

УДК 81,271.2:327 (075.8)
ББК 81.2–5:66.4(о) я 73
Р 47

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

Рецензенты:

д-р филол. наук, профессор **С. В. Гусаренко**,
канд. филос. наук, доцент **Е. В. Соцкая**
(Ставропольский государственный педагогический институт)

Решетова И. С.

Р 47 Теоретико-методологические основы деловых переговоров в сфере международных отношений: учебное пособие. – Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2014. – 125 с.

Целью пособия является обобщение и систематизация наиболее устоявшихся положений и выводов, имеющихся в мировой научной и учебно-методической литературе о международных отношениях и процессе переговоров; помощь в формировании первичного представления о современном уровне разработанности этой дисциплины у нас и за рубежом.

Предназначено для магистрантов, а также для всех изучающих общественные науки и интересующихся проблемами международных отношений.

УДК 81,271.2:327 (075.8)
ББК 81.2–5:66.4(о) я 73

© ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский
федеральный университет», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	4
Природа и закономерности международных отношений	6
Формирование новой системы международных отношений	13
Политико-правовой режим современных международных отношений	17
Современная дипломатия как средство регулирования международных отношений	23
Место, роль и функции переговоров в международных отношениях и дипломатии	29
Основные характеристики переговорного процесса	35
Классификация международных переговоров	42
Подходы к переговорам	48
Типы принятия решений на переговорах	55
Проблемы подготовки к международным переговорам	60
Организационное, научное и кадровое обеспечение переговорного процесса	71
Этапы ведения переговоров и способы подачи позиции	77
Применение тактических приемов	85
Проблема гибкости на переговорах	95
Особенности различных стран при ведении переговоров	100
Личность в переговорном процессе	112
Глоссарий	118
Рекомендуемая литература	124