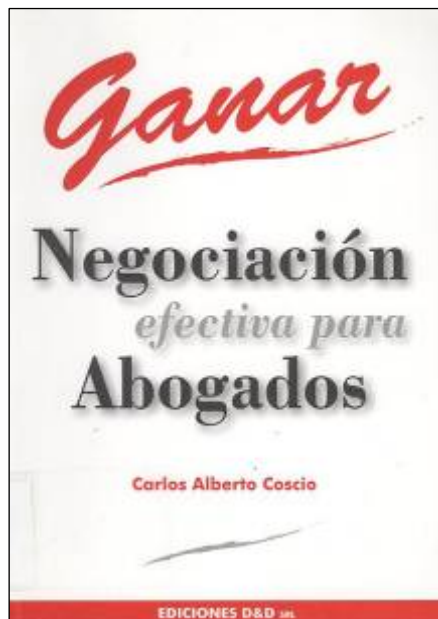


ÍNDICE TEMÁTICO



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