

NEGOCIACIÓN Y MULTICULTURALIDAD

LIBROS

2012

ELASHMAWI, Farid. *Competing globally. Mastering multicultural management and negotiation*. Routledge, 2012. ISBN: 978-1136415999.

T.T MORAN, Robert; R.R HARIS, Philip; MORAN, Sarah. *Managing cultural differences*. Routledge, 2012. ISBN: 978-1136385261.

2011

FISHER, Roger; L. URY, William; PATTON, Bruce. *Getting to yes: negotiating agreement without giving in*. Penguin, 2011. ISBN: 9781101539545.

LLAMAZARES GARCIA – LOMAS, Olegario. *Aspectos clave de la negociación internacional*. 2ª ed. ICEX, 2011. ISBN: 9788478117123.

2010

W. MOORE, Christopher; J. WOODROW, Peter. *Handbook of Global and Multicultural Negotiation*. 1ª ed. Jossey – Bass, 2010. ISBN: 978-0-470-44095-7

2009

I. NIERENBERG, Gerard; H. CALERO, Henry. *The new art of negotiating: how to closes any deal*. Square One Publisher, 2009. ISBN: 978-0-7570-0305-9.

LEWICKY, Roy; BARRY, Bruce; SAUNDERS, David. *Negotiation: Readings, exercises and cases*. 6ª ed. McGraw – Hill/Irwin, 2009. ISBN: 978-0073530314.

2008

B. HALVERSON, Claire; TIRMIZI, S. Aqueel. *Effective Multicultural Teams: theory and practice*. Springer, 2008. ISBN: 978-1-4020-6956-7

A. SAMOVAR, Larry; E. PORTER, Richard; R. McDANIEL, Edwin. *Intercultural communication: A reader*. 12ª ed. Cengage Learning, 2008. ISBN: 978-0495554189.

2007

Baker & McKenzie. *The international negotiations Handbbok: Success through preparation, strategy and planning*. PILPPG and Baker & McKenzie, 2007.

M. BRETT, Jeanne. *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. John Wiley & Sons, 2007. ISBN: 978-0787997519.

2006

DE LUCAS MARTÍN, Javier. *Europa: derechos, culturas*. Tirant Lo Blanch, 2006. ISBN: 84-8456-625-0

2005

A. BERCOFF, Maurice. *El arte de la negociación: el método Harvard en 10 preguntas*. Ediciones Deusto, 2005. ISBN: 84-234-2323-9.

PUCHOL MORENO, Luis. *El libro de la negociación*. Editorial Díaz de Santos, S.A, 2005. ISBN: 84-7978-725-2

WILLIAM B., Gudykunst. *Bridging Differences: Effective Intergroup Communications*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications Inc., 2004. ISBN: 978-076192937

2004

PLA BARBER, José. Capítulo 8 Diferencias culturales. *Dirección de empresas internacionales*. Pearson Educación, S.A, 2004. ISBN: 84-205-4089-7

2003

J. LEWICKI, Roy; WISE OLANDER, Karen; HIAM, Alexander. *Piense antes de hablar: guía completa de la negociación estratégica*. Ediciones Deusto, 2003. ISBN: 84-234-2060-4.

PONTI, Franc. *Los caminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas*. Ediciones Juan Granica, 2003. ISBN: 84-7577-914-X.

2002

A. KREMENYUK, Victor (editor). *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2002. ISBN: 978-0787958862

ANTONIO CHIVA PLANAS, Juan. *Técnicas y habilidades de negociación*. La Montaña, 2002. ISBN: 84-95358-88-3.

J. BRAMS, Steven; D. TAYLOR, Alan. *La solución ganar – ganar: una nueva técnica de negociación*. Ariel, 2002. ISBN: 84-344-4251-5.

LLAMAZARES GARCIA – LOMAS, Olegario; NIETO CHURRUCA, Ana. *Negociación Internacional: Estrategias Y Casos*. Piramide Ediciones Sa, 2002. ISBN: 978-8436817065.

VALLS MONTÉS, Rafael; LÓPEZ SERRANO, Alfredo. *Dimensión europea e intercultural en la enseñanza de las ciencias sociales*. Síntesis Educación, 2002. ISBN: 978-8477388692.

2000

D. LEWIS, Richard. *When Cultures Collide Texte Imprimé: Managing Successfully Across Cultures*. 2ª ed. Nicholas Brealey Publishing, 2000. ISBN: 978-1857880878.

MALARET, Juan. *Manual de negociación y mediación: the Havard Euronegotiation Project: negociaciones empresariales eficaces para juristas y directivos: textos y casos*. Editorial Constitución y Leyes; COLEX, 2000. ISBN: 84-7879-539-1.

ARTÍCULOS EN LIBROS

2008

ÁNGEL SOLANS LATRE, Miguel. Partes negociadoras de los convenios colectivos estatutarios infraempresariales, empresariales y sectoriales. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 191 – 286

ALEMÁN PÁEZ, Francisco. La administración del convenio colectivo. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 555 – 610

BAYLOS GRAU, Antonio; MERINO SEGOVIA, Amparo. Códigos de conducta negociados. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 1019 – 1048

GARCÍA MURCIA, Joaquín. Los acuerdos de empresa. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 611 – 640

GUTIÉRREZ – SOLAR CALVO, Beatriz. La negociación colectiva de los autónomos. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 1355 – 1403

GUY-OLIVIER, Faure. International Negotiation: The Cultural Dimension. *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. Editado por Victor A. Kremenyuk. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2002
LUZ RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, Maria. Ámbitos de los convenios colectivos estatutarios y estructura de la negociación colectiva. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 123 – 189

L. ALFONSO MELLADO, Carlos. Los pactos y acuerdos en la negociación colectiva de funcionarios: concepto, eficacia, impugnación e interpretación. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 1187 – 1249

PÉREZ DE LOS COBOS ORIHUEL, Francisco. La negociación colectiva europea. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 1405 – 1427

ROQUETA BUJ, Remedios. Régimen jurídico de la negociación colectiva de funcionarios. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 1135 – 1185

TORRENS MARGALEF, Jorge. Las singularidades de la negociación colectiva del personal laboral en las administraciones públicas. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 1251 – 1311

VALLE MUÑOZ, Fco. Andrés. El papel de la administración pública en la negociación colectiva. *Manual Jurídico de negociación colectiva*. 1ª ed. Madrid: LA LEY, 2008. p. 1313 – 1353

2007

M. BRETT, Jeanne. Chapter 2: Culture and negotiation. *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. John Wiley & Sons, 2007. ISBN: 978-0787997519.

M. BRETT, Jeanne. Chapter 4: Executing negotiation strategy. *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. John Wiley & Sons, 2007. ISBN: 978-0787997519.

M. BRETT, Jeanne. Chapter 7: Negotiating decisions and managing conflict in multicultural teams. *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. John Wiley & Sons, 2007. ISBN: 978-0787997519.

2002

DEAN, Pruitt. Strategy in Negotiation. *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. Editado por Victor A. Kremenyuk. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2002

JEFFERY Z, Rubin. The Actors in Negotiation. *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. Editado por Victor A. Kremenyuk. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2002

JÖNSSON, Christer. Diplomacy, bargaining and negotiation. *Handbook of International Relations*. Editado por Walter Carlsnaes, Thomas Risse, Beth A Simmons. 1ª ed. Sage, 2002. ISBN: 978-0761963042. pp. 212 - 234

2001

CRESPAN ECHEGOYEN, Javier. Nuevas formas de organización empresarial y negociación colectiva. *Cuestiones actuales sobre la negociación colectiva*. Madrid: Comisión consultiva nacional de convenios colectivos, 2001. p. 25 – 44

POCHET, Philippe. Instrumentos europeos sobre negociación colectiva. *Cuestiones actuales sobre la negociación colectiva*. Madrid: Comisión consultiva nacional de convenios colectivos, 2001. p. 143 – 152

SALA FRANCO, Tomás. La negociación colectiva en el empleo público. *Cuestiones actuales sobre la negociación colectiva*. Madrid: Comisión consultiva nacional de convenios colectivos, 2001. p. 113 – 141

ARTÍCULOS EN REVISTAS

2011

LIU, Meina. Cultural Differences in Goal-directed Interaction Patterns in Negotiation. *Negotiation and Conflict Management Research*. Vol. 4, Issue 3, 2011. pp. 178-199.

2010

ALBRECHT, Berit. Multicultural Challenges for Restorative Justice: Mediator's Experiences from Norway and Finland. *Journal of Scandinavian in Criminology and Crime Prevention*. Vol. 11, Issue 1, 2010. pp. 3-24.
http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/14043851003616204#.Uc_xYDu3OIR

JENSANA TANEHASHI, Amadeo. Factores culturales y negocios en Japón. *Información comercial Española, ICE: Revista de economía*. Nº. 856, 2010. ISSN: 0019-977X. pp. 79-88.

2009

L. ADAIR, Wendi; S. TAYLOR, Masako; H. TINSLEY, Catherine. Starting out on the Right Foot: Negotiation Schemas When Cultures Collide. *Negotiation and Conflict Management Research*. Vol. 2, Issue 2, 2009. pp. 138-163. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1750-4716.2009.00034.x/abstract;jsessionid=34E2D40BED9090859BB32D8E12E85C99.d03t02?deniedAccessCustomisedMessage=&userIsAuthenticated=false>

2008

CUBILLO SALAS, Gustavo; CARMEN SAORÍN IBORRA, María. El efecto de la cultura del País en el Estilo de Negociación: una propuesta para el caso de Costa Rica. *Tec Empresarial*. Vol. 2, Nº. 2, 2008. ISSN-e: 1659-3359. pp. 35 – 43.

2007

SALEH, Eduardo; MIGUEL BARROS, José. La ruta hacia una negociación exitosa. *Havard Business Review*. Vol. 85, Nº 10, 2007. ISSN: 0717-9952. pp. 64-74.

W. SALACUSE, Jeswald. Cómo puede afectar la cultura a una negociación. *Havard Deusto Business Review*. Nº. 159, 2007. ISSN: 0210-900X. pp. 46-55.

2006

W. MADDUX, William; D. Galinsky, Adam. Cultural Barriers and Mental Borders: Multicultural Experience Facilitates Creative Thinking and Problem Solving. *IACM 2006 Meeting Paper*. pp. 28

2005

ADAMUZ PEÑA, Mercedes. *Essays on bargaining with outside options*. Tesis doctoral dirigida por Clara Ponsati Obiols. Universidad Autonoma de Barcelona, 2005. ISBN: 8468824860.

ARAM BURU – ZABALA HIGUERA, Luis. Habilidades de negociación: todos podemos ganar. Ediciones Pirámide, 2005. ISBN: 84-368-1934-9.

VUORELA, Taina. Laughing Matters: A Case Study of Humor in Multicultural Business Negotiations. *Negotiation Journal*. Volume 21, Issue 1, January 2005. pp. 105–130

2004

AVRUCH, Kevin. Culture as context, culture as communication: Considerations for Humanitarian Negotiators. 9 *Harvard Negotiation Law Review*. 2004. <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/haneg9&div=11&id=&page=>

SEMINARE DOCHERTY, Jayne. Culture and Negotiation: Symmetrical anthropology for negotiators. 87 *Marquette Law Review*. 2003-2004. <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/marqlr87&div=34&id=&page=>

2003

GARCIA IRAGORRI, Alexandra. Negotiation in International Relations. *Revista de derecho: División de Ciencias jurídicas de la universidad del Norte*. Nº 19, 2003. ISSN: 0121-8697. pp. 91- 102.

K. SEBENIUS, James; A. LAX, David. Negociación 3D: El juego total. *Harvard Business Review*. Vol. 81, Nº 11, 2003. ISSN: 0717-9952. pp. 74 – 87.

2000

Anonymous. Negotiation and Conflict Resolution. *Harvard Business Review* [en-linea]. October, 2000. p. 37

DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS

2013

Pon Staff. Tips for Navigating Negotiations in China. *INTERNATIONAL NEGOTIATION. Program on negotiation. Havard law school. 4 de junio de 2013.* <http://www.pon.harvard.edu/daily/international-negotiation-daily/tips-for-navigating-negotiations-in-china/>

Pon Staff. Negotiating in China: The Gold Rush Mentality. *INTERNATIONAL NEGOTIATION. Program on negotiation. Havard law school. 3 de junio de 2013.* <http://www.pon.harvard.edu/daily/international-negotiation-daily/negotiating-in-china-the-gold-rush-mentality/>

Pon Staff. Complexity Personified: International Standards Negotiations from a Microsoft Manager's Perspective. *INTERNATIONAL NEGOTIATION. Program on negotiation. Havard law school. 6 de may de 2013.* <http://www.pon.harvard.edu/daily/international-negotiation-daily/pon-podcast-complexity-personified-international-standards-negotiations-from-a-microsoft-managers-perspective/>

2005

A. MCGINNIS, Michael. *Advanced negotiations: lessons from the international arena.* 2005. <http://www.ism.ws/pubs/proceedings/confproceedingsdetail.cfm?ItemNumber=12713>

DASGUPTA, Anjan. *Cultural Dynamics in International Negotiations.* Faculty of law, University of Toronto. 20 de enero de 2005. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=651185

2004

MOORE, Chris; WOODROW, Peter. *Mapping cultures – strategies for effective intercultural negotiations.* Marzo, 2004. <http://www.mediate.com/articles/cdr1.cfm#>

2002

M. BRETT, Jeanne. Chapter 1: Negotiation planning document: Exercise 1.1 Personal choices in decision making. Incluido CD-ROM de *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries.* John Wiley & Sons, 2002. ISBN: 978-0-7879-8836-4

M. BRETT, Jeanne. Chapter 5: Case 5.1 Nichia Corporation versus Shuji Nakamura: The Blue LED Dispute. Incluido CD-ROM de *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries.* John Wiley & Sons, 2002. ISBN: 978-0-7879-8836-4

2000

H. BAZERMAN, Max; R. CURHAN, Jared; A. MOORE, Don; L. VALLEY, Kathleen. Negotiation. *Psychology*. Vol. 51, February 2000. pp. 279 – 314. <http://www.annualreviews.org/doi/full/10.1146/annurev.psych.51.1.279>

M. BRETT, Jeanne. Chapter 7: Exercise 7.2 Identifying effective strategies for multicultural teams. Incluido CD-ROM del libro de *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. John Wiley & Sons, 2002. ISBN: 978-0-7879-8836-4

M. BRETT, Jeanne. Chapter 8: Case 8.1 OPEC Negotiations. Incluido CD-ROM del libro de *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. John Wiley & Sons, 2002. ISBN: 978-0-7879-8836-4

M. BRETT, Jeanne. Chapter 9: Case 9.1 Nokia and Motorola versus Telsim; case 9.2 Newbridge and Chinese negotiations over Shenzhen Development Bank; Case 9.3 The chekered negotiation history of Dabhol Power Project. Incluido CD-ROM del libro de *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. John Wiley & Sons, 2002. ISBN: 978-0-7879-8836-4

**

GARCHA, Aman. *Diplomatic Culture or Cultural Diplomacy: The role for culture in international negotiation?*
http://sis.ashesi.edu.gh/courseware/cms/file.php/1338/articles_assignments_guidelines_etc/Diplomatic_Culture_or_Cultural_Diplomacy_-_The_role_for_culture_in_international_negotiation.pdf

J. CARNEVALE, Peter; CHOI, Dong-Won. *Culture in the mediation of international disputes*.
<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/002075900399394#.Uc9DGju3OIQ>