NEGOCJACJE – Cz. 1

zestawienie bibliograficzne przygotowane na podstawie wydawnictw ciągłych i zwartych dostępnych w Bibliotece Pedagogicznej w Radomiu Filia w Zwoleniu

Wydawnictwa ciągłe:

1. Jak budować relacje z uczniami? / Aleksandra Denst-Sadura // Głos Nauczycielski. - 2011, nr 7, s. 12
2. Negocjacje w przedszkolu : zestaw ćwiczeń / Małgorzata Łuba // Wychowanie w Przedszkolu. - 2015, nr 1, s. 37-40
3. Negocjacje, czyli po prostu rozmowa... / Małgorzata Łuba // Wychowanie w Przedszkolu. – 2015, nr 1, s. 25-28
4. Negocjator w szkole czyli Trudna sztuka kontaktów interpersonalnych / Danuta Narożna // Wychowanie Fizyczne i Zdrowotne. - 2005, nr 11, s. 32-34
5. Negocjator w szkole... czyli Sztuka kontaktów interpersonalnych / Danuta Narożna // Lider. - 2006, nr 3, s. 14-16
6. Od iskry do wybuchu / Magdalena Goetz // Głos Nauczycielski. - 2013, nr 34, s. 14
7. Praca z procesem grupowym a profilaktyka zachowań ryzykownych młodzieży. Cz. 2 (Alkohol : Nie bo tak!) / Kinga Maria Sochocka // Remedium. - 2014, nr 11, s. 13
8. Uwaga na kryzys i konflikt w grupie ! Rozwijanie umiejętności rozwiązywania konfliktów i radzenia sobie w trudnych sytuacjach : scenariusze zajęć profilaktycznych dla młodzieży / Karolina Van Laere // Remedium. - 2014, nr 11, s. 14-16

Wydawnictwa zwarte:

1. Jak osiągnąć porozumienie? O sztuce negocjacji / Witold Dobrołowicz // ***W:*** Wybrane problemy psychologii społecznej / pod red. Ewy Stanisławiak ; Wyższa Szkoła Pedagogiczna Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Warszawie. - Warszawa : Wyższa Szkoła Pedagogiczna Towarzystwa Wiedzy Powszechnej, 2004.- S. 98-107
   Nr inw. K9 : 24902
2. Komunikacja interpersonalna / Joann Baney ; przeł. Wojciech Jędruszek. - Warszawa : Wolters Kluwer Polska : International Publishing Service, 2009. – S. 86-100 : Negocjacje.
   Nr inw. K9 : 28688
3. Komunikacja międzykulturowa / Sana Reynolds, Deborah Valentine ; przeł. Katarzyna Bogusz. - Warszawa : Wolters Kluwer Polska : International Publishing Service, 2009. – S. 113-129 : Negocjacje.
   Nr inw. K9 : 28737
4. Konflikty między ludźmi / Wiliam W. Wilmot, Joyce L. Hocker ; przekł. Marta Höffner ; red. nauk. wyd. pol. Eugenia Mandal. - Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2011. – S.

333-366 : Negocjowanie wspólnych korzyści.

Nr inw. K9 : 29608

5. Konflikty między ludźmi / Wiliam W. Wilmot, Joyce L. Hocker ; przekł. Marta Höffner ; red. nauk. wyd. pol. Eugenia Mandal. - Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2011. - S. 333-366 : Negocjowanie wspólnych korzyści.

   Nr inw. K9 : 29608

6. Negocjacje / Marek Tokarz, Tadeusz Tyszka // ***W:*** Psychologia ekonomiczna. Cz. 1-2 / red. Tadeusz Tyszka. - Gdańsk : Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2004. – S. 462-494

   Nr inw. K9 : 24876 Czyt.

7. Psychologia menedżera : wybrane zagadnienia psychologii organizacji i zarządzania / Jan F. Terelak.- Warszawa : „Difin”, 1999. - S. 129-133 : Negocjacje jako częściowa perswazja.

   Nr inw. K9 : 23804

8. Psychologia organizacji : kluczowe zagadnienia / Anna Jachnis. - Warszawa : Difin, 2008. – S. 194-197 : Negocjacje : proces uniwersalny.

   Nr inw. K9 : 28033 ; 28034

9. Sztuka argumentacji : jak wygrać każdy spór / Robert Mayer ; przekł. Grażyna Litwińczuk. - Sopot : Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2013.

   Nr inw. K9 : 28203

10. Sztuka skutecznego porozumiewania się / Matthew McKay, Martha Davis, Patrick Fanning ; przekł. Agata Błaż. - Wyd. 3. - Gdańsk : Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2013. – S. 174-188 : Negocjacje.

    Nr inw. K9 : 30768

11. Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonaliści / Grzegorz Myśliwiec. - Warszawa : Difin, 2007.

    Nr inw. K9 : 27860

12. Wychodząc od nie : negocjacje dla twardzieli takich jak ty / Jim Camp ; [tł. Marta Czub]. - Gliwice : Wydawnictwo Helion, cop. 2008.

    Nr inw. K9 : 28576

oprac. Anna Orłowska
BP Radom Filia Zwoleń