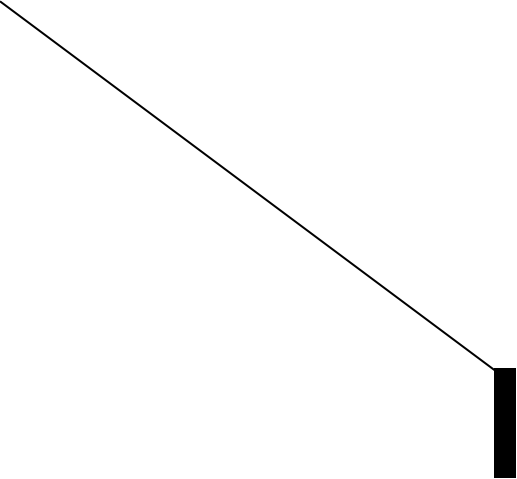




**я знаю, что
тебе сказать**



ВЛАДИСЛАВ ЯХТЧЕНКО

я знаю, что тебе сказать



**как убеждать,
а не манипулировать**

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2024

УДК 808.5
ББК 83.7
Я91

Weiße Rhetorik
Überzeugen statt manipulieren by Wladislaw Jachtchenko

© 2021 by Wilhelm Goldmann Verlag, a division
of Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
München, Germany

Яхтченко, Владислав.
Я91 Я знаю, что тебе сказать : как убеждать, а не манипулировать / Владислав Яхтченко ; [перевод с немецкого Ю. В. Колпенко]. — Москва : Эксмо, 2024. — 288 с. — (Влияй и убеждай. Книги, которые помогут добиться своего).

ISBN 978-5-04-241778-8

Самый простой способ получить желаемое на переговорах — играть вчестную, считает автор этой книги. Владислав Яхтченко, бизнес-тренер по ораторскому искусству, автор бестселлера «Темное влияние», входит в ТОП-10 лучших докладчиков на мероприятиях TEDx-Redner. Он предлагает в любой коммуникации руководствоваться принципами «белой риторики», которые ведут не к разовой победе, а к долгосрочному сотрудничеству. Автор также делится целым арсеналом инструментов, чтобы вы научились быстро находить аргументы, слышать собеседника и задавать правильные вопросы.

УДК 808.5
ББК 83.7

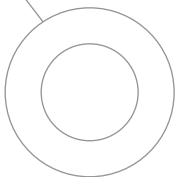
ISBN 978-5-04-241778-8

© Колпенко Ю. В., перевод на русский язык, 2024
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

Посвящается разуму

Содержание

Предисловие: белая риторика против темной риторики ...	9
Введение: почему так сложно убеждать людей?	11
1 Топ-10 навыков белой риторики на каждый день	14
2 Эмпатичная аргументация: четырехцветная модель ...	31
3 Десять лучших стилей аргументации	40
4 Как научиться внимательно слушать, не ожидая ответа	66
5 Грамотные вопросы — больше информации	73
6 Жесткий по делу, но мягкий к собеседнику	78
7 Не количество, а качество: лучшее — сначала	86
8 Десять запретов в споре	101
9 Три столпа белой риторики	112
10 Семь способов опровержения	166
11 Семь рекомендаций хорошему слушателю	208
12 33 важнейших типа вопросов	238
Заключение: как самосовершенствоваться без перерыва	285



Предисловие: белая риторика против темной риторики

Знай: чистая душа в своем
исканье смутном

Сознания истины полна!

Гете. Фауст

Существует два способа убеждения людей. Первый — открытый и честный, когда мы хотим понять собеседника, подобрать рациональные аргументы и вместе найти оптимальное решение в ходе честной дискуссии. Такой способ я называю *белой риторикой*. Однако у риторики есть и темная сторона: она проявляется, когда мы стремимся отстоять собственные интересы любой ценой, для чего прибегаем к псевдоаргументам, языковым уловкам и психологическим хитростям. В таких случаях мы порой осознанно, но чаще бессознательно ступаем на дорожку манипуляций, которую я называю *темной риторикой*.

Почему же люди почти ежедневно пользуются манипуляциями вместо рационального убеждения? Потому что темная риторика быстрее приводит к цели: всего за пару минут человек успевает продемонстрировать свою позицию силы, оказать давление на собеседника, отделавшись полуправдой или усыпив его бдительность комплиментами. В сравнении с этим гораздо больше

времени уходит, чтобы слушать с эмпатией, продумывать целесообразные вопросы и приводить рациональные аргументы. На убеждение человека могут уйти часы, дни, месяцы и даже годы.

Путь белой риторики хоть и благороден, но тернист. Это доказывает и современная когнитивная психология. Так, лауреат Нобелевской премии Даниэль Канеман различает две системы мышления. *Медленное мышление* требует высокой когнитивной нагрузки и концентрации; к нему можно отнести белую риторику. Ему противопоставляется *быстрое мышление*, где бесчинствует темная риторика — автоматическая, быстрая и не требующая особых усилий. Так как мозг проводит большую часть времени в энергосберегающем режиме, мы в повседневной жизни принимаем решения быстро и без раздумий. Темная риторика с ее уловками представляет опасность для всех, кто привык вести разговор рассеянно и необдуманно. Если вы интересуетесь темной риторикой, которая задействует интуитивное и склонное к ошибкам быстрое мышление, рекомендую свою одноименную книгу на эту тему.

И все же я уверен, что большинство людей желают общаться искренне, спорить эффективнее и не приемлют «темных» приемов. Именно поэтому девиз этой книги: «Убеждай, а не манипулируй!»

По многочисленным коммуникативным тренингам я знаю, что многим не хватает именно повседневных инструментов, которые помогут подбирать отличные аргументы, научат слышать собеседника и задавать правильные вопросы. В этой книге речь пойдет не о благозвучной и манипулятивной риторике, а о честном искусстве речи, основанном на аргументах. Такая риторика поможет вам располагать собеседников к своим идеям на постоянной основе, не прибегая к заезженным советам по языку тела, голосу, харизме и успешной самопрезентации.