

Nota	5
Lista de figuras	13
Abreviaturas	15
Presentación	19
CAPÍTULO 1. Introducción e instrucciones de uso	23
1. Comentarios introductorios	23
2. Instrucciones para el uso y estructura del libro	26
2.1. Estructura del libro	26
2.2. Formas posibles de abordar este libro	27
CAPÍTULO 2. Proceso de preparación y negociación	33
1. La preparación de las negociaciones	33
2. El inicio de las negociaciones	40
3. La fase principal de las negociaciones.	42
4. El acuerdo.	48
5. La implementación del acuerdo	49
6. La fase ex-post.	50
CAPÍTULO 3. Lista alfabética de conceptos clave	51

CAPÍTULO 4. Diferencias culturales en las negociaciones: una aproximación general a los Estados Unidos, China y Alemania	257
1. El estilo de negociación alemán	257
1.1. Notas preliminares.	257
1.2. Formación en negociación.	258
1.3. Mentalidades.	259
1.4. Orientación sobre normas jurídicas: principio de puerto seguro	259
1.5. Características y enfoques básicos	262
1.6. Preparación de la negociación	267
1.7. Negociaciones simuladas	269
1.8. Ubicación, duración y composición del equipo de negociación	269
1.9. Conversación trivial o conversación informal	270
2. El estilo de negociación chino	271
2.1. Notas preliminares.	271
2.2. Formación en negociación.	272
2.3. Mentalidad	273
2.4. Orientación hacia los requisitos legales	273
2.5. Creación de confianza y negociaciones de contra- tos	274
2.6. Características y enfoques básicos	276
2.7. Preparación de la negociación	281
2.8. Lugar, duración y composición de la delegación negociadora	282
2.9. Fase de familiarización/conversación trivial.	283
2.10. Tácticas en las negociaciones de contratos.	283
2.11. Aplicación de los resultados de la negociación y negociaciones futuras.	285
3. El estilo de negociación estadounidense	285
3.1. Nota preliminar	285
3.2. Capacitación en negociación	286
3.3. Mentalidades.	287
3.4. Orientación hacia los requisitos legales	288
3.5. Características y enfoques básicos	290
3.6. Preparación de la negociación	296

<i>Índice</i>	11
3.7. Lugar, duración y composición del propio equipo de negociación	297
3.8. Conversación trivial	297
3.9. Estrategias y tácticas.	297
Bibliografía	299
Anexo.	325
Índice analítico	341