

CONFLICTOS, NEGOCIADORES Y SESGOS: LAS AMISTADES PELIGROSAS



CALVO SOLER, RAÚL; DE PÁRAMO ARGÜELLES, JUAN RAMÓN

SYNOPSIS

Negociamos con el fin de resolver conflictos y alcanzar acuerdos que nos brinden un resultado más favorable que nuestras opciones actuales. Buscamos obtener algo mejor de lo que podríamos lograr por nuestra cuenta, sin depender de otros. Sin embargo, a menudo, durante este proceso, nos desviamos inconscientemente de nuestros intereses y objetivos debido a la influencia de los sesgos. Estas malas compañías, que nos acompañan a lo largo de la vida, son desviaciones de la racionalidad que afectan a nuestras preferencias. Si logramos identificarlos, podremos implementar intervenciones técnicas y estratégicas para superarlos. Así, nos convertiremos en negociadores más efectivos, capaces de generar acuerdos más sólidos. En este libro, hemos identificado algunos de los sesgos más comunes, analizado su impacto en los conflictos y su resolución, y propuesto posibles estrategias para corregirlos. Las relaciones peligrosas con nuestros sesgos suelen conducirnos al autoengaño destructivo....

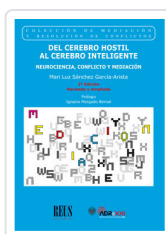


Editorial	REUS
Subject	Arbitraje, mediación y otras formas de resolución de conflictos
Collection	Mediación y resolución de conflictos
EAN	9788429029543
Status	Disponible
Pages	204
Size	240x170x0 mm.
Price (Tax inc.)	25,00€

Related Titles



LA MEDIACIÓN / MEDIATION
ARIAS ASTRAY, ANDRÉS; BLANCO, ELENA; BLANCO CARRASCO, MARTA; CORCHADO CASTILLO, ANA ISABEL; DE GRACIA RO



DEL CEREBRO HOSTIL AL CEREBRO INTELIGENTE
SÁNCHEZ GARCÍA-ARISTA, MARI LUZ



CONFLICTOLOGÍA. CLAVES PARA GESTIONAR LA CONFRONTACIÓN SOCIAL Y POLÍTICA
NATÓ, ALEJANDRO; ROJAS RÍOS, CÉSAR