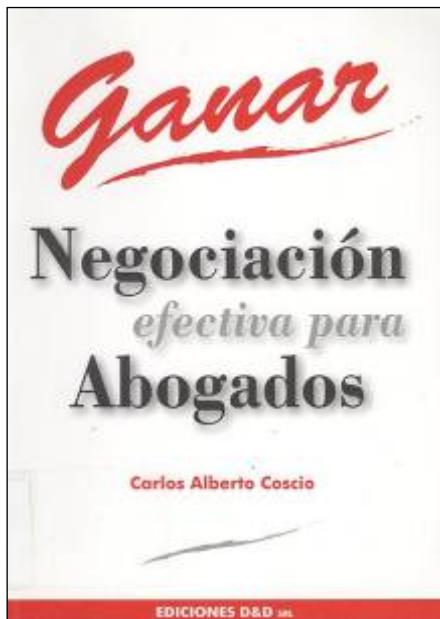


ÍNDICE TEMÁTICO



| | |
|---|-----|
| Prólogo | 11 |
| Introducción | 13 |
| Los abogados y la negociación | 21 |
| De abogados y mediadores. | 21 |
| Los abogados y la negociación. | 24 |
| ¿Cuándo negociar? | 26 |
| Principales aspectos involucrados. | 28 |
| El conflicto | 45 |
| Análisis del conflicto. | 46 |
| ¿Cómo manejarse frente al conflicto? | 55 |
| Creatividad aplicada a la resolución de conflictos. | 56 |
| Las relaciones | 61 |
| Negociando con relaciones circunstanciales. | 62 |
| Negociando con relaciones permanentes. | 64 |
| Las comunicaciones y la negociación | 83 |
| Calidad en las comunicaciones interpersonales. | 85 |
| Algunos principios de la persuasión. | 89 |
| Técnicas de escucha activa. | 94 |
| Técnicas de interrogación. | 96 |
| Técnicas de respuesta. | 100 |
| Técnicas de argumentación. | 101 |
| Técnicas para enfrentar resistencias. | 104 |
| Técnicas de influencia. | 108 |
| Caso práctico. | 115 |
| Tipos de negociador | 119 |
| Por su estilo. | 120 |
| Por su actitud hacia las opciones. | 124 |
| Por su orientación. | 126 |
| Por su conducta. | 128 |
| El poder | 131 |
| Sus características. Su origen. | 134 |
| Su composición y posicionamiento. | 138 |
| Sus símbolos representativos. | 140 |
| Estrategias para ejercerlo. | 142 |
| Estrategias para enfrentarlo. | 144 |
| La lucha por el control. | 145 |
| La manipulación del poder. | 148 |
| Algunas propuestas. | 151 |
| Algunas propuestas. | 158 |

| | |
|--|-----|
| El proceso de la negociación | 165 |
| Los requisitos. | 167 |
| Investigación y diagnóstico: análisis de la información. | 172 |
| Planificación y preparación: objetivos, estrategias, planes, propuesta inicial, lugar, inicio, visión. | 190 |
| Desarrollo: ritmos, adaptación, discusiones, concesiones, bloqueos, presiones. | 199 |
| Conclusión de la negociación. | 207 |
| Seguimiento: tablero de control, de comando y evaluación. | 209 |
| Negociando los honorarios profesionales | 213 |
| Casos prácticos | 217 |
| A modo de despedida. | 219 |