

riverside
agency

Negociar con el diablo

Autor: Sergio, Kaplan

Entretiempo

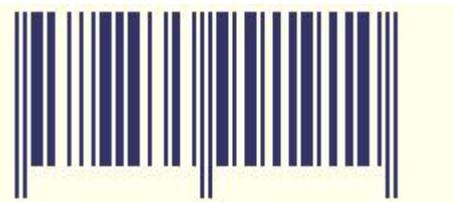
Libros del Zorzal

ISBN: 978-987-599-191-0 / Rústica / 224pp | 155 x 225 cm

Precio: \$ 19.900,00

¿Existe el diablo? En este libro no habrá conjeturas sobre su existencia, sino sobre lo que representa para nuestra vida su sola mención. Para algunos es el espíritu del mal y otros lo personalizan: en su pareja, en su jefe, en sí mismos o en cualquiera de los ángeles rebeldes expulsados del cielo. Dentro de la literatura, los que quisieron negociar con él no tuvieron un final feliz. Si habita en nosotros, resulta peligroso y difícil de reconocer; es un fantasma instalado en nuestro inconsciente. Puede aparecer en la mitad de una negociación, meter su cola y estropear todo aquello que fuimos construyendo. Debemos encontrar los medios en cada uno para desenmascararlo, descubrir la ficción que nos hace prisioneros y liberarnos. Sergio Kaplan nos ofrece un trabajo indispensable. Su formación en disciplinas netamente prácticas, como Sistemas o Administración, y otras encuadradas dentro de las Ciencias Sociales junto a su amplia experiencia en Negociaciones, le permiten desarrollar una propuesta interesante, comprensible y sumamente aplicable para todo aquel que procure alcanzar una mejoría en las negociaciones que deba encarar. Por eso nos dice: "No sé si se podrá vivir más, pero es posible vivir mejor".

Sergio Kaplan nos ofrece un trabajo indispensable. Su formación en disciplinas netamente prácticas, como Sistemas o Administración, y otras encuadradas dentro de las Ciencias Sociales junto a su amplia experiencia en Negociaciones, le permiten desarrollar una propuesta interesante, comprensible y sumamente aplicable para todo aquel que procure alcanzar una mejoría en las negociaciones que deba encarar. Por eso nos dice: ¿No sé si se podrá vivir más, pero es posible vivir mejor?.



Sergio, Kaplan

Es Director del Centro de Resolución de Conflictos de la Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Buenos Aires, y Coordinador del Centro de Investigaciones de Actitudes Negociadoras. Obtuvo su Doctorado en Psicología Social en la Universidad John F. Kennedy. Además, entre otros estudios, logros académicos y experiencia profesional, pueden citarse: Methods of the Harvard Negotiation Project, Harvard Law School, CMI International; Licenciado en Tecnología Educativa (UTN); Analista Universitario en Sistemas (UTN); Administración en Servicios de Salud (UCES); Manejo de Conflictos Corporativos y Negociación de Rehenes (International Security & Defense Systems); Mediador Voluntario (Instituto Argentino de Negociación, Conciliación y Arbitraje); Negociación y Manejo de Conflictos (Fundación Banco Boston); Negociación Avanzada en Conflictos (Fundación Banco Boston). Dirige talleres de capacitación para negociar en el centro de investigación que dirige, cuyo sitio web es www.centrode