

INDICE

Presentación	2
Introducción	3
Cap. 1 La Negociación	4
1.1 Definición.....	4
1.2 Negociación Formal o Regateo Informal.....	6
1.3 Modelos de negociación	8
1.3.1 Negociación distributiva	8
1.3.2 Negociación integrativa	10
1.4 Etapas de la negociación	13
1.4.1 Preparación	13
1.4.2 Negociación formal.....	16
1.4.3 Contratación.....	18
1.4.4 Ejecución del contrato	18
Cap. 2 Método de Negociación	19
2.1 Cuatro elementos	19
• <i>Las alternativas</i>	19
• <i>Los intereses</i>	19
• <i>La comunicación</i>	20
• <i>La relación</i>	20
• <i>Las opciones</i>	20
• <i>La legitimidad</i>	21
• <i>El compromiso</i>	21
- <i>No negocie con base en las posiciones</i>	21
2.1.1 Separe a las personas del problema	24
• <i>Percepción</i>	25
• <i>Emoción</i>	27
• <i>Comunicación</i>	28
- <i>Negocie con base en los intereses no en las posiciones</i>	29
2.1.2 Concéntrese en los intereses	30
- <i>Sea duro con el problema no con las personas</i>	32
2.1.3 Inserte opciones de mutuo beneficio	33
2.1.4 Insista en los criterios objetivos.....	35
2.2 Posibles problemas a considerar cuando se negocia	37
- <i>La reaccion de usted</i>	37
- <i>Las emociones de los otros</i>	37
- <i>La posición de los otros</i>	38
- <i>El descontento de los otros</i>	38
- <i>El poder de los otros</i>	38
• <i>Ejercicio de comprobación</i>	39
• <i>Consideraciones finales</i>	40
• <i>Bibliografía</i>	41
Anexos	42
Anexo 1: Ganen tanto como puedan	42
Anexo 2: El caso del farol.....	43
Anexo 3: El caso de las últimas 15 reces	45
Carta Señor García.....	46