**Список литературы из фонда Донской публичной библиотеки к мастер-классу**: **«Переговоры и эффективные коммуникации»**

Книжные издания:

1. Гоулстон М. Я слышу вас насквозь : эффективная техника переговоров / М. Гоулстон ; пер. с англ. М. Фербера. - 2-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. - 265 с.

ОФ 3.195.048;

ОФ 3.203.721

1. Дик У.   Эффективная коммуникация : приемы и навыки / У. Дик ; пер. с нем.: [Высочинова Е. И]. - Харьков : Гуманитарный центр, 2007. - 186 с.

ОФ 3.141.125;

ОФ 3.141.126

1. Кеннеди Г.   Договориться можно обо всем! : как добиваться максимума в любых переговорах / Г. Кеннеди ; пер. с англ. М. Вершовского. - 5-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2012. - 408 с.

ОФ 3.210.019

1. Кеннеди Г.   Переговоры : полный курс / Г. Кеннеди ; [пер. Е. Виноградова]. – М. : Сбербанк : Альпина Паблишер, 2012. - 472 с.

ОФ 3.221.061;

ОФ 3.221.062

1. Ключников С. Ю.   Будь в контакте : азы эффективной коммуникации / С. Ключников. – М. : Беловодье, 2010. - 219 с.

ОФ 3.191.147

1. Кэмп Д.   Сначала скажите "нет" : секреты профессиональных переговорщиков / Д. Кэмп ; [пер. с англ. А. Стативка]. – М. : Добрая книга, 2010. - 269 с.

ОФ 3.189.307;

ОФ 3.189.308

1. Леонтьев А. А. Прикладная психолингвистика речевого общения и массовой коммуникации / А. А. Леонтьев ; под ред. А. С. Маркосян, Д. А. Леонтьева, Ю. А. Сорокина. – М. : Смысл, 2008. - 271 с.

ОФ 3.158.402;

А 3.158.403

1. Непряхин Н. Ю.   Гни свою линию : приемы эффективной коммуникации / Н. Непряхин. - 2-е изд., доп. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. - 147 с.

ОФ 3.196.170

1. Непряхин Н. Ю.   Убеждай и побеждай : секреты эффективной аргументации / Н. Непряхин ; [с предисл. Р. Гандаласа]. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. - 253 с.

Г 3.198.978;

ОФ 3.198.979

1. Паттерсон К.   Ключевые переговоры : что и как говорить, когда ставки высоки / К. Паттерсон, Д. Гренни, Р. Макмиллан, Э. Свитцлер ; пер. с англ. А. Свирид, С. Лопаева. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. - 275 с.

ОФ 3.202.479

1. Стацевич Е. Е.   Манипуляции в деловых переговорах: практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. - 137 с.

ОФ 3.129.803

1. Фексеус Х.   Искусство манипуляции. Как не дать себя обмануть: [революционная методика распознавания обмана] / Х. Фексеус ; [пер. со швед. Е. Н. Хохловой]. – М. : РИПОЛ классик, 2010. - 270 с.

ОФ 3.189.322;

А 3.189.323

1. Хоган К.   Эффективная коммуникация : 10 золотых правил делового и личного успеха / К. Хоган ; [пер. с англ. Ю. Анохиной]. - М. : Рипол Классик, 2004. - 318 с.

Г 3.077.632

1. Чумиков А. Н.   Переговоры - фасилитация – медиация : учебное пособие для вузов / А. Н. Чумиков. – М. : Аспект Пресс, 2014. - 158 с.

Г 3.228.669

1. Эффективная коммуникация: история, теория, практика : словарь-справочник / сост.: М. И. Панов, Л. Е. Тумина ; отв. ред.: М.И. Панов. – М. : Олимп, 2005. - 959 с.

Г 3.087.140

**Периодические издания (*статьи из журналов):***

1. Варламова И. Н. Возможности использования группового тренинга для отработки навыков эффективного взаимодействия / И. Н. Варламов // Актуальные проблемы современной науки. - 2015. - № 6. - С. 143-145.
2. Жалило Б. Если вы считаете, что вами никто не манипулирует, значит, с вами работают профессионалы / Б. Жалило ; беседовала Н. Селиверстова // Секретарское дело. - 2015. - № 4. - С. 70-74.
3. Закаблуцкая Е. Достучаться до небес, или Как донести свою точку зрения / Е. Закаблуцкая // Справочник по управлению персоналом. - 2015. - № 8. - С. 99-104 .
4. Индина Т. Не смотрите на переводчика, устанавливайте контакт с иностранным партнером / Т. Индина ; беседовала Н. Селиверстова // Секретарское дело. - 2014. - № 10. - С. 73-77.
5. Карловец С. С. Психологические причины неэффективных коммуникаций в профессиональной среде и способы борьбы с ними / С. С. Карловец // Управление развитием персонала. - 2013. - № 1 (33). - С. 34-40.
6. Красина Т. Н. Эффективные переговоры / Т. Н. Красина // Личные продажи. - 2010. - №4. - С. 242-252.
7. Крылова М. Б. К вопросу о необходимости консалтинга в кросс-культурных переговорах = Problems of cross-cultural consulting / М. Б. Крылова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Сер.: Экономические науки. - 2015. - № 1 (211). - С. 182-188.
8. Кузьмин С. Как правильно отказывать партнерам и сотрудникам / С. Кузьмин // Секретарское дело. - 2015. - № 6. - С. 15-17.
9. Кулик А. Переговоры без лжи: о приемах, помогающих выявить ложь в процессе переговоров / А. Кулик, К. Митрошин // Банковские технологии. - 2015. - № 2. - С. 60-63.
10. Манина В. Психологические барьеры между сотрудниками разных поколений: практические решения / В. Манина // Справочник по управлению персоналом. - 2013. - № 10. - С. 73-78.
11. Манина В. Слушать и слышать: преодолеваем психологические барьеры общения с коллегами / В. Манина, Е. Петрова, М. Чекалина // Справочник по управлению персоналом. - 2014. - № 11. - С. 22-24.
12. Наумов В. Н. Влияние рыночной силы компании на переговорный процесс в сфере продаж / В. Н. Наумов // Управление продажами. – 2015. - № 1. – С. 2-9.
13. Птуха А. Р. "Нет, нет, нет..." - не злоупотребляйте этими словами / А. Птуха ; ред. Е. Кахраман // Секретарское дело. - 2014. - № 10. - С. 40-45.
14. Скаженник Е. Обратная связь: элемент эффективной коммуникации / Е. Скаженник // Справочник по управлению персоналом. - 2014. - № 9. - С. 79-81 .
15. Танасов Г. Г. Влияние пола на понимание, переживания и поведение субъекта деловых переговоров / Г. Г. Танасов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. - № 72 (октябрь). – С. 279-301
16. Шинкарук А. В. Эффективные технологии переговоров. Как научиться побеждать в любых словесных схватках/ А. В. Шинкарук // Личные продажи. - 2014. - №1. - С. 2-7.