

## INDICE

<b>Parte I</b>	
<b>Introducción</b>	1
<b>Parte II.</b>	
<b>El Desenlace de Litigios</b>	13
1. Quien paga, manda	17
2. Cómo diseñar un procedimiento de administración de conflictos adecuado para su disputa	35
3. Alternativas para la resolución de disputas: una guía crítica	61
<b>Parte III.</b>	
<b>Negociación Comercial</b>	91
1. Prepararse para las negociaciones	95
2. La colaboración como ventaja competitiva	120
3. Relaciones cambiantes en el proceso de concesiones	149
4. Negociación cambios organizacionales	179
<b>Parte IV.</b>	
<b>Negociación Internacional</b>	193
1. Negociaciones de adentro hacia fuera	197
2. La era de la influencia	208
3. ¿En teoría, disuadir, imponer o negociar?	221
4. La diplomacia preventiva y la OSCE	241
<b>Parte V.</b>	
<b>Relaciones Laborales</b>	285
1. La brigada de los cubos	289
2. “¿¡Qué?!” ¿Enseñarle a la otra parte a negociar mejor?”	308
3. Un nuevo proceso de negociación para las escuelas del siglo XXI	324
<b>Parte VI.</b>	
<b>Negociaciones de Carácter Político</b>	337
1. La negociación y el proceso legislativo	341
2. Pautas para periodistas que reportan sobre disputas, conflictos y su resolución	356