

# Referencias

## Libros

- A.V. Phatak y M. H. Habid, " The Dynamics of International Business Negotiations". Business Horizons 39, 1996, pp. 30-38
- Academy of Management Executive, de Walter B. Newsom ,1989.
- Barry B., Suanders D., Lewicki R. (2012). Fundamentos de negociación (5ª edición). México, Df: Mc Graw Hill.
- Chiavenato I. (2009). Gestión de talento humano (3ª edición). México, DF: Mc. Graw Hill
- D.W Ewing, Justice on the Job, Harvard Business School Press, Boston, 1989, p. 261
- F. M. S. LaFasto y C. Larson, When Teams Work Best, Thousand Oaks, California Sage, 2001, p. 51
- Green, R. M., The ethical manager: Anew method for business ethics, Upper Saddle River, Nueva Jersey, 1994, Prentice Hall.
- Guillen S., Paniagua F., Arias R., (2011). Manual de formación en negociación basada en intereses ( 2ª Edición), Fundación para la paz y la democracia. pp. 40-43
- Hitt, W., Ethics and leadership: Putting theory into practice, Columbus Ohio, 1990, Battelle Press.
- Hosmer, L.T., the ethics of management, 4a. ed., Boston, 2003, McGraw-Hill/ Irwin.
- J.W. Salacuse, " Making Deals in Strange places: a Beginners Guide to International Business Negotiations", Negotiation Journal 4, 1988, pp. 5-13
- Janosik, R.J., "Rethinking the culture-negotiation link", Negotiation Journal, 3, 1987, pp. 385-395
- John R, Schermerhorn, Jr., Management, Nueva York, John Wiley, Nueva York, 1976, p. 900
- K. D. Benne y P. Sheats, " Functional Roles of Group Members", Journal of Social Issues 4, 1948, pp. 41-49
- Miller, D.T., y Ross, M., "Self-serving bias in the attribution of causality: Fact or fiction?", Psychological Bulletin, 82, 1975, pp. 213-225
- Munduate L. Medina F. (2005) Gestión del conflicto, negociación y mediación. España. Edición Pirámide
- Robbinv, Manaamna Organizational Conflict: a nontraditional approach (1974).
- Robert W. Johnston, "Negotiation Strategies: Different Folks, 1982, pp. 38-39
- Rodríguez M. (1989). Manejo de conflictos ( 2ª Edición). México, DF: Manual Moderno.
- Rubin, J. Z., y Brown, B.R., The social psychology of bargaining and negotiation, Nueva York, 1975. Academic Press
- Sierra Alta Ríos ,A. (2009). Negociaciones y Teoría de los juegos. Fondo editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Touval, S., "Multilateral negotiation: An analytical approach", Negotiation Journal, 5(2), 1988, pp. 159-173

# Referencias

## Videos

- 12 Técnicas de Negociación. Recuperado el 2 de noviembre de 2015. [https://www.youtube.com/watch?v=wU6\\_1kEZ3DU](https://www.youtube.com/watch?v=wU6_1kEZ3DU)
- Como resolver conflictos por medio de la negociación. Consultado el 4 de noviembre de 2015. <https://www.youtube.com/watch?v=pdHmDzKyCho>
- Problemas Laborales. Recuperado el 28 de octubre de 2015. <https://www.youtube.com/watch?v=pYCjHxf7Abc>

## Sitios Web

- La naturaleza de la negociación por Juan Carlos Ramírez. Consultado el 4 de noviembre de 2015  
<http://www.comexperu.org.pe/media/files/revista/Abril05%5Ccomentario.pdf>
- Otras Causas del conflicto laboral <http://es.slideshare.net/folista/el-conflicto-laboral>.