

NEGOCIAR

A MAIS ÚTIL DAS ARTES

DA MANEIRA DE NEGOCIAR COM OS SOBERANOS:
Sobre a utilidade das negociações, da escolha
dos embaixadores e dos enviados e das qualidades
necessárias para ter sucesso em tais missões

François de Callières

Secretário de Gabinete de Luís XIV



EDIÇÕES DE
Janeiro

Resumo de Negociar: A mais útil das artes

Publicado em 1716, este livro é um clássico da arte da negociação, na origem das teorias contemporâneas sobre diplomacia e negociação, é a síntese da experiência do embaixador e negociador, François De Callieres, que trabalhou a serviço de Louis XIV.

Um livro conciso, fácil de ler e muito claro, que resume o conhecimento, habilidades e estratégias de um bom negociador. De Callieres enfatizou a importância de encontrar soluções equilibradas, negociação como cooperação e não como competição.

Como tal, este livro é muito contemporâneo em sua abordagem de negociação e é uma das referências essenciais que deve ter qualquer negociador, seja ele diplomático, vendedor ou sindicalista. Não há, de fato, vida sem negociação, este livro é um tratado de estratégia para o uso diário.

Um livro de cabeceira para qualquer pessoa que queira agir com eficácia em suas negociações. A negociação não aparece mais como um conjunto de técnicas aplicadas a uma situação de crise, mas como uma arte de viver, uma forma de estar permanentemente com seus interlocutores.

A modernidade do trabalho, expressa em um estilo clássico e elegante, ainda fascina os praticantes e teóricos da negociação, seja diplomacia ou marketing. Em suma, este tratado é uma negociação clássica que retém a sua força em pleno século XXI e continua a ser útil para qualquer pessoa interessada nos processos implementados em qualquer negociação.

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