

18+

КОНСТАНТИН ПЕРМИНОВ



АРГУМЕНТ НА МИЛЛИАРД:

10 способов
убедить кого угодно

Константин Перминов

**Аргумент на миллиард.
10 способов убедить кого угодно**

«Издательские решения»

Перминов К.

Аргумент на миллиард. 10 способов убедить кого угодно /
К. Перминов — «Издательские решения»,

Практическое руководство по ведению переговоров и искусству убедительной аргументации для всех, кто хочет научиться договариваться с партнерами, клиентами, коллегами и близкими. Переговоры рассматриваются как многомерное пространство из 10 плоскостей — от правовой и экономической до психологической и эмоциональной. Книга содержит кейсы из практики автора, чек-листы, вопросы для управления беседой, задания для самостоятельной работы и стратегии эффективной коммуникации.

Содержание

Об авторе	6
Вступление	7
10 плоскостей переговоров	9
1. Правовая плоскость	10
2. Юридическая плоскость	13
3. Экономическая плоскость	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Аргумент на миллиард 10 способов убедить кого угодно

Константин Перминов

Редактор Елена Олеговна

Дизайнер обложки Яна Юрьевна

© Константин Перминов, 2026

© Яна Юрьевна, дизайн обложки, 2026

ISBN 978-5-0070-4906-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе

Константин Перминов — предприниматель, инвестор, бизнес-тренер, преподаватель Высшей школы экономики, автор тренингов по продажам и переговорам, судья федерации управленческой борьбы, резидент бизнес-клуба «Атланты», основатель платформы цифровых визиток trainkey, клуба международных связей и переговоров. Константин Перминов посетил более 60 стран мира, в его телефонной книге более 8000 контактов в 40 странах мира, он имеет по 1 рукопожатию как до российского, так и до американского президента. Личная миссия Константина Перминова — обучить эффективным коммуникациям, разрешению конфликтов и построению договоренностей 100 000 человек.

Вступление

В современной экономической теории есть такое направление, как экономика счастья. Оно исследует взаимосвязь между изменением уровня доходов и показателем субъективной удовлетворенности жизнью, то есть соотношением позитивных и негативных эмоций. Правильно проведенные переговоры — это весомый вклад в экономику счастья. Мы осознанно выстраиваем доверительные, четкие, прозрачные отношения. За счет этого растет эффективность нашего труда и оборот наших компаний. Это, в свою очередь, увеличивает зарплату сотрудников и повышает налогооблагаемую базу. Благодаря этому реализуются важные инфраструктурные проекты, повышается качество жизни и потребления. В итоге растет ВВП страны и постепенно улучшается жизнь человечества в целом. Сегодня у многих людей утрачены глубокие навыки коммуникации. Одна из причин — развитие гаджетов, общение в которых сводится к обрывочным

— «Ты как?»

— «Норм»,

— «Ок».

Так общается наше подрастающее поколение. У них меньше сформировано доверительное дружеское общение. Это интегрируется в поведенческие паттерны молодежи, которой предстоит работать, генерировать налоги и быть потребителями нашей экономики. Моя книга — вклад в восполнение этих пробелов. В ней я рассказываю, как выработать правильные коммуникативные навыки — научиться грамотной аргументации, переключению между плоскостями переговоров, определению выгоды партнера. Эти знания применимы как на внутрисемейном, так и на деловом, между народном, межкультурном уровнях. 10 плоскостей аргументации — не последовательный план, а карта. С ее помощью вы сможете выстроить свою стратегию переговоров, которая отразит наиболее сильные ваши стороны и защитит наиболее слабые. Я за прозрачные договоренности и предлагаю наиболее комфортные, понятные пути к ним. Мосты, которые я перебрасываю в этой книге между плоскостями аргументации, позволяют эффективно раскрывать картину мира нашего собеседника. Когда мы начинаем коммуникацию, нам нужно четко понимать, что мы можем сделать совместно. Можем ли создать какой-либо формат сотрудничества? Получится ли уйти из стратегии соперничества? Способствуют ли наши отношения ощущению счастья? Или, напротив, мы испытываем негативные эмоции и постоянно за что-то конкурируем, не имея шанса договориться? Если говорить про семейные отношения, то здесь невеселая статистика: в нашей стране сейчас на 10 браков приходится 7 разводов. Эти 7 разводов — те, кто не сумел договориться. Здесь тоже существует логическая цепочка: разводы негативно отражаются на рождаемости, рождаемость — на популяции, а значит, на дальнейшем развитии человечества. Я считаю, что важнейшие цели нашей жизни — прожить ее счастливо, продлить род, передать следующим поколениям наш опыт и возможности для счастья. Мы с супругой в браке больше 18 лет и стараемся своим примером показать детям, как можно быть счастливыми в рамках договоренностей. К сожалению, сейчас в отношениях сложилась тенденция к потребительству. Люди чаще заинтересованы в продвижении собственных интересов без учета интересов партнера. Это стратегия соперничества. Подобное потребительское поведение порождает многочисленные конфликты. Когда при знакомстве с человеком у нас возникает взаимная симпатия, мы начинаем строить более эффективные отношения. Даже если он останется у нас только на уровне знакомого и не станет нашим другом, то за счет личного контакта мы сможем достичь большего результата в переговорах. Проводя корпоративные тренинги в компаниях, я вижу, насколько малоэффективно общаются между собой сотрудники из-за того, что плохо друг друга знают. Узнав, благодаря моим методикам, друг друга лучше, в дальнейшем они становятся в рамках компании источ-

ником взаимовыручки. Моя личная миссия — научить 100 000 человек эффективным коммуникациям: как устанавливать контакты, а контакты превращать в связи. Как переводить связи в профессиональную и эмоциональную сферу. Как в профессиональной сфере формировать партнерства, капитализировать и монетизировать общие возможности, эффективно договариваться с клиентами и поставщиками. Как в эмоциональной сфере знакомство превращать в приятельство, приятельство — в дружбу. Как договариваться при конфликтах, сохраняя отношения. Уверен, эти навыки делают сегодня нас лучше, чем вчера, а завтра лучше, чем сегодня.

10 плоскостей переговоров



Рис. 1 Плоскости переговоров. Константин Перминов

1. Правовая плоскость

Мы с семьей любим путешествовать. Летом 2024 года мы полетели в Канаду с остановкой в Лондоне на полтора дня: хотелось показать детям Биг Бен и Трафальгарскую площадь. Визы в Канаду мы получили за ранее, а английскую визу — ни обычную, ни транзитную — оформлять не стали. Я был уверен, что смогу на месте договориться с пограничником о том, что он сделает нам двухдневные визы и выпустит в город без каких-либо условий. Таким образом, моим коммуникативным навыкам предстояло пройти очередную проверку.

Основной вопрос в правовой плоскости: какие существуют права и обязанности?

Мне нужно было убедить пограничника выпустить нас, граждан Российской Федерации, на полтора дня погулять в город, потому что у нас было на это право, как у обладателей канадских виз. Наше право, но не его обязанность. Я понимал, что в 2024 году у нас не самые теплые политические отношения с англичанами. Пограничник запросто мог нам отказать, и мы остались бы на полтора дня в аэропорту.

Я действовал в правовой плоскости переговоров: показал адрес отеля, авиабилеты в Канаду, следующие отели, которые были запланированы в нашем путешествии. Я поставил его перед выбором: можешь нам доверять или не доверять.

В этих переговорах я был абсолютно спокоен, оперировал фактами и вышел победителем, используя методику убеждения.

Этот случай — пример того, как можно общаться в рамках правовой плоскости и получить транзитную визу прямо на границе, причем абсолютно бесплатно. На этом уровне стороны используют в качестве аргументов нормы права, законы, право обычая. Все это действует как система и позволяет доказывать свою правду.

Находясь в правовой плоскости, мы учитываем и права, и обязанности. Например, в России есть обязанность служить в армии и право на бесплатную медицину, у детей есть право на бесплатное школьное образование. Эти гражданско-правовые отношения регламентированы Гражданским кодексом Российской Федерации. Такой информацией полезно владеть как можно более полно, чтобы свободно аргументировать в свою пользу.

В правовой плоскости важно ссылаться на конкретные документы и факты. В моем случае с пограничником я ссылался на канадскую визу, брони в отелях, билеты на следующий рейс. Факты — это как раз то, что в переговорах является объективным и твердым, на что мы можем опираться. В переговорах нужно уходить от пустого, оценочного, субъективного. Если мы что-то называем красивым, то для кого-то это может быть уродливым. Только надежно опираясь на конкретную норму закона и конкретные факты, мы можем уверенно убедить вторую сторону в нашей правоте.

Еще один важный момент — инициатива. Пограничник не просил меня предоставить посадочные талоны и адреса, я предложил ему сам. Ведет переговоры тот, кто задает вопросы. Если мы перехватываем инициативу, то противоположная сторона начинает терять позиции.

К переговорам надо готовиться

Наше незнание не освобождает нас от ответственности. Чем больше фактов мы узнаем заранее, тем вероятнее переход из неуверенности в ситуативную уверенность. Столкнувшись с неожиданностью уже в момент переговоров или в другой коммуникативной ситуации, мы

теряем свои позиции и несем определенные репутационные, финансовые или даже уголовные риски. Правовые системы разных государств сильно отличаются.

Например, в 2025 году мы с семьей путешествовали по Азии, и нам предстоял перелет из Японии в Сингапур. А вы в курсе, что в Сингапур нельзя привозить жевательную резинку? За это положен большой штраф — несколько тысяч долларов. Возможен даже уголовный срок. Все детские жевательные резинки пришлось утилизировать в Японии, чтобы не подвергать себя подобным рискам. Если вам предстоит международные переговоры, надо быть готовым к различиям в культурных кодах. Не экономьте время на изучении права обычая.

Например, я летал на различные производства в Китае, и там перед деловой встречей принято пить чай. Однако если вам налили кружку чая, это не значит, что ее надо пить сразу. Есть право обычая — первую кружку ополаскивают этим чаем, а потом уже наливают следующую и пьют. Право обычая может несколько отличаться даже в разных компаниях одной страны — как принято поздравлять друг друга с днем рождения внутри коллектива, обязательен ли строгий дресс-код по пятницам. Все эти тонкости стоит учитывать, когда вы готовитесь к переговорам.

Чек-лист. Правовая плоскость: «Какие существуют права?»

Перед переговорами проверьте, что вы:

- знаете нормы закона/кодекса, на которые опираетесь;
- у вас есть документы-основания (лицензии, гарантии, регламенты);
- понимаете, что — право, а что — обязанность сторон;
- знаете ограничения: запреты и штрафы;
- подготовили скриншоты, ссылки, выдержки, чтобы показать их за 5 секунд.

Золотое правило:

Факт сильнее мнения. Документ сильнее эмоций.



London, 2024

2. Юридическая плоскость

Правовая плоскость охватывает глобальные вопросы законодательства и документы, подтверждающие тот или иной контракт или сделку. В юридической плоскости обсуждается, как применить это право в договоренности: как оформить договор, какие формулировки использовать, какие последствия прописать.

Основной вопрос в юридической плоскости: какой конкретный пункт договора за это отвечает? Здесь могут возникнуть противоречия.

Например, вторая сторона во время переговоров ссылается на некий юридический документ, а вы обнаружили, что он не соответствует нормам права. В этом случае переходите в правовую плоскость (как более сильную) и аргументируйте, опираясь на законодательные нормы.

Переходим в ту плоскость, где мы сильны.

Я хочу подчеркнуть, что плоскости переговоров между собой связаны. Мы не переходим последовательно из одной в другую, а переключаемся в моменте. Искусство переговорщика в том, чтобы понимать свои сильные и слабые стороны. Тогда мы сможем уходить из тех плоскостей, где мы слабы, в те, где мы сильны, и с этой позиции отстаивать свою точку зрения.

Например, если пункт договора 3.8.1 противоречит гражданско-правовому кодексу, вы можете на это указать и сослаться на судебную практику, которая уже отменяла подобные договоры.

Доказательство правоты на эмоциях — путь к конфликту.

Многие недооценивают конфликтогенность, которую несет в себе юридическая плоскость. В коммуникации есть важность отношений и важность результата. Когда стороны не могут договориться, то, по сути, обе проигрывают. Тогда они могут уйти в юридическую плоскость, чтобы начать судебную тяжбу. Это менее желанный исход, так как отношения рушатся, результат в моменте не достигнут, а сил на доказательство своей правоты придется вложить, скорее всего, очень много. Причем весь расход времени и энергии может не принести желаемый эффект. Энергия будет потрачена на негативные эмоции, доказательство правды, а не на созидание чего-то более важного, полезного и позитивного. Если вы попали в такую ситуацию, решите для себя, насколько вам важно доказать свою правоту. Что вы выбираете — прав или богат? Прав или любим?

Стремление доказать свою правду в юридической плоскости порой запускает иррациональное мышление. Человек уходит в яркие эмоции, и своя правда становится для него важнее истинных целей, что часто является психологической ловушкой. Не забывайте в трудных ситуациях про другие плоскости: нужно переходить из юридической в менее конфликтные, где договориться легче.

«Трамп: Искусство возвращения»

Есть книга «Трамп: Искусство возвращения», написанная в 1997 году бизнесменом Дональдом Трампом и журналисткой Кейт Бонер. В ней Трамп рассказывает о своем кризисе в 1990 году и о том, как ему удалось «вернуться» путем переговоров.

Трамп брал деньги в долг на строительство казино под довольно высокие для США проценты. Он построил ряд отелей и казино, через выпуск облигаций привлек деньги под 14% годовых, при этом обслуживать этот долг не смог. В результате у него образовалась большая задолженность перед кредиторами — почти 10 миллиардов долларов.

Трамп мог юридически обанкротиться. Тогда его кредиторы получили бы только часть тех денег, которые в него вкладывали. Трамп в этом случае потерял бы свое громкое имя, то есть проиграли бы все стороны.

Трамп выбрал другой путь — начал переговоры с кредиторами и в итоге добился реструктуризации долгов. Из юридической плоскости он перешел в экономическую и на языке цифр и выгод показал конкретный путь выхода из долговой ямы. Он предложил продать часть активов и лицензию на использование своего имени, которое к тому моменту было уже раскрученным в медиа. Оперативные меры, в том числе удачные инвестиции, позволили Трампу избежать банкротства и постепенно восстановить свою бизнес-империю. За счет личного бренда и продажи брендированной продукции в различных сферах бизнеса к концу 90-х он уже снова вышел в прибыль и избавился от долгов.

Для нас в этой истории особенно важно то, что, оперируя точными цифрами и поняв выгоды кредиторов, он в экономической плоскости смог с ними договориться.

Чек-лист. Юридическая плоскость: «Когда ставим подпись?»

- Убраны двойные трактовки.
- У всех сторон одинаковое понимание формулировок.
- Нет противоречий с вышестоящим гражданско-правовым кодексом.
- Прописаны четкие критерии качества.
- Зафиксирован порядок изменения условий.
- Определены и прописаны последствия нарушения

3. Экономическая плоскость

Двигай выгодой, удерживай вредом.

В экономической плоскости мы говорим языком выгоды.

Основной вопрос в экономической плоскости: что является выгодой для нас и нашего собеседника?

Выгода — это ресурс, при этом не всегда деньги. Для кого-то выгодой является сэкономленное время, проявленное внимание, сохраненное здоровье, репутация, для кого-то — полученные связи, опыт или знания. Для кого-то это релевантно важная информация, которой нет у других.

Двигайте выгодой, чтобы убедить другую сторону принять ваши условия. Выясните, что является выгодой собеседника. Задавайте открытые вопросы. Чаще всего человек в первую очередь говорит о том, что для него важно. Выяснив приоритеты своего собеседника, определите, какую потенциальную выгоду вы можете ему предложить за счет ваших ресурсов и ресурсов вашего окружения.

Пример: «Что для тебя важно в этой ситуации? Чей контакт из моего списка может пригодиться тебе в первую очередь?» Удерживайте вредом. Подвергните сомнениям не желательные действия оппонента, покажите ему их негативные последствия.

Пример: «Уверен ли ты на 100%, что в результате своих действий достигнешь того, что задумал на самом деле? Если ты сейчас сомневаешься, оцениваешь ли ты риски, к чему эта ситуация приведет, учитывая негативный опыт твоих коллег? Тогда, может, нам стоит еще раз конструктивно обсудить первые два пункта предложения, которое я сделал вчера?»

Удержание вредом не равно угрозе. Оно ориентировано именно на визуализацию тени сомнений в контрасте с теми выгодами, которые мы можем предложить. При угрозах нарастает негативная коннотация, вследствие чего возникают отрицательные эмоции, а в этом состоянии договориться сложнее, чем на позитиве. Угрозы эффективны лишь для ограниченного психотипа людей. Доминантные люди могут ответить на угрозу угрозой, что разовьет зарождающийся конфликт.

Пример угрозы: «Если ты не вернешь долг завтра, я напишу об этом в интернете».

Обмен простой пользой

Экономическая плоскость дает возможности для взаимовыгодных и взаимоприемлемых решений. Понимая потребности оппонента, мы интегрируем туда наши возможности, особенно те, которые для нас практически ничего не стоят, а для собеседника имеют высокую степень важности: контакты, знания, информацию и т. д. Такой прием я называю ОПП — обменом простой пользой. Когда мы делаем вклад и люди от нас получают то, что им важно, часто они тоже хотят нам что-то дать в ответ. Так выстраиваются теплые отношения.

Этот феномен был предметом исследования в социальной психологии — например, в работах Роберта Чалдини, известного американского социального психолога. Благодаря ОПП мы выходим либо на отношения по формуле «выиграл — выиграл», либо на качественный торг. В любом случае, мы продвигаем интересы обеих сторон.

Чтобы успешно действовать в этой плоскости, нужны навыки коммуникации и формулировки вопросов, временные и информационные ресурсы. Все зависит от того, насколько грамотно и экологично мы проявляем инициативу и предлагаем помощь.

Выход из токсичной плоскости в плоскость выгод — очень сильный ход в плане построения договоренности. Мы не тратим время на иррациональное мышление, а проводим его преимущественно в конструктивных переговорах, задействуя как можно больше зон пересечения.

Возвращаясь к Дональду Трампу, отметим следующие его действия в экономической плоскости: он выяснил выгоды своих оппонентов, зафиксировал договоренности с ними и удерживал их вредом, дав понять, что они не имеют такой экспертизы управления активами застройщика, какая есть у него. Он не стал банкротиться и в результате смог договориться с участниками по принципу компромисса или «выиграл — выиграл».

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.