

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.-Петербург. 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

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 №

Издательство СПбГУ.

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

Типография Издательства СПбГУ.

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