

WILLIAM URY

Coautor do best-seller *Como chegar ao sim*
e cofundador do *Harvard Negotiation Project*

Como chegar ao

SIM

— com —

VOCÊ MESMO

O primeiro passo em qualquer negociação,
conflito ou conversa difícil



SEXTANTE

Resumo de Como Chegar ao sim com Você Mesmo

A primeira e mais importante negociação começa dentro de cada um. William Ury, coautor do clássico *Como chegar ao sim*, já ensinou milhares de indivíduos a se tornarem negociadores mais habilidosos.

Ao longo dos anos, ele descobriu que o maior obstáculo a acordos bem-sucedidos e relacionamentos satisfatórios não é a outra parte, por mais difícil que a pessoa possa ser. Na verdade, o principal entrave somos nós mesmos – nossa tendência natural a reagir de uma forma que não atende nossos interesses.

Mas esse obstáculo também pode se tornar nossa maior oportunidade. Se fizermos um exercício de reflexão e entendermos quais são nossas verdadeiras necessidades e o que de fato vai nos deixar felizes, criaremos as bases para compreender e influenciar os outros.

Neste livro, Ury tira proveito de sua experiência pessoal e profissional em mediar conflitos pelo mundo e apresenta um método prático para ajudá-lo a chegar ao sim primeiro com você mesmo, melhorando drasticamente sua capacidade de chegar ao sim com os outros.

Ele conta como foi atuar na negociação entre o empresário Abilio Diniz e a holding que controlava o Grupo Pão de Açúcar, influenciar o ex-presidente venezuelano Hugo Chávez na grave crise política com a oposição e negociar um acordo de paz entre líderes guerrilheiros e o governante de um país assolado pela morte de milhares de inocentes.

Este livro é um guia essencial para obter a satisfação interior que irá tornar sua vida melhor, seus relacionamentos mais saudáveis, sua família mais feliz, seu trabalho mais produtivo e o mundo um lugar mais pacífico.

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