

## NEGOCIAR LO IMPOSIBLE

Deepak Malhotra

Empresa activa

Barcelona, 2016

318 págs. | Papel 17,50 €



En ciertas ocasiones, señala el autor de *Negociar lo imposible*, lo único que logra desbloquear una negociación es la fuerza o el dinero de alguna

de las partes. Sin embargo, este experto de la Harvard Business School propone herramientas basadas en la creatividad para solucionar incluso los conflictos más enquistados mediante tres palancas que permiten equilibrar una mesa de negociación: el poder de la formulación, el poder del procedimiento y, por último, el poder de la empatía.