

УДК 316.77:33
ББК 88.5
Е69

Рецензенты:

д-р экон. наук, профессор МГТУ им. Н.Э. Баумана *А.А. Одинцова*;
д-р психол. наук, профессор Московского государственного психолого-педагогического
университета *Е.И. Исаев*

Ермолаева, М. В.

Е69 Типологический подход к проблеме ведения переговоров / М. В. Ермолаева, М. О. Орлов. — Москва : Издательство МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2020. — 75, [1] с. : ил.

ISBN 978-5-7038-5336-8

Описаны технологии, стили и тактики переговоров с позиции типологического подхода, позволяющего участникам переговорного процесса успешно ориентироваться в многочисленных предлагаемых советах и рекомендациях, делать безошибочный выбор, основанный на правильной оценке индивидуальности оппонента, избегать возможных ошибок и добиваться успеха, не используя рискованных приемов. Изложены современные представления о психологических качествах эффективного переговорщика с позиции типологического подхода. Представлены поведенческие маркеры типов участников переговоров, что облегчает прогнозирование успешности переговорного процесса. Книга отличается от многочисленных публикаций, посвященных проблеме переговоров, ориентированностью на практику так как содержит много примеров, иллюстрирующих эффективные способы поведения в сложных и неожиданных ситуациях.

Для начинающих специалистов, менеджеров среднего звена, HR-менеджеров, руководства. Может также представлять интерес для бакалавров и магистров, изучающих проблемы бизнес-коммуникаций, ведения переговоров и защиты интересов, современные технологии делового общения в бизнесе.

Издается в авторской редакции.

УДК 316.77:33
ББК 88.5

ISBN 978-5-7038-5336-8

© Ермолаева М.В., Орлов М.О., 2020
© Оформление. Издательство
МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2020

Оглавление

Предисловие.....	3
Глава 1. Психологическая составляющая переговоров как фундамент типологического подхода	5
Глава 2. Основания для применения типологического подхода к участникам переговорного процесса	13
Глава 3. Личностный потенциал эффективного переговорщика с позиций типологического подхода	25
Глава 4. Проявления типологии участников на этапах переговорного процесса....	38
Глава 5. Типы поведения участников переговоров и используемые приемы	52
Глава 6. Особенности ведения переговоров с представителями разных стран (этнически и культурно обусловленная типология поведения).....	65
Заключение	71
Литература.....	73

Научное издание

Ермолаева Марина Валерьевна
Орлов Михаил Олегович

Типологический подход к проблеме ведения переговоров

Художник *Э.Ш. Мурадова*
Корректор *Н.А. Фетисова*
Компьютерная верстка *Е.В. Жуковой*

Оригинал-макет подготовлен в Издательстве МГТУ им. Н.Э. Баумана.

В оформлении использованы шрифты Студии Артемия Лебедева.

Подписано в печать 17.01.2020. Формат 70×100/16.
Усл. печ. л. 6,175. Тираж 100 экз. Заказ №

Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана.
105005, Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5, стр. 1.
press@bmstu.ru www.baumanpress.ru

Отпечатано в типографии МГТУ им. Н.Э. Баумана.
105005, Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5, стр. 1.
baumanprint@gmail.com