

УДК 316.776.2
ББК 88.503
Г74

*Издано с разрешения AMACOM, a division of the American
Management Association, International.
На русском языке публикуется впервые*

Гоулстон, М.

Г74 Искусство влияния. Убеждение без манипуляций / Марк Гоулстон и Джон Уллмен; пер. с англ. Павла Миронова. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.

ISBN 978-5-91657-753-2

В современном мире добиться высоких результатов в работе и жизни в одиночку практически невозможно. Освоив искусство влияния на людей, вы сможете создать «команду своей мечты» на основе взаимовыгодного сотрудничества и повысить свой авторитет. Забудьте о манипуляциях, учитывайте интересы коллег и друзей, и тогда вы сможете построить эффективные отношения, которые помогут вам достичь своих целей. А эта книга станет для вас хорошим руководством.

УДК 316.776.2
ББК 88.503

Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

Real Influence: Persuade Without Pushing and Gain
Without Giving In

© Mark Goulston and John Ullmen, 2013
Published by AMACOM, a division of the American
Management Association, International, New York.
All rights reserved

© Перевод на русский язык, издание на русском языке,
оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-753-2

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i>	9
<i>Введение</i>	11

РАЗДЕЛ 1

Проблема: почему вам не удается влиять на людей	15
1. Опасность бессвязности	17
2. Четыре ловушки, отделяющие вас от других	28
3. Четыре шага к выстраиванию отношений и влиянию	42

РАЗДЕЛ 2

Шаг № 1. Стремитесь к впечатляющим достижениям	51
4. Первое «Р»: стремитесь к выдающимся результатам	53
5. Второе «Р»: стремитесь к отличной репутации	62
6. Третье «Р»: стремитесь к развитию замечательных отношений	76

РАЗДЕЛ 3

Шаг № 2. Пробейтесь сквозь свою мертвую зону.	91
7. Для обретения «чужого и далекого» слушайте музыку	93
8. Слушание на четвертом уровне	101
9. Чтобы влиять на других, подчиняйтесь их влиянию	118

РАЗДЕЛ 4

Шаг № 3. Привлекайте людей в рамках их собственной реальности («чужое и далекое»)	129
10. Как использовать три правила вовлечения	131
11. Нажимайте на их кнопки и стремитесь к позитиву	145
12. Взаимодействие между различными культурами	154

РАЗДЕЛ 5

Шаг № 4. Сделав достаточно... сделайте еще больше 165

13. Сделайте больше «до», «в процессе» и «после» 167

14. Делайте больше в пределах трех каналов ценности 181

15. Просите других людей делать больше 193

РАЗДЕЛ 6

Перенесите истинное влияние на следующий уровень 201

16. Позвольте бедам привести вас к впечатляющим достижениям 203

17. Как оказывать влияние, отходя в сторону 213

18. Как оказывать позитивное влияние после совершения
серьезных ошибок 220

19. Позвольте чувству благодарности расширить ваше влияние 228

РАЗДЕЛ 7

Собираем все элементы воедино 237

20. Пример № 1. Спасение четвероногих 239

21. Пример № 2. Все имеет значение 243

22. Пример № 3. Готовность к новой жизни 247

23. Пример № 4. Укрощение темпераментной группы 251

Эпилог 255

Благодарности 257

Об авторах 261