

**3 MILHÕES DE CÓPIAS VENDIDAS**

— SEGUNDA EDIÇÃO ATUALIZADA —

NOVAS PESQUISAS • ESTUDOS DE CASO • RECURSOS

# conversas cruciais



**HABILIDADES PARA CONVERSAS  
DE ALTOS INTERESSES**

NOVO PREFÁCIO POR STEPHEN R. COVEY

AUTORES DA LISTA DOS LIVROS  
MAIS VENDIDOS DO *NEW YORK TIMES*:

**PATTERSON • GRENNY • McMILLAN • SWITZLER**

# Resumo de Conversas Cruciais - Habilidades Para Conversas De Altos Interesses

Conversas Cruciais: habilidades para conversas de altos interesses é uma obra com mais de 3 milhões de cópias vendidas, está entre os mais lidos por todo mundo no campo da conquista de relacionamentos e resultados melhores por meio do diálogo aberto, honesto, franco e assertivo.

A obra traz habilidades necessárias para manter conversas de alto nível mesmo em momentos de altos riscos. Normalmente ao não observarmos algumas questões, quando deparados com assuntos de altos interesses, onde existam opiniões divergentes e as emoções estejam presentes, podemos flutuar entre dois extremos que não contribuem em nada para o diálogo: o silêncio e a agressividade.

Esses dois extremos se apresentam em diversas formas e maneiras durante um diálogo. Ao aprendermos o que realmente desejamos para nós, para os outros e para o relacionamento, juntando habilidades para detectarmos quando uma conversa está se tornando crucial e o que se pode fazer para construir e expandir a segurança durante o diálogo, para que ambas as partes sintam-se seguras para expressar suas idéias, podemos conversar sobre quase tudo com qualquer colega de trabalho, familiar, líder ou liderado.

Esta obra oferece exemplos práticos de conversas cruciais bem e mal sucedidas, ensinando um passo a passo para a definitiva conquista de melhores relacionamentos e resultados dos mais diversos quais mudam nossas vidas, nossas carreias, nossas organizações, famílias e relações diversas.

Conversas Cruciais é baseado em mais de trinta anos de pesquisas de quatro autores norte americanos com atuais mais de três milhões de cópias vendidas por todo o mundo. Qualquer pessoa que tenha em mente melhorar suas relações e comunicação assim como qualquer líder atuando em organizações em constante busca pela excelência e maior

impacto influenciador encontrará nesta obra valiosas dicas e uma metodologia do que há de mais novo na ciência comportamental e social.

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