

ÍNDICE

<i>Presentación</i>	9
I. SOBRE LA ARGUMENTACIÓN	15
1. Un tópico equivocado sobre las relaciones entre negociación y argumentación	15
2. ¿Qué es argumentar? Concepto y concepciones de la argumentación	19
3. Argumentar es... (de las concepciones a las dimensiones)	20
3.1. Argumentar es deducir	22
3.2. Argumentar es fundamentar	24
3.3. Argumentar es (con)vencer	26
4. De nuevo sobre las relaciones entre negociación y argumentación	28
II. CUATRO MODOS DE DEBATIR	31
1. Introducción	31
2. Debatir es...	33
2.1. Debatir es combatir	35
2.2. Debatir es competir	36
2.3. Debatir es explorar y/o diagnosticar	38
2.4. Debatir es construir	42
3. Los cuatro tipos ideales de debate. Cuadro y resumen	45
4. Transiciones e institucionalización de los debates	48
5. ¿Y la negociación? ¿Dónde encaja?	50
III. SOBRE LA NEGOCIACIÓN	57
1. Introducción	57
2. Sobre acuerdos y decisiones	58
3. El concepto de negociación	61

4. Negociación, conflicto y cooperación	64
5. Dos formas de negociar	70
6. Negociación y debate negocial	73
7. La calidad de un acuerdo-decisión: acuerdo, convicción e im- posición	81
8. ¿Qué ocurre con las amenazas? ¿Y con las ofertas?	83
9. Poder y poder negocial	89
10. Recapitulación	91
 IV. SOBRE LA MEDIACIÓN	 97
1. Introducción. Sobre mediación y Derecho	97
2. El sentido de la mediación	103
3. Los contextos de entrada a la mediación	107
4. Máximas para el mediador/máximas de la mediación	112
1. El debate negocial mediado debe ser objetual, no actoral	112
2. El mediador debe contribuir a aclarar la naturaleza del con- flicto de que se trata	114
3. Los movimientos requieren argumentos	116
4. La superación de las situaciones de <i>impasse</i> negocial requie- re transitar de la controversia a la deliberación.....	118
5. Los principios deontológicos de neutralidad y de imparciali- dad	119
6. El «arte» de la mediación	125
 <i>Bibliografía</i>	 131