

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.

Издание для досуга

Роберт Чалдини
Стив Мартин
Ноа Гольдштейн

БУДЬ ТЕМ, КОМУ ВСЕГДА ГОВОРЯТ ДА
ЧЕРНАЯ КНИГА УБЕЖДЕНИЯ

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Е. Ланцова*
Младший редактор *Р. Муртазина*
Художественный редактор *Г. Булгакова*

В оформлении обложки использованы иллюстрации:
Dikas Studio, Alex Leo, Golden Shrim / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»

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

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндiрiшi: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Зорге көшесi, 1 үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Тауар белгiсi: «Эксмо»

Интернет-магазин: www.book24.ru

Интернет-дуken: www.book24.kz

Импортерi в Республiку 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 өкiлi «РДЦ-Алматы» ЖШС.

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

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

Өнiмнiң жарамдылық мерзiмi шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: 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

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 18.01.2019.

Формат 60x84¹/₁₆. Печать офсетная. Усл. п. л. 14,93.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-04-099239-3



9 785040 992393 >

16+

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
одни клики до книг



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел.:/факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:
Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1.
Телефон: +7 (495) 411-50-74. E-mail: reception@eksmo-sale.ru

Нижний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). E-mail: reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. E-mail: server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбург. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).
E-mail: petrova.ea@ekat.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре.
Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».
Телефон: +7(846)207-55-50. E-mail: RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. E-mail: info@rnd.eksmo.ru
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.

Режим работы: с 9-00 до 19-00. E-mail: rostov.mag@rnd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. E-mail: eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, д. 9А (ТЦ Перестройка+).
Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98. E-mail: eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре

Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).

Республика Беларусь. ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж
Cash&Carry в г. Минске. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск,
пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outlet». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.

ЕКSMO.RU
новинки издательства



СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
1. ДАВАТЬ	15
2. ОБМЕН	27
3. ПОДАРКИ	39
4. СОТРУДНИЧЕСТВО	51
5. СДЕЛАТЬ ПАУЗУ	63
6. КОМПРОМИСС	75
7. ЗНАНИЯ	85
8. ПРИЗНАНИЕ	95
9. ПРОСЬБА	107



10. РАЗГОВОРЫ	119
11. БОЛЬШЕ ЧЕЛОВЕЧНОСТИ	129
12. РАСПОЛОЖЕННОСТЬ	139
13. КОМПЛИМЕНТЫ	151
14. НАКЛЕИВАНИЕ ЯРЛЫКОВ	163
15. ОБЪЯСНЕНИЕ ПРИЧИНЫ	175
16. ОТ СЛОВ К ДЕЛУ	185
17. ПРЕТВОРЕНИЕ В ЖИЗНЬ	197
18. СРАВНЕНИЕ	209
19. СЛЕДОВАТЬ ПРИМЕРУ ДРУГИХ	221
20. ПОТЕРИ	233
21. ЗАВЕРШЕНИЕ БЕСЕДЫ	241
22. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	249
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА	250

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 отно-



шение 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 просто. Чтобы чаще слышать его от окружающих, нужно уметь убеждать их.

Эта книга состоит из 21 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 использовать 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 помогут вам быть более убедительными и добиваться того, что вы хотите.

В ЭТОЙ КНИГЕ ЗАТРАГИВАЕТСЯ
ЦЕЛЫЙ РЯД ЭФФЕКТИВНЫХ
И ЭТИЧЕСКИ КОРРЕКТНЫХ МЕ-
ТОДОВ 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

НАХОДИТЕ ОБЩИЕ ЦЕЛИ
И ИНТЕРЕСЫ С ДРУГИМИ
ЛЮДЬМИ, И ВАША ЖИЗНЬ
СТАНЕТ ПРОЩЕ И ПРИЯТНЕЙ.



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 станете 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 относиться 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 кни-
ге принципы — и вы сможете слышать слово
«Да» гораздо чаще.

ДАВАТЬ

Если вы даете людям то, что они хотят, то на один шаг приближаетесь к тому, чего хотите добиться сами.

