

## Содержание

Предисловие ко второму изданию.....	5
Введение. Международные переговоры в XXI веке: поиск новых технологий .....	7
Часть первая. Искусство организации и проведения переговоров.....	11
Глава 1. Международные переговоры как рациональный дискурс и искусство компромисса.....	13
Глава 2. Имидж «искусного переговорщика»: какие качества позволяют достичь вершин мастерства на переговорах.....	20
2.1. Франсуаде Кальер: «блестящий интеллектуал» .....	21
2.2. Антуан Пеке: «дипломат с безупречной репутацией» .....	26
2.3. Дейл Карнеги: «тонкий психолог».....	28
2.4. Фил Бэбьюли: «уверенный в себе высокопрофессиональный технолог» .....	32
2.5. К. Селлих и С. С. Джейн: «искусный интерпретатор» .....	33
2.6. Сэм Блэк: «эффективный коммуникатор» .....	35
Практикум: тесты и тренинги.....	37
Глава 3. Культура общения в процессе международных переговоров: специфика вербальных и невербальных коммуникаций .....	43
3.1. Культура общения и культура перевода .....	45
3.2. Техника речи, основные правила теории аргументации и риторики.....	47
3.3. Культура невербальных коммуникаций.....	59
3.4. Основные правила деловой этики .....	71
Практикум: тесты и тренинги .....	82
Глава 4. Основные научные стратегии ведения переговоров: западная и восточная традиции .....	86
4.1. Западные модели ведения переговоров.....	86
4.2. Восточная традиция ведения переговоров .....	100
Практикум: тесты и тренинги .....	148
Глава 5. Подготовка переговоров: выбор стратегии и тактики, искусство составления переговорного досье.....	152
Практикум: тесты и тренинги .....	161
Глава 6. Проведение международных переговоров.....	164
Практикум: тесты и тренинги .....	170

Глава 7. Использование новых информационных технологий на переговорах .....	74
7.1. Особенности связей с общественностью на международных переговорах..... ^ .....	74
7.2. Основные принципы организации информационной кампании .....	176
Практикум: тесты и тренинги.....	86
<b>Часть вторая. Национальный характер в зеркале международных переговоров.....</b>	<b>189</b>
Глава 1. Национальный характер и национальный стиль партнеров по международным переговорам .....	191
Глава 2. Западная и восточная культура переговоров: сравнительный анализ .....	201
Глава 3. Основные восточные стили ведения переговоров .....	208
3.1. Арабский стиль ведения переговоров .....	208
3.2. Индийский стиль ведения переговоров.....	212
3.3. Китайский стиль ведения переговоров.....	217
3.4. Японский стиль ведения переговоров.....	224
3.5. Южнокорейский стиль ведения переговоров.....	229
3.6. Латиноамериканский стиль ведения переговоров.....	232
Практикум: Case study. Переговоры в Китае.....	240
Глава 4. Основные западные стили ведения переговоров .....	245
4.1. Немецкий стиль ведения переговоров .....	250
4.2. Французский стиль ведения переговоров.....	253
4.3. Итальянский стиль ведения переговоров .....	257
4.4. Испанский стиль ведения переговоров.....	262
4.5. Финский стиль ведения переговоров .....	268
4.6. Английский стиль ведения переговоров .....	274
4.7. Американский стиль ведения переговоров .....	279
Практикум: Case study. Переговоры во Франции .....	285
<b>Глоссарий.....</b>	<b>289</b>
<b>Литература.....</b>	<b>294</b>
<b>Программа курса«Искусство международных переговоров в бизнесе и политике».....</b>	<b>295</b>