

REFERENCIAS

- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Sí... de acuerdo: Cómo negociar sin ceder (3.ª ed.). Editorial Debate.
- Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). Negotiation (8th ed.). McGraw-Hill Education.
- Thompson, L. (2020). The mind and heart of the negotiator (7th ed.). Pearson Education.
- Manzanal, Melisa; Chávez, Etelvina; Rivero, Andrea. (2020) Los elementos de la negociación: ¿Cómo intervienen dentro de las etapas? Recuperado de: <https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/view/2444/1321>
- Valadez, J., & Valadez, J. (2024). Qué impacto tiene el entorno físico en la negociación. Lidera Ya. Recuperado de: <https://lideraya.com/que-impacto-tiene-el-entorno-fisico-en-la-negociacion/>
- Valadez, J., & Valadez, J. (2024). Tácticas defensivas a utilizar en negociaciones efectivas. Lidera Ya. Recuperado de: <https://lideraya.com/tacticas-defensivas-a-utilizar-en-negociaciones-efectivas/>
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In (3rd ed.). Penguin Books.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In (3rd ed.). Penguin Books.
- Goffman, E. (1959). The Presentation of Self in Everyday Life. (aunque no trata de negociación directamente, es clave para entender los roles sociales en las interacciones).
- Hofstede, G. (2001). Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations.
- Parada Balderrama, María José. (2024). Estas son las técnicas de negociación más eficaces para tu empresa. Beyond. Recuperado de: <https://www.esade.edu/beyond/es/tecnicas-negociacion-eficaces/>

- García, J. M., & Dolan, S. (2017). Negociación: Estrategias y habilidades para lograr acuerdos eficaces (2ª ed.). Ediciones Granica.
- Ury, W. (2016). El poder de un NO positivo: Cómo decir no y aun así llegar a acuerdos. Editorial Urano.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder. Editorial Aguilar.
- Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). Negotiation (8th ed.). McGraw-Hill Education.
- Ury, W. (1993). Getting past no: Negotiating in difficult situations. Bantam Books.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Sí... de acuerdo: Cómo negociar sin ceder (3.ª ed.). Editorial Urano.
- Ghauri, P., & Usunier, J. C. (2003). International Business Negotiations (2nd ed.). Pergamon.
- Covey, S. R. (2000). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva (Ed. revisada). Editorial Paidós.
- Dixit, A., & Nalebuff, B. (2010). La estrategia: Guía para tomar decisiones en la vida, la empresa y los negocios. Antoni Bosch Editor.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). Administración (14.ª ed.). Pearson Educación.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2019). Comportamiento organizacional (18.ª ed.). Pearson.
- Porter, M. E. (2009). Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia (5.ª ed.). Grupo Editorial Patria.
- Morán, R. T., Abramson, N. R., & Moran, S. V. (2014). Managing Cultural Differences: Global Leadership Strategies for the 21st Century (9th ed.). Routledge.
- Redacción. (2025). 6 tipos de negociación para ayudar a prepararte. Docusign. Recuperado de: <https://www.docusign.com/es-mx/blog/negociacion>

- Talavera, Héctor. (2023). Tres Variables de una negociación. Asesora PYME. Recuperado de: <https://asesorapyme.org/2023/02/14/variables-de-una-negociacion/>
- Redacción Indeed. (2025). Técnicas de negociación internacional: consejos y beneficios. Indeed. Recuperado de: <https://mx.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/tecnicas-negociacion-internacional>
- Benetti, S., Ogliastri, E., & Caputo, A. (2021). Distributive/integrative negotiation strategies in cross-cultural contexts: A comparative study of the USA and Italy. *Journal of Management & Organization*, 27(4), 786-808. Recuperado de: <https://doi.org/10.1017/jmo.2020.47>
- Metcalf, L. E., Bird, A., & Shankarmahesh, M. (2006). Cultural tendencies in negotiation: A comparison of Finland, India, Mexico, Turkey, and the United States. *Journal of World Business*, 41(4), 382-394. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2006.08.004>
- Zhang, Zhi-Xue; Liu, Leigh Anne; Ma, Li. (2021). Negotiation beliefs: Comparing Americans and the Chinese. *International Business Review*, 30(5), 101849. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101849>
- Ogliastri, E; Quintanilla, C; Benetti, S. (2023). International negotiation prototypes: The impact of culture. *Journal of Business Research*, 159, 113712. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113712>
- Shonk, Katie. (2025). Estrategia del equipo de negociación. Harvard Law School. Recuperado de: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/negotiation-team-strategy/>
- Goleman, D. (1998). La inteligencia emocional en la empresa. Editorial Kairós.
- Shonk, Katie. (2025). Inteligencia emocional en la negociación. Harvard Law School. Recuperado de: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/emotional-intelligence-in-negotiation/>
- Manual universitario que cubre estrategias, tácticas y habilidades comunicativas en la negociación.
- Thompson, L. (2020). *The Mind and Heart of the Negotiator* (7th ed.). Pearson.

- Tubbs, S. L., & Moss, S. (2017). Human Communication: Principles and Contexts (13th ed.). McGraw-Hill.
- Universidad de Guanajuato. (s.f.) Autoestima. Liderazgo y Mercadeo. División de Ciencias Naturales y Exactas. Recuperado de: <http://www.dcne.ugto.mx/respaldo1/Contenido/MaterialDidactico/amezquita/Lecturas/Autoestima.pdf>
- Glin Bailey. (2024). Por qué comprender la autoestima puede hacer que cualquier negociación sea más exitosa. Fast Company. Recuperado de: <https://www.fastcompany.com/91219166/why-understanding-self-worth-can-make-any-negotiation-more-successful>
- Ury, W. (1993). Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations. Bantam Books.
- Personal de Pon. (2025) El poder en la negociación: su impacto en los negociadores y el proceso de negociación. Facultad de Derecho de Harvard. Recuperado de: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/how-power-affects-negotiators/>

VIDEOS

- Documentales en Español. (2023) ETA: El largo camino a la Negociación. Dailymotion. Recuperado de: <https://dai.ly/x8gov54>
- G-TALENT. (2021). Tutorial: Requisitos y los 7 elementos de la Negociación. Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=-CWOkv9Q14M&t=125s>
- Mejía Chavarría, Mtro. Argenis Iván. (2020). Características de un buen negociador que no sabías. Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=a0fIG-s51jc&t=21s>
- UN POCO MEJOR. (2025). Cómo ganar cualquier negociación (incluso contra un maestro de la manipulación). Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=ybDQkLQ88Qg&t=72s>
- Documentales en Español. (2023) ETA: El largo camino a la Negociación. Dailymotion. Recuperado de: <https://dai.ly/x8gov54>

- Didáctica Empresarial. (2025). La negociación, etapas de la negociación. Video de YouTube. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=g920za6m_7A&t=429s
- INESEM Business School. (2022). Cómo negociar con éxito - Fases de la negociación. Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=c6lURHuVWog&t=40s>
- TEDx Talks. (2015). El poder de la escucha | William Ury | TEDxSanDiego. Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=saXfavo1OQo>
- Zambrano-Garza, Mónica. (2021). Tácticas de Negociación. Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=6xwW5QXX0l0&t=55s>
- Arturo Guzmán Conocimiento Transformador. (2025). Manejo del conflicto: Ganar-Ganar, el nuevo paradigma. Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=kTKxsDj09KE&t=15s>
- El canal del comercio internacional. (2022). Negociar con Éxito en el Comercio Internacional: Todo lo que Debes Saber. Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=OCyKnCDuLS8&t=37s>
- Redacción DW. (2021). Como negociar siendo mujer. DW. Recuperado de: <https://www.dw.com/es/c%C3%B3mo-negociar-siendo-mujer/video-56970341>
- UN POCO MEJOR. (2024). Los Negociadores de HARVARD Explican: Cómo obtener lo que quieres cada vez. Video de YouTube. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=IKV_21kISVs
- Lola Pelayo - Inteligencia Emocional. (2024). Negociar y conseguir incluso que suban el sueldo #inteligenciaemocional. Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=L3QFvARZgoc>
- García-Lomas & Allen-Perkins. (2019). NEGOCIACIÓN | Importancia de la Comunicación No Verbal. Video de YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=4XQqBF3-jNo>