

SUMARIO

Agradecimientos y dedicatoria	3
Introducción La propuesta de este libro	4
Capítulo 1 Cambio de percepción Situaciones y negociaciones domésticas, vinculadas con un cambio de paradigma	33
Capítulo 2 Modelo harvard La mediación más allá de las posiciones, los intereses y las necesidades	39
Capítulo 3 Negociación de la negociación distributiva a la negociación colaborativa	48
Capítulo 4 La negociación según harvard Análisis, planeación y discusión, saliendo de la zona de confort. Caso de la cochera cerca de un complejo habitacional del fondo nacional de la vivienda	48
Capítulo 5 Los siete elementos de la negociación 1. Comunicación	54
Capítulo 6 Continuando con los 7 elementos de la negociación 2. Relación	62
Capítulo 7 Continuando con los 7 elementos de la negociación 3. Compromiso	72
Capítulo 8 Los siete elementos de la negociación Cuatro elementos se identifican en el campo del problema 4. Intereses	82
Capítulo 9 Los siete elementos de la negociación 5. Opciones	98
Capítulo 10 Los siete elementos de la negociación 6. Criterios (legitimidad)	105

Capítulo 11	Los siete elementos de la negociación	
	7. Alternativas	113
Capítulo 12	Estos elementos se "integran" en el proceso de negociación.	
	1 - las personas	
	Separemos a las personas de la situación percibida como un problema.	120
Capítulo 13		
	2- Los intereses	
	Concentrémonos en los intereses y no en las posiciones	131
Capítulo 14		
	3- Las opciones: concibamos opciones de mutuo beneficio. Generemos una variedad de posibilidades antes de decidirnos a actuar.	139
Capítulo 15		
	4- Criterios: Insistir en que el resultado se base en algún criterio objetivo	151
Capítulo 16		
	5- Acuerdo	160
Capítulo 17	Herramientas y prácticas de este modelo	
	A modo de backstage	
	A modo de conclusiones	166
Bibliografía		174