

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