

INDICE

Zuihitsu (por Fernando Barbosa)	III
Introducción	XIII
Capítulo 1. El Sistema Japonés y la Nueva Teoría de la Negociación	1
La negociación tradicional	4
La nueva teoría de la negociación	5
Las fases de un proceso japonés de negociación (y su concepto)	8
Conclusión	17
Capítulo 2. Historias de Negocios. Caos	19
La Andina Automatriz baila mambo en Hiroshima	21
La pistola de Bolívar no es de oro, pero la escondieron	26
Los quince años de Electraven y Shinjuku en el país de Ventura	33
Mex – Kamota. Primera condición. Las partes deben mantener buenas relaciones	40
Tome café – cola: la pausa que refresca y anima...	47
Capítulo 3. Los Japoneses Describen a los Latinos	55
El honor y el ladino tatemae	57
Cuando dos semanas quieren decir un mes,	64
Latinoamérica será un modelo para el Japón en el siglo XXI	68
Pero sigo siendo el rey	71
Los latinos son de primera	73
Los japoneses son grises (no dicen sí, ni, no sino todo lo contrario)	77
Capítulo 4. Cuatro Perspectivas sobre la Negociación Japonesa	83
A negociar duro, pero por las buenas	85
El buen halcón ni muestra las garras	88
Puntualidad y cumplimiento	92
¿También quiere el acta de nacimiento de mi abuela?	96
Capítulo 5. Las Negociaciones de Latinoamericanos y Japoneses	103
Las teorías sobre negociación	105
Diferencias entre los sistemas de negociación latino y japonés	108
Semejanzas entre la negociación latina y la japonesa	115
Conclusiones y algunas sugerencias	116
Glosario	119
Bibliografía	121