

# Índice analítico

---

*Prólogo* viii

*Capítulo uno*

¿PARA QUÉ NEGOCIAR? 1

Conflicto y acuerdo, 2

La importancia de una negociación con dos ganadores, 4

La negociación de cada día, 6

Cómo multiplicar su eficacia, 6

Sinceridad y confianza, 9

Las fuentes de la competitividad, 11

Comunicación, 11

Hoja de trabajo, 12

*Capítulo dos*

LAS ETAPAS BÁSICAS 15

Primera etapa: estar preparado, 17

Segunda etapa: maximizar las alternativas, 19

Tercera etapa: negociar con la persona adecuada, 19

Cuarta etapa: concederse un margen de maniobra, 21

Quinta etapa: no ceder demasiado ni demasiado deprisa, 22

Sexta etapa: estar preparado para decir «no», 23

Séptima etapa: hacer que su palabra sea un vínculo, 24

Hoja de trabajo, 24

*Capítulo tres*

GUÍA DE TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN 29

Ceder poco, ganar mucho, 30

Policía bueno, policía malo, 32

Tácticas de equipo, 35

Táctica de la autoridad limitada, 37

Tácticas de tiempo, 39

La presión del poder, 42

Escasez de dinero, 44

Ultimátum, 46

Hoja de trabajo, 48

*Capítulo cuatro*

EL SISTEMA PREP DE NEGOCIACIÓN 51

PREP, 53

Previsión de los objetivos, 55

Recapacitar sobre el asunto, 59

Evaluar al interlocutor, 61

Preparar la propia argumentación, 63

Hoja de trabajo, 66

*Capítulo cinco*

POR DÓNDE EMPEZAR 71

Cómo reconocer la autoridad, 72

Vuelva a revisar sus objetivos, 76

Una fórmula para llegar a un acuerdo, 77

Cómo presentar las propuestas, 79

Cómo recibir las propuestas ajenas, 81

Defina sus limitaciones, 83

Cómo presentarse, 86

Hoja de trabajo, 87

*Capítulo seis*

LOS CAMINOS HACIA EL ACUERDO 91

Definición de los objetivos comunes, 93

El acuerdo paso a paso, 95

Cuándo ceder un objetivo «ideal», 97

Regateo, 99

Cierre el acuerdo con rapidez, 100

Hoja de trabajo, 101

*Capítulo siete*

CÓMO TERMINAR CON LA FALTA DE ACUERDO 103

Identificar las áreas de desacuerdo, 104

Clasificar los temas, 107

Juicio y valoración, 108

Solución de compromiso, 109

Reflexión, 111

Ganar tiempo, ceder tiempo, 113

Hoja de trabajo, 114

*Capítulo ocho*

PUNTO MUERTO 117

Mantener el diálogo, 118

Nuevas perspectivas, 119

Retirada de ofertas, 120

Sustituciones, 121  
 En busca de la autoridad, 122  
 Discusiones indirectas, 123  
 Creación de alternativas, 124  
 Abandono, 124  
 Hoja de trabajo, 125

*Capítulo nueve*

**LA CONCLUSIÓN DE UN ACUERDO 129**

Maximice alternativas y opciones, 130  
 La confirmación, 133  
 Confirmación escrita, 135  
 Sorpresas, 136  
 Sigamos adelante con nuestras cosas, 138  
 Hoja de trabajo, 139

*Capítulo diez*

**PRINCIPIOS BÁSICOS DE TRABAJO 141**

*Índice general* 145