

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к третьему изданию..... 8

Введение. Политические переговоры в информационном обществе:
виртуальные технологии успеха..... 10

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ В ФОКУСЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Глава 1. Политические переговоры как наука и искусство..... 16
Политические переговоры: проблема идентификации..... 16
Типологии политических переговоров..... 21

Глава 2. Формирование теории политических переговоров:
основные этапы, идеи и концепции 24
Основные этапы развития теории политических переговоров..... 24
Франсуа де Кальер: о способах ведения переговоров
с государями..... 27
Антуан Пеке: рассуждение об искусстве переговоров 33
Д. Е. Василевский: что нужно negotiatorу для приобретения
искусства вести переговоры и совещаться о делах
государственных..... 35
Дейл Карнеги: как завоевывать друзей и оказывать влияние
на людей..... 37
Дж. Мэйер и П. Саловой: роль «эмоционального интеллекта» 41
Сэм Блэк: развитие связей с общественностью..... 45

Глава 3. Основные научные подходы к переговорному процессу:
от жестких — к мягким переговорным технологиям 48
Модель переговорного торга: возможности и границы
жесткой, мягкой и «смешанной» стратегий..... 48
Использование в переговорах теории игр: возможности
и границы интегративной, полемической и принципиальной
стратегий 51

Глава 4. Подготовка и проведение политических
переговоров 64

	Подготовка к переговорам: формулировка переговорной концепции.....	64
	Проведение политических переговоров.....	73
Глава 5.	Техника и культура политических коммуникаций: специфика вербального и невербального общения.....	80
	Основные правила культуры общения и культуры перевода на международных переговорах.....	83
	Техника речи, основные правила теории аргументации и риторики	84
	Невербальные и паравербальные коммуникации на переговорах: проблема интерпретации	97
	Основные правила этикета на политических переговорах.....	111
Глава 6.	Информационное сопровождение переговорного процесса: поиск новых технологий.....	119
	Информационная революция и политические переговоры.....	119
	Концепция информационной кампании.....	123
	Мягкие информационные технологии: если вы все понимаете... значит, вам не обо всем говорят.....	126
	Практикум: тесты и тренинги.....	134
	Тест «Достаточно ли вы коммуникабельны, чтобы быть эффективным переговорщиком».....	134
	Тест «Легко ли вам сохранять имидж эффективного руководителя делегации на переговорах»	135
	Тренинг «Психологические установки, помогающие создать позитивный имидж переговорщика»	136
	Тренинг «Выбери свою модель торга для предстоящих переговоров: жесткую, мягкую или смешанную»	137
	Тренинг «Правильно ли вы интерпретируете жесты и позы ваших партнеров по переговорам»	138
	Тренинг «Составь свой план подготовки к переговорам»	139
	Тренинг «Оцени свои силы и силы твоих партнеров перед началом переговоров»	140
 ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ НА ВОСТОКЕ: ИСКУССТВО СТРАТАГЕМ		
Глава 1.	Основы стратагемного мышления на переговорах.....	142
Глава 2.	Стратагемы успеха.....	154

	Первая стратагема: «Обмануть императора, чтобы он переплыл море».....	154
	Вторая стратагема: «Осадить Вэй, чтобы спасти Чжао»	156
	Третья стратагема: «Убить чужим ножом»	157
	Четвертая стратагема: «В покое ожидать утомленного врага»	160
	Пятая стратагема: «Грабить во время пожара».....	162
	Шестая стратагема: «На востоке поднимать шум, на западе нападать»	165
Глава 3.	Стратагемы при равновесии сил.....	169
	Седьмая стратагема: «Из ничего сотворить что-то»	169
	Восьмая стратагема: «Для вида чинить деревянные мостки, втайне выступить в Чэньцан»	175
	Девятая стратагема: «С противоположного берега наблюдать за пожаром».....	178
	Десятая стратагема: «Скрывать за улыбкой кинжал».....	180
	Одиннадцатая стратагема: «Сливовое дерево засыхает вместо персикового»	183
	Двенадцатая стратагема: «Увести овцу, попавшую под руку».....	185
Глава 4.	Стратагемы наступления.....	189
	Тринадцатая стратагема: «Бить по траве, чтобы вспугнуть змею»	189
	Четырнадцатая стратагема: «Занять труп, чтобы вернуть себе жизнь»	192
	Пятнадцатая стратагема: «Вынудить тигра покинуть гору».....	195
	Шестнадцатая стратагема: «Если хочешь схватить, прежде отпусти»	197
	Семнадцатая стратагема: «Бросить кирпич, чтобы заполучить яшму»	201
	Восемнадцатая стратагема: «Чтобы схватить разбойников, надо прежде схватить главаря»	204
Глава 5.	Стратагемы многосторонних переговоров	207
	Девятнадцатая стратагема: «Вытаскивать хвост из-под очага»	207
	Двадцатая стратагема: «Мутить воду, чтобы поймать рыбу».....	210
	Двадцать первая стратагема: «Золотая цикада сбрасывает чешую»	214

	Двадцать вторая стратагема: «Запереть ворота, чтобы схватить вора»	219
	Двадцать третья стратагема: «Дружить с дальними, воевать с ближними»	222
	Двадцать четвертая стратагема: «Потребовать проход через Го, чтобы напасть на него»	227
Глава 6.	Стратагемы совместных действий с третьей стороной	230
	Двадцать пятая стратагема: «Выкрасть балку и подменить колонны, не передвигая дома»	230
	Двадцать шестая стратагема: «Грозить софоре, указывая на туговник»	234
	Двадцать седьмая стратагема: «Притворяться глупцом, не теряя головы»	236
	Двадцать восьмая стратагема: «Завести на крышу и убрать лестницу»	239
	Двадцать девятая стратагема: «Украсить сухое дерево искусственными цветами»	242
	Тридцатая стратагема: «Пересадить гостя на место хозяина»	245
Глава 7.	Стратагемы при слабой позиции	250
	Тридцать первая стратагема: «Красавица»	250
	Тридцать вторая стратагема: «Открытые городские ворота»	252
	Тридцать третья стратагема: «Сеяние раздора»	254
	Тридцать четвертая стратагема: «Нанесение себе увечий»	258
	Тридцать пятая стратагема: «Цепи уловок»	260
	Тридцать шестая стратагема: «Бегство — лучший прием»	263
Практикум:	тесты, тренинги, кейсы	269
	Тренинг «Составь свою цепь стратагем для переговоров»	269
	Case study. Переговоры в Шанхае	270

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТИЛЬ КАК ФАКТОР ПОЛИТИЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

Глава 1.	Социокультурная идентичность, национальный характер и национальный стиль: проблемы интерпретации	276
	Социокультурная идентичность и политическая позиция	282
	Национальный характер как лейтмотив национальной судьбы ..	286
	Национальный стиль в зеркале политических переговоров	293

Глава 2. Западная культура политических переговоров: принцип рациональности.....	297
Американский национальный стиль ведения переговоров.....	306
Английский национальный стиль ведения переговоров.....	312
Французский национальный стиль ведения переговоров.....	317
Немецкий национальный стиль ведения переговоров	322
Итальянский стиль ведения переговоров.....	324
Испанский стиль ведения переговоров	329
Финский стиль ведения переговоров	337
Глава 3. Конфуцианско-буддийская культура политических переговоров: принцип «золотой середины».....	344
Японский национальный стиль ведения переговоров.....	352
Китайский национальный стиль ведения переговоров.....	357
Южнокорейский стиль ведения переговоров	360
Глава 4. Индо-буддийская культура политических переговоров: принцип гармонии	368
Глава 5. Латиноамериканская культура политических переговоров: принцип эмпатии.....	384
Глава 6. Исламская культура политических переговоров: принцип уважения традиций	394
Арабский национальный стиль ведения переговоров.....	399
Турецкий стиль ведения переговоров.....	405
Глава 7. Русская культура политических переговоров: принцип посредничества между Востоком и Западом.....	411
Практикум	428
Case study. Переговоры во Франции.....	428
Case study. Переговоры в Буэнос-Айресе.....	432
Программа курса «Политические переговоры».....	436