
CONTENIDO

SOBRE ESTE LIBRO	1
1. INTRODUCCIÓN	3
2. ¿TIENE USTED PRISA?	12
PREPARACIÓN SÚBITA	15
PREPARACIÓN PRIORITARIA	19
LOS SIETE ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN	27
3. INTERESES: ¿Qué es lo que la gente quiere realmente?	29
INTERESES 1: <i>Identificar las partes pertinentes</i>	34
INTERESES 2: <i>Aclarar los intereses</i>	35
INTERESES 3: <i>Indagar en busca de intereses subyacentes</i>	36
4. OPCIONES: ¿Qué son acuerdos posibles o partes de un acuerdo?	46
OPCIONES 1: <i>Crear opciones para satisfacer intereses</i>	54
OPCIONES 2: <i>Encontrar formas de aumentar al máximo las ganancias conjuntas</i>	55

-
5. ALTERNATIVAS: ¿Qué voy a hacer si no nos ponemos de acuerdo? 64
- ALTERNATIVAS 1: *Pensar en las alternativas que tengo a un acuerdo negociado* 69
- ALTERNATIVAS 2: *Seleccionar y mejorar mi MAPAN* 70
- ALTERNATIVAS 3: *Identificar las alternativas abiertas a la otra parte* 71
- ALTERNATIVAS 4: *Hacer una estimación de la MAPAN de la otra parte* 72
6. LEGITIMIDAD: ¿Qué criterios utilizaré para convencernos, a cada uno de nosotros, de que no estamos siendo estafados? 84
- LEGITIMIDAD 1: *Utilice las reglas o pautas externas como una espada y como un escudo* 91
- LEGITIMIDAD 2: *Utilice la imparcialidad del proceso para persuadir* 92
- LEGITIMIDAD 3: *Ofrézcale a la otra parte una fórmula atractiva de explicar la decisión* 93
7. COMUNICACIÓN: ¿Estoy preparado para escuchar y hablar eficazmente? 107
- COMUNICACIÓN 1: *Cuestionar mis suposiciones e identificar las cosas que debo escuchar* 111
- COMUNICACIÓN 2: *Volver a formular para ayudarle a la otra parte a comprender* 112

8. RELACIONES: ¿Estoy preparado para manejar la relación de trabajo?	121
RELACIONES 1: <i>Separar los temas de la gente de los temas esenciales</i>	126
RELACIONES 2: <i>Prepararse para construir una buena relación de trabajo</i>	127
9. COMPROMISO: ¿Qué compromisos debería buscar o contraer?	134
COMPROMISO 1: <i>Identificar los temas que han de ser incluidos en el acuerdo</i>	141
COMPROMISO 2: <i>Planificar los pasos que conducirán al acuerdo</i>	142
CÓMO PASAR DE LA PREPARACIÓN A LA NEGOCIACIÓN	153
10. PREPARARSE PARA ESTAR DE ACUERDO	155
APÉNDICE A: Mejorar la forma de prepararse	159
APÉNDICE B: Formularios para preparar la negociación	240
Agradecimientos	261