

# ТЕОРИЯ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПРЕГОВОРИ

## Конспект за изпит

№	Въпрос
1.	Роля на преговорите в съвременните международни отношения. Развитие на изследванията.
2.	Структура на преговорния процес. Участници и фактори.
3.	Силата. Отражение на асиметрията върху преговорния резултат.
4.	Процесът и резултатът от международните преговори.
5.	Сътрудничество и конфликти при международните преговори. Теория на игрите.
6.	Модел на пазарлъка
7.	Модел на съвместно разрешаване на проблема
8.	Индивидът като преговарящ. Въздействие на субективните и културните фактори върху преговорите.
9.	Международни преговори и външна политика: въздействие на националните институции.
10.	Процесът на взаимодействие при международните преговори.
11.	Въздействието на международната среда върху преговорния процес.
12.	Роля на третата страна в международните преговори.
13.	Многостранните преговори.
14.	Регулиране на международните преговори. Международно право. Справедливост.
15.	Преговорни стратегии на малките страни.

## Библиография

### Основна:

1. ПАНТЕВ, П. (2009). *Международните преговори в областта на сигурността*. С: Софи-Р.
2. ФИШЪР, Р., Юри, У. (1992). *Изкуството на преговорите: да достигнем до 'ДА'*. С: ВЛ.
3. KREMENYUK, V., ed. (2013) *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. 2<sup>nd</sup> edition. MA: Jossey-Bass Publishers.
4. RAIFFA, H. (2007). *Negotiation Analysis. The Science and Art of Collaborative Decision-Making*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard UP.
5. ZARTMAN, I. W., FAURE, G. O., ed. (2005). *Escalation and Negotiation in International Conflicts. International Institute for Applied Systems Analysis*. Cambridge: Cambridge UP.

### Периодика:

**Допълнителна:**

AXELROD, R., Hamilton, W. D. (1981). The Evolution of Cooperation. *Science, New Series*, vol. 211, no. 4489, pp. 1390-1396.

FEARON, J. D. (1998). Bargaining, Enforcement, and International Cooperation. *International Organization*, 52, 2, pp. 269–305.

HOFSTEDE, G. et al. (2010). *Cultures and Organizations. Software of the Mind*. Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival. McGraw Hill.

HOPMANN, P. T. (1995). Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving. *Annals, AAPSS*, 542.

JERVIS, R. (1978). Cooperation under the Security Dilemma. *World Politics*, vol. 30, no. 2, pp. 167-214.

KELMAN, H. (1996). Negotiation as Interactive Problem Solving. *International Negotiation*, no. 1, pp. 99-123.

PUTNAM, R. D. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, vol. 42, no. 3, pp. 427-460.

RAPOPORT, A. & CHAMMAH, A. (1966). The Game of Chicken. *American Behavioral Scientist*, 10: 10.

SCHELLING, T. (1958). The strategy of conflict. Prospectus for a reorientation of game theory. *Conflict Resolution*, vol. II, no. 3

SEBENIUS, J. K. (1992). Negotiation Analysis: A Characterization and Review. *Management Science*, vol. 38, no. 1, 18-38.

SNYDER, G. H. (1971). "Prisoner's Dilemma" and "Chicken" Models in International Politics. *International Studies Quarterly*, vol. 15, no. 2, pp. 66-103.

SVENSSON, I. (2009). Who Brings Which Peace? Neutral versus Biased Mediation and Institutional Peace Arrangements in Civil Wars. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 53, no. 3, 446-469

ZARTMAN, I. W. (1989). Prenegotiation: Phases and Functions. *International Journal*, vol. 44, no. 2, Getting to the Table: Process of International Prenegotiation, pp. 237-253

ZARTMAN, I. W. et al. (1996). Negotiation as a Search for Justice. *International Negotiation*, 79-98.

**Дата:** 13.03.2021 г.

**Съставила:** д-р Мира Кънева