



□□ **Сиэнгл М., Айзенхарт М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте / Пер. с англ. - Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2009. - 592 с.**

Дисциплины, которая учит эффективным переговорам, попросту нет. Как нет и книг, где были бы обобщены все возможные виды переговоров и приведены рекомендации по их успешному проведению. В этом смысле книгу Майкла Спэнгла и Миры Уоррен Айзенхарт «Переговоры» можно считать уникальной. В ней 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 будет полезна и для студентов, и для профессионалов. Она 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.

There is no discipline that teaches effective negotiators. Neither there is any single book that would cover all possible kinds of negotiations and supply recommendations as for how effectively conduct them. In this sense the book by Michael Spangle and Myra Warren Isenhardt «Negotiations» is unique. The authors summarized the most common contexts of negotiations, supplied useful practical advice and real-life examples which aid to understand - how exactly negotiation occurs, which tactics will be optimal in each particular case, which challenges and danger we are likely to encounter, how to respond and overcome them. The book covers different kinds of negotiations - interpersonal, international, consumer, community negotiations - and theoretical principles fundamental to negotiations processes. Almost every chapter is complemented by specialists' perspective.

The book will be useful for students as well as professionals in the field of negotiations. It will help to understand how to most effectively build the communication in diverse contexts and how to find peaceful ways to conflict resolution. The main purpose of the book is to build up the fundamentals of communication where negotiations must play of the leading roles.