

ROGER FISHER
WILLIAM URY
BRUCE PATTON

COMO CHEGAR AO

SIM

A NEGOCIAÇÃO
DE ACORDOS
SEM CONCESSÕES

Projeto de Negociação da

HARVARD LAW SCHOOL

2ª Edição Revisada e Ampliada



IMAGO

Resumo de Como Chegar Ao Sim

Este livro oferece uma estratégia comprovada concisa e detalhada para se chegar a acordos mutuamente aceitáveis em toda espécie de conflito - quer envolvam pais e filhos vizinhos empregadores e empregados cliente e empresas inquilinos e diplomatas.

Baseando-se no trabalho do Projeto de Negociação de Harvard um grupo que lida seguidamente com todos os níveis de negociação e resolução de conflitos - de domésticos a internacionais - este livro diz como: separar as pessoas do problema; concentrar-se nos interesses e não nas posições; trabalhar junto para criar opções que satisfaçam às duas partes; e obter êxito na negociação com pessoas que são mais poderosas recusando-a a ceder às pressões ou a recorrer a truques sujos.

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