

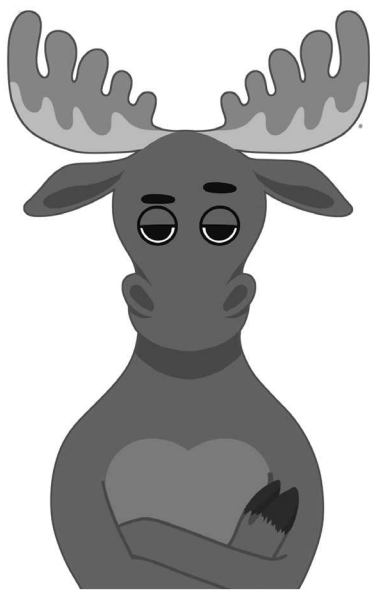
**КНИГА-ИНСТРУКЦИЯ**

**НИЧЕГО, КРОМЕ ПОЛЬЗЫ**



Фил М. Джонс

# УБЕДИ КОГО УГОДНО



 **БОМБОРА**  
издательство

Москва 2024

УДК 159.923.2  
ББК 88.53  
Д42

Phil M. Jones  
EXACTLY WHAT TO SAY:  
THE MAGIC WORDS FOR INFLUENCE AND IMPACT

Copyright © 2017 by Phil M. Jones  
This edition published by arrangement with Transatlantic  
Literary Agency Inc. and The Van Lear Agency LLC

**Джонс, Фил М.**

Д42      Убеди кого угодно : как с помощью универсальных фраз выходить победителем из любого спора / Фил М. Джонс ; [перевод с английского И. А. Селивановой]. — Москва : Эксмо, 2024. — 192 с. : ил. — (Проблема-решение. Книги-инструкции для саморазвития).

ISBN 978-5-04-193057-8

Чтобы перетянуть собеседника на свою сторону, вам не нужно глубоко разбираться в теме разговора или быть экспертом. Достаточно знать ряд «магических фраз» и произносить их в нужное время. Фил М. Джонс, автор мировых бестселлеров, лауреат Британской премии в области продаж и бизнес тренер, собрал коллекцию формулировок, позволяющих убеждать даже скептиков. Используя их, вы сможете обходить жесткое сопротивление оппонентов, управлять ходом разговора и сохранять самообладание перед неисправимым манипулятором.

**УДК 159.923.2**  
**ББК 88.53**

© Селиванова И.А., перевод на русский язык, 2024  
© Павлова-Теремок Д.А., иллюстрации, 2024  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

ISBN 978-5-04-193057-8

# ОГЛАВЛЕНИЕ

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО .....	9
Глава 1. СИЛА СЛОВА «НО» .....	15
Глава 2. ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА ДАЛЬНОВИДНОСТЬ? ...	21
Глава 3. СПОР С ЛУЧШИМ ИЗ ЛУЧШИХ .....	27
Глава 4. ВЫЯВЛЕНИЕ ИСТИННОГО МОТИВА .....	35
Глава 5. СИЛА МЫСЛИ .....	43
Глава 6. КАК ИЗБЕЖАТЬ ОТВЕТА «НЕТ»? .....	51
Глава 7. КАК БЫТЬ С ТЕМ, КТО НЕ ВЫПОЛНИЛ ОБЕЩАНИЕ В СРОК? .....	57
Глава 8. СИЛА ЗАКРЫТОГО ВОПРОСА .....	65
Глава 9. ПРАВИЛО «ТРЁХ ВАРИАНТОВ» .....	73
Глава 10. КАК ИЗБАВИТЬ ЛЮДЕЙ ОТ ВЫБОРА .....	79
Глава 11. СХОДСТВО С ОППОНЕНТОМ .....	85
Глава 12. СИЛА СТРАТЕГИИ .....	91
Глава 13. КАК БЫТЬ С ПАНИКЕРАМИ? .....	97
Глава 14. СИЛА «СТАДНОГО» ИНСТИНКТА .....	103





## ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 15. ТЕХНИКА МАРКИРОВКИ .....	111
Глава 16. ВАША ОБЯЗАННОСТЬ .....	119
Глава 17. ПРАВИТ ТОТ, КТО ЗАДАЁТ ВОПРОСЫ ....	127
Глава 18. ПОЗИЦИЯ «ВОЗМОЖНО» .....	135
Глава 19. ПОМОЧЬ ОППОНЕНТУ .....	139
Глава 20. МАГИЯ СЛОВА «ДОСТАТОЧНО» .....	145
Глава 21. МЕТОД КОЛОМБО .....	153
Глава 22. ПУСТЬ БУДУТ БЛАГОДАРНЫМИ .....	161
Глава 23. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТВОРЕЦ МЫСЛЕЙ .....	171
ФИНАЛЬНАЯ МЫСЛЬ .....	178
БЛАГОДАРНОСТИ .....	183
ОБ АВТОРЕ .....	186
НАГЛЫЙ САМОПИАР .....	189

Худшее время задуматься о том, что собираешься сказать, — в момент самой речи.

Эта книга подготовит вас практически к любой возможной случайности и даст большое преимущество почти в любом разговоре.



# ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Думаю, вы выбрали эту книгу по одной из следующих причин.

Возможно, вы уже опытный специалист по продажам, но не прочь отточить свои навыки, или, скажем, у вас собственный бизнес, и вы желаете сделать его более эффективным. Также не исключаю, что вас просто привлек красивый дизайн обложки, и только потому вы заглянули внутрь. Но, если вы пролистали книгу хотя бы до этой страницы, я заявляю с полной уверенностью: вы открытый к переменам человек и серьезно настроены на успех.

Сколько бы времени я ни изучал людей, отношения между ними и деловые взаимодействия, меня всегда поражало, что некоторые добиваются намного большего успеха, чем все остальные. Хотя,





## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

казалось бы, и те и другие находятся в одинаковых условиях.

Зачастую в бизнесе, имея одинаковые ресурсы и производя один и тот же продукт, одни из всех сил пытаются найти хоть каких-то клиентов, тогда как вторые купаются в успехе.

Несмотря на отличия в подходах и целях, эти успешные люди, как я заметил, имеют общую черту. Они знают точно, что сказать, когда сказать и как сделать так, чтобы на их слова обратили внимание.

Осознание того, что небольшая замена формулировок может повлиять на результат всего разговора, потрясло меня очень сильно. Я занялся изучением спусковых механизмов (триггеров), которые способны сильно повлиять на систему убеждений человека.

Еще в 2012 году я выпустил совсем небольшую книгу под названием «Волшебные слова». В ней я познакомил читателя с выражениями, которые постоянно использую во время своих

тренингов и выступлений. Я очень горжусь этой книгой, и не только потому, что она вошла во многие списки бестселлеров. Гораздо важнее, что купившие книгу люди прочитали ее и теперь действительно пользуются почерпнутыми из неё знаниями. Всего лишь выбрав правильные слова, они добиваются прекрасных результатов.

Позвольте немного рассказать о сути этих Волшебных слов.

Волшебные слова представляют собой набор выражений, которые обращаются напрямую к подсознанию. А оно является мощнейшим инструментом в принятии решений, потому что запрограммировано избегать чрезмерного анализа. Подсознание работает почти как компьютер, имея на выходе только ответы «да» и «нет» и никакого «возможно». Оно авторитарно, прямолинейно и действует быстро. Таким образом, используя слова, которые обращаются непосредственно к части мозга, свободной от анализа и сомнений, вы получаете гораздо больше шансов донести до собеседника свои мысли, быть услышанным и добиться своего.





## ПРИМЕРЫ

Хотите знать, как именно подсознание служит вам? Вот несколько примеров. Подсознание:

**Контролирует** дыхание во время сна.

---

**Помогает** в рутинных привычных делах.

---

**Быстро** переключает внимание на слова, похожие по звучанию на ваше имя.

---

Ежедневно мы полагаемся на наше подсознание, чтобы не тратить лишнее время и усилия на осмысление всей поступающей к нам информации и принятие абсолютно каждого решения.

В этой книге я снова обращаюсь к уже известным Волшебным словам, добавлю несколько новых и на примерах покажу, как пользоваться ими при

разговоре. Я сделаю все возможное, чтобы помочь вам понять, как работают эти слова.

Они были не раз проверены на практике и, если применять их правильно, принесут нужные результаты. Однако в этой книге вы найдете намного больше, чем просто Волшебные слова. Двигаясь от раздела к разделу, вы разберетесь, что заставляет людей вести себя определенным образом. И вы узнаете, как с помощью небольших своевременных изменений облегчить собственную жизнь. Да, цель советов — сделать ваш бизнес успешнее, но каждый из обсуждаемых в книге принципов применим в любом производстве и сфере жизни. Они помогут вам стать авторитетным и влиятельным во всем, чем вы занимаетесь.

Советую вам иметь при себе записную книжку и ручку, когда вы будете читать книгу. Прорабатывая каждый раздел, постарайтесь придумать собственные примеры. Не откладывая, сразу опробуйте их в реальной жизни, и с каждым разом вы будете чувствовать себя более комфортно и уверенно. Все, о чем я говорю, может показаться простым, но простой не обязательно означает легкий. Вполне вероятно, вы не сразу добьетесь нужного





## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

результата. Не останавливайтесь. Я очень хотел бы услышать о ваших достижениях, поэтому связывайтесь со мной через любую удобную социальную сеть и делитесь опытом, насколько возросли ваши навыки убеждения и эффективность каждого разговора.

# ГЛАВА 1

## СИЛА СЛОВА «НО»

