

**Договориться  
можно  
обо всем!**

Как добиваться максимума  
в любых переговорах

Gavin Kennedy

# Everything is negotiable!

How to Get the Best Deal  
Every Time

3<sup>rd</sup> edition

RANDOM HOUSE  
BUSINESS BOOKS

Гэвин Кеннеди

# Договориться МОЖНО обо всем!

Как добиваться максимума  
в любых переговорах

*Перевод с английского М. Вершовского*

4-е издание



Москва  
2011

УДК 65.011; 658.8  
ББК 65.291.21; 65.291.33  
К36

Переводчик М. Вершовский

### Кеннеди Г.

К36 Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах/Гэвин Кеннеди; Пер. с англ. — 4-е изд. М.: Альпина Паблишерз, 2011. — 409 с.

ISBN 978-5-9614-1463-9

Перед вами — настоящая библия переговорщика, в которой шаг за шагом раскрываются основные принципы переговорного процесса, стратегические подходы и тактические приемы. Автор рассказывает о психологических ловушках и ошибках в расстановке приоритетов, дает примеры катастрофических просчетов и ситуаций, которые еще можно исправить. Работая над заданиями автора, вы не раз поймаете себя на том, что поначалу пробуете решить их, руководствуясь привычными, «накапанными» методами — а они-то, как убедительно доказывает автор, чаще всего и ведут к поражению. Гэвин Кеннеди разрушает распространенные стереотипы с абсолютной безжалостностью, показывая, насколько глубоко сидят в нас давно усвоенные, но, к сожалению, неправильные понятия и принципы переговорного процесса.

Эта книга окажет неоценимую помощь всем, кто вовлечен в переговоры: бизнесменам, менеджерам по продажам, снабженцам и даже представителям спецслужб. Она написана живым разговорным языком и будет полезна всем — даже тем, кто возьмется за нее без всякой практической цели.

УДК 65.011; 658.8  
ББК 65.291.21; 65.291.33

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [lib@alpinabook.ru](mailto:lib@alpinabook.ru).*

ISBN 978-5-9614-1463-9 (рус.)  
ISBN 0-09-924382-2 (англ.)

© Gavin Kennedy, 1982, 1989, 1997  
© Издание на русском языке, перевод, оформление ООО «Альпина Бизнес Букс», 2007

# Содержание

Предисловие .....	7
<i>Глава 1</i> О совах, лисах, овцах и ослах, или Почему девятнадцать тысяч переговорщиков могут ошибаться.....	11
<i>Глава 2</i> Похвала капусте, или Почему вам необходимо вспомнить давно забытые навыки переговоров.....	21
<i>Глава 3</i> Худший поступок, который вы можете совершить по отношению к другому переговорщику, или Как избежать «сказочной сделки» .....	33
<i>Глава 4</i> Так вы хотите купить мой бизнес? .....	47
<i>Глава 5</i> Почему жалоба не может быть предметом переговоров, или Как поменять номер.....	55
<i>Глава 6</i> Когда даже боги сражаются впустую, или Почему семь «нет» не приводят к одному «да».....	71
<i>Глава 7</i> Самый полезный вопрос переговорщика, или Как избежать контракта на один фургон.....	81
<i>Глава 8</i> Дурачок, ведь главное — надежность! .....	95
<i>Глава 9</i> Миф о добровольных уступках, или Как учить волков гоняться за санями.....	105
<i>Глава 10</i> Гимн Матушке Хаббард, или Как сбивать цену.....	119
<i>Глава 11</i> Почему выражение «торг уместен» лучше забыть, или Как взять хорошую цену .....	139
<i>Глава 12</i> Закон Юкона, или Как стать более решительным .....	153

Глава 13	Прежде чем прыгнуть...	167
Глава 14	Самое полезное слово переговорщика, или Как заставить считаться с вашим предложением	177
Глава 15	Он имеет право так себя вести, или Как справиться с тяжелым оппонентом	191
Глава 16	На чьей стороне сила, или Как укрепить свою позицию	205
Глава 17	Если у вас нет принципа, придумайте его, или Как отказаться от полномочий	225
Глава 18	Твердо установленных цен нет в природе, или Как добиваться скидок	241
Глава 19	Мустафа Пхе и слет в Пенанге	257
Глава 20	Стены Иерихона, или Как прекратить делать уступки	265
Глава 21	Не меняйте цену — измените пакет предложений, или Как добиться более выгодной сделки	283
Глава 22	Не все золото, что блестит, или Как не дать себя запугать	303
Глава 23	Не бойтесь попасть на Восточный фронт, или Как реагировать на угрозы	323
Глава 24	Крутые ребята, или Как «тяжелые» переговорщики делают переговоры тяжелой работой	343
Глава 25	Да здравствует своекорыстие, или Как заинтересовать людей, обращаясь к их собственным интересам	359
Глава 26	Международные переговорщики, или Да здравствуют герои!	373
	Приложение 1. Сетка переговорщика	393
	Приложение 2. Практический экзамен	399
	Приложение 3. Служба HELPMAIL	405

# Предисловие

Я объясняю успех двух первых изданий книги «Договориться можно обо всем!» тем, что она говорит на языке сделки. Именно на этом языке говорят профессиональные переговорщики во всем мире.

В первом издании (1982 г.) я писал, что освещавшиеся в книге темы и вопросы были предметом семинаров «Договориться можно обо всем». Этот материал издан в форме книги для того, чтобы удовлетворить огромную потребность переговорщиков в тестах на самооценку, которые я активно использовал на своих семинарах. (Как вы понимаете, трудно удерживать внимание людей в течение шести часов одной непрерывной лекцией.)

Во втором издании (1989 г.) я убрал две главы и добавил четыре новых — в основном о переговорах с иностранными партнерами в Японии, США, на Ближнем Востоке и в странах третьего мира.

Для того, чтобы включить в книгу новые материалы и стратегии, используемые в моих текущих семинарах, я существенно сократил предыдущий вариант. Семь глав были выброшены, а девять новых вошли в книгу.

Структура тестов на самооценку, предваряющих каждую главу, осталась прежней. Но теперь вместо баллов (достаточно произвольных) данному вами ответу присваивается категория, которая относит его к условно-аналогичному поведению одного из четырех типов: Осла, Овцы, Лиса или Сова.

Эти аналогии придумал не я: впервые я наткнулся на них в отчете моего коллеги Боба Ли, посвященном управленческой политике. Однако, насколько мне известно, названные типы впервые приложены к практике переговорных процессов.

В книгу они введены с образовательной целью. Я убежден, что люди (и переговорщики яркий тому пример) учатся гораздо лучше,

когда учебный процесс происходит в интересной и развлекательной форме. Всякий раз выбор, который вы будете делать в тестах, поможет вам лучше понять свое поведение — вы сможете идентифицировать его как поведение Осла, Овцы, Лиса или Совы (см. Приложение 1 «Сетка переговорщика»).

Четыре развернутых сценария переговоров (в главах 4, 8, 13 и 19) подвергнут более серьезному (однако не чрезмерно трудному) испытанию ваши переговорные навыки, нежели вопросы, которые предлагаются в тестах на самооценку. Все четыре сценария взяты из материалов моих семинаров. На текущий момент с этими сценариями уже работали три тысячи переговорщиков, и результаты данной работы очень обнадеживают.

После того, как вы закончите чтение книги, я хочу предложить вам попробовать свои силы в коротком практическом экзамене (Приложение 2). Это сложнее, чем просто прочитать текст или ответить на вопросы тестов и сценариев. Не спешите с ответами (на экзамен отводится примерно два часа). Старайтесь отвечать, внимательно прочитав сценарий и как следует поразмыслив о том, что вы почерпнули из предыдущих 26 глав.

Те из вас, кто хотел бы получить оценку своих ответов, могут отправить их по адресам, указанным в Приложении 2.

Приобретая третье издание моей книги, вы получаете и возможность отослать письмо с описанием одной из проблем, вставших перед вами в реальной практике переговоров, на адрес моей службы *HELPMAIL*. При условии, что вы оплатили почтовые расходы (включая мои!), первое обращение в службу переговорщиков *HELPMAIL* абсолютно бесплатно!

Только, пожалуйста, не надо связываться со службой *HELPMAIL* по телефону — ведь мы не случайно назвали ее *HELPMAIL*, то есть «помощь по почте». Ваш порыв приведет лишь к тому, что мои телефонные линии окажутся перегруженными и я не смогу вести свой бизнес как должно. Во всех прочих ситуациях я буду рад получить от вас весточку и дать свой совет в качестве тренировочного упражнения. Рекомендации о том, как и куда писать, вы найдете в Приложении 3.

Я убежден, что, повышая ценность своего продукта, мы тем самым делаем хороший бизнес. Тысячи писем, полученные мною

за последние четырнадцать лет (со времени публикации первого издания), служат свидетельством того, насколько популярен такой тип общения. Нововведения, предложенные нами в нынешнем издании, позволят сделать это общение более полезным и эффективным.

Я приглашаю моих читателей на соревнование. От вас зависит, побьем ли мы предыдущие рекорды по количеству и качеству отзывов на книгу — с тем, чтобы в результате вы получили новый, более ценный продукт.

Все, что я писал и пишу, — результат коллективного труда. Без энтузиазма, которым заряжала меня работа с клиентами, чья переговорная практика давала мне неисчерпаемый материал, без участия коллег, которыми двигало абсолютное бескорыстие, без поддержки моей семьи, чье терпение поистине неисчерпаемо, ни одна строчка, ни одно слово, ни даже единый знак препинания не появились бы на этих страницах. Страницах, которые — и я в это верю — станут для вас увлекательной и полезной экспедицией в одну из интереснейших областей нашего мира: область профессиональных переговоров.

Как всегда, эта книга — как и вся моя жизнь — посвящена Патриции.

Gavin Kennedy  
Negotiate Limited  
99 Caiyside  
Edinburgh EH10 7HR  
United Kingdom  
Tel: [44] (0) 131 445 7571  
Fax: [44] (0) 131 445 7572  
email: [gavin@negotiate.demon.co.uk](mailto:gavin@negotiate.demon.co.uk)  
[www.negotiate.co.uk](http://www.negotiate.co.uk)

## ТЕСТ НА САМООЦЕНКУ № 1

### Правда или ложь?

Прочитайте следующее предложение и быстро решите, считаете ли вы его истинным или ложным, сразу же поставив галочку в соответствующем квадратике до того, как перевернете страницу.

*Столкнувшись с тяжелым оппонентом, лучше уступить что-нибудь не слишком ценное для того, чтобы создать атмосферу доброжелательности.*

Да

Нет

## *Глава 1*

# **О совах, лисах, овцах и ослах, или Почему девятнадцать тысяч переговорщиков могут ошибаться**



**С**амая первая строчка рецепта жаркого из кролика гласит: «Сначала поймайте кролика».

Нет особого смысла делать что-то еще до тех пор, пока вы не схватили неуловимого кролика (во всяком случае не стоит рассчитывать на то, что он у вас уже есть).

Точно так же, прежде чем включиться в работу над своим поведением в переговорах, следует обозначить уровень, с которого вы начинаете. Я годами пользуюсь этим простым вопросом (всего одно предложение!), чтобы отделить страстных переговорщиков-романтиков от тех, кто готов признать реальное положение дел и работать, исходя из этого.

К настоящему моменту вы должны были пройти наш первый тест — и желательно без обмана, потому что уже на этом этапе он способен показать вам, как много еще предстоит поработать, чтобы стать хорошим переговорщиком.

Так что, если вы этого еще не сделали, вернитесь к тесту № 1 и выполните задание прямо сейчас!

Возможно, результат теста окажется успешным (поздравляю), но не думайте, что этот успех (или случайная удача?) избавляет вас от необходимости читать все остальное. Ни в коем случае. Поймать кролика — всего лишь первая строчка рецепта, и предстоит сделать еще очень многое, прежде чем вы сядете за ужин.

Если вы успешно сдали первый экзамен, то можете продолжать чтение с определенной уверенностью в своих силах. Если нет — вы должны продолжать чтение в надежде эту уверенность обрести.

Сразу же хочу сделать оговорку для моих читателей-вегетарианцев: кроличье рагу — это удобная аналогия, а не принципиальный вопрос, на котором стоит заикливаться. Можно взять и первую строчку из рецепта морковного супа: «Сначала выдерните несколько морковок...» Но согласитесь, что это гораздо более легкая задача, чем поймать кролика, а соответственно и менее эффек-

тивный способ подчеркнуть главную мысль. (Тут же заявляю, что защитников прав морковки я тоже не хотел оскорбить.)

В тестах на самооценку более всего значим именно немедленный ответ, потому что ваша мгновенная реакция на контекст и ситуацию реальных переговоров определяет все ваше поведение переговорщика. У вас просто не будет времени на длительный поиск подводных камней, скрытых в вопросе.

За прошедшие годы около 20 тысяч переговорщиков разных специальностей из разных стран с различным опытом переговоров пробовали себя в этом тесте. Перекос в сторону одного из ответов был подавляющим. Отношение составило примерно 20:1.

Даже те, кто посещал другие программы по ведению переговоров, в моем тесте показали тот же самый результат — отношение 20:1. (В этот момент я обычно намекаю, что им стоило бы потребовать назад свои деньги.)

Итак, мое мнение: *утверждение теста* — ложь (ответ «Нет»).

На этом месте во время наших семинаров обычно раздаются недоуменные восклицания тех участников, кто поставил галочку рядом со словом «Да». Как показывает опыт, лишь немногие из них настаивают на истинности этого утверждения после того, как осознают, какие выводы в реальности следуют из цепочки мыслей, приведших их к такому заключению. И, к сожалению, каждый год находятся один-два человека, готовых скорее пойти на эшафот, чем принять мои аргументы.

Так вот, мой первый посыл. Ваше поведение в переговорах в большой степени зависит от вашего отношения к составным элементам ситуаций, в которых вам приходится делать мгновенный выбор (нередко под давлением), — какие действия следует предпринять. Если это отношение базируется на непонимании того, что входит в практику переговоров, вы неизбежно будете вести себя во многих ситуациях менее адекватно, чем в том случае, когда вы уже тщательно проанализировали свои взгляды — а именно это вам предстоит проделать в ходе работы над книгой.

Вот почему тест № 1 — это лакмусовая бумажка вашего понимания переговоров. Выбор ответа демонстрирует ваше отношение к описываемой в тесте ситуации. То, как вы отреагируете на

мою оценку сделанного вами выбора, также станет индикатором вашего понимания того, что из себя представляет переговорный процесс.

А теперь разберем подробно ту путаницу понятий, которая обнаруживается, когда вы, как и подавляющее большинство, поместили тест № 1 значком в графе «Да».

- **«Столкнувшись с тяжелым оппонентом...»**

Вам стоит поразмыслить над тем, какие образы вызывают у вас слова «тяжелый оппонент». Я уверен, что вам приходилось иметь дело с людьми, которых и святой отнес бы к «тяжелым», а некоторых из них вам, возможно, хотелось бы как следует огреть по голове.

Они могут вести себя нелояльно (агрессивно, оскорбительно, сварливо и т. д.) и/или всячески затруднять переговорный процесс (перебивая, выдвигая непомерные требования, с ходу отбрасывая любые ваши предложения, подгоняя и т. д.). Поскольку в предложении слово «тяжелый» стоит рядом со словом «оппонент», картина складывается полная.

Кстати говоря, в этой книге я редко пользуюсь словом «оппонент». Я предпочитаю говорить о тех, с кем мы ведем переговоры, как о потенциальных партнерах, если мы хотим прийти к какому-то соглашению.

- **«...лучше...»**

«Лучше» — сравнительная степень слова «хорошо», поэтому не стоит торопиться, если вы не знаете наверняка, *лучше чего* конкретно. В данном контексте ваш выбор уж точно не лучше имеющейся альтернативы.

- **«...уступить...»**

К тому времени, как вы закончите читать «Договориться можно обо всем!», вы уже будете знать, насколько осторожными должны быть все переговорщики в отношении уступок и привычки уступать. Конечно, уступки обычны в языке переговоров, но на ваше подсознание слова типа «уступать» или «уступка» оказывают самое пагубное влияние. Они дезориентируют переговорщика и провоцируют поступки, губительные для переговоров.

Короче говоря, никогда не уступайте ни в чем *без получения чего-то взамен.*

Никогда не *отдавайте* даже йоту — *обменивайте ее!*

- **«...что-нибудь не слишком ценное...»**

Для кого не слишком ценна ваша уступка? Для вас? Или для вашего собеседника?

Если она не слишком ценна для вас, возможно, вы слишком сконцентрированы на себе в вашей стратегии. Решает не то, насколько что-то значимо для вас, — гораздо важнее, насколько это «что-то» важно для другой стороны.

То самое «что-то», которое вы уступаете, может значить для другой стороны гораздо больше, чем для вас. Если это действительно так, то ни в коем случае нельзя выбрасывать это «что-то» на ветер. Раз для него это ценно, то надо подумать, что вы можете получить взамен.

В этом — сущность переговоров!

- **«...чтобы создать атмосферу доброжелательности...»**

Отличное намерение, не поспоришь. Однако верно ли ваше убеждение, что, уступая в чем-то «тяжелым» людям, вы способствуете их доброжелательному отношению к вам? Здесь таится огромная ошибка.

С какой стати уступки создадут атмосферу доброжелательности? Уступки — лишь реакция на нелояльное поведение, своеобразная награда за него. А то, что вознаграждается, обычно затем активизируется.

Вот почему «тяжелые» люди ведут себя именно так, как они себя ведут. Истеричная манера ведения переговоров как раз и нацелена на то, чтобы добиться уступчивости. А вы ее непременно проявите, если позволите себя запугать. И здесь трогательное стремление к доброжелательности не станет вашим оправданием.

Перечисленные пять ошибок привели вас к неверному ответу. Они говорят о том, что вы весьма легкомысленны при выборе модели поведения в переговорном процессе. В ходе работы над книгой вы обнаружите причины этих и других ошибок.

А теперь давайте разделим варианты поведения на переговорах на четыре типа: поведение Ослов, Овец, Лисов и Сов.

Каждое из этих животных символизирует набор характеристик, проявляющихся в ходе переговоров. Ответы на все приводимые тесты привязаны к одной из четырех характеристик таким образом, чтобы вы могли сразу же классифицировать свой выбор после ответа на каждый вопрос теста. Вы сможете проследить и за тем, как вы переходите из группы в группу в зависимости от выбранного варианта поведения.

Итак, в ситуации переговоров, когда вам нужно быстро решать, как действовать, ваш выбор будет соответствовать характеристикам одной из четырех групп.

- **Ослы.** Вы пребываете в блаженном неведении относительно существующих возможностей. Обычно это проявляется в склонности к непродуманному, предсказуемому и упрямому сопротивлению, когда того, что вы получаете (как правило, не слишком многое) в результате переговоров, явно недостаточно, чтобы признать их успешными. Также Ослы обычно руководствуются глубоко укорененными в них самих принципами.

*Там, где царит незнание, «тупое» поведение возникает как бы само собой.*

- **Овцы.** Вы считаете, что получить хоть что-нибудь — уже хорошо. Вы послушно принимаете выбор, сделанный другими людьми, следуя за ними, как овцы на бойню. Вы демонстрируете определенную прагматичную гибкость, но остаетесь при этом жертвой влияния других. У вас нет желания драться за свои интересы. Вы предпочитаете скорее сдаться, чем разозлить другую сторону — или даже разочаровать ее!

*Нога еще не топнула, а вы уже забились в угол.*

- **Лисы.** Вы действительно понимаете, что происходит, и твердо убеждены, что заслуживаете того, чего добиваетесь. Многие Лисы преуспевают только благодаря своей изворотливо-

сти. Вдобавок вы любите поумничать, увлекаясь игрой ради самой игры. Ваш прагматизм почти не имеет границ, вы мастерски играете на всех слабых струнках Овец. И уж, конечно, люди, делающие «ослиный» выбор, для Лисов не проблема.

*Хитер настолько, что и сам себя хитрее.*

- **Совы.** Ваш стиль переговоров демонстрирует, что у вас хватает мудрости оценить долгосрочные выгоды. Для этого вы строите прочные отношения с другой стороной и в результате добиваетесь того, чего действительно заслуживаете. Вы Сова и в том случае, если полностью готовы к опасностям и возможностям, которые вытекают из сделанного вами выбора поведения. Вас уважают за то, что вы делаете, и за то, как вы это делаете. (Вы, конечно же, не станете эксплуатировать Овец, Лисов и Ослов.)

*Всем переговорщикам стоит помнить: многие Совы — это скрытые Лисы!*

Ну и куда бы вы поместили себя, если бы бесстрастно наблюдали собственное поведение на переговорах со стороны?

Пометьте нужную ячейку в таблице:

Как переговорщик я в большей степени:

<b>ЛИС</b>	<b>СОВА</b>
<b>ОВЦА</b>	<b>ОСЕЛ</b>

На протяжении всей книги у вас будет много возможностей лучше понять все особенности вашего поведения и отношения к переговорному процессу, вы многократно будете перескакивать из одной ячейки таблицы в другую. Все тесты классифицируют выбор, который вы делаете, — но не волнуйтесь, если вы окажетесь в графе, в которой не хотели бы оказаться. Продвигаясь от теста к тесту, вы можете сменить ярлык-определитель не раз и не два!

Тесты на самооценку, предваряющие каждую главу, дают вам от двух до четырех возможных вариантов ответа. Но только за один из них компетентным переговорщикам можно поставить «пятерку».

Признаюсь сразу, что мои варианты ответов подходят не всем читателям. Тесты на самооценку и моя «звериная» классификация проверялись в ходе наших семинаров на тысячах практикующих переговорщиков — и, судя по оживленным дискуссиям, которые они вызывали, читательская аудитория воспринимает мою классификацию неоднозначно.

В этом по сути и есть истинное назначение моих классификаций и тестов — вызвать оживленную дискуссию. Ничто не может быть более скучным, чем предсказуемая «безопасная» презентация идей, которая никого не оскорбляет просто потому, что никого не провоцирует. Я предпочитаю вызывать живой интерес в процессе обучения. Я рад, когда со мной не соглашаются, это всегда полезно — хотя бы потому, что лишний раз позволяет человеку утвердиться в своих взглядах на искусство ведения переговоров.

Свое видение проблемы я подробно излагаю на страницах книги. Когда вы дойдете до моих комментариев в конце каждой главы, у вас будет возможность пересмотреть сделанный вами выбор. Однако если вы по-прежнему со мной не согласны — прекрасно. В конце концов мы ведем переговоры, чтобы устранить разногласия, однако жизнь такова, что это удается не всегда.

В третьем издании к уже имевшимся коротким историям и случаям из жизни я добавил несколько более развернутых *сценариев переговоров* для того, чтобы вы могли проверить свои переговорные навыки в более сложных ситуациях.

Я по собственному опыту знаю, что так называемого «искусства сложных переговоров» просто не существует. Есть лишь постоянное практическое приложение ваших базисных знаний и умений ко все более сложным ситуациям. Поэтому настоящее издание «Договориться можно обо всем!» ставит перед вами новые проблемы и задачи. По мере работы над ними вы сможете наблюдать за собственным прогрессом на пути к тому, чтобы стать компетентным и профессиональным переговорщиком.

Вас, думаю, позабавит и то, что раз за разом делая свой выбор, вы обнаружите, что скачете от Ослов к Овцам, от них к Лисам, далее к Совам — и обратно!

Не забудьте делать соответствующие пометки в «Сетке переговорщика» (Приложение 1). По мере чтения книги вы сможете следить за тем, к какому типу переговорщика вы относитесь в данный момент и что нужно сделать, чтобы подходить к процессу переговоров иначе.

И запомните: главное не то, кем вы были в начале нашего путешествия, а то, кем вы стали к концу 26-й главы.

Вся философия нашей книги построена на понимании ключевых навыков ведения переговоров и применении их к практике. Вам следует постепенно избавляться от повадок Овцы, соглашаясь с тем, что решат за вас другие, — и становиться похожими на уверенную в себе Сову, способную получить свое, не эксплуатируя при этом других.

## Комментарии к тесту на самооценку № 1

---

Сейчас вам нужно сделать пометку в соответствующей колонке «Сетки переговорщика» (Приложение 1) в соответствии с моими комментариями вашего ответа на тест № 1.

**Если вы считаете, что утверждение теста было правдой (ответ «Да»), пометьте тест № 1:**

- как выбор Ослы, если при этом вы не согласны с некоторыми или всеми моими объяснениями пяти ошибок, если для вас неприемлема как моя оценка вашего ответа, так как и мои аргументы;
- как выбор Овцы, если вы согласны с тем, что все поняли неверно, готовы признать свою ошибку и учиться на моих комментариях.

**Если вы ответили «Нет», обведите тест № 1:**

- как выбор Лисы, если вы действовали просто наугад, выбрали «Ложь» по каким-то иным соображениям, из-за непонимания предложенного текста и уж, конечно, если вы сжульничали и испытываете искушение сжульничать и на этот раз (!);
- как выбор Совы, если вы предполагали нечто подобное моему объяснению пяти ошибок или знали из собственного практического опыта, что стиль поведения, описанный в тесте, может дорого обойтись.

## *Глава 2*

# **Похвала капусте,**

**или Почему вам необходимо вспомнить  
давно забытые навыки переговоров**



## ТЕСТ НА САМООЦЕНКУ № 2

1. У меня большой опыт ведения переговоров. Ваш вариант ответа:
  - a) да;
  - b) не уверен;
  - c) нет.
2. Переговорщик заинтересован только в победе:
  - a) возможно;
  - b) нет;
  - c) да;
3. Мы можем вести переговоры только при условии, что одинаково оцениваем факты:
  - a) да;
  - b) нет;
  - c) зависит от того, что считать «фактами».
4. Если другая сторона не принимает мои разумные предложения, я могу просто прекратить переговоры:
  - a) нет;
  - b) да;
  - c) может быть.

**В**аши первые переговоры происходили на кухне, а не в конференц-зале. Искусству переговоров вы обучались не на работе. Вы учились переговорам без всяких усилий, неудержимо стремясь к тому, что вам хотелось получить, и тем самым удовлетворить свое сиюминутное желание.

Да-да, вы начинали переговорную практику еще ребенком в подгузниках — задолго до того, как облачились в деловой костюм. Что такое плач младенца, если не предложение сделки? «Если ты накормишь меня, перепеленаешь и т. д., я прекращу орать!»

Шло время, и вы становились все более хитрым переговорщиком (в каждом ребенке скрывается Лис!). Вы выдвигали все более замысловатые требования, а умение выбрать нужного взрослого достигло такой степени изощренности, которой позавидовал бы любой профессионал прямого маркетинга. А ведь вам, наверное, не было и пяти лет.

Вы усвоили, что выдвигать свои требования лучше всего перед самым началом трансляции футбольного матча или другой интересной для взрослых передачи. В такой момент они готовы почти на все, просто потому, что хотят от вас избавиться. Это гораздо эффективнее, чем обратиться к ним *после того*, как их любимая передача началась. К тому же в последнем случае они реагировали бы крайне негативно на ваши попытки отвлечь их своими несвоевременными требованиями.

Вы поняли, что бабушки с дедушками обычно более сговорчивы, чем родители, — и быстро научились поднимать планку своих требований повыше. Вы безошибочно выбирали нужный момент, чтобы обратиться к нужному члену семьи. Вы научились лестью выманивать требуемое у того из взрослых, кто находился в состоянии войны с кем-то из родственников, особенно если улыбкой или объятиями давали ему понять, что вы — на его стороне (Лис снова высунул свою мордашку!).

## **Как вести себя с лучшими переговорщиками в мире**

**(читать с особым вниманием, если вы ответили «Да»  
на вопрос теста № 1)**

Дети убеждены, что все, чего они хотят, не стоит абсолютно ничего, а единственной помехой на пути к обретению желаемого являются их родители. Потому-то они без устали требуют и требуют — и, как правило, вы сдаетесь.

Все взрослые прекрасно знают, как надо воспитывать детей, — но только тогда, когда речь идет о чужих детях, а не о своих собственных. Мы постоянно натываемся на «экспертов», которые точно знают, как унять раскапризничавшееся дитя в супермаркете, на автобусной остановке, на загородном пикнике или в приемной врача — особенно когда дрыгающее ногами чадо не их собственное. Куда как реже встречаются люди, которые в подобной ситуации умудряются унять своего ребенка.

В мире ребенка вы — бездонный, неисчерпаемый колодец. Все его потребности, нужды и запросы удовлетворяются даром: еда, одежда, тепло, крыша над головой, общение, развлечения, любовь, поддержка, телевидение и Интернет. Но те, кто привык к обслуживанию по первому кивку, чрезвычайно требовательные клиенты. Малейший перебой в непрерывной череде услуг — и они закатывают истерику. Впрочем, истерику они закатывают и тогда, когда все идет как надо, — просто чтобы держать вас в тонусе. Дети ведут себя тихо только тогда, когда делают что-то запретное.

Сила детей-переговорщиков заключается в асимметрии ценностей — их и ваших. Они быстро подмечают, что важнее всего для вас — и, угрожая отнять у вас это, добиваются того, что нужно им. Если вы жаждете тишины и покоя, вам гарантированы шум, гам и беспорядок до тех пор, пока требования другой стороны не будут удовлетворены (бутылочка молока, конфеты, часок игры перед сном и т. д.).

Взрослых, желающих посмотреть телевизор, дети отвлекают до тех пор, пока те не сдадутся; родителей легко поставить в неловкое положение на людях, закатив истерику, от которой можно только откупиться: мороженым, шоколадом, игрушками и тому

подобным. Короче говоря, дети знают, как настаивать на своем, — и они не останавливаются ни перед какими карательными мерами. Классический терроризм.

Конечно, все родители пытаются время от времени контраковать, а некоторые даже делают это регулярно. Они принимают решительные меры или, по меньшей мере, угрожают такие меры принять: «Еще раз, и ты отправишься в постель / не увидишь Санта-Клауса / не приведешь домой друзей». Часто угроза далека от жизни («Если ты не прекратишь, мы отправим тебя домой и до конца отпуска будем развлекаться сами»), но такими фантазиями можно запугать разве что самых маленьких. В том возрасте, когда дети уже в состоянии распознать нереалистичность угрозы, они начинают требовать еще большего — и вы пасуете, дабы обрести желанный покой.

Конечно, это срабатывало не всегда. Порой вы плакали от отчаяния, потому что не добивались своего, как бы ни пытались. В мрачных размышлениях о том, что весь мир против вас, вы решали в следующий раз быть умнее, расчетливее и упорнее в достижении абсолютно заслуженной вами цели — Лис постепенно набирал силу!

Но при этом в вас развивались и противоположные качества. Вы могли прийти к заключению, что лучший способ получить желаемое — полностью удовлетвориться тем, что готовы дать вам взрослые. А то, что они готовы вам дать, и есть то, чего вы заслуживаете. Вы улавливаете тихое блеяние Овцы, в которую готовы превратиться?

Но ваше отчаяние могло вылиться и в приступы ярости. Возмущение от того, что вы не получили требуемое ПРЯМО СЕЙЧАС, могло выплеснуться двумя способами. В большинстве случаев оно принимало форму мрачного согласия — а что поделаешь, если взрослые полностью контролируют то, к чему вы так страстно стремитесь? Однако при этом вы были убеждены в собственной правоте (вам слышен топот копыт Осла, пробивающего себе дорогу?).

Для некоторых же вспышки гнева становились оружием, которое в нужное время обращалось против избранных мишеней (чаще всего младших братьев и сестер, а также незащитных

и робких товарищей в детском саду и школе). Вы начинали понимать: многие люди поддаются давлению — и с его помощью можно добиться своего. Однако вы понимали также, что следует быть осторожным в том, когда и на кого «наезжать». Если вы со временем справились с подобными тенденциями — что ж, будем надеяться, что так оно и есть. Если же вам улыбалась Фортуна и вы встречали множество готовых подчиниться субъектов (Овец), с которыми такая тактика срабатывала, вы всерьез продвигались к тому, чтобы стать Лисом.

Давайте взглянем на обычный переговорный процесс между Аннализой и ее трехлетней дочерью Самантой.

Саманта не хочет есть за обедом капусту, потому у нее уже «полный животик». Аннализа совершенно справедливо полагает, что капуста — необходимая часть «сбалансированного питания» для Саманты, но маме не хочется затевать с трехлетним ребенком дискуссию о роли капусты в диетологии.

Вместо этого она вступает в переговоры, зная, что Саманта обожает мороженое. Она говорит Саманте, что если та не доест капусту, то не получит мороженого.

Глазки Саманты наполняются слезами, но внезапно она решительно хмурит брови. Она отказывается есть капусту, но требует мороженое. Аннализа безуспешно пытается указать Саманте на противоречие: значит, животик был *полным*, но не *настолько полным*, чтобы мороженое в нем не поместилось? Саманта игнорирует собственную непоследовательность, полагая, вероятно, что здесь нет ничего странного: животик вполне может быть очень полным для капусты и совсем не полным для мороженого!

Аннализа пробует новое предложение.

— Ладно, — говорит она, — если ты будешь хорошей девочкой и съешь четыре ложки капустного пюре, то получишь мороженое.

Саманта мотает головой и отодвигает тарелку с капустой дальше.

Аннализе приходит в голову удачная, как ей кажется, мысль: достать мороженое из холодильника, чтобы соблазн был перед глазами девочки.

— Ну хорошо, — говорит она, видя, что Саманта игнорирует и капусту, и мороженое. — Пусть будут две ложки...

Никакого результата. Аннализа ставит тарелку Саманты прямо перед ней и говорит:

— Одна ложка — и можешь есть столько мороженого, сколько захочешь!

На это Саманта дает невербальный ответ. Она просто закрывает глаза ладошками, наотрез отказываясь даже смотреть на тарелку.

— Черт возьми, Саманта! — восклицает Аннализа. — Хотя бы посмотри на капусту — и можешь есть свое мороженое!

Приходилось ли вам наблюдать, а может, и участвовать в таких переговорах — будь то в роли Аннализы или Саманты? На чьей стороне ваши симпатии? И самое главное: какая из сторон выиграла?

Конечно, Саманта получила то, чего добивалась, не обращая внимания на отчаянные попытки матери обеспечить ребенку сбалансированное питание. В преследовании своих интересов Саманта была негибкой. Аннализа тоже могла бы быть твердой и последовательной. Она могла убрать из дома все мороженое, шоколад, газировку и массу других вкусностей.

Но и это было бы совершенно бесполезным. Спросите работников школьных кафетериев: кто покупает больше всего шоколада, колы и тому подобного? Они скажут вам, что это почти всегда дети, чьи родители не дают им всего этого дома. О том, что думают сами дети по поводу такого «предательства» родителей, вы можете догадаться сами. (Мы все знаем, как они реагируют на подлежащие обсуждению запреты на курение, наркотики и секс.)

## ***Дети против родителей: неравная борьба!***

### **Дети**

- *Знают, чего хотят.*
- *Знают, как этого добиться (они раскусили своих родителей раньше, чем научились читать).*
- *Абсолютно безжалостны в своем стремлении добиться того, чего хотят.*
- *Не испытывают стыда, раскаяния или чувства вины.*
- *Не испытывают сострадания к ближнему, если это сострадание может помешать им получить желаемое.*

- Убеждены, что у родителей «бездонные колодцы», полные всяческих «вкусностей» и «удовольствий».
- Не строят долгосрочных планов.

### **Родители**

- Непоследовательно и бессистемно уступают / не уступают своим детям.
- Уступают друг другу.
- Обладают чувством ответственности.
- Часто испытывают чувство стыда.
- Постоянно раскаиваются.
- Чувствуют себя виноватыми (и виноваты на самом деле!).
- Неисчерпаемые источники доброты.
- Далеко не «бездонные колодцы» с любыми благами.
- Думают и планируют на длительный срок.

**Результат.** Дети в переговорах чаще выигрывают, чем проигрывают.

Решимость в достижении цели в детском возрасте присуща всем нам, но обычно она теряется к тому времени, как мы становимся взрослыми. Что-то происходит в течение этого периода. Маятник перемещается от одной крайней точки к другой. Начав с побед за обладание мороженым, вы кончаете тем, что проглатываете невероятные количества капусты. Кто-то выигрывает, а вы привыкаете к проигрышам.

В подростковом возрасте ваш нынешний характер переговорщика еще не полностью сформировался, но упорство — время делает свое — порядком ослабло. Ведь что такое юношеское ухаживание, если не эксперимент в деле переговоров?

Ритуал, однако, изменился. Прежде вы вели переговоры с любящими родителями, которые были куда податливее вас — уже потому, что любили вас. Теперь вы договариваетесь с подростками, у которых нет каких-либо причин поддаваться вашему давлению. Ваша партнерша по переговорам может и «поллюбить»

вас, но и в этом случае она вполне способна передумать и внезапно «полюбить» кого-то другого — и даже многих «каких-то других».

Смятение, которое вас тогда обуревало, может всплыть в памяти и сейчас, но задумайтесь на минуту о прошлом: представьте ее (или его) лицо и снова насладитесь радостью или испытайте тогдашнее чувство замешательства и стыда (только, пожалуйста, поумерьте гнев!).

В период этих подростковых переговоров-ухаживаний с вами произошли две вещи.

Во-первых, вы начали терять упрямство и своеволие ведущего переговоры ребенка. Вы начали терять свой врожденный инстинкт: предъявлять запредельные, почти невыполнимые требования и стремиться немедленно удовлетворить свой аппетит.

Во-вторых, вы начали учиться вести переговоры с самим собой. Да, именно тогда все и началось. Вы осмыслили то, что вам хотелось бы получить, осознали, что шансы получить это малы, — и согласились на компромисс. Если вы не могли обладать девушкой своей радужной мечты, то примирялись с той (или с теми), которая была доступна.

Иными словами, вы сами направили себя на рельсы компромисса. (Если позже вы сожалели об этом — ничего не попишешь, жизнь продолжается, и, может быть, когда-нибудь вы задумаетесь: зачем вообще все это вам было нужно?)

Жизнь — не сплошное мороженое и не сплошная капуста. В ней неизбежно есть и то, и другое. Искусство переговорщика состоит в том, чтобы найти баланс. То, что вы воспринимаете как капусту, для другого переговорщика может быть мороженым — и наоборот.

Искусство сделки в том, чтобы выяснить, чего хотят *они*, — и если это «что-то» у вас есть, вы можете быть уверенными, что сделка состоялась (если вы в ней заинтересованы).

Ваша цель не выиграть, а добиться успеха. И в этом случае вы не можете проиграть, как не могут проиграть и они. Внутренняя Сова подталкивает вас к тому, чтобы другая сторона тоже преуспела, получив то, к чему стремились, — ведь и вы получаете то, чего хотели сами.