

УДК 316.77
ББК 88.53
Ш42

Переводчик А. Ядыкин
Редактор Л. Рыклина

Шелл Р.

Ш42 Большая книга переговоров: Стратегии, сценарии, кейсы / Ричард Шелл ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблшер, 2020. — 392 с.

ISBN 978-5-9614-3332-6

Всем нам рано или поздно приходится вести переговоры. Кто-то занимается этим профессионально, договариваясь о слиянии компаний или обсуждая урегулирование политических конфликтов на высшем уровне. Кто-то торгуется о цене при покупке автомобиля или о прибавке к зарплате. Во всех этих случаях необходимо иметь представление о возможных тактиках ведения переговоров, уловках, на которые могут идти оппоненты, и о возможных сценариях выхода из тупиковых ситуаций.

Ричард Шелл, профессор Уортонской школы бизнеса, признанный эксперт в области ведения переговоров, раскрывает все возможные аспекты переговорного процесса. Вы узнаете, как умелые переговорщики распознают скрытые психологические стратегии, и научитесь справляться с повышением эмоционального градуса. Вы сможете определить и усовершенствовать свой собственный стиль переговоров, начнете контролировать собственные реакции и находить решения даже тогда, когда ситуация кажется безвыходной. Вы обретете уверенность, а сами переговоры уже не будут походять на хождение по лезвию бритвы — любой торг станет пробой сил, приносящей удовольствие и выгоду.

УДК 316.77
ББК 88.53

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 tylib@alpina.ru

© 1999, 2006, 2018 by G. Richard Shell
This edition published by arrangement
with Viking, an imprint of Penguin Publishing Group,
a division of Penguin Random House LLC
© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Альпина Паблшер», 2020

ISBN 978-5-9614-3332-6 (рус.)
ISBN 978-014303 697-5 (англ.)

Содержание

Предисловие к третьему изданию.....	7
Введение. Теперь ваш ход.....	11
ЧАСТЬ I. ШЕСТЬ ОСНОВАНИЙ УСПЕШНОГО ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ.....	21
1. Основание первое. Ваш стиль ведения переговоров.....	23
2. Основание второе. Ваши цели и ожидания.....	60
3. Основание третье. Правила и обязательные требования.....	80
4. Основание четвертое. Отношения.....	102
5. Основание пятое. Интересы другой стороны.....	123
6. Основание шестое. Рычаги воздействия.....	140
ЧАСТЬ II. ПРОЦЕСС ПЕРЕГОВОРОВ.....	169
7. Этап первый. Подготовка вашей стратегии.....	171
8. Этап второй. Обмен сведениями.....	191
9. Этап третий. Начало торга и обмен уступками.....	210
10. Этап четвертый. Заключение сделки и принятие обязательств.....	230

11. Тупиковая ситуация: что делать, когда переговоры срываются	252
12. Этика: вести торг с дьяволом и не продать ему душу	273
Заключение. Стать успешным переговорщиком	305
Приложение А. Определение индивидуального стиля ведения переговоров	315
Приложение Б. Закон о мошенничестве применительно к переговорам	335
Приложение В. Систематическая подготовка: ваш основанный на обладании информацией план переговоров	349
Примечания	352
Литература	386
Об авторе	391