

## Bibliografía

ACKOFF, R. L. y EMERY, F. (1972). *On Purposeful Systems*. Ap. Felicísimo VALBUENA DE LA FUENTE (2003). *Pragmática de la negociación*. CIC (*Cuadernos de Información y Comunicación*), 8, p. 9.

ALDAO-ZAPIOLA, Carlos M. (2009) *La negociación. Un enfoque transdisciplinario con específicas referencias a la negociación laboral*. 4ª ed. Montevideo, Organización Internacional del trabajo (OIT/Cinterfor).

ACOSTA, José María (2017). *Dirigir: liderar, motivar, comunicar, delegar, dirigir reuniones*. 6ª ed. (2ª reimpr.). Madrid: ESIC.

ARISTÓTELES (2012). *Retórica*. 10ª reimpr. Madrid: Alianza.

CALLIÈRES, François de (2001). *Negociando con príncipes*. Madrid: Biblioteca La Esfera.

CONGER, J. A. y KANUNGO, R. N. (1988). The empowerment process; Integrating theory and practice. Ap. Lourdes MUNDUATE JACA y Francisco MEDINA DÍAZ (coords.) (2019). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Madrid: Pirámide.

COSTA GARCÍA, Mercedes (2004). *Negociar para CON-vencer: método, creatividad y persuasión en los negocios*. Madrid: McGraw-Hill.

COVEY, Stephen (1989). *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*. Barcelona: Círculo de Lectores.

FERN, George (2003). *Cómo negociar*. Barcelona: Robinbook.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce (1996). *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*. Barcelona: Gestión 2000.

FORSYTH, Patrick (2009). *Negociación eficaz "for rookies": de "rookie" a experto en una semana*. Madrid: LID.

FRENCH, J. R. P. y RAVEN, B. H. (1968). The basis of social power. Ap. Barbara A. BUDJAC CORVETTE. *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*. México: Pearson Educación.

GARCÍA DE TORRES, Elvira (1995). *Comunicación y movimientos estratégicos en la negociación*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.

GOLEMAN, Daniel (1999). *La práctica de la inteligencia emocional*. Barcelona: Círculo de Lectores.

GÓMEZ-POMAR RODRÍGUEZ, Julio (2004). *Teoría y técnicas de negociación*. 2ª ed. Barcelona: Ariel.

GONZÁLEZ GARCÍA, Manuel Jesús (2006). *Técnicas de negociación*. Antequera: Innovación y Cualificación.

LEDERACH, J. P. (1989). *Elementos para la resolución de conflictos*. Ap. Jesús Ángel SÁNCHEZ PÉREZ (2013). *Instrumentos y casos prácticos de negociación*. Madrid: Escuela Nacional de Sanidad, p. 11. Consulta en línea.

LEWICKI, Roy J., SAUNDERS, David M. y BARRY, Bruce (2012). *Fundamentos de negociación*. 5ª ed. México: Mc Graw Hill Educación.

MARTÍNEZ-CORTS, Inés, GUERRA, José Manuel y MUNDUATE, Lourdes (2019). Poder y procesos de influencia en la negociación. En MUNDUATE JACA y Francisco MEDINA DÍAZ (coords.). Op. cit.

MORTENSEN, Kurt W. (2007). *El arte de influir en los demás dominando las 12 leyes de la persuasión*. Barcelona: Gestión 2000.

MUNDUATE JACA, Lourdes y MEDINA DÍAZ, Francisco (coord.) (2019). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Madrid: Pirámide.

MUNTANER ANFRUNS, Ramón (1992). *Negociación para obtener resultados*. Bilbao: Deusto.

PERLOFF, Richard M. (2007). *The dynamics of persuasion. Communication and Attitudes in the 21st Century*. 2ª ed. Taylor & Francis e-Library.

PRUITT, D.G. (1981). *Negotiation Behavior*. Ap. M. Carmen SAORÍN-IBORRA (2008). Los Comportamientos de negociación. ¿Dicotomía o continuum? Esic Market, 129, p. 163.

PUCHOL MORENO, Luis (2012). *El libro de la negociación*. Madrid: Díaz de Santos.

ROBBINS, Stephen P. y JUDGE, Timothy A. (2009). *Comportamiento organizacional*. 13ª ed. México: Pearson Educación.

SÁNCHEZ PÉREZ, Jesús Ángel (2013). *Instrumentos y casos prácticos de negociación*. Madrid: Escuela Nacional de Sanidad. Consulta en línea.

SANER, Raymond (2003). *El experto negociador*. Barcelona: Gestión 2000.

SAORÍN-IBORRA, M. Carmen (2007). *Los comportamientos de negociación. ¿Dicotomía o continuum?* Esic Market, 129, pp. 153-181.

THOMAS, Kenneth W. (1992). *Conflict and Conflict Management*. Ap. Stephen ROBBINS y Timothy n P. y JUDGE, Timothy A. (2009). *Comportamiento organizacional*. 13ª ed. México: Pearson.

URBINA Y DE LA QUINTANA, José Antonio de (1994). *El protocolo en los negocios*. 3ª ed. Madrid: Temas de hoy.

URY, William (1993). *De la negociación al acuerdo. Claves para superar cualquier negociación* 4ª ed. Barcelona: Parramón.

URY, W. L., BRETT, J.M. y GOLDBERG, S. M. (1988). *Getting disputes resolved: designing a system to cut the cost of conflict*. Ap. Francisco J. MEDINA y Lourdes MUNDUATE. Op. cit., pp. 130-131.

VALBUENA DE LA FUENTE, Felicísimo (2003). *Pragmática de la negociación*. CIC (Cuadernos de Información y Comunicación), 8, pp. 71-116.

VAN DE VLIERT, E. y EUWEMA, M. C. (1994). *Agreeableness and activeness as components of conflict behaviour*. *Journal of Personality and social Psychology*. Ap. Lourdes MUNDUATE JACA y Francisco MEDINA DÍAZ (coords.). Op. cit., pp. 59-64.

YUKL, G. y TRACEY, J.B. (1992). *Consequences of influence tactics used with subordinates, peers, and the boss*. Ap. Lourdes MUNDUATE JACA y Francisco MEDINA DÍAZ (coords.). Op. cit., p.194.

YUSTE PAUSA, Francisco (2004). *Herramientas de coaching ejecutivo*. Bilbao: Desclée de Brouwer.