



ТЕХНОЛОГИИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Рекомендательный список литературы

1. Алексеев, И. С. Искусство дипломатии : не победить, а убедить / И. С. Алексеев. – 9-е изд., доп. – Москва : Дашков и К, 2021. – 314 с. – ISBN 9785394041969.
Место хранения: НБ НГУЭУ
2. Анцупов, А. Я. Конфликтология : учебник по направлению "Конфликтология" / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – 7-е изд. – Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2020. – 559 с. – (Учебник для вузов). – ISBN 9785446114238.
Место хранения: НБ НГУЭУ
3. Асмолова, М. Л. Искусство презентаций и ведения переговоров : учеб. пособие / М. Л. Асмолова ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – 3-е изд. – Москва : РИОР, 2020. – 246, [1] с.: ил. – (Президентская программа подготовки управленческих кадров). – ISBN 9785160119458.
Место хранения: НБ НГУЭУ
4. Бобров, Р. С. Взаимодействие / Р. С. Бобров. – Новосибирск : [б.и.], 2015. – 186 с. – URL: https://d8.ebook.surf/knigi_online/22451558/
5. Ведение переговоров : учеб. пособие (практикум) / сост. В. Н. Садченко, Т. Б. Легегина. – Ставрополь : Сев.-Кавказ. федер. ун-т, 2018. – 176 с. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/92678.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
6. Генералова, С. В. Деловые коммуникации. Технология ведения деловых переговоров : практикум / С. В. Генералова. – 2-е изд. – Саратов : Вуз. образование, 2020. – 59 с. – ISBN 978-5-4487-0728-5. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/97408.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
7. Гэвин, К. Переговоры: полн. курс / К. Гэвин ; перевод Е. Виноградова ; под ред. Н. Нарциссовой. – 3-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 392 с. — ISBN 978-5-9614-4520-6. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/86760.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
8. Дагаева, Е. А. Деловые переговоры : учеб. пособие / Е. А. Дагаева. – Таганрог : Таганрог. ин-т упр. и экономики, 2019. – 116 с. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/108077.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
9. Деловое общение : учеб. пособие / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. – 8-е изд. – Москва : Дашков и К, 2020. – 523 с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 9785394035975.
Место хранения: НБ НГУЭУ
10. Деловые коммуникации : учебник для бакалавриата "Психологические науки" и "Экономика и управление" / А. Я. Большунов, Н. И. Киселева, Г. И. Марченко [и др.] ; под ред. А. Г. Тюрикова, Л. И. Чернышовой ; Фин. ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : КноРус, 2019. – 280 с. – (Бакалавриат). – ISBN 9785406070635.
Место хранения: НБ НГУЭУ

11. Дипак, М. Гений переговоров: как преодолеть препятствия и достичь блестящих результатов за столом переговоров и за его пределами / М. Дипак, М. Базерман Х. – Москва : Интеллектуальная Литература, 2020. – 280 с. – ISBN 978-5-907274-15-0. URL: <https://www.iprbookshop.ru/96875.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
12. Жернакова, М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. – Москва : Юрайт, 2021. – 370 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-00331-4. – URL: <https://urait.ru/bcode/468746> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: НБ НГУЭУ
13. Иванникова, Н. Н. Методы работы с трудными клиентами : учеб.-практ. пособие / Н. Н. Иванникова. – Москва : Дашков и К, 2017. – 238, [1] с. – (Стратегия успешного бизнеса). – ISBN 9785394014437.
Место хранения: НБ НГУЭУ
14. Иванова, В. А. Логика и аргументация : учеб. пособие / В. А. Иванова. – Москва : Прометей, 2018. – 94 с. – ISBN 978-5-907003-49-1. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/94444.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
15. Ивин, А. А. Теория и практика аргументации : учебник для бакалавров / А. А. Ивин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2019. – 300 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-2329-2. – URL: <https://urait.ru/bcode/425240> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: НБ НГУЭУ
16. Ильин, Е. П. Психология делового общения / Е. П. Ильин. – Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2017. – 233 с. – (Мастера психологии). – ISBN 9785446103522.
Место хранения: НБ НГУЭУ
17. Кеннеди, Г. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах / Г. Кеннеди ; пер. М. Вершовский. – 9-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 414 с. – ISBN 978-5-9614-5674-5. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/82776.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: НБ НГУЭУ
18. Коноваленко, М. Ю. Теория коммуникации : учебник для академ. бакалавриата / М. Ю. Коноваленко, В. А. Коноваленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2018. – 416 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 9785534004281.
Место хранения: НБ НГУЭУ
19. Копнина, Г. А. Речевое манипулирование : учеб. пособие / Г. А. Копнина. – 7-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2018. – 169, [1] с. – ISBN 9785020347038.
Место хранения: НБ НГУЭУ
20. Кузнецов, И. Н. Бизнес-риторика / И. Н. Кузнецов. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К, 2017. – 405, [1] с. – ISBN 9785394021466.
Место хранения: НБ НГУЭУ

21. Логика. Основы аргументации и эротетики : учеб.-метод. пособие / С. И. – Новосибирск : Новосиб. гос. аграр. ун-т, 2017. – 70 с. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/80376.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
22. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учеб. пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2021. – 121 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09865-5. – URL: <https://urait.ru/bcode/471449> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС ЮРАЙТ
23. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практ. пособие / О. А. Митрошенков. – 2-е изд. – Москва : Юрайт, 2021. – 315 с. – (Профессиональная практика). – ISBN 978-5-534-10704-3. – URL: <https://urait.ru/bcode/474722> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС ЮРАЙТ
24. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учеб. пособие для вузов / О. А. Митрошенков. – 2-е изд. – Москва : Юрайт, 2021. – 315 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-07951-7. – URL: <https://urait.ru/bcode/473473> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС ЮРАЙТ
25. Можайский, В. В. Системный подход к противодействию манипулятивным приемам в деловых переговорах и при заключении сделок / В. В. Можайский // Управление развитием персонала. – 2020. – № 3. – С. 232-240. – URL: <https://grebennikon.ru/article-o93r.html>.
Место хранения: Grebennikon
26. Москвин, В. П. Риторика и теория аргументации : учебник для вузов / В. П. Москвин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2021. – 725 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09710-8. – URL: <https://urait.ru/bcode/475010> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС ЮРАЙТ
27. Непряхин, Н. 100 правил убеждения и аргументации / Н. Непряхин. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 144 с. – ISBN 978-5-9614-4751-4. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/82968.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
28. Непряхин, Н. Убеждай и побеждай: Секреты эффективной аргументации / Н. Непряхин. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 252 с. – ISBN 978-5-9614-2071-5. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/82351.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
29. Петрова, Ю. А. Золотые правила успешных переговоров : практ. пособие / Ю. А. Петрова, Е. Б. Спиридонова. – 2-е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 115 с. – ISBN 978-5-4486-0467-6. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/79625.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks

30. Пожарская, А. Эту речь невозможно забыть : секреты ораторского мастерства / А. П. – 2-е изд. – Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2018. – 219 с. – ISBN 9785446105892.
Место хранения: НБ НГУЭУ
31. Психология переговоров и разрешения конфликтов : учеб. пособие (практикум) / сост. И. В. Белашева, М. Л. Есаян, Э. В. Терещенко. – Ставрополь : Сев.-Кавказ. федер. ун-т, 2018. – 155 с. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/92736.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
32. Риторика : учеб. пособие / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. – 7-е изд., стер. – Москва : Дашков и К, 2020. – 558 с. – ISBN 9785394035944.
Место хранения: НБ НГУЭУ
33. Ричард, Ш. Большая книга переговоров: стратегии, сценарии, кейсы / Ш. Ричард ; перевод А. Ядыкин. – Москва : Альпина Паблишер, 2020. – 392 с. – ISBN 978-5-9614-3332-6. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/96876.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: НБ НГУЭУ (см. автор: Шелл, Р.), IPRbooks
34. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учеб. пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. – Москва : Юрайт, 2021. – 174 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-12239-8. – URL: <https://urait.ru/bcode/476130> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС ЮРАЙТ
35. Рузавин, Г. И. Основы логики и аргументации : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по гуманитарно-социальным специальностям / Г. И. Рузавин. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 320 с. – ISBN 978-5-238-01264-3. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/71035.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
36. Скибицкий, Э. Г. Организация и ведение деловых переговоров : [моногр.] / Э. Г. Скибицкий, И. Ю. Скибицкая ; Сиб. акад. финансов и банк. дела. – Новосибирск : [Изд-во САФБД], 2016. – 149 с. – ISBN 9785887481234.
Место хранения: НБ НГУЭУ
37. Стацевич, Е. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. – 2-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 152 с. – ISBN 978-5-9614-1959-7. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/82709.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
38. Тимошенко, Т. Е. Риторика : практикум / Т. Е. Тимошенко. – 3-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2019. – 93, [1] с. – ISBN 9785976507753.
Место хранения: НБ НГУЭУ

39. Тульчинский, Г. Л. Логика и теория аргументации : учебник для вузов / Г. Л. Тульчинский, С. С. Гусев, С. В. Герасимов ; под ред. Г. Л. Тульчинского. – Москва : Юрайт, 2021. – 233 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01178-4. – URL: <https://urait.ru/bcode/469459> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС ЮРАЙТ
40. Федорова, А. В. Основы деловой и публичной коммуникации : учеб. пособие для бакалавриата "Управление персоналом", "Менеджмент" и "Реклама и связи с общественностью" / А. В. Федорова. – Москва : КноРус, 2021. – 218 с. – (Бакалавриат). – ISBN 9785406065167.
Место хранения: НБ НГУЭУ
41. Хамаганова, К. В. Теория переговоров : учеб. пособие / К. В. Хамаганова. – Санкт-Петербург : С.-Петербург. гос. ун-т пром. технологий и дизайна, 2019. – 73 с. – ISBN 978-5-7937-1632-1. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/102683.html> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС IPRbooks
42. Хоменко, И. В. Логика. Теория и практика аргументации : учебник и практикум для вузов / И. В. Хоменко. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2021. – 327 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-9916-7917-6. – URL: <https://urait.ru/bcode/468408> (дата обращения: 26.10.2021).
Место хранения: ЭБС ЮРАЙТ
43. Цветков, В. Л. Конфликтология : учеб. пособие для бакалавриата по направлению подготовки. "Управление персоналом" / В. Л. Цветков. – Москва : Юстиция, 2019. – 183 с. – (Бакалавриат). – ISBN 9785436531175.
Место хранения: НБ НГУЭУ
44. Шарков, Ф. И. Общая конфликтология : учебник / Ф. И. Шарков, В. И. Сперанский ; под общ. ред. Ф. И. Шаркова ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К, 2020. – 236 с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 9785394035852.
Место хранения: НБ НГУЭУ