

Seznam literatury

- Tajemství řeči těla: Gesta, která prozradí více než slova – Joe Navarro
- Jak poznat, když vám někdo lže: Příručka bývalého agenta FBI – Joe Navarro
- Hostage at the Table: How leaders can overcome conflict, influence, others, and raise performance – George Kohlrieser
- Getting to Yes: Negotiating an agreement without giving in – Roger Fisher, William Ury
- Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations – William Ury
- Nikdy nedělej kompromis: Vyjednávěj tak, jako by ti šlo o život – Chris Voss
- Umění války – Sun-c'
- Stalling for Time: My Life as an FBI Hostage Negotiator – Gary Noesner
- Já jsem OK, ty jsi OK: Úvod do transakční analýzy – Thomas Anthony Harris
- Negotiating the Impossible: How to Break Deadlocks and Resolve Ugly Conflicts (without Money or Muscle) – Deepak Malhotra
- Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond – Deepak Malhotra, Max Bazerman
- Negotiating the Law of the Sea – James K. Sebenius
- Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle – Mathias Schraner
- Der Verhandlungsführer: Taktiken, die zum Erfolg führen – Mathias Schraner
- Teure Fehler: Die 7 größten Irrtümer in schwierigen Verhandlungen – Mathias Schraner
- Trump-Style Negotiation: Powerful Strategies and Tactics for Mastering Every Deal – George H. Ross
- Thanks for the Feedback: The Science and Art of Receiving Feedback Well – Sheila Heen, Douglas Stone
- Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most – Sheila Heen, Douglas Stone, Bruce Patton, Roger Fisher

Argumenty nefungují: Nový zákon vyjednávání – Radim Pařík

Argumenty nefungují: 6:4 je minimum – Radim Pařík

Rozhovory před válkou – Radim Pařík a kolektiv autorů