

УДК 327: 341.24 (075.8)  
ББК 66.49: 67.412.1 я73  
В 26

Печатается по решению  
редакционно-издательского совета  
Северо-Кавказского федерального  
университета

**Рецензенты:**

канд. ист. наук, доцент П. Г. Немашкалов  
(ГБОУ ВО СГПИ),  
канд. ист. наук, доцент Е. Н. Стрекалова  
(ФГАОУ ВО СКФУ)

**В 26 Ведение переговоров:** учебное пособие (практикум) /  
авт.-сост.: В. Н. Садченко, Т. Б. Легегина. – Ставрополь:  
Изд-во СКФУ, 2018. – 176 с.

Пособие включает современные научные подходы к переговорному процессу, а также ряд тем, посвященных национальным особенностям переговорного процесса. В практикуме уделяется внимание концепции политических переговоров как искусству составления стратагем, вычленены особенности «жесткого» и «мягкого» стиля ведения переговоров, указаны варианты «жесткого торга», преимущества и недостатки «жесткого» и «мягкого», «гарвардского» стилей ведения переговоров, дано сравнение западной и восточной культуры политических переговоров, приведены особенности медиации.

Предназначено для студентов магистратуры, обучающихся по направлению подготовки 41.04.04 Политология, по направленности (профилю) «Прикладная политология».

УДК 327: 341.24 (075.8)  
ББК 66.49: 67.412.1 я73

**Авторы-составители:**

канд. ист. наук, доцент В. Н. Садченко,  
канд. социол. наук, доцент Т. Б. Легегина

© ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский  
федеральный университет», 2018

# Содержание

Предисловие .....	4
1. Предмет и задачи курса «Ведение переговоров» .....	8
2. Исследования переговорного процесса .....	15
3. Характеристика переговорного процесса .....	28
4. Понятие международных переговоров. Их роль в мировой политике и дипломатии .....	31
5. Разновидности и формы международных переговоров ..	36
6. Стратегии и методы ведения международных переговоров .....	44
7. Роль национальной специфики в переговорах (варианты западного стиля) .....	66
8. Вариации восточного стиля ведения переговоров .....	87
9. Стратегическая модель ведения переговоров .....	97
10. Методы психологического воздействия в ходе переговоров .....	115
11. Основные этические принципы ведения переговоров ...	120
12. Международные конференции – инструмент многосторонних переговоров .....	127
13. Подготовка и ведение международных переговоров ....	138
14. Посредничество и урегулирование конфликтов .....	148
15. Добрые услуги и институт посредничества в международном праве .....	153
16. Значение баланса интересов сторон для достижения договорённостей .....	159
17. Межправительственные и неправительственные организации как инструменты регулирования отраслевых международных отношений .....	164
18. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций .....	168
Литература и интернет-ресурсы .....	174