

Учреждение образования “Белорусский государственный экономический университет”

УТВЕРЖДАЮ

Ректор Учреждения образования
“Белорусский государственный
экономический университет”

В.Н.Шимов

“ 27 ” 06 2014 г.

Регистрационный № УД 1537 - 14 /баз.

ЛОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА В БИЗНЕСЕ

Учебная программа для магистрантов по специальности
1-25 81 02 «Экономика»

2014

СОСТАВИТЕЛЬ:

Яскевич Ядвига Станиславовна, директор Института социально-гуманитарного образования учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», доктор философских наук, профессор.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Решетников Сергей Васильевич, заведующий кафедрой политологии Белорусского государственного университета, доктор политических наук, профессор.

Клинова Екатерина Викторовна, доцент кафедры политологии Института социально-гуманитарного образования учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат политических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой философии Института социально-гуманитарного образования учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»
(протокол № 10 от 15 мая 2014 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет».
(протокол № 5 от 18.06.2014.).

Ответственный за редакцию Яскевич Я.С.

Ответственный за выпуск: Яскевич Я.С.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа «Логика и психология переговорного процесса в бизнесе» разработана для второй ступени высшего образования с углубленной подготовкой магистрантов по специальности 1-25 81 02 «Экономика» в соответствии с магистерской программой «Экономика и психология бизнеса» для реализации целей профессиональной подготовки магистрантов.

Общие требования к формированию социально-личностных компетенций магистрантов

Основными целями экономической, социально-гуманитарной и профессиональной подготовки магистрантов в вузе выступают формирование и развитие социально-личностных компетенций, основанных на гуманитарных знаниях, эмоционально-ценностном и социально-творческом опыте и обеспечивающих решение и исполнение гражданских, социально-профессиональных, личностных задач и функций. Сформированность у выпускника социально-личностных компетенций способствует развитию социально-профессиональной компетентности как интегрированного результата образования в вузе.

Общие требования к формированию социально-личностных компетенций выпускника определяются следующими принципами:

- *принцип гуманизации* как приоритетный принцип образования, обеспечивающий личностно-ориентированный характер образовательного процесса и творческую реализацию выпускника;

- *принцип фундаментализации*, способствующий ориентации содержания дисциплин социально-гуманитарного цикла на выявление сущностных оснований и связей между разнообразными процессами окружающего мира, естественнонаучным и гуманитарным знанием;

- *принцип компетентностного подхода*, определяющий систему требований к организации образовательного процесса, направленных на усиление его практикоориентированности, повышение роли самостоятельной работы магистрантов по разрешению задач и ситуаций, моделирующих социально-профессиональные проблемы, и формирование у выпускников способности действовать в изменяющихся жизненных условиях;

- *принцип социально-личностной подготовки*, обеспечивающий формирование у магистрантов социально-личностной компетентности, основанной на единстве приобретённых гуманитарных знаний и умений, эмоционально-ценностных отношений и социально-творческого опыта с учётом интересов, потребностей и возможностей обучающихся;

- *принцип междисциплинарности и интегративности* социально-гуманитарного образования, реализация которого обеспечивает целостность изучения гуманитарного знания и его взаимосвязь с социальным контекстом будущей профессиональной деятельности выпускника.

В соответствии с вышеуказанными целями и принципами социально-

гуманитарной подготовки магистрант высшего учебного заведения при подготовке по образовательной программе первой ступени (специалист) должен приобрести следующие *социально-личностные компетенции*:

- компетенции культурно-ценностной и личностной ориентации,
- компетенции гражданственности и патриотизма,
- компетенции социального взаимодействия,
- компетенции коммуникации,
- компетенции самосовершенствования.

Выпускник в процессе социально-гуманитарной и профессиональной подготовки должен развить следующие *метапредметные компетенции*:

- владение методами системного и сравнительного анализа;
- сформированность критического мышления;
- умение работать в команде;
- владение навыками проектирования и прогнозирования;
- сформированность личностных качеств: самостоятельность, ответственность, организованность, целеустремлённость, а также мотивационно-ценностных ориентаций;
- умение учиться, повышать квалификацию в течение всей жизни.

Цели и задачи учебной дисциплины «Логика и психология переговорного процесса в бизнесе», ее место в системе гуманитарного знания.

Цель преподавания и изучения дисциплины «Логика и психология переговорного процесса в бизнесе» состоит в приобретении магистрантами знаний по теории и методологии подготовки, проведения, подведения итогов переговоров и выработки мер по реализации достигнутых договоренностей. Магистранты должны научиться применять эффективную тактику и методы ведения переговоров для достижения поставленных целей в экономике, бизнесе, финансах, управлении. Особенно важно это для будущих государственных служащих и специалистов различного уровня, которым по роду деятельности предстоит участвовать в переговорах по проблемам внешнеэкономической деятельности, в международных конференциях, симпозиумах и других мероприятиях сферы внешних сношений.

Основными задачами дисциплины являются:

- формирование у магистрантов необходимой теоретической базы в области переговорного процесса для последующего прикладного применения;
- обучение методологии применения принципов, функций, тактики и стратегий ведения переговоров в реальной деятельности учреждений, предприятий, фирм;
- обучение методам логического и системного анализа, обобщений, тактическим приемам подготовки и проведения переговоров;
- овладение навыками самостоятельной работы с источниками информации с целью реализации продуманной государственной и социальной политики.

В результате освоения дисциплины «Логика и психология переговорного процесса в бизнесе» магистрант должен

знать:

- сущность науки и искусства переговоров, ключевые понятия и основные характеристики переговорного процесса;
- функции и классификацию переговоров;
- организацию работы по изучению партнеров; основные стадии переговорного процесса, стратегию и тактику их ведения;
- особенности переговоров с использованием средств связи, требования к документам официальной переписки;
- этно-психологические особенности зарубежных участников переговоров;
- протокол делового общения.

уметь:

- чётко определять роль и место переговорного процесса в международной деятельности и деловом общении, организовывать работу по сбору, накоплению и систематизации информации о конкурентах и возможных партнерах;
- правильно применять основополагающие принципы, способы и приемы подготовки и ведения переговоров, тактические приемы их ведения, функциональное содержание каждого этапа переговорного процесса.

уметь анализировать:

- влияние международной обстановки и национальных факторов на достижение желаемых результатов при проведении переговоров, степень готовности сторон к переговорам, целесообразность применения той или иной формы ведения переговоров, преимущества и недостатки стратегий и тактик переговоров.

приобрести навыки:

- применения основных принципов и методов ведения переговоров в ежедневной практической деятельности, формирования собственной команды участников переговоров, анализа внутренних и внешних факторов организации переговорного процесса, обоснования приемлемых способов ведения переговоров для достижения желаемых результатов, разработки программ работы с партнерами, использования основных положений переговорного процесса для дальнейшего изучения взаимосвязанных дисциплин.

Структура содержания учебной дисциплины

Изучение дисциплины «Логика и психология переговорного процесса в бизнесе» рассчитано на 48 часов, из них 24 аудиторных. Их примерное распределение по видам занятий включает 16 лекционных часов, 8 часов практических занятий.

В числе наиболее перспективных и эффективных современных инновационных образовательных систем и технологий следует выделить: учебно-методические комплексы; вариативные модели самостоятельной

деятельности магистрантов; информационные технологии; методики активного обучения.

Структура содержания учебной дисциплины включает пояснительную записку, примерный тематический план, содержание учебного материала, список рекомендуемой литературы.

Методы (технологии) обучения

В числе эффективных педагогических методик и технологий, рекомендуемых к использованию в ходе преподавания дисциплины и способствующих вовлечению магистрантов в поиск и управление знаниями, приобретению опыта самостоятельного решения разнообразных задач, следует выделить:

- технологии проблемно-модульного обучения;
- технология учебно-исследовательской деятельности;
- проектные технологии;
- коммуникативные технологии дискуссия, пресс-конференция, мозговой штурм, учебные дебаты и другие активные формы и методы;
- метод кейсов (анализ ситуации);
- игровые технологии, в рамках которых магистранты участвуют в деловых, ролевых, имитационных играх и др.

Для управления учебным процессом и организации контрольно-оценочной деятельности рекомендуется использовать рейтинговые, кредитно-модульные системы оценки учебной и исследовательской деятельности магистрантов, вариативные модели управляемой самостоятельной работы, учебно-методические комплексы.

Целесообразно внедрять в практику проведения семинарских и практических занятий методики активного обучения, дискуссионные формы, в целях формирования современных социально-личностных и социально-профессиональных компетенций выпускника вуза.

Самостоятельная деятельность магистрантов

Самостоятельная работа магистрантов организуется в соответствии с Положением о самостоятельной работе магистрантов. Компетентностный подход предполагает усиление практикоориентированности образовательного процесса и роли управляемой самостоятельной деятельности магистрантов по разрешению задач и ситуаций, имитирующих социально-профессиональные проблемы. Самостоятельная работа магистрантов предусматривает, подготовку рефератов, ознакомление с научной, научно-популярной, учебной, хрестоматийной литературой, написание эссе, анализ конкретных ситуаций и др.

Диагностика социально-личностных компетенций магистранта

Учебной программой определяется следующая процедура диагностики социально-личностных компетенций магистранта

Требования к осуществлению диагностики:

- определение объекта диагностики;

- выявление факта учебных достижений магистранта с помощью критериально-ориентированных тестов и других средств диагностики;
- измерение степени соответствия учебных достижений магистранта требованиям учебной программы;
- оценивание результатов выявления и измерения соответствия учебных достижений магистранта требованиям учебной программы.

Шкалы оценок

Оценка учебных достижений магистрантов на экзаменах и зачетах по дисциплине производится по десятибалльной шкале (1,2,...9, 10).

Оценка учебных достижений магистрантов, выполняемая поэтапно по конкретным темам учебной дисциплины, осуществляется преподавателем в соответствии с избранной шкалой оценок.

Критерии оценок

Для оценки учебных достижений магистрантов используются критерии, утверждённые Министерством образования Республики Беларусь (письмо Министерства образования Республики Беларусь № 21-04-1/105 от 22.12.2003 г.

Диагностический инструментарий

Для диагностики компетенций магистрантов “на выходе” при итоговом оценивании рекомендуется использовать педагогические тесты и тестовые задания по отдельным темам дисциплины и дисциплине в целом; разноуровневые контрольные задания; зачёт; экзамен.

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

| № | Наименование темы | Аудит. часы | Лекции | Семинарские занятия |
|-----|--|-------------|-----------|---------------------|
| 1. | Переговоры как императив современного мироустройства | 1 | 1 | - |
| 2. | Переговорный процесс и политический риск: ориентация на либеральные ценности и поиск компромисса | 4 | 2 | 2 |
| 3. | Типология, принципы и альтернативные модели ведения переговоров | 4 | 2 | 2 |
| 4. | Подготовка к переговорам: обоснование стратегии и тактики | 1 | 1 | - |
| 5. | Основные этапы проведения переговоров | 3 | 1 | 2 |
| 6. | Переговоры в пространстве кросскультурного взаимодействия и геополитики | 4 | 2 | 2 |
| 7. | Западная и восточная модели ведения переговоров | 2 | 2 | - |
| 8. | Принятие решений на переговорах в условиях тотализации политики и власти | 2 | 2 | - |
| 9. | Коммуникативная парадигма переговоров: логика и культура диалога | 1 | 1 | - |
| 10. | Управление переговорами: социально-гуманитарные технологии | 2 | 2 | - |
| | Всего | 24 | 16 | 8 |

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Переговоры как императив современного мироустройства

Переговорный процесс как уникальное и универсальное средство коммуникативного взаимодействия и международного сотрудничества. Статус и роль переговоров в современном мире.

Переговорный процесс в контексте глобализации и единого информационного пространства. Переговоры и противоречия современной глобализации. Взаимоотношение глобального и национального.

Информационная парадигма международных переговоров. Информационные технологии и социокультурные приоритеты. Информатизация бизнеса и финансов. Основные последствия и опасности развития информационных технологий. Переговоры в условиях глобального коммуникационного пространства.

Динамика переговорной стратегии и принципы взаимовыгодного сотрудничества. От силы давления и конфронтации к идеалам ненасилия и гуманистическим ценностям. Национальные приоритеты и переговорный процесс. Переговоры в контексте инновационной модели современного мироустройства.

Переговоры с представителями стран-членов ООН по избранию Белоруссии непостоянным членом Совета безопасности. Конституция и Законы Республики Беларусь, определяющие полномочия высших должностных лиц страны, представителей органов власти и управления на ведение переговоров с зарубежными представителями.

Тема 2. Переговорный процесс и политический риск: ориентация на либеральные ценности и поиск компромисса

Переговоры и механизмы преодоления современного экономического кризиса. Специфика политического риска в переговорном процессе. Глобальный экономический кризис как кризис духовных ценностей. Прагматизация и маркетизация системы ценностей. Критический анализ эканансии «западной» модели развития общества и приоритетов «свободного рынка».

Либеральные ценности и модели демократического развития современного общества. Роль государственного регулирования и управления экономикой в условиях экономического кризиса. Переговоры и механизмы управления глобальными процессами. Либерально-этические аспекты современной демократии. Диалог либеральных и традиционных ценностей. Национально-государственная идентичность и самодостаточность страны в современном переговорном процессе.

Тема 3. Типология, принципы и альтернативные модели ведения переговоров

Эффективные переговоры – способ коммуникации и процесс коллективного достижения поставленной цели. Альтернативные модели ведения переговоров. Деликатный (soft), мягкий способ ведения переговоров. Жесткая (hard) манера ведения переговоров как конфликт интересов. Метод принципиальных переговоров (principled): партнерские взаимоотношения и взаимовыгодные решения.

Интегративный и дистрибутивный подходы к переговорам: сравнительный анализ.

Принципы ведения эффективных переговоров: отделяйте людей от проблемы; концентрируйтесь на интересах, а не на позициях; изобретайте взаимовыгодные решения; настаивайте на использовании объективных критериев.

Структурные компоненты переговоров: предмет, цель, результаты. Типология и контекстуальное окружение переговоров. Принципы международных переговоров: уважение суверенитета, равенства, территориальной целостности, невмешательство во внутренние дела друг друга.

Дипломатический и деловой протокол: статус, содержание, специфика.

Результаты переговоров и их отражение в документах (протокол о намерениях, соглашение, пакт, контракт, конвенция, договор, декларация, меморандум и др.). Функции переговоров: информационная, коммуникативная, регулирующая, контролирующая, координирующая и др.

Тема 4. Подготовка к переговорам: обоснование стратегии и тактики

Процессуальный характер переговоров и роль подготовительного этапа. Подготовка переговоров как первая стадия переговорного процесса. Планирование: определение целей и задач; выбор членов команды, их содержательная, организационная, информационная и психологическая подготовка; распределение ролевого участия; подготовка основных и альтернативных стратегий; составление плана ведения переговоров (программы); прогнозирование результатов.

Рациональный подход к переговорам: обоснование программы-максимум (все ваши предложения приняты); программы-минимум (допускаемый уровень уступок). Цель переговоров как достижение договоренности между партнерами. Открытый характер цели.

Основные направления и стадии подготовки к переговорам. (1) Постановка задач, сбор информации (статистической, экономической, социологической и др.), ее количественная и качественная оценка. (2) Анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров. (3) Выбор стратегии и тактики переговоров, определение концепции переговорного процесса, проигрывание альтернативных проектов. Овладение основными тактиками ведения переговоров: «поиск общей зоны решений», «пакетирование», «разделение проблемы на отдельные составляющие»,

«блоковая тактика», тактика «грязных уловок», «угроз», «ультиматумов», «милого друга», «отсрочки», «цейтнота» и др. (4) Решение организационных вопросов (определение времени, места, состава делегации переговорного процесса. (5) Психологическая самоподготовка, выбор личной линии поведения, обретение уверенности в себе, противодействие манипуляционным практикам.

Понятие переговорной концепции и переговорного досье. Особенности формирования делегации, определение уровня предстоящих переговоров.

Тема 5. Основные этапы проведения переговоров

Собственно переговоры, реализация экономических, политических и межличностных интересов партнеров посредством дискуссий между ними, выработки альтернатив с последующим принятием решений и соответствующих соглашений. Переговоры – искусство, наука, стиль и образ мыслей и действий.

Начальный этап переговоров, встреча с партнерами, презентация сторон, объяснение их роли в переговорах. Правило первого предложения. Психологические типы участников переговоров. Правила, принципы и план ведения переговоров.

Второй этап переговоров: дебаты, тупики, оценки. Механизмы преодоления тупиковых ситуаций.

Третий этап: пространство конкретных предложений. Умение договариваться, смысл компромиссных решений. Поиск равновесия между выгодой и потерями.

Четвертый (заключительный) этап переговоров: принятие решений и завершение переговоров. Устав ООН о способах разрешения международных споров: переговоры, обследование, посредничество, примирение, арбитражное соглашение и т.д.

Критерии оценки результативности переговоров, выполнения условий и обязательств соглашения.

Тема 6. Переговоры в пространстве кросскультурного взаимодействия и геополитики

Социокультурные и национальные особенности переговоров. Межкультурные отличия в ценностях, понимании различных стандартов (справедливость, чувство долга, ответственность и др.), взглядах и стилях коммуникации.

Основные параметры национального стиля: ценностные ориентации, ментальные особенности, механизмы выработки политических решений, особенности поведения на переговорах, характерные тактические приемы. Западная и восточная культура переговоров: отношение к традициям, религии, политике, государству, власти, национальной независимости, принятию решений, организационной стороне и времени переговоров. Славянский стиль ведения переговоров.

Переговоры в пространстве глобальной геополитики. Глобализация мировой истории и судьбы конкретных государств. Международные переговоры как организованный процесс взаимодействия отдельных государств и иностранных партнеров. Геополитические доктрины конкуренции, доминирования и кооперации. От силовой геополитики к глобально-цивилизационной. Взаимодействие переговорного процесса, глобальной геополитики и политической психологии: ценностно-антропологические повороты.

Тема 7. Западная и восточная модели ведения переговоров

Переговоры с западными партнерами. Основные черты западной культуры переговоров: рационализм, индивидуализм, прагматизм, культ силы, успеха, активной деятельности и лидерства. Специфика и национальные стили западной культуры переговоров: американский, английский, французский, немецкий и др.

Переговоры с восточными партнерами. Основные восточные культуры переговоров: конфуцианско-буддистская, мусульманская, индо-буддистская, латиноамериканская. Специфические черты арабского и турецкого стилей переговоров в контексте мусульманской культуры.

Статус и роль «международного исламского права» при ведении международных переговоров.

Основные черты индийского стиля переговоров: сакральность, духовная терпимость, коллективистская устремленность, этика ненасилия, миротворчество.

Характерные черты китайского, южнокорейского и японского стилей переговоров: традиционализм, патернализм, коллективизм, поклонение старшим, иерархия, стремление к «золотой середине». Специфические черты латиноамериканского стиля переговоров: эмоциональность, оптимизм, полихронное отношение ко времени, неторопливость, толерантность, дружеская атмосфера общения.

Тема 8. Принятие решений на переговорах в условиях тотализации политики и власти

Переговоры и теоретические модели принятия решений: выбор и концептуализация. Принятие решений как ядро переговорного процесса, согласование целей и средств ее достижения, сочетание элементов свободы и ответственности. Структура принятия решений на переговорах: субъекты (партнеры), средства, цели, результат.

Концептуализация принятия решений в переговорном процессе в контексте социокультурных и национальных особенностей участников переговоров. Общеметодологические подходы к проблеме принятия решений: рационализм (ориентация на достижение оптимального решения), инкрементализм (метод поэтапного подхода), смешанно-сканирующий метод (сочетающий рациональный и метод поэтапного подходов).

Переговоры, власть, политика, нравственность: диалог интересов и ценностей. Институциональная, силовая, структурно-функциональная и

плюралистическая (коммуникативная) программы интерпретации политики в контексте переговорного процесса. Ценностные повороты в переговорном процессе и политике.

Психологические трудности и ловушки в принятии решений на переговорах. Стили принятия решений на переговорах: инертный, осторожный, уравновешенный, рискованный, импульсивный.

Психологические основы принятия эффективных решений на переговорах.

Тема 9. Коммуникативная парадигма переговоров: логика и культура диалога

Политическая коммуникация и переговоры. Система политической коммуникации и уровни информационных потоков: международная информация; актуальная внутригосударственная информация; неформальная информация и др.

Коммуникативная направленность партнеров по переговорам: диалогическая, авторитарная, манипулятивная, индифферентная и др. Дискуссии, споры, дебаты, их оценка и роль в переговорном процессе. Дискуссия как метод оптимизации принятия решений.

Логика и культура диалога. Общие правила ведения диалога на переговорах. Правила постановки вопроса. Правила формулировки обосновываемой точки зрения (ответа). Правила по отношению к отстаиваемому на переговорах тезису (позиции партнера). Правила по отношению к используемым доводам (аргументам).

Важнейшие правила деловой этики: ритуал знакомства, правила представления, обмен визитными карточками, правила вручения подарков, размещение за столом официальных переговоров и т.д. Протокольные нормы ведения переговоров.

Тема 10. Управление переговорами: социально-гуманитарные технологии

Информационное обеспечение, уровни и технологии управления переговорным процессом. Построение качественных и количественных моделей политических и экономических рисков, разработка наиболее вероятных сценариев развития социально-политических и экономических ситуаций, их последствий и принятия возможных мер против негативных ситуаций.

Информационное сопровождение переговоров. Основные направления связей с общественностью, формирование общественного мнения внутри страны и за рубежом.

Технологии профессиональной, коммуникативной и психологической подготовки субъектов переговорного процесса. Механизмы формирования позитивного имиджа страны (организации) и участников переговоров.

Этическая ответственность партнеров по переговорам. Стремление к идеалам согласия, понимания, сотрудничества.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Василенко, И.А. Международные переговоры в бизнесе и политике: стратегия, тактика, технологии И.А. Василенко. – М.: Восток-запад, 2011.– 654 с.
2. Громько, А.А. Дипломатический словарь: в 3-х т. / А.А. Громько [и др.]. – М.: Наука, 1983, 1984, 1985.
3. Дудина, И.А. Деловые переговоры: искусство и ремесло /И.А. Дудина. – Волгоград: Издат.-во ВолГУ, 2009.– 586 с.
4. Зорин, В.А. Основы дипломатической службы / В.А. Зорин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Международные отношения, 1977.– 238 с.
5. Яскевич, Я.С. Политический риск и психология власти / Я.С. Яскевич – Минск. Право и экономика. 2011. – 298 с.
6. Яскевич, Я.С. Переговорный процесс во внешнеэкономической деятельности: искусство и психология ведения / Я.С.Яскевич. Минск: Тетралит, 2013.– 304 с.

Дополнительная:

7. Лебедева, М.Н. Протокол и этикет для деловых людей / М.Н. Лебедева. – М.: Анкил. 1994. – 264 с.
8. Лойко, Л.В. Прием зарубежной делегации. Организационно-протокольное обеспечение: практ. пособие / Л.В. Лойко, Г.Н. Михалькевич. – Минск: РИВШ БГУ, 2001.– 118 с.
9. Митрошенков, О.А. Эффективные переговоры: практ. пособие для деловых людей / О.А. Митрошенков. – 2-е изд., испр. – М.: Весь мир, 2000.– 316 с.
10. Михалькевич, Г.Н. Этикет международного общения: учеб. пособие / Г.Н. Михалькевич. – Минск: Книжный дом, 2004.– 324 с.
11. Молочков, Ф.Ф. Дипломатический протокол и дипломатическая практика / Ф.Ф. Молочков. – М.: Международные отношения, 1977.- 216 с.
12. Ниренберг, Джерард. Маэстро переговоров / Джерард Ниренберг. – Минск: Парадокс, 1997.– 686 с.
13. Парфенцова, Е.В. Служебный этикет: пособие / Е.В. Парфенцова. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2007.- 118 с.
14. Спэнгл, М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте / М. Спэнгл, М. Айзенхарт. – М.: Пер. с англ. Харьков: Изд. Гуманитарный центр. 2009.- 718 с.
15. Трухачев, В.И. Международные деловые переговоры: учеб. пособие. – 3-е изд. перераб. и доп. / В.И. Трухачев. – М: Финансы и статистика, 2007.- 246 с.
16. Устав Организации Объединенных Наций от 26 июня 1945 г. //Режим доступа: <http://pravo.kulichki.com/megd2007/bz05/dcm05150.htm>