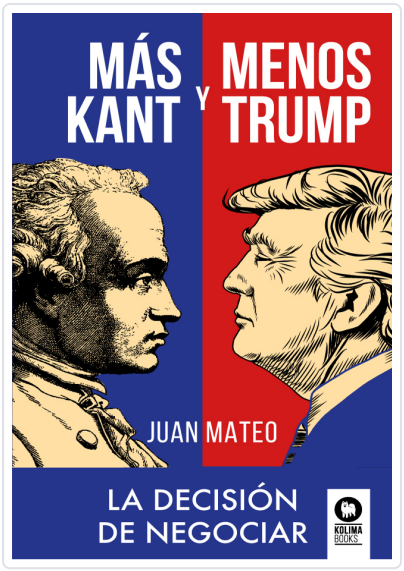
MÁS KANT Y MENOS TRUMP



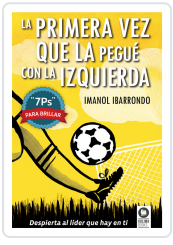
MATEO DÍAZ, JUAN

SYNOPSIS

La vida (y el mundo de las organizaciones) es una negociación permanente; el problema es que la mayoría de las personas manejan una acepción de la palabra negociar más cercana a la gestión de un problema grave y que enfrenta a enemigos que a una forma de entender cómo construir relaciones personales y profesionales. Grandes intelectuales a lo largo de Historia nos han dado las claves del comportamiento humano, que son directamente aplicables a la negociación. Entre ellos destaca Kant, que definió muy bien las líneas rojas que no se pueden cruzar en un proceso negociador. La Teoría de Juegos explicó el fundamento básico de una correcta resolución de conflictos : «Yo gano y tú ganas». Muy lejos quedan estos razonamientos del estilo negociador que tantas veces vemos en algunos lideres actuales que parecen regirse por “el fin justifica los medios”, y cuyo resultado daría lo que en Teoría de juegos sería un «juego de suma cero», es decir, uno gana y otro u otros pierden en la misma medida.
El líder es un mediador de los conflictos que surgen para conseguir que los talentos colaboren al máximo y sean capaces de admitir que la diversidad de pensamiento es la mayor riqueza que podemos tener. Un líder más cercano a la filosofia de Kant que al estilo de Trump....

Editorial	KOLIMA BOOKS
Subject	Negociación empresarial
Collection	Directivos y Líderes
EAN	9788418263187
Status	Normal
Binding	Bolsillo tapa blanda
Pages	200
Size	2200x1400x50 mm.
Weight	190
Price (Tax inc.)	18,00€

Related Titles



LA PRIMERA VEZ QUE LA PEGUÉ CON LA IZQUIERDA
IBARRONDO GARAY, IMANOL



EL TESTAMENTO DE BEETHOVEN
FERNÁNDEZ-RAÑADA DE LA GÁNDARA, MIGUEL



VALENTINA LUNACRISTAL
MOLTÓ, CRIS



LA PALANCA DEL ÉXITO
SÁNCHEZ MARTÍNEZ, JUAN PEDRO