

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 Паблишер, 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 походить 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](mailto: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 Паблишер», 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
 <b>ЧАСТЬ I. ШЕСТЬ ОСНОВАНИЙ УСПЕШНОГО ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ</b> .....	 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
 <b>ЧАСТЬ II. ПРОЦЕСС ПЕРЕГОВОРОВ</b> .....	 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