

УДК 159.942.33:808.56  
ББК 88.50:87.703.6  
Ф68

Издано с разрешения Integrative Dynamics LLC, The Estate of Roger D. Fisher  
и литературного агентства The Wylie Agency

**Фишер, Роджер**

Ф68 Эмоциональный интеллект в переговорах / Роджер Фишер, Даниэль Ша-  
пиро ; пер. с англ. Ю. Константиновой. — М. : Манн, Иванов и Фербер,  
2015. — 336 с.

ISBN 978-5-00057-366-2

В своем предыдущем бестселлере «Переговоры без поражения» Роджер Фи-  
шер предложил универсальный метод проведения успешных переговоров, осно-  
ванный на понимании взаимного интереса сторон. Но что делать, если принять  
рациональное взаимовыгодное решение мешают эмоции, составляющие неотъ-  
емлемую часть любого диалога?

В новой книге Фишер в соавторстве со специалистом по эмоциональным аспек-  
там переговоров Даниэлем Шапиро показал, как использовать даже негативные  
эмоции для достижения максимального результата.

УДК 159.942.33:808.56  
ББК 88.50:87.703.6

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена  
в какой бы то ни было форме без письменного разрешения  
владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает  
юридическая фирма «Вегас-Лекс»

**VEGAS LEX**

BEYOND REASON: Using Emotions As You Negotiate

© Roger Fisher and Daniel L. Shapiro, 2005.

All rights reserved

© Перевод на русский язык, издание на русском языке,  
оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015

ISBN 978-5-00057-366-2

# Оглавление

---

8	<b>Введение</b>
11	<b>ЧАСТЬ I. ОБЩАЯ КАРТИНА</b>
12	<b>Глава 1. Мы всегда испытываем эмоции, и порой с ними сложно справиться</b>
28	<b>Глава 2. Разберитесь не с эмоцией, а с потребностью</b>
39	<b>ЧАСТЬ II. ВОЗЬМИТЕ ИНИЦИАТИВУ В СВОИ РУКИ</b>
40	<b>Глава 3. Выражайте признание</b> Ищите ценность в чужих мыслях, чувствах, действиях и говорите о ней
72	<b>Глава 4. Создайте аффилиацию</b> Превратите врага в союзника
98	<b>Глава 5. Уважайте автономию окружающих</b> Расширяйте свою автономию (но не посягайте на чужую)
125	<b>Глава 6. Признайте статус</b> Признайте чужой статус, если человек этого заслуживает

152	<b>Глава 7. Выберите соответствующую вам роль</b> И образ ваших действий в ее рамках
187	<b>ЧАСТЬ III. НЕСКОЛЬКО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СОВЕТОВ</b>
188	<b>Глава 8. Когда отрицательные эмоции бьют через край</b> Такое случается. Будьте готовы
220	<b>Глава 9. Подготовлен — значит вооружен</b> Как подготовиться к процессу, предмету переговоров и эмоциям
237	<b>Глава 10. Использование модели основных потребностей в реальной жизни</b> Из личного опыта Хамиля Мауада, бывшего президента Эквадора
259	<b>Заключение</b>
263	<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b>
264	<b>Семь элементов переговоров</b>
267	<b>Основные термины</b>
272	<b>Литературные источники</b>
299	<b>Аналитическое оглавление</b>
309	<b>Благодарности</b>
316	<b>Об авторах</b>