

## ■ Алғы сөз

Кітаптың жаңа басылымында келіссөз процесін тиімді жүргізу және оңтайлы нәтижеге қол жеткізу жолдары талданды. Бұл – менің оқырманға келіссөз жүргізуге қатысты көмек беруді көздейтін түпкі мақсатымның жалғасы.

Біріншіден, кітап сізге – келіссөзшіге арналады. 2-тарауға келіссөздегі «байыпты маман» болу ұғымы енгізілді. Бұл дегеніміз – бұрынғы жұмысымызды қорыту арқылы болашақты болжау. Келіссөзші ретінде алға бір қадам жасай отырып, осы дағдыны келіссөз барысында шыңдауды үйренеміз. Келіссөздің барысын түсініп, сол арқылы келіссөзді тиімді басқаруға дағдыланамыз.

Алдыңғы басылымдағы келіссөз кезеңдері мен сценарийі туралы екі тарау жаңартылған бір тарауға біріктірілді, одан кейінгі тарауда келіссөздің стратегиялық сипаты мен үш негізгі міндетіне зер саламыз. Басқалардың атынан өкілдік етіп, келіссөз жүргізу екі тарауға бөлінді: 9-тарауда мүдделі топтар мен коллективизм мәселелері, ал жұмыс орны мен бизнестегі келіссөз 12-тарауда егжей-тегжейлі талданады. Сондай-ақ дауды шешу процесі ретінде маңызды артып келе жатқан медиацияға толық бір тарауды арнадық. Келіссөзшілердің медиатор болуынан тыс қажет дағдыларды меңгеруіне жіті назар аударылды.

Осы жаңа басылымда тың зерттеу еңбектеріне сүйендім және зерттеуді тәжірибелік мысал тұрғысынан көрсетуге тырыстым. Сондықтан зерттеу мен тәжірибе арасындағы байланысты нығайтуға көмектесетін кейс талдауларын кеңінен қолдандық. Келіссөзшілердің дағды қалыптастыру кеңестері, құралдары және пайдалы кеңестер тізімі кітаптың маңызды ерекшеліктері болып қала береді.

Жаңа басылым сізге келіссөз туралы ақпарат беріп қана қоймай, келіссөз жүргізуге барынша ынталандырады деп сенемін.

**Рэй Феллс, Батыс Австралия университеті,  
Бизнес мектебінің профессоры**