

# ПЕРЕГОВОРЫ В СТИЛЕ ТРАМПА

ПОБЕДА  
В ЛЮБОЙ  
СДЕЛКЕ



**ДЖОРДЖ РОСС**

*Бывший исполнительный  
вице-президент Trump Organization*

Джордж Росс

**Переговоры в стиле Трампа:  
Победа в любой сделке**

«Альпина Диджитал»

2006

УДК 658.3  
ББК 88.9

**Росс Д.**

Переговоры в стиле Трампа: Победа в любой сделке / Д. Росс —  
«Альпина Диджитал», 2006

ISBN 978-5-00-631859-5

Дональд Трамп – самый известный в мире переговорщик. На протяжении десятилетий он доверял своему коллеге Джорджу Россу помощь в проведении переговоров по крупнейшим сделкам с недвижимостью, включая Trump Tower и Chrysler Building. Росс обладает огромным опытом, вниманием к деталям и, главное, пониманием человеческой природы. Он лучше всех знает, как именно Трамп любит вести дела и как заключает выигранные сделки. Теперь и вы, независимо от того, общаетесь ли с продавцами, коллегами, друзьями или родственниками, сможете воспользоваться стратегической мудростью и тактическим мастерством, которые принесли Трампу миллионы. Переговоры в стиле Трампа состоят из правил, принципов, советов и тактик, которые подходят для любой сферы жизни. Вы научитесь использовать свои сильные стороны, овладеете секретами общения с трудными людьми и искусством проявлять жесткость, когда это необходимо. Эта книга, написанная инсайдером, предназначена для всех, кто хочет вести переговоры как победитель!

УДК 658.3

ББК 88.9

ISBN 978-5-00-631859-5

© Росс Д., 2006

© Альпина Диджитал, 2006

# Содержание

Предисловие	9
Введение	10
Глава 1. Что такое переговоры... на самом деле?	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# Джордж Росс

## Переговоры в стиле Трампа: Победа в любой сделке

Знак информационной продукции (Федеральный закон № 436–ФЗ от 29.12.2010 г.)



Переводчик: *Евгения Колотвина*  
Редактор: *Евгений Яблоков*  
Главный редактор: *Сергей Турко*  
Руководитель проекта: *Кристина Ятковская*  
Арт-директор: *Юрий Буга*  
Дизайн обложки: *Денис Изотов*  
Корректоры: *Елена Аксенова, Алиса Вервальд*  
Компьютерная верстка: *Максим Поташкин*

© 2006 by George H. Ross. All rights reserved.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблицер», 2026

\* \* \*

**ДЖОРДЖ РОСС**

**ПЕРЕГОВОРЫ В СТИЛЕ  
ТРАМПА**

ПОБЕДА В ЛЮБОЙ СДЕЛКЕ

*Перевод с английского*

**АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР**

Москва, 2026

*Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому*

*другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.*

*Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.*

## Предисловие

Я познакомился с Джорджем Россом в 1970-х. Мне исполнилось 27 лет, и я был всецело увлечен своей первой операцией с недвижимостью – манхэттенским предприятием.

Джордж в то время был старшим партнером крупнейшей нью-йоркской юридической фирмы, специализировавшейся на сделках с недвижимостью. Он мгновенно понял все сложности сделки, которую я пытался заключить. Это потрясло меня – ведь ранее подобных сделок никто не заключал. Чтобы провести сделку, я должен был убедить множество различных заинтересованных сторон пойти на уступки.

Это была очень сложная сделка с принадлежавшим обанкротившейся железнодорожной компании отелем неподалеку от Grand Central Terminal в Нью-Йорке. В итоге я превратил его в Grand Hyatt. Я должен был работать с железной дорогой, с правительствами города Нью-Йорка и штата, с банками и множеством других организаций – и ни в одной из них не верили, что у меня что-нибудь получится. У Джорджа не было непосредственного опыта работы с некоторыми из этих организаций, но создавалось впечатление, что он точно знал, как нужно все сделать, чтобы получилось так, как я задумал. Мне нужны были такие условия сделки, чтобы я не платил ни налогов, ни арендной платы (только налог на прибыль). Но в то время – в 1970-х гг. – правительство города относилось к процессу банкротства так (лишение прав на выкуп закладной было обычным делом), что создание отеля первого класса в крайне ветхом здании было делом, мягко говоря, крайне сложным. Чтобы все это организовать, потребовалось два года непрерывных переговоров. Без опыта их ведения, которым обладал Джордж, сделка могла бы неоднократно провалиться. Но она состоялась – и была столь успешной, что моя карьера резко пошла вверх.

Мне нравится считать себя оригиналом, человеком, склонным делать то, чего никто не делает. Но за эти два года я понял, что мало быть изобретательным, необходимо иметь опытного советчика – человека, способного правильно понять ваш замысел и достаточно проницательного, чтобы вести переговоры от вашего имени. Джордж – один из лучших юристов, специализирующихся на сделках с недвижимостью, но, что еще важнее (и что обычно не присуще юристам), он проницательный бизнесмен и переговорщик. Такое сочетание качеств очень значимо.

Я люблю масштабную работу, люблю иметь дело с общей картиной, но не люблю вдаваться в детали. В этом я полностью полагаюсь на Джорджа. Он способен облечь мои идеи в конкретные слова, к тому же от природы наделен пониманием того, как нужно вести переговоры в каждом конкретном случае, каковы желания и потребности представителей другой стороны и как добиться результатов. Вам, как обладателю этой книги, очень повезло: вы можете перенять переговорные премудрости, за которые я очень хорошо платил Джорджу!

*Дональд Дж. Трамп*

## **Введение**

### **Как я стал переговорщиком у Дональда Трампа**

За 30 лет работы с Дональдом Трампом я пришел к пониманию ключевого элемента его стиля ведения бизнеса: он мастер устанавливать взаимоотношения с представителями другой стороны. Он учитывает личностную составляющую. Моя роль состоит в обсуждении сути сделки – это моя сильная сторона. Трамп генерирует идею, а я работаю над деталями. У нас это всегда хорошо получалось.

Хотя сейчас я больше известен как один из героев «Ученика»<sup>1</sup>, однако на протяжении многих лет работал с Дональдом как советник, переговорщик и адвокат. Я видел, как он действовал при планировании и осуществлении больших проектов, помогал ему вести переговоры по крупнейшим сделкам с недвижимостью, какие только можно себе представить, включая Trump Tower, GM Building, Grand Hyatt и Wall Street 40. Понятно, что я накопил огромный переговорный опыт. Хотя к моменту встречи с Трампом уже имел 30-летнюю практику переговоров по крупным сделкам с недвижимостью для других девелоперов, включая сделки по Chrysler Building и St. Regis Hall.

Мы с Дональдом разработали удивительно простой способ ведения дел. Поняв из нашего первого опыта совместной деятельности по заключению сделок с недвижимостью, что я всегда сделаю свою часть работы, он поручает мне заниматься и всем остальным. Мы действуем так: если мне нужно, чтобы он вмешался (обычно это бывает, когда можно использовать его опыт формирования личных взаимоотношений, дабы склонить кого-то в пользу нашей точки зрения), то включается в процесс. Если же нет, Дональд дает мне полную свободу, и я имею право действовать, как считаю нужным. В этом смысле мое положение уникально. Я вправе одновременно и осуществлять работу, связанную с юридическими аспектами сделки, и вести переговоры. Обычно юристы не могут действовать подобным образом – ведь у большинства из них нет достаточного опыта ведения дел. Но мы неизменно используем этот эффективный подход, даже когда прибегаем к помощи адвокатов извне, что случается достаточно часто.

### **Что же такое переговоры в стиле Трампа?**

В этой книге я собираюсь поделиться с вами множеством тактических приемов и методов ведения переговоров, разработанными мною за 50 лет работы переговорщиком. Я называю это переговорами в стиле Трампа потому, что многие из стратегий придуманы Трампом. Но я также включил сюда множество уроков, которые получил, будучи представителем воротил нью-йоркского бизнеса – или сидя за столом напротив них. Эти стратегии можно использовать при заключении различных сделок: при покупке автомобиля, в разговоре с боссом насчет повышения зарплаты, при покупке или продаже небольшой инвестиционной собственности либо финансировании строительства небоскреба.

Стиль Трампа во многом основан на активном использовании его сильных сторон и делегировании того, в чем он недостаточно силен. Он обладает удивительно живым умом и способен находить удивительно креативные способы решения проблем (даже крайне сложных), которые едва ли пришли бы в голову большинству людей. К тому же умеет понять потребности и желания другой стороны и знает, как прийти к желаемому результату. Так что ключе-

---

<sup>1</sup> Американское реалити-шоу The Apprentice (2004–2017). – Прим. ред.

выми факторами успеха Трампа являются изобретательность и системность мышления. В то же время он неспособен обдумывать подробности. Он не готов тратить по три дня на внимательное изучение каждого параграфа в договоре долгосрочной аренды. Тогда в игру вступаю я. Переговоры в стиле Трампа подразумевают использование специфических стратегий, которыми я собираюсь с вами поделиться. Но вам также следует знать, когда делегировать полномочия, а когда призвать на помощь экспертов.

### **Как я учился искусству ведения переговоров**

За первые три года карьеры юриста я превратился в эксперта по законодательству, регламентирующему сделки с недвижимостью. Стал мастером по части составления контрактов и всяких иных документов. Помимо прочего, в книге пойдет речь о том, как важно до начала переговоров иметь в своем распоряжении всевозможные формы и юридические документы, даже если приходится составлять их самостоятельно, тогда можно будет использовать форму или контракт как «официальную» версию – даже в тех ситуациях, когда ничего такого не предполагается. Готовый документ дает вам огромное психологическое преимущество в переговорах, поскольку другой стороне сложнее предложить внести изменения в существующую форму.

Прежде чем присоединиться к Трампу, я работал юристом по заключению сделок с недвижимостью, причем весьма успешно. В итоге я пришел к своему боссу и сказал, что хочу стать партнером фирмы. Он ответил: «У нас нет партнеров», поэтому я ушел (сохранив, однако, добрые отношения с ним). С 1956 по 1966 г. работал на Сола Голдмана и Алекса Ди Лоренцо – младшего, ставших крупнейшими инвесторами в нью-йоркскую недвижимость; для них я провел покупку 702 объектов. Это больше одного объекта в неделю – и так еженедельно на протяжении 10 лет. Когда вы совершаете столько сделок, то узнаете все приемы, которые могут использоваться в ходе переговоров, и учитесь предугадывать возможную реакцию людей на любые возникающие на переговорах ситуации.

Я был волен изменять условия сделок. Начал я очень рано и вскоре понял, что расходую очень много денег своих боссов. Поэтому принялся скрупулезно изучать тактику оппонентов и постепенно стал настоящим знатоком переговоров.

За много лет до встречи с Дональдом Трампом я понял одну очень важную истину: не все говорят правду. Удивительно? Едва ли. Люди несклонны говорить правду на переговорах, если для них выгоднее быть не совсем искренними. Это открытие стало для меня руководящим принципом: всегда быть приятным собеседником, но относиться ко всему скептически. Забыть то, что говорят оппоненты. Забыть то, что они пишут. В действительности они стремятся к одному – заключить сделку на желательных для них условиях.

Некоторые люди готовы сказать что угодно, когда им кажется, что это вас убедит. Чтобы стать искусным переговорщиком, вы должны внимательно изучить предмет сделки, внимательно выслушать представителей другой стороны и оценить, согласуется ли то, что вы слышите, с тем, что вы предлагаете. С этого и начните переговоры – задавайте представителям другой стороны прямые и косвенные наводящие вопросы, дабы выяснить, чего они реально хотят.

Я многому научился, поняв этот простой, но важный факт. Я сидел за столом напротив лучших игроков мира недвижимости – людей с блестящей репутацией – и ловил себя на мысли: «Если этот парень такой скользкий, то каковы же остальные?» Например, однажды обсуждал условия какой-то сделки с руководителем некоей компании. Его секретарь заранее напечатала готовый текст контракта. Я потребовал внести некоторые изменения, и руководитель согласился. Но когда документ был исправлен, я обнаружил в нем не те условия, о которых шла речь. Мне пришлось вновь спросить парня, сидевшего по ту сторону стола: «Вы действительно

хотите заключить эту сделку?» Он ответил: «Да». Я сказал: «Тогда позовите сюда своего секретаря. Она будет сидеть здесь и печатать то, что мы решим внести в документ. Если вы на это не согласны, я не буду заключать сделку».

Такая конфронтация была необходима, и этот случай открыл мне глаза на то, что человек с серьезной репутацией способен элементарно подделать документы. Я понял, что просто не могу доверять этому парню. Для меня – новичка – это был жестокий урок, но он заставил меня обдумывать процесс переговоров в целом. Люди *будут* вносить изменения, давать обещания и вести против вас нечестную игру. Вы должны быть начеку, поскольку, к сожалению, это является элементом процесса.

К тому моменту, как я встретил Дональда Трампа, я уже знал многое о переговорах. Но, хотя я был вооружен собственным опытом, стиль ведения переговоров и оригинальность Дональда – его способ заключения сделок – заставили меня изменить свои взгляды. Когда я в 1974 г. впервые встретился с Трампом, он не имел никакого опыта совершения сделок с недвижимостью. Ему всего 27, а я был старшим партнером компании Dreyer and Traub. Дональд пришел ко мне по рекомендации своего отца Фреда Трампа, и, честно говоря, встретился с ним я лишь потому, что хотел сделать приятное его отцу. Дональд носился с идеей покупки и восстановления Commodore Hotel на 42-й улице в Нью-Йорке. Он придумал весьма сложный план действий с этим ветхим зданием неподалеку от Grand Central Terminal. План казался безнадежным. Чтобы все получилось, нужно было договариваться с руководством железной дороги, с городским руководством Нью-Йорка и всякими его подразделениями, с государственными властями, а также найти того, кто готов вложить в проект средства, – и все это хотел проделать неопытный молодой человек. Я не мог себе представить более сложный проект, но Дональд был настойчив. Он *знал*, что у него все получится. Его уверенность, страстность, терпение, изобретательность и способность собрать все заинтересованные стороны за столом переговоров – именно эти черты определяют переговоры в стиле Трампа.

После приобретения Commodore Hotel я помогал Дональду на протяжении многих лет. В итоге он предложил мне перейти к нему на постоянную работу и пообещал участие во множестве захватывающих проектов. Даже имея за плечами столько лет опыта, я знал, что способен еще многому научиться, и согласился. Дональд Трамп дал мне немыслимую свободу – я мог поступать так, как считал нужным. Он никогда не подвергал сомнению обоснованность моих решений и никогда не критиковал меня за то, что я для него делал. Он мне полностью доверяет.

Конечно, история нашей совместной работы дает основания для доверия. Например, когда я перешел на постоянную работу в организацию Трампа, дом 40 по Уолл-стрит представлял собой практически пустое здание площадью миллион квадратных футов<sup>2</sup> и стоил \$1 млн. Трамп хотел его купить, но, для того чтобы совершить сделку, нужно было разрешить ряд практически неразрешимых проблем. Единственное, чего не выносит Трамп, – безвыходные положения; он ненавидит, когда заключение сделки бесконечно оттягивается. (Конечно, это потенциальная слабость, и если представитель другой стороны знает такое ваше свойство, то он или она может получить лучшие условия, просто ускорив процесс.) Но Трамп умен, поэтому он счел, что единственный способ решения проблемы с Уолл-стрит, 40 – прибегнуть к помощи эксперта. Он нанял меня, дабы я устранил все преграды и завершил сделку. После того как Трамп блестяще провел переговоры с владельцем, я дал ему совет относительно того, как добиться своего в этом вопросе, и он возложил на меня обязанности, связанные с управлением и арендой. Сейчас это успешно функционирующее офисное здание, стоимость которого свыше \$350 млн.

---

<sup>2</sup> Примерно 93 000 кв. м; 1 кв. фут около 0,093 кв. м. – Прим. ред.

Я научился у Дональда тому, что в переговорах не всегда все очевидно или просто. Иногда люди заявляют, что хотят чего-то, но за их словами может скрываться иная цель. В действительности сама эта мысль – *что вы договариваетесь о чем-то таком, что существует для достижения иной цели*, – является одной из базовых идей ведения переговоров в стиле Трампа. Например, иногда внимание общественности важнее краткосрочной прибыли, поскольку заметность приносит огромную пользу в долгосрочном плане. Именно изобретательность Трампа, его способность видеть перспективу отличают ошеломляющий успех от успеха обычного.

В ходе переговоров важнее всего стратегическое мышление. Каковы ваши декларируемые желания и чего вы действительно хотите? Задайте тот же вопрос и относительно другой стороны – когда вам известен ответ, вы оставляете далеко позади многих, особенно тех, кто сидит по другую сторону стола.

### **Как зарождалась эта книга**

Более 20 лет я был профессором Школы непрерывного образования и профессиональных исследований при Нью-Йоркском университете. Изначально читал лекции по вопросам недвижимости, основанные на собственном опыте. И, хотя имел значительный опыт ведения переговоров, у меня и в мыслях не было разработать серьезный курс лекций на эту тему. Но несколько лет назад, к концу 16-часового курса по недвижимости, я обнаружил, что у меня еще остается 15 минут. Я решил поделиться своими мыслями по поводу ведения переговоров с теми, кого это интересует. Когда студенты потом давали письменную оценку моих лекций, они указали, что 15-минутная беседа о ведении переговоров дала им больше, чем 16-часовой курс, посвященный решению сложных проблем в сфере недвижимости.

Получив такие результаты, я после следующей лекции провел 45-минутный тренинг по ведению переговоров. Хотя посещение было делом сугубо добровольным, на него остались абсолютно все. Реакция студентов оказалась еще более позитивной, чем прежде; многие задавали вопрос: «Почему в Нью-Йоркском университете нет курса ведения переговоров?» По настоянию руководителя программы я разработал такой курс и читал его на протяжении примерно 15 лет. В 1995 г. получил престижную награду школы за преподавательское мастерство, которая символизировала признание моих заслуг в чтении лекций по столь сложному и неоднозначному предмету.

Поскольку искусство ведения переговоров не имеет четких и однозначных правил, и весь этот предмет связан с применением различных ментальных упражнений и коммуникационных приемов, научить людей ориентироваться в нервной работе переговорщика – задача не из простых. Но при этом навыки ведения переговоров вы будете использовать на протяжении всей жизни – Дональд Трамп стал миллиардером во многом благодаря своим способностям переговорщика. Я написал эту книгу, чтобы дать представление обо всех сложностях ведения переговоров и сделать из вас превосходных переговорщиков.

## Глава 1. Что такое переговоры... на самом деле?

Для начала хочу рассказать историю, которая поможет вам мыслить в духе специалиста по ведению переговоров.

У одного мультимиллионера было два 10-летних сына-близнеца; один из них был неисправимым оптимистом, а другой – столь же неисправимым пессимистом. Отец подумал: «Если бы оптимист стал чуть пессимистичнее, а пессимист – чуть оптимистичнее, то мои мальчишки были бы просто замечательными». Он приобрел им ко дню рождения подарки, которые должны были доставить на дом. Пессимисту купил 10-скоростной японский гоночный велосипед за \$5000. Глядя на сверкающий, красный с серебром спортивный снаряд, он думал: «Может ли такой подарок оказаться не по душе человеку 10 лет от роду? Он должен просто влюбиться в него». Для оптимиста приготовил другой подарок – положил посреди комнаты мальчика две лепешки конского навоза.

Утром в день рождения ребят он сначала зашел к пессимисту и спросил: «Тебе понравился подарок?» «Понравился?» – сказал мальчик. – Да он отвратителен. Это самая гадкая вещь, какую ты мог мне подарить. Если я поеду на велосипеде, меня может сбить автобус, и буду я лежать в больнице с переломанными ногами. Если повезет доехать до детской площадки, какой-нибудь мальчик, вдвое больше меня, отберет у меня деньги и велик. Как ты мог так беспечно отнестись к выбору подарка?» «Да, этот неисправим», – подумал отец и направился к другому сыну, подумав: «Со вторым дела явно обстоят лучше».

Открывает он дверь в комнату и видит оптимистичного сына, сидящего на полу и раскидывающего куски навоза по всей комнате. И при этом что-то напевающего. «Что ты делаешь?» – спрашивает отец. «Раз здесь столько какашек, значит, где-то неподалеку прячется пони!» – отвечает мальчик.

Этот ответ свидетельствует о том, что мальчик мыслит как опытный переговорщик. Вы должны понять, что хороший переговорщик умеет перелопатить кучи навоза и отыскать пони – заключение сделки. Если хотите преуспеть в ведении переговоров, следует потратить очень много времени, чтобы выяснить, чего реально хочет другая сторона – а не о чем она заявляет. Вы должны задавать уйму вопросов, чтобы понять, что партнеры могут стерпеть, а что нет. Вы должны обладать огромным запасом терпения, чтобы беспрестанно выведывать, каковы их сильные и слабые стороны.

### Правила ведения переговоров

Прежде чем приступить к обучению, ответьте на два вопроса:

1. *Существуют ли какие-то правила ведения переговоров?* (Правильный ответ: «Нет, никаких правил ведения переговоров не существует».)
2. *Допустимы ли в переговорах ложь, обман и хитрость?* (Правильный ответ: «Да, подойдет все».)

Это не значит, что вы должны вести себя неэтично или нарушать закон. Заклучая сделку, Дональд Трамп держит слово, и я тоже. На самом деле в этой книге я многократно повторяю, что необходимо формировать доверительные отношения с другой стороной. Но переговоры – это не то же самое, что сделка на установленных условиях. Я по опыту знаю: пока контракт не подписан, все участники переговоров вольны поступать так, как им нравится, – без каких-либо ограничений.

Например, когда другая сторона спрашивает вас: «Является ли для вас эта сделка принципиально важной?» – вы не можете искренне ответить «да», иначе окажетесь в крайне невы-

годной позиции. Вам следует сказать: «Ну, мне, конечно, хочется заключить эту сделку, но, если ничего не выйдет, могу поработать и с другими».

Я не знаю ни спортивных, ни иных состязаний, которые бы оставляли участникам подобную свободу действий. Так, в бейсболе – моя любимая американская игра – существуют жесткие правила. На поле могут находиться одновременно лишь по девять игроков от каждой из команд, игра состоит из девяти подач, а судья решает, успешна ли подача, у него есть белые линии, по которым он определяет, происходит ли игра на поле или за его пределами. Но переговоры, которые являются действительно «жизненной игрой», не имеют никаких правил или пособий, в которых было бы установлено, как должна вестись игра и что следует считать успехом, а что нет. Только участвующие в переговорах стороны могут определить, победили они или проиграли или, может быть, игра окончилась вничью.

### **Переговоры – это часть нашей жизни**

Большинство людей пугает сама мысль об участии в переговорах, но в действительности мы всю жизнь ведем их, даже когда не догадываемся об этом. Я вел переговоры с момента рождения. Сначала, когда был голоден, своим криком вел переговоры с мамой до тех пор, пока она не решала проблему путем кормления. Конечно, я делал это неосознанно, переговоры происходили автоматически.

Вы ведете переговоры с каждым, будь то ваш босс или случайный знакомый. Мальчики ведут переговоры с девочками, и наоборот. Муж и жена постоянно находятся в состоянии переговоров. Переговоры начинаются, когда вы покупаете автомобиль или дом или когда решаете с друзьями, какой фильм посмотреть. Переговоры не только заключение сложной сделки, это ежедневное участие в игре под названием жизнь.

Многие полагают, что единственное назначение переговоров – получение наилучших возможных условий для себя. Но подход Дональда Трампа предполагает поиск такого решения, чтобы в результате переговоров и другая сторона была удовлетворена. Создание дружественной атмосферы гораздо важнее, чем факт заключения сделки, победа или обретение чего-то, что вам не хотели отдавать.

Трамп заработал репутацию великого переговорщика благодаря способности проникнуть в глубины человеческой натуры. Он понимает, как мыслят люди, как их можно склонить к принятию его идей. Он умеет избрать верную стратегию, чтобы подтолкнуть человека к нестандартным мыслям, заставить выйти *за пределы*

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.