

# Table of Contents

[Rompe la barrera del no](#)

[1. Las nuevas reglas](#)

[2. Sé un espejo?](#)

[3. No sientas su dolor, etiquétalo](#)

[4. Cuidado con el «sí». Domina el «no»](#)

[5. Cómo provocar las dos palabras que transformarán inmediatamente cualquier negociación](#)

[6. Moldea su realidad](#)

[7. Crea una ilusión de control](#)

[8. Garantiza la ejecución](#)

[9. Regatea](#)

[10. Encuentra el cisne negro](#)

[Agradecimientos](#)

[Apéndice: Prepara un pliego de negociación](#)

[Sobre este libro](#)

[Sobre los autores](#)

[Créditos](#)

[Notas](#)