

INDICE

Presentación	9
Prólogo	11
Prefacio	15
Introducción	19
Importancia de las tácticas	19
Empleo apropiado de la tácticas	21
Terminología	22
Consejo final la perspectivas apropiada	23
1. Las tácticas operativas	25
Qué camino seguir	28
El fair accompli, o el hecho consumado	30
Matarlas callando	32
El campo de batalla	33
Presentes en el campo de batalla	35
Preparativos para la batalla	36
Ajustar todos los tornillos	36
Actuemos como personas	37
Acción de retaguardia	38
El ataque frontal	40
La aplanadora, o una demostración de fuerza	41
Ataque por el flanco	42
A cada uno su fiesta	43
De uno en fondo	44
Divide y vencerás	47
Todo el mundo a las armas	49
Atacar el punto fuerte	50
Atacar el punto débil	51
Hay que aprovechar la marea	52
Rapidez	53
Armar el lazo	54
Hostigar el enemigo	55
Estrechos contactos	57
Pederse de vista	57
¿Quién quiere un neumático pinchado?	58
Si te vas a ahorcar trae tu soga	60
Para enseñar a nada, al agua patos	61
¿Quién lava la ropa sucia?	62
No que hay que quemar la naves	63
Deje siempre una puerta abierta	63
Ventajas de una rápida redención	64
Hay que saber retroceder	65
Abandonar la partida – renunciar a la empresa	66
El que recibe las bofetadas	67
El caballo de Troya en la empresa	67
Cada uno se condena así mismo	68
Indignación justiciera	69
Silencio – respete las confidencias	71

Acción pero no reacción	72
No hay que dejarse llevar por las emociones	73
¿Cómo esta el horno?	74
Mátalo con una sonrisa	74
¡Al diablo con la estática!	76
¡Que ladren!	77
Cuando las personas queman	78
Cara a cara	79
Póngalo por escrito	79
¿Por qué no estudiamos el asunto?	80
¿Para qué sirven las comisiones?	81
¿Dónde hay un chivo emisario (o expiatorio)?	82
¡A Siberia con él!	83
De las relaciones personales	83
2. Tácticas oportunas y de las otras	87
Dejemos que las cosas sigan su curso	89
Todo en sazón	91
Paciencia y tiempo al tiempo	93
¿Todo va peor? ¡Tanto mejor!	94
Hay que golpear el hierro cuando está caliente	95
Hay que golpear cuando más duele	95
Impedir que el enemigo se fortalezca	96
3. Tácticas de negociación y persuasión	97
Acortar distancias	100
El cheque en blanco	100
Una buen carnada	101
No hay que soltar prenda, o no mostrar las cartas	102
El empresario como director teatral	103
Una buena palanca	103
Si a la guerra vas... lleva tu propio experto	104
¿Alguien quiere señuelos?	105
Hay que meter las narices	106
No hay que tocar la caja de Pandora	107
Pidamos la luna	107
Elevar las apuestas sin perder la camisa	108
Conocer las limitaciones del adversario	110
En el juego hay que mentir	111
La carta de triunfo	113
La mentira bien documentada	114
Pistas falsas o gato por liebre	115
Hay que ser absurdo	115
No hay que dejar de hablar	116
Tácticas dilatorias	117
Hay que aprovechar las derrotas	118
Ventajas y desventajas de los tribunales	119
La agencia de chimentos	121
Las votaciones	121
Forzar la cuestión	122

Hay que saber escuchar	123
Falsas victorias	125
Nada de cuestiones personales	125
Hay tiempo de plantar	126
Las pruebas del crimen	127