Índice

Prólogo 9

1. La negociación: principios operativos 15

2. El modelo estratégico 41

3. La comunicación estratégica en la negociación ... 51

4. La relación negociadora 75

5. De disputas, conflictos y su solución 87

6. Resistencias al cambio 103

7. Identificar el perfil del adversario 125

8. En la mente del negociador 135

9. Negociaciones extremas 153

Epílogo 177

Bibliografía 179