

NEGOCIAR LO IMPOSIBLE

Deepak Malhotra

Un libro imprescindible lleno de consejos, ilustrado con interesantes ejemplos de Deepak Malhotra, el experto en negociación de la Harvard Business School.

Algunas negociaciones son fáciles; otras más difíciles. Y luego están las negociaciones que parecen sencillamente imposibles. Se trata de aquellos casos en los que uno tiene poca fuerza y unas opciones limitadas. Son momentos en los que el conflicto es cada vez mayor, el estancamiento se agrava, nadie está dispuesto a ceder y las personas se comportan de una manera irracional.

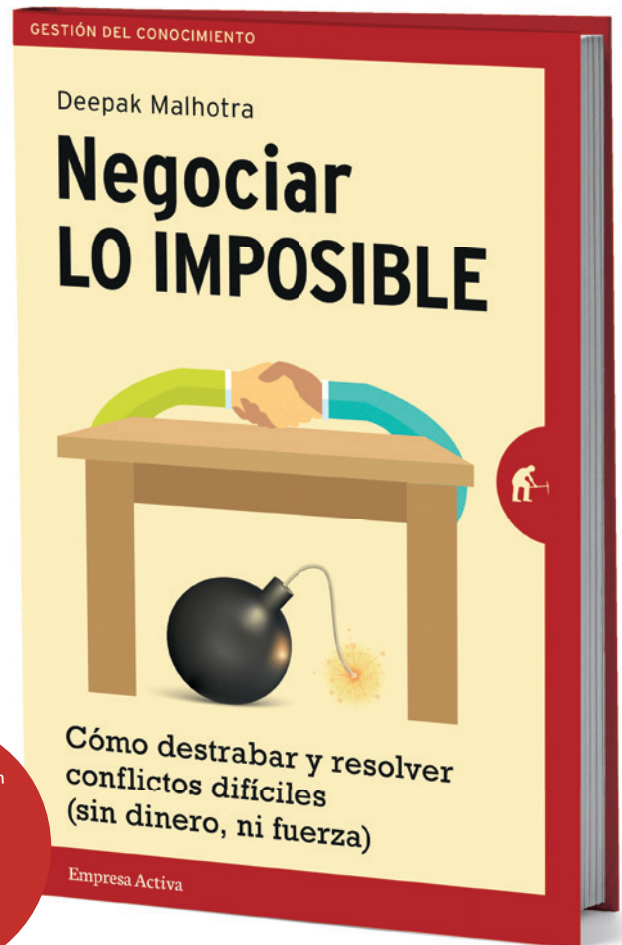
Este libro versa sobre tales negociaciones. Acuerdos estancados y disputas horribles que parecían absolutamente irremediables, hasta que alguien encontró una manera de ganar contra todos los pronósticos sin recurrir al dinero ni a la fuerza.

Negociar lo imposible presenta tres herramientas fundamentales que los negociadores suelen ignorar, infravalorar o gestionar indebidamente, sobre todo cuando están acostumbrados a pensar en el poder desde el punto de vista del dinero y la fuerza. Se trata de:

- El poder de la formulación.
- El poder del procedimiento.
- El poder de la empatía.

Las enseñanzas contenidas en el libro se completan con historias y ejemplos de personas que consiguieron negociar lo que aparentemente era imposible. En cada capítulo se cuenta un relato diferente que aporta una serie de perspectivas y principios. Además, se ofrecen ejemplos adicionales de cómo tales perspectivas se pueden aplicar en otros ámbitos, ya sea en la negociación con un empleado, un cliente o con la familia.

Un libro necesario para todo aquel que desee mejorar sus dotes negociadoras.



Colección: Gestión del conocimiento
P.V.P.: 17,50€
320 páginas
Lanzamiento: octubre de 2016

“ *Negociar lo imposible* cumple lo que promete. Al utilizar ejemplos históricos de negociaciones imposibles, Malhotra brinda consejos prácticos para la negociación de todos los días en tu vida, incluyendo técnicas sorprendentes para utilizar cuando la fuerza no es una opción. Este libro es magia para cualquier negociador. ”

Daniel H. Pink, autor de *Drive* y *Las aventuras de Johnny Bunko*.

Deepak Malhotra

Es profesor de Administración de Negocios de la Harvard Business School. Dicta la cátedra de negociación en el programa de MBA y en una serie de programas ejecutivos. Ha escrito innumerables artículos sobre temas de negociación, gestión, psicología, resolución de conflictos y relaciones exteriores. Es también consultor para todo tipo de organizaciones y empresas. Es coautor de *El negociador genial* y autor de *Yo me he llevado tu queso*, también publicados por Empresa Activa.

