

image not found or type unknown



Pactar con el diablo

Robert Mnookin

Fecha de publicación:
09/11/2011

Cuándo negociar y cuándo luchar

Sello Editorial:
Zenith

¿Debemos negociar con quien nos ataca a propósito? ¿Cómo podemos saber si estamos haciendo lo correcto? No hay una respuesta categórica, el reto consiste en tomar la decisión más sabia.

Contacto de prensa

A partir de diversos conflictos paradigmáticos extraídos de la vida real, tanto del ámbito de la política (Churchill, Mandela...), como de la empresa (IBM contra Fujitsu) y de la familia (divorcio, reparto de una herencia...), el autor demuestra que sea cual sea la decisión que tomemos, debemos hacerlo después de analizar los costes y los beneficios de pactar o luchar. Aunque sólo hay una regla básica que nunca debemos perder de vista: siempre hemos de ser fieles a nuestros propios valores.

Nombre: Paloma
Cordón

Pactar con el diablo es un libro indispensable que nos ofrece las herramientas que necesitamos para tomar la decisión adecuada en los conflictos más exigentes de la vida.

Teléfono: 93 492 86
33

Email:
pcordon@planeta.es

Robert Mnookin

Robert H. Mnookin es un reconocido especialista en el campo de la negociación y de la resolución de conflictos.

Es profesor de Derecho de la cátedra Samuel Williston de la Facultad de Derecho de Harvard, catedrático del Programa de Negociación de dicha facultad y director del Proyecto Harvard de Negociación, la principal referencia académica mundial en el estudio de la resolución de conflictos. A través de su vasta experiencia en el terreno de la negociación, Mnookin ha aplicado su perspectiva interdisciplinar en numerosos contextos; ha transmitido sus habilidades de negociación a miles de ejecutivos y profesionales, y ha sido asesor de gobiernos, agencias internacionales, grandes empresas y bufetes de abogados.

Es miembro de la Academia Estadounidense de las Artes y de las Ciencias. Ha publicado nueve libros y numerosos artículos académicos.