



LITERATUURLIJST "ONDERHANDELEN"

- Bass, B.M. Ein Übungsprogramm für Management und Organisationspsychologie. Übung Verhandlungen Nr. 9, Brussel/Pittsburgh 1967.
- Bomers, G.
Peterson, R. (eds.) Conflict Management and Industrial Relations. Boston/Den Haag/London 1982.
- Carlisle, J.
Leary, M. Negotiating Groups. In: Groups at work, pp. 165-188, 1981.
- Crott, H. u.A. - Verhandlungen I. Individuen und Gruppen als Konfliktparteien. Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz 1977.
- Verhandlungen II. Organisationen und Nationen als Konfliktparteien. Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz 1977.
- Flanders, A. (ed.) Collective Bargaining. Bungay/Suffolk 1969.
- Glasl, F. Konfliktmanagement. Diagnose und Behandlung von Konflikten in Organisationen. Bern/Stuttgart 1980.
- Hentig, H. von Der Friedensschluss. Geist und Technik einer verlorenen Kunst. München 1965.
- Hermann, Ch.F. (ed.) International Crises: Insights from Behavioral Research. New York/London 1972.
- Margerison, Ch.
Leary, M. Managing Industrial Conflicts. Bradford 1975.
- Mastenbroek, W.F.G. - Conflicthantering en Onderhandelen. In: Intermediair Nr. 5, 1977.
- De grote verworvenheid die onderhandelen heet. In: Personeelbeleid 14, Nr. 11, 1978.
- Onderhandelen als sociale vaardigheid. In: Leren en leven met groepen, februari 1979.
- Onderhandelen. In: Intermediair, maart 1980.

- Conflicthantering en organisatie-ontwikkeling.

Alphen aan den Rijn/Brussel 1981.

Nierenberg, G.I.

The Art of Negotiating. Psychological Strategies for Gaining Advantageous Bargains. New York 1968.

Prein, H.C.M.

Conflicthantering door een derde partij. Lisse 1982.

Rother, W.

Die Kunst des Streitens. München 1976.

Rubin, J.Z.
Brown, B.R.

The Social Psychology of Bargaining and Negotiation. New York/San Francisco/London 1975.

Schatzki, M.
Coffey, W.R.

Negotiation. The art of getting what you want. New York 1981.

Vrolijk, A.
Timmerman, G.

Onderhandelen. Strategie en tactiek. Alphen aan den Rijn/Brussel 1974.