

Negocjacje zbiorowe jako metoda komunikowania w firmie

1. D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch: „Ekonomia - Mikroekonomia”, PWE, Warszawa 1996.
2. R. Błaut: „Skuteczne negocjacje”, CIM, Warszawa 1998.
3. S. Borkowska: „Negocjacje zbiorowe”, PWE, Warszawa 1997.
4. H. Brdulak, J. Brdulak: „Negocjacje handlowe”, PWE, Warszawa 2000.
5. S. Chełpa, T. Witkowski: „Psychologia konfliktów”, Unus, Warszawa 2005.
6. R. Dawson: „Sekrety udanych negocjacji”. Zysk i S-ka, Wamex, Poznań 1999.
7. P.J. Dąbrowski: „Praktyczna teoria negocjacji”, Sorbog, Warszawa 1990.
8. S. Dębski: „Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw” cz.2, Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1997.
9. S. Długosz: „Poradnik negocjatora- reguły negocjacji ku-pieckich”, Wyd. IOPM, Warszawa 1992.
10. R. Fisher, W. Ury, B. Patton: „Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się”, PWE, Warszawa 2007.
11. W. Ury: „Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji”, PWE, Warszawa 1996.
12. L. Florek: „Ochrona praw i interesów pracownika”, PWN, Warszawa 1990.
13. A. Fowler: „Jak skutecznie negocjować”, petit, Warszawa 1997.
14. P. Gammond: „Jak blefować doskonale”, Nowum, Warszawa 1991.
15. R. W. Griffin: „Podstawy zarządzania organizacjami”, PWN, Warszawa 1997.
16. L. Hawkins, M. Hudson, R. Cornall: „Prawnik jako negocjator czyli jak efektywnie negocjować zagadnienia prawne. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1994.
17. M. Jacksa: „Pracownik zaangażowany, czyli zarządzanie

przez negocjacje". Personel nr4(61), kwiecień 1999.

18. H. Januszek: „Kompetentny górą, czyli negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów”. Personel nr4(61) 1999.
19. R. Jurkowski: „Negocjacje zbiorowe”, Diffin, Warszawa 2000.
20. J. Kamiński, „Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów”, Poltext, Warszawa 2003.
21. G. Kennedy: „Negocjacje doskonałe”, Rebis, Poznań 2003.
22. G. Krzyminiewska: „Od walki do współpracy. Negocjacyjna sztuka zawierania porozumień”, TN0iK, Bydgoszcz 1998.
23. R. Lewicki, A. Hiam, K. Oleander: „Pomyśl, zanim powiesz. Wszystko o strategiach negocjacji”, Amber, Warszawa 2001.
24. B. Lunden, L. Rosell: „Techniki negocjacji”, BL Info, Gdańsk 2003.
25. I. Majewska-Opiełka: „Umysł lidera”. Medium, Warszawa 1998.
26. W. Mastenbroek: „Negocjowanie”, PWN, Warszawa 1996.
27. Cz. Mesjasz: „Założenia analizy negocjacji”. Organizacja i kierowanie. Nr 3/96.
28. S. Molcho: „Mowa ciała”, Diogenes, Warszawa 1998.
29. G. Myśliwiec: „Techniki i triki negocjacyjne”, EFEKT, Warszawa 1999.
30. Z. Nęcki: „Negocjacje w biznesie”, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1995.
31. K. Obłój: „Mikroszkółka zarządzania”, PWE, Warszawa 1997.
32. S. P. Robbins: „Zachowania w organizacji”, PWE Warszawa 1998.
33. Z. Salwa: „Kodeks pracy po znowelizowaniu- komentarz”, Oficyna Wyd. Branta, Bydgoszcz 1996.
34. E. Sobótka: „Rola porozumień zbiorowych w regulowaniu stosunków pracy i kształtowaniu polityki społeczno-gospodarczej w Polsce na tle porównawczym”, pr. zb. pod red. W. Kózek: „Zbiorowe stosunki pracy w perspektywie integracji europejskiej”, WN SCHOLAR, Warszawa 1997.

35. M. Stałmaszczyk: „Negocjowanie kontraktów handlowych. Po-radnik dla eksporterów i importerów, CDKHZ, Warszawa 1992.
36. W. Stelmach: „Retoryka czyli jak nie mówić głupio, brzydko i nieskutecznie. Personel nr 9/95.
37. J. A.F. Stoner, Charles Wankel: „Kierowanie”, PWE, Warszawa 1992.
38. R. A. Rządca, P. Wujec: „Negocjacje”, PWE, Warszawa 1998.
39. A. Winch, S. Winch: „Negocjacje”, Personel Nr 2-9/95, 12-16/95.
40. A. Winch, S. Winch: „Jak można być razem? Odzwierciedlenie zachowań partnera”. Personel Nr 12/95.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.