

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	11
--------------	----

CAPÍTULO 1

EL ARTE DE NEGOCIAR	15
RELACIONES ENTRE PARTES	17
LO SUSTANCIAL Y LOS ASPECTOS INTERPERSONALES	22
NEGOCIACIÓN Y SOCIEDAD	24
METÁFORAS SUBYACENTES	28
FORMAS DE NEGOCIAR	30

CAPÍTULO 2

DE LA CONFUSIÓN A LA CONVERSACIÓN. EXAMEN DE UN CASO	37
CADA SITUACIÓN ES SINGULAR Y PONE EN EVIDENCIA LOS SOBRENTENDIDOS	39
LOS INTERESES DE LAS PARTES SON INTERDEPENDIENTES	40
EL DIÁLOGO SE HACE CON TENSIÓN	42
SURGEN PROBLEMAS DE COMUNICACIÓN Y CREDIBILIDAD	43
CONDICIONADOS POR LA HISTORIA Y LA RELACIÓN	44
EXISTEN TERCEROS QUE AFECTAN LAS DECISIONES	45
CADA PARTE VALORA COSAS DISTINTAS	46
INVENTAR UN CAMINO CON COMPENSACIONES	48
DE LA CONVERSACIÓN AL ENTENDIMIENTO	48
NATURALEZA DE LA NEGOCIACIÓN	49

CAPÍTULO 3

LA NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA	51
SE APRENDE	51
CO-LEGAS, PERO DIS-PARES	52
COM-PROMETERSE DES-APASIONADAMENTE	53
EL CAMPO DEL NEGOCIADOR	55
EN ESPAÑOL, TRIBUIR SIGNIFICA CONTRIBUIR	57
A VECES SE PUEDE, SI CONVIENE INTENTARLO	62
QUEDAR DE REHÉN	62
CONVENIR	64
AVENIRSE: MEDIR PÉRDIDAS	66
PREJUICIOS COMUNES EN LA NEGOCIACIÓN	67
DIVISAS	68

CAPÍTULO 4

EL PROCESO DEL CONFLICTO Y LA NEGOCIACIÓN A PÉRDIDA	69
SITUACIONES DE ENCIERRO	70
OPERACIONES PARA LIMITAR LA NEGOCIACIÓN A PÉRDIDA	71
PODER PARA NEGOCIAR	82
ADMINISTRACIÓN DEL CONFLICTO	82
SITUACIONES DE CRISIS	85
NEGOCIAR ES INTERCAMBIAR IDEAS	88

CAPÍTULO 5

NEGOCIAR CONSIGO MISMO	89
UN INSTANTE PARA REFLEXIONAR	92
CULTURAS, TAREA Y RELACIONES	93
LA PRIMERA VEZ	95
MIRARNOS MIENTRAS ACTUAMOS	97
NEGOCIAR ES CONTRAINTUITIVO	97
CONOCER LOS DEMONIOS	99
SALIR AIROSO	99
CONVERSAR: HACER UN MISMO CAMINO JUNTOS	101
EL CÍRCULO DE LA MADUREZ	103
DINÁMICA DE LA NEGOCIACIÓN	106
NO CALLARSE	106

CAPÍTULO 6

PENSAR ESTRATÉGICAMENTE	109
LA NEGOCIACIÓN COMO PROCESO DE RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	111
VARIABLES CLAVE EN LA NEGOCIACIÓN	111
ADMINISTRAR EL PODER	114
EL PLAN B: DESARROLLAR LA MEJOR ALTERNATIVA A UN ACUERDO NEGOCIADO	114
CÓMO ENCARAR CONDUCTAS QUE INCOMODAN	115
PAUTAS DE PREPARACIÓN PARA LA NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA	121

CAPÍTULO 7

CREAR EL ÁMBITO PROPICIO	129
DE LA NEGOCIACIÓN TRADICIONAL HACIA ADELANTE	129
ACERCAMIENTO A LA RACIONALIDAD COMPARTIDA	130
INTERESES, METAS Y CONDUCTAS	138
ENSEÑAR LAS COORDENADAS	143
CONVERSAR EN ARENAS MOVEDIZAS	143
INVENTAR SIGNIFICADOS	144
TEMAS DE COMUNICACIONES	146
RECAUDOS PARA CREAR EL ÁMBITO PROPICIO	148

CAPÍTULO 8

MANEJAR LAS DIFERENCIAS	155
AFIANZARSE	155
ABRIR SURCOS	156
CONCEPTOS CLAVE PARA MANEJAR LAS DIFERENCIAS	157
AÑADIR VALOR	162

CAPÍTULO 9

RESOLVER PROBLEMAS CONCRETOS	163
UNA NEGOCIACIÓN QUE NUNCA EXISTIÓ	163
EL CONFLICTO Y LA TRAMPA	165
DIFICULTADES EN EL NIVEL INTERNACIONAL	167
EL COSTO DE PERDER POR NO SABER	169
LA NECESIDAD DE COMER DA BUENOS RESULTADOS	170
EL CASO DE LAS FOTOGRAFÍAS REHENES	172
CUANDO NEGOCIAR TERMINA EN FIESTA	173
SIN EMBARGO, CUANDO SE DEGRADA LA OFERTA...	175
SUGERENCIAS PARA RESOLVER PROBLEMAS ESPECÍFICOS	
CON NEGOCIADORES EFECTIVOS	175
SÍNTESIS Y CONSECUENCIAS	176

CAPÍTULO 10

LA EMPRESA QUE VIENE	179
LA NEGOCIACIÓN EN PROCESOS DE PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	182
LA NEGOCIACIÓN EN PROCESOS DE FUSIÓN Y DE ADQUISICIÓN	183
LA NEGOCIACIÓN EN PROCESOS DE ORGANIZACIÓN	184
LA NEGOCIACIÓN EN REALINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS	185
LA NEGOCIACIÓN EN LA INCLUSIÓN DE LAS PERSONAS EN LAS EMPRESAS	186
ABRIR Y CERRAR PUERTAS	186

APÉNDICE

ACTUALIZACIÓN EN NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA (EL CUADERNO DE BITÁCORA)	189
---	-----

BIBLIOGRAFÍA