

# el libro

## NEGOCIANDO EN UN MUNDO COMPLEJO

**Roberto Luchi y Alejandro Zamprile**  
*Editorial Temas*

Los autores señalan que las personas pasan la mayor parte de su tiempo negociando.

Los procesos de negociación alcanzan los más variados ámbitos del trabajo, la vida familiar, la vida social y hasta el

ocio. Dentro de las organizaciones, se negocia con jefes, con proveedores, con clientes, con subordinados, con organismos de control gubernamental y otros múltiples actores; fuera de ellas, en casa, al ir de vacaciones, en las compras del supermercado, o cuando se prepara un encuentro con amigos. Lo que se ofrece al lector en este libro es una perspectiva para resolver los más complejos conflictos que suelen presentarse en esas situaciones.

