



I'm not robot



I am not robot!

sinopsis de pactar con el diablo: cuando negociar y cuando luchar ¿Debemos negociar con quien nos ataca a propósito? A través de conflictos famosos en la política, los negocios y la familia, el autor demuestra que debemos analizar cuidadosamente los costos y beneficios antes de ir si pactar o luchar. Motivos para leer Pactar con el diablo. ¿Debemos negociar con quien nos ataca a propósito? Este libro ofrece a los lectores profundas reflexiones sobre las relaciones de pareja, la necesidad de ser buenos padres y buenos hijos, y la importancia de brindar amor a Pactar con el diablo: cuándo negociar y cuándo luchar Robert Mnookin ; [traducción, Traducciones Imposibles] By: Mnookin, Robert H. Material type: Book Publisher 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 Resumen y sinopsis de Pactar con el diablo de Robert Mnookin. ¿Cómo podemos saber si estamos haciendo lo correcto? Este libro nos invita a reflexionar sobre nuestros propios ¿Debemos negociar con quien nos ataca a propósito? Libro generalista, claro y perfectamente argumentado sobre el arte de la negociación, ilustrado con ejemplos con los que todos En conversación con Talam, Kaplan advierte que en las negociaciones "el diablo está dentro nuestro, y no nos permite sostener una situación, ni encarar las cosas con la Lee "Pactar con el diablo Cuándo negociar y cuándo luchar" de Robert Mnookin disponible en Rakuten Kobo. ¿Cómo podemos saber si estamos haciendo lo correcto?Pdf_module_version Ppi Rcs_key Republisher_date Republisher_operator associate-jesimae-lauron@ Republisher_time Scandate Scanner Scanningcenter 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 isión que tomemos, debemos hacerlo después de analizar los costes y los En "Pactar con el Diablo", Robert Mnookin nos plantea la difícil pregunta de si debemos negociar con aquellos que nos atacan intencionalmente.