

МАСТЕР ПЕРЕГОВОРЩИК

ИСКУССТВО ВЛАСТИ И ПОБЕДЫ



СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

Алексей Скворцов

18+

Алексей Скворцов

Мастер переговоров

<https://litres.ru/74423134>

SelfPub; 2026

Аннотация

Это не учебник. Это твой личный коктейль из адреналина, наглости и холодного расчёта. Скворцов — тот самый бро, который сидит напротив, щёлкает зажигалкой и вываливает правду-матку без соплей. Забудь про «эмпатию» и «компромиссы»: здесь ты научишься рвать глотки в любой переговорной, превращать «нет» в жирное «да» и читать оппонентов как дешёвый детектив. Каждая глава — как эпизод крутого боевика: жёстко, дерзко, с юмором и угаром. Хочешь стать хищником — садись, сейчас я разорву твой шаблон. Осторожно: после этой книги ты начнёшь получать кайф от отказов и бояться только одного — собственной слабости.

Содержание

Глава	4
ВСТУПЛЕНИЕ: ПРИВЕТ, МЯСО	5
ГЛАВА 1: РАЗБЕРИСЬ СО СВОЕЙ БАШКОЙ, СЛАБАК	12
ГЛАВА 2: ВЫУЧИ ИХ ЯЗЫК (НЕТ, НЕ ФРАНЦУЗСКИЙ)	24
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Алексей Скворцов

Мастер переговоров

Глава

ВСТУПЛЕНИЕ: ПРИВЕТ, МЯСО

Почему эта книга стоит дороже твоей машины. Обещаю: к третьей главе ты будешь ненавидеть слово «эмпатия» так же сильно, как я ненавижу слабаков. Садись поближе, разговор будет жестким.

Ты думаешь, переговоры — это про то, чтобы красиво говорить и убеждать людей? Ха. Три раза ха. Это как думать, что секс — это про то, чтобы просто лежать и смотреть в потолок. Переговоры — это **кровавый спорт**. Это игра на выживание, где ставки — твои деньги, твоя репутация и твой член (если ты мужик, конечно). Это как если бы ты вышел на ринг против Майка Тайсона в его лучшие годы, а у тебя в руках только зубная щётка. И ты либо научишься ею пользоваться, либо тебя сожрут. Я здесь, чтобы научить тебя не просто выживать, а рвать глотки и уходить с трофеями. Я здесь, чтобы сделать из тебя того, кого будут бояться, уважать и ненавидеть одновременно. Потому что если тебя не ненавидят, значит, ты недостаточно хорош.

Я не буду тебя жалеть. Я не буду гладить тебя по головке и говорить: «Молодец, ты старался». Нет. Я буду пинать тебя по яйцам каждый раз, когда ты будешь ныть. Я буду смеяться над твоими страхами, потому что они — смешны. Ты боишься сказать «нет»? Ты боишься, что тебя пошлют? Ты боишься, что твой оппонент окажется умнее? Поздравляю, ты —

базовая единица этого мира, такой же, как миллиард других ссыкливых зайцев. Но ты держишь эту книгу. Это значит, что внутри тебя есть огонь. Маленький, тлеющий уголёк, который кто-то затушил ещё в детстве. Я разожгу этот огонь. Я разожгу его так, что ты будешь гореть ярче, чем все эти пиджаки за столами. Ты готов сгореть? Или ты готов сжечь их? Выбирай прямо сейчас, потому что дальше отступать некуда.

Я расскажу тебе историю. Историю того, как я сам был таким же ссыклом. Я пришёл на своё первое собеседование и чуть не обосрался от страха. Я мямлил, я оправдывался, я был готов отдать почку, лишь бы они сказали «да». Меня послали нахер. И знаешь, что я сделал? Я пошёл домой, нажрался и плакал в подушку. Я думал, что я ничтожество. И в какой-то момент я понял: я либо перестану быть ничтожеством, либо сдохну. Я выбрал первое. Я начал учиться. Я вгрызался в каждую книгу, в каждый тренинг, в каждый разговор. Я проигрывал сотни раз. Меня унижали, меня размазывали по столу, меня выкидывали из кабинетов. Но я не останавливался. Потому что я знал: рано или поздно я стану тем, кто будет унижать сам. И я стал.

Теперь я сижу перед тобой и говорю: ты можешь стать таким же. Ты можешь стать тем, кто заставляет столы дрожать, когда он просто заходит в комнату. Ты можешь стать тем, у кого оппоненты обливаются потом ещё до того, как ты открыл рот. Ты можешь стать тем, кто видит насквозь любого, даже если тот одет в трёхтысячный костюм и говорит на пяти

языках. Всё, что тебе нужно — это перестать быть овощем. Это единственное условие. Ты готов перестать быть овощем? Если нет — закрой книгу и иди дальше пить свой латте с соевым молоком. Если да — держись крепче, потому что сейчас я вывалю на тебя всё, что знаю.

Я начну с базы. С азов. С того, что ты — жертва. Да, именно. Пока ты читаешь это, ты — жертва. Ты жертва своих страхов, ты жертва своих установок, ты жертва мнения окружающих. Ты живёшь в мире, который тебя сжирает, а ты даже не сопротивляешься. Ты как зебра, которая бежит к водопою, не замечая крокодилов. Я покажу тебе этих крокодилов. Я покажу тебе, где они прячутся. Я покажу тебе, как они думают, как они дышат, как они готовятся к атаке. И я научу тебя не просто уворачиваться, а нападать первым. Потому что в мире переговоров тот, кто нападает первым, диктует правила. Тот, кто ждёт — умирает.

Ты спросишь: «Бро, а что такого сложного в переговорах? Это же просто разговор». Ох, наивный ты мой. Это как сказать, что игра в шахматы — это просто передвигать фигурки. Пока ты передвигаешь свои фигурки вслепую, гроссмейстер уже просчитал твои ходы на десять шагов вперёд. И в переговорах то же самое. Каждое слово — это ход. Каждый жест — это стратегия. Каждая пауза — это оружие. Ты должен научиться видеть игру целиком, а не просто свой маленький уголок стола. Я научу тебя этому. Я научу тебя смотреть на оппонента как на открытую книгу, даже если он ду-

мает, что он — зашифрованный код. Я научу тебя взламывать этот код, не прикасаясь к нему.

И знаешь, что самое крутое? Это кайф. Да, блядь, кайф. Тот момент, когда ты видишь, как оппонент понимает, что он проиграл. Когда его уверенность начинает трещать по швам. Когда его голос становится тише, а глаза бегают по сторонам. Это чувство — оно как наркотик. Оно лучше, чем любой секс, лучше, чем любые деньги. Потому что это — власть. Настоящая, абсолютная власть над ситуацией. И я хочу, чтобы ты это прочувствовал. Потому что, когда ты прочувствуешь это однажды, ты уже не сможешь остановиться. Ты будешь хотеть этого снова и снова. Ты будешь искать сложных оппонентов, чтобы испытать себя. Ты будешь жаждавать боя. И это — то, что делает нас, переговорщиков, живыми.

Я знаю, о чём ты сейчас думаешь. Ты думаешь: «А вдруг у меня не получится?». Или: «А вдруг я облажаюсь?». Запомни одну вещь: **ты уже облажался**. Ты облажался каждый раз, когда боялся сказать правду. Каждый раз, когда ты уступал, потому что было проще промолчать. Каждый раз, когда ты позволял кому-то на себя наехать. Твоя жизнь — это череда провалов, и именно это делает тебя идеальным учеником. Потому что ты знаешь, что такое проигрывать. Ты знаешь эту боль. И ты не хочешь её больше чувствовать. А я дам тебе ключ, как перестать её чувствовать. Я дам тебе ключ, как превратить эту боль в оружие. И это оружие сло-

мает любого.

Я обещаю тебе: к концу этой книги ты будешь смотреть на людей иначе. Ты будешь видеть их слабости. Ты будешь слышать их страх в голосе, даже когда они орут. Ты будешь чувствовать их неуверенность на расстоянии. Ты станешь тем, кто принимает решения, а не тем, кто их исполняет. Ты станешь **Мастером**. И это не просто громкое слово. Это статус. Это уровень. Это то, что отделяет мужиков от мальчиков. И я сделаю всё, чтобы ты стал мужиком.

Но предупреждаю сразу: будет больно. Будет страшно. Будут моменты, когда ты захочешь всё бросить, потому что твоя голова взорвётся от информации. Будут моменты, когда ты будешь сомневаться, стоит ли это того. Но я скажу тебе: стоит. Каждая секунда этого труда стоит того. Потому что, когда ты выйдешь за дверь с подписанным контрактом, который никто не ожидал, ты поймёшь, что всё это было не зря. Ты поймёшь, что ты — не просто человек. Ты — сила, с которой считаются.

И вот теперь, когда я уже разогрел тебя, когда твой адреналин зашкаливает, я хочу, чтобы ты закрыл глаза на секунду. Представь себя на месте того, кто уже применил всё, что я тебе дам. Ты сидишь в кресле, напротив тебя — самый сложный переговорщик в твоей жизни. Он давит, он орёт, он пытается тебя переиграть. Но ты просто улыбаешься. Потому что ты знаешь, что он — твой. Ты знаешь, что через несколько минут он подпишет бумагу, о которой пожалеет

через час. Ты чувствуешь, как победа струится по твоим венам, как твоё сердце бьётся в унисон с его страхом. Ты открываешь рот, чтобы сказать последнее слово, и ты знаешь — оно будет решающим. Это чувство. Запомни его. Это — то, к чему мы идём.

А теперь открой глаза. Ты всё ещё здесь, в своей комнате, с этой книгой в руках. Но ты уже не тот, кем был пять минут назад. Потому что ты начал этот путь. И я поведу тебя по нему. Глава за главой, удар за ударом. Ты станешь моим лучшим учеником. Ты станешь тем, о ком я буду рассказывать в своих историях. Ты станешь моей легендой.

Если ты думаешь, что я шучу, или что это просто очередная книга для мотивации — ты ошибся. Это — твоя инструкция по выживанию в мире, где люди едят друг друга. Это — твой пропуск в элиту. В ту элиту, где правят не те, у кого больше денег, а те, у кого крепче нервы и хитрее мозг. И я хочу, чтобы ты был там. Потому что мир не станет лучше, если ты останешься там, где ты есть. Мир станет лучше, когда ты выйдешь из тени и скажешь: «Я здесь, и я решаю».

Я уже вижу, как ты сидишь и читаешь это с горящими глазами. Ты уже внутри. Ты уже чувствуешь этот ветер перемен. Теперь осталось только одно: перевернуть страницу. Сделать шаг. Начать. И я гарантирую тебе: ты не пожалеешь. Потому что в конце этой книги ты будешь не просто читателем. Ты будешь мастером. Ты будешь тем, кто сам пишет правила. И когда ты закроешь её в последний раз, ты почувствуешь, как

весь мир изменился. Как ты сам изменился.

Но пока — не торопись. Вдохни этот момент. Почувствуй его. Ощути, как твоя жизнь начинает вращаться вокруг новой оси. Оси силы. Оси уверенности. Оси, которую ты сам выбрал. И когда ты будешь готов — переверни страницу. Там — глава первая. Там — начало твоей новой жизни. Твоей жизни без страха. Без сомнений. Без оправданий.

Я жду тебя там. Ты знаешь, где меня найти. Просто переверни страницу, и мы начнём. Я буду твоим голосом в голове, твоим внутренним демоном, который будет шептать правильные слова в нужный момент. Ты не один. У тебя есть я. У тебя есть эта книга. И у тебя есть ты — новый, перерождённый, готовый к бою.

Ты уже хочешь узнать, что там. Там — твоё будущее. Там — твоя победа. Не медли. Сделай это. Сделай этот шаг прямо сейчас.

ГЛАВА 1: РАЗБЕРИСЬ СО СВОЕЙ БАШКОЙ, СЛАБАК

Слушай сюда, ушастый. Сядь поудобнее, только не расслабляйся. Я ща тебе такую историю раскатаю, что у тебя яйца завяжутся в узел — и ты поймёшь: вся эта хуйня про переговоры — она не про слова. Она про **башку**. Твою большую, перепуганную, забитую башку, которую ты таскаешь на плечах, как чемодан без ручки. И я сейчас тебе вскрою этот чемодан, вытряхну оттуда всё дерьмо и покажу, как выглядит настоящий мужик, когда он садится за стол и говорит: «Я здесь главный, даже если не главный».

Ты думаешь, переговоры — это когда два дядьки в пиджаках сидят друг напротив друга, пьют воду из стаканов и мямлят про синергию и взаимовыгодное сотрудничество? Ха! Три раза ха. Это как думать, что секс — это когда ты просто лежишь и смотришь в потолок. Переговоры — это **мордобой**. Только без ударов. Но адреналин зашкаливает так же, как когда тыходишь в клетку к голодному тигру, а у тебя в руках только лазерная указка и пакет чипсов.

Я тебе расскажу, как я сам был тем самым ссыкливым студентом, который трясся на собеседованиях и готов был отдать почку, лишь бы ему сказали «да». Как меня размазывали по стенам опытные волки, и я уходил, поджав хвост, и ду-

мал: «Бля, ну почему я такой тряпка?» А потом случился тот самый день, который перевернул мою жизнь с ног на голову, вверх тормашками, и вытряхнул из меня всю дурь.

Было мне двадцать два, я пахал в одной конторе, которая продавала воздух — ну, то есть программное обеспечение. И меня, зеленого, как майский огурец, отправили на переговоры с одним серьёзным заказчиком. Не с каким-то там менеджером среднего звена, а с реальным деспотом, которого все боялись как чумы. Его звали, допустим, Геннадий Сергеевич. Но мы за глаза называли его «Гена-Мясорубка». Потому что он перемалывал партнёров в фарш и начинял им пирожки.

Я прихожу в его офис. Башня из стекла и бетона, холл с фонтаном, охранники с ушами, как у локаторов. Меня провозжат в переговорную — это такая стеклянная коробка, где тебя видно как на ладони, а ты будто в аквариуме, и все рыбы вокруг плавают и смотрят на твои потные подмышки. Сердце стучит как отбойный молоток, ладони мокрые, как после тренажёрки, я перебираю бумажки в папке и чувствую, что сейчас или я, или он.

Гена заходит. Это был **монстр**. Рост под два метра, плечи — как дверной проём, глаза холодные, как лёд в Гренландии, и голос — бас такой, что у меня стакан на столе задрезжал. Он даже не сел, он просто рухнул в кресло, как медведь на лежак, и уставился на меня. Молча. Минуту. Потом ещё минуту. Я дергаюсь, начинаю что-то мямлить про наше

крутое решение, про инновации, про экономию. Он слушает, потом поднимает бровь и говорит: «Мальчик, ты вообще понял, куда пришёл? Ты мне будешь впаривать эту туфту? Ты хоть знаешь, что я за свои деньги могу купить твою контору вместе с тобой и твоим велосипедом?»

И я поплыл. Я начал оправдываться, заикаться, говорить, что мы лучшие, что у нас опыт, что я лично ручаюсь. А он смотрел на меня как на таракана, который пытается прочитать лекцию по ядерной физике. В итоге через пятнадцать минут он просто встал, сказал: «Иди отсюда, мальчик, и когда вырастешь, позвонишь», — и вышел. Я сидел в этой стеклянной банке, какдохлая рыба, и чувствовал, как моя самооценка вытекает через унитаз. Мне было так стыдно, что хотелось провалиться под бетонный пол и никогда не появляться.

Я вышел на улицу, сел на лавочку, достал сигарету, хотя не курю, и просто смотрел на небо. И в этот момент внутри меня что-то **щёлкнуло**. Как будто кто-то выбил пробку из бутылки, и оттуда полезла лава. Я понял: я проиграл не потому, что не знал продукта. Я проиграл потому, что боялся. Боялся его голоса, его размера, его репутации. Я вошёл в переговоры как жертва, и он это почуял за километр. Звери чувят страх. Я был овцой, которую вели на заклание, и я сам надел на себя шлейку.

С этого момента я начал искать. Искать, как перестать быть ссыклом. Я прочитал кучу книжек, но все они были на-

писаны какими-то занудами, которые говорили «будьте уверенны» и «держите паузу». Бля, да как я буду держать паузу, если у меня зубы стучат, как в морозилке? Но потом я наткнулся на одну простую, как лом, истину. Истину, которую тебе не расскажут ни на одном тренинге, потому что она слишком опасна, и если все её узнают, мир перевернётся.

Вот она, слушай внимательно, я скажу это один раз: **в переговорах нет объективной реальности. Есть только твоя реальность и его реальность. И та из них, которая сильнее, становится общей.** Это как в магии. Если ты считаешь себя крутым — ты крутой. Если ты считаешь, что ты проиграл — ты уже проиграл, ещё до того как открыл рот. Весь секрет в башке. Именно в этой твоей черепной коробке, где обитают тараканы, черви сомнений и призраки прошлых поражений.

Я начал экспериментировать. Я стал ходить на переговоры не как проситель, а как **парень, который делает одолжение**. Я говорил себе перед дверью: «Я не хочу ничего от этого человека. Мне вообще поебать, купит он или нет. Я пришёл не просить, я пришёл посмотреть, а достоин ли он моего продукта». И знаешь, что происходило? У меня переставала трястись рука. Голос становился ровным, как бетонная плита. Я переставал смотреть на него снизу вверх — я смотрел прямо, в глаза, как смотрят два ковбоя перед дуэлью.

И вот тут я тебе расскажу самую убойную историю. Историю, где я, еще зеленый, но уже с этой новой настройкой в го-

лове, встретился с Геной-Мясорубкой снова. Через полгода. Случайно, на выставке. Он подошёл ко мне, такой большой и страшный, и говорит: «А, мальчик, ты ещё жив? Я думал, ты утонул в унитазе». И тут внутри меня что-то **встало на место**. Я посмотрел на него, улыбнулся самой спокойной улыбкой, которую только мог изобразить, и ответил: «Геннадий Сергеевич, я как раз думал о вас. У меня появились новые предложения, которые вас точно заинтересуют. Если у вас есть пятнадцать минут, я могу вам их изложить. И поверьте, это будет не та туфта, что была в прошлый раз».

Он ухмыльнулся, но любопытство пересилило. Мы сели за столик в фуд-корте, представляешь? Не в его стеклянном аквариуме, а посреди толпы, с запахом бургеров и детского смеха. Я начал говорить. Но я говорил не так, как в прошлый раз. Я начал с вопроса: «Геннадий Сергеевич, а что для вас самое болезненное в вашем бизнесе прямо сейчас? Что вас бесит больше всего? Что лишает вас сна?» Он нахмурился, но ответил. И я услышал его **боль**. Он ненавидел, когда его отделы тратят время на согласования, когда бумажки ходят по кругу неделями, и он не может ничего сделать, потому что система — это монстр. И тут я включил адреналин. Я сказал: «А что, если я предложу вам решение, которое убьёт эту бюрократию? Сделает так, что вы будете принимать решение за один клик, а весь ваш отдел взвост от радости, потому что им не надо будет пересылать сто писем?»

Он смотрел на меня с недоверием, но в глазах уже горел

огонёк. И я понял: я продаю не программу. Я продаю **спокойствие**. Я продаю **власть**. Я продаю ему возможность кайфовать, когда другие страдают. И когда я сказал цену, которая была в два раза выше, чем в прошлый раз, он не охнул. Он просто спросил: «Ты гарантируешь?» А я в ответ, глядя ему прямо в зрачки, ответил: «Геннадий Сергеевич, я не гарантирую, я утверждаю. Это будет работать, или вы мне оторвёте голову. Но вы же не будете отрывать голову тому, кто вам принёс решение вашей главной проблемы?»

Он засмеялся. Он впервые засмеялся. Как здоровенный медведь, которому пощекотали живот. И сказал: «Знаешь что, мальчик, а ты вырос. Давай попробуем». Я подписал с ним контракт через неделю. Это была моя первая настоящая победа. И с тех пор я понял: **адреналин — это не враг, это наркотик**. Когда он тебя накрывает, ты либо бежишь, либо начинаешь танцевать. Я научился танцевать. Я научился превращать эту дрожь внутри в вибрацию уверенности. Я смотрел на себя в зеркало перед переговорами и говорил: «Ты сейчас выйдешь и сделаешь так, что этот лось заплачет от счастья, когда заплатит тебе деньги. Потому что ты даёшь ему то, что он не может получить нигде».

И знаешь, что самое смешное? Все эти хитрые техники, которые расписывают в толстых книгах — якоря, калибровка, паттерны, — они работают, когда твоя башка **в правильном положении**. Если ты внутри себя трус, то никакие манипуляции тебе не помогут, ты будешь как обезьяна с авто-

матом — палишь во все стороны, но всё равно попадаешь в себя. Сначала нужно взорвать к чертям своего внутреннего нытика. Назвать его по имени, дать ему пинка под зад и запереть в чулане.

Я помню ещё одну историю, которая показала мне всю силу ментальной установки. Я сидел за столом с тремя партнёрами с другой стороны. Три здоровенных мужика, они явно работали в связке: один давил, другой ныл, третий улыбался, как удав. Они пытались меня размазать по тарелке. Они говорили, что я слишком дорого прошу, что мои конкуренты готовы дать скидку, что у них есть другие варианты. Обычно я бы сник. Но тут я вспомнил один трюк, который открыл для себя в тот день, когда проиграл Гене. Я сказал себе: «Бро, посмотри на них. Они же боятся больше твоего. Они потому и наваливаются всей кучей, что у них внутри — паника. Они не хотят проиграть. И они чувствуют твою неуверенность, поэтому и давят. Но если ты сейчас покажешь, что тебе насрать, они растеряются».

Я откинулся на спинку стула, положил ногу на ногу, и смотрел на каждого из них по очереди, как смотрит голодный волк на трёх овец. Я не говорил ни слова. Я просто молчал. Минута молчания — это вечность на переговорах. Они начали переглядываться, заёрзали. Тот, что давил, ещё что-то буркнул про скидку, но его голос уже дрожал. Я медленно наклонился вперёд и сказал: «Ребята, я понимаю, вы хотите сэкономить. Но вопрос не в деньгах. Вопрос в том, готовы ли

вы рискнуть качеством ради экономии тех денег, которые вы всё равно потратите на поддержку дешёвого решения через полгода. Я даю вам не цену. Я даю вам уверенность. А уверенность стоит денег. Если вы готовы играть по моим правилам — мы играем. Если нет — я встаю и ухожу, и вы будете дальше искать того, кто вас не кинет. И поверьте, на рынке я знаю всех. Они вас кинут. Я — нет. И это моё последнее слово».

Тут я сделал паузу. Но паузу не простую, а **психопатическую**. Я достал зажигалку, покрутил её в руках, щёлкнул, и не закуривая, просто смотрел на огонёк. Они сидели с открытыми ртами. Я поставил условия, которые были для меня максимально выгодны. И они подписались. Потому что я создал реальность, в которой они **боялись меня больше, чем я их**. И это, парень, и есть мастерство. Ты не становишься крутым, когда выучил сто приёмов. Ты становишься крутым, когда в твоих глазах оппонент видит, что ты готов разорвать контракт и уйти, даже если это выгодно. Тогда он начинает умолять тебя остаться.

И вот сейчас я тебе скажу главную вещь, ради которой ты купил эту книгу, ради которой ты её читаешь. Переговоры — это не про «да» или «нет». Это про энергию. Ты выходишь на поле боя не с бумажками, а с **аурой**. Она либо давит, либо тебя давят. Ты должен войти в комнату так, будто ты только что вылез из машины, которая стоила больше, чем дом твоего оппонента. Ты должен смотреть на часы так, будто у тебя

через десять минут встреча с президентом, и это тебя вообще не напрягает. Ты должен говорить медленно, как будто у тебя в запасе вечность, и каждое слово весит тонну. И когда ты задаёшь вопрос — замолкай. Жди, пока он ответит. Не перебивай. Пусть тишина висит в воздухе, как топор. Кто не выдерживает тишину — тот и проиграл.

Я тебе сейчас открою страшную тайну: все эти великие переговорщики, которых ты видел в кино, — они такие же люди. У них тоже пугает в животе, когда им задают неудобный вопрос. Но они научились превращать эту судорогу в **драйв**. Они играют в эту игру, как в покер, только ставки выше. И когда я смотрю на оппонента, я вижу его слабости. Он теребит галстук? Он боится. Он смотрит в окно? Он сомневается. Он сжимает ручку? Он хочет ударить, но не может. Ты собираешь эти крошки информации, как Шерлок Холмс, и выстраиваешь стратегию, от которой у него не останется шансов.

Но самое главное, что я вынес из своего пути — это **удовольствие**. Да, блядь, удовольствие от того, как ты переигрываешь противника. Это кайф, который не сравнить ни с чем. Чувство, когда ты видишь, как мужик напротив медленно понимает, что он в тупике, и начинает искать пути отступления, а ты ставишь ему мат. Это как когда ты в игре проходишь финального босса с первого раза, даже не потеряв хитпойнты.

И вот сейчас, когда я тебе это всё рассказываю, я хочу,

чтобы ты представил: ты сидишь за столом. Напротив тебя — твой самый страшный клиент, твой директор, твой враг. Вокруг тихо, только гудят лампы дневного света. Он делает ход, который должен был тебя добить. Он говорит: «Мы не согласны на ваши условия, у нас есть предложение получше». И ты знаешь, что это блеф. Ты чувствуешь это нутром. Ты знаешь, что он так же боится, как и ты, только лучше маскируется. И ты делаешь вдох, смотришь ему в глаза и чувствуешь, как адреналин разливается по венам, как твоя улыбка становится шире, а голос — глубже. Ты открываешь рот, чтобы сказать своё решающее слово, и тянешь руку вперёд, чтобы положить на стол контракт.

Но тут...

Ты знаешь, что я сказал бы ему: «А давайте проверим ваше предложение. Если оно такое крутое, почему вы до сих пор сидите напротив меня? Почему вы не там, с ними? Потому что вы знаете, что я лучше. И вы знаете, что я это знаю. Так что давайте не будем играть в эти игры, просто возьмите ручку и подпишите, пока я не передумал». И когда я говорил это, он брал ручку. Он всегда брал её. Потому что я был хозяином стола.

Но сейчас — тишина. Ты ждёшь развязки. Моя рука застыла в воздухе, и я вижу, как он сглатывает. Я слышу, как скрипит его стул. Я чувствую, как его взгляд мечется между моим лицом и моей рукой. Я хочу, чтобы ты прочувствовал этот миг. Миг, когда решается всё. Когда между тобой

и победой — только один взмах, одно слово, один жест. И я делаю этот жест. Я тяну руку вперёд, открываю контракт на нужной странице, кладу перед ним ручку и говорю...

Нет. Я не скажу этого сейчас. Это было бы слишком просто. Ты должен сам дойти до этого момента. Ты должен ощутить эту дрожь в кончиках пальцев и понять: либо ты, либо тебя. А теперь закрой глаза и представь, что ты на моём месте. Представь, что это ты сидишь напротив своего монстра. Ты чувствуешь этот запах кофе, запах страха и запах победы. Ты готов? Тогда открывай глаза.

Я вижу, что ты готов. Ты изменился за последние несколько минут? Надеюсь, что да. Потому что теперь ты знаешь главное: всё начинается с твоей головы. И если ты сейчас встанешь из-за этого стола — с этой книги, — ты уже не будешь прежним. Ты будешь тем, кто тянет руку. И я оставляю тебя на этом пике. Ты хочешь знать, что было дальше в той истории? Дальше было подписание. Дальше были деньги. Дальше был успех. Но подробности — впереди. А сейчас ты просто постой на этом проводе. Почувствуй себя тем, кто не боится проиграть, потому что он уже всё выиграл в своей голове.

Всё. Первая глава закончена. Ты либо в игре, либо ты вышел. Я не тороплю тебя. Но знай: пока ты читаешь эти строки, кто-то уже подписывает твой контракт. И этот кто-то — не ты. Если ты, конечно, не сделаешь тот самый шаг. А шаг — он уже рядом. Твоя рука уже тянется. Осталось только

дойти до следующей страницы. Там я расскажу, как именно я переиграл того самого заказчика, какой фразой я его добил и как я превратил его «нет» в «да». Но это уже совсем другая история. И она ждёт тебя за углом. Не пропусти.

ГЛАВА 2: ВЫУЧИ ИХ ЯЗЫК (НЕТ, НЕ ФРАНЦУЗСКИЙ)

Слушай сюда, мой юный падаван переговорного искусства. Ты пережил первую главу, вытер пот со лба и, надеюсь, уже не ссышь при одном упоминании слова «контракт». Но это был только разогрев. Там мы лечили твою больную башку. А сейчас, мы начнём настоящий цирк. Потому что вторая глава — она про то, как читать этих клоунов напротив, как вскрывать их черепные коробки и доставать оттуда все их тараканы, даже тех, которых они сами не знают. Забудь про все эти заумные книжки по физиогномике, где пишут, что если человек почесал нос — он врет. Бля, да он может почесать нос, потому что у него аллергия на твой дешёвый одеколон! Я тебе дам не инструкцию, я тебе дам **рентгеновское зрение**. И мы сейчас его прокачаем.

Ты думаешь, переговоры — это про слова? Нет, бро. Слова — это фантики, в которые завернуто говно. Настоящая игра происходит в той тихой, липкой зоне, где работают глаза, микродвижения, дыхание и эта дурацкая судорога в уголке губ. Это как в том фильме, где чувак мог вычислить, что девочка — робот, по тому, как она моргает. Ты должен стать этим чуваком. Только вместо роботов у нас — жадные заказчики, злобные партнёры и начальники, которые пытаются

ся продавить тебя дешевле.

Слушай. Я тебе расскажу историю, после которой ты начнёшь смотреть на людей по-другому. История, которая случилась со мной, когда я уже немного поднаторел, но ещё был достаточно зеленым, чтобы совершать эпичные ошибки. Но именно эта ошибка научила меня тому, что все эти «эксперты» не вывезут.

Был у меня один клиент. Назовём его, скажем, Фёдор. Фёдор был директором крупного завода. Мужик лет пятидесяти, лысый, с огромными ручищами, которые он постоянно складывал на столе как памятник самому себе. Все переговоры с ним проходили в его кабинете, который был похож на бункер: деревянные панели, огромный стол, и никаких окон. Атмосфера — как на допросе у следователя. Мне нужно было продать ему поставку оборудования на сумму, от которой у меня у самого поджилки тряслись.

Мы уже провели три встречи. Три, Карл! И каждый раз он улыбался, кивал головой, говорил: «Да, молодой человек, вы говорите интересные вещи», — и ни хрена не подписывал. У меня уже голова шла кругом. Я ему вывалил все свои козыри: скидки, бонусы, условия, даже коньяк притащил (шучу, коньяк не притащил, но был близок). А он как сидел в этом своём бункере, так и сидел. И у него на лице была эта доброжелательная, немного грустная улыбка, как у дедушки, который смотрит на внука, рисующего на обоях. Он не говорил «нет». Он говорил «мы подумаем». А «мы подумаем»

— это такая хуйня, которая на переговорах означает «пошёл нахер, но я слишком вежливый, чтобы сказать это прямо».

И вот я сижу после третьей встречи в своей машине, бахаю музыку, чтобы успокоить нервы, и думаю: «Что я делаю не так? Я говорю на его языке, я подготовил скидки, я пришёл в деловом костюме, я не мямлил. Почему он меня динамит?» И тут меня осенило. Я вспомнил одну вещь, которую прочитал в каком-то старом папином журнале. Там говорилось: «Если человек говорит «да» телом, но «нет» словами — смотри на его ноги». Ноги! Блядь! Я всегда смотрел в глаза, в руки, в улыбку, а про ноги забывал, как последний лох. Потому что ноги — это самый честный орган. Мы можем контролировать лицо, глаза, улыбку, даже интонацию, но ноги — они живут своей жизнью. Они как нервный хвост у собаки.

Я решил, что на следующей встрече я буду сидеть так, чтобы видеть его стол. В смысле — под столом. Не под стол залезть, а просто пересесть так, чтобы мне был виден его пояс и, соответственно, колени и ступни. Я — гений, блядь. И вот мы встречаемся в четвёртый раз. Я захожу, он опять сидит в своём кресле, опять улыбается, опять говорит, что всё круто, но «давайте посмотрим детали». Я начинаю свою презентацию, а сам одним глазом смотрю на его ноги под столом. И что я вижу? Он сидит, положив ногу на ногу. Но его верхняя нога — она не просто висит, она **направлена на меня**. И ступня — она буквально указывает на меня, как пистолет.

Это был знак заинтересованности? Может быть. Но я копнул глубже.

Я начинаю задавать ему жёсткие вопросы. Например: «Фёдор Михалыч, а что вас на самом деле смущает в нашем предложении?». Он делает такое лицо, будто задумался, и говорит: «Ну, понимаете, время, сроки, всё это...» А сам при этом его свободная рука, та, что лежит на столе, делает вот такое движение: он начинает теревить край папки. Теревить, как будто пытается оторвать кусочек бумаги. И я понимаю — это не просто время. Это он **нервничает**. Он хочет сказать «да», но боится. Внутри него конфликт. А ноги? Его ступни, которые были направлены на меня, вдруг разворачиваются. Они начинают смотреть в сторону двери. Его каблуки приподнимаются. Это, блядь, классический сигнал готовности уйти! Он хочет сбежать, но не может, потому что я его заболтал.

И тут у меня в башке щёлкает. Я понимаю его боль. Он не просит скидку. Он не просит сроки. Он просит **безопасность**. Он боится, что если он сейчас скажет «да», то его начальство его съест, если что-то пойдёт не так. Я всё это считал по его ногам и по его дрожащим пальцам. И тогда я сделал ход конём. Я сказал: «Фёдор Михалыч, давайте поступим так. Я даю вам право на пробный период. Вы запускаете оборудование на своей площадке, платите только половину сейчас, а остальное — после того, как ваши инженеры скажут, что всё работает. Если не работает — я забираю

оборудование назад, вы не теряете ни копейки. Я принимаю весь риск на себя». И смотри, что происходит с его телом. Он выдыхает. Физически выдыхает, я вижу, как опускаются его плечи. Его ступни, которые смотрели на дверь, медленно разворачиваются обратно ко мне. Его рука перестаёт терзать папку. Он смотрит на меня и говорит: «А вы умеете рисковать, молодой человек. Давайте попробуем». Через два дня я подписал контракт.

И что я тебе хочу сказать этой историей? Я хочу сказать, что этот мужик сидел и втирал мне про сроки, а на деле у него в штанах было страшно, как у первоклассника перед контрольной. И если бы я не считал эти микросигналы, я бы до сих пор сидел и думал, почему он меня кидает. Ты должен научиться видеть не его слова, а его **энергию**. Энергия не врёт. Она вытекает из него через кончики пальцев, через частоту дыхания, через то, как он сжимает челюсти. И твоя задача — считать эту энергию, как радист ловит сигнал с Марса. А потом надавить на нужную кнопку.

Давай разберём классику. Самый частый враг в переговорах — это «свин». Я называю его так, потому что он ведёт себя как свин в загоне: он наваливается массой, он давит, он может даже стучать по столу. У нас был такой. Я тогда работал с крупным ритейлером, и их закупщик, здоровый бородатый мужик с бритой головой, напоминал медведя, который наступил на мину. Он орал, что наши цены — это грабёж, что мы жадные, что он найдёт поставщиков дешевле,

что мы должны дать ему «королевскую скидку», иначе он уйдёт. Другой на моём месте или психанул бы, или сдулся. Но я-то уже знал: если человек орёт, значит, он не уверен. Уверенный человек не орёт. Уверенный человек говорит тихо, и от этого становится страшнее.

Я сидел и смотрел на его руки. Когда он орал, он сжимал кулаки. Но вот странность: большой палец он прятал внутрь кулака. Прятал, понимаешь? Это жест **защиты**. Он сам себя защищает. Он не нападает, он обороняется, просто прикрывается криком. А ещё я посмотрел на его плечи. Они были приподняты, как будто он ожидает удара. Это был мой шанс. Я перестал спорить. Я просто дал ему выговориться. Минут пять он хлестал меня словами, как из шланга, а я сидел и кивал, как китайский болванчик. Я даже улыбался. Это его выбесило ещё больше. Он замолчал и спросил: «Ты чего улыбаешься, умник?».

И я сказал: «Знаешь, я понимаю, почему ты так орёшь. Я бы тоже орал, если бы мой прошлый поставщик так кинул меня с качеством. Ты просто боишься, что я такой же. Но я не он. И чтобы ты в этом убедился, я готов сделать тебе персональное предложение, которое будет лучше того, что ты ждал, но при одном условии: ты сейчас перестаёшь орать, мы садимся за стол как два дядьки, и разговариваем как люди. Идёт?». Он опешил. У него буквально отвисла челюсть. Потому что он ждал, что я буду оправдываться, будет плакаться, а я ему просто в лоб сказал его же боль. И он сел.

Его кулаки разжались, плечи опустились, и он сказал: «Давай попробуем по-другому». Мы подписали контракт через час, причём на моих условиях.

А ты знаешь, как я вычислил, что он был кинут прошлым поставщиком? Да просто у него на столе стояла фотография прошлого оборудования, а рядом лежал какой-то акт с пометкой «брак». Я прочитал её одним глазом, когда он ор. Дьявол, блядь, в деталях. Всегда сканируй пространство. Его стол, его вещи, даже если он носит носки с дырками — это всё информация. Потому что переговоры начинаются не за столом. Они начинаются в лифте, в коридоре, за три минуты до того, как ты вошёл. Ты должен смотреть на него, как Шерлок Холмс, который только что вмазался кокаином.

Вот ещё один случай, который научил меня работать с «тихонями». Это когда твой оппонент вообще молчит. Сидит как скала, в глазах ни эмоций, на вопросы отвечает односложно. Такие — самые опасные, потому что их не прошибить. У меня был переговорщик из одной немецкой компании, сэр Молчун. Он сидел и смотрел на меня так, будто я был говном на его ботинке. Я ему презентую, а он просто смотрит в точку над моим плечом. Я ему задаю вопрос — он молчит, а потом через полминуты выдаёт «ясно». Всё. Никакого «да», никакого «нет», никакой эмоции. Я чувствовал себя полным идиотом.

Но я не сдался. Я начал следить за его микродвижениями. И заметил одну вещь: когда я говорил о снижении це-

ны, его зрачки расширились. Чуть-чуть, на полмиллиметра, но я увидел. А когда я говорил о функционале — они сужались. Для него деньги были важнее функций. А ещё, когда я упомянул наших конкурентов, он **наклонил голову** на один градус влево. Это жест интереса. Значит, он не просто игнорирует, он **слушает**. Он просто такой тип личности, который не хочет показывать свои чувства. Но я его считал. Я взял все эти детали и на финальной встрече сделал так: я сказал, что мы сохраняем цену, но увеличиваем функционал. Он моргнул два раза подряд (признак удивления) и спросил: «Почему?» Я сказал: «Потому что я знаю, что для вас важна цена, но я не могу её снизить. Зато могу добавить бонусы, которые вам реально пригодятся, и я вижу, что вы оценили это». Он молчал целую минуту. А потом сказал: «Приходите в понедельник с договором». Всё. Я разбил его броню, просто заметив, как он дышит.

И вот тебе мой главный урок, бро: **люди — это открытые книги, только написаны они на языке нервных окончаний и мышечных спазмов**. Ты должен научиться этому языку. Не потому что тебе это надо для галочки. А потому что, когда ты это умеешь, ты чувствуешь себя **богом**. Ты можешь предсказывать его ход. Если он закинул ногу на ногу и откинулся — он в защите. Если он наклонился вперёд и улыбнулся — он твой, тащи его в койку (в смысле в контракт). Если он касается пальцами своего лица — он сомневается. Если он копирует твою позу — это так называемое

«зеркалирование». И если ты начнешь это делать специально, он будет чувствовать себя комфортно, потому что ты как бы его отражение. Он начнёт тебе доверять.

Я тебе сейчас открою секрет, который вынес меня на новый уровень: **«Эффект хамелеона»**. Это когда ты смотришь на него и постепенно, незаметно, подстраиваешься под его ритм дыхания. Он дышит часто — ты дышишь часто. Он дышит редко — ты ждёшь, пока он выдохнет, и выдыхаешь одновременно. Ты становишься его отражением, его чёртовым двойником. И когда он видит в тебе себя, он перестаёт видеть в тебе угрозу. Это как в природе: хищник не ест хищника, который точно такой же, если не надо. Он перестаёт быть хищником. И тут ты берёшь его за яйца.

Я помню, как я отрабатывал это вживую. Был у меня один тип, который изображал из себя крутого бизнесмена, на самом деле был просто чуваком с пафосом. Он сидел, развалившись в кресле, руки за головой, ноги на стол. Я буквально через пять минут сел так же (не ноги на стол, конечно, а просто откинулся) и скопировал его манеру говорить. Он говорил быстро, с придыханием — я заговорил так же. И что произошло? Он вдруг начал меня слушать, а не перебивать. Он наклонился вперёд — я наклонился вперёд. Он почесал нос — я почесал нос (с задержкой, чтобы не было заметно). Через двадцать минут он подумал, что я его давний друг, и мы подписали договор там же, на коленке. Он даже удивился потом, когда я ему напомнил, что я из другой компании.

Но давай поговорим о самом страшном: как распознать **ложь**. Это как финальный босс в игре. Потому что все врут. Не все, но почти все. И в переговорах ложь — это стандартный инструмент. «У нас есть предложение дешевле» — врёт. «Босс не разрешил» — врёт. «Я не могу принять решение сегодня» — врёт, потому что он может, но просто хочет тебя потомить. Как это видеть?

Слушай, есть одна древняя фишка, которую я проверил на себе сто раз. Когда человек начинает врать, он начинает **суетиться**. Не всегда видно, но часто. Он может чаще моргать, прикасаться к лицу, поправлять галстук, или его голос может немного меняться: становится выше или, наоборот, он начинает говорить быстрее, чтобы ты не заметил нестыковок. Но самая верная штука — это **мимика**. Настоящая улыбка — она задействует глаза, образуются «гусиные лапки». А фальшивая улыбка — только рот, глаза остаются пустыми, как у рыбы.

Я всегда проверяю. Когда клиент говорит: «Да, я полностью согласен», — я смотрю на его рот. Если он улыбается, но глаза не зажглись — он не согласен, он просто говорит это. И вот тут ты должен втыкать. Ты спрашиваешь его напрямую: «Что-то мне кажется, ты не до конца доволен. Есть ещё что-то?» И смотришь на его реакцию. Если он меняет позу — попал в точку. Если он сглатывает — он боится, что ты раскрыл его. Это твой момент.

И вот я тебя сейчас приведу к самому пику. Представь:

ты сидишь в той самой стеклянной переговорной, напротив — твой заказчик. Он такой весь из себя важный, в рубашке от Brioni, смотрит на тебя свысока. Ты уже всё знаешь. Ты знаешь, что он хочет сказать «нет», но боится упустить выгоду. Ты видишь его ступни, которые смотрят в дверь. Ты видишь, как он теребит ручку, и слышишь, как его дыхание стало поверхностным. Он собирается тебя отшить. Он открывает рот, чтобы сказать: «Мы подумаем». И тут ты, не давая ему произнести это разрушительное слово, делаешь шаг вперёд. Ты вытаскиваешь ручку из внутреннего кармана, кладёшь её перед ним на стол, прямо поверх контракта, который он ещё не читал, и говоришь: «Слушай, я понимаю, что ты хочешь сейчас сказать. Но давай поступим иначе. Ты подписываешь это прямо сейчас, я даю тебе дополнительную гарантию на полгода, которую не даю никому, и мы закрываем этот вопрос. Если ты не подпишешь — я встаю и ухожу, и ты потеряешь не просто скидку, ты потеряешь человека, который понимает тебя лучше, чем твоя жена».

И ты видишь, как его глаза расширяются. Он застывает. Его рука тянется к ручке, но он ещё сомневается. Ты чувствуешь, как воздух в комнате становится густым, как кисель. Ты слышишь только своё сердце, которое стучит в такт тиканью часов на стене. Он берёт ручку. Он смотрит на контракт. Он поднимает глаза на тебя, и в них смесь страха и уважения. И вот он уже наклоняется над бумагой, ручка касается пункта «Подпись». Ты задерживаешь дыхание. Ты

чувствуешь, что ещё мгновение — и всё решится. Победа или поражение. Он начинает выводить первую букву своей фамилии... И тут ты видишь, как его подчинённый, стоящий за дверью, делает ему знак — какой-то странный жест. Он останавливается, рука застывает над бумагой. Он поднимает на тебя взгляд, и в нём уже не страх, а торжество. Он кладёт ручку на стол и говорит: «Извини, но наша компания только что заключила сделку с твоими конкурентами. Мы передумали».

И у тебя всё обрывается внутри. Ты чувствуешь, как адреналин, который был твоим топливом, превращается в яд. Ты проиграл. Или нет?

Ты делаешь глубокий вдох. Ты смотришь на него. Ты видишь, как его ступни, которые до этого были направлены на дверь, теперь **стоят ровно**. Он не победил, он просто хочет, чтобы ты думал, что победил. Ты видишь, что у него дрожит рука, когда он поправляет галстук. Он врёт. Он блефует. Он не заключил никакой сделки, он просто пытается выбить из тебя ещё больше скидок. И ты, чувствуя это каждой клеткой, медленно наклоняешься вперёд, улыбаешься самой спокойной улыбкой, от которой мурашки по коже, и протягиваешь руку к лежащему на столе контракту. Ты не берёшь его, ты просто гладишь пальцами бумагу, смотришь ему прямо в зрачки, и, не повышая голоса, говоришь...

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.