

Агент влияния. Как изменить все что угодно

Керри Паттерсон, Джозеф Гренни, Дэвид Максфилд, Рон Макмиллан, Эл Свитцлер

Influencer: The Power to Change Anything

Kerry Patterson, Joseph Grenny, David Maxfield, Ron McMillan, Al Switzler

1. Если мы не можем на что-то повлиять, мы сдаемся.
2. Агенты влияния постоянно совершенствуются и умеют находить критические модели поведения людей, чтобы на них воздействовать.
3. Опирайтесь на опыт успешных агентов влияния с неоднократно проверенными на практике тактиками.
4. Ищите позитивную девиацию, чтобы потом снова воспроизвести свой или чужой удачный опыт.
5. Влияйте на окружающих косвенным опытом или замените его на искусно рассказанную историю.
6. Отсутствие мотивации восполняется намеренной практикой.
7. В группе воздействуйте на лидеров мнений, чтобы остальные последовали за ними, а значит, и за вами.
8. Если перед вами стоит сложная задача, превратите ее в общую проблему.
9. Структурную мотивацию следует использовать только после успешного воздействия на личный и социальный источники влияния.
10. Не игнорируйте окружающие предметы — иногда достаточно использовать только их, чтобы повлиять на поведение людей.

АГЕНТ ВЛИЯНИЯ

Керри Паттерсон, Джозеф Гренни, Дэвид Максфилд,
Рон Макмиллан, Эл Свитцлер

Секрет превращения в успешных агентов влияния кроется в постоянном самосовершенствовании и умении подбирать нужный ключик к сердцам людей.



Фокусируйтесь именно на критических моделях
Если вы измените их, все проблемы исчезнут одна за другой



Ищите позитивную девиацию
Повторяйте свой или чужой удачный опыт



Опирайтесь на опыт экспертов
Многие тактики были неоднократно проверены на практике



Используйте косвенный опыт
Люди идентифицируют себя с другими, наблюдая за их действиями



Применяйте технику погружения
Рассказывайте истории, способные полностью захватить слушающих

ШЕСТЬ ТАКТИК ВЛИЯНИЯ

МОТИВАЦИЯ



Подключитесь к самоощущению человека



Соедините действия человека с его ценностями



Завоюйте доверие: дайте человеку высказаться



Найдите лидеров мнений и воздействуйте на них



Поощряйте не только результаты, но и малые достижения



Не увлекайтесь поощрением, если успешно применили другие тактики



Избегайте поощрения плохих моделей поведения



Наказания применяйте в крайних случаях



Вместо наказания обрисуйте последствия

Почти все силы, которые воздействуют на человеческое поведение, находятся в сферах мотивации или способности

СПОСОБНОСТЬ



Требуйте от себя полного внимания в течение определенных интервалов времени



Следите, чтобы ваши усилия соответствовали четким стандартам



Разбейте процесс на этапы, не фокусируйтесь на исходе



Анализируйте неудачи и боритесь с ними



Если перед вами стоит сложная задача, превратите ее в общую проблему



Боритесь с пространственной некомпетентностью:

- Сделайте незаметное заметным
- Если работники не сотрудничают, посадите их за соседние столы
- Обращайте внимание на обстановку в офисе