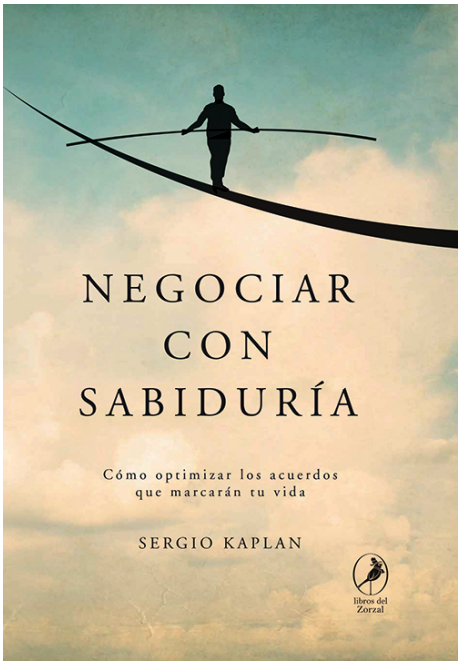

Sergio, Kaplan
Es Director del Centro de Resolución de Conflictos de la Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Buenos Aires, y Coordinador del Centro de Investigaciones de Actitudes Negociadoras. Obtuvo su Doctorado en Psicología Social en la Universidad John F. Kennedy. Además, entre otros 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

Negociar con sabiduría

Autor: Sergio, Kaplan

Entretiempo

Libros del Zorzal
ISBN: 978-987-599-472-0 / Rústica / 256pp | 155 x 225 cm
Precio: $ 19.900,00

¿Cómo se mantiene un conflicto en su máxima efervescencia? ¿Qué se necesita para que sus participantes salgan cada vez más lastimados? ¡Nada! Sólo obedecer impulsos. Ahora, si la pregunta fuera "¿Cómo transformar ese ambiente belicoso en un escenario cordial y constructivo?", la respuesta cambia: se precisa alguien con la habilidad de un escultor cuya inspiración logra convertir un bloque de piedra macizo, inerte, en una obra que conmueve y emociona. El arte de negociar, semejante al del escultor, aspira a transformar una situación áspera y aparentemente sin salida en un encuentro donde las partes se retiran de la confrontación, se focalizan en las coincidencias, en las consecuencias futuras de sus actos y le dan un nuevo significado a esa relación que estaba próxima a extinguirse. ¿Cómo procurar que emerja el artista negociador que subyace en cada uno de nosotros? A lo largo de este libro hablaremos de las herramientas que permiten desarrollar ese don que todos tenemos.

El arte de negociar, semejante al del escultor, aspira a transformar una situación áspera y aparentemente sin salida en un encuentro donde las partes se retiran de la confrontación, se focalizan en las coincidencias, en las consecuencias futuras de sus actos y le dan un nuevo significado a esa relación que estaba próxima a extinguirse.
¿Cómo procurar que emerja el artista negociador que subyace en cada uno de nosotros? A lo largo de este libro hablaremos de las herramientas que permiten desarrollar ese don que todos tenemos.