

УДК [316.48+316.6](075.8)
ББК [60.56+88.53]я73
Ч-90

Электронные версии книг
на сайте www.prospekt.org

Автор:

Чумиков А. Н., доктор политических наук, профессор, профессор кафедры коммуникационных технологий МГЛУ, генеральный директор агентства «Международный пресс-клуб. Чумиков PR и консалтинг» (МПК — www.pr-club.com), главный научный сотрудник Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН.

Рецензенты:

Бочаров М. П., доктор социологических наук, профессор, заместитель генерального директора Института региональных проблем;

Тимофеева Л. Н., доктор политических наук, профессор кафедры политологии и политического управления РАНХиГС.

Чумиков А. Н.

Ч-90 Переговоры — фасилитация — медиация : учебное пособие. — Москва : Проспект, 2021. — 192 с.

ISBN 978-5-392-35692-8

В учебном пособии рассматриваются процедурные технологии в системе современных коммуникаций: переговоры — фасилитация / модерация (эффективная организация групповой работы) — медиация (посредничество в разрешении спорной ситуации). Все три направления впервые в российской практике соединены и взаимоувязаны в одной книге. Приводится широкий перечень примеров прикладного применения указанных процедур.

Учебное пособие предназначено для студентов и преподавателей направления подготовки «Реклама и связи с общественностью», а также практических специалистов.

УДК [316.48+316.6](075.8)
ББК [60.56+88.53]я73

Учебное издание

Чумиков Александр Николаевич

ПЕРЕГОВОРЫ — ФАСИЛИТАЦИЯ — МЕДИАЦИЯ

Учебное пособие

Подписано в печать 17.09.2021. Формат 60×90^{1/16}.
Печать цифровая. Печ. л. 12,0. Тираж 1000 (1-й завод 100) экз. Заказ №
ООО «Проспект»
111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4.

ISBN 978-5-392-35692-8

© Чумиков А. Н., 2021
© ООО «Проспект», 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Раздел I. Переговоры	5
Глава 1. Переговорный процесс и его альтернативы	5
Глава 2. На подступах к переговорному столу	13
Глава 3. Стратегия переговорного процесса	23
Глава 4. Позиции — интересы — альтернативы — критерии	33
Глава 5. Информационно-коммуникационные особенности переговоров	42
Глава 6. Переговорные тактики	56
Глава 7. Переговорные ситуации	65
Раздел II. Фасилитация (модерация) — эффективная технология групповой работы	75
Глава 1. Фасилитация (модерация) и сходные методы работы с группой	75
Глава 2. Динамика и принципы процесса фасилитации	81
Глава 3. Модель групповой эффективности	85
Глава 4. Мозговой штурм — основной формат фасилитации	91
Глава 5. Дополнительные форматы групповой работы	99
Глава 6. Процедура принятия решения	103
Глава 7. Регламентированная фасилитация	107
Раздел III. Медиация — посредничество в разрешении спорной ситуации	111
Глава 1. Медиация в мире и в России	111
Глава 2. Медиация — прогрессивный способ вмешательства в конфликт	116
Глава 3. Стадии медиаторского процесса	120
Глава 4. Регламентированная медиация	133
Раздел IV. Современная практика переговоров — фасилитации — медиации (кейсы)	142
Кейс 1. Медиация с группами чиновников, бизнесменов и экологов по разработке поправок в законодательство (США)	142

Кейс 2. Медиация с участниками жилищного спора (США)	145
Кейс 3. Фасилитация в трудовых коллективах для решения производственных проблем (Германия)	147
Кейсы 4–5. Фасилитация с целевыми группами в ходе реализации крупных социально-экономических проектов (Россия)	152
Кейс 6. Медиация и фасилитация при решении управленческих проблем (Россия)	159
Кейс 7. Переговоры в ситуации захвата заложников	165
Кейс 8. Учебная фасилитация	176
Кейс 9. Учебная медиация	181
Список использованной литературы	184
Об авторе	187