Título: Negociar lo imposible
Autor: Deepak Malhorta
Edita: Empresa Activa

Esta obra presenta tres herramientas fundamentales que los negociadores suelen ignorar, infravalorar o gestionar indebidamente: el poder de la formulación, el poder del procedimiento y el poder de la empatía. Las enseñanzas expuestas en el libro se complementan con historias y ejemplos de personas que consiguieron negociar lo que aparentemente resultaba imposible.