

L I T E R A T U R A

- Argyle, M.: The psychology of Interpersonal Behaviour. Harmondsworth, England, Penguin Books Ltd. 1967, 1972
- Bárta, V.: Výzkum trhu. Praha, Merkur 1981
- Bártová, H.: Nástroje orientace spotřebitele. Praha, VŠE 1987
- Batley, T.: Management Skills for Professionals. Oxford, Velká Británie, Philip Altan Publishers Lim. 1989
- Bickman, N.L.: The Effect of Social Status on the Honesty of Others. Journal of Psychology, 85, 1971
- Bičík, V.- Fraňková, S.: Úvod do srovnávací psychologie. Olomouc, FFUP 1985
- Green, P.E.- Tull, D.S.: Research for Marketing Decisions. Englewood Cliffs, Prentice Hall 1966
- Gretz, K.F.- Drozdeck, S.R.: Psychologie prodeje. Praha, Victoria Publishing 1992
- Harvey, Ch.: Tajemství úspěchu špičkových obchodníků světa. Praha, Informatorium 1991
- Harvey, Ch.: Úspěch máte ve vlastních rukách. Praha, SNTL 1990
- Hermochová, S.: Malé společenské skupiny a kolektivy v teorii a praxi. In Janoušek, J. a kol.: Sociální psychologie. Praha, SPN 1984
- Heřman, K. a kol.: Marketing, teorie a praxe. Pardubice, INPEX 1990
- Horáková, I.: Marketing. Příloha týdeníku Ekonom 13/1992
- Janoušek, J.: Sociální komunikace. Praha, Svoboda 1969
- Kobera, P.- Šec, P.: Reklama efektivně. Praha, '91 Unice 1991
- Kohout, J.- Rymeš, M.: Sociologie a psychologie v zahraničním obchodě. Praha, VŠE 1983
- Konečná, M.: Psychologie ve službách. Praha, VŠE 1990
- Kořínek, J.: Umění prodávat. Praha, Čs. obchodní komora 1969

- Krech, D. - Crutchfield, R.S.- Ballachey, E.L.: Človek v spoločnosti. Bratislava, SAV 1968
- Křivohlavý, J.: Jak si navzájem lépe porozumíme. Praha, Svoboda 1988
- Lerbinger, P.: Designs for Persuasive Communication. Prentice-Hall, Englewood Chiffs, N.J., USA 1972
- Marcha, J.: Marketingový průzkum. Turnov, Rapid 1965
- Medzihorský, Š.: Sociálně psychologické aspekty výuky. In: Kapitoly o vysokoškolské výuce. Praha, ÚRVŠ 1986
- Nakonečný, M.: Sociální psychologie. Praha, Svoboda 1970
- Nakonečný, M.: Úvod do sociální psychologie. Praha, Osvětový ústav 1966
- Neutz, P.: V bílých ponožkách vstup zakázán. Profit 51-52/91
- Nykryn, J.- Haas, M.- Svoboda, G.: Zásady obchodního jednání v zahraničním obchodě. Praha, Československá obchodní a průmyslová komora 1986
- Příbyl, P.: Psychologie v propagaci. Praha, SPN 1983
- Reineke, W.: Jak vést úspěšně jednání. Praha, Svoboda 1991
- Rejmánek, E.: Co je psychologie trhu. Praha, Merkur 1968
- Rejmánek, E.: Psychologické problémy výzkumu trhu. Praha, VÚO 1970
- Robins, S.: Training in Interpersonal Skills. Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.I., USA 1989
- Rymeš, M.: Psychologie v zahraničním obchodě. 1989 (nepublikovaný rukopis)
- Říčan, P.: Psychologie osobnosti. Praha, Orbis 1972
- Schiffman, L.S.- Kanuk, L.L.: Consumer Behavior. Prentice Hall, International Editions, USA 1991
- Šimončíč, I.S. a kol.: Marketing. Bratislava, Obzor 1970
- Tomšík, M. a kol.: Sociologie pro ekonomy. Praha, VŠE 1991
- Torrington, D.: Management Face-to-Face. Prentice Hall, International Editions, Velká Británie 1991

Verderber, K.- Verderber, R.: Inter-Act: Using Interpersonal Communication Skills, 4. vyd., Belmont, USA, 1986

Vysekalová, J.: Psychologické aspekty propagačního působení. Psychologie v ekonomické praxi, 1/1992, ročník XXVII.

Wegner, M.: Podnikatelé a reklama. Praha, Trizonia 1991

Wiesenberger, I.: Marketing a informační činnost. Praha, Státní technická knihovna 1966.