



КРИС
ВОСС

ДО
ГОВОР
ИТЬСЯ
НЕ
ПРО
БЛЕМА

КАК ДОБИВАТЬСЯ СВОЕГО

БЕЗ КОНФЛИКТОВ И НЕНУЖНЫХ УСТУПОК



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2022

УДК 159.9
ББК 88.53
В77

Chris Voss, Tahl Raz
Never Split the Difference:
Negotiating As If Your Life Depended On It

Copyright © 2016 by Christopher Voss. All rights reserved

Восс, Крис.

В77 Договориться не проблема : как добиваться своего без конфликтов и ненужных уступок / Крис Восс ; [перевод с английского М. Д. Илиевой]. — Москва : Эксмо, 2022. — 352 с.

ISBN 978-5-04-241715-3

**НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ
НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ
ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД
ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ
ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЁТ УСТАНОВЛЕННУЮ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.**

Переговоры без конфликтов, стресса и ненужных уступок – вот, что предлагает эта книга. И не важно, пытаетесь ли вы сбить цену на ремонт стиральной машины или заключаете многомиллионную сделку. 9 методов Криса Восса, выдающегося специалиста ФБР по спасению заложников, работают во всех случаях. Они не просто позволяют добиваться своего без испытаний для нервной системы — они помогают сохранять дружеский тон и позитивный настрой в самых сложных ситуациях. Книга также выходит под названием «Переговоры без компромиссов. Веди переговоры так, словно от них зависит твоя жизнь» и «Никаких компромиссов. Беспроигрышные переговоры с высокими ставками».

**УДК 159.9
ББК 88.53**

ISBN 978-5-04-241715-3

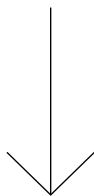
© Илиева М.Д., перевод на русский язык, 2017
© ООО «Издательство «Наше слово», 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

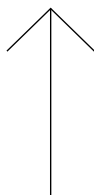
Глава 1. Новые правила	7	
<i>Как стать самым умным в любой компании</i>		
Глава 2. Станьте зеркалом	37	
<i>Как быстро установить взаимопонимание</i>		
Глава 3. Не чувствуйте чужую боль, навесьте на нее «ярлык»	71	
<i>Как создать доверие с помощью тактического сочувствия</i>		
Глава 4. Остерегайтесь ответа «Да» и добивайтесь ответа «Все правильно!»	105	
<i>Как получить «зеленый свет» в процессе убеждения</i>		
Глава 5. «Нет» — тоже ответ	129	
<i>Как спровоцировать оппонента на отрицательный ответ, чтобы он раскрыл перед вами свои реальные планы</i>		
Глава 6. Подстраивайте реальность под себя	159	
<i>Как определить, что справедливо, а что нет?</i>		
Глава 7. Создайте иллюзию контроля	197	
<i>Как составлять точно выверенные вопросы, чтобы превращать противостояние в сотрудничество?</i>		
Глава 8. Убедитесь, что задача выполнена	225	
<i>Как выявить лжецов и обезопасить себя от «закулисных» игроков</i>		
Глава 9. Торг уместен	259	
<i>Как настоять на своей цене</i>		260
Глава 10. Найдите «черных лебедей»	293	
<i>Как вырваться вперед, обнаружив не известные ранее факты</i>		
Примечания	346	



НОВЫЕ ПРАВИЛА



КАК СТАТЬ САМЫМ УМНЫМ
В ЛЮБОЙ **КОМПАНИИ**



Мне было страшно.

Я больше двадцати лет отслужил в ФБР, из них пятнадцать — вел переговоры по освобождению заложников в разных уголках планеты — от Нью-Йорка до Филиппин и Ближнего Востока. Среди 10 тысяч агентов, работавших в бюро, я был главным специалистом по международным переговорам об освобождении похищенных детей. Однако никогда еще ситуация с заложниками не касалась меня лично.

— Восс, ваш сын у нас. Заплатите нам восемь миллионов долларов, или он умрет.

Пауза. Я закрываю глаза. Усилием воли заставляю сердце биться ровно.

ДА, МНЕ НЕ РАЗ ПРИХОДИЛОСЬ ОКАЗЫВАТЬСЯ ПЕРЕД ВЫБОРОМ: ДЕНЬГИ ИЛИ ЖИЗНЬ РЕБЕНКА. НО ВСЕ ЭТО БЫЛИ ЧУЖИЕ ДЕТИ, НЕ ИМЕВШИЕ КО МНЕ НИКАКОГО ОТНОШЕНИЯ.

И никогда еще моими противниками не были обладатели ученых степеней, эксперты в области ведения переговоров. Сейчас же напротив меня сидел профессор и преподаватель курса ведения переговоров в Гарвардской школе права.

* * *

Я приехал в Гарвард на краткосрочные курсы по ведению переговоров для топ-менеджеров, чтобы посмотреть, чему

смогу научиться, используя методики, принятые в мире бизнеса. Я думал, что здесь будет тихо и спокойно — просто еще одна возможность немного повысить свой профессиональный уровень и расширить кругозор.

Но когда Роберт Мнукин, руководитель Гарвардского научно-исследовательского проекта по ведению переговоров, узнал, что я в кампусе, он пригласил меня в свой офис на чашку кофе. Сказал, что хочет просто поговорить.

Я был польщен и в то же время чувствовал себя не в своей тарелке. Мнукин — очень яркая личность. Его советам я следовал на протяжении многих лет — и не только потому, что он профессор Гарвардской школы права, но еще и потому, что он был одним из корифеев в области разрешения конфликтов, а также автором книги *«Сделка с дьяволом: когда разговаривать и когда сражаться»*.¹

Честно говоря, мне показалось не совсем честным, что Мнукин захотел обсудить тактику ведения переговоров именно со мной, бывшим патрульным полицейским из Канзас-Сити. Но все оказалось намного хуже. Когда мы сели за стол, открылась дверь и вошла дама. Это была Габриэлла Блум, тоже профессор Гарварда, специалист по ведению международных переговоров в ходе вооруженных конфликтов и антитеррористических операций. Она в течение восьми лет участвовала в переговорах при Совете национальной безопасности Израиля и в Армии обороны Израиля — в бесстрашном ЦАХАЛе.

Словно по команде появился секретарь Мнукина и поставил на стол магнитофон. Мнукин и Блум улыбнулись мне.

Я попался.

— ВОСС, ВАШ СЫН У НАС. ЗАПЛАТИТЕ НАМ ВОСЕМЬ МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ ИЛИ ОН УМРЕТ, — С УЛЫБКОЙ СКАЗАЛ МНУКИН. — Я ПОХИТИЛ ВАШЕГО РЕБЕНКА. ВАШИ ДЕЙСТВИЯ?