

I k l é, Fred Charles: Strategie und Taktik
des diplomatischen Verhandeln (How
nations negotiate [Deutsch]). Deutsche
Ausg.hrsg.in Verbindung mit dem Forschungs-
inst.d.Dtschen Gesellschaft f.Auswärtige
Politik. Einleitung zur dtschen Ausg.v.
Wilhelm G.Grewe.- (Gütersloh:) Bertelsmann
(1965). 260 S. 8⁰
(Krieg und Frieden: [5.])