

Самое главное о переговорах

Самое главное о переговорах / Рой Левицкий, Дэвид Сондерс, Брюс Барри,  
Джон. - М.: ФОРУМ, 2006. - 320 с.

*«Самое главное о переговорах» — новый и несколько сокращенный вариант учебника, который написан университетскими преподавателями США и Канады. Авторы показывают в книге результаты новейших мульти- и междисциплинарных научных исследований в данной области, используя обширный личный опыт переговорщиков. Книга выдержала в англоговорящих странах четыре издания, постоянно перерабатывается с учетом запросов профессиональной аудитории, включает в себя многочисленные указания на тематические электронные ресурсы.*

*Авторы предлагают рассматривать как переговорную практически любую жизненную ситуацию — от семейных споров и покупки дома или автомобиля до профсоюзных или международных конфликтов. Книга ориентирована, в первую очередь, на преподавателей и учащихся курсов менеджмента, а также на широкого читателя, интересующегося теорией и практикой социальных отношений.*

## Краткое содержание

Глава 1. Природа переговоров

Глава 2. Переговоры: определение стратегии, рамок и плана

Глава 3. Стратегия и тактика распределительной сделки

Глава 4. Стратегия и тактика интеграционных переговоров

Глава 5. Восприятие, познание и коммуникация

Глава 6. Отыскание и использование в переговорах системы рычагов

Глава 7. Этика в переговорах

Глава 8. Переговоры в разных странах мира

Глава 9. Управление трудными переговорами: индивидуальный подход

Библиография