

NEGOCIACIÓN Y LENGUAJE NO VERBAL

LIBROS

2012

CALERO, HENRY H.; GRAYSON, GABRIEL Y NIERENBERG, GERARD I. *“Como leer a una persona como un libro”-Aprende a observar el lenguaje corporal para saber lo que piensa la gente.* Editorial Integralia La Casa Natural Ediciones SL- 2012 / ISBN 9788496851986. Valencia-España.

LEWICKI, ROY J; SAUNDERS, DAVID M.; BARRY, BRUCE: *“Fundamentos de Negociación”.* Editorial MacCraw Hill- 2012/ ISBN 9786071507532 –México Págs. 328

RULICKI, SERGIO y CHERNY, MARTIN: *“Comunicación no verbal”.* Editorial Granica - 2012 / ISBN 9789506414979 Buenos Aires-Argentina

URY, WILLIAM: *Supere el No: Cómo negociar con personas que adopten posiciones inflexibles.* Editorial Ediciones Gestión 2000-2012 ISBN 9788498751925 Barcelona España

2011

HERNANDEZ, ALEJANDRO: *“Negociar es fácil si sabe cómo”.* Editorial Alienta-2011/ISBN 9788415320074/ Barcelona España

ROSENBERG, MARSHALL B.: *Resolver los conflictos con la comunicación no violenta.* Editorial Acanto S.A.- 2011/ ISBN: 9788415053057.

2010

MAYER, ROBERT: *Cómo negociar con éxito.* Editorial Robinbook-2010/ ISBN 9788499170718

RODRIGUES ESCANCIANO, IMELDA: “*Lenguaje no verbal: Cómo gestionar una comunicación de éxito*”, Editorial Nebiblo SL 2010- La Coruña-España -ISBN 978-84-9745-475-9, Páginas: 117-119.

TRUJILLO, JOSE RAMON “*Negociación, Comunicación y Cortesía Verbal: Teoría y Técnicas*”. Editorial: Ediciones 2010-2004/ ISBN 9788495058539 Barcelona España. Págs. 184

2009

PONTI, FRANC: “*Los Caminos de la Negociación*”. Editorial: Ediciones Granica SA-2009/ ISBN 9789506411251 Barcelona España Pags.177

2007

CASADO TINO PRAT, LLUIS:” *Conflict Mentoring: “Cómo afrontar y resolver los conflictos*”. Editorial: Bresca Editorial SL-2007 / ISBN 978849355903-8- Barcelona España Páginas 141-142.

2006

DAVIS, FLORA: “*La Comunicación no verbal*”. Editorial Alianza Editorial-2006/ ISBN 9788420666846 –España

2005

BERCOFF, MAURICE A.: “*El Arte de la Negociación*” “*El método HARVARD en 10 preguntas*”. Editorial: Ediciones Deusto Planeta Profesional y Formación SL-2005 / ISBN 842342323-9 Páginas 69, 91,109.

JAMES, JUDI: *El Lenguaje Corporal: Proyectar una imagen positiva*. Editorial Paidós Ibérica – 2006 / ISBN 9788449319518 Barcelona- España

MUNDUATE, LOURDES y MEDINA DIAZ, FRANCISCO J: “*Gestión del conflicto, Negociación y Mediación*”. Editorial Piramide-2005/ ISBN 9788436819243-Madrid España Págs. 344.

2004

OVEJERO BERNAL, ANASTACIO: *Técnicas de Negociación: “Como Negociar Eficaz y Exitosamente”*. Editorial Jose Manuel Cejudo-2004- Madrid España ISBN 844814070-2 Pagina 183

2003

COHEN RICARDO ALTAMIRA, STEVEN P. *“Claves de Negociación con el corazón y la mente”*. Editorial: Edición MC Graw Hill/ Interamericana de España SAU -2003- ISBN 844813801-5 Paginas 47,85 ,90.

FERN, GEORGE: *“Como negociar”*. Editorial Robinbook-2003/ISBN 9788479276249

2002

H MNOOKIN, ROBERT; PEPPET, SCOTT R. Y S. TULUMELLO, ANDREW: *Resolver Conflictos y Alcanzar acuerdos: “Como Plantear la Negociación para generar beneficios”*. Editorial Gedisa SA 2002-Barcelona España- ISBN 847432911-6, Paginas: 94 y 95.

MATTOCK, JOHN Y ENRENBURG, JONS: *“Como actuar mejor al Negociar”*. Editorial CISS SA-2002 Madrid-España ISBN 848235314-4 Paginas 149-168

2001

KENNEDY, KAVIN: *“Una nueva forma de negociar”*. Editorial Deusto Planeta de agostini Profesional y Formación SL 2001 Barcelona España ISBN 842341883-9 Paginas 147-169.

MALARET PH D., JUAN: *Manual de Negociación y Mediación”*. Editorial COLEX 2001 Madrid –España ISBN 847879635-5 Pagina 43

SELVA, CHANTAL:” *La Programación Neurolingüística: aplicada a la negociación”*. Editorial: Ediciones Juan Granica SA-2001 /ISBN 8475775004 Barcelona España Págs. 219

2000

MILLS, HARRY A. *“Negociar el Arte de Ganar”*. Editorial de Vecchi SA-2000 ISBN 843152417-0 Barcelona España Paginas 78-81.

1996

PEREZ MOYA, JOSE: *Estrategia, Gestión y Habilidades Directivas: Un manual para el nuevo directivo*". Editorial Díaz de Santos-1996/ISBN 9788479782801-Madrid-España Pags.325

1987

LERITZ, LEN: *Negociación Infalible: "Cómo resolver Problemas, Lograr Acuerdos y Solucionar Conflictos"*. Editorial Paidós Saicf-1987 Barcelona-España ISBN 847509883-5 Pagina 247.

LIBROS Y ARTICULOS ELECTRÓNICOS ENCONTRADOS EN INTERNET

2013

JOAQUIN MONZO SANCHEZ: *"El Lenguaje Corporal de los Negociadores"*

16/05/2013 Publicado por: fuente degerencia.com

Recuperado: ([http://www.degerencia.com/articulo/el_lenguaje_corporal_de_ los negociadores](http://www.degerencia.com/articulo/el_lenguaje_corporal_de_los_negociadores))

2012

EL CONTADOR VIRTUAL: *5 errores del lenguaje corporal en las entrevistas de trabajo* 31 /05/ 2012 Publicado por jlacedo

Recuperado: <http://elcontadorvirtual.blogspot.com.es>

KINESS *Lenguaje no verbal en los negocios | Club del Lenguaje No Verbal.* 30/11/2012 – El artículo: Comunicación no verbal en las negociaciones

Recuperado: www.clublenguajenoverbal.com

2011

EL CONTADOR VIRTUAL *Señales en la comunicación no verbal*

21 /01/ 2011 Publicado por jlacedo

Recuperado: <http://elcontadorvirtual.blogspot.com.es>

EL CONTADOR VIRTUAL *6 recomendaciones para el lenguaje corporal en las negociaciones* 11 /02/ 2011 Publicado por jlacedo

Recuperado: <http://elcontadorvirtual.blogspot.com.es>

2010

BUENAS TAREAS: *Comunicación Verbal Y No Verbal En Una Negociación*

01/08/2010 Publicado por Ne Martínez

Recuperado: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Comunicacion-Verbal-y-No-Verbal-En/572192.html>

DERKA COLLEGE: *Comunicación no verbal y lenguaje corporal aplicados a negociación*

28/01/2010 Publicado por Gestipolis

Recuperado: www.gestipolis.com

EL CONTADOR VIRTUAL. *El lenguaje no verbal en una negociación.* 21/12/2010

Publicado por jlacedo

Recuperado: <http://elcontadorvirtual.blogspot.com.es>

SANCHEZ, CRISTINA. *La Negociación.* 08/11/2010 Estrategias, Técnicas y Otras Consideraciones sobre Como Negociar con Éxito

Recuperado: [www.lanegociacion.wordpress.com/...](http://www.lanegociacion.wordpress.com/)

2009

MORA VENEGAS, CARLOS. *El lenguaje no verbal en la negociación- Artículo Publicado en GRANDES PYMES.* 16/09/2009 “Por Juan Carlos Valdas”

Recuperado: <http://jcvalda.wordpress.com/>

2008

NEGOCIACION: el blog de la negociación : “El lenguaje no verbal en la negociación”
09/10/2008

Recuperado: www.negociacion.net › [Mercado de idea](#)

RODRIGUEZ GOMEZ, JUANA MARIA: “*Los Docentes ante las Situaciones de Violencia Escolar*”. Publicado en la Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado ISSN-e 15750965-Vol. 11 N° 3-2008

Recuperado: dialnet.uniroja.es/servlet/articulo?Codigo=2782156

2006

HINOJOSA SEGOVIA, RAFAEL. “*Sistemas de solución extrajurisdiccional de conflictos*” (2006) Profesor titular de Derecho Procesal, UCM Páginas: 17-59.

Recuperado: <http://libros-revistas.derecho.vlex.es/vid/negociacion-52016031>

2005

PROTOCOLO.ORG *Comunicación no verbal. Los gestos como fuerza para negociar. El poder de las formas y los gestos.* 03/10/2005 – La educación y las buenas maneras son muy importantes en una negociación

Recuperado: www.protocolo.org

2004

ALVARENGA VENUTOLO, PATRICIA. “Comentario al Libro de Bridget Hayden: *Salvadoreños en Costa Rica Vida desplazadas*” (2004) Publicado por Anuario de Estudios Centroamericanos Universidad de Costa Rica Volumen 30 N° ½.

Recuperado: <http://www.jstor.org/stable/25661380>

JULIO CABERO, MARIA DEL CARMEN LLORENTE Y PEDRO ROMAN: Las herramientas de comunicación en el “aprendizaje mezclado”

Publicado en. Revista de medios y educación (ISSN: 1133-8482), n ° 23, 2004, 27-41. Universidad de Sevilla

Recuperado: <http://tecnologiaedu.us.es>

2002

LLAMAZARES GARCIA-LOMAS, OLEGARIO y NIETO CHURRUCA, ANA. “*Negociación Internacional: Estrategias y Casos*”. Editorial: Ediciones Piramide-2002 ISBN 8436817060 Madrid -España

Recuperado: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=205288>

VIDEOS

MEDIACION, COMUNICACIÓN Y COBRANZAS:”Aprende Sobre Comunicación no verbal”

09/03/2010 Publicado por Mariano Blumenfeld

Recuperado: <http://cobranzas.wordpress.com/2010/03/09/aprende-sobre-comunicacion-no-verbal>

EL LENGUAJE CORPORAL

Capítulo I

<http://www.youtube.com/watch?v=hrn8AHjnK0I>

Capítulo II

<http://www.youtube.com/watch?v=xjrv10QUBOg>

Capítulo III

<http://www.youtube.com/watch?v=xpLFmpPAgV0>

Capítulo IV

<http://www.youtube.com/watch?v=sJjMqg0FzGs>

Capítulo V

<http://www.youtube.com/watch?v=1DIbfbimrw>

Capítulo VI

<http://www.youtube.com/watch?v=AeJ1aSdIrus>

Capítulo VII

<http://www.youtube.com/watch?v=g0pw89nTh9s>

Capítulo VIII

<http://www.youtube.com/watch?v=qX6oZNI82A>

Capítulo IX

<http://www.youtube.com/watch?v=pYSvW16NMzE>

JOSE MANUEL GUEVARA: [El lenguaje Corporal en la negociación](#) (Primera parte)

Subido el 18/05/2011 Publicado en Colaboración con el grupo que represento al Tec de Monterrey en el Triunvirato 2011 en la ciudad de Tempe, Arizona

Recuperado: www.youtube.com/watch?v=w4WeAwP7isU