

<https://doi.org/10.36719/2706-6185/45/19-24>

Bahar Hüseyn

Bakı Dövlət Universiteti
siyasi elmlər üzrə fəlsəfə doktoru
<https://orcid.org/0000-0003-2046-5369>
baharhuseyn@bsu.edu.az

Ləman Bayramova

Bakı Dövlət Universiteti
magistrant
<https://orcid.org/0009-0009-0276-282X>
lembayramova@gmail.com

Danışıqlarda strategiyalar: əsas yanaşmalar və onların tətbiqi

Xülasə

Bu məqalə, danışıqlarda istifadə olunan əsas strategiyaların nəzərdən keçirilməsinə həsr olunmuşdur. Danışıqlar, müxtəlif maraqları olan tərəflər arasında qarşılıqlı əlaqə yaratmaq məqsədilə aparılan müzakirələrdir. Effektiv danışıqların əldə edilməsi üçün doğru strategiyaların seçilməsi olduqca vacibdir. Bu məqalədə əməkdaşlıq, güc, manipulyasiya, zəiflik, kompromis və digər strategiyaların istifadəsi haqqında geniş məlumat veriləcəkdir. Hər bir strategiyanın tətbiqi və nəticələri detallı şəkildə izah ediləcək, həmçinin onların istifadə edildiyi müxtəlif vəziyyətlər analiz ediləcəkdir. Məqalə, danışıqlarda effektiv strategiya seçimi üçün praktiki təlimatlar təqdim edir və tərəflərin məqsədlərinə uyğun olaraq hansı yanaşmanın daha uyğun olacağına dair tövsiyələr verir. Bu yazıda, həmçinin, müxtəlif iş və şəxsi münasibətlərdə tətbiq olunan danışıqların strateji yanaşmaları da təhlil ediləcəkdir.

Açar sözlər: ünsiyyət, beynəlxalq danışıqlar, əməkdaşlıq, kompromis, strategiyalar, tərəflər.

Bahar Huseyn

Baku State University
PhD in Political Sciences
<https://orcid.org/0000-0003-2046-5369>
baharhuseyn@bsu.edu.az

Laman Bayramova

Baku State University
Master student
<https://orcid.org/0009-0009-0276-282X>
lembayramova@gmail.com

Strategies in Negotiation: Basic Approaches and Their Application

Abstract

This article is dedicated to review the main strategies used in negotiations. Negotiations are discussions held with the aim of creating mutual understanding between parties with different interests. Selecting the right strategies is crucial for achieving effective negotiations. This article will provide detailed information on the use of strategies such as collaboration, power, manipulation, vulnerability, compromise, and others. The application and outcomes of each strategy will be explained in detail, and various situations in which they are used will be analyzed. The article offers practical guidelines for selecting effective strategies in negotiations and provides recommendations on which approach would be most suitable based on the objective of the parties. Additionally, the article will analyze the strategic approaches used in negotiations in both business and personal relationships.

Keywords: *communication, international negotiations, cooperation, compromise, strategies, parties*

Giriş

Danışıklar, insanların gündəlik həyatının ayrılmaz bir hissəsidir və fərqli məqsədlərə çatmaq üçün təsirli bir vasitə olaraq istifadə olunur. İnsanların şəxsi və peşəkar həyatlarında qarşılaşdıqları müxtəlif situasiyalarda doğru qərarları qəbul etmək, effektiv ünsiyyət qurmaq və münasibətləri idarə etmək bacarığı çox vacibdir. Danışıklar, qarşılıqlı anlaşıma və razılaşma əldə etmək məqsədilə iki və ya daha çox tərəf arasında keçirilən qarşılıqlı müzakirələrdir. Bu prosesin uğurlu olması yalnız tərəflərin qarşılıqlı məqsədlərinə çatmalarına deyil, həm də danışıkların nəticəsi olaraq qarşılıqlı hörmət və etibarın qorunmasına əsaslanır.

Danışıklar həm iş dünyasında, həm də şəxsi münasibətlərdə geniş istifadə olunan mühüm bir bacarıqdır. Ticarət mühitində və ya əməkdaşlıq proseslərində, danışıklar tərəflərin qarşılıqlı fayda əldə etməsinə, resursların daha səmərəli paylanmasına və yeni imkanların yaranmasına kömək edir. Şəxsi münasibətlərdə isə, danışıklar əlaqələrin sağlam şəkildə inkişaf etməsinə, qarşılıqlı hörmətin və anlaşmanın gücləndirilməsinə şərait yaradır. Lakin bütün danışıklar müsbət nəticə ilə başa çatmır. Danışıkların uğurlu olması, yalnız tərəflərin məqsədlərinə çatmalarına deyil, həm də bu prosedən sonra qarşılıqlı hörmət və etibarın qorunmasına bağlıdır.

Tədqiqat

Bu məqalənin əsas məqsədi, danışıklarda istifadə olunan əsas strategiyaları nəzərdən keçirmək və bu strategiyaların müxtəlif şəraitlərdə necə tətbiq olunduğu ilə bağlı praktiki təlimatlar təqdim etməkdir. Tərəflər arasında müxtəlif maraqların olduğu və hər iki tərəfin öz məqsədinə çatmaq istədiyi şəraitlərdə doğru strateji yanaşmanın seçilməsi çox vacibdir. Danışıkların yalnız bir tərəfin üstünlük qazandığı, digər tərəfin isə itirdiyi vəziyyətlərdən daha çox, qarşılıqlı faydanın əldə edildiyi "qazan-qazan" yanaşmaları, daha müsbət və davamlı nəticələr verir (Cəfərov, 2016, s. 35).

Bundan əlavə, bu məqalə, danışıkların yalnız nəzəri tərəflərini deyil, həm də praktiki tətbiqini əhatə edir. Danışıkların əsas prinsipləri, istifadə olunan strategiyalar, tərəflər arasındakı güc balansları və qarşılıqlı münasibətlərin inkişafına dair strategiyalar bu yazıda geniş şəkildə müzakirə olunacaqdır. Məqalə həm də müxtəlif danışıklar şəraitlərində hansı yanaşmaların daha effektiv olduğunu, tərəflər arasındakı anlaşmazlıqların necə həll ediləcəyini və ən yaxşı nəticələr əldə etmək üçün hansı bacarıqların önəmli olduğunu araşdıracaq.

Bu yanaşmalar və təlimatlar, hər bir şəxsə, təşkilata və şirkətə, həm iş dünyasında, həm də şəxsi həyatlarında daha yaxşı və uğurlu danışıklar aparmaq üçün faydalı olacaq. Bu yazı, həm nəzəri, həm də praktiki tərəfləri bir araya gətirərək, danışıkların effektiv və məqsəduyğun şəkildə idarə olunmasına dair əhəmiyyətli məlumatlar təqdim edir.

Danışıklarda istifadə olunan bəzi strategiyalar

Danışıkların strateji yanaşmaları müxtəlifdir və hər bir yanaşma, danışıkların konkret şəraitinə uyğun olaraq seçilməlidir. Hər bir yanaşma, tərəflərin məqsədinə, mövqeyinə və qarşılıqlı münasibətlərinə görə dəyişə bilər. Aşağıda ən geniş yayılmış strategiyalar haqqında ətraflı məlumat verilmişdir.

Güc Strategiyası

Danışıklarda güc, tərəflər arasında təsir və nəzarət təmin etmək üçün istifadə edilən əsas alətlərdən biridir. Güc strategiyası, bir tərəfin digər tərəfi öz maraqları doğrultusunda yönləndirmək və qərar qəbul etməyə təzyiq göstərmək məqsədilə istifadə olunur. Bu strategiya çox vaxt tərəflər arasındakı güc balansına əsaslanır və bir tərəfin digərinə qarşı üstünlük təşkil etməsini təmin etməyə çalışır. Güc, müxtəlif şəkillərdə və fərqli səviyyələrdə istifadə oluna bilər – fiziki güc, iqtisadi güc, siyasi güc və ya sosial güc. Danışıklarda güc strategiyasının tətbiqi çox vaxt müəyyən məqsədlərə xidmət edir: tərəfi müəyyən bir mövqeyə gətirmək, təzyiq göstərmək və ya qarşı tərəfi bir qərar verməyə məcbur etmək.

Güc strategiyasının tətbiqi çox vaxt razılaşmanın əldə olunmasında birbaşa təsir göstərir. Bununla belə, bu strategiyanın tətbiqi təhlil edilməli və düzgün şəkildə istifadə olunmalıdır, çünki yanlış istifadə tərəflər arasında anlaşmazlıq və ya düşmənçilik yarada bilər. Güc strategiyası, ümumiyyətlə, "qazan-qazan" yanaşmasından fərqli olaraq, bir tərəfin digərini üstünlük təşkil edərək qalib gəlməsinə

yönəlidir. Bu yanaşma, daha çox sıxışdırıcı, manipulyasiya və ya təzyiq vasitəsi ilə müvəffəqiyyət əldə etməyə çalışır (Mastenbruk, 2011, s. 78).

Güc Strategiyasının İstifadəsi: Güc strategiyasının məqsədi, qarşı tərəfi öz mövqeyində dəyişiklik etməyə və ya təklif olunan şərtləri qəbul etməyə məcbur etməkdir. Bu yanaşma çox vaxt hər iki tərəf arasında birbaşa müqavimət yarada bilər və beləliklə, danışıqların daha qarşıdurmalı olmasına səbəb olur. Güc, həmçinin manipulyasiya, təzyiq və ya qərəzli yanaşmalarla tətbiq edilə bilər, bu da qarşı tərəfin iradəsini sındırmağa və mövqeyini zəiflətməyə yönəlidir.

Güc Strategiyasının Tətbiqində Uğurlu Yanaşmalar:

Məqsədləri Aydın Təyin Etmək: Güc strategiyasını tətbiq etməzdən əvvəl tərəflər məqsədlərini və istəklərini dəqiq şəkildə müəyyən etməlidirlər. Hər iki tərəfin maraqlarını başa düşmək, gücün hansı şəkildə və necə tətbiq ediləcəyini müəyyən edir.

Əlaqələr və Etibarın Yaradılması: Güc tətbiq etməzdən əvvəl, tərəflər arasında müəyyən bir dərəcədə etibarın yaradılması vacibdir. Yalnız etibarlı və güvənli mühitdə gücün düzgün və ədalətli şəkildə tətbiq olunması mümkündür.

Təzyiq və Taktikaların Seçilməsi: Güc tətbiq edərkən, tərəf həmişə öz məqsədinə çatmaq üçün doğru taktikaları seçməlidir. Taktikalar arasında məlumatın gizlədilməsi, aldatma və ya təkliflərin dəyişdirilməsi ola bilər. Hər bir taktika diqqətlə seçilməli və danışıqların etikasına uyğun olmalıdır (Çelik, 2015, s. 122).

Təkliflərin İrəli Sürülməsi: Güc strategiyasını istifadə edərkən tərəflər, öz təkliflərini irəli sürərkən qarşı tərəfin mövqeyini də nəzərə almalıdır. Təkliflər çox təzyiq yaratmadan, qarşı tərəfi məcbur etmədən təqdim edilməlidir.

Mübahisələrin Həlli: Güc strategiyası tətbiq edilərkən tərəflər mübahisələri həll etməyə çalışmalı və qarşı tərəfi manipulyasiya etməməli, onu daha güclü bir mövqeyə gətirmək məqsədi ilə səmərəli və konstruktiv müzakirələrə diqqət yetirməlidir.

Güc Strategiyasının Üstünlükləri və Mənfi Cəhətləri:

Üstünlüklər:

Qısa Müddətli Qələbə: Güc strategiyasının tətbiqi qısa müddət ərzində qarşı tərəfi məcbur etmək və nəticə əldə etmək üçün effektiv ola bilər.

Təzyiq və İdarəetmə: Güc, tərəflərə təzyiq göstərərək və qarşı tərəfi müəyyən qərarları qəbul etməyə məcbur edərək liderlik rolunu möhkəmləndirməyə imkan verir.

Əlaqələrdə Üstünlük: Güc tətbiq edərkən tərəf öz mövqeyini gücləndirə və daha sərbəst şəkildə qərarlar verə bilər.

Mənfi Cəhətləri:

Münasibətlərin Zədələnməsi: Güc strategiyasının yanlış və ya həddindən artıq tətbiqi tərəflər arasında etimadsızlıq və qarşıdurmaya səbəb ola bilər. Bu, uzunmüddətli münasibətlərin pozulmasına və daha az faydalı razılaşmaların əldə olunmasına gətirib çıxara bilər.

Ədalətsiz Qərarlar: Güc strategiyası, bəzən ədalətsiz və qeyri-bərabər razılaşmaların əldə edilməsinə səbəb ola bilər, çünki tərəflər yalnız öz maraqlarına xidmət edən nəticələr əldə etməyə çalışırlar.

Manipulyasiya Riskləri: Gücün manipulativ məqsədlərlə istifadə edilməsi qarşı tərəfi yanlış istiqamətə yönəldə bilər və danışıqlarda etibarın pozulmasına yol açar (Erdem, 2019, s. 211).

Kompromis Strategiyası

Kompromis, danışıqlarda tərəflər arasında orta bir yol tapmaq məqsədini güdən və hər iki tərəfin müəyyən qədər güzəştə getməsi ilə nəticələnən bir strategiyadır. Bu yanaşma, qarşı tərəflərin maraqlarını müəyyən qədər ödəmək, amma öz maraqlarını da qorumaq məqsədini güdür. Kompromis, çox vaxt tərəflər arasında münaqişənin azaldılması və hər iki tərəfin öz məqsədinə çatması üçün uyğun bir vasitə olaraq istifadə edilir. Bu strategiya, qarşılıqlı anlaşma və uzlaşma üçün əhəmiyyətli bir rola malikdir və danışıqların uğurlu nəticələnməsinə kömək edir.

Kompromis strategiyasının əsas xüsusiyyəti, tərəflərin razılaşmaq və ortaq bir mövqeyə gəlmək üçün qarşılıqlı güzəştlər etməsidir. Bu yanaşma, hər iki tərəfin müəyyən hissə faizlərini itirməsi ilə nəticələnir, amma hər bir tərəf öz maraqlarının bir qismini əldə edir. Kompromisə əsaslanan danışıqların əsas xüsusiyyətləri bunlardır:

Kompromis, hər iki tərəfin bir-birinə qarşı müəyyən bir güzəşt etməsini tələb edir. Bu, tərəflərin öz maraqlarından müəyyən hissələrdən imtina etməyi və qarşı tərəfin maraqlarına uyğunlaşmağı nəzərdə tutur. Məsələn, bir tərəf daha yüksək qiymət təklifini qəbul edə bilər, amma digər tərəf daha çox məhsul və ya xidmət almaqla razılaşa bilər.

Kompromis, həmişə bir orta yol tapmaq məqsədini güdür. Tərəflər bir-birlərinə yaxınlaşaraq, hər ikisinin qismən məmnun olacağı bir nəticə əldə etməyə çalışırlar. Bu, ən ideal nəticə olmasa da, hər iki tərəf üçün qəbullana biləcək bir həll yolu təklif edir.

Kompromis strategiyasının tətbiqi, qarşı tərəfin etibarını qazanmaq və müsbət əlaqələri inkişaf etdirmək üçün əhəmiyyətlidir. Kompromis yolu ilə tərəflər bir-birlərinin mövqeyini başa düşərək, qarşılıqlı hörmət və etibar qururlar.

Kompromis, bəzən tərəflərin uzunmüddətli müzakirələrə vaxt ayıra bilmədikləri vəziyyətlərdə təcili olaraq tətbiq oluna bilər. Bu zaman hər iki tərəf tez bir zamanda razılaşmalı və qarşılıqlı güzəştlər etməlidir (Faure, 2012, p. 89).

Kompromis, müxtəlif vəziyyətlərdə və şəraitlərdə tətbiq edilə bilən bir strategiyadır. Tərəflər arasında əməkdaşlıq və qarşılıqlı hörmət əsasında bu yanaşma daha effektiv olur. Kompromisin istifadə olunduğu bəzi vəziyyətlər aşağıdakılardır:

1. Mübahisəli Vəziyyətlərdə Razılaşma:

Kompromis, çox vaxt mübahisəli məsələlərdə və ya fərqli maraqların olduğu vəziyyətlərdə istifadə edilir. Bu halda, tərəflər bir-birinə qarşı daha sərt mövqelər tutmağa meyl etsələr də, kompromis onların qarşılıqlı razılaşma əldə etmələri üçün bir vasitədir.

2. Zaman Məhdudiyyətləri Olunan Hallarda:

Təhlükəli və ya tələsik vəziyyətlərdə, tərəflər tez bir zamanda razılaşmalı olduqda, kompromis yanaşması tez və effektiv həllər təklif edir. Bu zaman tərəflər bir-birindən güzəşt edərək danışıqları sonlandırmağa çalışırlar (Fells, 2016, p. 158).

3. Bazar Müqavilələri və Ticarət Əməkdaşlığı:

Ticarət və bazar mühitlərində, şirkətlər çox vaxt tərəfdaşları ilə kompromisə gedir. Məsələn, bir şirkət daha sərfəli qiymət təklif etməklə razılaşa bilər, amma digər tərəf daha yaxşı xidmət və ya daha çox məhsul almaqla qarşılığında güzəşt etməyə razılaşır. Bu cür razılaşmalar hər iki tərəf üçün faydalıdır və əməkdaşlığın davam etməsini təmin edir.

4. Şəxsi Münasibətlərdə Güzəşt:

Kompromis, şəxsi münasibətlərdə də geniş istifadə olunan bir yanaşmadır. Hər iki tərəf qarşılıqlı hörmət göstərərək, fərqli maraqları ortaq bir həllə yönəldir. Bu, ailə, dostluq və digər şəxsi münasibətlərdə tərəflər arasında qarşılıqlı anlaşmanı gücləndirir (Katz, 2006, s. 311).

Kompromis Strategiyasının Üstünlükləri və Mənfi Cəhətləri

Üstünlüklər:

Hər İki Tərəf üçün Uyğun Həllər: Kompromis strategiyası, hər iki tərəfin müəyyən hissələrdən güzəşt etməsini təmin edir, beləliklə, hər iki tərəf də müəyyən məqsədlərə çatmaqla razılaşa bilər. Bu, danışıqların səmərəli və balanslı olmasına kömək edir.

Uzunmüddətli Əməkdaşlıq: Kompromis, tərəflər arasında uzunmüddətli əməkdaşlıq üçün zəmin yaradır. Tərəflər bir-birinə qarşı hörmət göstərərək güzəştlər etdikdə, əlaqələr daha sağlam və davamlı olur (Hopmann, 1998, p. 214).

Zaman və Resursların Qorunması: Mübahisəli məsələlərdə mütləq qələbə əldə etməyə çalışan tərəflər çox vaxt vaxt və resurs itirirlər. Kompromis isə daha sürətli həllər təklif edir və resursları daha səmərəli istifadə etməyə kömək edir.

İzolyasiya və Qəbul Ediləbilən Həllər: Kompromis həm də tərəflərin qarşılıqlı razılığa gəlməsi nəticəsində hər iki tərəfin qəbul edə biləcəyi bir nəticə ortaya çıxarır, bu da mübahisələrin qarşısını alır (Risse, 2017, p. 43).

Mənfi Cəhətləri:

Tam Qələbə Əldə Etməmək: Kompromisin ən böyük mənfi cəhəti, hər iki tərəfin də mütləq qələbə əldə etməməsidir. Tərəflər, məqsədlərinə tam çatmasa da, ortaq bir yol tapmağa çalışır. Bu, bəzən bir tərəfin digərinə qarşı qismən məyusluq və ya ədalətsizlik hissi yaratmasına səbəb ola bilər.

Həddindən Artıq Güzəşt: Kompromis çox vaxt həddindən artıq güzəşt etmək məcburiyyətində olan tərəfin qərəzli qərar almasına gətirib çıxara bilər. Bəzi hallarda, tərəf, heç də düzgün olmayan bir qərar verərək daha çox güzəşt edə bilər.

Risqlərin Gözdən Qaçması: Kompromis edərkən tərəflər bəzən müəyyən vacib riskləri gözdən keçirirlər. Hər iki tərəf arasında anlaşmazlıq yaranarsa, kompromis nəticəsi olaraq həll edilən məsələlər bəzən gələcəkdə daha böyük problemlərə səbəb ola bilər (Slacuse, 2013, p. 163).

Nəticə

Danışıqların effektivliyi, düzgün strategiyanın seçilməsindən asılıdır. Bu məqalədə müzakirə olunan müxtəlif strategiyalar, tərəflərin məqsəd və ehtiyaclarına uyğun olaraq fərqli şəraitlərdə tətbiq oluna bilər. Əməkdaşlıq, güc, manipulyasiya və kompromis strategiyaları, hər bir danışıqlar vəziyyətində diqqətlə nəzərə alınmalı və uyğun olaraq tətbiq edilməlidir. Hər bir strategiyanın üstünlükləri və məhdudiyyətləri vardır və bu səbəbdən danışıqların başlanğıcında tərəflərin məqsədləri və gözləntiləri aydın şəkildə müəyyənləşdirilməlidir. Bu yanaşma, yalnız müvəffəqiyyətli nəticələr əldə etməyə deyil, həm də uzunmüddətli və davamlı əməkdaşlığa zəmin yaradır.

Əməkdaşlıq strategiyası, tərəflərin qarşılıqlı fayda əldə etməsi məqsədini güdür. Bu strategiyada əsas məqsəd hər iki tərəf üçün optimal nəticə əldə etməkdir. Güc strategiyası, daha çox təzyiq və üstünlük göstərmək istəyən tərəflər tərəfindən seçilə bilər, amma bu, uzunmüddətli münasibətlərin pozulmasına səbəb ola bilər. Kompromis yanaşması, qarşı tərəfin tələblərinə müəyyən ölçüdə uyğunlaşmağı tələb edir və hər iki tərəfin müəyyən qısa müddətli itkilərlə razılaşmağa məcbur edir. Manipulyasiya isə daha az etik və gizli taktikaları əhatə edir, buna görə də, bu yanaşmanın tətbiqi diqqətlə düşünülməlidir.

Həmçinin, tərəflər arasında qarşılıqlı hörmət, etibar və açıq kommunikasiya çox vacibdir. Bu, yalnız danışıqların nəticə əldə etmək məqsədi ilə deyil, eyni zamanda hər iki tərəfin münasibətlərinin uzunmüddətli və səmərəli olmasına kömək edir. Əgər tərəflər arasında etibar varsa, qarşılıqlı anlaşma və əməkdaşlıq da asanlaşır. Bu cür mühitdə, tərəflər yalnız öz maraqlarını deyil, həm də qarşı tərəfin ehtiyaclarını nəzərə alaraq qərarlar qəbul edirlər. Bu yanaşma, əməkdaşlıq və qarşılıqlı faydanı artırır.

Bir çox hallarda, danışıqlar yalnız nəticə əldə etmək məqsədini güdməməli, eyni zamanda tərəflər arasında qarşılıqlı anlaşma və əməkdaşlıq üçün bir vasitə olmalıdır. Bu, həm iqtisadi, həm də psixoloji baxımdan səmərəli bir yanaşma olaraq, tərəflərin məmnuniyyətini artırır və gələcəkdə yeni fərsətlərin yaranmasına şərait yaradır. Beləliklə, yalnız qısa müddətli müvəffəqiyyət deyil, həm də uzunmüddətli uğurlu əlaqələr və sağlam tərəfdaşlıq münasibətləri təmin olunur.

Son olaraq, danışıqlar prosesində düzgün strategiya seçimi yalnız razılaşma əldə etməyə deyil, həm də tərəflər arasında qarşılıqlı hörmətin qorunmasına, etibarın möhkəmlənməsinə və daha sağlam əlaqələrin qurulmasına gətirib çıxarır. Bu yanaşmaların düzgün tətbiqi, təşkilatların və fərdlərin uzunmüddətli uğurlarını təmin edir və həm tərəflərin, həm də cəmiyyətin faydasına xidmət edir.

Bütün bunlar göstərir ki, danışıqlar yalnız mexaniki bir razılaşma prosesindən ibarət deyil; əksinə, bu, hər iki tərəfin ehtiyaclarını və maraqlarını nəzərə alaraq, münasibətləri daha sağlam, daha uzunmüddətli və daha davamlı hala gətirən bir əməkdaşlıqdır.

Ədəbiyyat

1. Cəfərov, V. (2016). *Danışıqların aparılması texnologiyası*. Bakı, 210.
2. Çelik, H. (2015). *Beynəlxalq danışıqlar və diplomatiya*. Nobel Nəşrləri, 320.
3. Erdem, A. (2019). *Çoxpartiyalı Danışiq Texnikaları*. Beta Nəşrləri, 350.
4. Faure, G. O. (2012). *Unfinished Business: Why International Negotiations Fail*. University of Georgia Press, 296.
5. Fells, R. (2016). *Effective Negotiation: From Research to Results*. Cambridge University Press, 300.
6. Hopmann, P. T. (1998). *The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts*. University of South Carolina Press, 352.
7. Katz, L. (2006). *Negotiating International Business: The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World*. BookSurge Publishing, 480.

8. Mastenbruk, V. (2011). *Danışıklar*; tərc. H. Nərimanoğlu. Bakı: "E.L." NPŞ MMC, 196.
9. Risse, T. (2017). *International Negotiations and Political Narratives: A Comparative Study*. Routledge, 240.
10. Slacuse, J. W. (2013). *Negotiating Life: Secrets for Everyday Diplomacy and Deal Making*. Palgrave Macmillan, 240.

Daxil oldu: 15.01.2025

Qəbul edildi: 10.03.2025