

Московский государственный
институт международных отношений (Университет)
МИД России

Инновационная образовательная программа

М. М. Лебедева

ТЕХНОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

*Рекомендовано Научно-методическим советом
по политологии Министерства образования и науки
Российской Федерации в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений*


АСПЕКТ ПРЕСС
Москва
2010

УДК 327
ББК 66.4
Л33

Рецензенты:

доктор философских наук, профессор *Т. А. Алексеева*;
доктор философских наук, профессор *П. А. Цыганков*

Лебедева М. М.

Л33 Технология ведения переговоров: Учеб. пособие для студентов вузов /
М. М. Лебедева. — М.: Аспект Пресс, 2010. — 192 с.

ISBN 978–5–7567–0571–3

Данное учебное пособие предназначено для обучения переговорной деятельности — технологии и процессу ведения переговоров. Курс разработан в формате практикума. Первый раздел посвящен становлению зарубежных и отечественных исследований по процессу ведения международных переговоров. Второй раздел содержит описание основ переговорной деятельности. В третьем разделе рассмотрены различные виды международных переговоров.

Для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям политологии, международные отношения и др.

УДК 327
ББК 66.4

ISBN 978–5–7567–0571–3

© Лебедева М. М., 2010
© Оформление. ЗАО Издательство
«Аспект Пресс», 2010

Все учебники издательства «Аспект Пресс» на сайте
www.aspectpress.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
Введение	4

Раздел 1

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ВЕДЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Глава 1. Международные переговоры и их исследования	9
1.1. Аспекты анализа международных переговоров	9
1.2. Изучение процесса международных переговоров за рубежом	11
1.3. Отечественные исследования процесса международных переговоров	14
Глава 2. Международные переговоры как практическая деятельность	22
2.1. Условия, необходимые для проведения переговоров	22
2.2. Функции международных переговоров	26
2.3. Особенности человеческой деятельности при ведении переговоров	31
2.4. Классификации международных переговоров	36
Глава 3. Общение сторон при ведении международных переговоров	41
3.1. Значение общения для ведения международных переговоров	41
3.2. Невербальные средства общения на переговорах	44
Глава 4. Восприятие и принятие решений на международных переговорах	54
4.1. Проблемы восприятия и отношения сторон на переговорах	54
4.2. Типология решений на международных переговорах	59

Раздел 2

ПОДГОТОВКА И ВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Глава 5. Основные параметры подготовки к переговорам	67
5.1. Создание условий для начала переговоров в условиях конфликта и кризиса	67
5.2. Организационные вопросы подготовки к переговорам	74
5.3. Содержательная сторона подготовки к переговорам	80
Глава 6. Структура процесса ведения международных переговоров	87
6.1. Два подхода к переговорам или две основные стратегии их ведения	87
6.2. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиций	93
6.3. Тактические приемы на международных переговорах	100
6.4. Проблема гибкости и силы позиции при ведении переговоров	108

Раздел 3
ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Глава 7. Переговоры на высшем уровне, многосторонние и многоуровневые переговоры	121
7.1. Организация и проведение переговоров на высшем уровне	121
7.2. Многосторонние и многоуровневые переговоры	123
Глава 8. Национальные и личностный стили ведения международных переговоров	136
8.1. Национальные стили ведения переговоров	136
8.2. Личностный стиль ведения переговоров	145
Глава 9. Посредничество в международных переговорах	159
9.1. Задачи, стоящие перед посредником	159
9.2. Технология посреднической деятельности	164
9.3. Трудности при осуществлении посреднической деятельности и требования, предъявляемые к посреднику	168
Общие методические рекомендации	179
<i>Приложение: Деловые игры «Пандория» и «Траблленд»</i>	180