



## Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques

*Antoni Cunyat Cunyat*

**Col. EDUCACIÓ. LABORATORI DE MATERIALS**

2022 - 164 pp. - ISBN: 978-84-9134-998-3 - 12 €

THEMA: KJN

Les negociacions són fonamentals en el dia a dia de qualsevol individu, empresa o organització. És per això que hi ha una literatura molt extensa, sobretot provinent de l'àmbit de la psicologia, que descriu les característiques psicològiques bàsiques que ha de tenir tot bon negociador. El punt de partida d'aquest llibre és diametralment oposat a aquesta perspectiva, ja que s'hi concep la negociació com un procés estratègic en què cada participant tria racionalment les seues estratègies després d'intuir quina serà la resposta dels seus rivals en la negociació.