

SUMARIO

- I. El dilema del negociador: la tensión entre crear y reclamar valor
 - II. Negociaciones estrictamente competitivas
 - III. Negociaciones integradoras o no puramente competitivas
 - IV. La intermediación o intervención de una tercera parte en la negociación
 - V. La negociación como procedimiento y el procedimiento de negociar
 - VI. Sistemas de votación y de reparto
- Bibliografía básica
- Índice