

# Contenido

Prefacio .....	VII
Agradecimientos .....	XI
Introducción .....	XVII
<b>I EL PROBLEMA .....</b>	<b>1</b>
1 No negocie con base en las posiciones .....	3
<b>II EL METODO .....</b>	<b>19</b>
2 Separe las personas y el problema .....	21
3 Concéntrese en los INTERESES, no en las posiciones .....	47
4 Invente OPCIONES de mutuo beneficio .....	66
5 Insista en que los CRITERIOS sean objetivos .....	94
<b>III SÍ, PERO .....</b>	<b>111</b>
6 ¿Qué pasa si ellos son más poderosos? .....	113
<i>(Encuentre su MAAN — Mejor alternativa a un</i>	
<i>acuerdo negociado)</i>	
7 ¿Qué pasa si ellos no entran en el juego? .....	124
<i>(Utilice el jujitsu de la negociación)</i>	
8 ¿Qué pasa si ellos juegan sucio? .....	149
<i>(Dome al negociador implacable)</i>	
<b>IV PARA CONCLUIR .....</b>	<b>167</b>

**V DIEZ PREGUNTAS QUE HACE LA GENTE SOBRE SÍ... ¡DE ACUERDO!** ..... 173

Preguntas sobre justicia y sobre la negociación basada en principios ..... 175

Preguntas sobre cómo tratar con la gente ..... 182

Preguntas sobre tácticas ..... 195

Preguntas acerca del poder ..... 204

Tabla analítica de contenido ..... 217

Nota sobre el Proyecto de Negociación de Harvard ..... 227

VII ..... 235

VIII ..... 245

IX ..... 255

X ..... 265

XI ..... 275

XII ..... 285

XIII ..... 295

XIV ..... 305

XV ..... 315

XVI ..... 325

XVII ..... 335

I EL PROBLEMA ..... 1

1 No negocie con base en las posiciones ..... 3

II EL METODO ..... 19

2 Separe las personas y el problema ..... 21

3 Concéntrese en los INTERESES, no en las posiciones ..... 47

4 Invente OPCIONES de mutuo beneficio ..... 66

5 Insista en que los CRITERIOS sean objetivos ..... 94

III SI PERO ..... 111

6 ¿Qué pasa si ellos son más poderosos? ..... 113

(Encuentre su MAN — Mejor alternativa a un acuerdo negociado)

7 ¿Qué pasa si ellos no están en el juego? ..... 124

(Utilice el juicio de la negociación)

8 ¿Qué pasa si ellos juegan sucios? ..... 149

(Dome al negociador implacable)

IV PARA CONCLUIR ..... 167