

УДК 159.9
ББК 88.52
А28

Scott Adams
WIN BIGLY:
PERSUASION IN A WORLD
WHERE FACTS DON'T MATTER

All rights reserved including the right of reproduction
in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint
of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Адамс, Скотт.

А28 Дави как Трамп. Как оказывать влияние и всегда добиваться
чего хочешь в переговорах / Скотт Адамс ; [перевод с английского
М. Хорошиловой]. — Москва : Эксмо, 2019. — 336 с. : ил. — (Лучший
мировой опыт).

ISBN 978-5-04-095480-3

Дональд Трамп известен своей эксцентричной манерой поведения, чем
вводит своих противников в заблуждение. Это не природное очарование. Мы
все попались на крючок.

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-095480-3

Copyright © 2017 by Scott Adams, Inc.
© Перевод Хорошилова М., 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие. День, когда мой мир раскололся надвое	7
Введение (где я заинтересую вас целиком и полностью).....	9
Часть 1. Почему важность фактов преувеличена	25
Глава 1. Самый важный сдвиг восприятия в истории	27
Глава 2. О фактах	31
Глава 3. Словарь убеждения	42
Часть 2. Какой взгляд на реальность более целесообразен	47
Глава 4. Миф о рациональном мышлении	49
Глава 5. Насколько сильно убеждение?.....	52
Глава 6. Фильтр убеждения	54
Глава 7. Когнитивный диссонанс	63
Глава 8. Предвзятость подтверждения	77
Глава 9. Массовое заблуждение	80
Глава 10. Когда реальность раздваивается	86
Глава 11. Как стать гипнотизером.....	91
Часть 3. Как президент Трамп делает то, чего не могут другие	107
Глава 12. Во времена королей	109
Глава 13. Набор талантов президента Трампа	112
Глава 14. Момент с Розы О’Доннелл	117
Глава 15. Набор убеждения.....	123
Глава 16. Сервировка.....	144
Глава 17. Играй по-крупному или уходи	150
Глава 18. Является ли президент Трамп «естественным» убеждающим?	153

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть 4. Как использовать убеждение в бизнесе и политике ...	157
Глава 19. Как разработать лингвистический удар	159
Глава 20. Как использовать визуальное убеждение	168
Глава 21. Как заставить людей представлять вас президентом	176
Глава 22. Как я неверно прогнозировал выбор вице-президента	181
Глава 23. Как убеждать с помощью ассоциаций	185
Глава 24. Как создавать слоганы и логотипы для своей кампании.	188
Глава 25. В игру вступает Годзилла (или нет?).....	197
Глава 26. Как не позволить плохой репутации вам помешать	206
Глава 27. Как обученный убеждающий видит скандалы	211
Глава 28. Как выиграть выборы благодаря стрижке	227
Глава 29. Беспроигрышный план.....	229
Глава 30. Как использовать маневр возвышения	234
Глава 31. Сборная солянка из самых быстрых и простых приемов убеждения Трампа	238
Часть 5. Почему, став членом стаи, вы будете сильны и слепы	247
Глава 32. Как я использовал фильтр убеждения для прогнозирования	249
Глава 33. Почему я поддерживал Клинтон (спойлер: Ради своей безопасности), а потом перестал.	261
Глава 34. Третий акт	282
Глава 35. Предсказывал ли я или сам повлиял на результаты?	292
Глава 36. День выборов	303
Благодарности	308
Приложение А	309
Приложение В	313
Приложение С	315
Приложение D	318
Примечания	321

ПРЕДИСЛОВИЕ

ДЕНЬ, КОГДА МОЙ МИР РАСКОЛОЛСЯ НАДВОЕ

С февраля 2016 года я живу в двух разных измерениях одновременно.

В одном измерении кандидат в президенты США Дональд Трамп потерял все шансы на то, чтобы выиграть выборы, когда отказался отречься от ККК* и Дэвида Дюка в интервью Джейку Тапперу на CNN**. Трамп сказал, что он не услышал вопрос.

Это было большим промахом Трампа как кандидата. Также это было большим промахом для меня, ведь я одним из первых публично предсказал победу Трампа. В тот момент я как раз находился на полпути своей незапланированной карьеры от «парня, создавшего комикс «Дилберт»***, до кого-то вроде политического эксперта. Посещаемость моего блога зашкаливала каждый раз, когда я писал об умении Трампа убеждать. Я не особо увлекался политикой, но в искусстве убеждения разбирался неплохо. Как оказалось, в президентской гонке большой спрос имело то, что я называю «фильтром убеждения». Продюсеры новостных программ, как больших, так и маленьких, добивались, чтобы я пришел на их шоу.

* ККК, или Ку-клукс-клан, — ультраправая организация в США, отстаивавшая такие идеи, как превосходство белых (белый национализм).

** CNN (англ. CableNewsNetwork — кабельная новостная сеть) — американский телеканал.

*** «Дилберт» (англ. Dilbert) — название серии комиксов и имя их главного героя.

Я так много говорил и писал о навыках убеждения Трампа, что люди стали называть меня его сторонником, хоть и не имея в виду, что я поддерживал его политику. К тому времени мои посты о Трампе уже стоили мне половины друзей. Моя прибыльная карьера оратора закончилась сама собой, а каких-либо новых лицензионных сделок относительно «Дилберта» не предвиделось. Мое присутствие стало крайне нежелательным в любой смешанной компании. Но я не беспокоился об этом, поскольку знал, что не ошибаюсь в своих предсказаниях и Трамп одержит победу на выборах. А победа решает большинство проблем.

Несмотря на то что результаты опросов противоречили моим предположениям, я верил в них вплоть до этого интервью с Джейком Таппером на CNN. В этом измерении я безрассудно настроил против себя своих друзей, уничтожил свою профессиональную репутацию и урезал свои доходы вполовину. И все, что я получил взамен, — это запись в «Википедии» под моим именем о том, что я поддерживаю приписываемый президенту расизм. Ситуация была далека от идеала.

Я публично заявил о несогласии с Трампом после его интервью на CNN просто для того, чтобы выбраться из этой опасной зоны. Но спасти то, что я уже потерял, к тому времени было слишком поздно. Мне, идиоту, удалось запятнать уважаемую карьеру одного из лучших карикатуристов страны таким позором, который ничем не отмыть.

Это была одна версия реальности.

Одновременно я находился в другом измерении, в другой реальности. Здесь Трамп отмахивался от споров вокруг CNN/ККК и собирался победить на президентских выборах. В этой версии реальности я в конце концов был реабилитирован, по крайней мере как заслуживающий доверие политический обозреватель. Выигрывать всегда приятно.

В течение нескольких месяцев я жил в параллельных реальностях. Но доверял я только одной из них. Я удвоил ставку на прогноз о победе Трампа. Если для вас это звучит безумно — ничего страшного. Мы только начали. В этой книге будет множество безумных вещей.

ВВЕДЕНИЕ (ГДЕ Я ЗАИНТЕРЕСУЮ ВАС ЦЕЛИКОМ И ПОЛНОСТЬЮ)

Я обученный гипнотизер.
И я расскажу вам о самом страшном годе моей жизни. Все началось в июне 2015 года и продолжалось до ноября 2016 года. Ладно, это больше, чем год.

Все, что вы собираетесь прочитать в этой книге, насколько я знаю, является правдой. Я не жду, что вы поверите во все, что здесь написано. (Кто бы смог?) Но я ручаюсь, что это правда, насколько я могу судить.

Я ждал десятилетия, чтобы изложить то, что вы найдете здесь, в этой книге. Я ждал, потому что мир был не готов, а еще потому, что посланник (ваш покорный слуга) не знал, как правильно донести данное послание. Об этом сложно рассказать. Но рассказать об этом нужно.

Итак, я ждал.

Я изучал.

Я практиковался.

И еще немного ждал.

Затем свершилось.

В 2015 году 16 июня Дональд Джон Трамп спустился в золотом лифте в башне Трамп-тауэр в холл, где затем объявил о своем

вступлении в борьбу за пост президента США. Как и большинство наблюдателей, я не совсем понимал, что происходит. Вплоть до первых республиканских праймериз, когда я увидел все собственными глазами. Трамп не был обычным политиком. Также он не был обычным бизнесменом. На самом деле он не был обычным во всех смыслах.

Трамп — тот, кого я могу назвать мастером убеждения. Это означает, что он обладает навыками убеждения специального назначения. Основываясь на своем собственном опыте в этой области, я давно распознал его таланты. И, наблюдая за ним в действии во время выборов, я должен сказать, что Трамп — самый убедительный человек из всех, кого я когда-либо видел.

Президент Трамп привнес эти навыки в Белый дом, где его сторонники говорят, что он делает очень многое, а его критики — что не делает. Сторонники указывают на снижение незаконной иммиграции, на сильный фондовый рынок (на момент написания книги), на высокое потребительское доверие, прогресс в борьбе с ИГИЛ*, солидных кандидатов в Верховный суд, а также более сильную, чем ожидалось, внешнеполитическую игру. Критики наблюдают «хаос» в администрации, медленный прогресс в реформе здравоохранения и, возможно, некие злополучные связи с Россией.

Критики президента Трампа (и мои тоже) спрашивали меня о том, как я мог называть президента мастером убеждения, когда его уровень общественного одобрения был далеко не высоким. Быстрый ответ заключается в том, что его низкое одобрение общественностью не помешало ему выиграть президентские выборы. И, согласно его сторонникам, оно не мешает ему добиваться успехов в работе. Его навыки убеждения в сочетании с властью президентства являются тем, что нужно. Имейте в виду, что неодобрение стиля и личности Трампа является обязательным социальным требованием для тех, кто жаждет более мирного общества. Вопрос эффективности не связан непосредственно с вопросом о навыках убеждения.

* ИГИЛ («Исламское государство») — международная террористическая организация, запрещенная на территории РФ, США и многих других стран.

Но вот забавная штука: я также верил, что Трамп (мастер убеждения) собирался сделать гораздо больше, чем просто выиграть президентские выборы. Я предполагал, что Трамп продырявит материю реальности, чтобы мы смогли лицезреть обнаженную истину о человеческом опыте. Именно это он и сделал.

Но не все это заметили. Вот почему я выбрал такую тему для книги.

Общее мнение, разделяемое многими людьми, состоит в том, что существует лишь один вариант реальности, и мы, люди, способны понять эту реальность посредством строгого применения фактов и разума. Этот взгляд на мир предполагает, что некоторые люди уже достигли просветления, основанного на фактах и сопоставимого с наукой и логикой, и они пытаются помочь остальным, то есть нам, увидеть мир «правильно». Насколько я знаю, большинство людей разделяют такую интерпретацию мира. Единственный недостаток этого мировоззрения заключается в том, что мы все считаем себя просветленными. И мы предполагаем, что людям, которые не согласны с нами, просто нужно больше фактов — и, возможно, больше мозгов, — чтобы согласиться с нами. Эта жизненная фильтрация делает большинство из нас счастливыми (поскольку мы считаем себя самыми умными) и хорошо помогает в прогнозировании будущего, но только потому, что благодаря предвзятости подтверждения (склонности интерпретировать информацию в пользу своих взглядов) будущее для нас действительно будет выглядеть именно таким, каким мы хотим, *в пределах разумного*.

Выдвижение Трампом своей кандидатуры на президентских выборах говорит о том, что «пределы разумного» в нашем понимании реальности должны измениться. Я знал, что навыки убеждения кандидата Трампа уничтожат возможность общественности понимать то, что она видит, поскольку наблюдения не будут соответствовать той ментальной модели рационального мира, которую она до сих пор имела. Обществу пришлось переходить от веры (безграничной) в то, что «клоун не может выиграть», к дружелюбному «Здравствуйте, президент Трамп». И чтобы совершить этот переход, пришлось переписать каждый сюжет фильма, играющий в головах людей. Проще говоря, победа Трампа значила бы, что

природа реальности, истинная для его критиков, не может быть верна.

Затем Трамп победил.

Вот что я называю «дыркой в материи Вселенной». Она образуется, когда все ваше мировоззрение расщепляется на ваших глазах и вам придется складывать картину мира заново. Так как я профессионально занимаюсь силой убеждения, я считал эту ситуацию необычайно захватывающей. Теперь у меня должны были появиться сторонники, ведь люди начинали понимать то, что они видели.

Я помогу вам найти ту дыру во Вселенной, которую пробил Трамп, и мы вместе посмотрим на нее с другой стороны. Накиньте ремень безопасности на свой мозг — он вам понадобится.

Прежде чем мы продолжим, мне нужно сказать о том, что курс, заявленный Трампом во время предвыборной кампании, не соответствовал моим политическим предпочтениям. Точно так же мои взгляды не совпадали и с заявленной политикой Клинтон. Я понимаю, что в это сложно поверить, поэтому приведу несколько примеров. Это небольшое отступление необходимо, чтобы вы могли судить о моей политической непредвзятости.

Предыстория очень важна, поскольку послание всегда связано с посланником. Если вы частенько читаете мой блог, то, вероятно, можете пропустить эту часть.

Я называю себя ультралибералом, и под этим я подразумеваю то, что либералы для меня слишком консервативны. Приведу несколько причин.

- Как правило, консерваторы хотят запретить аборты, в то время как либералы хотят, чтобы они оставались легальными. Я же считаю, что мужчины должны абстрагироваться от этой области и оставить женщинам вопросы репродуктивного здоровья. (Конечно, в беседах обо всем, что касается денег, мужчины должны участвовать по-прежнему.) Женщины несут на своих плечах большую часть проблем, связанных с размножением человечества, включая дискриминацию на рабочем месте, которая касается даже женщин, не планирующих обзаводиться детьми. Я считаю, что голоса людей, которые берут на себя наибольшую ответственность в важных общественных решениях, также



«НИКОГДА, НИКОГДА
НЕ УГРОЖАЙТЕ США,
А ТО ПОСТРАДАЕТЕ
ТАК, КАК МАЛО КТО
В ИСТОРИИ СТРАДАЛ.
МЫ БОЛЬШЕ НЕ ТА
СТРАНА, КОТОРАЯ
БУДЕТ ТЕРПЕТЬ ВАШИ
СЛАБОУМНЫЕ РЕЧИ
О НАСИЛИИ И СМЕРТИ.
ОПАСАЙТЕСЬ!»



должны иметь и большой вес. Мое мужское мнение о женском репродуктивном здоровье не должно оказывать никакого влияния на качество принятого решения. Этот вопрос — в области ведения женщин. Наиболее справедливыми правилами относительно абортов являются те, которые поддерживает большинство *женщин*. А когда обсуждаются вопросы жизни и смерти, справедливость необходима для нормального функционирования общества. Мое мнение не добавляет данной системе справедливости. А от того, где я бесполезен, я стараюсь держаться подальше.

- В общем и целом консерваторы выступают против легализации марихуаны, а либералы скорее поддерживают ее. Я иду дальше и утверждаю, что доктора должны выписывать рекреационные препараты (легкие наркотики) всем пожилым людям для того, чтобы сделать их последние годы жизни приятными. Что им терять? (Да, я серьезно. Знаю, что это трудно принять.)

- Когда речь заходит о сложных вещах, касающихся экономики и внешней политики, моя позиция такова: я не располагаю достаточной информацией для того, чтобы сформировать компетентное мнение. Как и любой другой. Мое представление о собственных возможностях, впрочем, не совпадает ни с одним политиком. Они считают, что располагают достаточной информацией для того, чтобы принимать обоснованные решения.

- Консерваторы в большинстве своем считают, что мы живем в стране равных возможностей. Либералы же обычно считают, что государство должно стараться сильнее, чтобы гарантировать равенство. Я иду дальше и предлагаю рассмотреть вопрос возмещения морального вреда афроамериканцам за рабство. В качестве компенсации я предлагаю обеспечить для них бесплатные колледжи, а также рабочие места с помощью двадцатипятилетнего налога на доходы 1% населения — самых богатых. В конечном счете я хочу добиться бесплатного образования для всех, однако нужно ведь с кого-то начать. Вне зависимости от того, с кого начнут, остальные будут считать это несправедливым. Так почему бы не начать с афроамериканцев из малообеспеченных семей? Имейте в виду, что помощь демографической группе, которая находится на самом дне, обеспечивает обществу огромную экономическую отдачу от

вложенных средств. А когда общество процветает, большая часть доходов «плышет» прямо в карманы того самого 1% богачей, таким образом практически превращая их налоги в инвестиции.



Совет по убеждению № 1

Если вы считаете себя частью какой-либо группы, ваше мнение, как правило, совпадает с общим мнением данной группы.



Я надеюсь, что этих примеров достаточно для того, чтобы обозначить мою точку зрения. Я не являюсь сторонником какой-либо политической команды, и мне это нравится.

Во всем, кроме политики, я определенно являлся «сторонником» Трампа в том смысле, что я всегда восторженно отзывался о его навыках убеждения, его юморе и бизнес-таланте. Я был одним из первых наблюдателей (некоторые говорят, что первым), кто определил, что его политическая субординация — это конструктивная стратегия, заимствованная из мира бизнеса. Я говорил об этом, а в это время большинство экспертов называли его неуравновешенным клоуном. Я много знаю о бизнесе, поскольку наблюдал за ним и жил им во всех смыслах. Я писал о бизнесе в комиксе «Дилберт» и опубликовал несколько юмористических книг о бизнесе. Также я провел шестнадцать лет, строя карьеру в корпоративной Америке, сначала в крупном банке, а затем в телефонной компании. Я занимал около дюжины разных должностей в этих компаниях и смог изучить бизнес с точки зрения технологов, маркетологов, стратегов, лидеров, последователей и др. Также у меня есть степень бакалавра в области экономики, и я получил степень магистра управления бизнесом в Школе бизнеса Хаас при Калифорнийском университете в Беркли. Я управлял несколькими разными видами бизнеса. Бизнес «Дилберта» — это серьезное предприятие, и я им управляю. Также я являюсь соучредителем стартапа под названием *WhenHub** и одним из руководителей этой

**WhenHub* — мобильное приложение, которое соединяет потребителей с экспертами.