

**Василенко, И. А.**

Международные переговоры : учебник для магистров /  
И. А. Василенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство  
Юрайт, 2013. — 486 с. — Серия : Магистр.

# Оглавление

|  |    |
|--|----|
| Предисловие ко второму изданию.                        |    |
| Международные переговоры в эпоху глобализации. . . . . | 11 |

## Раздел I. ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

|   |    |
|---|----|
| Глава 1. Международные переговоры как предмет исследования. . . . .                                 | 17 |
| 1.1. Определение международных переговоров. . . . .   | 18 |
| 1.2. Типология международных переговоров. . . . .   | 20 |
| 1.3. Новая информационная парадигма международных переговоров. . . . .                              | 23 |
| <i>Выводы.</i> . . . .  | 25 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля.</i> . . . .  | 25 |
| Глава 2. Основные научные модели переговорного процесса: метод торга, теория игр, медиация. . . . . | 27 |
| 2.1. Три модели переговорного торга: жесткая, мягкая и смешанная. . . . .                           | 28 |
| 2.2. Основные модели теории игр: партнерская, полемическая и рациональная. . . . .                  | 31 |
| 2.3. Переговоры в условиях острого конфликта: медиативная модель. . . . .                           | 40 |
| 2.3.1. Общие сведения о процедуре медиации. . . . .   | 41 |
| 2.3.2. Техники и технологии эффективной медиации. . . . .   | 51 |
| <i>Выводы.</i> . . . .  | 61 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля.</i> . . . .  | 61 |
| Глава 3. Восточная стратагемная модель ведения переговоров. . . . .                                 | 63 |
| 3.1. Стратагемная модель: метод интеллектуальных ловушек. . . . .                                   | 64 |

|  |     |
|--|-----|
| 3.2. Тридцать шесть китайских стратагем:<br>шахматный переговорный гамбит .....                                | 67  |
| <i>Выводы</i> .....  | 117 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....  | 117 |
| <b>Глава 4. Культура и техника общения в процессе<br/>международных переговоров</b> .....                      | 119 |
| 4.1. Основные правила культуры общения<br>и культуры перевода на международных<br>переговорах .....            | 120 |
| 4.2. Техника речи, основные правила теории<br>аргументации и риторики .....                                    | 124 |
| 4.2.1. Карта вопросов .....  | 130 |
| 4.3. Правила подготовки публичного<br>выступления .....  | 131 |
| 4.4. Основные правила деловой этики .....  | 136 |
| 4.4.1. Главные принципы этики<br>международного бизнеса .....  | 137 |
| 4.4.2. Принципы ведения дела в России .....  | 138 |
| 4.4.3. Правила делового этикета .....  | 139 |
| <i>Выводы</i> .....  | 149 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....  | 149 |
| <b>Глава 5. Роль невербальных коммуникаций<br/>на международных переговорах</b> .....                          | 150 |
| 5.1. Невербальные коммуникации: «Если глаза<br>говорят одно, а язык — другое, мудрый<br>поверит первому» ..... | 151 |
| 5.2. Основные правила интерпретации<br>невербальных коммуникаций .....   | 152 |
| <i>Выводы</i> .....  | 164 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....  | 164 |
| <b>Глава 6. Подготовка к переговорам: выбор стратегии<br/>и тактики</b> .....                                  | 165 |
| 6.1. Основные стадии подготовки переговоров....  | 166 |
| 6.1.1. Постановка задач, сбор информации .....   | 166 |
| 6.1.2. Анализ позиции противоположной<br>стороны и составление психологического<br>портрета партнеров .....    | 169 |
| 6.1.3. Выбор стратегии и тактики, определение<br>концепции переговоров .....                                   | 170 |

|   |            |
|---|------------|
| 6.1.4. Решение организационных вопросов:<br>где, когда и как проводить переговоры .....                 | 173        |
| 6.1.5. Самоподготовка: обретение<br>уверенности в себе, выбор личной<br>линии поведения .....           | 175        |
| <i>Выводы</i> .....   | 176        |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....   | 176        |
| Глава 7. Проведение международных переговоров.<br>Заключение договоров, соглашений,<br>контрактов ..... | 177        |
| 7.1. Основные этапы проведения переговоров...   | 178        |
| 7.1.1. Начало переговоров: обмен мнениями,<br>первые предложения .....                                  | 178        |
| 7.1.2. Дебаты .....   | 180        |
| 7.1.3. Зона конкретных предложений .....  | 181        |
| 7.1.4. Принятие решений и завершение<br>переговоров .....   | 183        |
| 7.2. Типичные ошибки начинающих<br>российских переговорщиков .....                                      | 185        |
| <i>Выводы</i> .....   | <b>III</b> |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....   | 192        |
| Глава 8. Личностный стиль ведения переговоров: путь<br>к вершинам профессионального мастерства....      | 193        |
| 8.1. Личностный стиль: феномен, структура,<br>типология .....   | 194        |
| 8.1.1. Жесткие переговорщики: Маршал,<br>Администратор, Инспектор, Мастер .....                         | 197        |
| 8.1.2. Гибкие переговорщики: Политик,<br>Энтузиаст, Хранитель и Посредник .....                         | 205        |
| 8.1.3. Инициативные переговорщики:<br>Новатор, Предприниматель,<br>Аналитик, Критик .....               | 212        |
| 8.1.4. Этичные переговорщики: Инициатор,<br>Наставник, Гуманист, Романтик .....                         | 219        |
| 8.2. Имиджелогия как искусство создания<br>образа эффективного переговорщика .....                      | 226        |
| 8.3. Личностные стили ведущих мировых<br>политических лидеров .....                                     | 234        |
| 8.3.1. Владимир Путин: «непредсказуемый<br>оппонент» .....  | 234        |

|   |     |
|---|-----|
| 8.3.2. Сергей Лавров: «соперник, способный к неожиданным решениям».....   | 243 |
| 8.3.3. Барак Обама: «консервативный администратор».....   | 256 |
| 8.3.4. Дэвид Кэмерон: «рациональный игрок» ....   | 261 |
| 8.3.5. Ангела Меркель: «взвешенный аналитик».....   | 270 |
| <i>Выводы</i> .....   | 279 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....   | 279 |
| <br>  |     |
| Глава 9. Информационное сопровождение и связи с общественностью во время переговоров: новые информационные технологии ..... | 281 |
| 9.1. Связи с общественностью и их роль в процессе переговоров .....   | 282 |
| 9.2. Планирование информационной кампании и выбор информационных технологий.....  | 284 |
| 9.2.1. Основные этапы организации информационной кампании.....  | 285 |
| 9.2.2. Переход от жестких к мягким информационным технологиям. Формирование информационной повестки дня.....                | 288 |
| 9.2.3. Основные приемы манипуляции общественным сознанием .....   | 289 |
| 9.2.4. Использование имиджевых технологий в процессе освещения переговоров .....  | 294 |
| <i>Выводы</i> .....   | 295 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....   | 296 |
| <br>  |     |
| Глава 10. Роль социокультурных традиций в процессе международных переговоров .....  | 297 |
| 10.1. Социокультурные традиции и национальный стиль ведения переговоров.....  | 298 |
| 10.2. Западная и восточная культура переговоров: сравнительный анализ .....   | 301 |
| 10.3. Русский стиль ведения переговоров: мифы и реальность .....  | 306 |
| <i>Выводы</i> .....   | 323 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....   | 323 |

|   |     |
|---|-----|
| Глава 11. Переговоры с западными партнерами:                    |     |
| особенности национальных стилей .....                           | 325 |
| 11.1. Общая характеристика западной культуры переговоров .....  | 326 |
| 11.2. Немецкий национальный стиль ведения переговоров .....     | 331 |
| 11.3. Французский национальный стиль ведения переговоров .....  | 335 |
| 11.4. Английский национальный стиль ведения переговоров .....   | 340 |
| 11.5. Американский национальный стиль ведения переговоров ..... | 346 |
| <i>Выводы</i> .....   | 352 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....                 | 352 |
| Глава 12. Переговоры с незападными партнерами:                  |     |
| основные национальные стили .....                               | 354 |
| 12.1. Общая характеристика восточной культуры переговоров ..... | 355 |
| 12.2. Арабский национальный стиль ведения переговоров .....     | 356 |
| 12.3. Турецкий стиль ведения переговоров .....                  | 367 |
| 12.4. Индийский стиль ведения переговоров .....                 | 373 |
| 12.5. Китайский национальный стиль ведения переговоров .....    | 376 |
| 12.6. Японский национальный стиль ведения переговоров .....     | 382 |
| 12.7. Латиноамериканский стиль ведения переговоров .....        | 388 |
| <i>Выводы</i> .....   | 396 |
| <i>Вопросы и задания для самоконтроля</i> .....                 | 396 |

## **Раздел II. ПРАКТИКУМ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ПЕРЕГОВОРАМ**

|   |     |
|---|-----|
| Тема 1. Переговоры как наука и искусство .....  | 399 |
| 1.1. Тест «Подумайте, действительно ли вам нужно проводить переговоры?» .....                           | 399 |
| Тема 2. Основные научные модели переговорного процесса: метод торга и теория игр. Семинар-тренинг ..... | 401 |

|  |            |
|--|------------|
| 2.1. Тест «Моя тактика ведения переговоров»  | 401        |
| 2.2. Тренинг «Выберите свою модель торга для предстоящих переговоров: жесткую, мягкую или смешанную»                                     | 402        |
| 2.3. Тренинг «Умеете ли вы использовать метод принципиальных переговоров?»   | 403        |
| 2.4. Тест «Можете ли вы стать медиатором и позитивно влиять на других?»  | 404        |
| <b>Тема 3. Восточная стратагемная модель ведения переговоров. Семинар-тренинг</b>  | <b>406</b> |
| 3.1. Тренинг «Составьте свою цепь стратагем для переговоров»   | 406        |
| <b>Тема 4. Культура и техника общения в процессе международных переговоров. Основы теории аргументации и риторики. Этика переговоров</b> | <b>408</b> |
| I. Семинар-тренинг   | 408        |
| 4.1. Тест «Умеете ли вы ясно излагать свои мысли на переговорах?»  | 408        |
| 4.2. Тренинг «Используйте основные правила риторики для усиления эффективности своего выступления»                                       | 409        |
| 4.3. Тренинг «Составьте свою карту вопросов для предстоящих переговоров»   | 410        |
| II. Семинар-дискуссия  | 412        |
| <b>Тема 5. Роль невербальных коммуникаций на международных переговорах. Семинар-тренинг</b>  | <b>413</b> |
| 5.1. Тренинг «Учимся "держать лицо" во время переговоров»  | 413        |
| 5.2. Тренинг «Правильно ли вы интерпретируете жесты и позы ваших партнеров по переговорам?»  | 414        |
| <b>5.3. Тренинг «"Отзеркаливание" партнера»</b>  | <b>415</b> |
| <b>Тема 6. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики</b>   | <b>415</b> |
| Семинар-тренинг I  | 415        |

|   |            |
|---|------------|
| 6.1. Тренинг «Составьте свой план подготовки к переговорам».....  | 416        |
| 6.2. Тренинг «Оцените свои силы и силы ваших партнеров перед началом переговоров».....  | 417        |
| Семинар-тренинг 2.....  | 418        |
| 6.3. Тренинг «Я — победитель!».....   | 418        |
| 6.4. Тренинг «Ровное дыхание помогает обрести уверенность в себе».....  | 419        |
| <b>Тема 7. Проведение международных переговоров. Заключение договоров, соглашений, контрактов. Семинар-тренинг.....</b>           | <b>420</b> |
| 7.1. Тест «Какое я произвожу впечатление на партнеров по переговорам?».....   | 420        |
| 7.2. Тест «Оценка ваших личных достижений на переговорах».....  | 421        |
| 7.3. Тренинг «Составьте свой план проведения переговоров».....  | 425        |
| 7.4. Тренинг «Контролируем атмосферу переговоров».....  | 426        |
| <b>Тема 8. Личностный стиль ведения переговоров: путь к вершинам профессионального мастерства ...</b>                             | <b>427</b> |
| <b>I. Семинар-тренинг.....</b>  | <b>427</b> |
| 8.1. Тест «Достаточно ли вы коммуникабельны, чтобы быть эффективным переговорщиком?».....   | 427        |
| 8.2. Тест «Легко ли вам сохранять имидж эффективного руководителя делегации на переговорах?».....                                 | 428        |
| 8.3. Тренинг «Психологические установки, помогающие создать позитивный имидж переговорщика».....                                  | 429        |
| 8.4. Тренинг «Улучшите свой деловой имидж с помощью правильно подобранного костюма».....  | 430        |
| <b>II. Семинар-дискуссия.....</b>   | <b>432</b> |
| <b>Тема 9. Информационное сопровождение и связи с ответственностью во время переговоров: новые информационные технологии.....</b> | <b>433</b> |
| <b>I. Семинар-тренинг.....</b>  | <b>433</b> |



|  |     |
|--|-----|
| 9.1. Тренинг «Разработайте свою концепцию информационной кампании, сопровождающей предстоящие переговоры».....                           | 433 |
| 9.2. Тренинг «Выберите информационные технологии, позволяющие раскрыть тему предстоящих переговоров».....                                | 435 |
| II. Семинар-дискуссия.....   | 436 |
| Тема 10. Национальный стиль как фактор международных переговоров. Особенности русского стиля ведения переговоров. Семинар-дискуссия..... | 437 |
| Тема 11. Переговоры с западными партнерами: особенности национальных стилей.....   | 438 |
| Case study. Переговоры во Франции.....   | 438 |
| Вопросы для обсуждения.....  | 440 |
| Обсуждение переговорной ситуации.....  | 440 |
| Семинар-дискуссия.....   | 442 |
| Тема 12. Переговоры с незападными партнерами: основные национальные стили.....   | 444 |
| Case study 1. Переговоры в Шанхае.....   | 444 |
| Вопросы для обсуждения.....  | 446 |
| Обсуждение переговорной ситуации.....  | 446 |
| Case study 2. Переговоры в Буэнос-Айресе.....  | 449 |
| Вопросы для обсуждения.....  | 452 |
| Обсуждение переговорной ситуации.....  | 452 |
| Case study 3. Переговоры в Саудовской Аравии.....  | 454 |
| Вопросы для обсуждения.....  | 457 |
| Обсуждение переговорной ситуации.....  | 458 |
| Глоссарий.....   | 460 |
| Литература.....  | 468 |
| Программа курса «Международные переговоры. Заключение договоров, соглашений, контрактов».....  | 472 |