

Biblioteca



Negociar Cómo satisfacer a ambas partes

José María Acosta Vera



La negociación no es un fin en sí misma, sino un medio para alcanzar unos objetivos de forma satisfactoria con un resultado global que produzca el mayor beneficio posible. Este resultado incluye no solo la solución al conflicto, sino

también el impacto del proceso negociador sobre los valores, actitudes y futuras relaciones de las personas implicadas.

José María Acosta nos ofrece en este libro itinerarios y tácticas. Existen negociadores con una habilidad innata en estas lides, pero casi todos necesitamos consejos y destrezas cuya adquisición requiere maestros capaces de enseñarlos. Es decir, arte y técnica, un estilo de negociación, la necesaria planificación, el conocimiento del comportamiento humano, las variadas formas de lenguaje, la inteligencia emocional...

Todo un manual para saber resolver conflictos o simplemente sobrellevar las vicisitudes de cada día.



Epidemiología de las ER: Actualización y Revisión

Manuel Posada de la Paz
Domenica Taruscio
Stephen C. Groft

Junto a más de 100 autores procedentes de los NIH, USA, Australia, Italia, Holanda y Reino Unido, así como organizaciones del tipo de la Comisión Europea, EURORDIS, IRDiRC, *Epidemiología de las ER: Actualización y Revisión* compone un contenido repartido en 34 capítulos que abarcan temas de actualidad tanto en el ámbito del diagnóstico como de las terapias innovadoras, la salud públi-

ca, aspectos de política sanitaria, ética y sociales, entre otros.

El libro, puesto en marcha por la editorial Springer, ha sido dirigido por Manuel Posada, director del Instituto de Investigación de Enfermedades Raras del Instituto de Salud Carlos III (IIER-ISCI-III). Junto a él, la publicación cuenta con otros dos editores: Stephen Groft, en la actualidad Asesor del NCAT, NIH, USA, y Domenica Taruscio, directora del Centro de Enfermedades Raras del Instituto Superior de Sanidad de Italia.

