

Da lista de mais vendidos do *The New York Times*

Stuart Diamond

Professor do famoso curso de negociação da Wharton Business School

CONSIGA O QUE VOCÊ QUER

As 12 estratégias que vão fazer de você um negociador competente em qualquer situação



SEXTANTE

Resumo de Consiga o que Você Quer

Considerado o melhor livro para a sua carreira pelo The Wall Street Journal, Consiga o que você quer apresenta um estilo de negociação inovador que foi adotado pelo Google para treinar seus funcionários no mundo inteiro.

Este livro mostra que descobrir e valorizar as emoções e as percepções da outra parte é bem mais vantajoso do que o uso do poder e da lógica, tão incentivado pela sabedoria convencional.

De forma direta e acessível, o professor Stuart Diamond ensina as estratégias de seu prestigiado curso de negociação da Wharton Business School, o mais concorrido da instituição nos últimos 13 anos.

Suas ferramentas mudarão a forma como você conduz seus relacionamentos com a família, com os amigos, no trabalho, em viagens, na hora das compras, nos negócios, em assuntos públicos, etc.

O autor mostra que o fundamental é tentar compreender o que se passa na cabeça do outro e que nem tudo diz respeito a dinheiro: bens intangíveis, como valorizar as pessoas, podem trazer muito mais resultados.

Ele defende também que o uso do poder não deve ser estimulado, pois frequentemente provoca retaliação e prejudica as relações, e que às vezes faz mais sentido perder hoje para conseguir mais amanhã.

Em mais de 400 relatos, pessoas comuns contam como melhoraram sua vida obtendo um aumento de salário, fechando um ótimo contrato, habituando seus filhos a fazerem o dever de casa, entre outras coisas.

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