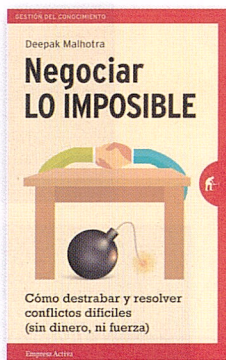


NEGOCIAR LO IMPOSIBLE

Algunas negociaciones parecen sencillamente imposibles. Se trata de casos en los que uno tiene poca fuerza y unas opciones limitadas. 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 horribles disputas que parecerían absolutamente irremediables hasta que alguien encontró la manera de ganar contra todos los pronósticos sin recurrir al dinero ni a la fuerza.

Del mismo autor de "Yo me he llevado tu queso" y coautor de "El negociador genial", Deepak Malhotra, el experto en negociación de la Harvard Business School, nos enseña algunas herramientas que nos pueden ayudar a solucionar hasta el conflicto más enquistado y sin necesidad de recurrir a la fuerza, sino a la creatividad negociadora.

Un libro imprescindible para aquel que se halle en negociaciones.



**DEEPAK
MALHOTRA**

Ediciones Urano.
Sello: Empresa Activa
Nº páginas: 320
PVP: 17,50€

PRÓLOGO PARA UNA GUERRA

El prestigioso arquitecto Emil Zarco recibe el encargo más importante de su carrera, un proyecto urbanístico con el que podrá exponer sus ideas sobre la esencia y el destino de los hombres: una larga estirpe que debe progresar y perpetuarse, heredera de los grandes logros de sus antepasados. En la misma ciudad, otro hombre viaja en sentido contrario, pretende la desaparición, la ruptura con una sociedad que no le corresponde. No habla. El Mudo no quiere compañía. Ambos están heridos: uno, por la imposibilidad de realizarse; el otro, por una pérdida irreversible.

La ciudad es testigo y escenario de la batalla de dos hombres antagónicos destinados a enfrentarse contra sus propios demonios y por la misma mujer.

Una historia sobre las dos únicas formas de respuesta ante el dolor: la destrucción o la redención.



**IVÁN
REPILA**

Editorial Seix Barral
Nº páginas: 288
PVP: 17€