Biblioteka Pedagogiczna w Sieradzu
ul. Jagiellońska 2, 98-200 Sieradz
tel./fax 43 822 31 64, 43 822 49 62, 43 822 80 20
www.bpsieradz.pl

Negocjacje : teoria i praktyka

Tematyczne zestawienie bibliograficzne w wyborze,
sporządzone w oparciu o zbiory
Biblioteki Pedagogicznej w Sieradzu i filii

Oprac: *Elżbieta Walczak*
Biblioteka Pedagogiczna w Sieradzu
Filia w Wieluniu

Wieluń 2020

Biblioteka Pedagogiczna w Sieradzu
ul. Jagiellońska 2, 98-200 Sieradz
tel./fax 43 822 31 64, 43 822 49 62, 43 822 80 20
www.bpsieradz.pl

Wydawnictwa zwarte:

1. Dochodząc do TAK : negocjowanie bez poddawania się / Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton ; przeł. [z ang.] i przedm. opatrzył Robert Artur Rządca. - Wyd. 2 rozsz. - Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2000.
ISBN 83-208-1250-X
Wypożyczalnia Wieluń: sygn. 32754**;** **Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn.** 38768

2. Dochodząc do TAK : negocjowanie bez poddawania się / Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton ; przeł. [z ang.] i przedm. opatrzył Robert Artur Rządca. - [Wyd. 2 rozszerz.], [dodr.]. - Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1996.
Wypożyczalnia Pajęczno: sygn. 17928 **;** **Wypożyczalnia Sieradz: sygn.** 103162

3. Jak negocjować : [zostań negocjatorem w godzinę !] / Pierre Casse ; tł. z ang. Bartosz Malwina. - Poznań : Zysk i S-ka. Wydaw., 1996.
ISBN 83-7150-219-2
Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn. 37675

4. Jak Polak z Polakiem ? : szkice o kulturze negocjowania / Jan Waszkiewicz. - Warszawa, Wrocław : Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997.
ISBN 83-01-12487-3
Wypożyczalnia Wieruszów: sygn. 19790

5. Jak skutecznie negocjować / Alan Fowler ; [tłumaczenie Ilona Morżoł]. - Wydanie 2 poprawione. - Warszawa : Petit, 2001.
(Dobra Komunikacja)
ISBN 83-85292-38-1
Wypożyczalnia Wieruszów: sygn. 20650 **;** **Wypożyczalnia Pajęczno: sygn.** 19050

6. Jak skutecznie negocjować / Alan Fowler ; [tłumaczenie Ilona Morżoł]. - Warszawa : Petit, 1997.
ISBN 83-85292-11-X
Wypożyczalnia Poddębice: sygn. 28576 **;** **Wypożyczalnia Sieradz: sygn.** 100218

7. Jak skutecznie negocjować / David Olivier ; [tł. z ang.] Tomasz Rzychoń. - Gliwice : "Helion", 2004.
ISBN 83-7361-563-6
Wypożyczalnia Wieluń: sygn. 33632

8. Konflikty i negocjacje / Zdzisław Uniszewski. - Stan prawny na dzień 31 października 1999 r. - Warszawa : Prószyński i S-ka, 2000.
ISBN 83-7255-557-5
Wypożyczalnia Łask: sygn. 27159 **;** **Wypożyczalnia Sieradz: sygn.** 106145

9. Konflikty między ludźmi / William W. Wilmot, Joyce L. Hocker ; przekł. [z ang.] Marta Höffner ; red. nauk. wyd. pol. Eugenia Mandal. - Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2011.
ISBN 978-83-01-16569-7
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 118702;
Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn. 43326; **Wypożyczalnia Łask: sygn.** 30897;

10. Łagodzenie konfliktów w szkole i w pracy z młodzieżą : poradnik do treningu mediacji / Diemut Hauk ; [przekł. z niem. Magdalena Jałowiec]. - Kielce : "Jedność", 2002.
ISBN 83-7224-387-5
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 109020
Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn. 39087; **Wypożyczalnia Poddębice: sygn.** 30317

11. Łagodzenie konfliktów w szkole i w pracy z młodzieżą : poradnik do treningu mediacji / Diemut Hauk ; [przeł. z niem. Magdalena Jałowiec]. - [Wyd. 2]. - Kielce : "Jedność", 2003.
ISBN 83-7224-387-5
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 110053
Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn. 39439; **Wypożyczalnia Łask: sygn.** 28096

12. Materiały do studiowania stosunków przemysłowych / [pod red. nauk. Stanisławy Borkowskiej i Bogusławy Urbaniak ; wyboru tekstów dokonali S. Borkowska et al.]. - Łódź : "Ibidem", 1996 (Łódź : "Klinika Książki").
ISBN 83-902789-9-5
Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn. 43920

13. Mistrzowskie negocjacje : jak nawiązywać trwałe relacje z partnerami biznesowymi / red. Magda Witucka ; przeł. [z ang.] Rafał Schmidtke. - Warszawa : Wydawnictwo Studio Emka, 2006. (Menedżer Skuteczny)
ISBN 83-088931-88-1
Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn. 40658

14. Negocjacje / Ewa Małgorzata Cenker. - Poznań : Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, 2002.
ISBN 83-88018-11-6
Wypożyczalnia Wieruszów: sygn. 20972

15. Negocjacje / Michael C. Donaldson, Mimi Donaldson ; [tł. z ang.] Marcin Kowalczyk. - Warszawa : "RM", 1999. (...dla Opornych)
ISBN 83-7243-026-8
Wypożyczalnia Poddębice: sygn. 29514

16. Negocjacje / Robert Artur Rządca, Paweł Wujec. - Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1998.
ISBN 83-208-1136-8
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 102657
Wypożyczalnia Poddębice: sygn. 28366 – 28367 **; Wypożyczalnia Łask: sygn.** 25766

17. Negocjacje : jak osiągnąć nową przewagę negocjacyjną / Gavin Kennedy ; tł. [z ang.] Tomasz Szymanik, Maria Wanat. - Warszawa : "Business Press", 1999.
(Businessman Book)
ISBN 83-87474-71-1
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 106127

18. Negocjacje : jednostka, organizacja, kultura / Anna Winch, Sławomir Winch. - Warszawa : "Difin", 2005.
ISBN 83-7251-550-6
Wypożyczalnia Wieluń: sygn. 34512 **;** **Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn.** 40662

19. Negocjacje : sprwdzone strategie / Adrian Horzyk. - Warszawa : Edgard, 2012.
(Samo Sedno)
ISBN 978-83-7788-168-2
Wypożyczalnia Wieluń: sygn. 35475

20. Negocjacje biznesowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem / Sławomir Nahotko. - Bydgoszcz : Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, 2001.
(Biblioteka Menedżera i Służby Pracowniczej ; z. 192)
ISBN 83-7291-011-1
Wypożyczalnia Poddębice: sygn. 29515

21. Negocjacje i mediacje / Kamilla Bargiel-Matusiewicz. - Wyd. 2 zm. - Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2010.
ISBN 978-83-208-1911-3
Wypożyczalnia Poddębice: sygn. 34091 **; Wypożyczalnia Pajęczno: sygn.** 21540

22. Negocjacje i negocjowanie / Lidia Zbiegień-Maciąg ; red. Janina Struczyńska. - [Wyd. 2]. - Kłudzienko k/Warszawy : Centrum Kreowania Liderów, 2006.
ISBN 83-85385-681
Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn. 40661

23. Negocjacje partnerskie / red. Józef Perenc ; Uniwersytet Szczeciński. - Szczecin : Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2001.
ISBN 83-7241-156-5
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 108550

24. Negocjacje w biznesie / Zbigniew Nęcki. - Wyd. 4. - Wydaw. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, [1998].
(Biblioteka Menedżera)
ISBN 83-85441-06-9
Wypożyczalnia Poddębice: sygn. 27453

25. Negocjacje w biznesie / Zbigniew Nęcki. - Kraków, Kluczbork : "Atykwa", 2000.
ISBN 83-87493-06-6
Wypożyczalnia Wieruszów: sygn. 20970 **; Wypożyczalnia Łask: sygn.** 26328

26. Negocjacje w biznesie / Zbigniew Nęcki. - Wyd. 3 uzup. i popr. - Kraków : Wydaw. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, 1995.
(Biblioteka Menedżera)
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 100535

27. Negocjacje zbiorowe / Stanisława Borkowska. - Warszawa : Polskie Wydaw. Ekonomiczne, 1997.
ISBN 83-208-1055-8
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 103168

28. Negocjować można wszystko : jak za każdym razem dokonać udanej transakcji / Gavin Kennedy ; przeł. [z ang.] Dariusz Bakalarz. - [Wyd. 3 zm. i uaktual.]. - Warszawa : "Studio Emka", cop. 1999.
ISBN 83-85881-75-1
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 115163

29. Negocjowanie / Willem Mastenbroek ; przekł. [z ang.] Ewa Szapiro, Tomasz Szapiro ; Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości. - [Wyd. 1, dodr. 2]. - Warszawa : Wydaw. Naukowe PWN, 1998.
(Przedsiębiorczość - PWN)
ISBN 83-01-11985-3
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 102335

30. Negocjowanie / Willem Mastenbroek ; przekł. [z ang.] Ewa Szapiro, Tomasz Szapiro ; Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości. - [Wyd. 1, dodr. 4]. - Warszawa : Wydaw. Naukowe PWN, 2000.(Przedsiębiorczość - PWN)
ISBN 83-01-11985-3
Wypożyczalnia Poddębice: sygn. 29258 **;** **Wypożyczalnia Pajęczno: sygn.** 18985
Wypożyczalnia Łask: sygn. 27098 **;** **Wypożyczalnia Wieluń: sygn.** 30429

31. Negocjujemy po angielsku : język, kultura, obyczaje / Monika Neymann, Tom Ruhan. - Warszawa : Centrum Informacji Menedżera, 1997.
(Lektury Menedżera)
ISBN 83-86210-23-0
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 103403

32. Odchodząc od NIE : negocjowanie od konfrontacji do kooperacji / William Ury ; przeł. [z ang.] i przedmową opatrzył Robert Artur Rządca. - Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2000.
ISBN 83-208-1251-8
Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn. 38767

33. Odchodząc od NIE : negocjowanie od konfrontacji do kooperacji / William Ury ; przeł. [z ang.] i przedmową opatrzył Robert Artur Rządca. - Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1997.
ISBN 83-208-1060-4
Wypożyczalnia Pajęczno: sygn. 18376

34. Perswazja nie do odrzucenia : sekretny sposób na to, by za każdym razem słyszeć TAK / Geoff Burch ; [tł. z ang.] Olga Kwiecień-Maniewska. - Gliwice : "Helion", 2011.
(Onepress Power)
ISBN 978-83-246-2886-5
Wypożyczalnia Wieluń: sygn. 35057

35. Podstawy negocjacji i komunikacji / Mira Montana Czarnawska. - Pułtusk : Wyższa Szkoła Humanistyczna, 2003.
(Podręczniki Wydziału Administracji)
ISBN 83-88067-63-X
Wypożyczalnia Łask: sygn. 27691

36. Porozumienie bez przemocy : o języku życia / Marshall B. Rosenberg ; przekład Marta Markocka-Pepol, Michał Kłobukowski. - Wydanie 3 rozszerzone. - Warszawa : Czarna Owca, 2018.
ISBN 978-83-8015-402-5
Wypożyczalnia Łask: sygn. 32939

37. Prawnik jako negocjator czyli Jak efektywnie negocjować zagadnienia prawne / Leo Hawkins, Michael Hudson, Robert Cornall ; przeł. z ang. Kazimierz W. Frieske. - Warszawa: Dom Wydawniczy ABC, 1994.
ISBN 83-85148-14-0
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 97248

38. Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej / [wstęp] Danuta Hübner. - Warszawa : UKIE, 2002.
ISBN 83-89218-80-1
Czytelnia Sieradz: sygn. 111411
Wypożyczalnia Zduńska Wola: sygn. 42866

39. Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej. - Warszawa : Ministerstwo Spraw zagranicznych, UKIE, 2002.
ISBN 83-89218-80-1
Wypożyczalnia Pajęczno: sygn. 19184

40. Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej. - Warszawa : Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2002.
ISBN 83-89218-80-1
Wypożyczalnia Wieluń: sygn. 32421

41. Różnice kulturowe a zachowania w biznesie / Richard R. Gesteland ; przekł. [z ang.] Hanna Malarecka-Simbierowicz. - Warszawa : Wydaw. Naukowe PWN, 2000.
(Przedsiębiorczość - PWN)
ISBN 83-01-13031-8
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 107560; 108752; 105899

42. Skuteczne negocjacje : [techniki, komunikacja interpersonalna, komunikacja niewerbalna, dialogi] / Robert Błaut. - Warszawa : Centrum Informacji Menedżera, 1995.
(Lektury Menedżera)
ISBN 83-86210-07-9
Czytelnia Sieradz: sygn. 103135

43. Szkoła debaty [czyli Jak porozumienie uczynić podstawą firmy] / Heinz Lemmermann ; [tłumaczyła z niemieckiego Beata Sierocka ; opracowanie redakcyjne Krzysztof Uściński]. - Wrocław : "Astrum", 1994.(Bussines Training)
ISBN 83-85242-44-9
Wypożyczalnia Łask: sygn. 33001

44. Sztuka negocjacji / Gerard I. Nierenberg ; przekł. Dariusz Bakalarz. - Warszawa : "Studio EMKA", 1998.
ISBN 83-85881-82-4
Wypożyczalnia Łask: sygn. 25920

45. Technika szybkiego zadawania trafnych pytań / Vera F. Birkenbihl ; tł. [z niem.] Ewa Knichnicka. - Wrocław : "Astrum", 2000.(Komunikowanie)
ISBN 83-7249-067-8
Wypożyczalnia Sieradz: sygn. 106508

46. Techniki i triki negocjacyjne / Grzegorz Myśliwiec. - Warszawa : EFEKT, 1999.
ISBN 83-87338-08-7
Wypożyczalnia Poddębice: sygn. 30296

47. Techniki sprzedaży i negocjacji / Anna Winch, Sławomir Winch. - Wyd. 2. - Warszawa : "Difin", 2001.
ISBN 83-7251-082-2
Wypożyczalnia Łask: sygn. 26712

48. Umiejętność negocjowania w biznesie / Elizabeth M. Christopher ; przeł. Elżbieta Turlejska. - Poznań : Zysk i S-ka Wydawnictwo, 1998.
ISBN 83-7150-345-8
Wypożyczalnia Poddębice: sygn. 28277; 27492

49. Zachowania organizacyjne w nowoczesnym przedsiębiorstwie / Joanna Moczydłowska. - Katowice : "Śląsk" Wydawnictwo Naukowe, 2006.
ISBN 978-83-7164-494-8 978-83-7164-494-9
Wypożyczalnia Wieruszów: sygn. 21801

Artykuły z czasopism:

1. NEGOCJACJE w rodzinie / Mieczysław Wojciechowski // **Remedium**. - 2017, nr 11, s. 21-23.

2. NEGOCJACJE, czyli po prostu rozmowa... / Małgorzata Łuba // **Wychowanie w Przedszkolu**. - 2015, nr 1, 25-28.