СИЛА СКАЗАННОГО

Как говорить, чтобы менять ситуацию

Книга 3 из 8

ТОРГОВАТЬСЯ НЕ СТЫДНО

Как обсуждать цену, зарплату и условия без конфликта



ШОКУН АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Шокун Алексей

ТОРГОВАТЬСЯ НЕ СТЫДНО.
Как обсуждать цену, зарплату и условия без конфликта

«Автор»
2026

Алексей Ш.

ТОРГОВАТЬСЯ НЕ СТЫДНО. Как обсуждать цену, зарплату и условия без конфликта / Ш. Алексей — «Автор», 2026

Тебе назвали цену. Она не устроила, но ты кивнул. Спросить о скидке было неловко, обсудить условия — будто неприлично. И только потом пришла мысль: «А почему я даже не попробовал?»Переговоры не обязательно означают спор, давление и попытку кого-то переиграть. Иногда достаточно одного точного вопроса, чтобы узнать, какие условия действительно неизменны, а какие можно обсудить.Эта книга научит готовиться к торгу, спокойно называть свою цену, выдерживать паузу, предлагать обмен условиями и принимать отказ без ощущения поражения. Разберём покупки, услуги, аренду и разговор об оплате труда — с конкретными репликами и упражнениями.Торговаться не стыдно. Стыдно ли позволять неловкости решать за тебя?При подготовке книги использовались цифровые инструменты, в том числе на основе языковых моделей.

© Алексей Ш., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Цена, которую не обсуждают 6
Глава 2. Почему «неудобно»: разбор стыда 10
Конец ознакомительного фрагмента. 11

ТОРГОВАТЬСЯ НЕ СТЫДНО. Как обсуждать цену, зарплату и условия без конфликта

Серия «Сила Сказанного».
Книга 3 из 8.

Шокун Алексей Владимирович

Дисклеймер

Книга посвящена повседневным переговорам о цене, оплате и условиях сделок. Её содержание не является индивидуальной финансовой, юридической, налоговой или инвестиционной рекомендацией.

Возможность изменения цены зависит от договора, правил продавца, применимого законодательства и конкретной ситуации. Прежде чем принимать финансовые обязательства, подписывать документы или оспаривать условия, необходимо самостоятельно проверять существенные положения и при необходимости консультироваться с профильным специалистом.

Предложенные формулировки не гарантируют скидки, возврата денег или пересмотра договора. Переговоры предполагают добровольность, добросовестность и уважение к правам другой стороны.

Глава 1. Цена, которую не обсуждают

Ты услышал цену — и заплатил. Не потому, что был согласен: внутри что-то возражало, но слова для этого возражения не нашлось. За спиной дышала очередь, человек за стойкой уже переключился на следующего, и ты вышел с покупкой и мыслью, которая догоняет обычно вечером: «Надо было спросить».

Такие минуты легко пропустить: каждая по отдельности выглядит мелочью. Покупка, где цена оказалась выше, чем ты рассчитывал. Услуга, где сумма выросла к концу — за то, о чём в начале не было сказано. Аренда, где условия назвали как закон. Подработка, где о прибавке ты не заговорил, потому что «сейчас явно не время». Мелочь за мелочью складывается в привычку, а привычка — в убеждение, что с тобой всегда так и что иначе не бывает.

Дорого в этом не само число, которое ты переплатил. Дорого состояние: разговор, не состоявшийся днём, продолжается вечером — только уже без собеседника. Ты прокручиваешь его по дороге домой, потом перед сном, потом на следующий день в очереди за кофе. От этого он не меняется и ни к чему не ведёт, зато занимает место в голове, которое могло бы достаться чему-то другому. Ещё дороже вторая часть: привыкнув молчать, ты незаметно начинаешь считать себя человеком, которому «неудобно просить». Это уже не про одну покупку — это про то, каким ты себя видишь.

Разговор о цене редко выглядит как разговор. Он случается в очереди, у стойки, в прихожей, в короткой переписке, посреди рабочего дня, когда голова занята совсем другим. Никто не назначает на него время и никто к нему не готовится. Именно поэтому он и проскакивает мимо: у него нет ни начала, ни места, где можно собраться с мыслями, — только секунда между названной суммой и твоим ответом.

Причина при этом почти никогда не в характере. Молчание держится на трёх опорах, и все три поправимы.

Начнём с того, как цена приходит в разговор. Она приходит готовой. Её называет одна сторона, и называет так, будто сообщает сведения о мире: как температуру воздуха или время отправления поезда. Есть цена, есть условия, есть порядок. В этот момент кажется, что у тебя один выбор — согласиться или начать спор. А спор — это скандал, испорченное настроение и, возможно, испорченные отношения, поэтому его хочется отложить.

Именно здесь останавливается большинство. Не из страха и не из неумения считать: цена приходит в форме факта, а факт не обсуждают — его принимают к сведению. Ты принимаешь, платишь, уходишь. Через час мысль возвращается: «Надо было спросить». Возвращается она потому, что ты знаешь простую вещь: цену называет один, а обсуждают двое.

Назвать цену и обсудить цену — разные действия. Первое занимает секунду и не требует ничего, кроме готового ответа. Второе — короткий разговор со своим началом, серединой и концом. Первое делает за тебя тот, у кого ответ уже есть. Второе можешь сделать только ты сам, и именно поэтому оно кажется таким трудным: у собеседника заготовка была, у тебя её нет.

Первая опора молчания — фраза «цена окончательная». Она звучит как приговор: в ней нет вопросительного знака и нет места для тебя. Только смысл у неё скромнее, чем звучание. Эта фраза говорит о границе, на которой собеседник стоит сегодня, а не о том, что цена не изменится никогда и что спрашивать запрещено. Одна и та же фраза может значить «решение принято, дальше не уговаривайте» — это законный ответ, с которым можно жить. Но она же может значить «эта часть не двигается, зато остальное обсуждаем», и это уже приглашение к разговору, которого ты не расслышал.

Вторая опора — отсутствие готовой фразы. Мы входим в разговор о цене с пустыми руками: без вопроса, без своей границы, без варианта на случай отказа. Тогда единственное, что остаётся произнести, — «ладно». И оно произносится легко, потому что не требует ничего:

ни решения, ни подготовки, ни ответа на возможное «нет». Подготовка — не талант и не смелость: это несколько фраз, придуманных заранее. Об этом весь средний раздел книги.

Третья опора — путаница. Разговор о цене мы представляем себе как торг в самом дурном смысле слова: сцена, где кто-то давит, кто-то уступает, кто-то выигрывает, а кто-то выглядит жалко. Отсюда и знакомое «неудобно»: неудобно быть тем, кто давит, и неловко быть тем, кому уступают. Промолчать кажется приличнее, чем играть такую роль. Но эта сцена — чужой сценарий, не единственный и не обязательный.

Миф, который держит всё это, звучит так: разговор о цене — соревнование, в котором один должен победить. Факт проще и спокойнее: это обмен сведениями о том, какой набор условий устроит обе стороны, и у каждой стороны есть законное право сказать «нет». Первое — про власть, второе — про сделку. Сделка не требует победы, она требует ясности.

Разница видна в самой обычной паре фраз. Спор звучит так: «Почему так дорого? У вас что, других цен нет?» — и это уже претензия, на которую защищаются. Разговор звучит иначе: «Понимаю. А что может измениться, если я беру больше объёма или готов ждать дольше?» Первая фраза требует от собеседника оправдываться, вторая приглашает его считать. На одну и ту же цену собеседник отвечает по-разному — и не потому, что он изменил характер за секунду, а потому, что вторая фраза оставила ему место для ответа.

Дальше в книге будет много приёмов: как подготовиться, что сказать первым, зачем молчать после просьбы, чем платить, кроме денег. Поэтому стоит сразу договориться о границах, за которые мы не выходим.

Разговор о цене — не давление. У него нет цели сломать собеседника, вымотать его ожиданием или поставить в положение, где он не сможет отказать. Если для уступки нужно, чтобы человеку стало неловко, это уже не сделка — это выкачивание. Такие приёмы работают, но оставляют после себя две вещи: испорченные отношения и неприятный осадок у того, кто их применил.

Разговор о цене — не хитрость. Мы не выдумываем факты, не ссылаемся на предложения, которых нет, не рассказываем про «другого продавца», которого не существует. Сила честной просьбы в том, что её не нужно помнить: сказал один раз, и не приходится следить, где ты сегодня соврал.

Разговор о цене — не спор о справедливости. Ты не обязан доказывать, что цена несправедлива, а собеседник не обязан соглашаться с твоими доводами. Достаточно сказать, что тебе важно обсудить условия. Право просить не нужно заслуживать аргументами: оно есть просто потому, что ты вторая сторона сделки.

И главная граница: отказ собеседника — законный исход. Не неудача, не повод обижаться, не доказательство того, что ты плохо старался. Ты можешь выйти с результатом, который звучит как «нет», и это будет нормальный конец нормального разговора. Право спокойно уйти — то, что делает обе стороны равными.

Разговор о цене состоит из пяти шагов, и каждый работает отдельно от остальных: подготовка, первая фраза, пауза, обмен, исход. Подготовка — своя граница и то, что ты сделаешь при отказе. Первая фраза — собранный заранее вопрос. Пауза — умение не досказывать за собеседника. Обмен — предложение, чем ещё можно заплатить, кроме денег. Исход — спокойное завершение в любую сторону. Пятая глава про подготовку, шестая про первую фразу, седьмая про паузу, восьмая про обмен; к девятой у тебя будет весь порядок разговора.

Сегодня не нужно ничего из перечисленного. Сегодняшний сдвиг не требует техники речи: он требует другого взгляда. Вот он в трёх шагах.

— Шаг первый. Ловить формулировку. Каждый раз, когда цена звучит, отмечай про себя одну фразу: это условие сделки. Не «дорого», не «так и надо» — условие, которое кто-то назвал и которое можно обсудить. Такая отметка занимает секунду, но меняет рамку всего разговора.

— Шаг второй. Отделять цену от решения. «Окончательная» относится к сегодняшнему решению собеседника, а не к правилам мира. Если решение сегодня такое, у тебя всё ещё есть ход: спросить, что вообще может меняться.

— Шаг третий. Не требовать от себя смелости. Разговор о цене держится на готовой фразе и своей границе, а не на характере. Смелость здесь — приятный бонус, а не условие входа.

Посмотрим, как это выглядит в жизни, на обезличенном примере. Человек заказывает услугу — обычный бытовой ремонт. Цену ему называют в начале, он соглашается по телефону, потому что рядом работа и надо быстро решить. К середине работ выясняется, что названная стоимость покрывала не всё: часть работ шла с доплатой за материал, ещё часть в неё вовсе не входила. В конце звучит новая сумма. Он платит, потому что работы уже сделаны и спорить неудобно, и весь вечер объясняет себе, что виноват сам: надо было всё уточнить заранее.

Теперь разберём этот эпизод по частям, не меняя ни одного факта. Где здесь был разговор о цене? Не в конце, когда прозвучала новая сумма, и не в начале, когда цену назвали по телефону. Разговор о цене был упущен раньше — в тот момент, когда человек не спросил, что именно входит в названную стоимость и что делается, если объём окажется больше.

Что дала бы одна фраза в начале? Даже не результат — другое течение разговора. Вопрос «что входит в эту стоимость, а что считается отдельно» не требует согласия, не спорит и никого не обвиняет. Он выносит на свет то, что иначе остаётся в тумане, и дальше обе стороны говорят о конкретных вещах: объём, сроки, доплаты. Ошибки в таких сделках возникают из тумана чаще, чем из жадности.

И третье. Даже если бы ответ был «всё уже окончательно», разговор не стал бы хуже. Человек получил бы ясность до начала работ, а не после, и мог бы решить спокойно — согласиться или искать другой вариант. Мысль, которая мучила его вечером, была не про деньги. Она была про то, что он не спросил.

Стоит проговорить ещё одну вещь, которая в этом разборе скрыта между строк. Человек заплатил ровно столько, сколько было названо, и формально ни на что не согласился сверх. Сделка при этом вышла дороже, чем он рассчитывал, — за счёт времени, разбирательств и испорченного вечера. Названное число и настоящая стоимость сделки совпали только на бумаге. В жизни между ними всегда лежат условия, о которых не спросили.

Теперь честно, из своего опыта. Много лет я просто не просил. Цена, которую называли, была для меня фактом из внешнего мира, как погода: на неё не жалуются и её не обсуждают. Я не считал себя трусом и не мучился этим — просто жил с ощущением, что есть вещи, о которых не спрашивают и что взрослому человеку стеснительно просить.

Перелом случился в тот день, когда у меня появилась фраза. Смелость тут ни при чём — она подтянулась позже и не в полном составе. Мне нужна была покупка, и брать её молча, не проверив условия, я уже не хотел: накануне я как раз написал список своих молчаний и увидел в нём один и тот же повтор. Слово «скидка» я так и не произнёс: оно казалось мне словарём из другого мира. Я спросил иначе — можно ли что-то сделать с условиями, если названное меня не устраивает. Фразу я проговорил вслух по дороге, потому что привычка проговаривать важное до разговора осталась у меня от ситуаций, где ошибиться в слове было нельзя.

Разговор занял меньше минуты. Поразило меня даже не то, что я услышал в ответ, — поразил сам разговор. Короткий, спокойный деловой обмен, ничем не похожий на сцену, которой я боялся годами. Никто не рассердился, не закатил глаза, не выставил меня на посмешище. Просто два человека выяснили, что возможно.

Отдельно запомнилось ощущение после. Я ждал, что буду чувствовать себя неловко, и не почувствовал ничего похожего: было обычное чувство небольшого сделанного дела, как после отправленного письма или назначенного визита. Неловкость живёт до разговора, а после него её место занимает ясность.

С тех пор было по-разному. Несколько раз я слышал в ответ ровно ту фразу — «цена окончательная», — и это тоже был нормальный исход: я получал ясность и не тратил на неё ни вечера, ни настроения. Иногда менялись условия, а не число, и сделка выходила удобнее, чем выглядела на первый взгляд. Ни один из этих разговоров не стоил мне отношений, сна и самоуважения. Дорого стоило только молчание — длиной в годы.

Отсюда правило, которое стоит принять до всех приёмов: торговаться не стыдно. И сразу вторая половина того же правила: торговаться не обязательно. Если в конкретной ситуации разговор не стоит твоих нервов — по времени, по силам, по обстановке, — ты вправе его не начинать. Это выбор, а не провал, и книга не будет убеждать тебя в обратном.

Дальше — несколько заготовок, с которыми удобно прожить эту неделю. Их не нужно учить наизусть: достаточно один раз произнести вслух или записать, чтобы слово перестало быть чужим.

— Себе, когда цена прозвучала: «Это условие сделки. Условия обсуждают».

— Себе, когда внутри поднимается знакомое «неудобно»: «Я не спорю и никого не обвиняю. Я уточняю».

— Собеседнику, если разговор уже возможен: «Я хочу уточнить условия. Это не претензия — мне важно понять, что здесь возможно».

— Собеседнику, если не знаешь, с чего начать: «Подскажите, бывают ли у вас варианты условий?»

— В ответ на «цена окончательная»: «Спасибо, что сказали прямо. Тогда у меня один вопрос: а условия — сроки, объём, порядок оплаты — они тоже окончательные?»

Последняя фраза выглядит почти дерзкой, но в ней нет ничего дерзкого: она не спорит с ценой и не давит на человека. Она уточняет, где проходит граница, — а это как раз тот вопрос, который задают редко и на который почти всегда отвечают.

Обрати внимание на тон этих заготовок. Ни в одной нет ни извинения, ни оправдания: «извините, а можно...» превращает просьбу в неловкость, которую собеседнику хочется поскорее закрыть. И ни в одной нет нажима: «ну вы же понимаете» — это уже давление. Ровный вопрос без извинений и без давления звучит как деловой, и отвечают на него по-деловому.

Задание на сегодня называется «Список молчания». Возьми лист бумаги или заметку и выпиши ситуации, в которых ты заплатил или согласился молча: покупки, услуги, работа, бытовые договорённости. Пять или шесть строк, не больше — те, что вспоминаются первыми, самые говорящие. Напротив каждой — одна короткая строка о том, что помешало спросить: не было фразы, было «не время», боялся показаться жадным, не хотел спорить при людях.

Дальше сделай со списком две вещи, и на этом всё на сегодня. Первое: перечитай колонку «что помешало» и найди в ней повтор — почти наверняка одно и то же слово стоит там три или четыре раза. Одно повторяющееся слово — это уже не характер, а привычка, и у привычки есть вход. Второе: выбери из списка одну ситуацию, которая может повториться на этой неделе, и отметь её галочкой. Не готовь к ней фразы, не репетируй — просто отметь.

На весь список уйдёт минут десять. Смысл не в том, чтобы посчитать потери, и не в том, чтобы устыдиться прошлого: считать и стыдиться ты умеешь и без этой книги. Смысл в том, чтобы увидеть молчание как список, а не как свойство, — и выйти из упражнения с одним словом, которое объясняет больше, чем «характер».

Молчание — не свойство характера, а список конкретных случаев, и список конечен. Пока он лежал в голове, он казался судьбой; на бумаге он стал перечнем, с каждым пунктом которого можно что-то сделать. Это и есть первое изменение: не смелость, а ясность.

Глава 2. Почему «неудобно»: разбор стыда

Цена названа. До твоей реплики остаётся одна секунда, и в эту секунду внутри поднимается знакомое: «неудобно». Дальше ты знаешь, что происходит. Ты киваешь, достаёшь деньги или соглашаешься на условия, а разговор о цене заканчивается, не начавшись. Не потому, что решил: просто слово «неудобно» оказалось быстрее тебя.

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.