

# Índice

<b>Los autores</b> . . . . .	11
<b>PARTE 1</b>	
<b>CONTEXTOS POLÍTICOS, ECONÓMICOS Y SOCIALES</b>	
Pelayo Corella García . . . . .	13
<b>Capítulo 1</b>	
<b>El mundo, hoy</b> . . . . .	15
1 Tensiones y equilibrios mundiales . . . . .	16
2 El poder de los países emergentes . . . . .	21
3 El reto de los organismos internacionales. . . . .	24
<b>Capítulo 2</b>	
<b>El mundo desarrollado</b> . . . . .	29
1 Europa, ese proyecto excepcional. . . . .	29
2 EEUU, el liderazgo inevitable . . . . .	47
3 Japón, el enfermo insular. . . . .	55
<b>Capítulo 3</b>	
<b>Rusia está de vuelta</b> . . . . .	63
1 La implosión de un gran imperio. . . . .	63
2 La Rusia de Putin y las reformas pendientes . . . . .	66
<b>Capítulo 4</b>	
<b>Asia, el continente emergente</b> . . . . .	69
1 El dinamismo asiático . . . . .	69
2 Los retos estratégicos futuros. . . . .	73

3	Dos visiones ante el cambio . . . . .	76
4	Los retos del modelo chino. . . . .	77
5	El auge indio. . . . .	83

## Capítulo 5

<b>América Latina, la heterogénea . . . . .</b>		89
1	Los problemas y retos del futuro . . . . .	89
2	Un viaje de Norte a Sur . . . . .	93

## Capítulo 6

<b>Entorno árabo-musulmán . . . . .</b>		101
1	El convulso mundo árabe . . . . .	101
2	El islamismo como solución . . . . .	104
3	Más allá del mundo árabe . . . . .	106
4	Los retos de futuro . . . . .	109
5	Ideales y valores . . . . .	114
6	El conflicto de siempre. . . . .	115

## Capítulo 7

<b>África subsahariana . . . . .</b>		119
1	El último reducto del mundo . . . . .	119
2	El auge inesperado . . . . .	122

## Capítulo 8

<b>Australia, buscando su lugar en el mundo . . . . .</b>		125
---	--	-----

## PARTE 2

### MULTICULTURALIDAD EN LA NEGOCIACIÓN

Carlos Jiménez Pérez . . . . .		127
--------------------------------	--	-----

## Capítulo 9

<b>Reconocimiento de las dimensiones culturales básicas . . . . .</b>		129
1	El modelo de Hall . . . . .	129
2	El modelo de Stewart y Bennet. . . . .	131
3	El modelo de Condon y Yousef . . . . .	136
4	El modelo de Hofstede. . . . .	138
5	El modelo de Trompenaars y Hampden-Turner . . . . .	143
6	El modelo de Schwartz. . . . .	149

**Capítulo 10****El uso de las dimensiones culturales en un proceso**

<b>de negociación</b> . . . . .	151
1 Dimensión de jerarquía. . . . .	152
2 Dimensión de identidad . . . . .	155
3 Dimensión de género . . . . .	158
4 Dimensión de la incertidumbre. . . . .	160
5 Dimensión de las normas . . . . .	163
6 Dimensión de la implicación . . . . .	166
7 Dimensión de las emociones . . . . .	168
8 Dimensión del <i>locus</i> de control . . . . .	170
9 Dimensión de la percepción del mundo . . . . .	172
10 Dimensión del tiempo . . . . .	174

**Capítulo 11****La personalidad de los negociadores** . . . . . 177

1 Tipos de personalidad . . . . .	177
2 Cómo reconocer las personalidades para su aprovechamiento . . . . .	182
3 Formas de negociar en función de la personalidad . . . . .	197
4 Los rasgos de «personalidad» de los diferentes países . . . . .	201

**Capítulo 12****La comunicación en la negociación** . . . . . 203

1 El origen de la comunicación. . . . .	203
2 La comunicación intercultural en la negociación . . . . .	214
3 La comunicación intercultural y las nuevas tecnologías. . . . .	241

**Capítulo 13****Comunicación no verbal. Aspectos relevantes en una negociación** . . . 249

1 Uso de los canales no verbales . . . . .	250
2 Clasificación de la comunicación no verbal. . . . .	250

**PARTE 3****ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

Domingo Cabeza Nieto . . . . .	263
--------------------------------	-----

**Capítulo 14**

<b>Tipos de negociación y estrategias más comunes.</b> . . . . .	265
--	-----

1	La negociación competitiva . . . . .	266
2	La negociación cooperativa. . . . .	271
3	La negociación en equipo . . . . .	272
<b>Capítulo 15</b>		
	<b>Método Harvard de negociación</b> . . . . .	277
1	Posicionamiento del método Harvard . . . . .	277
2	Principios del método Harvard. . . . .	278
<b>Capítulo 16</b>		
	<b>El proceso de negociación</b> . . . . .	291
1	Etapas del proceso de negociación . . . . .	291
2	El concepto de precio en contraposición al valor de lo que adquirimos . . . . .	297
<b>Capítulo 17</b>		
	<b>El buen negociador</b> . . . . .	301
1	Carencias de un negociador inexperto . . . . .	301
2	Características básicas de un buen negociador . . . . .	303
3	Técnicas comunes aplicables a un buen negociador. . . . .	304
4	Tácticas de negociación para situaciones extremas . . . . .	305
<b>Capítulo 18</b>		
	<b>Coaching aplicado a la negociación.</b> . . . . .	313
1	Principios fundamentales. . . . .	313
2	El modelo infinito del <i>coaching</i> . . . . .	315
3	¿Cómo evaluar el éxito de una sesión de <i>coaching</i> ? . . . . .	317
4	El <i>coaching</i> según los tipos genéricos de negociadores . . . . .	318
	 Bibliografía. . . . .	 321
	 Artículos e informes . . . . .	 324
	 Índice de figuras . . . . .	 326