

Вильям Мастенбрук. Переговоры

ПРЕЗЕНТАЦИЮ ВЫПОЛНИЛА
СТУДЕНТКА 3-ГО КУРСА, 341 ГУППЫ
Направление «Реклама и Связи с общественностью»
Колос К.П.

Об авторе ;

- ▣ Уильям Мастенбрук (Willem F. G. Mastenbroek) голландский социолог, профессор Свободного Университета Амстердама, специалист в области стратегического управления и организационного развития, практикующий консультант, автор многих научных статей и нескольких книг по вопросам управления, организационных изменений, урегулирования конфликтов, методам ведения переговоров.

Описание книги



Идея издания русского варианта книги «Переговоры» возникла во время второго международного семинара «Конфликты и организационное развитие», проходившего в Калуге, в мае 1992 года. Организатор семинара — Калужский институт социологии. На семинаре рассматривались проблемы управления конфликтами и вопросы ведения переговоров. Андрей счел необходимым перевести мою книгу на русский язык для того, чтобы ею могли пользоваться в своей работе русские специалисты.

Впервые книга «Переговоры» была издана в Нидерландах, затем она была переведена на английский, немецкий и итальянский языки. То, в каком виде книга предстает перед Вами — лишь первоначальный вариант перевода, который послужит базой для ее издания одним из издательств России. Нужно отметить, что переводчику не всегда легко найти эквивалент того или иного слова или термина, тем не менее книга нашла положительный отклик в России.

Что такое переговоры ?

- ▣ Переговоры — стиль поведения, с которым мы встречаемся и используем сами каждый день. Хотим мы этого или нет, понимаем мы это или нет, но все мы каждый день участвуем в переговорах.

Глава 1. История создания книги, структура книги

▣ 1.1. История создания книги

Из всего прочитанного из доступной мне литературы я выбрал четыре точки зрения, которые более или менее способствуют лучшему пониманию переговоров:

а).

Переговоры — *набор тактических приемов*. Существует огромное количество так называемых «делайте» и «не делайте», все вместе они представляют из себя интересный и полезный материал, но с условием, что он (материал) будет систематизирован и структурно оформлен. В своей книге я постарался представить тактики в системе.

б).

Переговоры — умение, позволяющее разрешать некоторое количество *дилемм*. Материал по этому поводу был разбросан по всем книгам. В своей книге я детализировал эту точку зрения на переговоры.

в).

Переговоры — *процесс*, организованный во времени. По этому поводу можно найти массу материалов, которые, за малым исключением, достаточно полезны.

г).

Переговоры — комплекс различных *видов деятельности*. Этому взгляду на переговоры посвящена одна из классических статей (Уолтон и Маккерси, 1965), в которой был определен основной принцип переговоров. Но, при выделении основных видов деятельности в процессе переговоров не было выработано единого критерия, что сказалось на типологии видов деятельности в переговорах.

Затем, в течение нескольких лет, шла кропотливая работа с накопленным теоретическим материалом. Основной задачей было — сделать доступными для понимания, распознавания и применения основные понятия и принципы.





























