

Спэнгл М., Айзенхарт М.

Переговоры. Решение проблем в разном
контексте/ Пер. с англ.- Х.: Изд-во
Гуманитарный Центр, 2009 г.- 592 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие научного редактора
Благодарности

ПРЕДИСЛОВИЕ

Структура книги
Краткий обзор содержания

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. **ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРОВ**

- 1.1. Коммуникация и переговоры
- 1.2. Экономические и социально-психологические параметры переговоров
- 1.3. Содержание переговоров
- 1.4. Дистрибутивный и интегративный подход
- 1.5. Важность понимания контекста
- 1.6. Краткие выводы

Глава 2. **КОНТЕКСТУАЛЬНАЯ ПРИРОДА ПЕРЕГОВОРОВ**

- 2.1. Структура
- 2.2. Нормы и ценности
- 2.3. Взаимоотношения
- 2.4. Коммуникация
- 2.5. Взаимозависимость
- 2.6. Власть
- 2.7. Краткие выводы

Глава 3. **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ**

- 3.1. Теория идентичности
- 3.2. Теория социального взаимодействия
- 3.3. Теория поля
- 3.4. Теория человеческих потребностей
- 3.5. Теория рационального выбора
- 3.6. Теория трансформации
- 3.7. Теория взаимной выгоды

- 3.8. Краткие выводы
Профессиональные профили
Уильям Юри
Джеймс Фройнд

Глава 4. **ЭТАПЫ ПЕРЕГОВОРОВ**

- 4.1. Предпереговоры
4.2. Начальный этап переговоров
4.3. Обмен информацией
4.4. Решение проблем
4.5. Соглашение
4.6. Краткие выводы
Профессиональные профили
Лоуренс Зюськинд
Марвин Джонсон
Эдвард И. Селиг

Глава 5. **КАЧЕСТВА И НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОГО ПЕРЕГОВОРЩИКА**

- 5.1. Качества ума
5.1.1. Подготовка
5.1.2. Умение задавать вопрос
- 5.2. Качества души
5.2.1. Умение слушать
5.2.2. Управление эмоциями
5.2.3. Честность
- 5.3. Качества смелости
5.3.1. Умение четко излагать свои мысли
5.3.2. Построение взаимоотношений
5.3.3. Креативность
- 5.4. Коммуникативная компетенция
5.5. Влияет ли тип личности на переговоры?
5.6. Влияет ли опыт на эффективность переговоров?
5.7. Влияет ли пол переговорщика на эффективность переговоров?

5.8. Краткие выводы
Профессиональные профили
Линда Патнэм
Роберт Уотермен

Глава 6. **КОГДА ПЕРЕГОВОРЫ ЗАХОДЯТ В ТУПИК**

6.1. Барьеры, которые создают проблемы
6.2. Преодоление барьеров
6.3. Если проблема в людях
6.4. Посредничество
6.5. Арбитраж
6.6. Этика
6.7. Краткие выводы

Профессиональные профили
Илейн Тейлор Фримэн
Роберт Кулсон
Энтони Ройсмэн

Глава 7. **МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ**

7.1. Предыстория (антецеденты)
7.2. Контекстуальные факторы в межличностных переговорах
7.2.1. *Структура*
7.2.2. *Нормы и ценности*
7.2.3. *Взаимоотношения*
7.2.4. *Коммуникация*
7.2.5. *Взаимозависимость*
7.2.6. *Власть*

7.3. Краткие выводы
Профессиональные профили
Марджори Брайбитцер
Кристин Эй. Коутс
Джон Кэлтнер

Глава 8. **КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ**

8.1. Влияние выбора

- 8.3. Восприятие своих и чужих прав
- 8.4. Потребительские группы
- 8.5. Связи с потребителями
- 8.6. Тактика продавцов
- 8.7. Тактика покупателя
- 8.8. Интернет-переговоры
- 8.9. Проблемы потребителей
- 8.10. «Кража личности»
- 8.11. Контракты
- 8.12. Краткие выводы

Профессиональные профили

Барбара Бергер Опотовски

Кристин Бирд

Рассел Тербвиль

Глава 9. **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ**

- 9.1. Контекстуальные факторы организационных переговоров
 - 9.1.1. Структура
 - 9.1.2. Нормы и ценности
 - 9.1.3. Взаимоотношения
 - 9.1.4. Коммуникация
 - 9.1.5. Взаимозависимость
 - 9.1.6. Власть

9.2. Переговоры о зарплате

9.3. Краткие выводы

Профессиональные профили

Джозеф Райе

Энни Хилл

Карен Грейвс

Джуди Тауэре Римстма

Глава 10. **ПЕРЕГОВОРЫ МЕЖДУ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ И СОЦИАЛЬНЫМИ ГРУППАМИ**

10.1. Контекстуальные факторы в переговорах

между общественными объединениями

10.1.1. Структура

10.1.2. Нормы и ценности

10.1.3. Взаимоотношения

10.1.4. Коммуникация

10.1.5. Взаимозависимость

10.1.6. Власть

10.2. Процессы переговоров в общественных
объединениях

10.3. Краткие выводы

Профессиональные профили

Джон Фиск

Вэйн Карл

Чарльз Кюрри

Глава 11. **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ**

11.1. Контекстуальные факторы
международных переговоров

1.1.1. Структура

1.1.2. Нормы и ценности

1.1.3. Взаимоотношения

1.1.4. Коммуникация

1.1.5. Взаимозависимость

1.1.6. Власть

11.2. Краткие выводы

Профессиональные профили

Питер Адлер

Эдвард Кинг

Глава 12. **ПЕРЕГОВОРЫ: ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ И ИСКУССТВА**

12.1. Мнения практиков о контекстуальных
отличиях

12.1.1. Структура

12.1.2. Нормы и ценности

12.1.3. Взаимоотношения

12.1.4. Коммуникация

12.1.5. Взаимозависимость

12.1.6. Власть

12.2. Этапы переговоров

12.3. Качества и навыки переговорщиков

12.4. Барьеры в переговорах

12.5. Профессиональные отличия: традиционные
темы спора

12.6. Новые направления

12.7. Изменения, которые влияют на переговоры.

12.8. Краткие выводы

Литература