

10 якостей впливових людей

КУПИТИ

Як стати впливовим? Як навчитися переконувати себе та інших? Як зробити так, аби люди були відкритими до вашого впливу й захотіли йому піддатися? Автор багатьох бестселерів і всесвітньо відомий мотиваційний оратор Браян Трейсі поділиться секретами, що допоможуть вам спрямовувати себе до найважливіших цілей, змінювати власне життя й досягати неймовірних результатів як в особистих стосунках, так і в різноманітних сферах діяльності.

БРАЯН ТРЕЙСІ

10 якостей впливових людей

ЯК НАДИХАТИ СЕБЕ
та ІНШИХ НА ВЕЛИЧ

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ

ФАБУЛА

#PRO

Браян Трейсі

10 ЯКОСТЕЙ ВПЛИВОВИХ ЛЮДЕЙ



Видавничий дім «Фабула»
2025

Оригінальна назва твору:
The 10 Qualities of Influential People

Original English language edition published by G&D Media. (c) 2022 by Brian Tracy. Ukrainian Language edition copyright (c) 2024 by Publishing House FABULA LLC. Translation rights arranged by Waterside Productions, Inc.
All rights reserved.

Copyright © 2022 by Brian Tracy

© О. Якименко, пер. з англ., 2024

© ВД «Фабула», 2024

ISBN 978-617-522-291-1 (epub)

Усі права збережено.

Жодної частини цієї книжки не може бути відтворено або передано в будь-якій формі або будь-якими засобами, електронними чи механічними, включно з фотокопією, записом чи будь-якою системою зберігання та пошуку інформації, без письмового дозволу власників авторських прав.

Електронна версія створена за виданням:

Трејсі Браян

T66 10 якостей впливових людей / пер. з англ. О. Якименко. —
Харків : ВД «Фабула», 2024. — 160 с.

ISBN 978-617-522-290-4

Як стати впливовим? Як навчитися переконувати себе та інших? Як зробити так, аби люди були відкритими до вашого впливу й захотіли йому піддатися?

Автор багатьох бестселерів і всесвітньо відомий мотиваційний оратор Браян Трејсі поділиться секретами, що допоможуть вам спрямовувати себе до найважливіших цілей, змінювати власне життя й досягати неймовірних результатів як в особистих стосунках, так і в різноманітних сферах діяльності.

УДК 005.32

Шановний читачу!

Спасибі, що придбали цю книгу.

Нагадуємо, що вона є об'єктом Закону України «Про авторське і суміжні право», порушення якого карається за статтею 176 Кримінального кодексу України «Порушення авторського права і суміжних прав» штрафом від ста до чотирьохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, з конфіскацією та знищенням всіх примірників творів, матеріальних носіїв комп'ютерних програм, баз даних, виконань, фонограм, програм мовлення та обладнання і матеріалів, призначених для їх виготовлення і відтворення. Повторне порушення карається штрафом від тисячі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або позбавленням волі на той самий строк, з конфіскацією та

знищенням всіх примірників, матеріальних носіїв комп'ютерних програм, баз даних, виконань, фонограм, програм мовлення, аудіо- і відеокасет, дискет, інших носіїв інформації, обладнання та матеріалів, призначених для їх виготовлення і відтворення. Кримінальне переслідування також відбувається згідно з відповідними законами країн, де зафіксовано незаконне відтворення (поширення) творів.

Щиро сподіваємося, що Ви з повагою поставитеся до інтелектуальної праці інших і ще раз Вам вдячні!

Передмова

Вплив — це одна з найпотужніших здатностей, які ви можете розвинути. Без нього всі інші аспекти людських взаємин у кращому разі неефективні, а в гіршому — провальні.

Якщо ви спробуєте пояснити свою бізнесову ідею інвестору, не маючи здатності впливати, ваша ідея впаде в порожнечу й ви не здобудете необхідного вам венчурного капіталу.

Якщо бажаєте, щоби ваші діти перейняли притаманні вам найглибші моральні цінності, але не маєте здатності до впливу, такі зусилля програють вивертам соціальних мереж і тиску однолітків.

Якщо прагнете переконати свого чоловіка / дружину серйозно ставитися до власного здоров'я, але не маєте здатності до впливу, зрештою вони можуть почути погані новини в кабінеті лікаря, коли буде вже запізно.

Можливо, ви намагаєтесь подолати залежність від кофеїну чи вебсерфінгу. Але якщо вам бракує здатності до впливу, ви не зможете переконати себе, що варто відкласти дії, які приносять задоволення, та розвивати нові звички, що зроблять вас сильнішими.

Вплив — це ніби комбінація на міцному титановому замку. Уявіть, що здатність комунікувати — це відмикання такого замка, яке надає вам доступ до свідомості. Погана комунікація з нескінченним говорінням, неуважним слуханням чи зухвалими манерами — це ніби набирати на замку випадкові цифри. Розвиток основних навичок впливу — те саме, що знати точну комбінацію до цього замка, яка надає вам доступ до розуму й серця інших людей... або ж власних.

Саме це ви дізнаєтесь з «10 якостей впливових людей»: конкретні цифри із суперсекретної комбінації, що дасть вам змогу досягти неймовірного результату — щасливіших особистих стосунків, вищих

продажів, вигідніших партнерств і більше сили, аби спрямовувати себе до найважливіших цілей.

Ідеї впливу було започатковано ще в прадавні часи, їх зберігали протягом Ренесансу, а потім розвинули у ХХ столітті в значущих публікаціях на зразок «Як здобувати друзів і впливати на людей» Дейла Карнегі. Намагання зрозуміти цю тему не припиняються. Пропоноване вам видання дотримується відповідної традиції, оновлюючи перевірені часом істини за допомогою нових відкриттів у психології, нейробіології та теорії бізнесу.

Ця книжка відімкне для вас замок впливу. Ви дізнаєтеся про десять найважливіших якостей впливових людей. Про ключові принципи впливу. Крім того, ви навчитеся культивувати ці якості в собі та використовувати їх у різних життєвих сферах: продажах, відносинах зі своїми колегами, стосунках із родиною. І зможете швидко перейти від теорії до практики.

Завершивши читання цієї книжки, ви знатимете — і опануєте — десять основних якостей впливових людей. Розумітимете, як застосувати їх у всіх сферах власного життя. Ці навички підштовхнуть досягти найзаповітніших цілей і принесуть бажане задоволення.

Вступ

Багато облич впливу

Одне з найкращих визначень впливу, які я чув останнім часом,— це зрушення. Тобто перехід особи від одного способу мислення до іншого.

Якби ми могли зазирнути на 6000 років тому, то побачили б, що людські створіння мали одну головну мотивацію — удосконалення. Усі спроби продати й усі спроби купити спрямовано на те, щоби в певний спосіб удосконалити чиєсь становище.

Ми називаємо це теорія мотивації ABC. «А» — *antecedents* — передумови, тобто те, де ви перебували, перш ніж зазнати впливу; «В» — *behaviors* — ваша поведінка внаслідок впливу; «С» — *consequences* — наслідки. Формула полягає в тому, що 15 % ваших дій визначено передумовами, попередніми подіями, а 85 % вашої мотивації рухатися / змінюватися — очікуваними наслідками.

Теорія мотивації ABC

A — *antecedents* — передумови

B — *behaviors* — поведінка

C — *consequences* — наслідки

То з чого ж почати, аби отримати доступ до цього невикористаного скарбу? Перший крок — усвідомити його існування. Ви маєте потенціал, якого не зможете використати за сотню життів. Мільйони людей в усьому світі пройшли шлях від злидарів до багатіїв, стали мільйонерами й мільярдерами за одне життя. Те, що зробили вони, здатні зробити і ви. Я покажу вам, що вчинили інші люди, аби трансформувати свої життя, починаючи з нічого. Ці дії відімкнули замок і відчинили потрібні двері. Навіть пересічна людина стає впливовою, якщо систематично й послідовно дотримується певних кроків.

Мій покійний друг Ог Мандіно, автор книжки «Найвидатніший торговець у світі» (*The Greatest Salesman in the World*), якось сказав мені: «Браяне, ніяких секретів успіху не існує. Є прості правила та принципи, які відкривали й перевідкривали протягом усієї історії людства. Усе, що потрібно робити,— це пізнавати та практикувати їх, і ти досягнеш таких же результатів, як і найуспішніші компанії».

Сюрприз, сюрприз — цей процес діє. Аби вплинути на людей, вам потрібно здійснити певну серію кроків. Якщо ви вчините це правильно, люди будуть відкритими до вашого впливу. Власне, вони захочуть піддатися цьому впливу; вони шукатимуть вашого проводу та спрямування. Ви досягнете більших результатів, ніж будь-коли вважали за можливе.

Слова *вплив* і *переконання* часто сприймають як синоніми, але я впевнений, що вони різняться. Можна впливати на людей, не намагаючись їх у чомусь переконати,— просто завдяки тому, що ви є особою конкретного типу. Наприклад, бути зразком для наслідування, за яким спостерігають і на якого намагаються бути схожими інші. Коли люди вважають вас особистістю із сильним характером, ясным розумом і стійкими переконаннями, вони значно більше піддаватимуться вашому впливу, ніж якби думали інакше.

Батьки відповідальні за 40–50 % звичок дитини. На неї сильно впливають не лише зусилля татуса й матусі, які намагаються в чомусь переконати своє чадо, але й їхня поведінка. Ваші діти поводитимуться з людьми у своєму світі так само, як ви поведетеся з людьми

у вашому — особливо з власним чоловіком / дружиною. Хтось колись сказав: «Найдобріше, що може зробити чоловік для своїх дітей,— це любити їхню матір».

Ми з дружиною розуміли ці принципи, коли взяли шлюб. Наші діти завжди бачили, як ми виявляємо найвищий рівень поваги одне до одного. Усі вони також одружилися з людьми, яких поважали і які поважали їх, і всі так само ставляться до своїх подружніх партнерів і дітей. Крім того, вони добре ставляться до інших людей і очікують на таке ж ставлення у відповідь.

У своїй книжці «У пошуках досконалості» (*In Search of Excellence*) Том Пітерс наголошує, що батьки здатні змінити психологічну динаміку дитини, просто демонструючи приклад. Діти можуть ігнорувати ваші слова, але спостерігають за всім, що ви робите, і вбирають це шкірою. Якщо ви з повагою ставитеся до своїх дітей, вони так само ставитимуться до інших та очікуватимуть поваги до себе. Як батьківська рольова модель ви наділені величезним впливом.

Натомість переконання — це спонукання людини поводитися так, як вона за інших умов не вчинила б. Оскільки люди роблять щось із власних (а не чужих) міркувань, ваша мета — з'ясувати, чого вони хочуть, і показати їм найшвидший і найпростіший спосіб це отримати.

Як бачимо, іноді вплив узагалі має небагато спільного зі словами. Ви нічого не говорите: ви використовуєте закон непрямого впливу. Якщо ви хочете справити враження на людину, найшвидший спосіб — бути враженими цією людиною. Якщо хочете комусь сподобатися, найшвидший спосіб — уподобати цю людину. Що дужче ви можете бути враженими якоюсь людиною та вважати її цінною і важливою, то більше вона почне сприймати вас як цікаву й харизматичну особистість.

Використовуйте закон непрямого впливу. Якщо хочете когось вразити, найшвидший спосіб — бути враженими цією людиною.

Про характер людини можна з легкістю судити за її ставленням до тих, хто нічого не здатен для неї зробити.

Йоганн Вольфганг фон Гете

Усе це зводиться до основоположного правила: хто є улюбленцем кожної людини? Вона сама. Про кого думають люди майже 99 % часу? Про себе. Людина, що потерпає від зубного болю, може бути оточена юрбою, але про свій біль вона думатиме більше, ніж про всіх навколо себе, новини дня чи те, що показують по телевізору. Її хворий зуб захоплює 99 % її розумової діяльності.

Ніхто не матиме на вас жодного впливу, якщо тільки ви чогось від них не хочете, тобто щоб вони щось зробили для вас або чогось вам не робили. Якщо людина ні в який спосіб не може змінити ваше життя, вона має на вас дуже незначний вплив. Недарма видатний німецький поет і філософ Йоганн Вольфганг фон Гете сказав: «Про характер людини можна з легкістю судити за її ставленням до тих, хто нічого не здатен для неї зробити».

Уявіть, що ви йдете вулицею й бачите безхатька, який явно несповна розуму. Він кричить на вас і всіх, хто проходить повз. Ця людина на вас не впливає, бо нічого не може зробити вам або для вас; вона в жодний спосіб не здатна вам допомогти чи зашкодити.

Натомість хтось на вищому рівні вашої організації має багато можливостей, аби завдати вам шкоди чи допомогти. Одна з форм влади в організаціях — це *посадова влада*. Особа, наділена такою владою, здатна справляти на нас величезний вплив, оскільки може зробити щось нам чи для нас або ж зупинити щось, що робиться нам чи для нас.

Саме тому підлегли підлещуються до нового начальника. Бос прибуває на роботу в понеділок уранці; люди приходять рано, вони раді бачити

шефа. Вони приносять начальникові чашку кави й запитують: «Чим я можу вам допомогти? Що я можу для вас зробити? Чи потрібно вам щось?» Або ж одразу намагаються позиціювати себе: «Я найкращий продавець у цій компанії, мої продажі вищі, ніж у всіх інших, тому я зазвичай є визначальним чинником у виконанні квоти продажів у цьому офісі. Я з нетерпінням чекаю можливості працювати з вами».

Ви хочете зарекомендувати себе перед босом, бо начальники мають владу: вони можуть розподіляти кабінети, дозволяти вам носити інший одяг, надавати вихідні. Влада їхньої посади дуже сильна. Ви могли ніколи не зустрічатися чи не розмовляти з цією людиною, але вона має на вас вплив завдяки своїй посаді, з якою приходить влада чинити щось для чи проти вас, допомагати вам або шкодити.

Люди зосереджені на доцільності. Найглибший рівень доцільності — це передусім безпека. Ви прагнете перебувати в безпеці, особливо на своїй роботі. Другий рівень — захищеність. Коли мене призначали президентом якоїсь компанії (а це траплялося не раз), усі одразу визнавали, що тепер я контролюю, хто в якому кабінеті сидить, хто яку роботу виконує, хто йде на зустріч, хто яку посаду обіймає. Люди змагалися за мою прихильність, оскільки я міг їм чимось допомогти чи нашкодити.

Два типи організаційної влади

- 1. Посадова** — її ви одержуєте внаслідок перебування на певному рівні в організації. Таку владу можуть надавати або забирати інші.
- 2. Приписана** — її ви здобуваєте внаслідок того, що добре робите свою справу. Таку владу не можуть забирати інші — ви носите її із собою.

Яскраву ілюстрацію посадової влади ми мали кілька років тому в США. Перед президентськими виборами 2016 року мільйони людей

були цілком переконані, що чоловік, якого зрештою обрали президентом, зазнає нищівної поразки. Впливові люди будували плани й розподіляли владу, яку, на їхню думку, мали отримати, коли після 8 листопада розпочалася б нова президентська динаміка.

Наступного дня умови гри цілковито змінились, усі розрахунки стали іншими. Тепер, зовсім неочікувано, нова людина мала стати президентом Сполучених Штатів.

Усі були шоковані. Динаміку впливу й переконання в усій країні та в усьому світі було перевернуто з ніг на голову. Люди вагались і відступали: ті, хто раніше твердо дотримувався однієї позиції, тепер рішуче відмовлялися від неї на користь іншої. Влада раптово змінилася. За лічені години, поки розглядали мапу виборів, люди зрозуміли, що мрії, фантазії, надії та бажання 160 мільйонів виборців зненацька змінилися назавжди. Це може статися дуже швидко.

Кінець безкоштовного уривку. Щоби читати далі, придбайте, будь ласка, повну версію книги.

Післямова

На думку багатьох, аби бути впливовими, треба знати потрібних людей, опинитися в потрібному місці в потрібний час або походити з відповідного середовища.

Ці умови можуть мати велике значення для впливу, проте, як ми дізналися з цієї книжки, набагато важливішими є інші речі.

Бути та здаватися — не те саме, але ці поняття тісно пов'язані, і успіх неможливий, доки вони не узгоджені між собою. Аби досягти високого рівня впливу, необхідно мати сильні внутрішні якості: ставити перед собою цілі й досягати їх, бути щирими та добре поінформованими, дотримуватися найвищих стандартів доброчесності, бути чесними із собою та іншими людьми.

Ваші зовнішні характеристики мають відповідати внутрішньому стану: необхідно бути приязними, мати добрі манери, гарно вдягатися, чудово комунікувати, а також любити людей. Зберіть усі ці елементи в одне динамічне поєднання, і ви гарантовано станете надзвичайно впливовими. Зможете виходити у світ, взаємодіяти з багатьма різними типами людей та отримувати від них допомогу в досягненні всіх ваших цілей.

Подбайте про те, аби завжди використовувати свій вплив задля добра.



КУПИТИ