

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к пятому изданию.	7
Введение. Современные международные переговоры: поиск новых технологий	9

Часть первая

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

Глава 1

Переговоры как рациональный дискурс и искусство компромисса	16
Контрольные вопросы	26
Практикум: тесты и тренинги	27

Глава 2

Имидж «искусного переговорщика»: какие качества позволяют достичь вершин мастерства	35
2.1. Франсуа де Кальер: «блестящий интеллектуал»	36
2.2. Луи Руссо де Шамуа: патриот, «преданный государственным интересам»	43
2.3. Антуан Пеке: «дипломат с безупречной профессиональной репутацией»	44
2.4. Д. Е. Василевский: «антрополог, способный к человекопознанию»	46
2.5. Дейл Карнеги: «тонкий психолог»	50
2.6. Фил Бэгьюли: «уверенный в себе высокопрофессиональный технолог»	54

2.7. Дж. Мэйер и П. Саловей: «эмоциональный интеллект»	56
2.8. Сэм Блэк: «эффективный коммуникатор».	61
Контрольные вопросы	63
Практикум: тесты и тренинги	64

Глава 3

Культура общения в процессе международных переговоров: специфика вербальных, невербальных и паравербальных коммуникаций	72
3.1. Культура общения и культура перевода	75
3.2. Техника речи, основные правила теории аргументации и риторики	77
3.3. Культура невербальных коммуникаций	93
3.4. Правила деловой этики	110
Контрольные вопросы	124
Практикум: тесты и тренинги	125

Глава 4

Основные научные стратегии ведения переговоров: западная и восточная традиции	131
4.1. Западные модели ведения переговоров	131
4.2. Восточная традиция ведения переговоров.	148
Контрольные вопросы	166
Практикум: тесты и тренинги	167

Глава 5

Переговоры в условиях конфликта: использование процедуры медиации	171
5.1. Понятие и основные принципы медиации; требования к медиатору	171
5.2. Порядок проведения процедуры медиации	178
5.3. Техники и технологии эффективной медиации.	182
5.4. Модель подготовки и проведения переговоров с помощью медиатора	187
Контрольные вопросы	192
Практикум.	193

<i>Глава 6</i>	
Подготовка переговоров: выбор стратегии и тактики, искусство составления переговорного досье	196
Контрольные вопросы	207
Практикум: тесты и тренинги	207

<i>Глава 7</i>	
Проведение международных переговоров	210
7.1. Основные этапы	210
7.2. Типичные ошибки: как их избежать.	217
Контрольные вопросы	224
Практикум: тесты и тренинги	225

<i>Глава 8</i>	
Использование новых информационных технологий на переговорах	228
8.1. Особенности связей с общественностью на международных переговорах.	228
8.2. Основные принципы организации информационной кампании	231
Контрольные вопросы	249
Практикум: тесты и тренинги	249

Часть вторая
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР В ЗЕРКАЛЕ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

<i>Глава 1</i>	
Национальный характер и национальный стиль партнеров по международным переговорам	254
Контрольные вопросы	267

<i>Глава 2</i>	
Западная и восточная культура переговоров: сравнительный анализ	269
Контрольные вопросы	277

Глава 3

Основные восточные стили ведения переговоров	278
3.1. Арабский стиль	278
3.2. Турецкий стиль	289
3.3. Индийский стиль	296
3.4. Латиноамериканский стиль.	305
3.5. Китайский стиль	315
3.6. Японский стиль	323
3.7. Южнокорейский стиль.	330
Контрольные вопросы	338
Практикум: Case study 1. Переговоры в Шанхае	339

Глава 4

Основные западные стили ведения переговоров	345
4.1. Немецкий стиль	351
4.2. Французский стиль.	355
4.3. Итальянский стиль	361
4.4. Испанский стиль	369
4.5. Финский стиль	378
4.6. Английский стиль.	385
4.7. Американский стиль	394
Контрольные вопросы	402
Практикум: Case study 1. Переговоры во Франции.	402

Глава 5

Национальные особенности русского стиля ведения переговоров	408
Контрольные вопросы	426
Литература	427

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЯТОМУ ИЗДАНИЮ

«Я осмеливаюсь решительно заявить, что вести переговоры — беспрепятственно, открыто или тайно, в любом месте, даже если не получаешь какого-либо плода на данный момент, а тот, которого можно ждать в будущем, не слишком очевиден, — есть вещь, совершенно необходимая для блага государств».

Кардинал Ришелье

Искусство переговоров — это искусство претворения в жизнь наших устремлений с использованием самых современных коммуникационных технологий. Именно поэтому концепция международных переговоров, представленная в данном учебнике, разработана как единство теории и практики: каждый теоретический раздел завершает небольшой практикум, позволяющий закрепить основы теории с помощью тренингов. Все это позволит читателям самостоятельно совершенствоваться в переговорных технологиях, выстраивая свой имидж «идеального переговорщика».

В пятом издании учебника, стараясь идти навстречу пожеланиям читателей, авторы существенно расширили переговорный практикум: в него включено больше тестов, тренингов, кейсов и деловых игр, которые позволят читателям совершенствовать свои переговорные навыки при самостоятельной подготовке. Значительное внимание в этом издании отводится также невербальным и паравербальным коммуникациям, моделям переговоров в условиях острого конфликта сторон

с использованием процедуры медиации (посредничества). В учебнике освещается современное понятие медиации, сфера ее применения, порядок проведения процедуры медиации, содержание современных требований к медиаторам, а также положения, касающиеся их профессиональной деятельности и создаваемых ими саморегулируемых организаций. В практике читателям предлагается переговорная игра с привлечением медиатора.

В данном издании также значительно расширены главы о национальных стилях ведения переговоров, много внимания уделяется как западным, так и восточным стилям ведения переговоров, особенно в мусульманских и конфуцианско-буддистских странах.

Авторы надеются, что данный учебник будет интересен самому широкому кругу специалистов, участвующих в подготовке и проведении международных переговоров в бизнесе и политике.