

A ARTE DA

I N F L U Ê N C I A

NEGOCI-

D I P L O M A C I A

AÇÃO

A D A P T A Ç Ã O

Como improvisar acordos em um mundo caótico

MICHAEL

WHEELER

LeYa

Resumo de A Arte da Negociação

A 'Arte da Negociação' revela como os grandes negociadores prosperaram diante do caos e da incerteza. Eles não caem na armadilha de planos rígidos. Em vez disso, entendem a negociação como um processo de exploração que exige aprendizado contínuo, adaptação e influência.

Sua agilidade lhes permite chegar a um acordo quando outros estariam em um impasse. Michael Wheeler traz clareza à natureza imprevisível da negociação, com base em sua própria pesquisa e em seu trabalho com seus colegas do Programa de Negociação.

Ele explica como as melhores práticas de diplomatas como George J. Mitchell, o negociador Bruce Wasserstein e o produtor de Hollywood Jerry Weintraub se aplicam a operações cotidianas, como vender uma casa, comprar um carro ou conseguir um novo contrato.

Wheeler também apresenta uma série de lições sobre agilidade e criatividade a partir de áreas como a música, os esportes, o teatro e até mesmo a ciência militar.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)