

Содержание:

image not found or type unknown



Введение

Выбор темы для меня почти случаен. На данный момент я далек от политики международной и дипломатические переговоры в рамках международных торговых отношений для меня пока, в нынешних условиях, по крайней мере, маловероятны, но жизнь не предсказуема и никогда не знаешь, что может пригодиться в будущем. К тому же разобраться в этой сфере мне представляется очень интересным занятием теперь, после изучения литературы для данного реферата.

Актуальна ли тема дипломатии сейчас? Как говорит современный политик – «Однозначно!» Разрушить гораздо проще, чем сохранить. Новое цифровое общество несет в себе помимо благ, еще множество рисков разрушения человеческих достижений, в том числе и в международных отношениях, торговых, социальных.

Даже если станет вдруг возможно передавать на расстояние мысли, то без соблюдения норм, принципов, да и церемоний, принятых в дипломатии, мир рухнет совсем скоро. Мысль не оформленная, бесцельная, спонтанная может вмиг разрушить все, что веками было построено предшествующими поколениями мудрых.

Целью моей работы станет возможность разобраться в чем-то новом, очень крутом и возможно, эти знания и понимание, помогут мне больше разбираться в целом в отношениях между людьми, партнерами и международными отношениями (не может быть!)

Как видите, приступая к работе, я не сильно разбираюсь в теме, которую выбрал для реферата. Посмотрим, что я напишу в заключении, как изменится мое мнение о дипломатии в целом, ее принципах, задачах и методах. Пока я не сильно верю, что у современной дипломатии есть принципы.

В написании этого реферата мне не обойтись без огромного количества литературы, список которой я обязательно укажу в заключительной части работы.

Для начала разберемся, что же такое дипломатия. Чтобы не допустить узкого понимания понятия и тем самым что-то упустить, мы рассмотрим различные трактовки этого понятия.

В словарях при рассмотрении понятия «дипломатия» в первую очередь предлагается трактовка как деятельность глав государств, правительств и специальных органов внешних сношений по осуществлению целей и задач внешней политики государств, а также по защите интересов государства за границей.

В международных отношениях с понятием дипломатии связывают искусство ведения пер

лекция, прочитанная Юрием Владимировичем Дубининым, Чрезвычайным и Полномочным Послом России, профессором кафедры дипломатии МГИМО (У) МИД России, для студентов Московского государственного лингвистического университета

Свою статью господин Дубинин начал с блестящего примера дипломатического искусства Сергея Юльевича Витте, выдающегося деятеля государства Российского начала прошлого века. Как видно из этих выдержек, Витте продемонстрировал эффективность качественно нового для своего времени стиля дипломатического искусства, в основе которого лежало осознание влияния общественного мнения. Это и сыграло решающую роль в его успехах. И он доказал, убедительно продемонстрировал, что дипломатическое искусство имеет не меньшее значение для государства, чем военное искусство. А искусный дипломат значит, порой, не меньше искусного полководца.

Дипломатическое искусство – это умение в совершенстве пользоваться всем арсеналом возможностей, уже накопленных дипломатией. В то же время (и это особенно важно) это способность идти уже проторенными дорогами, находить новаторские решения, открывать новые горизонты и в дипломатии, и во внешней политике.

Это емкое понятие. В широком смысле оно предполагает успешное ведение внешнеполитических дел. Употребляется это выражение и в повседневной жизни, когда говорится о высокой культуре

межличностного общения. Чем точнее рассчитан внешнеполитический курс государства, тем больший простор открывается для успешных дипломатических акций. В то же время качественные действия дипломатии умножают внешнеполитические возможности государства. Дипломатическое искусство – это умение в совершенстве пользоваться всем арсеналом возможностей, уже накопленных дипломатией. В то же время (и это особенно важно) это способность идти уже проторенными дорогами, находить новаторские решения, открывать новые горизонты и в дипломатии, и во внешней политике.

Если задача внешней политики состоит в том, чтобы определить, чего следует достичь в международных делах, то дипломатическое искусство призвано ответить на вопрос «как это сделать?», а точнее «как это сделать наилучшим образом?». Дипломатическое искусство – это профессионализм, возведенный в творчество, то есть деятельность, порождающая нечто качественно новое и никогда ранее не имевшее место.

Можно ли научиться дипломатическому искусству, овладеть им? Ответ таков: любому человеку, готовящемуся вступить на дипломатическую стезю и вообще заняться внешнеполитической или внешнеэкономической деятельностью, не только стоит, но и необходимо начать этот процесс. Продолжаться он будет в течение всей профессиональной жизни. Видимо, это верно по отношению к любому искусству. Искусство безгранично, а одной из главных побудительных сил для него является вдохновение. Прежде всего, надо изучить всё то, что накоплено и продолжает накапливать дипломатическая практика. Дипломатическое искусство должно привлекать внимание не только к результатам тех или иных дипломатических акций или событий, но и к проникновению в их суть, в мотивы, которыми руководствовались участники, в методы решения возникающих проблем. Одним словом, это то, что можно назвать живой историей. И, конечно, здесь не обойдется без вдохновения. Основа успеха в дипломатическом искусстве – это сплав знания, опыта, таланта и высоких устремлений.

Из чего же состоит дипломатическое искусство? Прежде всего, из умения оценивать ситуации, в которых приходится действовать в тех или иных дипломатических акциях. Это главная исходная точка, начало начал дипломатического искусства, как и вообще политики.

Капица Лариса Михайловна, к.э.н., доцент, кафедра Мировой экономики, МГИМО (У) МИД РФ отметила в своем выступлении что

в других случаях слово «дипломатия» используется для обозначения средства, или метода, осуществления внешней политики государства. Дипломатия как «средство осуществления внешней политики» включает совокупность невоенных практических мероприятий, приемов и методов, применяемых с учетом конкретных условий и характера решаемых задач.

К числу узких толкований «дипломатии» относится также определение дипломатии как техники осуществления внешнеполитических задач. В данном случае акцент делается на процесс реализации дипломатией своей функции. Например, во многих международных организациях (ООН, в частности) существует определённый порядок аккредитации, участия органов, принятия решений, процесса выполнения обязательств и решений и т.д.

Дипломатия – это постоянно действующий профессиональных посредников (переговорщиков), дипломатов, созданный в каждом государстве с целью:

□ - установления и поддержания постоянных контактов между

странами,

□ - информирования и разъяснения официальной позиции своего

правительства,

□ - подготовки и ведения переговоров, от имени и по поручению

своего государства, с целью гармонизации интересов сторон и

достижения соглашения,

□ - оказания некоторых публичных услуг гражданам своей

страны, оказавшихся, по разным причинам, за её пределами (нотариальных, например).

Как можно классифицировать виды дипломатии:

Виды дипломатии

В зависимости от целей и способов достижения целей внешней политики государства различают следующие виды дипломатии.

Политика умиротворения

Суть данной разновидности дипломатии состоит в умиротворении, то есть нежелании обострять или разжигать противоречия, которые существуют между странами. Данная разновидность дипломатии предполагает различные уступки по малозначительным и не принципиальным вопросам противоположной стороне.

Чаще всего примером данной дипломатии называют политику Англии и Франции накануне Второй мировой войны, когда они пытались противостоять агрессивным устремлениям Гитлера.

Дипломатия канонерок

Суть дипломатии канонерок состоит в демонстрации силы для достижения своих внешнеполитических целей. Получила своё наименование от слова «канонерка» — небольшого корабля с серьёзным артиллерийским вооружением.

Примером данной политики является применение Соединёнными Штатами Америки канонерок в Китае в начале XX века, а также в Латинской Америке. В настоящее время любое применение военно-морских сил для достижения внешнеполитических целей получило название дипломатии канонерок.

Долларовая дипломатия

Данная разновидность дипломатии предполагает использование экономических методов (например, кредитов) для достижения своих целей

Президент США Вильям Говард Тафт (1909—1913) образно охарактеризовал дипломатию доллара как «политику, при которой доллары должны выполнять роль пуль». Впервые словосочетание использовано в 1909 году, когда правительство США стимулировало инвестициями и займами строительство железных дорог в Китае. Эта политика распространялась США в основном на слаборазвитые страны Латинской Америки (Гаити, Гондурас и Никарагуа), где возврат займов гарантировали вооруженные силы США, присутствовавшие в стране.

Публичная дипломатия

Под публичной дипломатией понимаются действия, направленные на достижение целей национальной внешней политики путём установления долгосрочных отношений, изучения общественного мнения за рубежом, информирования зарубежной аудитории с целью лучшего понимания ценностей и институтов собственного государства за рубежом. Публичная дипломатия продвигает национальные интересы и обеспечивает национальную безопасность путем изучения настроений за рубежом, воздействия на тех, кто формирует это мнение.

Народная дипломатия

Под народной дипломатией в широком смысле этого слова понимается исторически непрерывный процесс общения, взаимного познания народов, взаимовлияния и взаимообогащения культур

Челночная дипломатия

Челночная дипломатия — одно из средств мирного разрешения споров между государствами путём серии переговоров с участием третьего государства (посредника) и на основе выдвинутых им условий.

В начале 1974 году государственный секретарь США Генри Киссинджер начал первый раунд того, что потом получило название «челночной дипломатии» между Иерусалимом и столицами арабских стран

Экономическая дипломатия

Экономическая дипломатия, или торговая дипломатия — это направление дипломатической работы, в основе которых лежат торгово-экономические отношения^[10].

Торговая дипломатия, как направление внешних сношений государства сыграла большую роль во Франции во времена Людовика XIV. Советник короля Жан-Батист Кольбер активно развивал это направление, благодаря чему истощённая войнами французская казна была спасена за счет коммерческой, торговой дипломатии

Особое значение этот вид дипломатии имеет в современных условиях, когда благодаря процессу глобализации, благосостояние практически всех государств очень сильно зависит от участия в мировых торгово-экономических отношениях.

Принципов дипломатии принято выделять пять:

Равенство. Признание равенства всех людей независимо от классовой, расовой или гендерной принадлежности либо отнесенности к какому-либо сообществу или возрастной группе составляет суть общечеловеческих ценностей. Равенство также включает необходимость сохранения экологических и природных ресурсов, которые могут использоваться будущими поколениями.

Права и ответственность человека. Соблюдение прав человека — обязательная международная норма поведения. Главная задача состоит в защите всех людей от угроз свободе и равенству. Первоочередное значение прав личности отражает воплощенное в них равенство, которое ставится выше любых претензий, опирающихся на групповые или коллективные ценности. Но права неотделимы от обязанностей. Обязательства без права выбора тягостны, а право выбора без обязательств ведет к анархии.

Справедливость. Принцип справедливости уходит в глубокую древность, являясь категорией морально-правового и социально-политического сознания, понятием о должном, связанным с исторически меняющимися представлениями о неотъемлемых правах человека. Философы Древнего Китая, античного мира (Греции и Рима) уделяли повышенное внимание вопросам справедливости, как и вопросам равенства, связывая их с системой государственного управления, собственностью и существовавшими общественно-политическими отношениями. Все крупные революционные события на протяжении столетий совершались под лозунгами свободы, равенства, справедливости и братства. Важной содержательной стороной категории «справедливость» является, несомненно, понятие «социальная справедливость» — результат научно-практического обобщения опыта XX в. в разных странах мира, в том числе в социалистических. То обстоятельство, что экономическая система социализма не выдержала конкуренции с мировым капитализмом, вовсе не означает, что следует отбрасывать идею и практику социальной справедливости, как это происходит в современной мировой экономической политике.

Демократия. Этот принцип служит обеспечению политической самостоятельности, охране основных прав человека и созданию условий для полноценного участия

граждан в социальном, политическом и экономическом развитии.

Мирное урегулирование конфликтов и справедливые переговоры. Справедливость и беспристрастность не могут быть достигнуты путем навязывания предвзятых моральных принципов. Урегулирование разногласий следует осуществлять исключительно путем переговоров, причем все стороны должны иметь право голоса. Глобальная этика не означает единственный путь к миру, развитию, модернизации, разрешению любого спорного вопроса. Она представляет собой нравственную основу, руководствуясь которой можно найти верный путь к определению разногласий, независимо от того, какой вопрос решается — политический, экономический или в рамках переговоров руководителей компании.

Этими универсальными принципами руководствуется дипломат в своей повседневной работе.

Проводником политики страны в иностранном государстве или в нескольких государствах по совместительству в международной организации выступает *посол*.

Он является официальным представителем интересов и руководства своей страны. Эта должность требует особых компетенций и навыков, наличия широкого кругозора и высокой культуры. В «Руководстве по дипломатической практике» Э. Сатоу отмечено, что посол — глава дипломатической миссии — «должен располагать точными сведениями о торговых интересах, сближающих государства, о всякого рода материальных ресурсах, составляющих их силу, о договорах и конвенциях, связывающих их, о принципах и взглядах, направляющих их политику, о государственных людях, руководящих ею, о придворном окружении, изменяющем ее, о союзах между монаршими семьями, влияющих на нее, о соперничестве держав, осложняющем ее осуществление»^[1].

Общие правила деятельности послов, их права и полномочия стали складываться много веков назад. С течением времени они все более отшлифовывались, но в своей основе изменения были не особенно значительными, если иметь в виду правовой статус посла как представителя главы своего государства, обеспечивающего связи с правительством данной страны.

Именно в силу этой главной особенности институт посла считался особо консервативным по сравнению с любым из существующих в мире государственных институтов. Например, основное правовое положение посла и других дипломатов посольства состояло не просто в «личной неприкосновенности», но и в экстерриториальности всего посольства, невозможности привлечения к судебной

ответственности, обысков, изъятия документов, вещей и т.д., — все это было еще в античном мире и в других государствах древности — Китае, Персии, Египте. Конечно, встречались (как и в наше время), и довольно часто, отступления от этих стандартов, когда правители-тираны бросали послов в темницу и порою приказывали их умертвить.

Послы имели право посещать монарха с посланиями от своего главы государства (правительства), встречаться с министрами иностранных дел, наносить визиты вежливости в дни праздников и т.д. Особые случаи — это уведомления, касающиеся объявления войны или ее прекращения, или по иным вопросам, в том числе по торгово-экономическим отношениям между двумя странами. Обычно послы, выполняя свою работу, выясняли позиции относительно какой-либо крупной международной проблемы, а также в отношении третьих стран и вероятных коалиций в решении вопросов, касающихся двух стран, и даже о будущих войнах; иногда поднимались вопросы бракосочетания членов царствующих семей. Это было характерно для средневековой Европы и других стран. В государствах античного мира, в частности, в Древней Греции и, особенно в Риме эпохи императоров (по крайней мере, со времен Юлия Цезаря), Древнем Египте, Персии, Китае этими вопросами часто занимались уже послы. Они не всегда находились в других странах на постоянной основе: иногда роль посла принимал на себя лично государь (правитель) — он заранее уведомлял другого правителя о своем намерении прибыть в столицу государства и по прибытии, в зависимости от влияния и силы страны, его принимали немедленно или же он терпеливо ждал, когда его пригласят в дворец правителя страны. Этой встречи послы иногда ждали со страхом: монарх мог быть любезен и ласков с ними, а мог оскорбить, унижить и прогнать с позором или даже казнить.

Иногда приходится слышать, что «политика — это грязное дело», «дипломатия — грязное дело», но надо понимать, что «грязными» эти сферы деятельности становятся в руках (и умах) политиков и дипломатов, путающих личные интересы и капризы с государственными интересами, интересами общества, неразборчивых и ограниченных, неспособных честными методами достигать целей государства.

Интересуясь темой современной экономической дипломатии, я столкнулся с интересным явлением: самое доступное мнение изложено в работах госпожи Зоной, но в свободном доступе (для бюджетных студентов) работ этого автора нет. Получается, что экономическая дипломатия существует, но образование по данной теме исключительно на коммерческих рельсах. Не дипломатично, согласен.

Для современной дипломатии характерны следующие методы:

1. непосредственные дипломатические переговоры (дву-и многосторонние);
2. привлечение широкой демократической общественности к борьбе с политикой агрессии, терроризма, национализма, расизма, радикализма и т. п.;
3. «челночная дипломатия», посредничество;
4. гласность в отношении действий на международной арене;
5. маневрирование, использование противоречий у противников (партнеров);
6. встречи в верхах, непосредственные переговоры лидеров государств;
7. ультиматумы;
8. компромиссы;
9. запугивание, шантаж, политическое, экономическое и другие виды давления, в том числе нарушая общепринятые нормы м/н права;
10. пропаганда в интересах достижения внешнеполитических целей;
11. использование внутренних разногласий и противоречий в странах, в отношении которых осуществляется дипломатическая деятельность;
12. активное привлечение неправительственных организаций к решению задач дипломатии;
13. скрытие от общественности существа и содержания межгосударственных соглашений путем обращения к таким формам договоров, которые не требуют ратификации, манипуляцией дипломатической перепиской, договоренностей между органами исполнительной власти и др.

Средства дипломатии:

1. официальные и иные визиты и переговоры;
2. дипломатические съезды, конференции, совещания и встречи;
3. подготовка и заключение двусторонних и многосторонних международных договоров и иных дипломатических документов;
4. участие в работе международных организаций и их органов;

5. повседневное представительство гос-ва за границей, осуществляемое его посольствами и миссиями;
6. дипломатическая переписка;
7. публикация дипломатических документов;
8. освещение в СМИ позиции правительства по тем или иным международным вопросам.
9. передача дипломатических нот.

Перечисляя принципы, задачи и методы дипломатии, мне стало очень любопытно, какие профессиональные требования предъявляет общество к современным специалистам в столь трудном деле, как дипломатия. Вот такой список требований я обнаружил:

Требования к профессиональным дипломатам

Основой определения основных направлений подготовки профессионалов дипломатической службы являются соответствующие государственные стандарты и требования к профессиональным, деловым, социальным и духовно-нравственным качествам работников указанного профиля. В обобщенном виде они могут быть представлены в форме, как иной раз говорят, профессиограммы специалиста дипломатической службы, при составлении которой следует учитывать, что сотрудник дипломатического ведомства выступает одновременно в трех ипостасях: а) как *специалист*, т.е. носитель определенных знаний, навыков и опыта для выполнения одного или нескольких видов дипломатической деятельности; б) как *органический элемент*, с одной стороны, системы федеральной государственной службы Российской Федерации, а, с другой стороны, ее подсистемы — дипломатической службы; в) как *личность*, т.е. социально, политически и нравственно подготовленный индивид для выполнения определенного вида и объема работ в системе внешнеполитического ведомства страны. Более того, каждый дипломатический работник, независимо от места его службы (столица своей страны, зарубежная структура или субъект Российской Федерации), времени (служебного или нерабочего), характера деятельности (официальное выступление, протокольный прием, дипломатическая беседа или спортивное мероприятие), в глазах окружающих не перестает оставаться ответственным работником внешнеполитического ведомства, представителем государства. Потому столь важны не только его профессионально-деловые, но и гражданские, мировоззренческие, моральные качества. К их числу в первую

очередь относят такие качества, как:

глубокое понимание целей, задач и особенностей внешнеполитического курса России, высокий уровень политической и гражданской убежденности в отстаивании национальных интересов своей страны;

способность к стратегическому видению развития событий, умение предвидеть последствия предпринимаемых действий, точно прогнозировать тенденцию развития ситуации, предупреждать ее изменение в нежелательном направлении;

умение грамотно, доходчиво и убедительно выражать мысли как в письменной, так и в устной форме, способность к выработке компетентных рекомендаций по вопросам, входящим в круг служебных обязанностей;

знание современных информационных технологий, умение использовать их в повседневной работе, уверенное владение основными инструментальными средствами текстообработки, поиска и передачи информации (MS Word, Excel, Internet, E-mail и т.д.) и использование возможностей локальных вычислительных сетей (ЛВС) департаментов, загранучреждений и общекорпоративной сети МИД;

проницательность, умение в условиях нарастающего информационного потока увидеть главное и определяющее, способность критически оценивать полученные сведения, выявлять скрытую связь событий и фактов и на этой основе делать правильные выводы и формулировать конструктивные предложения;

стрессоустойчивость, умение работать в экстремальных условиях, не теряя самообладания. Способность одновременно выполнять множество функций в условиях быстрой смены ситуации, обилия заданий и дефицита времени на их реализацию;

способность определять приоритеты, быть целеустремленным, работать творчески и без излишних эмоций при подготовке информационно-аналитических материалов;

организованность, умение сосредоточиться и рационально использовать отведенное время, чтобы оперативно и качественно выполнять порученные задания.

ответственность, умение объективно анализировать проблемы и самостоятельно, часто под свою личную ответственность принимать решения. Это качество особенно ценно в критических, неординарных ситуациях.

К моменту поступления на дипломатическую службу работник должен в той или иной мере обладать вышеперечисленными качествами в результате школьного и вузовского образования, определенной общественно-политической активности в молодежной среде. Хотя понятно, что по-настоящему их можно воспитать лишь в процессе практического прохождения самой дипломатической службы.

Мы перечислили качества общего характера. Что же касается специфических качеств, то работник дипломатической службы должен обладать:

высоким общеобразовательным и культурным уровнем, быть в курсе основных событий, происходящих в мире, своей стране, в стране и регионе пребывания;

умением устанавливать и поддерживать доверительные деловые отношения с окружающими. Важна в этой связи не только коммуникабельность, но и умение аргументированно и последовательно отстаивать свои убеждения и позиции. Это качество особенно ценно при работе за рубежом, когда необходимо конструктивно доказывать иностранному партнеру, будь то за столом переговоров или во время неформальных контактов, обоснованность нашей линии по тому или иному вопросу. Без этого работа вряд ли будет достаточно эффективной;

практически совершенным знанием иностранных языков. Нередко именно языковой барьер становится первым (но, увы, не всегда преодолимым) препятствием в налаживании плодотворных контактов с иностранными коллегами. Цель языковой подготовки: умение свободно и убедительно формулировать мысли и доводить их до собеседника, овладеть его вниманием, даже если он настроенно или враждебно настроен;

опытом **протокольной работы** и хорошими знаниями особенностей протокольной практики страны пребывания;

умением **водить автомобиль.** Причем, и это следует подчеркнуть особо, имеется в виду именно умение, а не только наличие водительских прав и свидетельства о соответствующем количестве основных и дополнительных учебных часов, проведенных в автошколе.

Наконец, следует отметить еще одно качество: дипломатическая служба предполагает способность выдерживать длительные физические и психологические нагрузки. Для этого мало обладать желанием трудиться в интенсивном режиме, необходимо еще иметь **хорошую память, крепкое**

здоровье, физическую выносливость. Это важно и с другой точки зрения. Спортивная площадка, будь то теннисный корт, плавательный бассейн, горнолыжный склон или футбольное поле — едва ли не самое идеальное место для неформальных контактов, без которых дипломатическая служба теряет существенную долю своей всесторонности и объективности.

Следует признать, что приведенный набор профессиональных качеств в известной мере условен, а образ обладающего ими работника дипломатической службы — идеален. В Министерстве иностранных дел работают живые люди, разные и не похожие друг на друга. Среди них немало ярких, незаурядных личностей, но большинство все-таки — обычные, хорошо подготовленные в профессиональном отношении специалисты.

В заключении могу резюмировать, что быть дипломатом во все времена было уделом самых незаурядных личностей с гибким мышлением, людей идейных, необыкновенно смелых, способных к порой экстравагантным поступкам, невероятной верой в себя и свою цель.

Интересную историю обсуждают в интернете, о том, что Спарта, в свое время, была единственной частью Греческого мира, которую формально не завоевал македонский правитель Филипп. После осуществления боевых действий, получив контроль над всей Грецией, Филипп направил в Спарту письмо-ультиматум с такими словами: «Если я войду в Лаконику, я сравню Спарту с землей». На что гордые спартанцы ему ответили: «Если».

По слухам, царь Филипп был настолько восхищен ответным посланием спартанцев, которые на тот момент не могли выставить сильного войска, что оставил их земли в покое. Данный случай показывает значимость дипломатии, как части государственной политики. Гордый маленький народ сумел сохранить свой суверенитет.

Красочная иллюстрация возможностей дипломатии в действии. И поистине интересный факт для истинного Спартанца.

Заключение

В заключительной части реферата принято излагать предложения по теме раскрытой в работе. Кроме как предложить реинкарнацию господина Витте, чтобы

в современных условиях экономических санкций к нашей стране, наши дипломаты так построил диалог с заокеанскими коллегами, чтобы были достигнуты не менее значимые достижения как в переговорах с Японией сто с лишним лет назад.

Верю, что и сейчас в рядах нашей дипломатической службы достаточно талантливых специалистов и нас ждут победы и процветание.

Список литературы

1. Гойхман Оскар Яковлевич Шапошников Владимир Николаевич Папуша Ирина Сергеевна Апарина Татьяна Анатольевна Дубинский Владимир Ильич Надеина Татьяна Михайловна Кошлякова Мария Оскаровна Гончарова Любовь Марковна Чубина Елена Александровна Краснова Ольга Николаевна
2. Гузикова, М. О. Основы теории межкультурной коммуникации / Гузикова М.О., Фофанова П.Ю., - 2-е изд., стер. - Москва :Флинта, Изд-во Урал. ун-та, 2017. - 124 с.:
3. Кривоко́ра, Е. И. Деловые коммуникации : учеб. пособие / Е.И. Кривоко́ра.— М. : ИНФРА-М, 2019. — 190 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/2368. - ISBN 978-5-16-100957-4. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=/1002361>
4. Основы теории коммуникации : учеб. пособие/ отв. ред. О.Я. Гойхман. — М. : ИНФРА-М, 2019 .— 352 с. — (Высшее образование). - ISBN . - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=/1002726>
5. Папкина, О. В. Деловые коммуникации : учебник / О.В. Папкина. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 160 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-100641-2. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=/999587>

Дополнительная литература:

1. Гальчук, Л. М. Основы кросскультурной коммуникации и менеджмента: практический курс [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Л. М. Гальчук. - Москва : Вузовский Учебник; Инфра-М, 2015. - 175 с.
2. Павлова, Л. Г. Актуальные проблемы культуры деловой коммуникации: Статья / Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. - Москва :ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 11 с.:

3. Чамкин, А. С. Основы коммуникологии (теория коммуникации) : учеб. пособие / А.С. Чамкин. — Москва : ИНФРА-М, 2017.— 350 с.
4. Юрий Дубинин профессор МГИМО (У) МИД России, Чрезвычайный и Полномочный Посол, член РСМД. Статья «Искусство дипломатии». 2013 г.
5. Зонова Т.В. Дипломатия. Модели, формы, методы / Т.В. Зонова. - М.: Аспект Пресс, 2013. - 348 с.