

Аннотация

Основная цель образовательной программы «Тактики и стратегии ведения переговоров» – овладение современными знаниями подготовки, ведения переговоров на разных уровнях: международном, высшем, многосторонних, многоуровневых. Использование различных техник и стратегий в процессе ведения в зависимости от задач, состава участников переговоров, характера взаимоотношений. Полученные знания направлены на формирование и развитие знаний, умений и навыков ведения переговоров в различных ситуациях. В рамках данного курса раскрываются различные техники и стратегий в процессе ведения в зависимости от задач, состава участников переговоров, характера взаимоотношений. Полученные знания направлены на формирование и развитие знаний, умений и навыков ведения переговоров в различных ситуациях. В рамках данного курса раскрываются современные подходы к изучению тактик и стратегий ведения переговоров (Гарвардский метод и методики). Предлагаемые материалы: BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement), win/win и многие другие, которые позволяют сформулировать практические рекомендации по эффективному и успешному деловому взаимодействию в переговорах. Курс состоит из 4 модулей: 1. «Переговоры: история изучения и современные исследования, практические примеры». 2. «Структура процесса ведения переговоров». 3. «Общение сторон при ведении переговоров». 4. «Стратегии и тактические приемы ведения переговоров».

300 ✓

С. Д. Гуриева

**ТАКТИКИ И СТРАТЕГИИ
ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ**



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

С. Д. Гуриева

ТАКТИКИ И СТРАТЕГИИ
ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Учебное пособие



ИЗДАТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

ББК 88
Г95

Рецензенты:

канд. психол. наук, доц. *Т. Г. Яничева* (СПбГУ),
канд. психол. наук, доц. *Г. Г. Павловец*
(Сев.-Осет. педаг. ин-т, Владикавказ)

*Рекомендовано Учебно-методической комиссией
факультета психологии СПбГУ*

Гуриева С. Д.

Г95 Тактики и стратегии ведения переговоров: учеб. пособие –
СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та, 2015. – 132 с.

ISBN 978-5-288-05627-7

Учебное пособие посвящено изучению тактических приемов (интегративных, манипулятивных) и построению эффективной стратегии ведения переговоров в рамках учебного курса «Тактики и стратегии ведения переговоров», «Теория и практика переговоров».

Адресовано студентам, обучающимся по направлению подготовки «Психология», а также всем тем, кто интересуется данной проблематикой.

ББК 88

ISBN 978-5-288-05627-7

© Санкт-Петербургский
государственный университет, 2015

Основная цель курса «Теория и практика ведения переговоров» – овладение современными знаниями подготовки, ведения переговоров на разных уровнях: международном, высшем, многосторонних, многоуровневых. Использование различных техники и стратегий в процессе ведения в зависимости от задач, состава участников переговоров, характера взаимоотношений. Полученные знания направлены на формирование и развитие знаний, умений и навыков ведения переговоров в различных ситуациях. В рамках данного курса раскрываются современные подходы к изучению тактик и стратегий ведения переговоров (Гарвардский метод и методики). Предлагаемые материалы: BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement), win/win и многие другие, которые позволяют сформулировать практические рекомендации по эффективному и успешному деловому взаимодействию в переговорах.

РАЗДЕЛ 1 ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ (МНОГОСТОРОННИХ, МНОГОУРОВНЕВЫХ)

Основные вопросы, которые затрагиваются в данном разделе:

Периодизация переговоров. Р. Фишер и У. Юри об условиях, необходимых для проведения переговоров. BATNA (аббревиатура от англ. Best Alternative To a Negotiated Agreement). Типология переговоров. Классификация переговоров. Функции международных переговоров: информационно-коммуникативная; регуляционная; решения вопросов, не связанных с обсуждаемой проблемой; имиджевая (пропагандистская).

Психологические особенности ведения переговоров. Основные стадии ведения переговоров. Дж. Уинхэм: 1) поиск проблемы, возможной для решения; 2) выработка программы действий; 3) достижение договоренности. М. Блейкер: подготовка к переговорам, непосредственно проведение переговоров, достижение договоренностей. У. Зартмана, Д. Приюитт, Дж. Рубин: 1) подготовка к переговорам (предпереговорная стадия); 2) процесс их ведения и достижение договоренностей, если переговоры закончились их подписанием (стадия взаимодействия); 3) анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей (имплементация).

Содержание

Предисловие	3
Раздел 1. Особенности международных переговоров (многосторонних, многоуровневых)	—
Международные переговоры и их исследования	4
Международные переговоры	7
Раздел 2. Структура процесса ведения переговоров	16
Раздел 3. Стратегии и тактические приемы ведения переговоров	48
Литература	93
Глоссарий	94
Опросники	100
Приложение	125

Учебное издание

Светлана Дзахотовна Гуриева

ТАКТИКИ И СТРАТЕГИИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Учебное пособие

Издание к печати подготовили:

Е.П. Парфёнова, Л.Н. Иванова

Подписано в печать с оригинала-макета 25.02.2015.

Ф-т 60×84/16. Печ. л. 8,25. Тираж 50 экз.

Заказ № 117.

Издательство СПбГУ.

199044, Санкт-Петербург, 6 линия В.О., д. 11.

Типография Издательства СПбГУ.

199061, Санкт-Петербург, Средний пр., 41.