

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Кафедра прикладної соціології та соціальних комунікацій



«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-педагогічної роботи
Олександр ГОЛОВКО

«08» листопада 2022 р.

Робоча програма навчальної дисципліни

Технології ефективних переговорів

Міжфакультетський курс за вибором

рівень вищої освіти перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
галузь знань _____
спеціальність _____
освітня програма _____
спеціалізація _____
вид дисципліни Міжфакультетський курс за вибором
факультет _____

2022/2023 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження Вченою радою соціологічного факультету Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

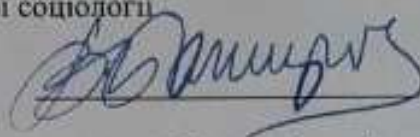
« 15 » червня 2022 року, протокол № 7

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: **Кравченкова Галина Миколаївна**, кандидат соціологічних наук, доцент кафедри прикладної соціології та соціальних комунікацій соціологічного факультету

Програму схвалено на засіданні кафедри прикладної соціології та соціальних комунікацій соціологічного факультету Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.

Протокол від « 27 » квітня 2022 року № 3

В.о. завідувача кафедри прикладної соціології та соціальних комунікацій



(Віль БАКІРОВ)

Програму погоджено науково-методичною комісією соціологічного факультету

Протокол від «21» червня 2022 року № 10.

Голова науково-методичної комісії



Юлія СОРОКА

ВСТУП

2022 року світ вибухнув збройним конфліктом, який перевернув свідомість сучасних людей. РФ напала на маленьку демократичну Україну і буквально з перших днів лунають зі шпальт усіх медіа лозунги та заклики до переговорів. Але чи здатні переговори зупинити агресора, якщо ні то, де переговори потрібні та де працюють як дійовий механізм комунікації? Шалена міграція вимушених переселенців від війни примусила сьогодні зовсім різних людей шукати спільного рішення зовсім простих і складних для українських біженців проблем – медицина, школи, діти, робота. Усе це - питання виживання для українців. І саме в цих питаннях ми маємо досягти згоди з зовсім не знайомими людьми з іншою мовою та культурою. Перемовини – абсолютно дійовий та ефективний комунікативний інструмент, який допомагає досягти згоди мінімум затрат, якщо люди прагнуть знайти спільну мову.

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни:

формування уявлень та базових практичних вмінь щодо ведення ділових переговорів та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни

- **надати** структуровані знання про поняття, підходи, психологічні аспекти, методи та функції переговорів; способи та техніки ведення переговорів; етапи, основні стратегії, тактичні прийоми та правила ведення переговорів та правила аргументації; особливості маніпулятивних ролей та переговорної риторики;
- **ознайомити** студентів з ключовими практичними рекомендаціями у сфері застосування технологій підготовки до переговорів; початку, проведення та ефективного завершення переговорів; відповідей на запитання та заперечення; використання тактики ведення переговорів; аналізу проведених переговорів;
- **дати** практичні навички стосовно організації і процедури проведення переговорів та ділових бесід; використання невербальних засобів спілкування, технік постановки питань, активного слухання, аргументування та контраргументування, роботи із запереченнями; завершення переговорів та аналізу ефективності проведених переговорів.

1.3. Кількість кредитів: програма навчальної дисципліни «Реклама та PR в соціальних медіа» передбачає 3 кредити ECTS.

1.4. Загальна кількість годин

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Нормативна / за вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
2/3-й	-й
Семестр	
3/5-й	-й
Лекції	
32 год.	0 год.
Практичні, семінарські заняття	
0 год.	0 год.
Лабораторні заняття	
0 год.	0 год.
Самостійна робота	
62 год.	0 год.
Індивідуальні завдання	
0 год.	

1.6. Заплановані результати навчання: за підсумками вивчення навчальної дисципліни студенти повинні

знати:

- етапи та методи підготовки до ділових переговорів;
- елементи сценарію переговорного процесу;
- формати ділових відносин;
- культурні стереотипи переговорів;
- найпоширеніші стратегії переговорів;
- тактичні прийоми при веденні переговорів у різних стилях;
- методи впливу в переговорному процесі;
- категорії: ділове спілкування, переговори, принциповий підхід, стратегія ведення переговорів, тактика ведення переговорів, BATNA, маніпуляція у переговорному процесі, переговорна риторика.

вміти:

- аналізувати проведені переговори;
- розпізнавати стилі ведення переговорів контрагента, його тактики;
- підготуватися до результативних переговорів;
- розпізнавати маніпуляцію і протистояти маніпулятивним прийомам;
- створювати сприятливий клімат для ведення переговорів.

володіти:

- навичками підготовки сценарію переговорів;
- навичками визначення контрольних точок переговорів;
- навичками вибору моделей переговорів відповідно до ситуації.

Результати навчання, що забезпечує дисципліна

- розвиток критичного мислення,
- формування комунікативної компетентності,

- формування уявлень про основні принципи, технології, методики і методи маніпуляції індивідуальною та суспільною свідомістю, а також, на цих засадах, про способи протидії ним.

Загальні компетентності:

- Здатність до абстрактного та конкретного мислення, аналізу та синтезу, здатність оперувати теоретичними положеннями, категоріями та поняттями.
- Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
- Розвинене креативне мислення, творче і нестандартне ставлення до професійних завдань, здатність генерувати нові ідеї та рішення, креативно застосовувати теоретичні знання у практичних ситуаціях.
- Здатність планувати час та управляти ним.
- Здатність до конструктивної критики та самокритики.
- Здатність до аргументованого представлення власної думки, компетентної та толерантної дискусії з її опонентами.
- Здатність до міжособистісного спілкування, уміння працювати в команді, мотивувати людей та досягати спільної мети, розуміння та повага до різноманітності та мультикультурності.
- Прагнення до саморозвитку, підвищення своєї професійної кваліфікації та майстерності.

Фахові компетентності:

- Здатність застосовувати знання зі сфери соціальних комунікацій у своїй професійній діяльності
- Розуміння особливостей соціальних процесів, трендів, можливостей в Україні та світі в цифрову епоху.
- Здатність знаходити соціальну інформацію у відкритому доступі, у базах даних, здійснювати її змістовне структурування й узагальнення.
- Здатність ідентифікувати у комунікаційних системах соціально-небезпечний контент або ненормативну форму спілкування, вміння оперувати відповідними типологіями ризиків та небезпек.
- Здатність здійснювати оперативне реагування на ризики та загрози недоброчесних комунікацій, протидіяти ворожим інформаційним атакам в контексті гібридних війн
- Визначати соціальні проблеми викликані цифровим соціумом

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Тема 1. Переговори: визначення

1. Вступ до курсу. Контакти
2. Що таке «переговори»?

Тема 2. Формати ділових відносин та результат переговорів

1. Види переговорних відносин
2. Мета, предмет
3. Ефективність та результативність переговорів

Тема 3. Переговорні моделі

1. Американська
2. Європейська
3. «Російська»
4. Східна (Дзен)

Тема 4. Етапи переговорного процесу

1. місія переговорника
2. мета

3. стратегія
4. тактика
5. сценарій
6. реалізація
7. результат

Тема 5. Простір діалогу та контроль переговорного процесу

1. Психологія контакту
2. Простір діалогу
3. Контроль переговорного процесу

Тема 6. Переговорні стратегії

1. Поняття «стратегії» у переговорному процесі
2. Характеристика стратегій
3. Стратегії Томаса-Кілмена

Тема 7. Переговорні тактики

1. Тактичні прийоми жорстких переговорів
2. Тактичні прийоми партнерського підходу
3. Шість поведінкових тактик
4. Психологічні ефекти, що впливають на ваші рішення

Тема 8. Типи переговорників: за поведінкою, за часом, за подібністю до тварин

1. П'ять типів конфліктних особистостей
2. Типологія переговорників з точки зору сприйняття часу
3. Переговорні тварини

Тема 9. Типи переговорників: маніпулятори та співрозмовники

1. Маніпулятивні ролі у переговорах
2. Типи співрозмовників. Характер співрозмовника і тактики поведінки з ним

Тема 10. Ефективність переговорів

1. Ефективність та КРІ
2. 10 критеріїв оцінки ефективності
3. Вектори сили

Тема 11. Переговори за Кемпом

1. Чи може бути два переможця у переговорах?
2. Формула потреби
3. Засоби протистояння формулі потреби
4. Техніки протистояння тиску

Тема 12. Переговорна риторика

1. Переговорна риторика
2. Риторика заперечення у переговорах
3. «Коло аргументації»

Тема 13. Рівні аргументації у переговорах

1. Основні поняття теорії аргументації
2. Мистецтво переконання
3. Техніка і тактика аргументування

Тема 14. Медіація у переговорах

1. Принципи медіації
2. Переваги медіації
3. Процедура медіації (Підготовка до медіації. Вступна частина медіації. Вступне слово медіатора. Розповіді сторін. Розв'язання проблеми. Укладання та підписання угоди)
4. Види медіації

Тема 15. Гарвардська школа переговорів

Визначення, характеристика та порівняння м'якого, жорсткого та принципового підходів. Принциповий (Гарвардський) підхід: основні складові. Чотири правила Гарвардського підходу. Методи досягнення ефективного вирішення проблеми.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усь ого	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1. Переговори: визначення	4	2				2						
Тема 2. Формати ділових відносин та результат переговорів	6	2				4						
Тема 3. Переговорні моделі	6	2				4						
Тема 4. Етапи переговорного процесу	8	3				5						
Тема 5. Простір діалогу та контроль переговорного процесу	7	2				5						
Тема 6. Переговорні стратегії	7	3				4						
Тема 7. Переговорні тактики	6	2				4						
Тема 8. Типи переговорників: за поведінкою, за часом, за подібністю до тварин	6	2				4						
Тема 9. Типи переговорників: маніпулятори та співрозмовники	6	2				4						
Тема 10. Ефективність переговорів	7	2				5						
Тема 11. Переговори за Кемпом												
Тема 12. Переговорна риторика	6	2				4						
Тема 13. Рівні аргументації у переговорах	5	2				3						
Тема 14. Медіація у переговорах	4	2				2						
Тема 15. Гарвардська школа переговорів	4	2				2						
Усього годин	90	32				58						

4. Теми семінарських занять

Не передбачено.

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	Діагностика проблеми переговорів	6
2	Підготовка трьох альтернативних сценаріїв переговорів	8
3	Обговорення ключових точок контролю переговорів	5
4	Визначення критеріїв оцінки переговорного процесу	4
5	Вибір моделей переговорів	4
6	Аналіз помилок у процесі переговорів	6
7	Визначення пріоритетних завдань переговорів	8
8	Оцінка ефективності переговорів	6
9	Пропозиція протоколу про наміри для майбутніх переговорів	6
10	Формулювання запитань та відповідей у сценаріях переговорів	5
	Разом	58

6. Індивідуальні завдання

Не передбачено.

7. Методи навчання

- **лекції** – розкриваються принципові та найбільш важливі аспекти визначених тем дисципліни із застосуванням мультимедійних засобів навчання. Інтерактивні лекції з елементами групової дискусії. Застосовуються метод активізації навчально-пізнавальної діяльності студента з дисципліни (зокрема аналіз кейсів з історичної та сучасної практики застосування маніпулятивних технологій у медіакомунікаціях), метод проблемного викладу матеріалу. частково-пошуковий, або евристичний, метод, які орієнтуються на компетентнісний підхід в навчанні.

- **самостійна робота** – поглиблене самостійне здобування знань (конспектування, тезування, анотування, рецензування, тощо); перегляд та аналіз художніх і документальних фільмів; удосконалення вмінь та навичок включає вивчення додаткової літератури та написання есеїв.

8. Методи контролю

Поточний контроль передбачає оцінку реферату який студент виконує за матеріалами лекційних занять та ідеями з 1 книги про переговори, яку вивчав протягом семестру з переліку основної літератури до курсу.

У якості підсумкового контролю передбачений залік у вигляді 40 тестів з оцінкою до 40 балів.

9. Види навчальної діяльності (змішане навчання, лекції, семінарські заняття)

Тема	Класифікація	Попередня підготовка	Подача нової інформації	Тренування	Зворотній зв'язок
Тема 1. Переговор	Вступна лекція	Ознайомлення або повторення	Мультимедійна презентація в аудиторії та на	Робота з літературою	Обговорення навчального матеріалу

Тема	Класифікація	Попередня підготовка	Подача нової інформації	Тренування	Зворотній зв'язок
и: визначення		термінології, необхідної для роботи з темою	платформі Classroom (відеоконференція)		
Тема 2. Формати ділових відносин та результат переговорів	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу
Тема 3. Переговорні моделі	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу Завдання у Classroom
Тема 4. Етапи переговорного процесу	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу
Тема 5. Простір діалогу та контроль переговорного процесу	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою ; перегляд документального фільму	(Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу
Тема 6. Переговорні стратегії	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу Завдання у Classroom (інтерактивна гра)

Тема	Класифікація	Попередня підготовка	Подача нової інформації	Тренування	Зворотній зв'язок
		з темою; перегляд художнього фільму			
Тема 7. Переговорні тактики	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою; перегляд художнього фільму	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу Завдання у Classroom
Тема 8. Типи переговорників: за поведінкою, за часом, за подібністю до тварин	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою; перегляд художнього фільму	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу Завдання у Classroom
Тема 9. Типи переговорників: маніпулятори та співрозмовники	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу
Тема 10. Ефективність переговорів	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу Завдання у Classroom
Тема 11. Переговори за Кемпом	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології,	(Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу

Тема	Класифікація	Попередня підготовка	Подача нової інформації	Тренування	Зворотній зв'язок
		необхідної для роботи з темою ; перегляд документального фільму	(відеоконференція)		
Тема 12. Переговори на риторика	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою; перегляд художнього фільму	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу Завдання у Classroom (інтерактивна гра)
Тема 13. Рівні аргументації у переговорах	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою; перегляд художнього фільму	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу Завдання у Classroom
Тема 14. Медіація у переговорах	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою; перегляд художнього фільму	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу Завдання у Classroom
Тема 15. Гарвардська школа переговорів	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу

Тема	Класифікація	Попередня підготовка	Подача нової інформації	Тренування	Зворотній зв'язок
Тема 11. Переговори за Кемпом	Інформаційна лекція	Ознайомлення або повторення термінології, необхідної для роботи з темою	Мультимедійна презентація в аудиторії та на платформі Classroom (відеоконференція)	Робота з літературою Робота з кейсами;	Обговорення навчального матеріалу Завдання у Classroom

8.1. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання															Залік	Сума	
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15	Реферат	Тест	100
-															60	40	100

T1, T2 ..., T15 – теми розділів.

Критерії оцінки реферату

Разом - 15 складових оцінки реферату, кожна - 4 бали.

Розділ, який оцінюються	Бали
Вступ. Чому ви обрали курс з переговорів. Про книгу та автора.	4
Розділ 1. Загальна характеристика книги	
Яке визначення переговорів використовує автор? Які переговорні техніки пропонує?	4
Які види переговорів називає? Які етапи переговорів виділяє?	4
У чому унікальність авторської концепції?	4
Розділ 2. 10 актуальних фактів про переговори	
Кожен факт викладаєте у вигляді тези або цитати + 1-3 абзаци ваших коментарів до факту.	4 x 10
Висновки. Що з наведеного для вас було корисним та як пов'язане з курсом?	4

Відповідно разом - 60 балів.

Реферат необхідно вислати у клас-рум в електронному вигляді для перевірки на плагіат.

Основна мета реферування – формування культури та навичок роботи з першоджерелами. Робота з текстом допомагає студенту сформулювати особистісну теоретичну позицію, виробити персональний стиль дослідницької діяльності. Реферат має бути інформативним, об'єктивно передавати інформацію, відрізнятися повнотою викладу, а також коректно оцінювати матеріал, що міститься у першоджерелі.

Розрізняють два види рефератів: продуктивні та репродуктивні.

Репродуктивний реферат відтворює зміст первинного тексту.

Продуктивний містить творче або критичне осмислення джерела, що реферується.

Репродуктивні реферати в свою чергу поділяються на реферат-конспект та реферат-резюме. **Реферат-конспект** містить фактичну інформацію в узагальненому вигляді, ілюстративний матеріал, відомості про методи дослідження, результати дослідження та можливості їх застосування.

Реферат-резюме містить лише основні положення даної теми.

Продуктивні реферати поділяють на реферат-доповідь та реферат-огляд. Реферат-огляд готується з використанням декількох джерел і зіставляються, порівнюються різні наукові підходи, точки зору з того чи іншого питання. У рефераті-довіді поряд з аналізом інформації першоджерела є також об'єктивна оцінка проблеми. Реферат даного виду має розгорнутий характер. Як правило, загальний обсяг реферату – **9-12 стор.**

Композиційно реферат складається з таких частин:

Титульний лист

Зміст

Вступ (не більше 10% загального обсягу реферату), де обґрунтовується вибір теми, можуть бути представлені вихідні дані тексту, що реферується (назва, де(місто та видавництво) опублікований, рік виходу з друку), а також деякі відомості про автора (авторів) (П.І.Б., за можливості вчений ступінь та вчене звання, фах), презентується проблематика вибраної теми.

Основна частина (приблизно 80% загального обсягу), де викладений зміст тексту, що реферується, наводяться основні тези, які аргументуються. Основну частину доцільно розділити на глави/розділи, котрі повинні мати заголовки; якщо робота велика за обсягом, то глави/розділи бажано розділити на параграфи та також дати їм заголовок.

Висновки (не більше 10% загального обсягу реферату), де формулюються загальні висновки з проблеми, що заявлена у рефераті; окреслюються перспективи подальшого аналізу проблеми. Висновки не повинні бути переказом усього реферату. У разі, якщо реферат має описовий характер, можна запропонувати прогноз щодо ймовірних тенденцій змін предмету дослідження, навести особисті ідеї щодо вирішення проблеми.

Щодо ознак реферату, то, перш за все, слід відмітити, що а) його зміст повністю залежить від змісту першоджерела, що реферується; б) реферат містить точний виклад основної інформації без викривлень; в) чітко відокремлені думка автори книги, що реферується та автора реферату

Критерії оцінювання залікової роботи:

Загальна кількість балів за залікову роботу – 40.

Тестове завдання у Гугл Формах.

Одне запитання = 1 бал. У кожному запитанні лише 1 вірна відповідь.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка	
	для екзамену	для заліку
90 – 100	відмінно	зараховано
70-89	добре	
50-69	задовільно	
1-49	незадовільно	не зараховано

9. Рекомендована література

1. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдять на компроміс. Техніка ефективних переговорів / Кріс Восс, Тал Рез. - 2019. - 264 с.
2. Стоун Д., Петтон Б. Хін Ш. Складні розмови: Як обговорювати те, що хвилює найбільше. Vivat, 2019, 272 с.
3. Mortimer J. A. How to Speak, how to Listen / Mortimer Jerome Adler. - Macmillan, 1983 - 288p.
4. Goulston, Mark. Just Listen: Discover the Secret to Getting Through to Absolutely Anyone. 2010. - 256 p.
5. Stuart Diamond. Getting More: How to Negotiate to Achieve Your Goals in the Real World. Stuart Diamond. Crown Business, 2010. - 435 p.
<http://dspace.vnbrims.org:13000/xmlui/bitstream/handle/123456789/4270/Getting%20More%20How%20to%20Negotiate%20to%20Achieve%20Your%20Goals%20in%20the%20Real%20World.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
6. Donaldson M. Negotiating For Dummies / Michael C. Donaldson and Mimi Donaldson. - Wiley Publishing, Inc., 1996. - 369 p.
7. Karrass Ch. L. The negotiating game by Karrass, Chester Louis / New York : T.Y. Crowell, 1970
8. Huthwaite Research Group. The Behavior of Successful Negotiators. – Reston, Va, 1976.
9. Casse P., Deol S. P. S. Managing Intercultural Negotiation. – Washington: SIETAR, 1985.
10. Bellenger, L. Les techniques d'argumentation et de negociation. Paris: EME, 1978.
11. Cass, P. Training for the Cross-Cultural Mind. – Washington: SIETAR, 1986.
12. Camp J. R. NO The Only Negotiating System You Need for Work and Home by James R.Camp. - 2007
13. Kennedy G. Everything is negotiable! Gavin Kennedy RANDOM HOUSE BUSINESS BOOKS, 1982. - 472 с.
14. George Kohlrieser Hostage at the Table: How Leaders Can Overcome Conflict, Influence Others, and Raise Performance. Jossey-Bass : A Wiley Imprint, 2006. - 313 p.
15. Meerts P. Diplomatic Negotiation: Essence and Evolution Paul Meerts / Clingendael. - 2015. - 403 p.
16. Fisher, Roger, 1922-2012. Getting to Yes : Negotiating Agreement without Giving In. Boston :Houghton Mifflin, 1991. – 287 с.
17. Shell G. R. Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People / G. Richard Shell. - 2006.
18. Ury W. Getting Past No: Negotiating With Difficult People / William Ury , 1991. - 186 p.