

ÍNDEX

PREFACI	7
AGRAÏMENTS	9
CAPÍTOL 1. LA NEGOCIACIÓ: CONFLICTE I COOPERACIÓ	11
1. Introducció	11
2. Negociació: definició	11
3. Els diferents enfocaments en la negociació	12
CAPÍTULO 2. LA SOLUCIÓ COOPERATIVA EN LA NEGOCIACIÓ	13
1. Introducció	13
2. Un exemple numèric	13
3. Una teoria general	15
4. Una negociació amb amenaces variables	17
4.1. Increment del BATNA d'un negociador	17
4.2. Reduir el BATNA del rival	18
4.3. Reduir el BATNA de tots els negociadors	19
5. Casos pràctics: aplicacions econòmiques	21
6. Exercicis	23
7. Autoavaluació	24
CAPÍTULO 3. PROCEDIMENTS DE REPARTIMENT EN LES NEGOCIACIONS	29
1. Introducció	29
2. Ultimàtum en les negociacions: ho agafes o ho deixes!	29
3. Més enllà del ultimàtum: negociacions amb data final	33
3.1. Ofertes seqüencials	33
3.2. Ofertes repetides	38
3.3. Ofertes simultànies	39
4. Negociacions sense data final	42
5. Casos pràctics: aplicacions econòmiques	47
6. Autoavaluació	50
CAPÍTULO 4. LES FONTS DE PODER EN LA NEGOCIACIÓ	55
1. Introducció	55
2. Grau d'impaciència	55
2.1. Negociació amb data límit	55
2.2. Negociació sense data límit	59
2.3. Relació entre la solució cooperativa de Nash i el grau d'impaciència dels negociadors	64
3. Opcions externes i opcions internes	67
3.1. Opcions externes	67
3.2. Opcions internes	74
4. Tàctiques de compromís (commitment tactics)	76
4.1. Compromisos irrevocables	76
4.2. Compromisos revocables	77
4.3. Compromisos revocables a cost zero	78
4.4. Desacords i retards en els acords	78
4.5. Compromisos endògens: retards en els acords	79
5. Casos pràctics: aplicacions econòmiques	81
6. Autoavaluació	88

CAPÍTULO 5. NEGOCIAR AMB MÚLTIPLES PARTS I MÚLTIPLES TEMES A	
L'AGENDA	93
1. Introducció	93
2. Gestionar l'agenda en les negociacions	93
2.1. Negociació seqüencial amb avaluacions comuns	94
2.2. Negociació seqüencial amb avaluacions oposades	100
3. Negociar amb múltiples parts	101
3.1. Negociació de l'últimàtum	101
3.2. Negociació amb data final	102
3.3. Negociació sense data final	104
4. Casos pràctics: aplicacions econòmiques	106
5. Autoavaluació	109
CAPÍTULO 6. LA INFORMACIÓ EN LES NEGOCIACIONS	117
1. Introducció	117
2. Informació asimètrica unilateral: una part sap quelcom que l'altra ignora	117
2.1. <i>Screening</i> : quan el negociador desinformat mou primer	117
2.2. <i>Screening</i> : superant l'avantatge informacional	120
2.3. El regateig en les negociacions	122
2.4. Senyalització: quan el negociador informat mou primer	123
2.5. Senyalització: transmetre informació al negociador desinformat	125
3. Informació asimètrica bilateral: quan les dues parts saben quelcom que l'altra part desconeix	127
4. Casos pràctics: aplicacions econòmiques	128
5. Autoavaluació	132
CAPÍTULO 7. NEGOCIACIONS AMB INDIVIDUS PREOCUPATS PER LA JUSTÍCIA I LA DESIGUALTAT	139
1. Introducció	139
2. Individus egoistes davant d'individus aversos a la desigualtat	140
3. La negociació d'últimàtum amb individus aversos a la desigualtat	141
3.1. Proponent egoista i responedor avers a la desigualtat	141
3.2. Proponent avers a la desigualtat i responedor egoista	144
3.3. Proponent i responedor aversos a la desigualtat	146
4. La negociació amb data final amb individus aversos a la desigualtat	148
4.1. Negociadors no excessivament preocupats per la desigualtat favorable	148
4.2. Negociadors molt preocupats per la desigualtat favorable	149
5. La negociació sense data final amb individus aversos a la desigualtat	150
6. Casos pràctics: aplicacions econòmiques	151
7. Exercicis	152
8. Autoavaluació	153
CAPÍTULO 8. EVIDÈNCIA EXPERIMENTAL EN NEGOCIACIONS	157
1. Introducció	157
2. Què són els experiments en economia?	157
3. Evidència experimental en les negociacions	158
3.1. Solució cooperativa de Nash	158
3.2. La negociació de l'últimàtum	159
3.3. Negociacions amb data final	160
3.4. Negociacions sense data final	160
3.5. Desacords i retards en les negociacions	161
BIBLIOGRAFIA	163