



Билл МакГоуэн

Лауреат премии "Эмми", консультант
Spotify, AirBnB, Dropbox и др.

неоспо римый аргумент

A stylized graphic consisting of a solid black circle on the left and a series of seven vertical black bars of varying heights on the right, resembling a book spine or a bar chart.

Приемы общения, которые помогают
влиять, убеждать и продвигаться вперед



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 159.923.2:808
ББК 88.53+83.7
М15

Pitch Perfect: How to Say It Right the First Time, Every Time
Bill McGowan

Copyright © 2013 by Bill McGowan
All rights reserved.

Published by arrangement with HarperBusiness, an imprint of
HarperCollins Publishers

Упоминаемые в книге социальные сети Facebook и Instagram
запрещены на территории Российской Федерации на основании
осуществления экстремистской деятельности.

МакГоуэн, Билл.

М15 Неоспоримый аргумент. Приемы общения, которые
помогают влиять, убеждать и продвигаться вперед /
Билл МакГоуэн ; [перевод с английского Я. Э. Ткаче-
вой]. — Москва : Эксмо, 2026. — 368 с. — (Харизма
в действии. Для тех, кто хочет влиять и вдохновлять).

ISBN 978-5-04-233113-8

Одна неудачная фраза может стоить сделки, повышения или ре-
путации. А предельно точная — открыть все двери. Эта книга учит
находить нужные слова, которые работают на вас.

В основе — семь принципов «безупречного аргумента»: от силь-
ного начала и сторителлинга до уверенной подачи и умения направ-
лять диалог. Автор показывает, как избегать типичных ошибок, дер-
жать внимание и формулировать мысли так, чтобы их принимали
и запоминали, — на переговорах, собеседованиях, публичных высту-
плениях и в личной жизни.

УДК 159.923.2:808
ББК 88.53+83.7

© Ткачева Я.Э., перевод на русский язык, 2026
© Бортник В.О., обложка, 2026
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

ISBN 978-5-04-233113-8

Оглавление

Введение.	11
Глава 1. На языке успеха	26
Момент Безупречного аргумента	28
Шесть преимуществ красноречия	35
Секреты безупречных ораторов	38
Что я не буду советовать вам делать	42
Глава 2. Методы убеждения	48
На заре деградации концентрации внимания	50
Никто не заканчивает школу красноречия	54
Большой коммуникационный разрыв	58
Семь принципов	65
Глава 3. Принцип заголовка	74
Как не стоит начинать разговор	78
Используя Безупречный Аргумент, вам никогда не придется извиняться	83
Говорите, как журналист	86
Как рождаются гениальные заголовки	92
Как проверить ваш заголовок	93
Глава 4. Принцип Скорсезе	95
Противоядие от скуки	99
Формула великих историй	102
Как добавить немного Скорсезе	105
Как стать Мартином Скорсезе, имея на руках контент Бена Бернанке	109

Развивайте своего внутреннего Скорсезе	111
Где прячутся великие истории.	116
Глава 5. Принцип томатного соуса	117
Пять причин не говорить долго.	118
Как «уварить» сообщение	123
Пять соусов, под которыми лучше всего подавать свое выступление	126
Глава 6. Принцип «без пристраивания вплотную» . . .	130
Речевое ДТП не исправить	134
Почему ваш мозг не поспевает за языком?	137
Шесть веских причин научиться держать дистанцию между мозгом и языком.	138
Как поддерживать безопасную дистанцию в разговоре	142
Глава 7. Принцип убежденности	147
Шесть уклончивых фраз	149
Не копируйте своих коллег	153
Сохранение уверенности в напряженных разговорах.	158
Уверенная рука	161
Как убедительно выступать на сцене	164
Пять поз неуверенного человека.	168
Как убедительно сидеть на стуле.	170
Как уверенно одеваться	173
Укрепите свою мышцу убедительности.	177
Глава 8. Принцип любопытства	185
Преимущества любопытства	186
Элементы любопытства	189
Дружелюбный филибастер.	192
Анатомия разговора	196
Как притормозить болтуна.	201
Приберегите пустой взгляд для покера	208

Глава 9. Принцип Дрейпера	216
Не игнорируйте Дона	217
Направляйте разговор туда, куда вам нужно	219
Как говорить, как Дрейпер	223
Коммуникационный объезд	226
Замаскированное прерывание	229
Глава 10. Как заставить мозг работать быстрее	232
Импровизация — это повод пожалеть в будущем	238
Тексты, которые стоит отточить заранее	243
Продумайте вступление	247
Умейте вовремя закончить беседу	250
Конкретные советы для конкретных ситуаций ...	252
Никогда не... ..	259
Если ваш коллега ведет себя неподобающим образом	261
Случилось именно то, чего вы никак не ожидали	262
Глава 11. Семь принципов в вашей работе	265
Как прекратить деловое сотрудничество, не сжигая при этом мосты?	267
Как сделать выговор сотрудникам, сохранив их мотивацию?	272
Как мне затмить своих коллег на совещаниях? ...	277
Как вежливо попросить кого-то убрать смартфон?	282
Как мне извиниться за ошибку?	284
Как успешно пройти собеседование при приеме на работу?	287
Как попросить о повышении или прибавку к зарплате?	291
Как попросить об одолжении, не чувствуя себя обязанным?	293
Как поздравить коллегу с повышением, которого сам хотел?	295

В чем секрет хорошего ведущего?	296
Как вежливо остановить людей, которые говорят слишком много?	299
Я участник дискуссии. Как произвести наилучшее впечатление?	302
Как правильно представить всем знаменитость ..	305
Как избавиться от волнения перед выступлением?	307
Как сделать глоток воды во время выступления?	313
Как запомнить, что вы хотите сказать во время презентации?	316
Как не дать аудитории заснуть?	320
Как давать лучшие интервью?	324
Глава 12. Семь принципов Безупречного Аргумента в быту	330
Как сказать другу, сколько я беру за свою работу?	331
Мне нужно произнести тост на свадьбе. Что мне говорить?	333
Что говорить на поминках?	339
Что сказать человеку, который только что потерял близкого?	340
Я впервые встречаюсь с будущими родственниками. Что мне говорить?	345
Как уклониться от неудобного разговора	348
Как рассказать другим о своих недостатках?	351
Глава 13. Семь принципов в вашей жизни.	354
Глоссарий	357
Благодарности	360
Об авторе	364

Посвящается Донне, Эндрю,
Каре и Полине — всем мастерам общения,
которых я очень уважаю.

Введение

Самая большая проблема в общении — это иллюзия того, что оно состоялось.

Джордж Бернард Шоу, драматург

Если хоть один совет из этой книги принесет вам успех в карьере, не благодарите меня. Лучше разыщите парня по имени Рой Швазингер и поблагодарите его. Поиски лучше начать с какой-нибудь федеральной тюрьмы.

Я познакомился с Швазингером 30 лет назад во время работы корреспондентом программы «Последние события» (A Current Affair) — бульварного тележурнала, который выходил с 1986 по 1996 год. Швазингер был классическим плохим парнем. Из-за буквы «Ш» в фамилии его часто называли Свастингер, что только усиливало его образ злодея. Будучи антиправительственным активистом, он был настоящей занозой для всех государственных и выборных должностных лиц. Он подавал фальшивые залоговые удержания, судебные повестки и ордера на арест в рамках сложной схемы, чтобы сделать жизнь некоторых судей и прокуроров невыносимой.

Что еще хуже, его обвиняли в мошенничестве в отношении обездоленных американских фермеров: через подставную организацию «Мы, народ» он ложно обещал помочь им вернуть фермы, изъятые за долги, причем всего за 300 долларов — плату за подачу иска в суд. Да, вы угадали — деньги шли прямым ходом в грязный карман Швазингера.

Чтобы представить себе Швазингера, вообразите Великого Сантини¹ не в лучшей форме. Это был невысокий коренастый мужчина лет пятидесяти с армейской стрижкой и гардеробом, купленным в магазине «Сирс». Угрюмое выражение его лица ясно давало понять: отойди от меня, а то не поздоровится. Он отклонял все запросы СМИ на интервью и скрывался в сельской местности.

Ясно было одно: если бы мне удалось подобраться к нему достаточно близко и задать несколько жестких вопросов, это стало бы отличным телесюжетом. Я и не подозревал, насколько отличным.

Швазингер игнорировал мои просьбы об интервью, поэтому я прилетел в Форт-Коллинз, штат Колорадо, доехал до дома Швазингера со съемочной группой, и мы стали ждать, когда он появится. Подойти и постучать в дверь кажется логичным действием, но на самом деле репортеры делают это в самую последнюю очередь. Появление съемочной группы на крыльце позволило бы Швазингеру

¹ «Великий Сантини» — американский х/ф 1979 года (прим. перевод.).

вызвать полицию и заявить, что мы вторгаемся в частные владения. Это также предупредило бы его о нашем присутствии, и он мог бы запереться в доме и ждать, пока мы не потеряем интерес и не уедем из города.

Мы же хотели дождаться, пока он окажется в каком-нибудь незащищенном общественном месте и застать его врасплох. Поэтому сидели в нашем арендованном «Форде Эксплорер» и наблюдали за домом Швазингера. Прошел один час. За ним второй. Потом третий. Пятый. Десятый. Тщательное изучение и обсуждение всех свежих офисных сплетен заняло всего около двух часов, после этого бороться со скукой стало сложнее. Все происходило еще в доцифровую эпоху — задолго до появления соцсетей, смартфонов и прочих отвлекающих вещей. Голливудские режиссеры просто гении, раз умеют делать слежку гламурной.

Наконец, в 10 утра следующего дня Рой Швазингер вышел из дома. Мы терпеливо наблюдали, как он сел в свой роскошный Линкольн и уехал. После многих часов одуряющего бездействия у меня внезапно выбросился адреналин, от которого затрепетало почти каждое нервное окончание в теле. Я даже забыл, как сильно мне хотелось в туалет.

Мы проехали примерно милю, сохраняя безопасную дистанцию в несколько машин, пока отрицательный герой этой истории не припарковался у здания суда округа Лэример. Мы встали в пяти машинах от него.

«Парни, готовьте камеру, я пойду и вежливо с ним поздороваюсь, — сказал я своей команде. — Главное — подходите уже с включенной камерой».

На телевизионном жаргоне это называется «за-сада» или «подстава»: подходить с включенной камерой и, как говорит Энди Коэн, «смотреть, что произойдет в прямом эфире». В обычных обстоятельствах загнанные в угол животные, подобные Швазингеру, не сохраняют самообладания — на это мы и рассчитывали.

— Мистер Швазингер... Я Билл МакГоуэн из программы «Последние события», — сказал я, пытаюсь не дать адреналину выдать мое нервное напряжение. — Я хотел бы задать вам несколько вопросов о вашем движении «Мы, народ»...

Краем глаза я видел, что наш оператор находится рядом. Я быстро взглянул на него, чтобы убедиться, что красная сигнальная лампа на камере горит — он снимал. Хорошо.

Как только Швазингер заметил камеру, он прервал наше рукопожатие. Его взгляд яростно метался, оценивая серьезность внезапно возникшего кризиса. Если бы над его головой появился пузырь с мыслями, в нем бы было написано: «Что, черт возьми, здесь происходит?»

— Я не могу ничего отвечать, — сказал он.

— Почему вы не можете ничего отвечать? — настаивал я.

Мы стояли нос к носу.

— Потому что на меня наложен судебный запрет на разглашение любой информации. Поезжайте в окружной суд США в округе Небраска и спросите там, — сказал он, брызгая слюной мне в лицо. Это было отвратительно, но я мог закрыть на это глаза, потому что знал, что эта рыбка уже на крючке.

Я заранее уточнил этот нюанс у прокурора и знал, что для Швазингера не существует никаких ограничений на разговоры. Более того, прокурор предсказал, что Швазингер солжет мне о судебном запрете.

— Верно, мы проверяли, сэр, и мы хотим знать, почему вы берете деньги у фермеров!

Его прихвостень попытался заслонить рукой объектив нашей камеры, в то время как Рой отходил — избитый жест, который зритель сразу воспримет как «плохой парень пытается скрыться».

Я шел рядом, настойчиво требуя ответа, а камеры следовали за нами. Сделав семь или восемь шагов, Рой подарил мне чистое телевизионное золото. Он отшатнулся и нанес мощный удар правой рукой, который пришелся точно по моему подбородку и горлу. Его кулак попал рядом с моим беспроводным микрофоном, так что звук хрустнувшей от удара кости приобрел драматичный эффект.

Моя голова откинулась назад, я пошатнулся, но, как ни странно, не почувствовал никакой боли. На самом деле, я сразу же отскочил назад, как надувная игрушка.