

# Índice

Agradecimientos .....	11
Prólogo .....	17

## I

### *Conceptos generales*

1. Introducción .....	25
¿Qué es negociar?, 28. ¿Imponer, ceder o negociar?, 29. ¿Es ético negociar?, 31. ¿Es menos violento ceder que negociar?, 32. Tres hipótesis sobre negociación y género, 36	
2. Los “no negociables” .....	39
Lo que no se discute, 41. Las negociaciones con los hijos, 43. En puntas de pie, 44. La sagrada teta, 45.	
3. Tiempo para vivir y espacio para crecer .....	49
La caca de los pañales ocupa espacio psíquico, 54. “Yo sabía que un día te ibas a avivar”, 56. “¿Qué te cuesta?”, 60.	
4. El segundo nombre de todos es Soledad .....	67
Cuando negociamos <i>somos</i> y <i>estamos</i> solas y solos, 70. Muchas mujeres confunden soledad con desamparo, 72.	

## II

### *El "más acá" de la negociación*

5. Requisitos personales para negociar ..... 77  
Primero y segundo requisitos: reconocer los deseos y los intereses personales, legitimar el derecho a defenderlos, 81. Tercer requisito: situación de paridad, 90. Cuarto requisito: disponer de recursos genuinos, 94. Quinto requisito: proponer un objetivo y sostenerlo, 97. Sexto requisito: ser capaz de emitir un "No" y tolerar recibirlo, 101.
6. Los obstáculos ..... 109  
El fantasma del desamor, 112. El anhelo ilusorio de protección, 119. Terrorismos y autoterrorismos, 128.

## III

### *Negociación y género*

7. Las negociaciones con una misma ..... 137  
Perchas más... perchas menos, casi todos los guardarropas se parecen, 139. Las perchas vacías son proyectos potenciales, 144. Las negociaciones con una misma se ubican en el lugar de los costos, 153.
8. Negociación y género ..... 157  
Las inhibiciones son síntomas, 162. El aprendizaje del género femenino genera vulnerabilidades y limita recursos, 164. El altruismo no es sinónimo de solidaridad, 171.