

УДК 159.9
ББК 88.53
Ч-16

Robert Cialdini, Steve Martin and Noah Goldstein

THE LITTLE BOOK OF YES

Copyright © Noah J. Goldstein, Steve J. Martin, Robert B. Cialdini 2018

Чалдини, Роберт.

Ч-16 Золотая книга убеждения. Излучай уверенность, убеждай окружающих, заводи друзей / Роберт Чалдини, Стив Мартин, Ноа Гольдштейн ; [пер. с англ. А.В. Андреева]. — Москва : Эксмо, 2019. — 240 с. — (Психология влияния).

ISBN 978-5-04-098345-2

Мы все хотим слышать «да» в ответ на наши просьбы или предложения. Жена ждет от мужа согласия в вопросе воспитания детей. Подчиненный надеется, что начальник одобрит его идею. Друг рассчитывает на помощь своих товарищей в трудную минуту. «Да» делает нас счастливыми, позволяет чувствовать себя значимыми и ценными. Так как же стать настолько убедительным, чтобы получать от окружающих все, что вам нужно?

Книга также выходит под названием «Будь тем, кому всегда говорят ДА. Черная книга убеждения».

**УДК 159.9
ББК 88.53**

© Андреев А.В., перевод
на русский язык, 2019
© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2019

ISBN 978-5-04-098345-2

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
1. ДАВАТЬ	13
2. ОБМЕН	23
3. ПОДАРКИ	35
4. СОТРУДНИЧЕСТВО	45
5. СДЕЛАТЬ ПАУЗУ	57
6. КОМПРОМИСС	69
7. ЗНАНИЯ	79
8. ПРИЗНАНИЕ	89
9. ПРОСЬБА	101
10. РАЗГОВОРЫ	113



11. БОЛЬШЕ ЧЕЛОВЕЧНОСТИ	125
12. РАСПОЛОЖЕННОСТЬ	135
13. КОМПЛИМЕНТЫ	145
14. НАКЛЕИВАНИЕ ЯРЛЫКОВ	155
15. ОБЪЯСНЕНИЕ ПРИЧИНЫ	167
16. ОТ СЛОВ К ДЕЛУ	177
17. ПРЕТВОРЕНИЕ В ЖИЗНЬ	189
18. СРАВНЕНИЕ	199
19. СЛЕДОВАТЬ ПРИМЕРУ ДРУГИХ	209
20. ПОТЕРИ	219
21. ЗАВЕРШЕНИЕ БЕСЕДЫ.....	227
22. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	235
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА	236
АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ	238

ПРЕДИСЛОВИЕ

Джон Леннон говорил, что влюбился в Йоко Оно, когда в ноябре 1966 года увидел ее инсталляцию в лондонской художественной галерее «Индика». Чтобы разглядеть произведение, нужно было подняться на стоящую в полумраке шаткую лестницу. А затем, стоя наверху, посмотреть в глазок. Там мелкими буквами было напечатано одно-единственное слово.

Это было короткое, часто используемое слово. Однако оно настолько поразило Леннона, что он задумался: кто эта женщина, придумавшее такое? В постоянно меняющемся и нестабильном мире он почувствовал исцеляющую силу этого слова.

Очень многие могли бы подумать, что музыкант увидел «любовь». Но это было не так. Это было слово, которое, бесспорно, имеет отношение к любви, но является еще более часто



используемым в самых разных социальных контекстах.

ЭТИМ СЛОВОМ ОКАЗАЛОСЬ «ДА».

«Да» способствует созданию и развитию отношений. Оно мотивирует нас на то, чтобы мы учились и открывали новые горизонты. Оно дает «добро» на осуществление проектов и планов, на то, чтобы мы использовали представившиеся нам возможности. «Да» побуждает человека идти на контакт с другими.

Все мы прекрасно знакомы с разочарованием, которое несет слово «нет». Несмотря на то что «да» — простое и короткое слово, услышать его от окружающих иногда бывает не так-то просто. Чтобы чаще слышать его от окружающих, нужно уметь убеждать их.

Эта книга состоит из двадцати одной короткой главы. Чтение каждой из них займет от пяти до десяти минут. В каждой из глав описан тот или иной аспект создания стратегии убеждения.

Уроки, которые вы почерпнете из этой книги, и выводы, которые сделаете, можно исполь-

зовать в любой конкретной жизненной ситуации.

Вы можете пытаться «склеить» или улучшить отношения или просить у начальства поднять вам зарплату. Вы можете спорить с человеком в Twitter, просить о помощи у соседа или члена семьи или убеждать друга сделать что-то так, а не иначе.

ИСКУССТВУ УБЕЖДЕНИЯ МОЖНО НАУЧИТЬСЯ.

Иногда кажется, что кто-то имеет врожденный талант убеждения и влияния на окружающих. Но это совершенно не значит, что все остальные должны покориться судьбе и смириться с мыслью о том, что они не в состоянии убедить других. На протяжении нескольких десятилетий исследователи изучали принципы, методы и стратегии убеждения, которые действительно работают.

Авторы этой книги — всемирно известные специалисты, владеющие методиками эффективного убеждения. На этих страницах они предложат проверенные техники, которые по-



могут вам быть более убедительным и добиваться того, чего вы хотите.

В ЭТОЙ КНИГЕ ЗАТРАГИВАЕТСЯ ЦЕЛЫЙ РЯД ЭФФЕКТИВНЫХ И ЭТИЧЕСКИ КОРРЕКТНЫХ МЕТОДОВ УБЕЖДЕНИЯ.

Например, в главе 13 под названием «Комплименты» описаны способы убеждения, с помощью которых вы можете повлиять на несговорчивого коллегу по работе. В главе 18 «Сравнение» даются советы, как наиболее эффективно вести переговоры и договариваться с людьми.

Каждый из принципов, изложенный в двадцати одной короткой главе этой книги, поможет стать более уверенным в себе, убедить тех, кто колеблется, расположить к себе окружающих, а также изменить сложившееся в обществе представление о вас.

Вы можете прочитать эту книгу от корки до корки за один присест или знакомиться с ее содержанием постепенно. Но ее авторы абсолютно уверены в том, что в результате вы ста-

нете чаще слышать слово «да» в личной жизни и на работе.

Одно небольшое предупреждение. Если один раз вам удалось убедить собеседника, это совершенно не значит, что в будущем вы будете слышать от него только положительные ответы.

Когда человек понимает, что его заставили согласиться нечестными способами, обманули его ожидания и «развели», он больше не будет соглашаться с тем, кто его подвел. Поэтому, чтобы постоянно слышать магическое «да», вам необходимо со всей ответственностью отнестись к использованию этих методов и технологий.

ВОЗМОЖНО, ОДНУ ИЗ САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ ПЕСЕН ЛЕННОНА, «ALL YOU NEED IS LOVE» («ВСЕ, ЧТО ВАМ НУЖНО, ЭТО ЛЮБОВЬ»), НАДО БЫЛО НАЗВАТЬ «ALL YOU NEED IS YES» («ВСЕ, ЧТО ВАМ НУЖНО, ЭТО ОТВЕТ «ДА»).

Ответственно используйте изложенные в книге принципы — и вы сможете слышать слово «да» гораздо чаще.



ДАВАТЬ

ЕСЛИ ВЫ ДАЕТЕ ЛЮДЯМ
ТО, ЧТО ОНИ ХОТЯТ, ТО
НА ОДИН ШАГ ПРИБЛИ-
ЖАЕТЕСЬ К ТОМУ, ЧЕГО
ХОТИТЕ ДОБИТЬСЯ САМИ.

Результаты различных исследований неоднократно доказывали, что щедрость — это качество, которое очень помогает в жизни.

После того как человек дарил подарки, оказывал окружающим поддержку, помогал советом или делился полезной информацией, его начинали больше ценить. Более того, такой человек, по мнению исследователей, ощущал себя лучше и получал больше удовлетворения от жизни.

То, что вы кому-то что-то даете, имеет прямое отношение к тому, насколько убедительным вы являетесь. Причина очень проста.

ТЕ, КТО ПОЛУЧИЛ ПОМОЩЬ, В БУДУЩЕМ ГОРАЗДО ОХОТНЕЕ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ЕЕ В ОТВЕТ.

Мы говорим о принципе взаимности и о том, что люди готовы отплатить той же монетой, то есть вести себя по отношению к человеку так, как он вел себя ранее по отношению к ним самим.

Этот принцип заложен в основу любого человеческого общества, членов которого обучают следовать ему с самого раннего детства. Ваши родители наверняка учили вас «обходиться с окружающими так, как вы хотели бы, чтобы обходились с вами самими». А ваши бабушки и дедушки наверняка говорили об этом принципе человеческого взаимодействия вашим родителям. Причина того, что поколения людей придерживаются этого морального закона, очень проста. Его соблюдение помогает людям более эффективно обмениваться ресурсами, которыми они располагают. В результате это приводит к увеличению и расширению сотрудничества, эффективности действий каждого из участников процесса, создаются прочные, взаимовыгодные связи.

Представьте себе простую ситуацию. Ваш сосед приглашает вас на вечеринку. И рассчитывает получить приглашение от вас, когда вы будете что-нибудь праздновать.

ИМЕННО ТАК СОЗДАЮТСЯ КРЕПКИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.

Коллега по работе соглашается вам помочь в сложную минуту (советом, информацией или собственным вкладом в ваш проект), потому что рассчитывает, что в будущем вы сами не откажете ему в помощи. Вы можете подумать, что жизнь устроена крайне цинично, а оказывающие помощь люди думают исключительно только о себе.

Вполне возможно, что частью людей движут именно такие мотивы, но сейчас мы говорим не об этом.

ПРИНЦИП ВЗАИМНОСТИ НАЧИНАЕТ РАБОТАТЬ, КОГДА ВЫ ШЕДРО ДЕЛИТЕСЬ ЧЕМ-ТО.

Взаимность активируется в момент, когда человек оказывает помощь или производит любое другое конструктивное действие. То, что один из участников процесса что-то проактивно дал или предоставил, ставит получателей услуги в положение обязанных поступить так же.

Д
А
В
А
Т
Ь

