

УДК 316.455(075.8)  
ББК 67.410  
Е74

Издание доступно в электронном виде по адресу  
[ebooks.bmstu.press/catalog/264/book2045.html](http://ebooks.bmstu.press/catalog/264/book2045.html)

Факультет «Инженерный бизнес и менеджмент»  
Кафедра «Промышленная логистика»

*Рекомендовано Научно-методическим советом  
МГТУ им. Н.Э. Баумана в качестве учебно-методического пособия*

**Ермолаева, М. В.**

Е74 Переговоры и защита интересов : учебно-методическое пособие / М. В. Ермолаева. — Москва : Издательство МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2019. — 53, [3] с. : ил.

ISBN 978-5-7038-5204-0

Описаны содержание, стадии, функции, виды и закономерности деловых переговоров, а также эффективные психологические приемы защиты интересов, подходы и типы поведения на переговорах, психологические средства выстраивания аргументации в ходе отстаивания своей позиции, принципы взаимодействия с партнерами. Особое внимание уделено представлению информации в ходе переговоров и психологии рекламы. Рассмотрены актуальные проблемы рекламы высокотехнологичных устройств и ее современные особенности. Проведен анализ последовательности психологического воздействия рекламы, а также мотивов поведения потребителя.

Для студентов бакалавриата направления подготовки «Инноватика», обучающихся на факультете «Инженерный бизнес и менеджмент».

УДК 316.455(075.8)  
ББК 67.410

*Учебное издание*

**Ермолаева Марина Валерьевна**

## **Переговоры и защита интересов**

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

В оформлении использованы шрифты Студии Артемия Лебедева.

Подписано в печать 30.05.2019. Формат 60×90/16.  
Усл. печ. л. 3,5. Тираж 100 экз. Изд. № 452-2018. Заказ

Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана.  
105005, Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5, стр. 1. [press@bmstu.ru](mailto:press@bmstu.ru)  
[www.baumanpress.ru](http://www.baumanpress.ru)

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

© МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2019  
© Оформление. Издательство  
МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2019

ISBN 978-5-7038-5204-0

## Содержание

Предисловие .....	3
Введение .....	5
Модуль 1. Психология ведения переговоров .....	8
Семинар 1.1. Психологическое содержание переговоров ....	8
Контрольные вопросы и задания .....	15
Семинар 1.2. Виды деловых переговоров .....	16
Контрольные вопросы и задания .....	18
Модуль 2. Технологии и механизмы переговоров .....	19
Семинар 2.1. Механизмы ведения переговоров .....	19
Контрольные вопросы и задания .....	25
Семинар 2.2. Современные технологии переговоров .....	25
Контрольные вопросы и задания .....	28
Семинар 2.3. Тактики переговорного процесса .....	28
Контрольные вопросы и задания .....	31
Модуль 3. Психология представления информации в бизнес-коммуникациях .....	32
Семинар 3.1. Представление информации как средство психологического воздействия .....	32
Контрольные вопросы и задания .....	34
Семинар 3.2. Проблемы психологической эффективности представления информации .....	35
Контрольные вопросы и задания .....	38
Семинар 3.3. Психологические проблемы рекламы технических устройств .....	38
Контрольные вопросы и задания .....	53
Вопросы для самоконтроля .....	54
Литература .....	55