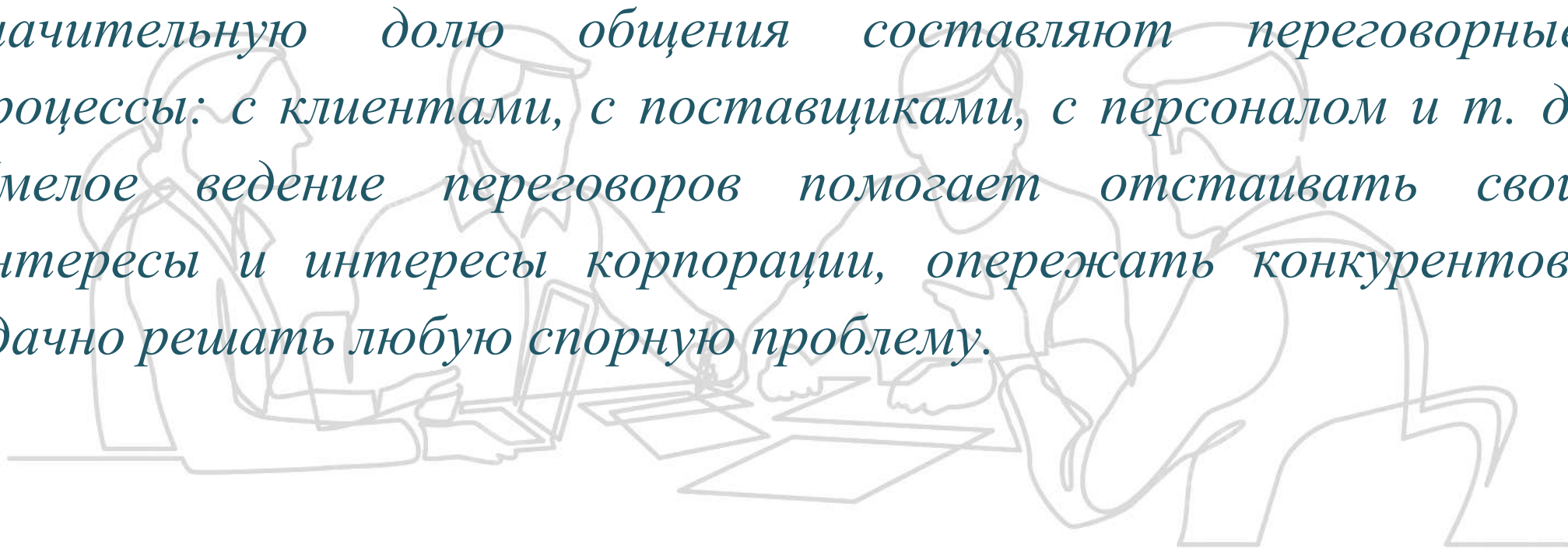
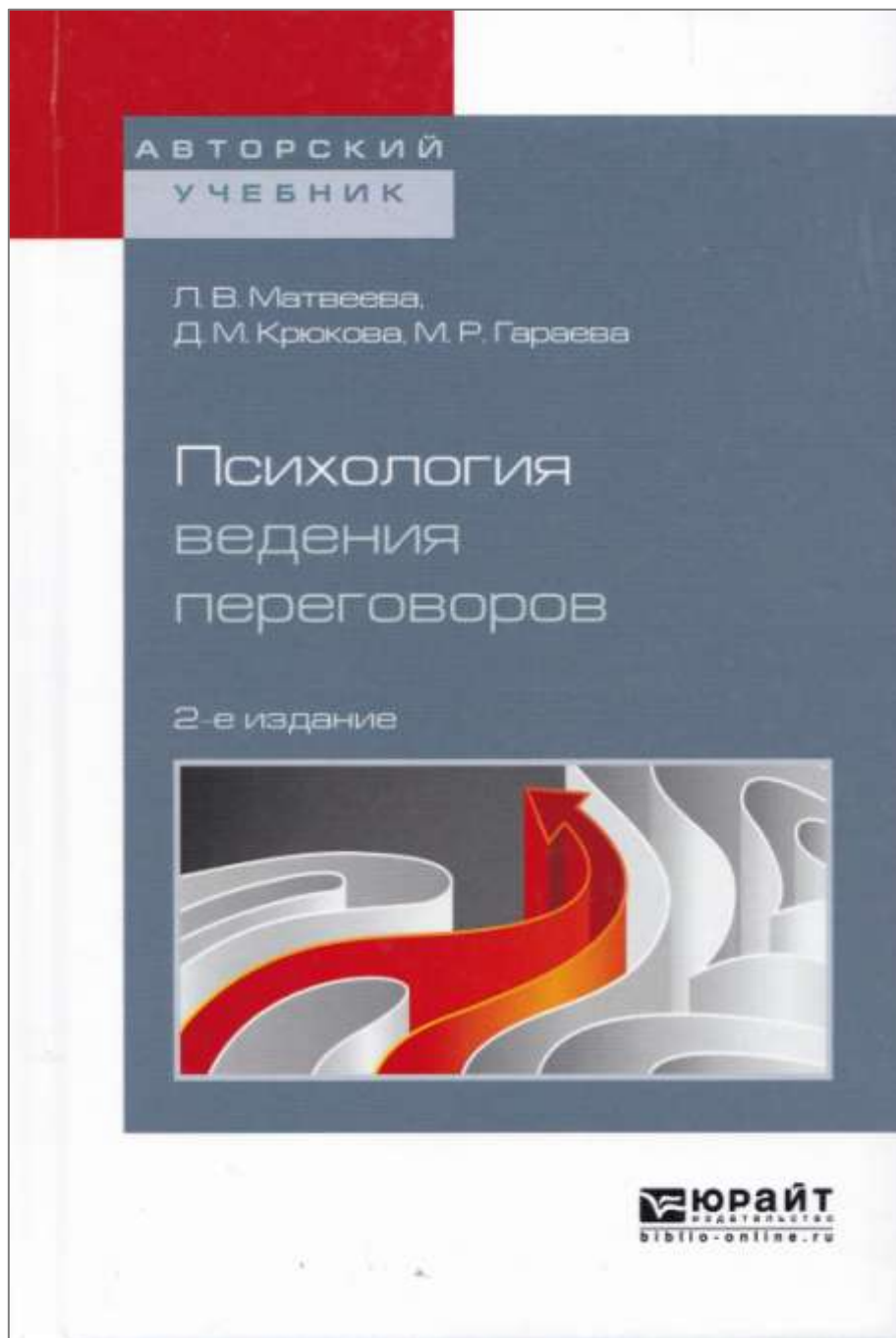


Переговоры без поражения



Во всех организациях огромную часть жизни профессионалов всех уровней занимает деловое общение. При этом значительную долю общения составляют переговорные процессы: с клиентами, с поставщиками, с персоналом и т. д. Умелое ведение переговоров помогает отстаивать свои интересы и интересы корпорации, опережать конкурентов, удачно решать любую спорную проблему.





Матвеева Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2018. – 121 с. – (Авторский учебник). – ISBN 978-5-534-05727-0.

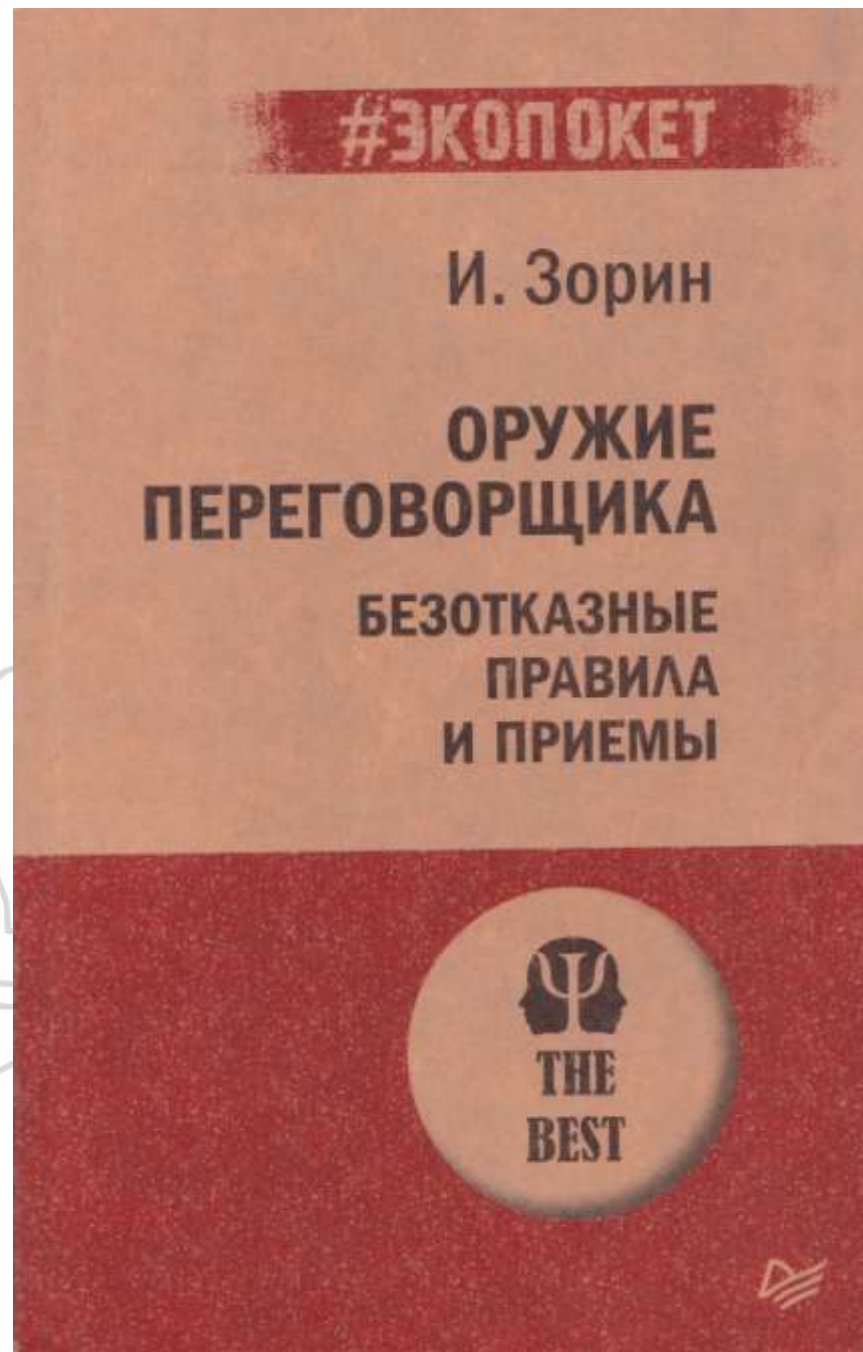
В настоящем учебном пособии рассматриваются психологические факторы, которые способствуют успешности переговорного процесса. Подробно излагаются виды и функциональные особенности переговорной деятельности в современном обществе. Изучается роль личностного фактора в построении образа партнера по переговорам, а также значение вербальных и невербальных средств общения в различных видах переговоров.

Электронная версия книги:

Матвеева Л. В. Психология ведения переговоров: учебник для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562314>.

Зорин И. Оружие переговорщика. Безотказные правила и приемы / И. Зорин. – Санкт-Петербург : Питер, 2020. – 384 с. – (#экопocket). – ISBN 978-5-4461-1533-4.

Эту книгу можно назвать арсеналом, войдя в который каждый может выбрать для себя оружие перед боем. Главное, чтобы это оружие было "по руке", чтобы человек сам его не боялся. Мы ежедневно ведем переговоры – как в бизнесе, так и в быту. В издании собраны практические приемы для наступления и защиты в любых переговорах. Книга будет полезна каждому, кто настроен на победу и готов к бою. Книга предназначена для прочтения перед важными переговорами и позволит выбрать нужные для конкретной ситуации правила и приемы.





Митрошенков О. А. Деловое общение. Эффективные переговоры: практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565070>.

В книге рассмотрены фундаментальные основы переговорного процесса — исключительно важного феномена, имеющего практическое значение в современном мире. Освещены психология деловых партнерских отношений, ключевые проблемы общения. Предложены принципы и техники проведения деловой беседы, критики, комплимента. Значительное внимание уделено подготовке к переговорам, а также моделям и самому переговорному процессу. Дан анализ жестких переговоров, ситуации, когда вам сказали «нет». Книга полезна не только для студентов, вступающих в активную жизнь, но и для деловых людей из самых разных сфер современной действительности.

Распопова Н. И. Медиация: учебник для вузов / Н. И. Распопова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 241 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19001-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567804>.

В настоящее время медиация в качестве альтернативного способа разрешения конфликтов в РФ используется редко, с обучением еще хуже. Одной из проблем процесса обучения медиаторов на современном этапе является отсутствие учебных и методических материалов для профессиональной подготовки и деятельности медиаторов. Материал курса структурирован, систематизирован. Это дает возможность получить содержательную информацию, о медиации и эффективно использовать данные научных исследований социальной психологии, изучающей межличностные отношения в малых группах и конфликтологии, изучающей способы разрешения конфликтов. В курсе «Медиация» рассматриваются следующие вопросы:

1. Понятие медиации. Предмет, методы.
2. Правовые основы регулирования медиативной деятельности в России.
3. Медиатор как профессионал и как личность.
4. Взаимодействие и общение в деятельности медиатора.
5. Способы разрешения конфликтов с помощью посредника-медиатора.
6. Особенности применения медиации для решения судебных споров.

В курсе имеются практические задания по общению, вопросы для проверки знаний по темам.



Жесткие переговоры Как противостоять агрессору

Грег Уильямс



альпина
ПЕЧАТНИК | БИЗНЕС

Уильямс Г. Жесткие переговоры. Как противостоять агрессору / Г. Уильямс. - Москва: Альпина, 2020. - 251 с. - ISBN 978-5-9614-3021-9. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/375833/reading>.

Каждый из нас в те или иные моменты жизни подвергался агрессии — со стороны родственников, одноклассников, коллег, босса или клиента. Вы ощущаете давление, унижение, гнев, понимая, что ваш собеседник явно или неявно манипулирует вами. И вот вы чувствуете, что сдаете позиции, что уже уступили требованиям противника и согласились с невыгодным предложением. Книга «Жесткие переговоры» научит вас мастерски противостоять агрессивным противникам в разных ситуациях. Вы найдете рекомендации, которые позволят вам стать более эффективным переговорщиком. Вы узнаете, как быстро и легко распознать тактику оппонента до того, как вступить с ним в переговоры. Научитесь использовать большой арсенал переговорных стратегий, чтобы быть готовым всегда отстоять свою позицию и повернуть ситуацию в свою пользу.

Гуриева С. Д. Теория и практика ведения переговоров : учеб. пособие / С. Д. Гуриева. - Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет, 2019. – 112 с. - ISBN 978-5-288-05939-1. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/379611/reading>.

В учебном пособии раскрываются современные подходы к организации и проведению различных видов переговоров, рассматриваются методики ведения переговоров, ключевые компетенции переговорщика. Особое внимание уделено переговорной практике — приводятся задания и игры, разбираются техники речевого воздействия в ходе переговоров.

Переговоры, как конфликты и войны, — один из старейших видов человеческой деятельности, появившийся задолго до установления правовых процедур; неотъемлемый элемент культуры современного общества. Потребность в достижении своей цели путем нахождения консенсуса проявляется на всех уровнях социальных отношений.



9 ПРОВЕРЕННЫХ МЕТОДОВ УБЕЖДЕНИЯ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ
ПЕРЕГОВОРАХ ОТ АМЕРИКАНСКИХ СПЕЦСЛУЖБ

ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ КОМПРО МИССОВ

ВЕДИ ПЕРЕГОВОРЫ ТАК,
СЛОВНО ОТ НИХ ЗАВИСИТ
ТВОЯ ЖИЗНЬ

КРИС ВОСС

ВETERAN ФБР, ПРОВЕЛ 150 УСПЕШНЫХ
ПЕРЕГОВОРОВ ПО СПАСЕНИЮ ЗАЛОЖНИКОВ

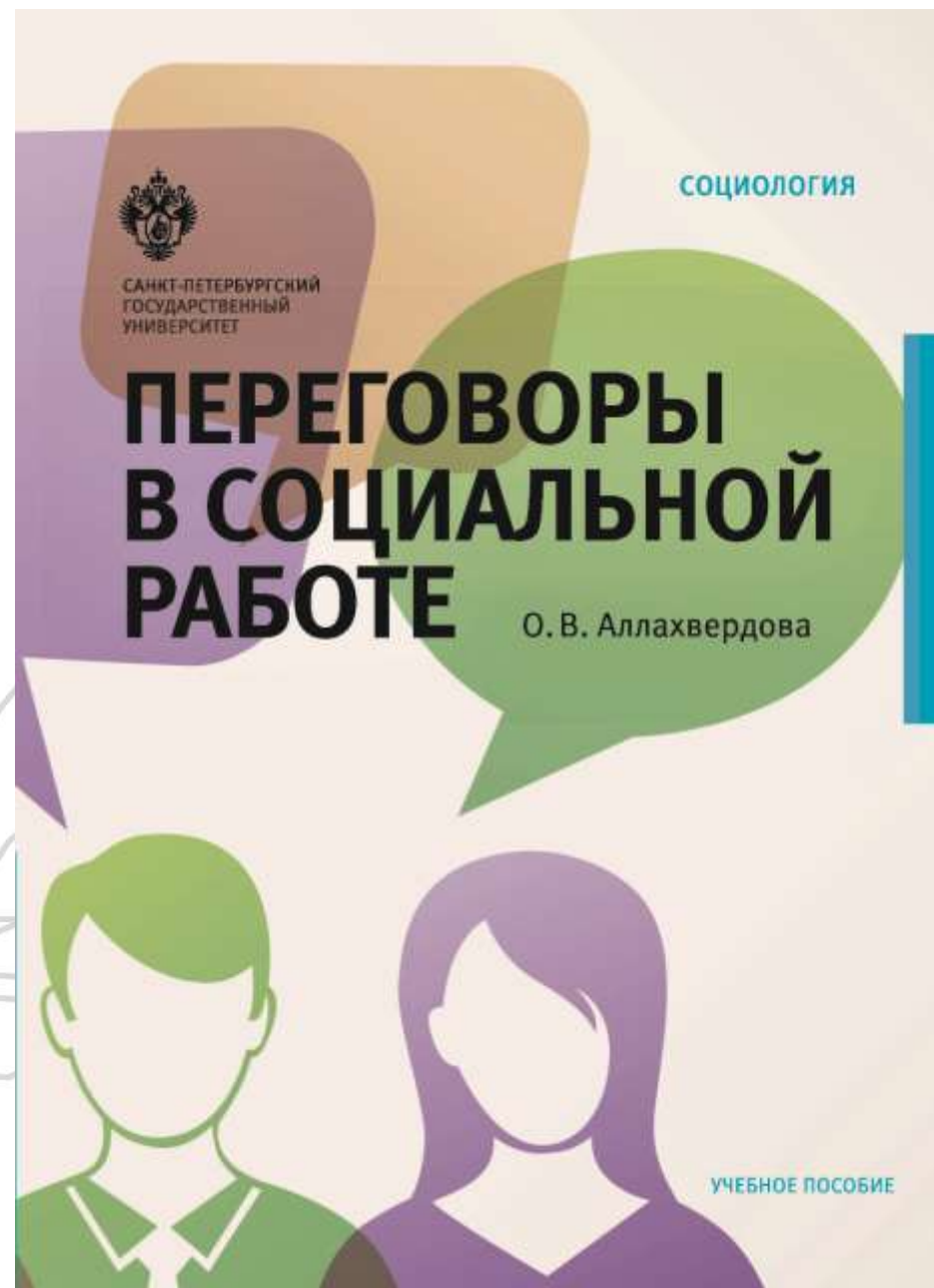
Восс К. Переговоры без компромиссов. Веди переговоры так, словно от них зависит твоя жизнь : издания для досуга / К. Восс. – Москва : Э, 2017. – 320 с. – (Разработано спецслужбами). – ISBN 978-5-699-97282-1.

Переговорные техники, описанные Крисом Воссом, родились из сокрушительных поражений ФБР. После трагических событий на ферме Рэнди Уивера в штате Айдахо в 1992 году и в секте «Ветвь Давида» в 1993 году, где в общей сложности погибло почти 100 человек, стало понятно: традиционные методики не работают в экстремальных ситуациях. Поэтому ФБР начало усиленно искать принципиально новые подходы. В результате появились 9 принципов, изложенные автором этой книги, топ-переговорщиком ФБР с двадцатилетним стажем. Эта книга – потрясающе увлекательное и одновременно простое руководство по любым переговорам. Не важно, идет ли речь о покупке международной корпорации или ремонте стиральной машинки, методика Криса Восса научит вас добиваться своего. При любых условиях. При любых раскладах. Без необходимости идти на компромисс.

Аллахвердова О. В. Переговоры в социальной работе: учеб. пособие / О. В. Аллахвердова. - Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет, 2017. - 134 с. - ISBN 978-5-288-05722-9. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/379679/reading>.

В учебном пособии представлены основные понятия, необходимые для понимания различных видов переговоров и медиации. Рассматриваются сферы применения переговоров в социальной работе, особенности их подготовки, организации и проведения.

Данное учебное пособие, состоящее из 2-х частей и Приложения, не предполагает подробного описания теорий и концепций переговоров, а направлено в первую очередь на предоставление информации, необходимой для развития практических навыков. В нем представлены основные блоки информации, собранные из опыта практической работы и разных источников, необходимых для понимания переговоров как процесса.



МЕДИАЦИЯ: искусство примирять

Технология посредничества в урегулировании конфликтов

А.Н. Азарнова



Азарнова А. Н. Медиация: искусство примирять. Технология посредничества в урегулировании конфликтов : учебное пособие / А. Н. Азарнова. – Москва : Инфотропик Медиа, 2015. – 288 с. – ISBN 978-5-9998-0202-6.

Книга – практическое пошаговое руководство по медиации – методу урегулирования конфликтов путем добровольных переговоров сторон с участием посредника. Содержит развернутое описание каждого из этапов медиативных переговоров, действий медиатора на всех этапах, снабжена практическими заданиями с их детальным разбором. Эта книга написана для самых обычных людей, ежедневно сталкивающихся с недопониманием и непониманием, вызванными самыми разными причинами и имеющими самые неприятные последствия — от испорченного настроения до разрывов между людьми и увольнений. Умение услышать и понять, не осуждая, оказывается ключом к разрешению очень и очень многих конфликтов — как межлических, так и внутрилических. И там, где люди не могут в силу разных причин договориться сами, на помощь приходит медиация — переговоры с участием нейтрального посредника. Этот посредник, которого также называют медиатором, выполняет ряд задач, важнейшая из которых — восстановление нарушенного взаимопонимания между сторонами конфликта.

Электронная версия книги:

Азарнова А. Н. Медиация: искусство примирять: технология посредничества в урегулировании конфликтов / А.Н. Азарнова. - Москва : Инфотропик Медиа, 2015. - 288 с. - ISBN 978-5-9998-0202-6. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/344358/reading>.

Медиация : учебник / ред.: А. Д. Карпенко, А. Д. Осинковский. – Санкт-Петербург : Редакция журнала "Третейский суд" ; Москва : Статут, 2016. – 433 с. – (Библиотека журнала "Третейский суд"; вып. 8). – ISBN 978-5-9036-9207-1. – ISBN 978-5-8354-1151-1.

Данное издание – совместный труд коллектива известных и уважаемых российских медиаторов, вложивших свои знания и опыт в медиацию. В книге определены термины медиации и дается ее классификация. Для каждой разновидности или модели медиации, раскрытых в учебнике, показаны наиболее характерные для них способы и техники. Особое внимание уделено премедиации – подготовке и организации медиации.



БИБЛИОТЕКА ЖУРНАЛА
**ТРЕТЕЙСКИЙ
СУД**

МЕДИАЦИЯ

Учебник


СТАТУТ

УЧЕБНЫЕ ИЗДАНИЯ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ



Р. Г. МЕЛЬНИЧЕНКО

МЕДИАЦИЯ

УЧЕБНОЕ
ПОСОБИЕ



Мельниченко Р. Г. Медиация : учебное пособие / Р. Г. Мельниченко. – Москва : Дашков и К°, 2015. – 192 с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 978-5-394-02344-6.

В учебном пособии рассматриваются виды альтернативных способов разрешения конфликтов, понятие, принципы медиации, медиационный процесс и организация медиационной деятельности. Отдельные главы посвящены медиатору, его компетенции, этике и профессиональной ответственности, а также продвижению медиации. Учебное пособие составлено на основе опыта автора в проведении медиационных процедур и преподавании курса по подготовке профессиональных медиаторов.

Нашер Дж. Договорились! Беспроигрышная тактика переговоров / Дж. Нашер. – Санкт-Петербург : Питер, 2014. – 240 с. : ил. – ISBN 978-5-496-00792-4.

Эта книга о тактике ведения переговоров стала бестселлером в Европе, потому что предложенные в ней приемы основаны на открытиях современной психологии и действительно работают! Вы удивитесь, как легко добиться желаемого от любого человека, если найти к нему правильный подход. Есть секреты, которые необходимы для особых случаев, и универсальные техники, которые приводят к успеху всегда.



Н. Н. Лепехин

Переговорная деятельность

менеджмент, аналитика,
коммуникация

Лепехин Н. Н. Переговорная деятельность. Менеджмент, аналитика, коммуникация / Н. Н. Лепехин. – Москва : Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2014. – 272 с. – ISBN 978-5-4257-0149-7.

В книге рассмотрены содержание и основные этапы переговорной деятельности в организации. Раскрыты психологические особенности переговорной деятельности, цели и задачи переговорного менеджмента, а также вопросы использования переговоров как способа решения внутриорганизационных проблем. Описаны задачи организационно-аналитического этапа переговорной деятельности, инструментарий анализа переговорной ситуации и выбора переговорных решений. Представлена модель конструктивного переговорного взаимодействия и приемов коммуникации, необходимых на различных этапах переговорного взаимодействия сторон.

Бабицкий С. Больше никогда не проигрывайте. Как всегда одерживать верх над собеседником : научно-популярная литература / С. Бабицкий, Дж. мл. Мангрэвити. – Минск : Попурри, 2014. – 304 с. – ISBN 978-985-15-2037-0.

В книге приводится эффективный набор из пятидесяти вопросов, позволяющих значительно улучшить навыки ведения переговоров. Они носят исключительно практический характер и не представляют сложности для освоения. Их можно использовать в любых переговорных ситуациях – от покупки автомобиля или дома до заключения деловых соглашений и сделок. Каждый вопрос сформулирован таким образом, чтобы помочь вам укрепить свою переговорную позицию, избежать возможного обмана или риска, вывести ситуацию из тупика и получить дополнительные преимущества.

Стивен Бабицкий, Джеймс Мангрэвити

Больше никогда не проигрывайте

*Как всегда
одерживать
верх над
собеседником*

Краткий курс
по ведению
ПЕРЕГОВОРОВ



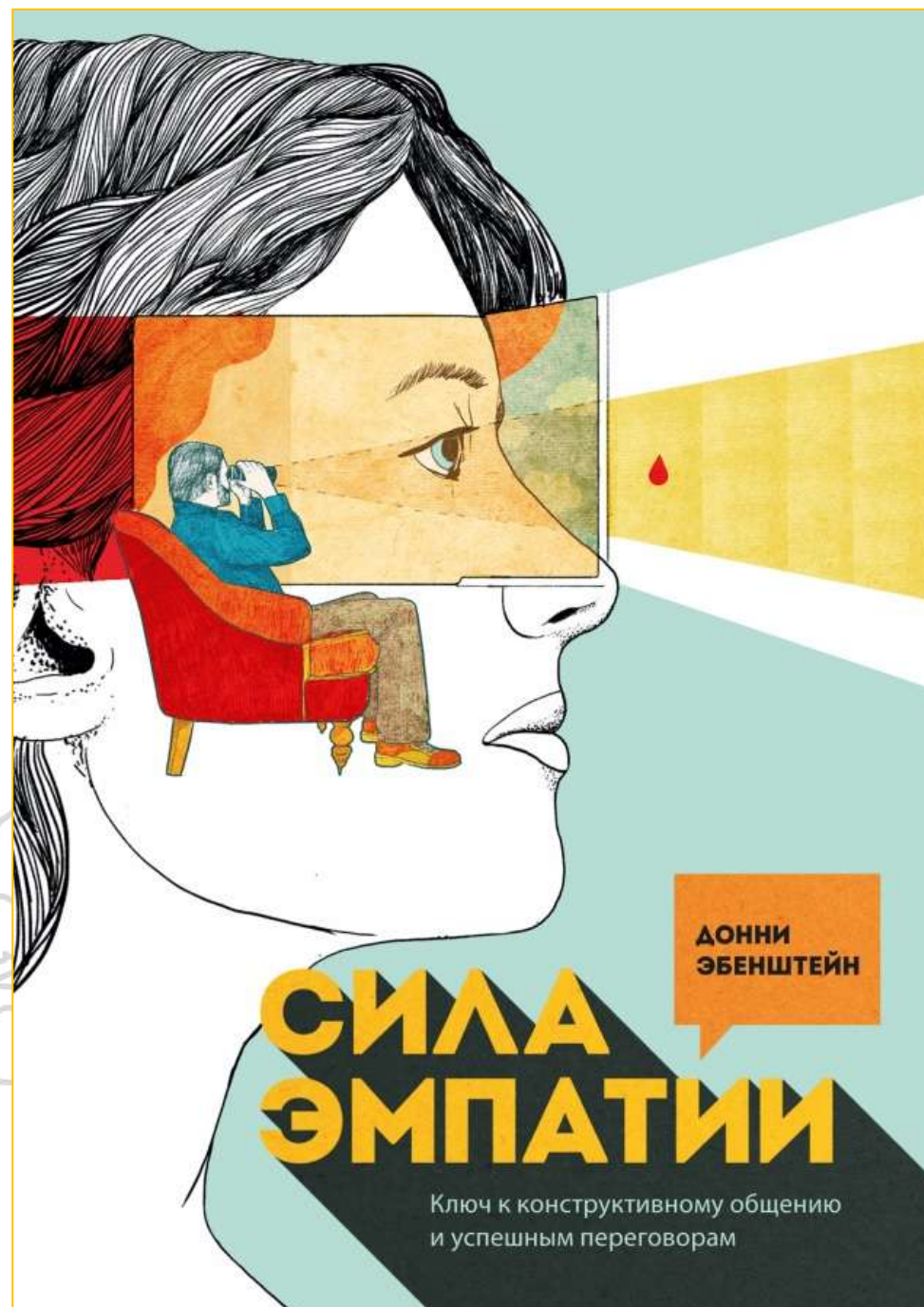


Чумиков А. Н. Переговоры – фасилитация – медиация : учебное пособие / А. Н. Чумиков. – Москва : Аспект Пресс, 2014. – 160 с. – (Современные технологии PR. Мастер-класс). – ISBN 978-5-7567-0738-0.

В третьей книге серии «Современные технологии PR. Мастер-класс» А. Н. Чумикова рассматриваются процедурные PR-технологии: переговоры — фасилитация (эффективная организация групповой работы) — медиация (посредничество в разрешении спорной ситуации). Все три направления впервые в российской практике соединены и взаимосвязаны в одной книге. Приводится широкий перечень примеров прикладного применения указанных PR-процедур. В данном издании речь идет о навыках по установлению адекватной и доброжелательной коммуникации с партнерами и оппонентами; о методах организации межличностных, внутри- и межгрупповых переговорах; о принципах медиации, или посредничества; о фасилитации (модерации) как способе повышения эффективности и гармонизации действий той или иной группы. Зачастую переговоры рассматриваются в международном аспекте с позиций дипломатического протокола.

Эбенштейн Д. Сила эмпатии. Ключ к конструктивному общению и успешным переговорам : научно-популярная литература / Д. Эбенштейн. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 288 с. – ISBN 978-5-00057-234-4.

Недопонимания и конфликты неизбежны. Но всегда можно найти выход из любой тупиковой ситуации, если научиться проявлять эмпатию: перемещать перспективу и смотреть на происходящее с разных точек зрения, чему и учит эта книга. В ней вы найдете проверенные техники от опытного специалиста по переговорам, которые помогут вам лучше понять, что движет другими участниками общения, как ситуация выглядит «с их колокольни» и как незначительные изменения в собственном поведении могут улучшить ваши взаимоотношения.



Джеймс Фройнд

ПЕРЕГОВОРЫ

Диверсификация
личностного
Здравомыслие
и убеждения
культура
аргументы
и доказательства
своих ожиданий
атек доверия
Четкие
аргументы
и доказательства
Подгруппы
второстепенные
игроки
опонимание
рациональность
Профессионализм
убеждение
сначала
убьем всех
юристов
технологическая
Авторитет
Груз
эмоций
Личные
информация
Учет интересов
Злоупотребление
делайном
Надежность
Политика
конфликт
интересов
информация
Авторитет
и полномочия
Учет интересов
Профессионализм
сначала поймите
Методический выбор
Передать позитивной информации
Техника блокирования
Убедительность
Достоверность
ценности и убеждения
все дело
в характере

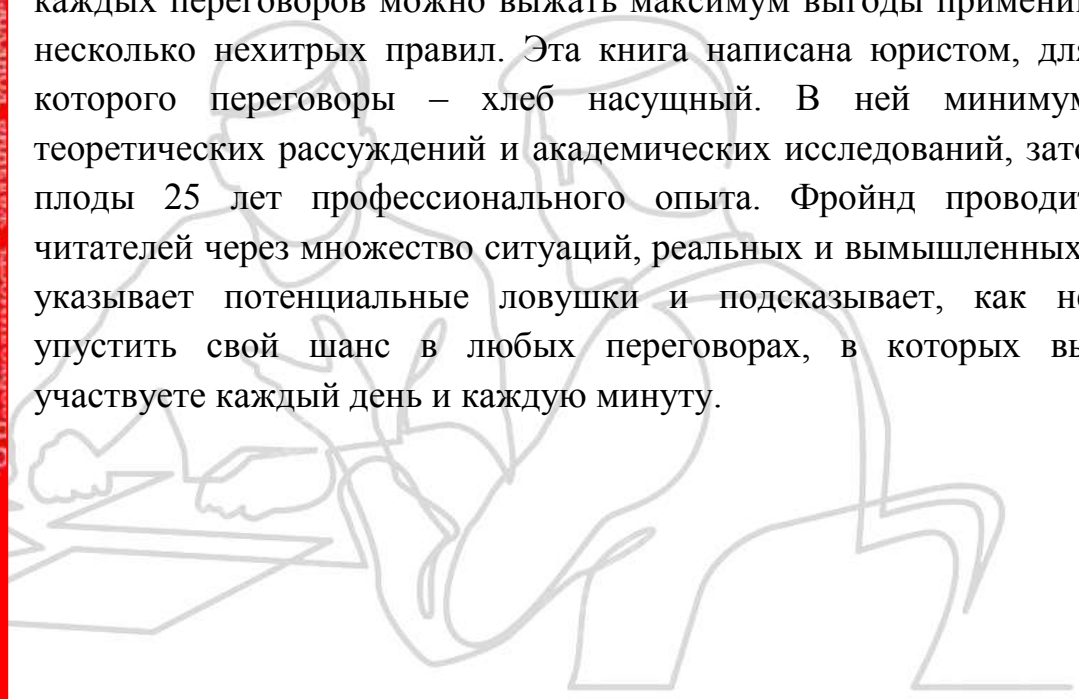
каждый день

Как добиваться своего в любой ситуации



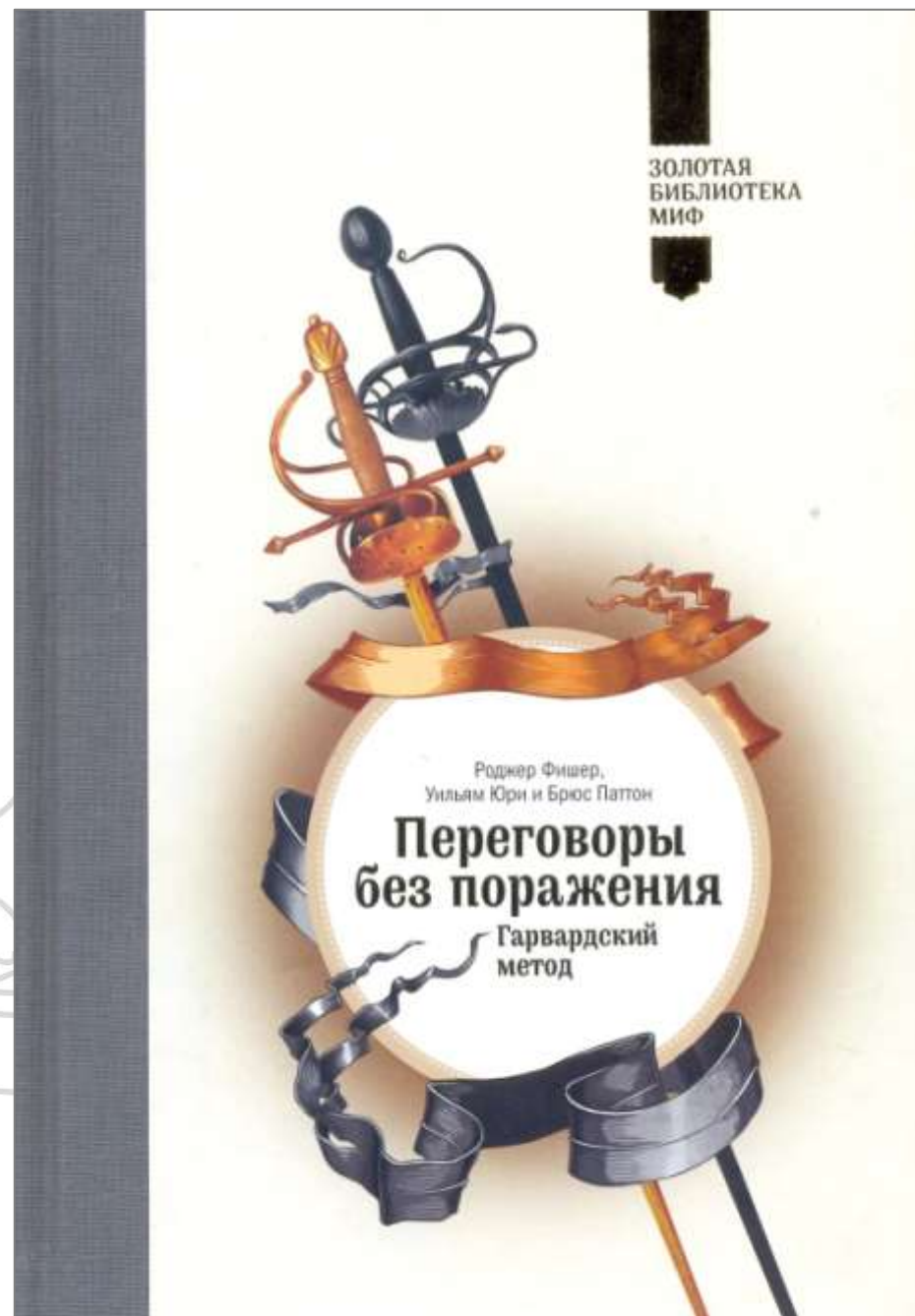
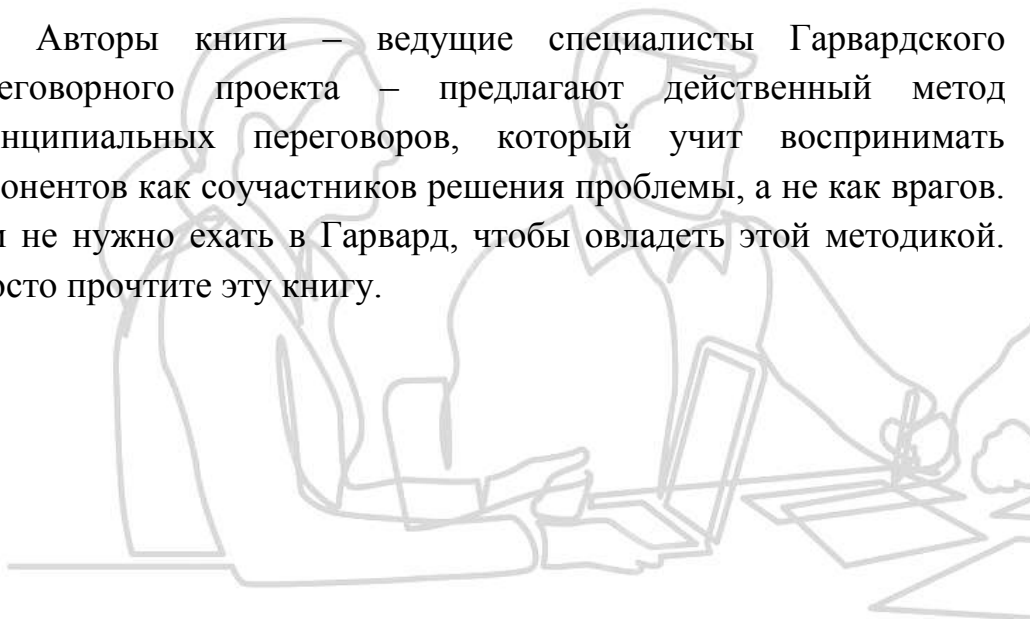
Фройнд Дж. Переговоры каждый день: как добиваться своего в любой ситуации / Дж. Фройнд. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 276 с. – ISBN 978-5-9614-4366-0.

Мы все ведем переговоры. Сами того не замечая, мы проводим десятки переговоров в день, ведь даже обсуждение самых обыденных вопросов – по сути переговоры. Иногда мы добиваемся большего, чем надеялись, иногда – меньшего. Но из каждого переговоров можно выжать максимум выгоды применив несколько нехитрых правил. Эта книга написана юристом, для которого переговоры – хлеб насущный. В ней минимум теоретических рассуждений и академических исследований, зато плоды 25 лет профессионального опыта. Фройнд проводит читателей через множество ситуаций, реальных и вымышленных, указывает потенциальные ловушки и подсказывает, как не упустить свой шанс в любых переговорах, в которых вы участвуете каждый день и каждую минуту.



Фишер Р. Переговоры без поражения. Гарвардский метод / Р. Фишер, У. Юри, Б. Паттон. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 256 с. – (Золотая библиотека МИФ). – ISBN 978-5-91657-838-6.

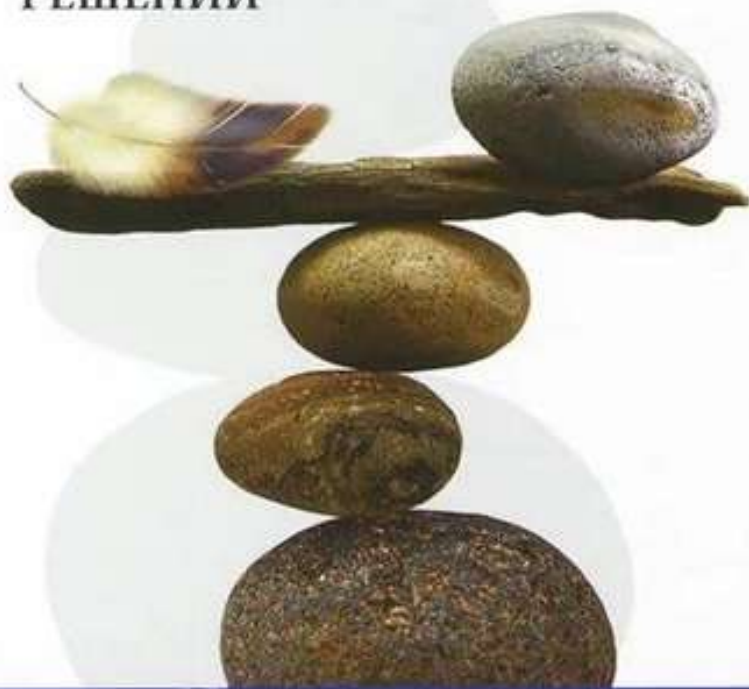
Авторы книги – ведущие специалисты Гарвардского переговорного проекта – предлагают действенный метод принципиальных переговоров, который учит воспринимать оппонентов как соучастников решения проблемы, а не как врагов. Вам не нужно ехать в Гарвард, чтобы овладеть этой методикой. Просто прочтите эту книгу.





ЛАВРОВА Н.М.,
ЛАВРОВ В.В.,
ЛАВРОВ Н.В.

МЕДИАЦИЯ: ПРИНЯТИЕ ОТВЕТСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ



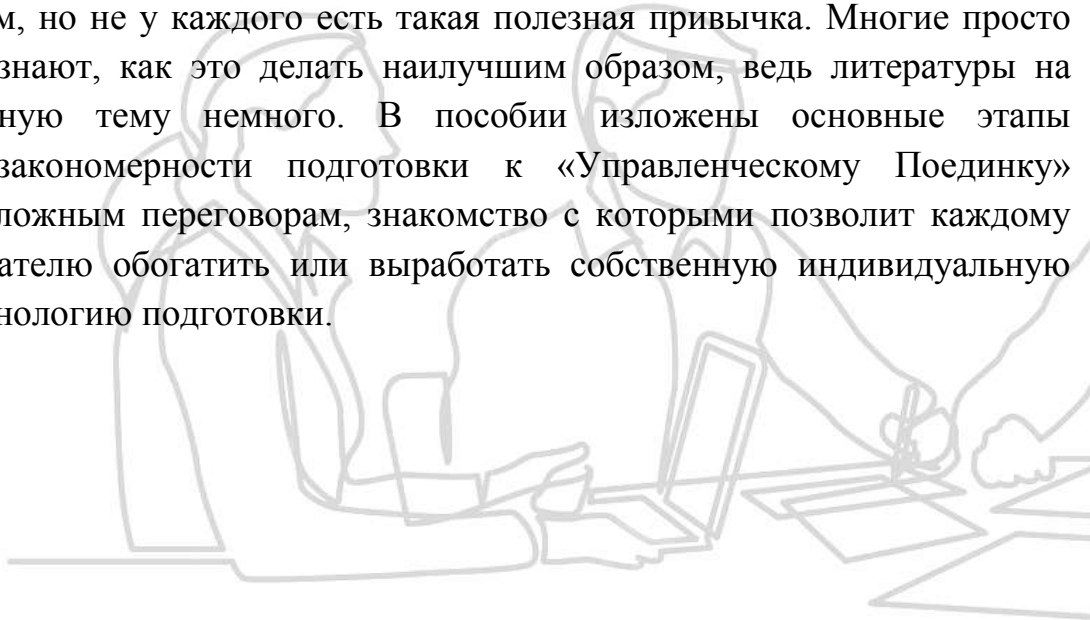
В С Я П С И Х О Т Е Р А П И Я
П Р А К Т И Ч Е С К А Я И К О Н С У Л Т А Т И В Н А Я П С И Х О Л О Г И Я

Лаврова Н. М. Медиация: принятие ответственных решений (о теории и практике посредничества в разрешении споров) : учебное пособие / Н. М. Лаврова, В. В. Лавров, Н. В. Лавров ; ред. В. В. Макаров. – Москва : Институт консультирования и системных решений, 2013. – 224 с. – (Вся психотерапия практическая и консультативная психология). – ISBN 978-5-91160-054-9.

Нельзя не признать достижений медиации – накоплен богатый арсенал методов, способствующих разрешению и предотвращению конфликтов в общественных, деловых и семейных отношениях. Отмечая современный этап медиации, авторы изложили те способы, которые были апробированы ими в посреднической деятельности. Обращено внимание на поэтапность выстраивания процедуры медиации и предложен оригинальный способ картирования действий медиатора с выделением ожиданий спорных сторон и формулированием согласованного со всеми участниками конфликта запроса на медиацию. Именно одобренный всеми запрос служит «путеводной звездой» в поиске решения, ведущего к согласию. Предлагаемая авторами классификация конфликтов по критериям провокации и направлениям выхода из конфликтной ситуации может служить «навигатором», помогающим сначала определить местоположение в информационной конфликтной среде, а затем обозначить вектор усилий медиатора.

Рызов И. Подготовка к "Управленческому поединку" и сложным переговорам: практическое пособие / И. Рызов, П. Сивожелезов. – Москва : Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2013. – 112 с. – ISBN 978-5-4257-0142-8.

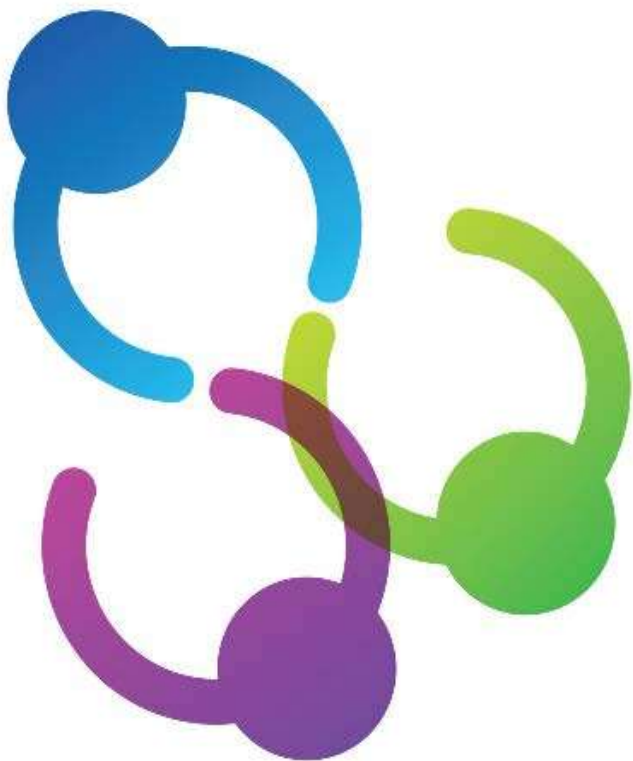
О необходимости подготовки к сложным переговорам известно всем, но не у каждого есть такая полезная привычка. Многие просто не знают, как это делать наилучшим образом, ведь литературы на данную тему немного. В пособии изложены основные этапы и закономерности подготовки к «Управленческому Поединку» и сложным переговорам, знакомство с которыми позволит каждому читателю обогатить или выработать собственную индивидуальную технологию подготовки.



Кимберли К. Ковач

Медиация

Краткий курс / перевод с английского



 infotropic
media

Ковач Кимберли К. Медиация: краткий курс / К. Кимберли. - Москва : Инфотропик Медиа, 2013. – 316 с. - ISBN 978-5-9998-0158-6. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/340370/reading>.

Книга представляет собой краткий, но при этом всесторонний обзор, который позволяет получить ответы на многие вопросы, возникающие в практической медиации, показывает разнообразие правовой регламентации, развитие профессии в этой сфере, взаимодействие с судебной системой и прочее. Автор, являясь экспертом в области медиации, не ограничивается позитивным анализом данной процедуры, но обращает внимание на различные недостатки правового регулирования, противоречивость прецедентной практики, изменение отношения к данной процедуре на различных этапах ее развития, а также критически оценивает разнообразные подходы к решению тех или иных вопросов медиации. Данная книга представляет собой попытку составить краткий, но при этом всесторонний обзор большинства проблем, с которыми в настоящее время сталкивается практика медиации.

Ключевые переговоры. Что и как говорить, когда ставки высоки
/ К. Паттерсон, Д. Гренни, Р. Макмиллан, Э. Свитцлер. – 2-е изд. –
Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 280 с. – ISBN 978-5-
91657-315-2.

У каждого из нас бывают моменты, которые решают все или почти все. Вашу карьеру, судьбу вашей компании, будущее вашего брака. Эмоции бушуют, сознание затуманено адреналином, мысли путаются, вы напряжены до предела, поскольку осознаете важность ситуации. Ваш собеседник зачастую находится в том же состоянии. В таких случаях «обычные» переговорные методики не то чтобы бесполезны, но уж точно трудноприменимы. Как в такой ситуации создать доверительную атмосферу? Как быть убедительным и корректным? Что делать, если вас захлестывает обида или парализует страх? Как вовремя заметить, что разговор выходит из-под контроля? Полное руководство по успешным переговорам в экстремальной ситуации – в этой книге.

Эта книга — настоящий прорыв в своей области.

Стивен Кови, автор бестселлера «Семь навыков высокоэффективных людей»

Керри Паттерсон, Джозеф Гренни, Рон Макмиллан, Эл Свитцлер

Ключевые переговоры

Что и как говорить,
когда ставки высоки

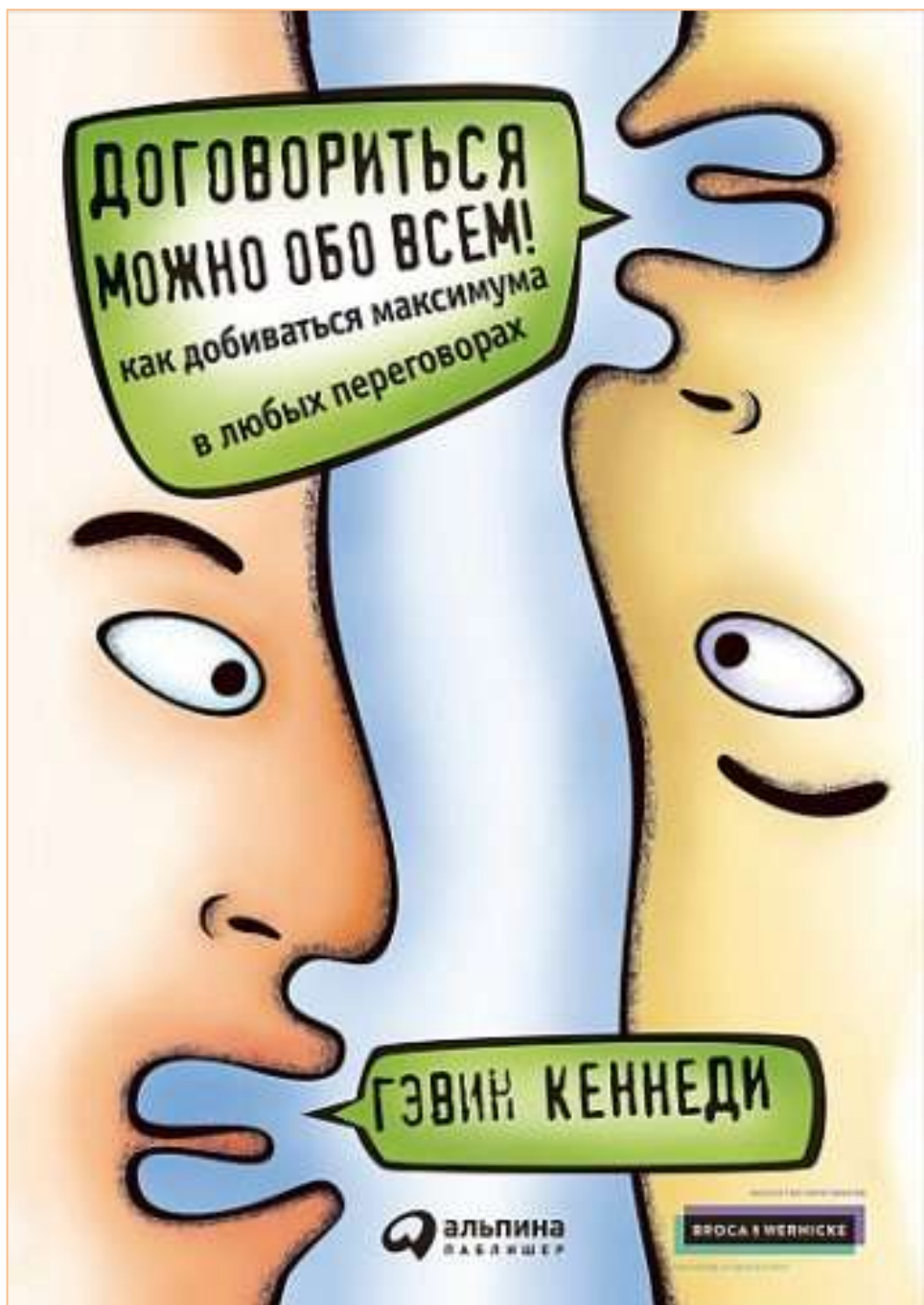


Kerry Patterson, Joseph Grenny,
Ron McMillan, Al Switzler

Crucial Conversations

в мире
куплено более
2 миллионов
экземпляров

[Хороший перевод!]

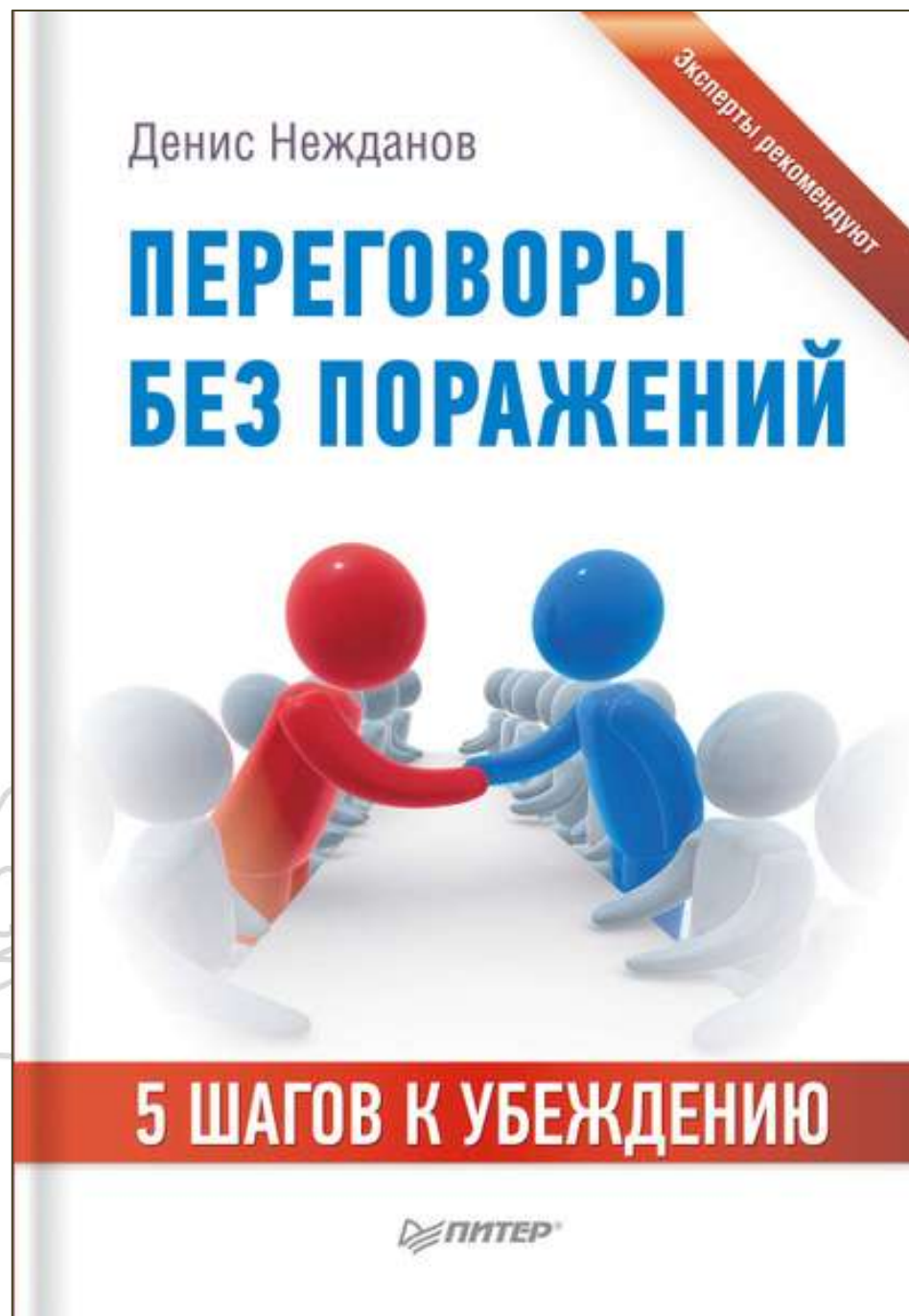


Кеннеди Г. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах / Г. Кеннеди . – 5-е изд. – Москва : Альпина Паблшер, 2012. – 409 с. – ISBN 978-5-9614-1811-8.

Перед вами - настоящая библия переговорщика, в которой шаг за шагом раскрываются основные принципы переговорного процесса, стратегические подходы и тактические приемы. Автор рассказывает о психологических ловушках и ошибках в расстановке приоритетов, дает примеры катастрофических просчетов и ситуаций, которые еще можно исправить. Работая над заданиями, вы не раз поймаете себя на том, что поначалу пробуете решить их, руководствуясь привычными, «накатанными» методами, - а они-то, как убедительно доказывает автор, чаще всего ведут к поражению. Гэвин Кеннеди разрушает распространенные стереотипы с абсолютной безжалостностью, показывая, насколько глубоко сидят в нас давно усвоенные, но, к сожалению, неправильные понятия и принципы переговорного процесса.

Нежданов Д. В. Переговоры без поражений. 5 шагов к убеждению / Д. В. Нежданов. - Санкт-Петербург: Питер, 2012. – 208 с. (Эксперты рекомендуют). - ISBN 978-5-459-01112-8. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/28454/reading>.

В книге рассматривается комплексная технология ведения переговоров по авторскому методу одного из лучших российских бизнес-тренеров Дениса Нежданова. Представлено пошаговое достижение результата в любых переговорах, с которыми человек сталкивается на всех этапах жизненного пути, когда необходимо грамотно и профессионально отстаивать свои интересы, интересы своей компании или проекта. Многочисленные примеры из политики, бизнеса и жизни, а также практические занятия, разработанные автором, помогут вам легко достичь своей цели. Вы узнаете об уловках в переговорах, о секретах расположения к себе собеседника, научитесь противостоять влиянию оппонента. Все мы неоднократно вели переговоры. Это могли быть переговоры с ребенком по поводу несвоевременно выполненного домашнего задания, переговоры с боссом о повышении зарплаты, переговоры с компаньоном по вопросу распределения прибыли и т. д. Жизнь очень многоаспектна, и от того, насколько грамотно мы сумеем провести переговоры, зависят наши бизнес, карьера, отношения в семье и на работе.



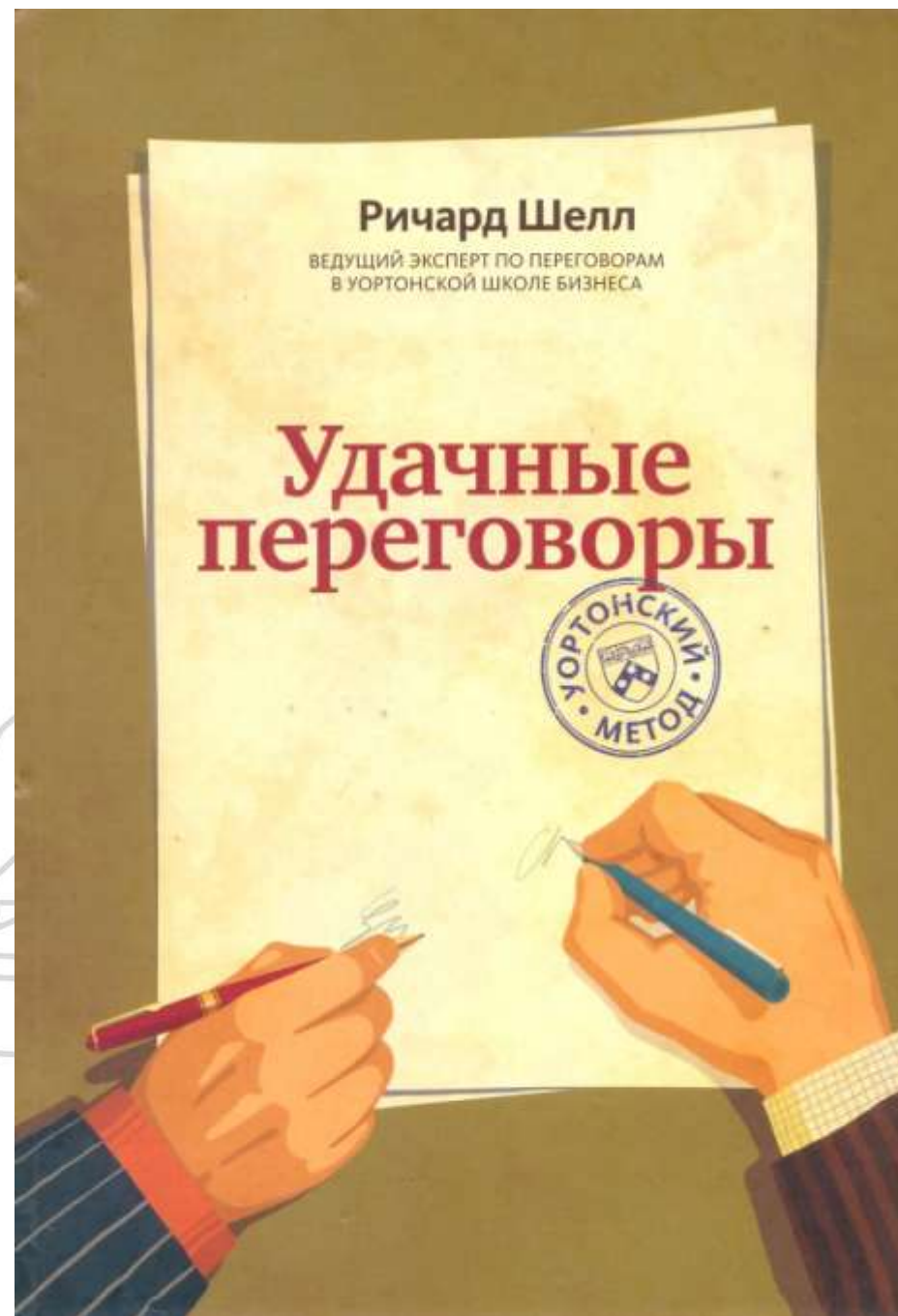


Развитие медиации в России: теория, практика, образование / под ред. Е. И. Носыревой, Д. Г. Фильченко - Москва: Инфотропик Медиа, 2012. – 320 с. (Библиотека медиатора). - ISBN 978-5-9998-0087-9. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/340319/reading>.

Книга – первое наиболее комплексное издание, посвященное исключительно процедуре медиации – анализу ее современного состояния, тенденциям развития, недостаткам законодательной регламентации, факторам, сдерживающим распространение медиации, роли юридического образования и юристов в медиации, проблемам использования медиации в гражданском судопроизводстве, особенностям применения медиации в различных сферах деятельности, опыту других стран и другим проблемам. Издание предназначено для практикующих медиаторов и тех, кто хочет стать медиаторами, для судей, адвокатов, научных работников, которые занимаются исследованиями в области альтернативного урегулирования споров и других юристов, которым профессионально близки мирные способы разрешения конфликтов.

Шелл Р. Удачные переговоры : уортонский метод / Р. Шелл. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 288 с. – ISBN 978-5-91657-398-5.

Эта книга поможет вам правильно формулировать цели переговоров и добиваться их. Тщательное планирование и подготовка, внимательное выслушивание и реагирование на «сигналы» оппонента во время общения – на этих «трех китах» основан пошаговый подход к переговорам, который предлагает профессор Ричард Шелл, создатель и руководитель Центра обучения переговорам Уортонской школы бизнеса.



ПЕРЕГОВОРЫ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ

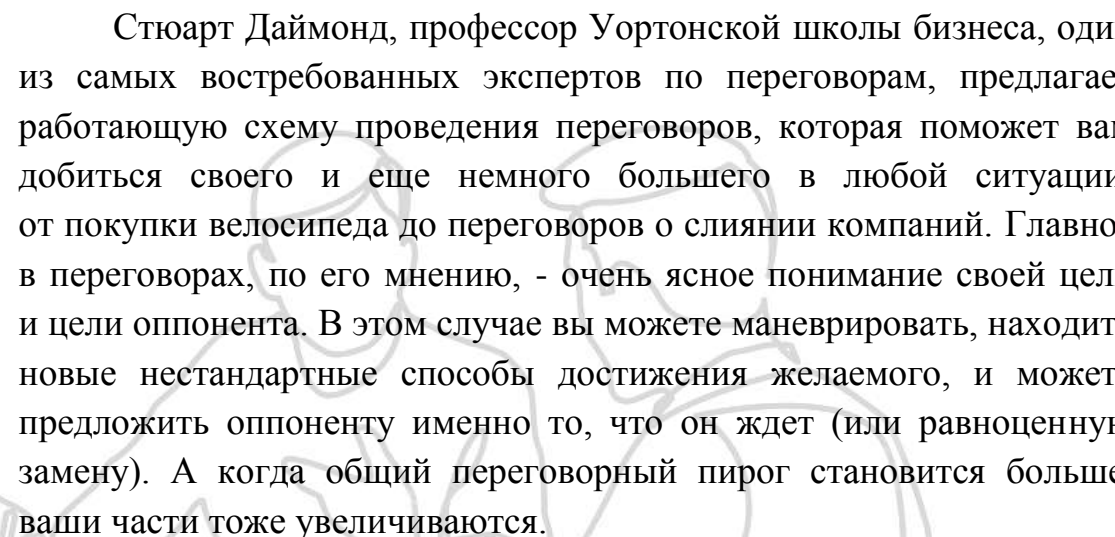
12 СТРАТЕГИЙ,
КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ
ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ
В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ

Стюарт Даймонд

профессор Уортонской школы бизнеса и признанный специалист по переговорам

Даймонд С. Переговоры, которые работают. 12 стратегий, которые помогут вам получить больше в любой ситуации / С. Даймонд. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 560 с. – ISBN 978-5-91657-178-3.

Стюарт Даймонд, профессор Уортонской школы бизнеса, один из самых востребованных экспертов по переговорам, предлагает работающую схему проведения переговоров, которая поможет вам добиться своего и еще немного большего в любой ситуации: от покупки велосипеда до переговоров о слиянии компаний. Главное в переговорах, по его мнению, - очень ясное понимание своей цели и цели оппонента. В этом случае вы можете маневрировать, находить новые нестандартные способы достижения желаемого, и можете предложить оппоненту именно то, что он ждет (или равноценную замену). А когда общий переговорный пирог становится больше, ваши части тоже увеличиваются.



Караяни А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях : учебное пособие / А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. – Москва : Юнити-Дана, 2011. – 247 с. – ISBN 978-5-238-01608-5.

В книге рассмотрены теоретические основы психологии общения и переговорного процесса в экстремальных условиях. Раскрыты психологически обоснованные пути и способы овладения сотрудниками правоохранительных органов умениями и навыками эффективного взаимодействия. Представлены технологии и конкретные психотехники вербального и невербального общения в различных обстоятельствах, в том числе ведения переговоров с преступниками, захватившими заложников. Рассмотрены назначение, виды и способы практического использования психотехнологий общения. Предложены способы эффективного ведения переговоров, построения контактов с партнерами-манипуляторами, продуктивного разрешения конфликтных ситуаций в экстремальных условиях. Показаны возможности социально-психологического тренинга (СПТ) в развитии коммуникативной компетентности специалиста-переговорщика.

А.Г. Караяни В.Л. Цветков

Психология общения и переговоров

в экстремальных условиях



Джордж Колризер

НЕ СТАТЬ ЗАЛОЖНИКОМ

сохранить самообладание
и убедить оппонента



KOHLRIESER

Колризер Дж. Не стать заложником : сохранить самообладание и убедить оппонента / Д. Колризер. – 2-е изд. – Москва : Юнайтед Пресс, 2010. – 244 с. – ISBN 978-5-904522-56-8.

Вся наша жизнь пронизана конфликтами. Их принято избегать, но Джордж Колризер – специалист по психологии управления, консультант и бывший переговорщик – считает, что от конфликта отворачиваться нельзя. Только пройдя через него, можно разрешить сложные ситуации, возникающие в бизнесе и частной жизни. По терминологии Колризера, «быть в заложниках» - значит чувствовать себя загнанным в ловушку, ощущать бессилие и беспомощность. И в этом случае можно с успехом использовать проверенные методы, применяемые в работе с захватчиками заложников. Для разрешения конфликта не следует прятать проблему – ее необходимо выявить и тщательно изучить. Никогда нельзя думать как заложник и смиряться с участью жертвы. Необходимо пользоваться огромными возможностями, заложенными в диалоге, и сотрудничать, опираясь на принцип взаимности.

Матвеева Л.В. Психология ведения переговоров / Л. В. Матвеева, Д. М. Деревягина, М. Р. Гараева. - Москва: Восточная книга, 2010. – 128 с. - ISBN 978-5-478-01315-8. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/27040/reading>.

В работе рассматриваются психологические механизмы, обеспечивающие успешную коммуникацию партнеров по переговорам. Описывается феномен первого впечатления, который лежит в основе построения портрета партнера по переговорам. Рассматриваются вербальные и невербальные средства выразительности, воздействия и убеждения в прямых и опосредованных (телефонных) переговорах. Анализируются факторы, влияющие на выбор стратегии переговоров.



ПРИГЛАШЕНИЕ К МЕДИАЦИИ

Практическое руководство о том,
как эффективно предложить разрешение
конфликта посредством медиации

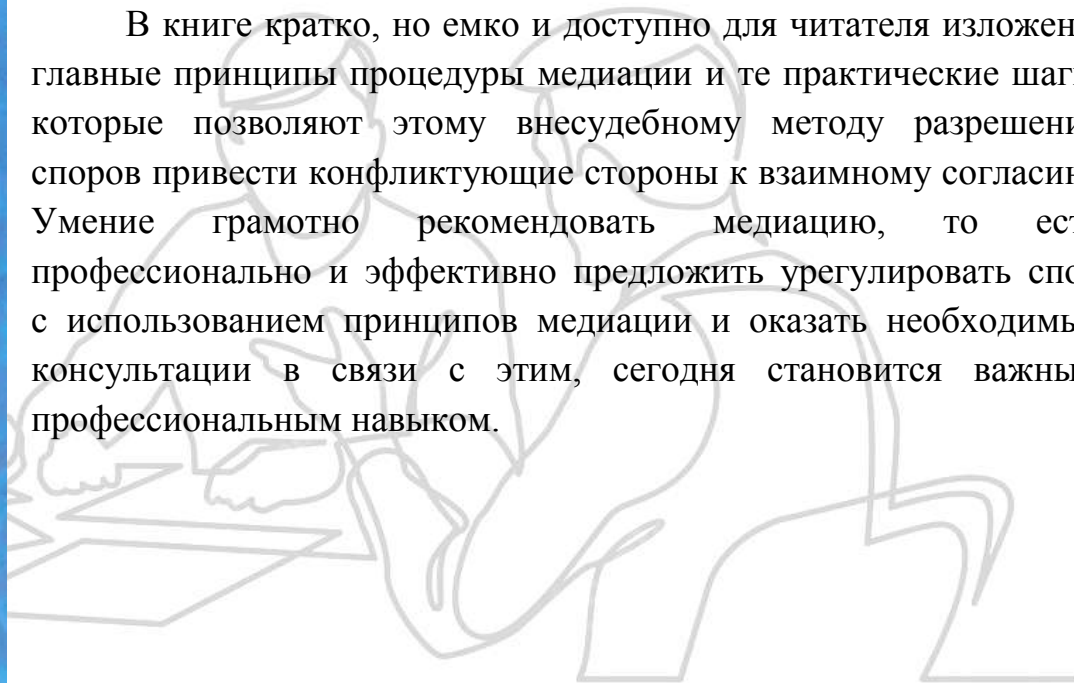
Махтельд
Пель

Москва
2009



Пель М. Приглашение к медиации: практическое руководство о том, как эффективно предложить разрешение конфликта посредством медиации / М. Пель. – Москва : Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2009. – 400 с. – ISBN 978-5-98872-017-1.

В книге кратко, но емко и доступно для читателя изложены главные принципы процедуры медиации и те практические шаги, которые позволяют этому внесудебному методу разрешения споров привести конфликтующие стороны к взаимному согласию. Умение грамотно рекомендовать медиацию, то есть профессионально и эффективно предложить урегулировать спор с использованием принципов медиации и оказать необходимые консультации в связи с этим, сегодня становится важным профессиональным навыком.



Спэнгл М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте / М. Спэнгл, М. У. Айзенхарт. – Харьков : Гуманитарный центр, 2009. – 592 с. – ISBN 978-966-8324-59-8.

В книге авторы обобщили наиболее распространенные контексты переговоров, снабдили книгу полезными практическими советами и примерами из реальной жизни. В книге представлены различные виды переговоров – межличностные, международные, коммерческие и т.д. – и теоретические принципы, которые составляют основу переговоров. Книга поможет понять, как максимально эффективно строить коммуникацию в разнообразных ситуациях и найти способы мирного урегулирования конфликтов. Ее основная задача – сформировать основы коммуникации, где переговоры должны занять одно из первых мест.



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ

Ирина АВИДОН
Ольга ГОНЧУКОВА



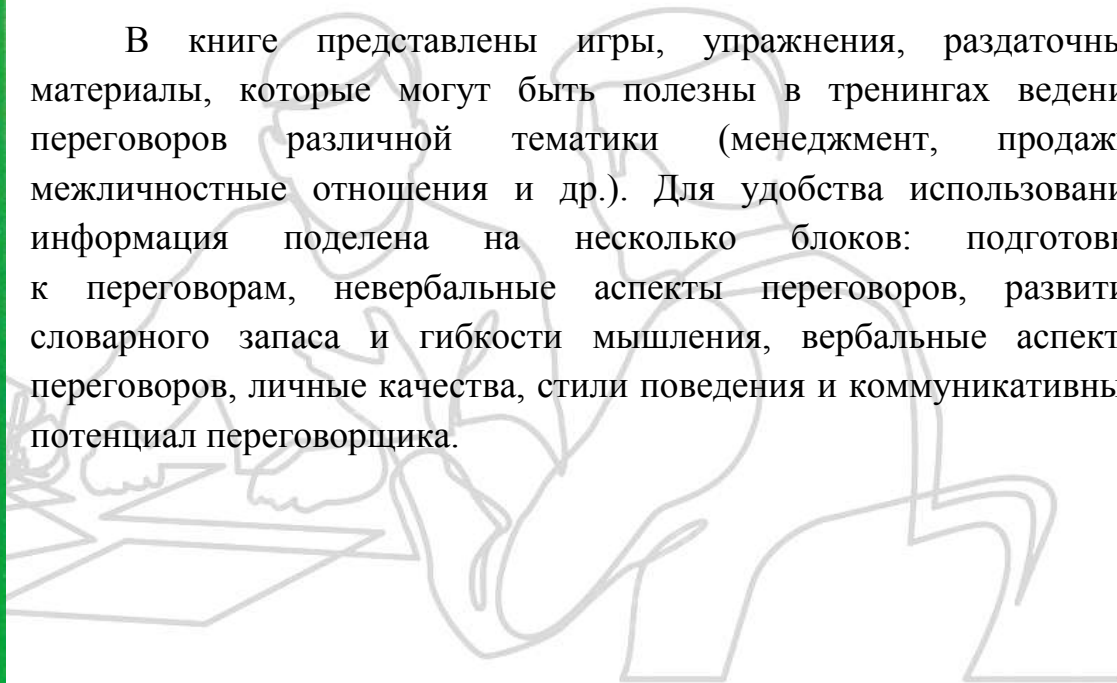
ТРЕНИНГИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Материалы
для подготовки
и проведения



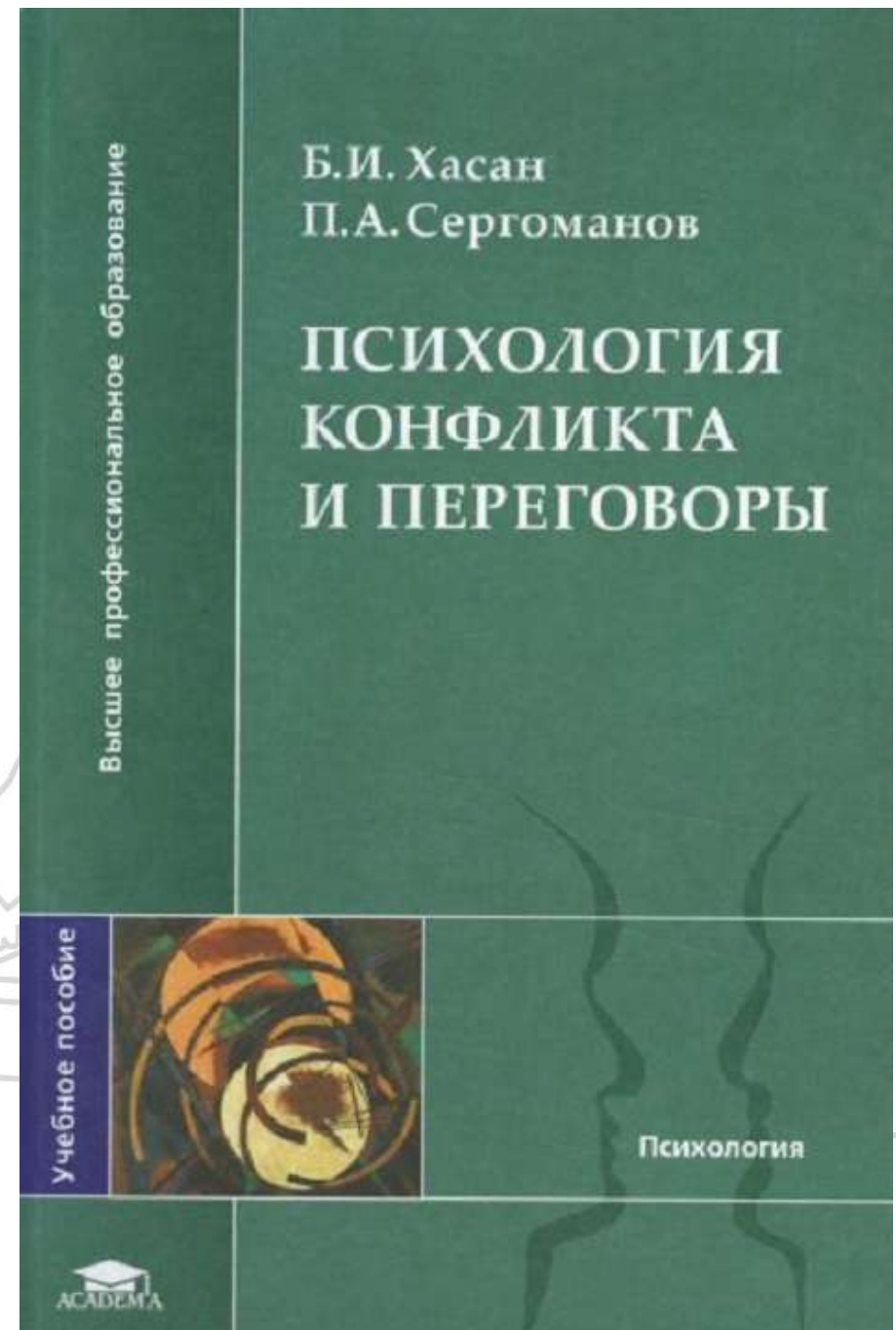
Авидон И. Тренинги ведения переговоров : материалы для подготовки и проведения / И. Авидон , О. Гончукова. – Санкт-Петербург : Речь, 2008. – 192 с. (Психологический тренинг). – ISBN 5-9268-0746-8.

В книге представлены игры, упражнения, раздаточные материалы, которые могут быть полезны в тренингах ведения переговоров различной тематики (менеджмент, продажи, межличностные отношения и др.). Для удобства использования информация поделена на несколько блоков: подготовка к переговорам, невербальные аспекты переговоров, развитие словарного запаса и гибкости мышления, вербальные аспекты переговоров, личные качества, стили поведения и коммуникативный потенциал переговорщика.



Хасан Б. И. Психология конфликта и переговоры : учебное пособие / Б. И. Хасан, П. А. Сергоманов. – 4-е изд. стер. – Москва : Академия, 2008. – 192 с. – (Высшее профессиональное образование). – ISBN 978-5-7695-5261-8.

В пособии представлены взгляды ведущих психологических школ на проблему и феноменологию конфликта, а также основные понятия современной конфликтологии; предложены способы описания и анализа конфликтных ситуаций. Рассмотрены способы подготовки, организации и проведения переговоров как основной формы взаимодействия заинтересованных сторон для продуктивного разрешения конфликтов.



Бестселлер по версии
New York Times

Предисловие **Стивена Р. Кови**,
автора книги *СЕМЬ ПРИВЫЧЕК ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ*

Ведение переговоров в экстремальных ситуациях

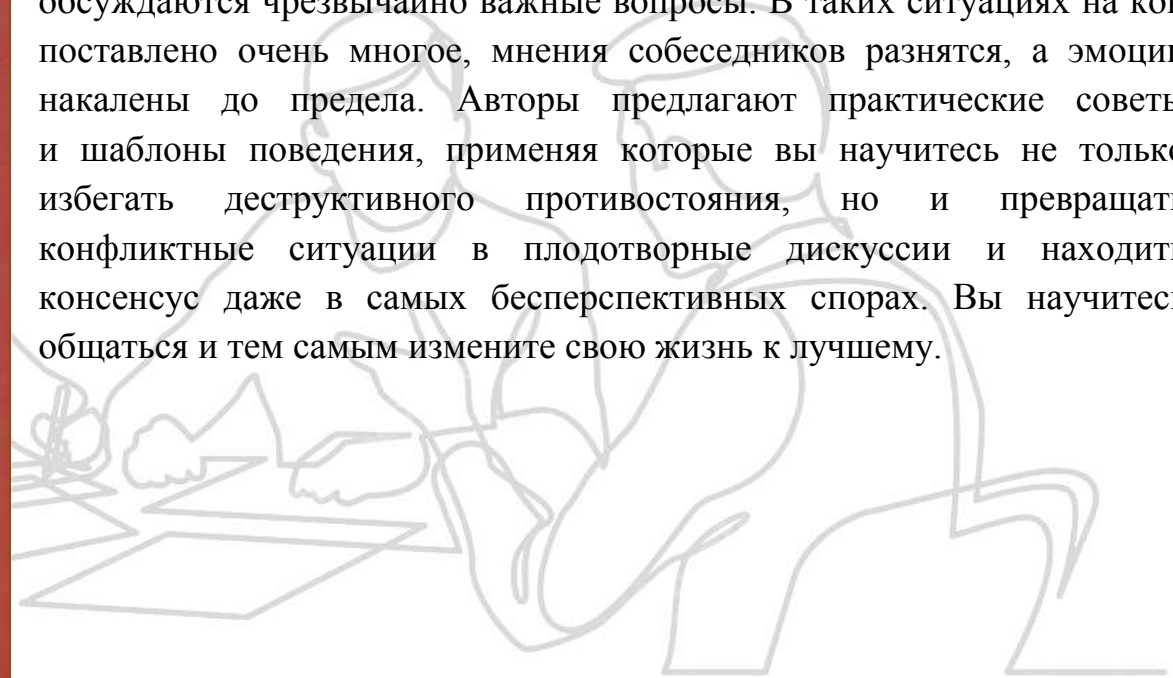


Что и как
говорить, когда
ставки высоки

Кэрри Паттерсон, Джозеф Гренни, Рон Мак-Миллан, Эл Свитцлер

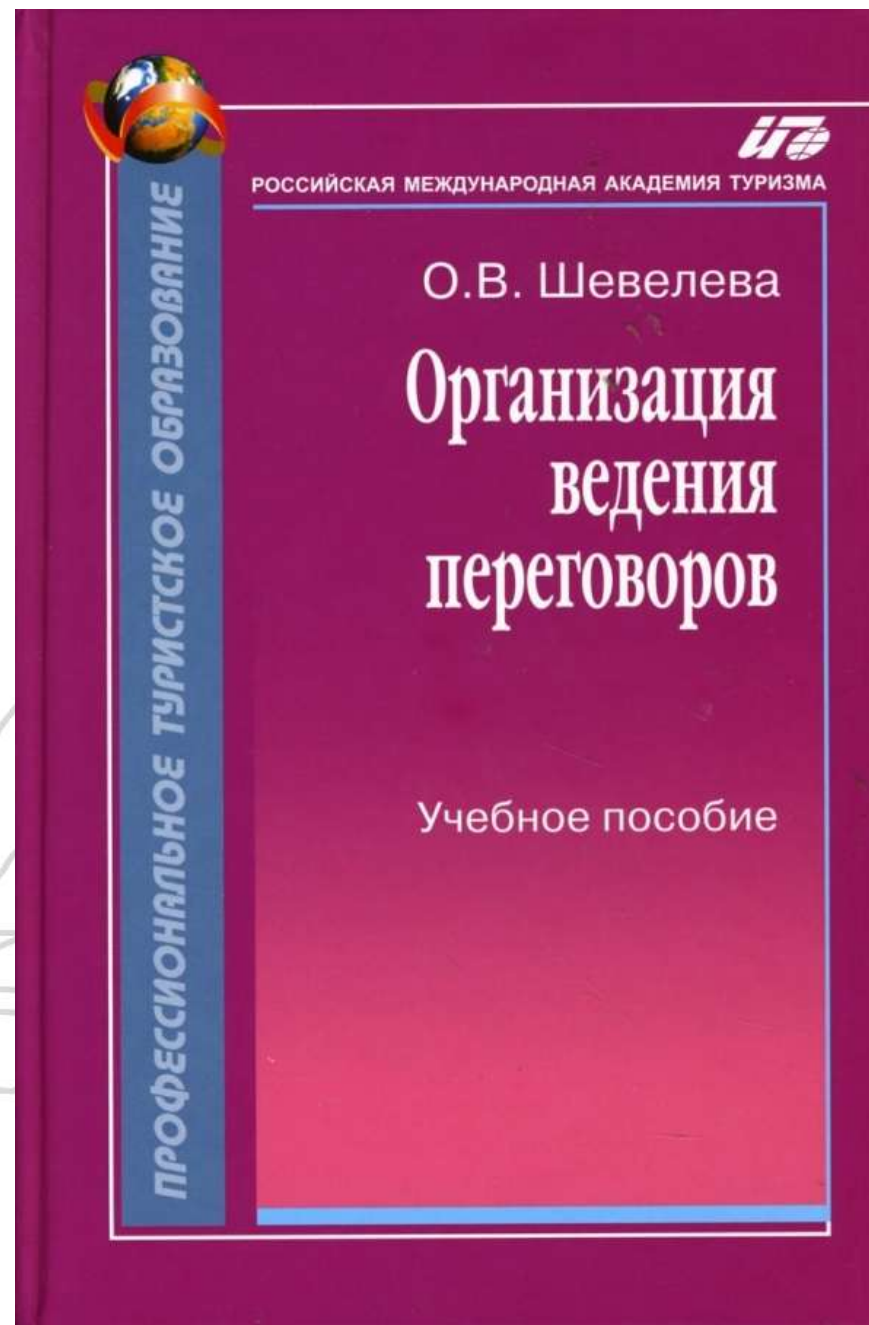
Ведение переговоров в экстремальных ситуациях. Что и как говорить, когда ставки высоки : научно-популярная литература / К. Паттерсон, Д. Гренни, Р. Мак-Миллан, Э. Свитцлер. – Москва : Вильямс, 2007. – 240 с. – ISBN 978-5-8459-1189-6.

В книге рассказывается о том, как наладить конструктивный диалог в ситуациях, когда эмоции берут верх над разумом или когда обсуждаются чрезвычайно важные вопросы. В таких ситуациях на кон поставлено очень многое, мнения собеседников разнятся, а эмоции накалены до предела. Авторы предлагают практические советы и шаблоны поведения, применяя которые вы научитесь не только избегать деструктивного противостояния, но и превращать конфликтные ситуации в плодотворные дискуссии и находить консенсус даже в самых бесперспективных спорах. Вы научитесь общаться и тем самым измените свою жизнь к лучшему.



Шевелева О. В. Организация ведения переговоров : учебное пособие / О. В. Шевелева. – Москва : Советский спорт, 2007. – 244 с. – (Профессиональное туристское образование). – ISBN 978-5-9718-0199-3.

В данном пособии рассматриваются основные этапы переговоров, организационные и протокольные аспекты, психологические особенности делового общения, правила современного делового этикета, национальные особенности делового общения в процессе ведения переговоров. Содержатся также практические рекомендации, с помощью которых возможно эффективное применение полученных знаний на практике, в том числе в сфере туризма.



ИДЕИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ

КЛАССИКА

Harvard Business Review



Ведение переговоров и разрешение конфликтов



Урегулирование разногласий

Уоррен Х. Шмидт, Роберт Танненбаум

Команда, которой не было

Сьюзи Уэтлауфер

Как положить конец войне группировок

Роберт Р. Брейк и Джейн С. Моутон

**Переговоры с клиентом,
которого нельзя потерять**

Томас С. Кайзер

**Как превратить искусство
ведения переговоров
в корпоративный потенциал**

Дэнни Эртел

**Анатомия конфликта между
клиентом и консультантом**

Айделин Ф. Кеснер и Сайли Фаулер

Пять способов не довести спор до суда

Джон Р. Эплисон

**Альтернативное разрешение споров:
почему в одних случаях оно
результативно, а в других — нет?**

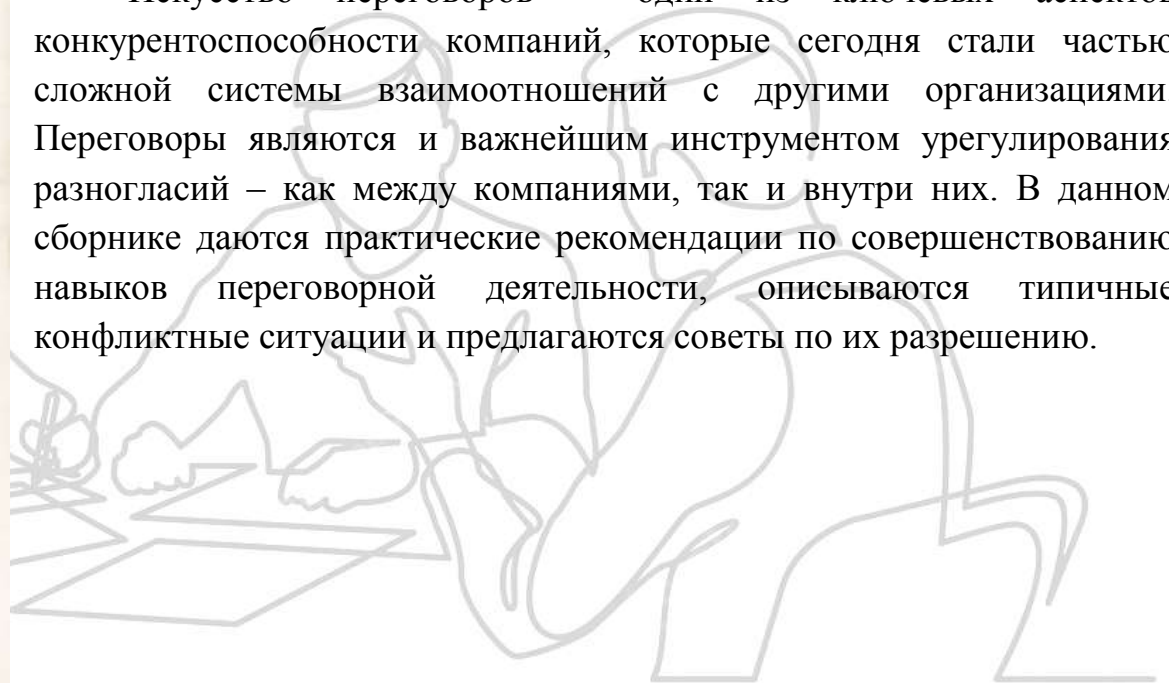
Тодд Б. Карвер и Альберт А. Вондра



АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

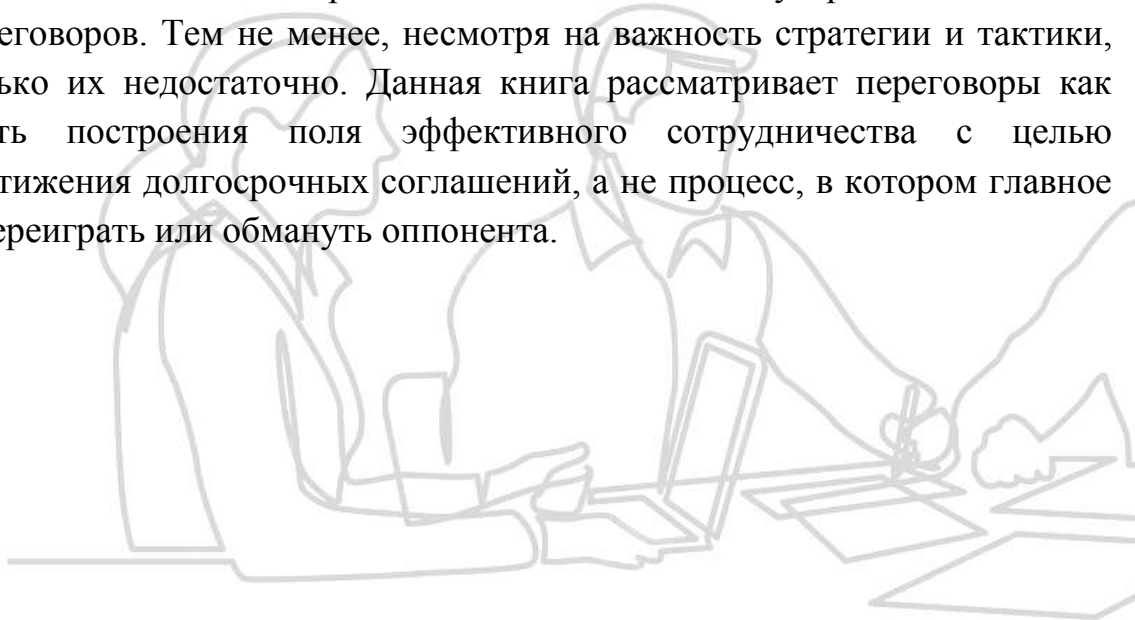
Ведение переговоров и разрешение конфликтов. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. — 226 с. (Идеи, которые работают). — ISBN 978-5-961-40227-8.

Искусство переговоров — один из ключевых аспектов конкурентоспособности компаний, которые сегодня стали частью сложной системы взаимоотношений с другими организациями. Переговоры являются и важнейшим инструментом урегулирования разногласий — как между компаниями, так и внутри них. В данном сборнике даются практические рекомендации по совершенствованию навыков переговорной деятельности, описываются типичные конфликтные ситуации и предлагаются советы по их разрешению.



Френч А. Как вести переговоры. Развитие навыков = Negotiating Skills : научно-популярная литература / А. Френч. – Москва : HIPPO PUBLISHING LTD, 2006. – 108 с. – ISBN 5-98999-009-X.

Каждый может развить в себе навыки уверенного ведения переговоров. Тем не менее, несмотря на важность стратегии и тактики, только их недостаточно. Данная книга рассматривает переговоры как часть построения поля эффективного сотрудничества с целью достижения долгосрочных соглашений, а не процесс, в котором главное – переиграть или обмануть оппонента.



T A S C H E N G U I D E

Просто! Практично!



Барбара Шотт

Как вести переговоры

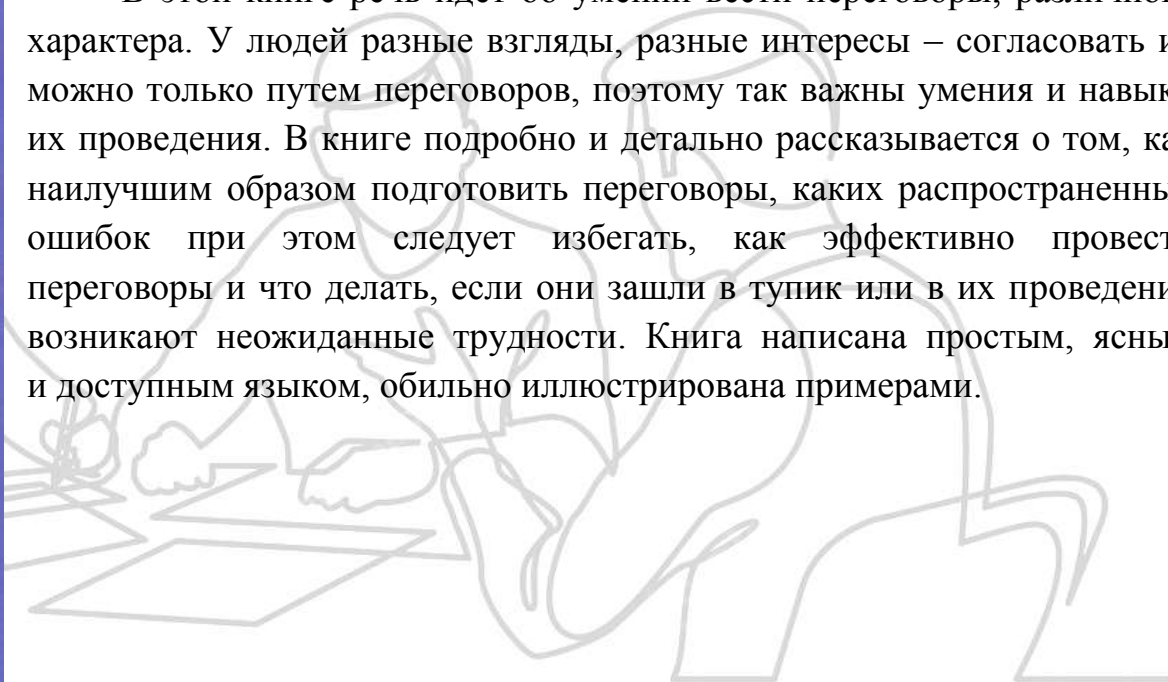
Надёжно,
креативно, успешно

ОМЕГА-Л

Как вести переговоры

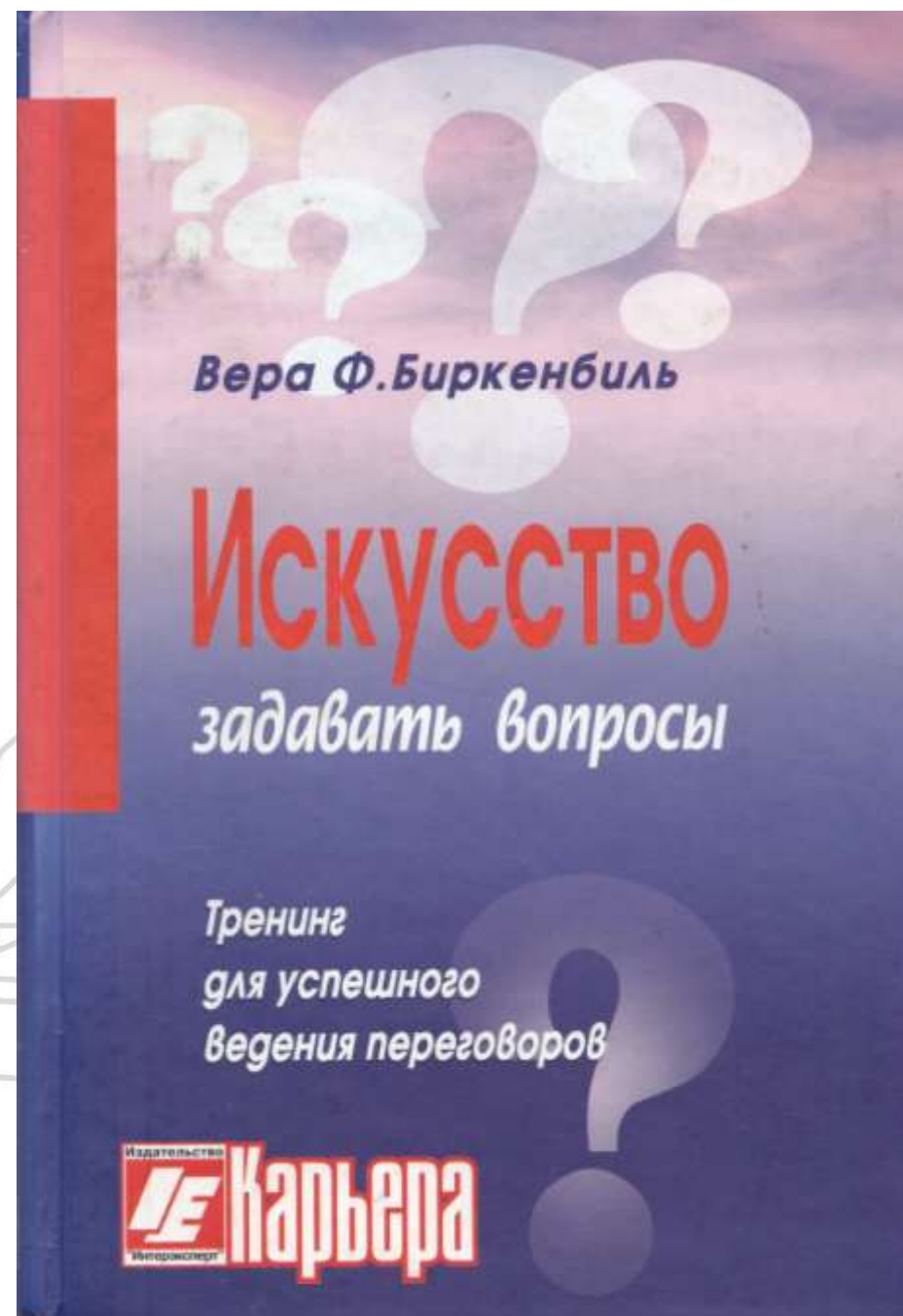
Шотт Б. Как вести переговоры. Надежно, креативно, успешно / Б. Шотт. – Москва : Омега-Л, 2006. – 128 с. – (TASCHEN GUIDE. Просто! Практично!). – ISBN 5-98119-838-9.

В этой книге речь идет об умении вести переговоры, различного характера. У людей разные взгляды, разные интересы – согласовать их можно только путем переговоров, поэтому так важны умения и навыки их проведения. В книге подробно и детально рассказывается о том, как наилучшим образом подготовить переговоры, каких распространенных ошибок при этом следует избегать, как эффективно провести переговоры и что делать, если они зашли в тупик или в их проведении возникают неожиданные трудности. Книга написана простым, ясным и доступным языком, обильно иллюстрирована примерами.



Биркенбиль В. Искусство задавать вопросы : научно-популярная литература / В. Биркенбиль. – Москва : Интерэксперт, 2005. – 186 с. – ISBN 5-85523-034-1.

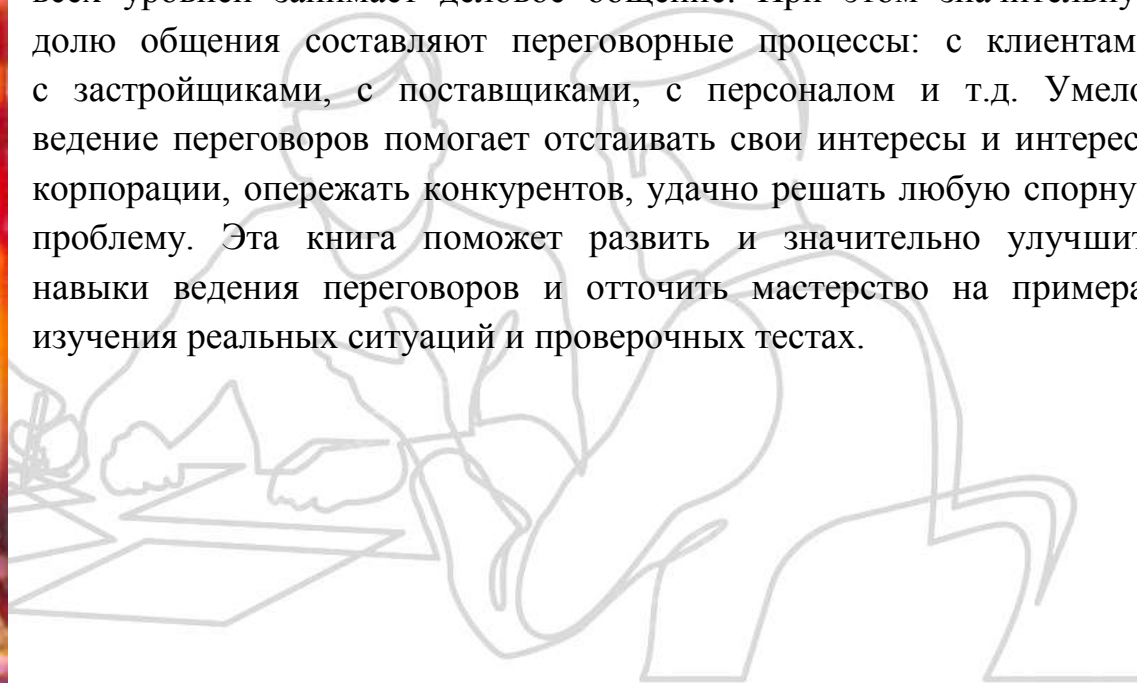
Тот, кто задает вопросы, владеет инициативой! Следовательно, правильно применяемая техника постановки вопросов позволяет вам целенаправленно вести разговор. Причем неважно, на какую тему – деловые ли это переговоры, процесс продажи, ситуация в сфере сервиса или просто в личной жизни. Хотите ли вы усовершенствовать свою технику постановки вопросов – и тем самым свое умение торговать или вести переговоры? Если да, то данная книга предоставляет вам эту возможность. Здесь собрано фирменное ноу-хау, детально отработанное в учебно-тренировочном цикле, который проводится по всей Европе на четырех языках. Представленный курс позволяет повысить эффективность этого специфического тренинга как при индивидуальных, так и при групповых занятиях.





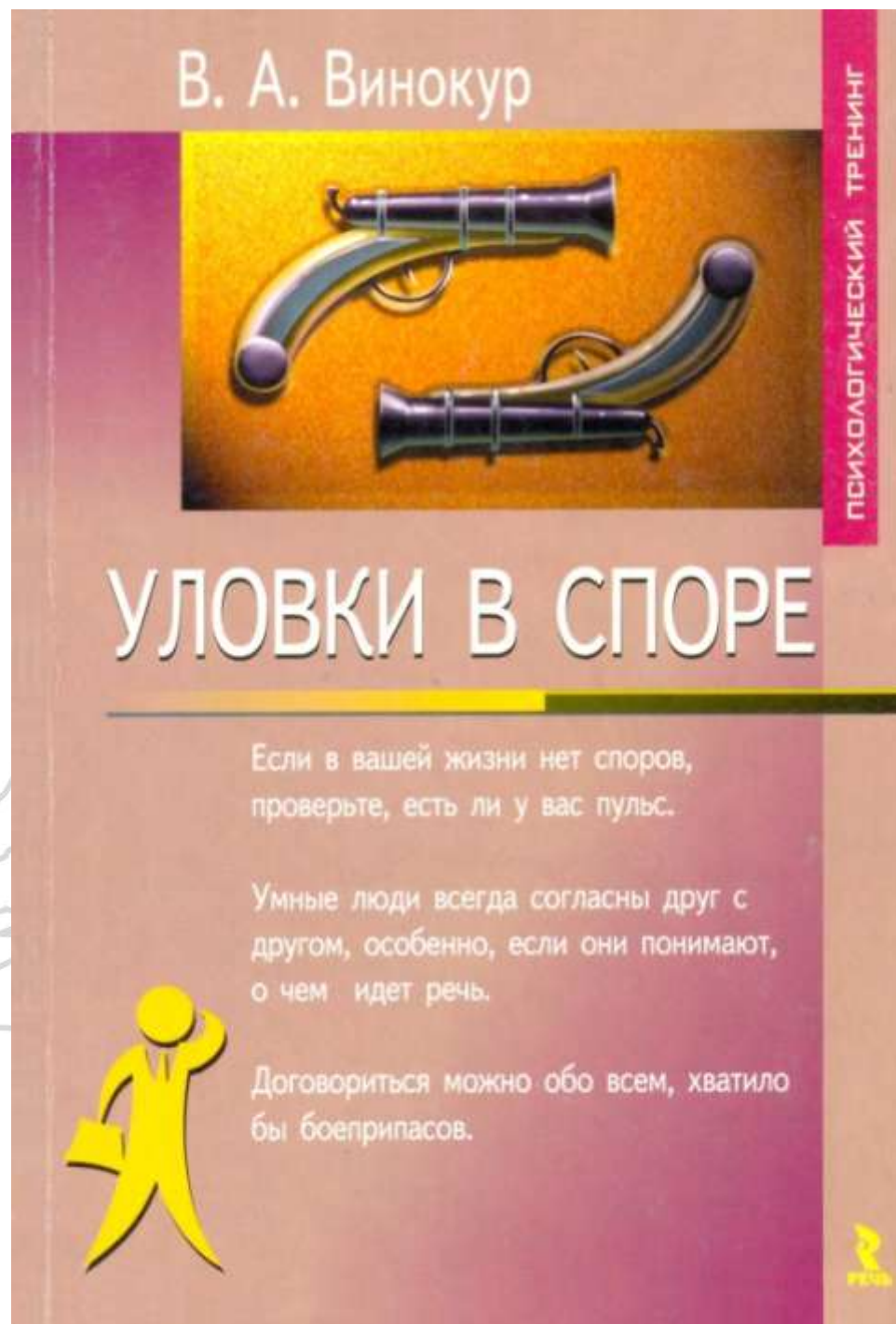
Бэгьюли Ф. Переговоры: мастер-класс / Ф. Бэгьюли. – Москва : ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 224 с. – ISBN 5-8183-0849-9.

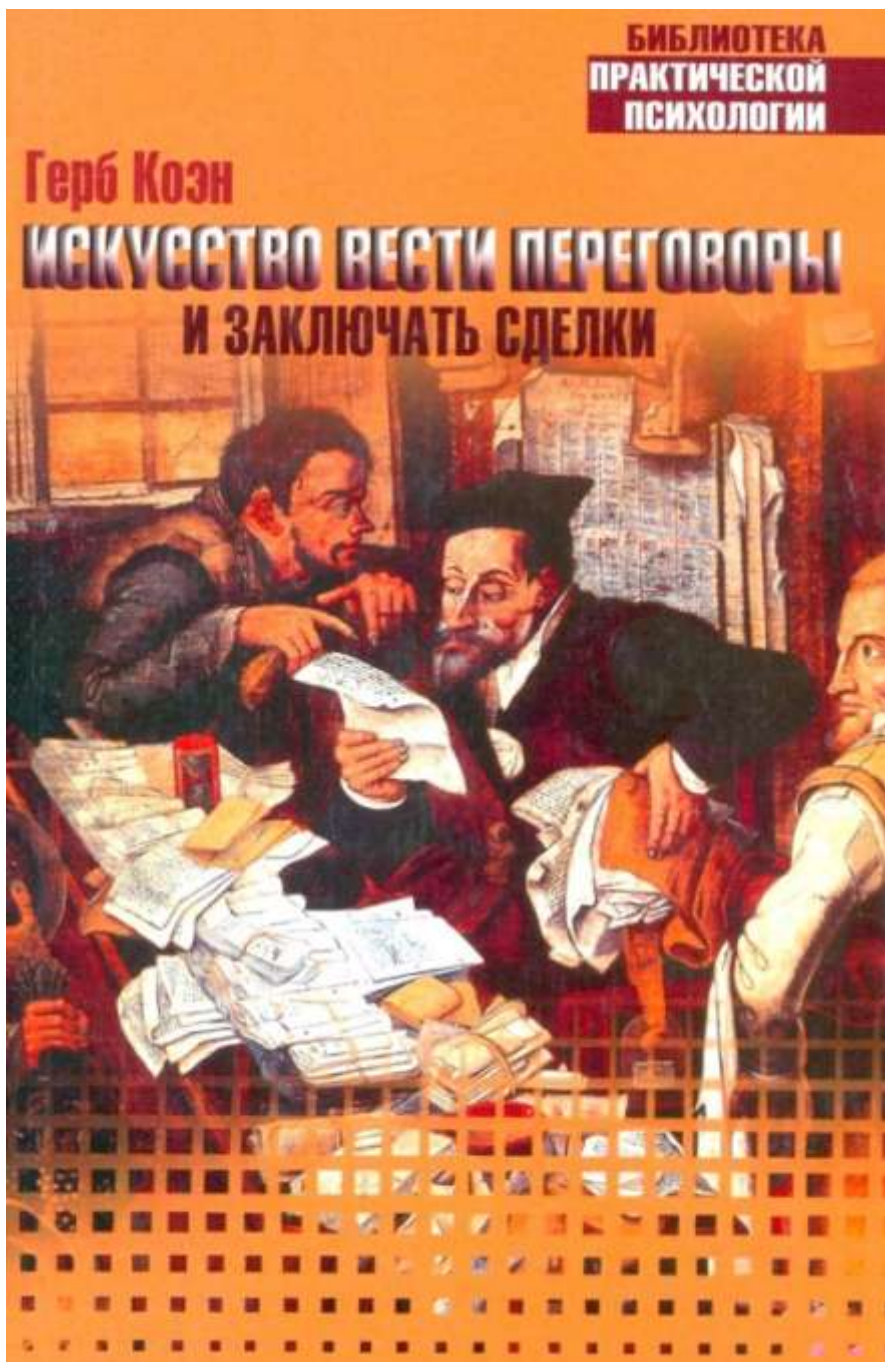
Во всех организациях огромную часть жизни профессионалов всех уровней занимает деловое общение. При этом значительную долю общения составляют переговорные процессы: с клиентами, с застройщиками, с поставщиками, с персоналом и т.д. Умелое ведение переговоров помогает отстаивать свои интересы и интересы корпорации, опережать конкурентов, удачно решать любую спорную проблему. Эта книга поможет развить и значительно улучшить навыки ведения переговоров и отточить мастерство на примерах изучения реальных ситуаций и проверочных тестах.



Винокур В. А. Уловки в споре / В. А. Винокур. – Санкт-Петербург : Речь, 2005. – 142 с. (Психологический тренинг). – ISBN 5-9268-0395-0.

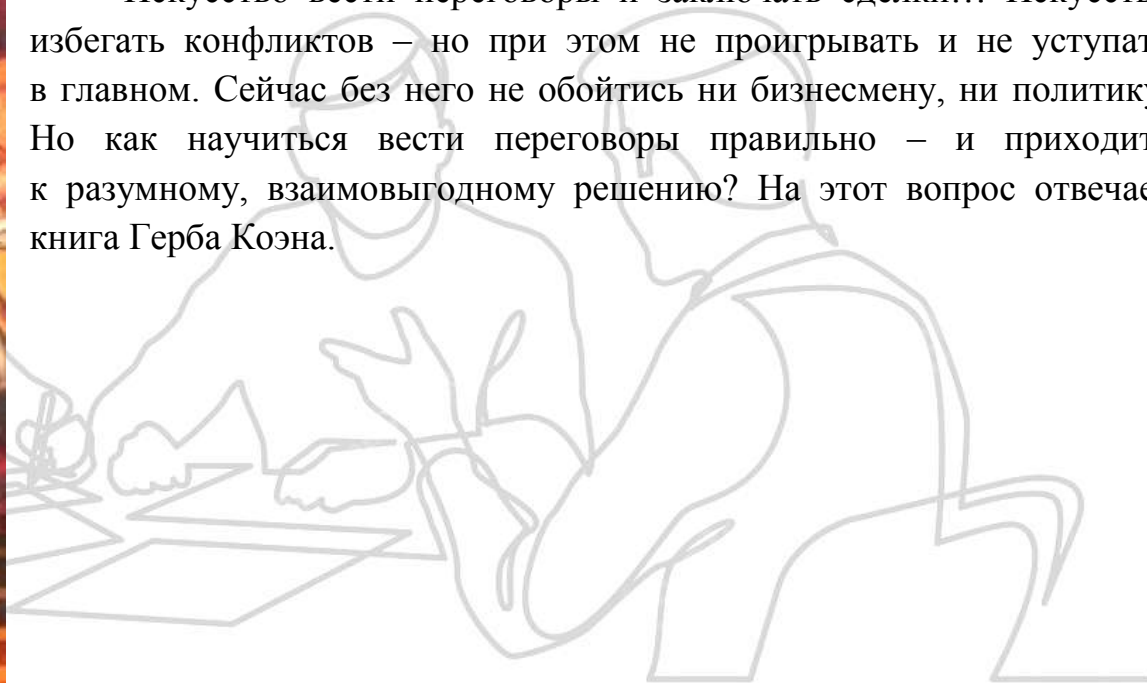
Что такое конструктивный спор? Что может осложнять его течение? Какие варианты уловок в споре используются наиболее часто? Как можно эффективно противостоять им и достигать успеха в трудных переговорах? В книге, написанной популярно и доступно для широкого круга читателей, обсуждаются вопросы, связанные со значением спора в межличностном общении, на большом количестве примеров демонстрируются многочисленные варианты уловок в споре, излагаются их логические и психологические характеристики. Кроме того, приводится описание различных приемов отражения уловок, позволяющих устранять разногласия, повышать конструктивность спора и эффективность переговоров по урегулированию конфликтных напряженных ситуаций в общении. Цель книги – расширить круг знаний читателя в вопросах психологии спора. Она может служить полезным пособием для всех, кто заинтересован в повышении своей компетентности в межличностном взаимодействии. Автор надеется, что знакомство с этой работой не приведет читателя к невежеству 3-й степени – «знать, но не то, что нужно», а поможет осуществить принцип успеха, сформулированный Козьмой Прутковым: «Делай правильно и никогда не ошибешься».





Коэн Г. Искусство вести переговоры и заключать сделки : научно-популярная литература / Г. Коэн. – Москва : Транзиткнига, 2005. – 381 с. – (Библиотека практической психологии).

Искусство вести переговоры и заключать сделки... Искусство избегать конфликтов – но при этом не проигрывать и не уступать в главном. Сейчас без него не обойтись ни бизнесмену, ни политику. Но как научиться вести переговоры правильно – и приходиться к разумному, взаимовыгодному решению? На этот вопрос отвечает книга Герба Коэна.



Кэмп Дж. Сначала скажите "нет". Секреты профессиональных переговорщиков / Д. Кэмп. – Москва : Добрая книга, 2005. – 272 с. – ISBN 5-98124-009-1.

В нашей культуре поиск обоюдной выгоды и взаимные уступки для достижения компромисса (известные как подход «выиграть – выиграть») стали единственным допустимым принципом любого межличностного взаимодействия. Однако, используя этот подход в качестве основы для переговоров, мы почти наверняка оказываемся в тупике: в бизнесе или в личной жизни. Как правило, любой серьезный компромисс или уступки – свидетельство провала на переговорах, означающее: на этих переговорах не было ни четких целей, ни тактики, и их проводили наивные дилетанты. Эта книга опровергает общепринятые подходы к переговорам, основанные на эмоциях – на слащаво-сентиментальной идее, будто ребята, сидящие по ту сторону стола переговоров, хотят быть вашими друзьями. Вы узнаете, как крупные корпорации дурачат наивных приверженцев принципа «выиграть – выиграть», чтобы спровоцировать противника на ранний и невыгодный компромисс. Принцип «выиграть – выиграть» хорошо выглядит в теории, но на практике этот подход стал катастрофой для многих компаний. Вы узнаете: как управлять переговорным процессом и эффективно реагировать на все, что бы ни происходило за столом переговоров; как противостоять сильному противнику, использующему давление и манипуляции; что и как говорить за столом переговоров: как «вести» противника с помощью правильно поставленных вопросов; какие инструменты входят в арсенал профессионального переговорщика: бюджет переговоров, повестка дня, вербальные техники структурирования переговорного процесса с целью достижения заданных результатов.



Н.И. Прокофьева

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ



Информационный партнер
 HUMAN
RESOURCE
MANAGEMENT

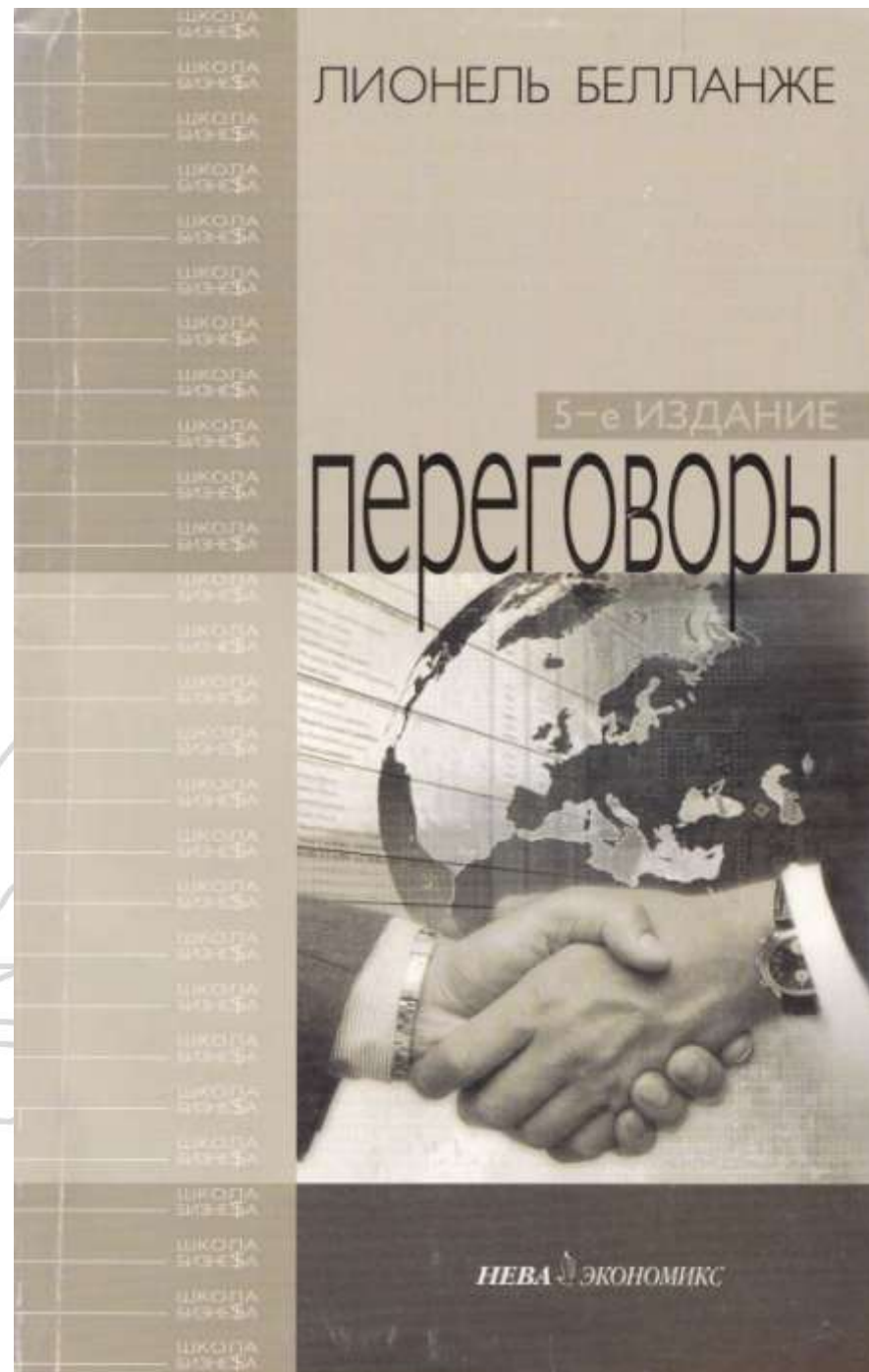


Прокофьева Н. И. Психологические аспекты ведения переговоров / Н. И. Прокофьева. – Москва : ГроссМедиа, 2005. – 125 с. – ISBN 5-476-00185-9.

Умение вести переговоры является одним из определяющих факторов успеха деятельности любой организации. Именно этот навык позволяет заключать выгодные договоры, возвращать долги, удерживать цены и при этом сохранять прекрасные отношения с партнерами. Для успешного ведения переговоров важно уметь организовать процесс и все с ним связанное (пространство, время, инструменты, людей и т.д.). Именно в этом, по мнению автора, состоит методология, позволяющая влиять на результат. Освоив ее, можно самостоятельно моделировать ситуации и чувствовать себя уверенно в любых условиях. Книга поможет читателю стать лидером переговоров, то есть человеком, создающим процесс, умеющим использовать всю полноту ресурсов и влиять на события.

Белланже Л. Переговоры : научное издание / Л. Белланже. 5-е изд., стер. – Санкт-Петербург : НЕВА, 2002. – 128 с. – ISBN 5-7654-2307-8.

Как понять противоположную сторону в конфликтной ситуации? Как добиться того, чтобы тебя поняли правильно? Каким образом прийти к общему итогу, договориться, если ни одна сторона не хочет пересматривать свои интересы. Эта книга поможет вам ответить на эти и другие вопросы, касающиеся переговорного процесса, так как дает представление о переговорах во всех возможных и необходимых самым различным специалистам аспектах: методологическом, методическом и сугубо практическом.





Митрошенков О. А. Эффективные переговоры. Практическое пособие для деловых людей. / О. А. Митрошенков. – 2-е изд., испр. – Москва : ИНФРА-М : Весь Мир, 2000. – 280 с. – ISBN 5-7777-0119-1. – ISBN 5-16-000439-4.

Развитие гражданского общества в России приводит ко все более сложному и тонкому переплетению множества факторов, связей, отношений. Среди них не последнее место занимают деловые – в экономике, бизнесе, финансах, управлении, политике. Вот почему так важно правильно и эффективно вести переговоры, от успеха которых зависит любое начинание. Предлагаемая вниманию читателей книга подскажет наиболее короткий путь к победе, поможет выйти из тупика во время переговорного процесса, избежать, как кажется, неминуемого поражения.

Бройниг Г. Руководство по ведению переговоров / Г. Бройниг. – Москва : ИНФРА-М, 1996. – 112 с. – ISBN 5-86225-267-3.

В книге рассказывается о главных технических приемах проведения переговоров, содержатся практическая информация, наглядные примеры и конкретные инициативы. Пользуясь этим практическим руководством, вы научитесь преодолевать многие трудности и проблемы, которые могут возникнуть в разных жизненных ситуациях. Вы обезоружите даже трудных партнеров по переговорам. Вы не дадите больше себя обмануть. Обстоятельно излагается ноу-хау переговоров. Контрольные листы, в которых содержатся примеры, помогут вам успешно вести переговоры, а также избегать ошибок и ловушек.



БИЗНЕС: ПРОСТО О СЛОЖНОМ

РОДЖЕР ФИШЕР, ДЭННИ ЭРТЕЛЬ

ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ



Фишер Р. Подготовка к переговорам / Р. Фишер, Д. Эртель. – Москва : Филинь, 1996. – 232 с. (Бизнес: просто о сложном).

Авторы создали это «Пошаговое руководство по подготовке к ведению переговоров» с целью поделиться своим огромным опытом в области конфликтологии и методики подготовки и проведения переговорного процесса. Эта книга может помочь человеку, которому предстоят переговоры с начальством или с деловыми партнерами, детально проанализировать свои интересы, позицию, варианты итогов встречи. В ней даются подробные рекомендации и практические советы по подготовке и проведению переговоров.

Эрнст О. Слово предоставлено Вам. Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров / О. Эрнст. – Москва : Экономика, 1988. – 141 с.

Нехватка времени становится проблемой, которая угнетает руководителей. Книга финских авторов поможет эффективно использовать рабочее время, совершенствовать процесс коллективного принятия решений, рационально использовать новейшие достижения в оргтехнике. Книга научит преодолевать факторы, снижающие эффективность работы руководителя («телефонный терроризм» и др.). В ней даются рекомендации по овладению скорочтением, искусством расслабления, предотвращения стрессов. Приводимые в книге анкеты помогут проверить себя, дадут практические рекомендации.





Нигматуллина Т. А. Политическая медиация: учебник для вузов / Т. А. Нигматуллина, Л. О. Терновая. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 327 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05665-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/563558>.

Учебное пособие посвящено актуальной в современном мире и в России проблематике — медиативным процедурам в политической сфере. Читателям предлагаются теоретические сведения по истории медиации в России и зарубежных странах. Раскрывается специфика примирительных технологий, которые эффективно используются при урегулировании различного рода конфликтов, как имеющих политическую природу, так и влияющих на политическую жизнь. В издание включены учебно-методические материалы, помогающие преподавателям организовать процесс изучения курса «Политическая медиация» с применением интерактивных обучающих технологий.

Фридман А. Управление стрессом для делового человека. Технологии управления стрессом, проверенные в корпоративных войнах, судебных баталиях и жестких переговорах / А. Фридман, Д. Галанцев, Ю. Щербатых. – Москва : Добрая книга, 2018. – 512 с. – ISBN 978-5-98124-711-8.

Управление стрессом – навык, недооцениваемый большинством деловых людей, скрытый ресурс, позволяющий выйти на высочайший уровень продуктивности, нередко использующийся в бизнесе в полной мере, в отличие от спецслужб и профессионального спорта, где развитию этого навыка уделяют большое внимание. Трое ведущих российских экспертов – бизнес-консультант, юрист и психолог – объединили свои усилия в работе над этой книгой, чтобы научить нас не просто побеждать стресс, но и извлекать из него максимальную пользу. Авторы книги предлагают нам одну из наиболее эффективных технологий управления стрессом, которая была опробована ими на себе в жестких условиях современного бизнеса и которую успешно осваивают их клиенты. Эта книга поможет вам построить собственную систему управления стрессом, соответствующую специфике вашей деятельности, личным предпочтениям и стилю жизни, которая позволит нейтрализовать вредные последствия стресса, использовать его положительные стороны и длительное время работать на пике эффективности.

