

Contenido

Agradecimientos	vii
Prefacio	ix
1 El proceso de negociación	1
2 La preparación para negociar	44
3 El Juego del Comienzo	86
4 El Juego de la Mitad	133
5 El Ciclo de Feedback	179
6 La ubicación de usted	222
7 El Juego del Final	251
8 La revisión de las negociaciones	284
9 Los efectos de los estilos personales	298
10 Las negociaciones entre equipos	349

11	Factores culturales que afectan a las negociaciones internacionales	391
----	---	-----

Apéndices

1	Cuestionario de preparación	441
2	Cuestionario para el Ciclo de Feedback	455
3	Registro de ofertas	468
4	Cuestionario de autoanálisis	472
5	Notas	479