

Contenido

AGRADECIMIENTOS	XIII
PRÓLOGO	XVII

PRIMERA PARTE El juego de los negocios

1. Guerra y paz	3
2. Coopetición	13
Pensando en los complementos	13
El valor neto	19
Sobrevolando el valor neto	26
Desempeñando múltiples roles	31
¿Amigo o enemigo?	40
3. La teoría de los juegos	45
El valor añadido	50
Las reglas	55
Las percepciones	58
Los límites	63
Racionalidad e irracionalidad	66

Los elementos del juego	72
-------------------------------	----

SEGUNDA PARTE

Las *partes* de la estrategia

Cómo cambiar el juego	77
4. Los jugadores	79
Comenzando a jugar	80
Incorporando otros jugadores	102
Cambiando los jugadores	121
5. El valor añadido	123
El valor añadido de un monopolio	124
El valor añadido en un mundo competitivo	137
El valor añadido de una relación	147
La imitación	162
Modificando los valores añadidos	176
6. Las reglas	179
Contratos con clientes	181
Contratos con proveedores	197
Reglas en el mercado masivo	201
Las reglas del gobierno	216
Cambiando las reglas	219
7. Las tácticas	223
Dispersando la bruma	224
Preservando la bruma	238
Fomentando la bruma	249
¿Son las <i>partes</i> el todo?	261
8. El terreno de juego	263
Vínculos entre juegos	264

Vínculos por la vía del valor añadido	266
Vínculos por la vía de las reglas	278
Vínculos por la vía de las tácticas	284
El juego más grande	292
9. Preparándose para el cambio	295
Notas	299
Índice	315