

УДК 159.9
ББК 88.52
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

В коллаже на обложке использованы фотографии:
AlexandrBognat, B-D-S Piotr Marcinski / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

Джонс, Фил М.

Д42

Сказал как отрезал : самые действенные фразы для влияния и убеждения / Фил М. Джонс ; [перевод с английского И. А. Селивановой]. — Москва : Эксмо, 2020. — 144 с.

ISBN 978-5-04-113916-2

Небольшое изменение формулировки может радикально повлиять на исход разговора. Это открытие потрясло Фила Джонса, одного из самых востребованных деловых спикеров на планете. Он обнаружил, что существуют фразы, так называемые триггеры, которые обращаются напрямую к подсознанию собеседника. В результате человек принимает нужное вам решение, даже толком не отдавая себе отчета, почему он поступает так, а не иначе.

Долгие годы Фил Джонс коллекционировал «триггерные» фразы и проверял их эффективность на партнерах по переговорам, слушателях своих семинаров и участниках питчингов. Результатом стала эта книга, собравшая более 1000 положительных отзывов на amazon.com и ставшая бестселлером номер один в своей теме. Благодаря ей вы научитесь:

- формулировать свои мысли так, чтобы провоцировать нужную реакцию собеседника;
- выбирать наиболее эффективные стратегии разговора;
- использовать речевые конструкции, которые блокируют критическое мышление оппонента;
- задействовать в беседе «спусковые крючки», побуждающие аудиторию к немедленным действиям.

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-113916-2

© Селиванова И.А., перевод на русский язык, 2020
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

**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, 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 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.

1

Не уверен, что вам это подойдет, но...

Я часто слышал от людей, что одна из самых распространённых причин, по которой они не решаются предложить остальным свою идею, продукт или услугу, — это страх получить отказ.

Отсюда я сделал вывод: лучше всего начинать подобный разговор с набора Волшебных слов. С их помощью можно представить что угодно кому угодно и в любой момент, не боясь получить отказ. Слова в наборе следующие: «Не уверен, что это вам подойдет, но...»

Теперь давайте разберемся, как работает эта фраза.

Если высказывание начинается со слов «Не уверен, что это вам подойдет», подсознание собеседника воспринимает его как «Здесь нет никакого давления». Предположив, что для человека что-то не представляет интереса, вы только разжигаете интригу. Он начинает задумываться, что такое «это», и всплеск любопытства сажает его на крючок. Более того, запускается внутренний механизм, обязывающий непременно принять решение. При этом настолько мягкий подход гарантирует, что процесс пройдет естественно и без напряжения.

Однако самая настоящая магия заключена в последнем слове из двух букв. Хотя обычно его и стараются избегать в любых разговорах. Это слово «но».

Представьте, что вы получаете комментарий от вашего начальника, который начинается со слов: «Вы знаете, что являетесь очень ценным членом команды. Нам нравится все, что вы делаете, но некоторые моменты необходимо изменить». Какую часть сообщения вы скорее всего запомните? Предполагаю, основное внимание достанется той, которая следует за словом «но». То есть получается, это слово отрицает все, что прозвучало до него. Поэтому, когда вы говорите собеседнику: «Не уверен, что это вам подойдет, но...», внутренний голос в его голове отзывается: «Возможно, тебе захочется взглянуть на это».

**Когда вы говорите
собеседнику:
«Не уверен, что это
вам подойдет, но...»,
внутренний голос в его
голове отзывается:
«Возможно, тебе
захочется взглянуть
на это».**

ПРИМЕРЫ

Вот несколько примеров, которые помогут вам в повседневной жизни:

Не уверен, что это вам подойдет, но вы случайно не знаете кого-то, кто интересуется (вставьте название вашего продукта или услуги)?

Не уверен, что это вам подойдет, но у нас есть планы на субботу, и вы можете к нам присоединиться.

Не уверен, что это вам подойдет, но данный вариант доступен только в этом месяце, и будет жаль, если вы его упустите.

Итак, этот
не предполагающий
отказа прием приводит
к простому результату.
Происходит одно из двух:
либо ваш слушатель клюет
и, заинтересовавшись,
просит дополнительную
информацию, либо,
в самом худшем случае,
говорит, что подумает
над предложением.