

| Contenido

Prefacio	VII
Agradecimientos	XI
Introducción	XVII
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 SÍ, PERO	111
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>	
IV PARA CONCLUIR	167

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