

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ПЕРЕГОВОРАМ

Владимир
Козлов

+7(985) 668-93-02

VladimirKozlov.ru

aa@bitl.ru

[Facebook](#)

[Instagram](#)

1. 1000 способов расположить к себе собеседника: Как вести переговоры. Как выступать публично. Как побеждать в спорах. Как убеждать оппонентов – Авт.-сост. И.Н.Кузнецов. – Мн.: Фарвест, 2006
2. Адлер Билл. Переговоры по-детски. – М.: Хорошая книга, 2008
3. Азимов Сергей. Продажи, переговоры. – СПб.: Питер, 2012
4. Балыко Д. Переговоры... обреченные на успех. Техники НЛП в действии. – М.: Эксмо, 2008
5. Беззубцев С. Слухи, которые работают на вас. – СПб.: Питер, 2003
6. Белл, Артур Г. Разрушительный логос. Наука побеждать в словесных войнах – М.: Вершина, 2008
7. Беркли-Ален М. Забытое искусство слушать. – СПб: Питер Пресс, 1997
8. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров – М.: Инфра-М, 1996
9. Бутмен Н. Побеждать в переговорах. Как? – М.: Эксмо, 2007
10. Бэбьюли Ф. Переговоры: мастер-класс. – М.: Фаир-пресс, 2005
11. Вагин И., Киршева Н. Переговоры: выиграй каждый раунд! – Спб.: Питер, 2002
12. Вагин И.О. Павла Рипинская. Мастер класс. Переговоры. – М.: АСТ, Астрель, 2005
13. Василенко И.А. Искусство международных переговоров. Уч. пособие. – М.: Экономика, 2011

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ПЕРЕГОВОРАМ

Владимир
Козлов

+7(985) 668-93-02

VladimirKozlov.ru

aa@bitl.ru

[Facebook](#)

[Instagram](#)

14. Василенко И.А. Политические переговоры. Уч. пособие. – М.: Инфра-М, 2010
15. Власова Н. Краткий курс переговорщика. – Новосибирск: Харизма.
16. Ведение переговоров и разрешение конфликтов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006
17. Головина А.С. Деловые переговоры. Стратегия победы. – СПб.: Питер, 2007
18. Гоулстон Марк. Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров. – М: Манн, Иванов и Фарбер, 2012
19. Гусева А.С., Козлов В.В. Конфликт: структурный анализ, консультативная помощь, тренинг. – М.: РАГС, 1997
20. Гюрс М., Новак К. Умение договариваться: руководство для тренеров. – М.: Вершина, 2006
21. Даймонд Стюарт. Переговоры, которые работают. – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2011
22. Деревицкий А.А. Переговоры особого назначения. – СПб.: Питер, 2006
23. Домбровский П. Учиться вести переговоры. Политические исследования, 1991 № 5
24. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997
25. Дудина И.А. Деловые переговоры: искусство и ремесло: учебно-методический комплекс. – Ростов н/Д: Феникс; Волгоград: ВолГУ, 2010

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ПЕРЕГОВОРАМ

Владимир
Козлов

+7(985) 668-93-02

VladimirKozlov.ru

aa@bitl.ru

[Facebook](#)

[Instagram](#)

26. Иванов О. Многоликий переговорщик. Убеди меня, если сможешь. – М.: Рид Групп, 2012
27. Кемп Дж. Сначала скажите «нет»: Секреты профессиональных переговорщиков. – М.: Издательство «Добрая книга», 2011
28. Колпризер Джордж. Не стать заложником. Сохранить самообладание и убедить оппонента. – М.: Сколково, 2008
29. Коноваленко М.Ю. Обман в деловом общении. Методы диагностики. – Ростов н/Д: Феникс, 2005
30. Конфликты и переговоры. Практическое руководство для менеджеров. – Ростов н/Д: Феникс, 1997
31. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый. – М.: Стрингер, 1992
32. Корэн Л., Гудмен П. Искусство торговаться или все о переговорах. – Мн.: Эф-Эй-Би, 1995
33. Коэн, Г. Искусство вести переговоры и заключать сделки. – М.: АСТ: Транзиткнига, 2005
34. Крам Томас. Управление энергией конфликта. – М.: АСТ, РЕФЛ-бук, 2000
35. Логачев С. 101 совет по переговорам – М.: Альпина Паблишерз, 2010
36. Левицкий Р., Сондерс д., Барри Б, Милтон Д. Самое главное о переговорах. – М.: Форум, 2006

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ПЕРЕГОВОРАМ

Владимир
Козлов

+7(985) 668-93-02

VladimirKozlov.ru

aa@bitl.ru

[Facebook](#)

[Instagram](#)

37. Лэкс Д., Себениус Дж. Переговоры в трех измерениях. – М.: Добрая книга, 2008
38. Льюис Д. Тренинг эффективного общения. – М.: Эксмо-Пресс, 2002
39. Малхотра Д. и др. Когда ваш партнер лжет, а когда говорит правду: Искусство вести важнейшие переговоры. – М.: АСТ: Астрель; Владимир: ВКТ, 2011
40. Мамонтов С. Тактика ведения переговоров. – СПб.: Питер, 2002
41. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. – Москва, 1996
42. Мастенбрук У. Переговоры. – Калуга, 1993
43. Митрошенков О.А. Эффективные переговоры. Практическое пособие для деловых людей. – М.: Весь мир, 2000
44. Мокшанцев Р.И. Психология коммуникаций на переговорах: Уч. пособие. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2004
45. Нерчеш Я. Поле битвы – стол переговоров. – М.: Прогресс, 1989
46. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. – Мн.: Парадокс, 1997
47. Ньюман С. Скажи «нет» манипулятору. – М.: Добрая книга, 2007
48. Панкратов В.Н. Защита от психологического манипулирования: Практическое руководство. – М.: Институт Психотерапии, 2004

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ПЕРЕГОВОРАМ

Владимир
Козлов

+7(985) 668-93-02

VladimirKozlov.ru

aa@bitl.ru

[Facebook](#)

[Instagram](#)

49. Паттерсон Керри и др. Ведение переговоров в экстремальных ситуациях: что и как говорить, когда ставки высоки. – М.: И.Д.Вильямс, 2007
50. Паттерсон Керри и др. Есть серьезный разговор. Что и как говорить, когда ставки высоки. – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2011
51. Росс Дж. Переговоры в стиле Трампа: победа в любой сделке. – СПб.: Питер, 2008
52. Саркисян Б.С. Победа на переговорах. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006
53. Сергачева В. Приемы убеждения: стратегия и тактика общения. – СПб.: Питер, 2002
54. Сергеечева В. Словесное карате. Стратегия и тактика общения. – СПб.: Питер, 2002
55. Стацевич Е. и др. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007
56. Стил П., Бизор Т. Переговоры в бизнесе. Практическое пособие. – М.: НИРРО, 2004
57. Таранов П.С. Интриги, мошенничество, трюки. – Симферополь: Таврида, 1996
58. Томас Д. Переговоры на 100%. – М.: Эксмо, 2007
59. Трухзачев В.И. и др. Международные деловые переговоры: уч. пособие. – М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АРГУС, 2007
60. Уит Ивар. Искусство ведения переговоров: Пошаговое руководство и технологии проведения коммерческих переговоров. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ПЕРЕГОВОРАМ

Владимир
Козлов

+7(985) 668-93-02

VladimirKozlov.ru

aa@bitl.ru

[Facebook](#)

[Instagram](#)

61. Фелдер Р. Переговоры на кулаках. Советы и истории от Мастера компромиссов. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2005
62. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражений. – М.: Наука, 1992
63. Фишер Р., Юри У., Патон Б. Переговоры по-гарвардски. – М.: Эксмо, 2005
64. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. – М.: Инф-изд. дом «Филинь», 1996
65. Фишер Р., Шапиро Д. За пределами здравого смысла. Как использовать эмоции в процессе переговоров. – М.: Добрая книга, 2007
66. Форсайт, Патрик. Переговоры. – М.: ИД «Вильямс», 2003
67. Френч А. Как вести переговоры. Развитие навыков. М.: – НИРРО, 2006
68. Хартли Г., Каринч М. Как разоблачить лжеца. – М.: Добрая книга, – 2006
69. Хасан Б.И. Психотехника конфликта и конфликтная компетентность. – Красноярск: Фонд мен. здоровья, 1996
70. Ходжсон Джейн. Переговоры на равных. – Мн.: Амалфея, 1998
71. Ходжсон Джейн. Эффективное ведение переговоров. – Днепропетровск, 2002
72. Цепцов В.А. Переговоры: психология, воздействие, практика. – М.: Институт Психологии РАН, 1996
73. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер Ком, 1999

РЕКОМЕНДУЕМЫЙ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ПЕРЕГОВОРАМ

Владимир
Козлов

+7(985) 668-93-02

VladimirKozlov.ru

aa@bitl.ru

[Facebook](#)

[Instagram](#)

74. Чисхольм П. Уверенность в себе: путь к деловому успеху. – М., 1994
75. Шапарь В.Б. Психология Манипулирования. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007
76. Щербатых Ю. Искусство обмана. – СПб.: Азбука-Терра, 1997
77. Шостром Э. Анти. Карнеги или Человек-манипулятор. – Мн., 1992
78. Юри Уильям. Как избежать отказа. – М.: ИД «Довгань», 1998
79. Юри Уильям. Преодолевая «нет» или переговоры с трудными людьми. – М.: Эксмо, 2008

*«Любые переговоры
сложны настолько,
насколько ты
к ним не готов»*

