

Кеннеди Г.

Переговоры: Полный курс / Гэвин Кеннеди ; Пер. с англ. —  
М.: Альпина Паблишер, 2012. — 473 с. — (Библиотека Сбербанка).

# Содержание

<b>К читателям Библиотеки Сбербанка</b> .....	9
<b>Предисловие</b> .....	11
<b>Благодарности</b> .....	15
<b>Введение</b> .....	17
Переговоры.....	17
Принятие решения.....	18
Что такое переговоры?.....	19
Торг по поводу цен и условий.....	22
Обещания.....	23
Собаки не станут вести переговоры над костью.....	25
Интересы и благотворительность.....	25
Джон Нэш и проблема торгов.....	27
Проблема реальных торгов.....	36
Выгоды торгов.....	41
<b>Диалог</b> .....	49
<b>Глава 1. Переговоры как поэтапный процесс</b> .....	51
Модели переговоров.....	51
Трехступенчатая модель Дуглас.....	53
Восьмиступенчатая модель Гулливера.....	54

	Восьмиступенчатая модель Кеннеди.....	63
	Две модификации модели.....	75
<b>Глава 2.</b>	<b>Первый этап - подготовка к переговорам</b>	<b>81</b>
	Время для подготовки.....	81
	О чем эти переговоры?.....	82
	Каковы ваши интересы?.....	84
	Что такое переговорные вопросы?.....	89
	Каковы ваши приоритеты?.....	90
	Диапазон переговоров.....	97
	Излишки переговорщиков.....	104
	Объекты торга.....	112
	Расширенная таблица подготовки Negotek® PREP.....	116
	Процесс подготовки и вопрос силы.....	125
	Что такое сила?.....	127
	Зависимость и заинтересованность.....	130
	Аткинсон о силе.....	135
	Подготовка программы действий менеджмента.....	142
<b>Глава 3.</b>	<b>Второй этап - обсуждение лицом к лицу.....</b>	<b>155</b>
	Обсуждение.....	155
	Неконструктивное поведение.....	157
	Манипулятивные уловки.....	159
	По законам улицы?.....	166
	Силовые уловки.....	168
	Вербальные уловки.....	177
	Деструктивное переговорное поведение.....	192
	Эффективное поведение.....	197
	Язык переговоров.....	204
	Искусство задавать вопросы.....	215
	Конструктивное переговорное поведение.....	226

<b>Глава 4. Третий этап - внесение предложений и торг лицом к лицу</b>	<b>233</b>
Роль личности в переговорном процессе.....	233
Личностные стили переговорщиков.....	235
Психология и личности переговорщиков.....	240
Руководство по личностным характеристикам.....	244
Игры типа «Дилемма заключенного».....	252
Основные цвета переговоров.....	262
Результат или отношения.....	272
«Фиолетовый» принцип обусловленности.....	278
Мифы о добровольных уступках.....	291
Уловки при внесении предложений и торге.....	305
«Красный» стиль в сфере посреднических услуг.....	319
«Красный» стиль в сфере страхования.....	324
«Красный» стиль в сфере закупок.....	337
«Красный» стиль в сфере бизнеса.....	344
«Красный» стиль и закон.....	347
Трудные переговорщики.....	352
Сила на этапе внесения предложений и торга.....	364
Использование метода оценки силы Аткинсона.....	372
Завершение этапа торга.....	378
Способы завершения торга.....	383
Заключение соглашения.....	386
<b>Глава 5. Рациональные переговоры?</b>	<b>389</b>
Притягательная сила рациональности.....	389
Типичные переговорные ошибки.....	391
Простая модель Саймона.....	399
Принципиальные переговоры.....	405
Правила принципиальных переговоров.....	409
Быть выше принципов?.....	425
Переговорщик в роли посредника.....	430

<b>Послесловие</b> .....	435
Программа исследований практикующего переговорщика.....	435
Идеальные переговоры?.....	442
Примечание.....	443
<b>Приложения</b> .....	<b>445</b>
<b>Приложение 1</b> .....	447
Библиография.....	447
<b>Приложение 2</b> .....	457
Упражнение на использование принципа обусловленности.....	457
<b>Приложение 3</b> .....	459
Практическое задание.....	459
<b>Примечания</b> .....	467