

## ÍNDICE

---

Presentación	3
Parte I	4
Parte II	10
Parte III	18
Anexo I <i>Anotaciones sobre teoría de la negociación.</i>	27
Anexo II <i>Los cinco estilos de negociación.</i>	35
Anexo III <i>Semiología del gesto aplicada a procesos de negociación y mediación.</i>	42
Anexo IV <i>El lenguaje corporal de los negociadores.</i>	53
Clave	56
Bibliografía	67