

Seznam použité literatury

Seznam literatury není kompletní, neboť mé myšlenky a práci inspirovalo v průběhu let ještě více různých autorů, řečníků, zákazníků, partnerů i webových stránek. Tím nejzásadnějším vlivem pro mě jsou mé osobní zkušenosti v oblasti vyjednávání a řešení sporů mezi jednotlivci či organizacemi. Tento seznam však bezesporu představuje dobrý základ pro každého, kdo by si chtěl prohloubit své znalosti o vyjednávání s etickým přístupem, které respektuje ostatní zúčastněné strany a je orientované na řešení.

AMANATULLAH, E. T. a TINSLEY, C. H. Punishing female negotiators for asserting too much... or not enough: Exploring why advocacy moderates backlash against assertive female negotiators. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2013, 120 (1), 110–122.

BANNINK, F. *Solution-Focused Conflict Management*. Hogrefe Publishing, Göttingen 2010.

BERTREL, L. *L'essentiel de la PNL*. Jouvence, Geneva 2009.

CAIN, S. *Quiet: The power of introverts in a world that can't stop talking*. Broadway Books, New York 2013.

COYLE, D. *The Culture Code: The secrets of highly successful groups*. Bantam Books, London 2018.

CRÈVECOEUR, J. C. *Relations et jeux de pouvoir*. Jouvence, Geneva 2000.

CROCKER, C. A., HAMPSON, F. O. a AALL, P., (eds) *Herding Cats: Multiparty mediation in a complex world*. United States Institute of Peace Press, Washington 1999.

DE SHAZER, S. *Keys to Solution in Brief Therapy*. Norton, New York 1985.

DE SHAZER, S. *Clues: Investigation solutions in brief therapy*. Norton, New York, 1988.

FISCHER, R. a URY, W. *Getting to yes: Negotiating an agreement without giving in*. Penguin Putnam Inc., New York 2011.

GALTUNG, J. *Transcend and transform: An introduction to conflict work*. Pluto Press, New York 2004.

- GHAZAL, M. *Mange ta soupe et tais-toi – une autre approche des conflits parents–enfants*. Seuil, Paris 1992.
- GUIDHAM, M. *Work Communication: Mediated and face-to-face practices*. Palgrave Macmillan, London 2015.
- On Negotiation and Conflict Resolution. *Harvard Business Review*, Brighton, MA: Harvard Business School Press, 2000.
- HOECKLIN, L. *Managing Cultural Differences: Strategies for competitive advantage*. Addison-Wesley, Boston 1995.
- HOFF, B. *The Tao of Pooh*. Egmont, London 1983.
- KENNEDY, G. *The New Negotiating Edge: The behavioral approach for results and relationships*. Nicholas Brealey, London 1998.
- KOFMAN, F. *Conscious Business*. Sounds True Inc., Boulder, CO 2013.
- KOHLRIESER, G. *Négociations sensibles: Les techniques de négociation de prises d'otages appliquées au management*. Village Mondial 2009.
- LANEY, M. *The Introvert Advantage: How to thrive in an extrovert world*. Workman Publishing Company, New York 2002.
- L'art de négocier. *Le Point*, 2420, 17 January 2019.
- LEWIS, R. D. *When Cultures Collide*. Nicolas Brealey, London 2005.
- LLOYD ROBERTS, D. *Staying Alive: Safety and security guidelines for humanitarian volunteers in conflict areas*. ICRC (Mezinárodní červený kříž), Geneva 2006.
- MANCINI-GRIFFOLI, D. a PICOT, A. *Humanitarian Negotiation: A handbook for securing access, assistance and protection for civilians in armed conflict*. Centre for Humanitarian Dialogue, Geneva 2004.
- MCCORMACK, M. H. *On Negotiating*. Dove Books, London 1995.
- MCCORMACK, M. H. *On Communicating*. New Millenium Audio, London 1999.
- MONOD, J. M., *osobní komunikace a rozhovory* (CICR; Mezinárodní červený kříž), 2005.
- OBAMA, M. *Becoming*. Penguin Books Ltd., New York 2018. Česky vyšlo jako *Můj příběh*. Argo, Praha 2019.

- O'HANLON, B. a WEINER-DAVIS, M. *In Search of Solutions*. WW Norton & Company, New York 2003.
- PATTERSON, K., SWITZLER, A., GRENNY, J. a MCMILLAN, R. *Crucial Conversations: Tools for talking when stakes are high*, McGraw-Hill, New York 2012.
- QUÉINNEC, E. a IGALENS, J. *Les organisations non gouvernementales et le management*. Vuibert, Paris 2004.
- STUDER, F. a ROSSET, M. (eds) *Médiation*. 2013, vydáno vlastním nákladem.
- TOOSI, N. R., SEMNANI-AZAD, Z., SHEN, W., MOR, S. a AMANATULLAH, E. T. How culture and race shape gender dynamics in negotiations. In: *Research Handbook on Gender and Negotiation*. OLEKALNS, M. a KENNEDY, J. A., ed., Edward Elgar, Cheltenham 2020.
- RICARD, M. a SINGER, W. *Cerveau et Méditation*. Pocket, Allary Editions, Paris 2017.
- RUST, S. *Quand la girafe danse avec le chacal*. Editions Jouvence, Geneva 2008.
- WALDER, F. *St-Germain ou la négociation*. Gallimard, Paris 2003.
- WILLIAM ZARTMAN, I. *Traditional Cures for Modern Conflicts: African conflict "medicine"*, Lynne Rienner Publishers, Boulder, CO 1999.