

ОТ АВТОРА

С искренним удовольствием представляю вам свою книгу «*Удачные переговоры*». Я написал ее в конце 1990-х. На рынке предлагался некий выбор изданий, адресованных тем, кто занимается переговорами, но меня он не устраивал. Мне хотелось, чтобы такая книга была основана на реальной практике переговоров, учитывала исторический контекст и опиралась на социологические выкладки, но при этом легко читалась. Появление этого переиздания и переводов на другие языки (по свежим подсчетам, более десятка) говорит о том, что моя книга попала в цель.

Говорят, лучшее — враг хорошего. Это, конечно, так, но все же... Во-первых — и в-главных, переиздание дало мне возможность продемонстрировать читателям новую систему оценки личного переговорного стиля (вы найдете ее в приложении А). Я уверен, что особые таланты, достоинства и слабости многих переговорщиков обусловлены складом характера. Свойства личности не железобетонные конструкции, но именно они серьезно влияют на поведение человека за столом переговоров. Выяснить это и помогает моя анкета. Я добавил ее в книгу вместе с таблицей оценки результатов и сравнения их с результатами 1500 с лишним деловых людей из разных стран и надеюсь, что теперь мои читатели, перевернув последнюю страницу, будут лучше понимать, какое переговорное поведение им свойственно и в чем их сила.

Во-вторых, переиздание появилось благодаря развитию коммуникационных технологий. Когда я писал эту книгу, *мир намного меньше зависел от цифровых систем связи типа электронной почты и чатов*. Переиздание дало возможность коснуться этой темы, что я и сделал в главе 7. В эту главу добавлен еще раздел о посредниках в переговорном процессе (в первом издании этот важный вопрос я обошел молчанием).

Третья причина состоит в том, что за минувшие годы я стал придавать большее значение культурным и гендерным влияниям в переговорном процессе. Особенно помогла мне разобраться в проблеме гендерного влияния вышедшая в 2003 году книга Линды Бэбкок и Сары Лашевер *Women Don't Ask: Negotiation and the Gender Divide*¹.

¹ Women. Don't Ask: Negotiation and the Gender Divide by Linda Babcock & Sara Laschever. Princeton University Press, 2003. — *Здесь и далее, где не оговорено особо, примечания даны редактором.*

И, наконец, переиздание дало возможность освежить книгу новыми современными историями и научными работами. Внимательный читатель, знакомый с первым изданием, отметит немало таких изменений и дополнений. Вместе с тем я старался не трогать то, что и сейчас хорошо.

Я учел немало добрых советов, которые дали мне читатели первого издания и мои коллеги-педагоги. Это и мои товарищи по Уортону, особенно профессора Морис Швайцер, Рейчел Кросон, Кен Шропшир и Дженнифер Бир. Профессор Элис Штулмакер из университета Де Пол любезно делилась со мной как идеями, так и результатами исследований, касающихся гендерного аспекта переговоров. Я благодарен за советы преподавателям переговорного мастерства юридического колледжа Стэнфордского университета. Особенно мне помог юрист из Кремниевой долины (и мой друг) Ральф Пэйс. Отдельно хочу поблагодарить Криса Гатри, профессора права из Северо-Западного университета, чей авторитетный отзыв о моей книге привлек к ней внимание общественности юридического факультета. К сожалению, я не смог бы, не изменив общей темы книги, уделить юридическим переговорам должное внимание и отсылаю читателей, желающих приобрести специальные знания в этой области, к великолепному сочинению профессоров Роберта Мнукина, Скотта Пеппера и Эндрю Тулумелло¹.

На этом я заканчиваю вступление и представляю новое издание своей книги. Искренне надеюсь, что она станет надежным проводником в увлекательном (и потенциально прибыльном) путешествии, которое открывает перед нами жизнь, — успешных переговорах.

Ричард Шелл

¹ Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes by Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello, 272pp. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University, 2004.