



GONZAGA FERREIRA

NEGOCIAÇÃO

COMO USAR
A INTELIGÊNCIA
E A RACIONALIDADE

2ª Edição


cultura
econômica

atlas

Resumo de Negociação. Como Usar a Inteligência e a Racionalidade

Mesmo sem ter consciência, as pessoas negociam todos os dias por diversas horas, tanto na vida pessoal como profissional. No ambiente familiar e profissional, conflitos que não são resolvidos de forma adequada comprometem seriamente o relacionamento entre as pessoas.

Na área comercial e empresarial, divergências separam colegas de trabalho, lideranças são enfraquecidas e elevadas somas em dinheiro são perdidas, devido a erros na negociação. Apesar de sua imensa importância como uma competência que precisa ser conhecida e dominada, a negociação ainda se encontra em fase de consolidação e expansão no Brasil.

Este livro objetiva proporcionar uma compreensão multidisciplinar e fundamentada dos conceitos teóricos e práticos da negociação, qualificando o leitor para usá-los com sucesso, sob a forma de um método, tanto na vida profissional como pessoal.

Analisa a complexidade da sociedade atual e discute as potencialidades inatas do ser humano para negociar.

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