# ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

**Рекомендована література**

# Основна:

1. Лепський М.А. Соціологія медіації: монографія. Запоріжжя: КСК-Альянс, 2023. 310с.
2. Спэнгл Майкл Л., Айзенхарт Мира Уоррен. Переговоры. Решение проблем в разном контексте. Харьков: Гуманитарный центр, 2009. 592 с.
3. Лепський М.А. Якісні методи соціального прогнозування: методологія, методика, практика: підручник / М.А.Лепський. 2-е видання, доп. І випр. Запоріжжя: КСК-Альянс, 2022. 440с
4. Миротворення в умовах гібридної війни в Україні / за заг. ред. М.А. Лепського (англ., укр., рос. мовами). Запоріжжя: КСК-Альянс, 2017. – 179 с.
5. Kennedy Gavin (2016) The New Negotiating Edge: The Behavioral Approach for Results and Relationships (People Skills for Professional Series. Nicholas Brealey Publishing .300p.
6. Kennedy Gavin (2017) Strategic Negotiation 2st Edition,. Routledge 334p.
7. Кеннеді Ґ. Як досягати максимуму в будь-яких переговорах / Ґевін Кеннеді ; пер. з англ. Тетяни Микитюк. Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. 336 с.
8. Фішер Роджер,  Юрі Уїльям,  Петтон Брюс. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій. К.:  Основи, 2016. 220 с.
9. Восс Кріс, Рез Тал Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. К.: Наш Формат, 2019. 264с.