

Skondensowana porcja wiedzy psychologicznej i lingwistycznej powinna pomóc każdemu czytelnikowi, który zdecyduje się ją zastosować, w tym, aby:

- nakłonić siebie lub drugą osobę do mobilizowania woli i intelektu,
- przyczynić się do wypracowania psychicznej spójności samego siebie,
- przekazywać umiejętności związane z odkładaniem oczekiwanych gratyfikacji życiowych w czasie,
- poszerzać poczucie wewnętrznej wolności.

Podtytuł tego opracowania nawiązuje do słowa enchiridion, które dla dawnych Greków oznaczało zarówno podręcznik, jak i sztylet; było więc interesującą metaforą sytuacji, w której wiedza stanowi narzędzie indywidualnej obrony.

*Od strony pragmatyczno-edukacyjnej patrząc, rozprawa Jerzego Kolarzowskiego będzie pomocnym i zasobnym zbiorem – „przybornikiem” językowych formatów oraz technik dopasowywania i oddziaływania na siebie rozmówców, a umiejętności negocjowania stają się coraz ważniejsze we współczesnych społeczeństwach.*

*prof. Lech Ostasz*

**Jerzy Kolarzowski** – prawnik i dziennikarz, profesor nadzwyczajny na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Prawnych Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach.

**WYDAWCA:**

PRESSCOM Sp. z o.o.  
ul. T. Kościuszki 29, 50-011 Wrocław

**KSIĘGARNIA INTERNETOWA:**

<http://sklep.presscom.pl>

**ZAMÓWIENIA TELEFONICZNE I FAKSEM:**

tel. (+71) 797 28 46, faks (+71) 797 28 16

ISBN 978-83-64512-93-3



9 788364 512933

CENA 60 ZŁ

PODSTAWY NEGOCJACJI ENCHIRIDION

Jerzy Kolarzowski

Jerzy Kolarzowski

PODSTAWY

NEGOCJACJI  
ENCHIRIDION

Ujęcie lingwistyczne  
i prakseologiczne