

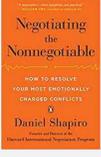
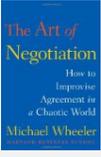
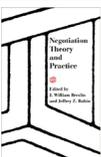


Los libros y artículos aquí incluidos ofrecen información sobre ciertas áreas de interés que están vinculadas a lo que hemos compartido con ustedes en el Taller de Negociación. Algunos de estos libros han sido traducidos al español, otros no. Sugerimos hacer la búsqueda respectiva en Amazon.com.

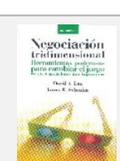
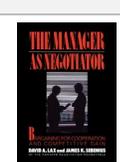
INFORMACIÓN GENERAL SOBRE NEGOCIACIÓN

	<p>Fisher, R., William L. U. y Patton, B. (1991). <i>Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder.</i> 2nd ed. Penguin Books, New York.</p> <p>Contiene la metodología que redefinió la manera como se negocia, en el mundo.</p>
	<p>Fisher, R., Ury, W. y Bruce, P. (2011) <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In.</i> Versión revisada y actualizada del libro "Sí... ¡de Acuerdo!". Penguin Group, tercera edición.</p>
	<p>Fisher, R. y Brown, S. (1988) <i>Getting Together: Building Relationships as We Negotiate.</i> Boston: Houghton Mifflin.</p> <p>Esta continuación de <i>Getting to YES</i> ofrece consejo práctico de cómo desarrollar el tipo de relaciones que permiten a los negociadores tratar sus diferencias de manera exitosa y utilizar al máximo sus oportunidades.</p>
	<p>Fisher, R., Kopelman, E. y Kupfer A. (1999). <i>Más allá de Maquiavelo: Herramientas para afrontar conflictos.</i> Harvard University Press, Cambridge, MA.</p> <p>Usando ejemplos internacionales, los autores ofrecen herramientas concretas para capacitar al lector a pensar sistemáticamente cuando intente manejar conflictos en forma efectiva</p>
	<p>Fisher, R. y Ertel, D. (1998, junio) <i>Sí... ¡de acuerdo! en la práctica.</i> Grupo Editorial Norma, primera edición.</p> <p>Es un manual de trabajo diseñado para ayudarlos a prepararse para cualquier tipo de negociación. Contiene formatos, ejemplos y explicaciones claras de los siete elementos para cerrar con éxito cualquier negociación.</p>
	<p>Fisher, R. y Shapiro, D. <i>Las Emociones en la Negociación. Cómo ir más allá de la razón en la planeación y desarrollo de la negociación.</i> Grupo Editorial Norma.</p> <p>Ofrece consejos sencillos y convincentes para manejar las emociones, incluso en las negociaciones más difíciles.</p>
	<p>Fisher, R. y Sharp, A. (1999). <i>El Liderazgo Lateral, Cómo dirigir si usted no es el jefe.</i> Grupo Editorial Norma.</p> <p>Herramientas prácticas para influir con éxito en nuestros colegas y jefes.</p>



	<p>Sebenius, J. Burns R., N. y Mnookin, R. H. Kissinger the Negotiator: Lessons from Dealmaking at the Highest Level. Harper Collins Publishers.</p> <p>Tres profesores de Harvard analizan a uno de los más grandes negociadores de todos los tiempos.</p>
	<p>Shapiro, D. (2017). Negotiating the Nonnegotiable – Penguin Books.</p> <p>El profesor Shapiro comparte técnicas para negociar lo no negociable, para resolver conflictos con alta carga emocional.</p>
	<p>Ury, W. L. (2000). Supere el NO. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles. Ediciones Gestión.</p> <p>Este breve libro ofrece un acercamiento de cinco pasos para tratar con negociadores difíciles.</p>
	<p>Ury, W. L. (2015). Obtenga del Sí Consigo Mismo. Superar los obstáculos interiores para negociar con éxito. Editorial Conecta, marzo.</p> <p>Muchas veces el mayor obstáculo para alcanzar acuerdos satisfactorios y construir relaciones de largo plazo, somos nosotros mismos. Este libro trabaja la negociación con uno mismo como el primer paso a una negociación exitosa.</p>
	<p>Ury, W. L. (2007). El poder de un NO positivo. Cómo expresar nuestros argumentos con asertividad sin herir los sentimientos de los demás. Editorial Granica.</p> <p>“No” es la palabra más poderosa y necesaria del lenguaje humano y, a la vez, la más difícil de pronunciar para muchas personas. Dándole el uso correcto, esta palabra encierra un enorme potencial para mejorar en mucho nuestras relaciones con los demás.</p>
	<p>Wheeler, M. El arte de la negociación: Cómo improvisar un acuerdo en un mundo caótico. Título original: The Art of Negotiation: How to Improvise Agreement in a Chaotic World. Editorial Simon & Schuster.</p> <p>El arte de la negociación muestra cómo se desempeñan los expertos en negociación a pesar del caos y la incertidumbre.</p>
	<p>Breslin, J., Rubin, W. y Rubin, J. Z. (Editores). (1991). Negotiation Theory and Practice. Cambridge, MA: Program on Negotiation Books, 460 pp.</p> <p>Una colección de artículos originalmente publicados en el <i>Negotiation Journal</i>, que cubren una amplia gama de temas en negociación.</p>
	<p>Ertel, D. (Compilador). (1996). Negociación 2000.</p> <p>Artículos originalmente publicados por el <i>Conflict Management Inc.</i> McGraw Hill.</p>



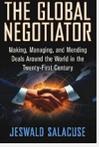
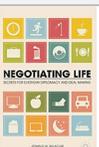
	<p>Malhotra, D. y Bazerman, M. H. (2013). <i>El negociador genial: cómo obtener grandes resultados en la mesa de negociación y más allá.</i> Editorial Empresa Activa.</p> <p>Los autores comparten casos reales en los que se ha negociado con éxito y otros en los que se ha fracasado por no utilizar técnicas adecuadas.</p>
	<p>Malhotra, D. <i>Negociar lo imposible: Cómo destrabar y resolver conflictos difíciles (sin dinero ni fuerza)</i> Editorial Empresa Activa.</p> <p>Comparte herramientas que nos pueden ayudar a solucionar hasta el conflicto más enquistado y sin necesidad de recurrir a la fuerza, sino a la creatividad negociadora.</p>
	<p>Hennig, J. <i>Negociando para Ganar: Palabras, Frases y Estrategias Decisivas Para Cerrar Negocios y Construir Relaciones Duraderas.</i></p> <p>Editor Taller del Éxito (traducción 15 de junio de 2009) y Editorial Océano de México. El autor comparte sus mejores prácticas y técnicas para lograr una negociación exitosa.</p>
	<p>Lax, D. A. y Sebenius, J. K. (2007). <i>Negociación Tridimensional: Herramientas poderosas para cambiar el juego en sus negociaciones más importantes.</i> Editorial Granica.</p>
	<p>Lax, D. A. y Sebenius, J. K. (1991). <i>El directivo como negociador: negociación para la cooperación y la ganancia competitiva.</i> Madrid Instituto Estudios Fiscales D.L.</p>
	<p>Raiffa, H. <i>El Arte y la Ciencia de la Negociación.</i> Editorial S.L. Fondo de Cultura Económica de España.</p> <p>Raiffa utiliza teoría de juegos y numerosos estudios de casos, a fin de presentar un acercamiento analítico y pautas prácticas para resolver conflictos y recibir “lo mejor del regateo”.</p>
	<p>Edelman, J. y Crain, B. (1996). <i>El Tao de la Negociación.</i></p> <p>Cómo prevenir, resolver o superar los conflictos de la vida diaria. Editorial Paidós Ibérica.</p>



CLÁSICOS DEL GÉNERO

	<p>Cohen, H. (1980) <i>Todo es negociable</i>. Editorial Planeta, 1.1. Título original: <i>You Can Negotiate Anything</i>. Secaucus, N.J.: L. Stuart.</p> <p>El más gracioso, y posiblemente uno de los mejores libros prácticos llenos de anécdotas.</p>
	<p>Machiavelli, N. (2010). <i>El Príncipe</i>. 1513. Alianza Editorial.</p> <p>Este libro práctico fue escrito para monarcas y estadistas, ofrece una perspectiva provocativa y temas de persuasión y liderazgo que aún son relevantes.</p>
	<p>Schelling, T. C. (1990). <i>La Estrategia del Conflicto</i>. Fondo de Cultura Económica.</p> <p>Schelling aplica un riguroso pensamiento a los riesgos y dificultades del conflicto en la era nuclear y tiene éxito al generar variadas lecciones aplicables.</p>

INTERNACIONAL

	<p>Salacuse, J. W. (2003). <i>The Global Negotiator: Making, Managing and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century</i>. St. Martin's Press, 1 edición.</p> <p>Una rápida visión de cómo pensar, planear y conducir negociaciones internacionales (especialmente de negocios).</p>
	<p>Salacuse, J. W. (2013). <i>Negotiating Life: Secrets for Everyday Diplomacy and Deal Making Edition</i>. Palgrave Macmillan.</p> <p>Un complemento del libro "<i>The Global Negotiator</i>". Partiendo del supuesto que la vida es una serie de negociaciones, acuerdos y diplomacia, Salacuse brinda herramientas para obtener los mejores resultados en cualquier situación.</p>

MEDIACIÓN

	<p>Fisher, R. y Ury, W. (1978). <i>International Mediation: A Working Guide - Ideas for the Practitioners</i>. Cambridge, MA: Harvard Negotiation Project.</p> <p>Nominalmente dirigido a mediadores internacionales, este manual ofrece una amplia gama de estrategias, técnicas y herramientas analíticas que pueden ser utilizadas por cualquier mediador (que opere formal o informalmente).</p>
---	---



SOLUCIÓN DE CONFLICTO LEGAL Y CORPORATIVO

	<p>Ertel, D. (1991, summer). “How to Design a Conflict Management Procedure that Fits Your Dispute”. <i>Sloan Management Review</i>. pp. 29-42.</p> <p>En vez de escoger de un menú estándar de procesos para resolver conflictos, Ertel discute qué gerentes deben considerar construir su propio menú y ofrece una serie de pasos para hacerlo en forma efectiva.</p>
	<p>Fisher, R. (1985, March-April). “He Who Pays the Piper”. <i>Harvard Business Review</i>. pp. 150-159.</p> <p>Un alto ejecutivo buscando resolver conflictos a un costo efectivo, escribe una carta hipotética a un abogado de la firma que está encargada del principal litigio en la compañía donde él trabaja.</p>

CREATIVIDAD

	<p>De Bono, E. (2014, julio 7). Seis Sombreros para Pensar. Booket Paidos.</p> <p>Cuando se está pensando, se suele tratar de hacer mucho al mismo tiempo y se termina siendo confuso e ineficaz. El Dr. de Bono describe un camino sencillo pero efectivo para convertirse en mejor pensador.</p>
---	---

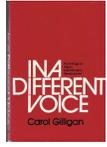
REUNIONES

	<p>Doyle, M. y Straus D. (1982). How to Make Meetings Work: The New Interaction Method. New York: Jove Books.</p> <p>Una guía al Método de Interacción de facilitar reuniones.</p>
---	---

GÉNERO Y NEGOCIACIÓN

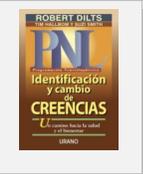
	<p>Brizendine, L. (2013). “El cerebro femenino”. RBA.</p>
	<p>Brizendine, L. (2018). “El cerebro masculino”. RBA Bolsillo.</p>



	<p>Gilligan, C. (1982). "In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development". Cambridge, MA: Harvard University Press.</p> <p>El Harvard University Press lo denomina "el pequeño libro que desató una revolución".</p>
	<p>Kolb, D. M. (2010, October 5), "Her Place at the Table: A Woman's Guide to Negotiating Five Key Challenges to Leadership Success" Jossey-Bass First Edition.</p> <p>Consejos de mujeres para mujeres sobre la negociación de sus carreras.</p>
	<p>Kolb, D. M. y Williams, J. (2000, October 3). "The Shadow Negotiation – How women can master the hidden agendas that determine bargaining success". Simon & Schuster, First Edition.</p>
	<p>Tannen, D., Ph.D. (1995, noviembre). "Tú no me entiendes" Vergara Editor S.A. Título original, "You Just Don't Understand" <i>Women and Men in Conversation</i>. New York, Ballantine Books.</p>
	<p>Tannen, Deborah, Ph.D. (1999). ¡Yo no quise decir eso!: cómo la manera de hablar facilita o dificulta nuestra relación con los demás. Editorial Paidós Ibérica.</p> <p>Lo importante no es lo que se dice, sino cómo se dice. A partir de esta regla de oro, el presente libro asegura que el éxito o el fracaso de cualquier relación (o negociación) dependen de nuestro estilo de conversación, del volumen que adopte nuestra voz, del tono, el ritmo y el sentido de nuestras palabras.</p>
	<p>Babcock, L. y Laschever, S. (2009, July 1) "Si lo quieres, ¡pídelo!" Aprende a ser una buena negociadora. Ediciones B.</p>
	<p>Babcock, L. (2005). Laschever, S. "Las mujeres no se atreven a pedir: saber negociar ya no es solo cosa de hombres". Amat Editorial.</p>
	<p>Con gracia y con humor, Linda Babcock y Sara Laschever nos cuentan una historia asombrosa respecto a un problema invisible que se ha estado ocultando a plena luz. Consiguen demostrar un punto novedoso e importante, que la negociación puede que sea una de las últimas fronteras del feminismo.</p>



PROGRAMACIÓN NEURO LINGÜÍSTICA

	<p>Selva, C. (2001, 1 de agosto). La PNL aplicada a la negociación. Ediciones Granica, S.A.</p> <p>Chantal Selva considera que la Programación Neurolingüística (PNL) aplicada a la negociación nos permitirá tener éxito en nuestras negociaciones en todos los campos de nuestra vida. Reforzará de este modo comportamientos positivos y desarrollará aptitudes de éxito, estrategias de excelencia. Cada uno lo enriquecerá con su práctica personal.</p>
	<p>Dilts, R., Hallbom, T. y Smith, S. (1998). La Identificación y cambio de Creencias. Editorial Urano.</p>
	<p>Dilts, R. (2003). El Poder de la Palabra: PNL Programación Neurolingüística, Editorial Urano.</p>