Bibliografie

1) ADAM G. & RENAUD J.-D, *Conflits du travail et changement social*, Presses Universitaires de France, Paris, 1978.

2) ARROW K., MNOOKIN R.H., ROSS L., TVERSKY A. & WILSON R., *Barriers to conflict resolution*, Norton & Co, New Yorck, 1995.

3) BOURQUE R., THUDEROZ C., *Sociologie de la négociation*, La découverte, Paris, 2002.

4) FAURE G.O., RUBIN J.Z. (ed.), *Culture and negociation*, Sage, Newbury Park (CA), 1993.

5) BRABANDERE (DE) L. & MIKOLAJCAK A., *Le plaisir de la créativité*, Editions d'Organisations, Paris, 2004 (ediția a doua).

6) BAZERMAN & NEALE BONO (DE) E., *La boîte à outils de la créativité*, Editions d'Organisations, Paris, 2004.

7) CAMP J., *Start with no*, Crown Business, New York, 2002.

8) CHALVIN D., *L'entreprise négociatrice*, Dunod, Paris, 1997 (ediția a doua).

9) CIALDINI R., *Influence: the psychology of persuasion*, QUILLMOROW, New York, 1993. Tradus în limba franceză de First Editions.

10) COLSON A., BLEKER LEMPEREUR A., *Méthodes de négociation*, Dunod, Paris, 2004.

11) CROZIER M. & FRIEDEBERG E., *L'acteur et le système*, Le Seuil, Paris, 1997.

12) DUPONT C., *La négociation: conduite, théorie, applications*, Dalloz, Paris, 1994.

13) FAURE G.O., MERMET L., TOUZARD H., DUPONT C., *La négociation: situations et problématiques*, Nathan, Paris, 1998. Epuizat.

14) FISHER R., *Comment réussir une négociation*, Seuil, Paris, 1982.

15) FISHER R. & BROWN S., *D'une bonne relation à une négociation réussie*, Seuil, Paris, 1991.

16) FOLLET M.P., *Diriger au-delà du conflit*, Village mondial, 2002 (culegere de conferințe date la începutul secolului al XX-lea).

17) FREUND J., *Sociologie du conflit*, PUF, Paris, 1983.

18) GAVRILOFF I., JARROSSON B., *Une fourmi de 18 mètres… ça n'existe pas*, Dunod, Paris, 2001.

19) GHAZAL M., *Mange ta soupe et tais-toi*, Seuil, Paris, 1993.

20) GHAZAL M. & HALIFA Y., *Circulez, y'a rien à négocier*, Seuil, Paris, 1997.

21) GIRARD R., *La violence et le sacré*, Hachette/Pluriel, Paris, 1995 (1972).

22) HALL E.T. & HALL M.R., *Guide du comportement dans les affaires internationales*, Seuil, Paris, 1990. Pentru un demers mai complet şi riguros, vezi E.T. HALL: *La dimension cachée* (1971), *Au-delà de la culture* (1979), *Le langage silencieux* (1984) sau *La danse de la vie* (1984), publicate la Point Seuil.

23) HAMPDEN-TURNER C. & TROMPENAARS F., *Building cross-cultural competence: how to create wealth from cultural values*, Yale University Press, New Haven, 2000.

24) JOULE R. V. & BEAVOIS J.-L., *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Presses Universitaires de Grenoble, 2002 (prima ediție în 1987).

25) KNAPP P., NOVAK A., *Effizientes verhandeln*, Sauer-Verlag, Heidelberg, 2003.

26) LASCOUX J.-L., *Pratique de la méditation*, ESF, Paris, 2001.

27) LAX & SEBENIUS, *Les gestionnaires de la négociation*, Gaëtan Morin, 1998.

28) LELORD F. & ANDRE C., *Comment gérer les personnalités difficiles*, Odile Jacob, Paris, 2000.

29) MARSAN C., *Gérer les conflits*, Dunod, Paris, 2005.

30) MAUSS M., *Sociologie et Anthropologie*, PUF: Quadrige, Paris, 1991 (1950).

31) MILGRAM S., *Soumission à l'autorité*, Calmann-Lévy, Paris, 1994.

32) MUCCHIELI, A., *L'art d'influencer*, Armand Colin, Paris, 2000.

33) PARSONS T., *The social system*, Free Press, New York, 1951.

34) PRUITT D., *Negociation behavior*, Academic Press, New York, 1981.

35) RAIFFA H., *The art and the science of negociation*, Harvard University Press, Cambridge (MA-USA), 1982.

36) ROJOT J., *La négociation*, Vuibert, Paris, 1994.

37) RUBIN J.Z., PRUIT D.G., KIM S.H., *Social Conflict: Escalation, stalemate, and settlement*, Mc Graw Hill, New York, 1994 (1986), ediția a 2-a.

38) RUSSO K.W. (Ed.), *Finding the Middle Ground: Insights and Applications of the Value Orientations Method*, Intercultural Press, Yarmouth (Maine-USA), 2000.

39) SCHEIN E., *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass, San Francisco, 1992 (ediția a doua).

40) SCHNEIDER S.C. & BARSOUX J.-L., *Managing across cultures*, Prentice Hall, Harlow, 1997. Există o traducere în limba franceză.

41) SCHULTZ VON THUN, *Miteinander reden*, Reinbeck, Hambourg, 1994.

42) STIMEC A., *La médiation en entreprise*, Dunod, 2004.

43) STONE D., PATTON B., HEEN S., *Comment mener les discussions difficiles*, Seuil, Paris, 2001.

44) TROMPENAARS F. & HAMPDTEN-TURNER C., *Riding the Waves of Culture: understanding diversity in global bussiness*, Mc Graw Hill, New York 1998 (ediția a doua). Traducerea în limba franceză la Maxima.

45) URY W., *Comment négocier avec les gens difficiles*, Seuil, Paris, 1993.

46) URY W.L., BRETT J.-M., GOLDBERG S.B., *Getting disputes rezolved*, Jossey-Bass, San Francisco, 1988.

47) WATZLAVICK P., *Faites vous-même votre malheur*, Seuil, Paris, 1984.