

УДК 331.106.42

ББК 88.56

П27

Переговоры / Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2020. — 200 с. — П27 (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»).

ISBN 978-5-9614-3724-9

*Harvard Business Review* — главный деловой журнал в мире. Представляем новый сборник из серии «HBR: 10 лучших статей», посвященный проблемам ведения переговоров и заключения сделок.

Любое взаимодействие в бизнесе — с клиентами и поставщиками, партнерами и инвесторами, сотрудниками и кандидатами — подразумевает переговоры. Вы узнаете, как вам избежать ошибок на всех этапах переговоров: независимо от того, хотите ли вы добиться лучших условий при приеме на работу или заключить крупную сделку, в которую вовлечено множество сторон. Что делать, если переговоры зашли в тупик, стороны несговорчивы, а отступить и проиграть нельзя? Как переговорщикам научиться контролировать свои эмоции и управлять эмоциями других? В чем особенности межкультурных стилей общения при заключении международных сделок? Чему представители бизнеса могут научиться у переговорщика по освобождению заложников при ведении жестких переговоров? Когда стоит отказаться от сделки? Благодаря советам, приемам и стратегиям из этого сборника вы сможете находить скрытые возможности, влиять на ход переговоров и заключать контракты на выгодных вам условиях.

УДК 331.106.42

ББК 88.56

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ, для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.ru).*

© 2019 Harvard Business School Publishing Corporation  
Published by arrangement with Harvard Business  
Review Press (USA) via Alexander Korzhenevski  
Agency (Russia)

© Издание на русском языке, перевод, оформление.  
ООО «Альпина Паблишер», 2020

ISBN 978-5-9614-5626-4 (серия)

ISBN 978-5-9614-3724-9 (рус.)

ISBN 978-1-63369-775-1 (англ.)

# Оглавление

|   |            |
|---|------------|
| <b>ШЕСТЬ ПРИВЫЧЕК ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО<br/>ЭФФЕКТИВНЫХ ПЕРЕГОВОРЩИКОВ.....</b>               | <b>7</b>   |
| <i>Джеймс Себениус</i>  |            |
| <b>КОНТРОЛИРУЙТЕ ПЕРЕГОВОРЫ ЕЩЕ ДО ИХ НАЧАЛА.....</b>                                 | <b>31</b>  |
| <i>Дипак Малхотра</i>   |            |
| <b>ЭМОЦИИ И ИСКУССТВО ПЕРЕГОВОРОВ.....</b>  | <b>43</b>  |
| <i>Элисон Вуд Брукс</i>   |            |
| <b>ПРОРЫВНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛОК.....</b>   | <b>61</b>  |
| <i>Дебора Колб, Джудит Уильямс</i>  |            |
| <b>15 ПРАВИЛ ПЕРЕГОВОРОВ<br/>НАСЧЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ О РАБОТЕ .....</b>                    | <b>79</b>  |
| <i>Дипак Малхотра</i>   |            |
| <b>ДОБИТЬСЯ «SÍ», «JA», «OUI», «NAI» И «ДА» .....</b>                                 | <b>93</b>  |
| <i>Эрин Мейер</i>   |            |
| <b>ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ СТРАХОВКИ .....</b>   | <b>107</b> |
| <i>Беседа с Домиником Мисино<br/>из Департамента полиции Нью-Йорка<br/>Дайан Кутю</i> |            |

|   |            |
|---|------------|
| <b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛОК 2.0</b> .....            | <b>121</b> |
| <i>Руководство по сложным переговорам</i>     |            |
| <i>Дэвид Лакс, Джеймс Себениус</i>            |            |
| <b>КАК ДОБИТЬСЯ, ЧТОБЫ ОППОНЕНТ</b>           |            |
| <b>ИГРАЛ ПО-ЧЕСТНОМУ</b> .....                | <b>141</b> |
| <i>Макс Базерман, Даниэль Канеман</i>         |            |
| <b>БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО СОГЛАСИЕ</b> .....      | <b>151</b> |
| <i>Как вести переговоры,</i>                  |            |
| <i>думая о важности реализации сделки</i>     |            |
| <i>Дэнни Эртель</i>                           |            |
| <b>КОГДА СТОИТ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ СДЕЛКИ</b> ..... | <b>175</b> |
| <i>Джефффри Куллинан, Жан-Марк ле Ру,</i>     |            |
| <i>Рольф-Магнус Веддиген</i>                  |            |
| <b>ОБ АВТОРАХ</b> .....                       | <b>198</b> |