

# Глава 1.

## ЭФФЕКТ БАБОЧКИ

**Н**е все из нас гении убеждения, хотя, поверьте, это еще не трагедия. Многие из нас не стремятся стать вторым Уинстоном Черчиллем, да и не нужно. Однако это не значит, что мы не можем развивать в себе навыки, которые помогут нам достичь цели и убедить людей делать то, чего мы хотим.

Каждый харизматичный, влиятельный человек, которому вы доверяете, был «создан» – в том смысле, что его учили, как вести за собой людей и как убеждать.

Реальный мир не имеет ничего общего с тем, к чему готовит нас школа. Можно выучить геометрию и столицы стран, но как эти знания помогут вам во взрослой жизни достичь того положения, к которому вы стремитесь? Умение эффективно общаться с людьми – вот что позволит вам добиться доверия и уважения, которые окажут позитивное воздействие на вашу повседневную жизнь. А если

когда-нибудь вы обретете власть, умение эффективно общаться с людьми, которые занимают более низкое положение, будет жизненно необходимо для того, чтобы удержать эту власть!

Представьте, что вы лидер, не умеющий убеждать. К чему это приведет?

Скорее всего, к анархии. А также презрению, ожесточению, вопиющей безответственности, непродуктивности и общей неудовлетворенности людей, которыми вы должны руководить. Департаменты и сотрудники могут вполне сносно функционировать по отдельности, но без грамотной координации и общей цели они будут действовать друг против друга. Подобная ситуация может уничтожить любую компанию и дружеские отношения.

Даже вне контекста работы и служебной иерархии умение убеждать, руководить и влиять крайне важно.

Что вы за друг, если ваши друзья не доверяют вам, а вы не способны убедить их? Вы превратитесь в пустое место, в бесхребетного простачка, которого никто не слушает. Люди будут сомневаться, что вы действительно отвечаете за свои слова, а чувствовать это очень неприятно.

Убеждение и влияние касаются не только продвижения по корпоративной лестнице. Умение убеждать формирует впечатление, которое вы производите на представителей противоположного пола,

влияет на цену, которую вам приходится платить, отражается на сплоченности вашей семьи и, конечно же, открывает доступ к хорошей работе и возможностям. Это и есть «эффект бабочки», когда взмах ее крыльев на одном краю земли может привести к порой непредсказуемым последствиям на другом краю. Такая вот метафора.

Умение убеждать также влияет на отношение к вам окружающих. Многие люди проживают день за днем в режиме круиз-контроля (автоматически, «на заданной скорости»), редко задумываясь о том, что пора вырваться из рутины и стремиться к большему. Инстинктивно большинство из нас ищут людей, за которыми можно идти, которые подскажут, что делать. Если ваши слова убедительны, люди с радостью доверятся вам.

Кем были бы Мартин Лютер и Мартин Лютер Кинг младший без способности убеждать и вдохновлять людей своими стремлениями?

Первый так и остался бы недовольным пастором, который в 1517 году прикрепил список из 95 тезисов к воротам церкви. У него накопилось несколько претензий к Римской католической церкви, которые он решил публично озвучить; если бы он не был убедительным, страстным лидером, этот список тезисов наверняка выкинули бы вон – вместе с его головой. Однако благодаря своим лидерским качествам и умению убеждать, он вдохновил исторический раскол Католической церкви.

Второй был бы простым баптистским проповедником, который признавал проблему расового неравенства в Соединенных Штатах и выступал против него. Наверняка, тысячи других людей наблюдали ту же несправедливость и питали те же чувства, но ни один из них не смог возглавить сотни тысяч людей в маршах протеста и вдохновить целое движение.

Другими словами, без умения убеждать эти известные личности удостоились бы лишь сноски или примечания в учебнике по истории. Без способности вдохновлять и вести за собой их мечты никогда бы не обрели жизнь.

Когда смотришь на жизнь людей и обращаешь внимание на качества, которые позволяют им добиваться высокого уровня эффективности, то видишь, что умение убеждать играет первостепенную роль.

Итак, способность убеждать и вызывать доверие воздействует на качество вашей жизни. Чем больше вам доверяют, тем чаще люди готовы идти за вами в огонь и в воду. Умение строить доверие и убеждать (благодаря этому доверию) – одно из лучших пробивных качеств, на одном уровне с уверенностью в себе (или внушительным банковским счетом).

Когда вы вдохновляете людей, вы можете повысить их результативность. Неважно, стремитесь ли вы создать медиаимперию или просто хотите выбрать, в каком ресторане поужинать.

Умение сплотить людей, чтобы достичь общей цели (или *вашей* цели), и позволило нам пройти путь от племен охотников и собирателей до великого мультикультурного общества, которое мы представляем собой на сегодняшний день. В этом и заключается разница между революционными реальными действиями и бесплодными размышлениями и мечтаниями на кухне.

Убеждение – начало всех действий, больших и малых.

Людьми управляют не благодаря бейджику или должности, а благодаря умению убеждать и вдохновлять на конкретные действия.