

УДК 159.9  
ББК 88.53  
Х35

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Jay Heinrichs

THANK YOU FOR ARGUING, THIRD EDITION

What Aristotle, Lincoln, and Homer Simpson

Can Teach Us About the Art of Persuasion

Copyright © 2007, 2013, 2017 by Jay Heinrichs Originally published by Three Rivers Press as Thank You for Arguing, Third Edition: What Aristotle, Lincoln, and Homer Simpson Can Teach Us About the Art of Persuasion. All rights reserved including the rights of reproduction in whole or in part in any form

**Хейнрикс, Джей.**

**Х35** Убеди меня, если сможешь. Приемы успешных переговоров от Фрейда до Трампа / Джей Хейнрикс ; [пер. с англ. В. Ю. Сокова]. — Москва : Эксмо, 2019. — 384 с. — (Лучший мировой опыт).

ISBN 978-5-04-088888-7

Мастер-класс в искусстве убеждения от лучших мировых ораторов: от Барта Симпсона до Уинстона Черчилля (обновленная версия).

Проверенные временем секреты, современные речевые технологии, широкий выбор убедительных трюков — «Уловка Эдди Хаскелла», «Парадигма Белуши», «Секретная тайна Сталина» и «Техника Йода» — все к вашим услугам!

Остроумное чтение для по-настоящему просвещенных людей научит вас владеть «оружием убеждения» всякий раз, когда вам это понадобится.

**УДК 159.9**  
**ББК 88.53**

Издание для дополнительного образования

ЛУЧШИЙ МИРОВОЙ ОПЫТ

**Хейнрикс Джей**

**УБЕДИ МЕНЯ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ**

**ПРИЕМЫ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ ОТ ФРЕЙДА ДО ТРАМПА**

Директор редакции *Р. Фасхутдинов*. Руководитель отдела *О. Усольцева*  
Ответственный редактор *Д. Бизяева*. Литературный редактор *Е. Курочкина*  
Младший редактор *К. Ананьева*. Художественный редактор *В. Колышева*  
Технический редактор *М. Печковская*. Компьютерная верстка *А. Москаленко*  
Корректор *Г. Москаленко*

**ООО «Издательство «Эксмо»**

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

Эндрүүл: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru).

Тауар белгісі: «Эксмо»

**Интернет-магазин**: [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

**Интернет-дүкен**: [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Импортёр в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: [www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

[www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

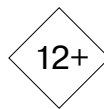
Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 17.01.2019. Формат 84x108<sup>1/16</sup>. Гарнитура «Journal».

Печать офсетная. Усл. печ. л. 40,32. Тираж экз. Заказ



В электронном виде книги издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)



ISBN 978-5-04-088888-7

© Соков В.Ю., перевод на русский язык, 2019  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

П о с в я щ а е т с я  
Дороти-младшей и Джорджу.  
Вы победили



# ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	12
ПРЕДИСЛОВИЕ К НОВОМУ ИЗДАНИЮ.....	13

## Начало

### Глава 1. РАЗУЙТЕ ГЛАЗА НЕВИДИМЫЙ СПОР

Личный рассказ об убеждении, не встречающем отпора.....	17
Как «Матрица», но круче.....	18
О да, детка, не останавливайся.....	20
Так птицы делают.....	23

## Нападение

### Глава 2. ПОСТАВЬТЕ ЦЕЛИ ЛАМПОЧКА ЦИЦЕРОНА

Меняйте настрой, сознание и готовность к действию своих слушателей.....	27
Как соблазнить копа.....	30
Как манипулировать любимым человеком.....	32
Диета соблазнения.....	34
Средства.....	37

### Глава 3. КОНТРОЛИРУЙТЕ НАПРЯЖЁННОСТЬ ЗАКОН СИРОТКИ ЭННИ

Три базовые проблемы риторики связаны со временем.....	38
Неплохое чутьё Энни.....	42
Девушка против индейки.....	45
Средства.....	46

### Глава 4. СМЯГЧИТЕ ИХ ПРАВ, ЛОГИКА, ЭМОЦИИ

Необычайно триумфальное искусство приемлемости.....	47
Большая тройка Аристотеля.....	48
Логос: используйте логику присутствующих.....	50
Пафос: начните с настроения аудитории.....	53
Средства.....	54

### Глава 5. РАСПОЛОЖИТЕ ИХ К СЕБЕ ПРАВИЛА ДЕКОРУМА ЭМИНЕМА

Приемлемая часть этоса.....	55
Советы по одежде от Капитана Кенгуру.....	60
Баскетбольный декорум в Афганистане.....	62
Средства.....	63

**Глава 6. ЗАСТАВЬТЕ ИХ СЛУШАТЬ**

## ГАМБИТ ЛИНКОЛЬНА

Обращение образа в средство убеждения.....	64
Безупречная добродетельность Дональда Трампа.....	65
Приём Эдди Хаскелла.....	70
Средства.....	73

**Глава 7. ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОИ УМЕНИЯ**

## ПАРАДИГМА БЕЛУШИ

Тактика практической мудрости в её риторическом проявлении.....	74
Средства.....	78

**Глава 8. ПОКАЖИТЕ, ЧТО ВАМ НЕ ВСЁ РАВНО**

## ОПРАВДАНАЯ НЕЛОВКОСТЬ КВИНТИЛИАНА

Использование бескорыстности в личных целях.....	79
Как Блуто стал сенатором США.....	81
Бесстыжий трюк честного Эйба.....	82
Средства.....	84

**Глава 9. КОНТРОЛИРУЙТЕ НАСТРОЕНИЕ**

## МАНЁВР АКВИНСКОГО

Самые убедительные эмоции к вашим услугам.....	85
Патетичная шутка Мэтта Дэймона.....	86
Как Уэбстер довёл главного судью до слёз.....	88
Иные формы игры на эмоциях.....	90
Старая добрая ностальгия.....	95
Выразите это через цветочную порнографию.....	96
Средства.....	98

**Глава 10. СДЕЛАЙТЕ ПОТИШЕ**

## ЛОЖЬ УЧЁНОГО

Трансформация гнева в восприимчивость.....	100
Гомер против мыслителя.....	101
Прекратите, герр Фрейд, вы меня так убьёте.....	102
Дай мне пинка в зад, или я буду шутить.....	105
Средства.....	106

**Глава 11. НАБЕРИТЕ ВЫСОТУ**

## ЛЮБИМАЯ ТЕМА АРИСТОТЕЛЯ

Как использовать точку зрения вашей аудитории.....	107
Разбор хороших фраз-клише.....	109
У нас тут общие места в Ривер-Сити.....	112
Средства.....	115

**Глава 12. УБЕЖДАЙТЕ НА СВОИХ УСЛОВИЯХ**

## СЕСТРИНО ОБРАМЛЕНИЕ

Как обернуть проблему в свою пользу.....	116
Ядерные общие места.....	117
Выбраться из серьёзной неприятности.....	118
«Облагай налогом и трать» и другие ярлыки.....	121
Моё слово против их слов.....	123
Займите позицию.....	125
Теперь перемените время.....	127
Средства.....	127

### Глава 13. КОНТРОЛИРУЙТЕ СПОР КАНОНЫ ЛОГИКИ ГОМЕРА СИМПСОНА

Сократ и спортсмены .....	131
Моцарт соблазняет преисподнюю.....	137
Средства.....	140

## Оборона

### Глава 14. ВЫЯВИТЕ ОШИБКИ СЕМЬ СМЕРТНЫХ ЛОГИЧЕСКИХ ГРЕХОВ

Способы использования логики в качестве щита.....	143
Первый смертный грех: ложное сравнение.....	144
Второй смертный грех: плохой пример.....	149
Третий смертный грех: невежество как доказательство.....	150
Четвёртый смертный грех: тавтология.....	152
Пятый смертный грех: ложный выбор.....	152
Шестой смертный грех: увеливание.....	154
Седьмой смертный грех: неверное завершение.....	156
Средства.....	158

### Глава 15. ЗАСЧИТАЙТЕ НАРУШЕНИЕ ТРЮК НИКСОНА

Различные коварные ловушки, которые портят аргументы.....	160
Славная никсоновская риторика.....	163
Спока в президенты.....	165
Нарушение: неверное время.....	166
Нарушение: «правильный» способ.....	168
Нарушение: пять хороших причин.....	169
Нарушение: подобие правды.....	173
Средства.....	174

### Глава 16. ЗНАЙТЕ, КОМУ ДОВЕРЯТЬ ДЕТЕКТОРЫ УБЕЖДЕНИЯ

Используйте этос, чтобы распознать манипуляцию.....	176
Сердечное желание мамы.....	177
Продавец, лежащий где-то посередине.....	180
Средства.....	184

### Глава 17. НАЙДИТЕ ЗОЛОТУЮ СЕРЕДИНУ ЕЩЁ БОЛЬШЕ ДЕТЕКТОРОВ УБЕЖДЕНИЯ

Оборонительные средства практической мудрости.....	185
Правильные люди.....	188
Средства.....	191

### Глава 18. РАЗБЕРИТЕСЬ С ТЕМ, КТО ЗАНИМАЕТСЯ ТРАВЛЕЙ УЛЫБКА СОКРАТА

Разрушительная сила приемлемости.....	192
Техника Эми Шумер.....	193
Политический дядя.....	195
Любите как философ.....	197
Средства.....	198

## Продвинутая оборона

### Глава 19. МОМЕНТАЛЬНО ОБРЕТИТЕ ОБЛИК ИНТЕЛЛЕКТУАЛА СОКРОВИЩНИЦА ОСТРОУМИЯ МОНТИ ПАЙТОН

Фигуры речи и прочие заготовленные хитрости.....	201
Эти умники греки.....	202
И Бог сказал, в переносном смысле.....	203
Берите клише и выворачивайте.....	206
Техника Йоды.....	207
Как Черчилль поймал ритм.....	209
Скажите одновременно и «да», и «нет».....	210
Мы не недовольны.....	211
Положительные свойства слов-паразитов.....	213
Средства.....	216

### Глава 20. ИЗМЕНИТЕ РЕАЛЬНОСТЬ ПОЛНЫЙ МЕШОК ГЛАЗНЫХ ЯБЛОК

Откройте силу тропов, способную менять сознание.....	217
Метонимия: выпейте изображение.....	218
Синекдоха: не будьте такой кхалиси.....	222
Гипербола: от кротовин до Луны.....	223
Профанация: как завалить экзамен в Хогвартсе.....	224
Средства.....	227

### Глава 21. ГОВОРИТЕ НА ЯЗЫКЕ СВОЕЙ АУДИТОРИИ РИТОРИЧЕСКАЯ МАКАКА

Используйте слова для того, чтобы собрать вокруг себя группу людей.....	229
Я хочу быть прям как ты.....	229
Слышать своё видение.....	231
Избегайте чудовищ.....	234
Средства.....	235

### Глава 22. ЗАСТАВЬТЕ ИХ ИДЕНТИФИЦИРОВАТЬСЯ С ВАШИМИ РЕШЕНИЯМИ УЛОВКА ТЁЩИ

Самое магнетическое средство искусства убеждения: идентичность.....	236
Ловля кода.....	239
Средства.....	242

### Глава 23. ВОССТАНОВИТЕСЬ ПОСЛЕ ПРОВАЛА ПАДЕНИЕ APPLE

Используйте такие средства, которые более эффективны, чем слова извинения.....	244
Как украсть вулкан.....	245
Картограф, картограф, скопируй мне приложение.....	248
Провальное воспитание детей.....	251
Средства.....	252

### Глава 24. ВОЗЬМИТЕ СИТУАЦИЮ В СВОИ РУКИ СЕКРЕТ ТАЙМИНГА СТАЛИНА

Обнаруживайте и используйте самые убедительные моменты.....	253
Когда общее место встаёт и уходит.....	255
Дождитесь момента, когда они загорятся.....	257
Средства.....	261

### Глава 25. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРАВИЛЬНУЮ СРЕДУ ОШИБКА БОЛЬШОГО ЭКРАНА

Как правильная среда может помочь вам донести свои мысли до адресата.....	262
Чутьё на убеждение.....	263
Логический телефон.....	267
Средства.....	268

## Продвинутое согласие

### Глава 26. ПРОИЗНЕСИТЕ УБЕДИТЕЛЬНУЮ РЕЧЬ ДРЕВНЕЙШЕЕ ИЗОБРЕТЕНИЕ

Пять канонов убеждения по Цицерону .....	271
Изобретение .....	272
Распределение.....	273
Стиль.....	275
Память.....	277
Подача.....	279
А с конференцией TED это работает? .....	280
Средства.....	283

### Глава 27. ЗАХВАТИТЕ СВОЮ АУДИТОРИЮ ПЕРИОД ТРАМПА

Украдите трюки успешных ораторов .....	285
Скопируйте план Цицерона .....	286
Дышите как Дональд.....	292
Средства.....	295

### Глава 28. НАПИШИТЕ УБЕДИТЕЛЬНОЕ ЭССЕ ФРАНЦУЗСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Письменные труды, меняющие мир.....	296
Этос. Высмейте это.....	297
Пафос: Сейте любовь .....	300
Логос: Пробежитесь к ним в голову.....	302
Сведите это вместе в эссе для поступления в колледж.....	303
Средства.....	308

### Глава 29. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРАВИЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ФАКТОР БРЭДА ПИТТА

Средства для любых ситуаций.....	309
Как правильно подлизываться.....	310
Как Джордж Герберт Уокер Буш стал президентом.....	311
Руководство книжным клубом .....	313
Очаруйте капиталистов и всяких негодяев.....	315
Средства.....	318

### Глава 30. ПРАВЬТЕ ПРИЕМЛЕМОЙ СТРАНОЙ ВОЗРОЖДЕНИЕ РИТОРИКИ

Спор, ведущийся ради спора .....	319
Мой большой риторический Джонс.....	320
Продолжение дела Цицерона.....	321
Хорошую риторику не задавишь.....	324
Великая привлекательность.....	327
Поблагодарите детей за то, что они спорят.....	328

## Приложения

Приложение I. ЛАБОРАТОРИЯ АРГУМЕНТОВ.....	329
Приложение II. СРЕДСТВА .....	361
Приложение III. ГЛОССАРИЙ.....	368
Приложение IV. ХРОНОЛОГИЯ .....	372
Приложение V. ДАЛЬНЕЙШЕЕ ЧТЕНИЕ.....	374
БЛАГОДАРНОСТИ .....	376
АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ .....	378



# ПРЕДИСЛОВИЕ

**П**ожалуй, не так уж много сыщется на земле людей, которые могут сказать, что Джон Куинси Адамс изменил их жизнь. Те, кто всё же может так сказать, достаточно умны, чтобы держать это сведение при себе. Мои друзья говорят мне, что и мне не стоит писать о моей страсти к риторике, трёхтысячелетнему искусству убеждения.

Джон Куинси Адамс изменил мою жизнь, представив мне риторiku.

Извините.

Много лет назад я бесцельно бродил по библиотеке Дартмутского колледжа, перебирая случайным образом книги, и в дальнем углу рядов я увидел большой раздел, посвящённый риторике — искусству убеждения. На уровне моих глаз стоял пыльный бордовый том авторства Адамса. Я открыл его и словно бы очутился в раю. Я держал в руках сокровище.

В томе были приведены лекции по риторике, которые Адамс читал студентам Гарвардского университета с 1805 по 1809 год, когда он был сенатором Соединённых Штатов, периодически перемещавшимся между Массачусетсом и Вашингтоном. На своих первых занятиях этот пузатый тридцативосьмилетний лектор с признаками начинающего облысения призывал своих заворожённых молодых слушателей, чтобы те почерпнули «неизъяснимое богатство древнего наследия античного ораторского искусства, которое способно подчинить себе разум слушателей и даже предоставить бразды правления государством тому, кто этим богатством овладеет». Мне это больше напоминало гипноз, чем политику, что выглядело довольно круто и чем-то напоминало фильм «Маньчжурский кандидат».

В продолжение последующих лет, когда я читал про риторiku всё, что только мог, я пришёл к осознанию одной истины: язык Адамса казался античным, но те силы, которые он описывал, вовсе не казались чем-то древним и неактуальным. Риторика — это не просто искусство изящно говорить, это больше, чем «использование слов... для оказания влияния или убеждения», как её описывает Словарь Уэбстера. Риторика, помимо прочего, учит нас спорить, не проявляя злобы. Ещё она открывает доступ к каналу такой социальной силы, о существовании которой я прежде не знал.

Можно сказать, что риторика заговорила меня.

# ПРЕДИСЛОВИЕ К НОВОМУ ИЗДАНИЮ

**К**огда я начал писать эту книгу с десяток лет назад, моя жена думала, что из меня наконец начала выходить эта риторическая зараза. Увы. С тех пор риторика стала частью меня. Я углубляю свои познания в этой области каждый день: в Skype-звонках со студентами, во время лекций в различных учебных заведениях и в процессе моей консультационной работы. И главное — моё странное увлечение риторикой оказалось по-настоящему полезным. Книга «Спасибо, что спорите» была переведена на 11 языков. Она вошла в стандартную программу углублённых курсов английского языка в старшей школе, её изучают в тысячах колледжей и юридических школ — благодаря этому газета *New York Times* назвала её бестселлером в области образования.

Полезность, впрочем, заключается не в этом. Я вижу, как риторика проникает в жизни ярких представителей молодого поколения, и это даёт мне надежду, что будущее нашего далёкого от совершенства общества будет лучше, чем настоящее. В эпоху продажных СМИ, грязной политики, безликого общества и пустого образования риторика даёт реальный шанс вырваться из этой ямы. Ну, или она показывает, как вернуться к продуктивным диалогам, благодаря которым была создана капиталистическая демократия.

Да и даже моя собственная семья считает, что риторика полезна в жизни. Выдержав мои риторические разглагольствования, продолжавшиеся в течение всего их детства, мои дети сейчас сами стали завзятыми риториками. Хотя на протяжении большей части этой книги они остаются подростками, сейчас они уже являются полноценными членами общества с осмысленными и оформленными взглядами на вещи. Дороти-младшая, работающая медсестрой в вашигтонской больнице, ухаживает за пациентами, перенёсшими операцию по трансплантации органов. Джордж преподаёт историю в старшей школе в городе Сан-Валли в штате Айдахо. Он также ведёт специальный курс по аргументации, в котором он руководствуется этой книгой. Мои дети знают, как спорить, не проявляя злобы. Моей жене, Дороти-старшей, навык убеждения пригождается в её деятельности в медицинской школе и крупном медицинском центре, где она фактически руководит фандрайзингом.

Читатели, я думаю, тоже не остались в проигрыше. Мне необыкновенно приятно узнавать от своих читателей, что те применяют средства, которые я привожу в этой книге. Они часто просят меня рассказать о моих любимых риторических приёмах. Могу сказать, что с недавнего времени я всё чаще стал использовать метод согласия — практику, предполагающую, собственно, согласие с мнением оппонента. Это средство разряжает напряжение лучше, чем любое другое.

Читатели и педагоги просили поделиться советом, касающимся практических навыков, которые могут помочь, например, во взаимодействии с грубым человеком или в написании эссе.

В это издание включены две новых главы, посвящённые обоим примерам, а также одна глава, в которой раскрывается тайна тропов — необычных приспособлений, способных выстраивать целые миры, обогащающих поэзию и манипулирующих мнениями голосующих.

Я убрал из этого издания все устаревшие отсылки к поп-культуре, но всё, что касается «Симпсонов», оставил. Я считаю, что не существует более яркого примера логических несовершенств — просто потому, что весь сериал завязан на искривлении логики.

Во время работы над рукописью этой книги я наблюдал поразительный политический рост Дональда Трампа. Многие голосующие уважали прямолинейность и бескомпромиссность его политической риторики. Предвыборная кампания Трампа 2016 года дала мне возможность наглядно изобразить один из интереснейших трюков ораторского искусства — «точку». Трамп мастерски им владеет.

Наконец, в конце книги вы найдёте расширенный набор упражнений, размещённый в разделе «Лаборатория аргументов». Эти упражнения — результат коллаборации с выдающимся специалистом по риторике по имени Дэвид Лэндис, преподающим в Американском университете в Дубае. Под его руководством было проведено бесчисленное множество мастер-классов и лекций по всему миру. В этом разделе вы сможете увидеть наши задачи и упражнения. На сайте [ArgueLab.com](http://ArgueLab.com) вы можете найти наши видеозаписи и текстовые посты. На заметку преподавателям: Дэвид написал пособие по преподаванию по этой книге, бесплатно распространяемое издательством Random House. Чтобы узнать, как заказать копию пособия, перейдите по ссылке «Для преподавателей» на сайте [ArgueLab.com](http://ArgueLab.com).

Дэвид преподаёт риторику в духе нашего времени. В то время как многие ставят под сомнение благородство этого манипуляционного искусства, он показывает, что риторика может сплотить нас так, как не может ни одна другая дисциплина. «Она даёт силу обессиленным, лечит раненых и восстанавливает отношения», — говорит он.

Вообще говоря, хотя риторика и помогает воспитать самых изощрённых спорщиков, большая её часть никак не связана с победами. «Мотиваций для спора настолько же много, насколько много таких ситуаций, — говорит Дэвид. — Многим людям просто нужно быть услышанными без осуждения. Другим важно чувство сопричастности. Третьи вынужденно изображают твёрдость убеждений».

Тут-то и приходит на помощь риторика. Она помогает проникнуть в глубину силы слов и увидеть причины, стоящие за ними. Эффективное убеждение требует прочтения мнений, надежд, ценностей и эмоций ваших слушателей. Вы можете делать это цинически. Вы можете использовать риторику в целях донесения своего мнения до сведения других или даже для того, чтобы изменить мир. Но чаще всего цель — «это люди, а не идеи», как говорит Дэвид.

Риторика может быть (и часто таковою и является) разрушительной силой. Одного этого уже достаточно, чтобы начать изучать её, если вам не интересна защита от её манипуляций. Риторика также таит в себе самую целительную силу из всех, что я знаю. Я искренне верю, что она способна спасти нашу цивилизацию.

**Начало**