

### **Конспект за изпит**

<b>№</b>	<b>Въпрос</b>
1.	Роля на преговорите в съвременните международни отношения.
2.	Процесът и резултатите от преговорите.
3.	Сътрудничество и конфликт при международните преговори: теория на игрите, традиционният модел на пазарлък, “дилемата на затворника”.
4.	Модели на двустранни преговори чрез “разрешаване на проблема”: диагноза, формула, детайли.
5.	Въздействие на силата и влиянието при воденето на преговорите: симетрия и асиметрия.
6.	Индивидът като преговарящ: въздействие на психологическите фактори.
7.	Международни преговори и външна политика: въздействие на вътрешнодържавните институции и политика.
8.	Процесът на взаимодействие при международните преговори.
9.	Въздействието на международната среда върху преговорния процес.
10.	Роля на третата страна в международните преговори.
11.	Многостранните преговори.

### **Библиография**

#### **Основна:**

1. Пламен Пантев, Международните преговори в областта на сигурността, Изд. Софи-Р, 2006.
2. Роджър Фишър, Уйлям Юри, Изкуството на преговорите: да достигнем до ‘ДА’, Изд. ВЛ, София, 1992.
3. I. William Zartman (ed.), The Negotiation Process: Theories and Applications, Sage, Beverly Hills, London, 1978.
4. I. William Zartman and Maureen Berman, The Practical Negotiator, New Haven, Conn., Yale University Press, 1982.
5. F. M. Markhof (ed.), Processes of International Negotiations, Westview Press, 1989.
6. V. Kremenyuk (ed.), International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues, Jossey-Bass Publishers, 1991.
7. Howard Raiffa, The Art and Science of Negotiation, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1982.

#### **Допълнителна:**

1. Вильям Мастенбрук, Переговоры, Калужский институт социологии, Калуга, 1993.
2. Plamen Pantev, Pre-negotiations: the Theory and How to Apply it to Balkan Issues, Research Studies 6, ISIS, Sofia, 1998.
3. International Negotiation: A Journal of Theory and Practice, Kluwer Law International, Since 1996.

**Дата:**

**Съставил: проф. д-р Пламен Пантев**