


Н И Л Г О Р Д О Н

СЕРЕБРЯНАЯ ПУЛЯ

бизнес-роман о том,
как заражать своей идеей

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 821.111(73):159.9
ББК 84(7Coe)-44+88.53
Г68

Neil Gordon

THE MOST POWERFUL SENTENCE OF ALL TIME:
A FABLE ABOUT PERSUASION

Copyright © 2025 Neil Gordon
All rights reserved.

Гордон, Нил.

Г68 Серебряная пуля : бизнес-роман о том, как заражать своей идеей / Нил Гордон ; [перевод с английского Н. К. Князева]. — Москва : Эксмо, 2026. — 224 с.

ISBN 978-5-04-229708-3

Барбара была в отчаянии. Она никак не могла доказать потенциальным инвесторам, что придуманный ею проект обладает большим потенциалом. После очередного провального питчинга Барбара знакомится с разговорчивым водителем такси Отто, который советует: «Найдите свою «серебряную пулю». Другими словами — емкую фразу, которая легко преодолеет сопротивление аудитории и заставит ее вас слушать.

В своем новом бизнес-романе Нил Гордон, эксперт по убеждению и коммуникациям, представляет универсальную формулу из 5 составляющих для создания своей «серебряной пули». Этот секретный прием будет полезен и в презентациях, и в переговорах, и в личных отношениях. Он полностью меняет подход к коммуникации и позволяет «одним метким выстрелом» завладеть вниманием людей и побудить их действовать по вашему плану.

УДК 821.111(73):159.9
ББК 84(7Coe)-44+88.53

© Князев Н.К., перевод на русский язык, 2025

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

ISBN 978-5-04-229708-3

*Пап, когда-то мы с тобой
об этом говорили...*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	9
Глава 1. МОШЕННИЦА	17
Глава 2. ПАССАЖИР	23
Глава 3. СЕРЕБРЯНАЯ ПУЛЯ	29
Глава 4. ПРЯМО В ЦЕЛЬ!	43
Глава 5. НА КРЮЧКЕ	51
Глава 6. ЧЕТЫРЕ ПРИНЦИПА	59
Глава 7. ПОЛНЫЙ АБСУРД И КАТАСТРОФА	73
Глава 8. ПЕРВЫЙ КОНТАКТ	87
Глава 9. КОМПЛИМЕНТ. В НЕКОТОРОМ РОДЕ	97
Глава 10. УРОК УСВОЕН	105
Глава 11. МОЗГОВОЙ ШТУРМ	111

Серебряная пуля

Глава 12. ШТУРМ ЕДВА НЕ РАЗБИЛСЯ О НЕПРИСТУПНУЮ СТЕНУ	121
Глава 13. КОЛОКОЛЬЧИК	133
Глава 14. ИГРА	141
Глава 15. ВСЕ НА СВОИХ МЕСТАХ	155
Глава 16. САМАЯ МОЩНАЯ ФРАЗА НА СВЕТЕ	165
Глава 17. ПРИЗНАНИЕ	171
Глава 18. РЕШЕНИЕ	181
Глава 19. ИСТОРИЯ	187
Глава 20. ТЕЛЕФОННЫЙ ЗВОНОК	197
Глава 21. ОТКРЫТКА	205
Эпилог	211
Благодарности	219
Спасибо за прочтение!	221

Предисловие

Я в аэропорту Джона Кеннеди, жду посадки на рейс от Нью-Йорка до западного побережья. Где-то далеко отсюда уже садится в самолет женщина — моя клиентка. Нам обоим предстоит лететь через всю страну, туда, где мы не живем и куда еще недавно даже не собирались, ради волнующего проекта.

Нас ждут съемки документального фильма о том, как небольшой компании моей клиентки удалось полностью изменить атмосферу и рабочий настрой в одной крупной государственной организации. Главная героиня — сотрудница той самой организации, чей опыт стал примером этой удивительной трансформации. Наш фильм поможет донести ее историю до многих людей и вдохновит их на перемены. Думая об этом, невозможно удержаться от волнения.

О каких же чудесных переменах идет речь? Компания моей клиентки учит организации формировать здоровую корпоративную культуру. Все мы слышали о низкой вовлеченности сотрудников в США, о массовых увольнениях. Так вот, небольшая команда клиентки как раз и помогает крупным компаниям переломить эту тенденцию.

Помню, пару лет назад все было иначе. Компания едва держалась на плаву, клиентке приходилось справляться почти в одиночку.

Но с тех пор ее бизнес вырос настолько, что для выполнения всех заказов пришлось собрать целую команду.

Подобные истории трансформации — не редкость: консультант или целая компания помогают клиенту круто изменить профессиональную траекторию. Я видел множество отзывов от тех, чья жизнь перевернулась благодаря внедрению новой системы продаж, программных решений или просто свежему взгляду.

Моя клиентка — одна из таких людей. Ее успех связан с речью, которую мы вместе готовили, со статьями и учебными материалами, которые я помогал разрабатывать.

Но кое-что делает ее историю уникальной.

Все началось с одного-единственного предложения.

Именно оно сделало возможными и речь, и статьи, и обучающие материалы, и многое другое.

Оно оказалось мощнее всех остальных инструментов, вместе взятых.

Одно предложение изменило всю ее жизнь.

Нет, я не вручил ей универсального заклинания вроде «Сезам, откройся!» из «Тысячи и одной ночи». Вместо этого мы вместе искали уникальную формулировку, подходящую именно ей. И когда нашли, все начало меняться, как будто действительно распахнулись двери к новым возможностям. Другой клиент поделился своей фразой с магнатом, владеющим состоянием в 200 миллионов долларов. Услышав ее, тот пригласил моего клиента в Индию. Но поездка сорвалась из-за операции клиента, и тогда магнат сам прилетел в Европу и провел два часа в больничной палате, просто чтобы обсудить идеи.

Одно предложение заставило его преодолеть тысячи километров.

Такие фразы меняли жизни многих. Кто-то перестал выступать бесплатно и начал брать гонорары, кто-то, выполнив первый заказ, получил

сразу восемь новых. Кто-то встроил эту формулу в свою книгу — и попал в список бестселлеров *The Wall Street Journal*.

Мне бы очень хотелось назвать себя автором такого чудесного метода, но, к сожалению, это не так — он намного, намного старше. Подобные фразы существовали всегда — как минимум с тех пор, как человечество освоило речь. Будучи специалистом по коммуникациям, я регулярно смотрю выступления разных экспертов на TED. Интересно, что популярными обычно становятся те, что включают в свое выступление подобную ключевую фразу. То же самое можно сказать о величайших нон-фикшн книгах в истории. Я работал гострайтером в крупных издательствах и, исследуя известные цитаты для одного проекта, обнаружил, что многие из них построены именно по такому принципу. Некоторым цитатам больше 2500 лет.

Как я и сказал, этот метод — отнюдь не новинка.

Когда я познакомился с той клиенткой, ради которой сейчас лечу на запад, она была уникальным экспертом с глубокими и ценными идеями, которые никак не удавалось донести до других людей. Изоляция приводила ее в отчаяние. Но

как только ей удалось найти свою ключевую фразу, изменилось все. Она стала невероятно убедительной — на сцене, в текстах, в личных беседах. Теперь аудитория жаждала ее слов, что неизбежно повысило ее авторитет, принесло новые продажи и рост — как личный, так и финансовый.

Важно заметить, что никто из моих клиентов не получил свою фразу в готовом виде. Каждый раз ее предстояло найти, освоить, научиться осознанно применять, как и в случае с любым другим инструментом. Проблема в том, что многие эксперты в самых разных областях попросту не знают о его существовании и поэтому упускают возможность во много раз расширить свое влияние.

Если вы читаете это, скорее всего, у вас есть идея, которой вы готовы поделиться с миром. Возможно, вы развиваете бизнес, хотите выделиться среди конкурентов, мечтаете о больших залах или намерены найти поддержку для полезной инициативы? В любом случае, вам нужно стать убедительнее. Именно для вас я и написал эту небольшую притчу.

Хотя это художественный текст, в его основе лежит реальный опыт, мой собственный и моих