


КНИГИ, О КОТОРЫХ ГОВОРЯТ > ДЕЙСТВЕННО

Херб Коэн

Договорись о чем угодно

Как говорить так,
чтобы всегда слышать «ДА»

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 159.923.2
ББК 88.53
К76

Herb Cohen
You can Negotiate Anything: How to Get What You Want

All rights reserved.
Copyright © 1980 by Herb Cohen.

Коэн, Херб.

К76 Договорись о чем угодно : как говорить так, чтобы всегда слышать «да» / Херб Коэн ; [перевод с английского А. Гардт, Д. Выскребенцевой]. — Москва : Эксмо, 2025. — 384 с. — (Книги, о которых говорят).

ISBN 978-5-04-225217-4

Классика литературы по переговорам от Херба Коэна, легендарного переговорщика, советника президентов и автора термина win-win. С легкостью и юмором он объясняет, как грамотно использовать время, власть и информацию, чтобы добиваться желаемого и при этом сохранять хорошие отношения с людьми. Вы узнаете о самых эффективных стратегиях переговоров, которые работают всегда и везде.

УДК 159.923.2
ББК 88.53

© Гардт А., Выскребенцева Д., перевод на русский язык, 2023

© Высочкина М., обложка, 2025

© Оформление.

ISBN 978-5-04-225217-4 ООО «Издательство «Эксмо», 2025

*Посвящается памяти моего отца,
Морриса Коэна; его основной стратегией
на переговорах было отдавать больше,
чем он сам получал.*

*Его жизнь служит тому прекрасным
примером.*

Содержание

Благодарности.....9

Часть первая.

Да, у вас получится

1. Что такое переговоры?15
2. Договориться можно почти обо всем24
3. Войдите в воду39

Часть вторая.

Три ключевых переменных

4. Власть67
5. Время131
6. Информация 144

Часть третья.

Стили переговоров

7. Победа любой ценой... по-советски169
8. Переговоры для удовлетворения каждого. .217
9. Чуть больше о победе для обеих сторон. . . .237

Часть четвертая.

Ведение переговоров где угодно и о чем угодно

10. Телефонные переговоры и протокол
о соглашениях.....307
11. Продвижение вверх329
12. Принимать все близко к сердцу..... 354

Наши лучшие мысли приходят от других.

РАЛЬФ ВАЛЬДО ЭМЕРСОН

Благодарности

Эта книга имеет долгую историю. Интересные люди и яркие впечатления подтолкнули мою мысль в нужном направлении. Так что на самом деле работа над этой книгой началась очень, очень давно.

Несмотря на это, последующие главы — в первую очередь продукт тридцати лет прямого участия в тысячах переговоров. В то время я получил колоссальный опыт в государственной и частной сферах и мне посчастливилось работать с выдающимися мыслителями и настоящими профессионалами своего дела.

Неправильным было бы не упомянуть некоторых людей, которые помогли моему развитию. Их нельзя назвать ответственными за то, что я написал, но вот их имена: Роберт Альбертс, Сол Алински, Рене Блументаль, Хэриан Кливленд, Майкл Ди Нунцио, Виктор Фрэнкл, Джей Хейли, Эрик Хоффер, Юджин Дженнингс, Джордж Кеннан, Мария Маннс, Норман Подоретц, Билл Розен, Бертран Рассел, Артур Сабат, Фрэнсис Синатра и, конечно, Эстер Гринспен.

Я ценю поддержку, которую оказали мне при написании этих страниц Джордж Элрик, Эленор Харви, Антия Лури и мой лучший друг Ларри Кинг. Я обязан Кэрол Ливингстон за советы, а также моему издателю, Лайлу Стюарту, за тонкое умение рисковать и терпение.

Больше всех я хочу поблагодарить моего партнера по жизни, мою жену Эллен, за поддержку и участие. Я бы не смог набраться храбрости и уж точно не сумел бы закончить книгу без нее.

Прежде чем вы отправитесь дальше, позвольте мне обратить внимание на три вещи, которые вы обязательно заметите по мере чтения.

Во-первых, я хочу предупредить бóльшую часть моих читателей, что я не имею в виду ничего плохого, когда использую в основном местоимения мужского рода. При написании этой книги я провел много времени, пытаясь справиться с семантикой английского языка и ее преференциальностью. Сперва я попробовал решить проблему с местоимениями, но текст получался либо непонятным, либо некрасивым. Следовательно, время от времени вы можете встретить на этих страницах некоторую склонность к мужскому роду. Если такое происходит, примите мои извинения. Я, разумеется, не думаю, что раз Ева была создана из ребра Адама, то женщины неважны. В наш век эмансипации вина лежит в основном на нашем родном языке.

Во-вторых, я решил не использовать сноски, примечания или технические тексты, чтобы

обосновать идеи или концепты этой книги. Моей целью было не создание научного труда для специалистов, а написание понятного практического пособия для всех. Мысли и примеры должны иметь смысл сами по себе. Если же они его не имеют, не поможет даже вмешательство священной для научного труда сноски.

В-третьих, я писал «размашистыми мазками», так, чтобы вы не завязли в деталях и техническом языке. Это было сделано для того, чтобы концепты, лежащие в основе данного труда, были легкими для восприятия — не все стоит воспринимать буквально.

Я не собираюсь говорить вам, что надо делать и чего надо хотеть. Напротив, моя цель — сделать ясным ваше положение и указать на ваши возможности. Для этого я опишу некоторые мысли и паттерны поведения, которые могут ограничивать вас, а также варианты решения проблем. Поэтому каждый из вас сможет выбрать способ получения желаемого, основываясь на ваших нуждах — внутри своей системы ценностей и комфортным для себя образом.

Х. К.

*Нортбрук, Иллинойс
Сентябрь 1980 года*

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ
ДА, У ВАС ПОЛУЧИТСЯ

*Чтобы добраться до Земли обетованной,
вам придется вести переговоры на пути
через глушь.*

1. Что такое переговоры?

Ваша повседневная жизнь — огромный стол для переговоров, и вне зависимости от того, нравится это вам или нет, вы в них участвуете. Вы, как индивидуум, вступаете в конфликт с другими: с семьей, продавцами в магазинах, вашими соперниками или даже с учреждениями и государственной властью. Вы взаимодействуете с ними, и от этого зависит не только ваше процветание, но и то, сможете ли вы наслаждаться полной, приятной, удовлетворяющей вас жизнью.

Переговоры — это сфера знания, которая помогает завоевать симпатию нужных нам людей. Все очень просто.

Чего же мы хотим? Престижа, свободы, денег, справедливости, уверенности, признания — многого. Некоторые люди лучше других знают, как заполучить желаемое. Скоро вы станете одним из них.

В традиционном смысле награды должны получать люди, которые обладают большим