину или бесконечному просиживанию в интернете. Если

вы не умеете оказывать влияние, то не сможете убедить себя в том, что формирование новых привычек того стоит.

Влияние можно сравнить с цифрами на сложном титановом кодовом замке. Представьте, что умение взаимодействовать с людьми — вращение цилиндра, а сам по себе замок обеспечивает безопасность собственного сознания или сознания другого человеческого существа. Ограничиваясь лишь бесконечной болтовней, невнимательным слушанием, онлайн-овыми формами коммуникации или жесткими приказами, вы словно раз за разом прокручиваете цифры на замке. Но развитие у себя ключевого умения оказывать влияние можно сравнить со знанием точной комбинации на замке и получением полного доступа к сознанию другого человека или собственного. Именно об этом вы прочтете в настоящей книге: об умении оказывать влияние, о конкретных цифрах этой тщательно охраняемой кодовой комбинации, позволяющей добиваться поразительных результатов. К результатам можно отнести счастливые личные отношения, высокие продажи, выгодные партнерства, умение исполнять важные для себя обязательства.

Вы хотите стать для детей источником влияния номер один? Хотите убедить проголосовать за вас? Хотите быть первым по продажам в офисе из месяца в месяц? Благодаря этой передовой книге вы сможете достичь всех перечисленных результатов. Из этой оживленной дискуссии между Брайаном и мной вы почерпнете полезные идеи, стратегии и приемы влияния, которые он разработал за более чем сорок лет практики самосовершенствования.

Более того, вы услышите самые актуальные рассуждения Брайана на данную тему, представленные впервые. Это третья книга из серии «Динамичные разговоры», где вме-

сте с Брайаном мы обсуждаем ключевые вопросы достижения успеха в современном мире. Как и предыдущие книги «Наука денег» и «Наука мотивации», данная книга доказывает, что влияние является истинной наукой, многократно опробованной и подтвержденной в течение не только многих десятилетий, но и тысячелетий. Идеи о возможности оказывать более сильное влияние на окружающих появились еще в библейские времена, развивались в период Возрождения, совершенствовались в XX веке знаковыми работами (например, «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» Дейла Карнеги) и продолжают набирать обороты в наши дни благодаря новым открытиям в нейробиологии, нейролингвистическом программировании и других сферах.

Хотя постоянно появляются новые теории влияния, правила проверки и подтверждения результатов незамедлительно переведут эти идеи из области теории в сферу фактов. Цель данной программы — ознакомить вас со множеством подкрепленных фактов касательно науки влияния, развенчать мифы и «полусырые» теории и открыть вам доступ к сокровищнице идей, с помощью которых вы не только начнете оказывать больше влияния на жизнь близких вам людей, но и сможете изменить свою жизнь.

Итак, добро пожаловать в «Науку влияния» с экспертом по вопросам самосовершенствования Брайаном Трейси. Здорово снова с тобой встретиться!

## **Брайан**

Я чрезвычайно рад очередной нашей встрече и с радостью поделюсь своими идеями. За последние пятьдесят лет я потратил около 150 тысяч часов на изучение упомянутых тем и сплетение их в сложную сеть идей, где одна идея воздей-

ствует на другую, а та — на третью. Иногда люди приходят ко мне на семинары и признаются, что одно-единственное открытие в сочетании с уже известным им кардинально изменило их отношение к себе, восприятие своей жизни, отношений, деловых партнерств, семьи, клиентов, денег. В их голове словно вспыхнул фейерверк.

## **Дэн**

Прекрасно. Будем надеяться, что многие люди, которые прочтут эту книгу, испытают такую же бурю эмоций. Пусть настоящий фейерверк будет не только в их голове, но и в головах всех тех, кого они пытаются вести за собой.

# ГЛАВА ПЕРВАЯ

---

**Что такого  
особенного  
во влиянии?**

## Дэн

Итак, Брайан, начнем с такого вопроса: что же такого особенного во влиянии? Почему данное умение столь популярно? Следует ли понимать под влиянием контролирование других с целью заставить их делать то, что хочешь, или влияние — нечто более позитивное и важное? Можешь ли поделиться своими размышлениями, идущими вразрез с мудростью большинства авторов, пишущих на тему самосовершенствования? Для начала я хотел бы попросить тебя дать свое определение влияния.

## Брайан

Одно из лучших недавно появившихся определений — перемещение (*moving*). Я говорю на нескольких языках, и в разных языках имеются для него разные слова, однако здесь перемещение означает «перевести человека от одного образа мышления или набора выводов к другому образу». Все равно что перепрыгнуть через две-три ступеньки. Если вернуться на 6000 лет назад, то вы увидите, что человеческие существа руководствовались одной базовой мотивацией — улучшением. Все попытки продать или купить сводятся к попытке так или иначе улучшить свое положение. Мы называем ее теорией мотивации «АВС». «А» означает *antecedents*, то есть прошлая жизнь, где вы были до



того, как прочувствовали на себе влияние; «В» — это *behaviours*, или поведение, которое вы принимаете или должны принимать на себя, и «С» — это *consequences*, или последствия. Формула такова: 15% ваших действий определяются прошлой жизнью, предыдущими событиями, а 85% вашего стремления двигаться вперед, меняться обусловлены предполагаемыми последствиями.

Итак, вот что нам известно: человек движется вперед, меняется, предпринимает действия любого характера или подчиняется влиянию, только если понимает, что в дальнейшем его жизненная ситуация изменится к лучшему. Чем сильнее в нем убежденность в позитивных переменах, тем более он открыт для любого влияния.

В некоторых своих книгах я привожу такой пример. Представьте себе деловой центр, люди приходят и уходят, устраивают совещания, посещают различные офисы, все они нормальные, приличные деловые люди, хорошо одетые. Вы выходите на середину холла этого коммерческого центра, зажав в руке сто однодолларовых банкнот. В какой-то момент вы внезапно выбрасываете в воздух сотню купюр, которые медленно разлетаются и опускаются на пол.

Пару секунд присутствующие зачарованно смотрят на кружащиеся в воздухе банкноты, видят, как те падают, и понимают, что это ничьи деньги. И всего за пару секунд люди из нормальных и разумных превращаются в сумасшедших: кричат, визжат, хватают купюры, носятся, отталкивают других, напрыгивают на них, демонстрируют физическую агрессию. Они так рвутся ухватить эти свалившиеся с неба деньги, поскольку их имеется ограниченное количество.

За деньгами охотятся все. Ведь они скоро закончатся. Если не пошевелиться, то не получишь свою долю. И публика сходит с ума, пока не расхватает все купюры.

Вам наверняка доводилось слышать истории об инкассаторских машинах, из которых в результате открытия задней двери или аварии прямо на улицу высыпались деньги. Дорожное движение останавливалось, отовсюду сбегались люди, кричали, дрались, карабкались друг на друга. Можно сказать, что эти кружащиеся в воздухе деньги есть форма влияния. Они практически мгновенно вызывают поведение, до этого никогда не наблюдавшееся.

Современная реклама наделена большой властью, и самой известной на сегодняшний день рекламой является выход нового iPhone от Apple. Компания объявляет о многочисленных особых функциях и предупреждает, что продажи стартуют в восемь утра в воскресенье. И люди, почти ничего не зная о самом телефоне, ночуют на улице. Существуют даже так называемые «держатели места» — люди, которые, скажем, за \$5 держат ваше место в очереди, пока вы бегаєте принять душ, или переодеться, или перекусить. Эти люди так жаждут заполучить данный продукт, что поддаются под его мощное влияние.

В этом и состоит суть влияния. Оно заставляет людей так эмоционально воспринимать грядущие перемены и скорость, с которой те происходят, что выстраиваются в очередь и демонстрируют поведение, со стороны кажущееся почти помешательством.

## **Дэн**

Как интересно! Мы знакомы с тобой многие годы, и тебя смело можно причислить к наиболее успешным писателям и ораторам в области самосовершенствования. Более того, выступления некоторых людей на данную тему можно уподобить ментальному леденцу: когда леденец заканчивается, людям хочется сладкого еще и еще, как будто они по-

лучают кайф от самого выступления. А некоторые авторы, с которыми мне довелось работать, обладают талантом побуждать людей к достижению результатов. И ты один из них. Мы не раз получали тому подтверждения: «Я почерпнул идеи из программы Брайана “Психология достижений” или “Психология успеха” и добился потрясающих успехов». И результаты заметны во всем, что ты делал.

Что помогло тебе достичь такого успеха не только в качестве оратора, но и человека, умеющего заставить людей предпринимать действия, приносящие заметные результаты? Как удается оказывать подобное влияние?

## Брайан

Мой секрет успеха — если вообще есть некий секрет, хотя я в них не верю, — в огромном объеме проведенных исследований, тысячах часов, в поисках ответа на вопрос, почему одни люди более успешны, чем другие. Каждому из нас хочется достичь максимума как можно быстрее и как можно проще, не забывая голову второстепенными последствиями.

В двадцать один год я прочел книгу о психологе Абрахаме Маслоу с описанием его работы. По сути, там говорилось, что в каждом человеке живет желание реализовать заложенный потенциал.

Один великий метафизик однажды написал, что разочарования, злость, депрессия и социальные проблемы проистекают из подспудного ощущения того, что люди наделены куда большим потенциалом, чем они реализуют в настоящий момент, и они не знают, как помочь ему выйти наружу. Как будто под ногами у них золотой рудник или нефтяной источник, но они понятия не имеют, как использовать эту возможность, и поэтому злятся и негодуют.