

O seu vizinho faz barulho a noite inteira? O seu filho recusa-se a ir para a escola? O seu chefe anda a enganá-lo com falsas promessas de aumento?

Não perca a cabeça. Negocie.

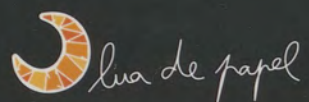
Como Conduzir Uma Negociação oferece-lhe uma estratégia concisa e comprovada para alcançar acordos mutuamente aceitáveis em qualquer tipo de conflitos – quer envolvam pais ou filhos, patrões ou empregados, clientes ou empresas, inquilinos ou senhorios. Baseado no trabalho do Projecto Negocial de Harvard, um grupo que lida permanentemente com todos os tipos de negociação e de resolução de conflitos, este livro de culto diz-lhe como:

- > Separar as pessoas dos problemas
- > Centrar-se nos interesses e não nas posições
- > Trabalhar em conjunto para criar opções que satisfaçam ambas as partes
- > Ter êxito a negociar com pessoas mais poderosas, que se recusam a jogar as regras do jogo ou que recorrem a táticas desonestas.

Publicado originalmente em 1981, *Como Conduzir Uma Negociação* depressa se transformou no maior *best-seller* nesta área e já vendeu mais de dois milhões de cópias em todo o mundo.

“É de longe o melhor livro que li sobre negociação. É tão importante para a pessoa que quer manter amigos, propriedades e rendimentos, como para o governante que deseja manter a paz.”

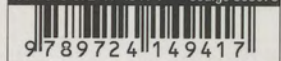
> JOHN KENNETH GALBRAITH, Economista



Livros que Fazem Sonhar

LIVROS TÉCNICOS > gestão

ISBN 978-972-41-4941-7 Código 303078



ROGER FISHER, WILLIAM URY, BRUCE PATTON

COMO CONDUZIR UMA NEGOCIAÇÃO

**COMO CONDUZIR
UMA NEGOCIAÇÃO**

**CHEGAR A ACORDO
SEM CEDER**

**Roger Fisher, William Ury
e Bruce Patton**

O grande clássico
da arte de negociar

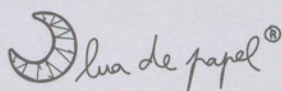
TÍTULO ORIGINAL
GETTING TO YES: NEGOTIATING AGREEMENT WITHOUT GIVING IN

© Roger Fisher e William Ury, 1981, 1991

1.ª EDIÇÃO / Maio de 1993
8.ª EDIÇÃO / Março de 2008
ISBN: 978-972-41-4941-7
Depósito Legal n.º: 272656/08

DISTRIBUIÇÃO

EDIÇÕES ASA II, S.A.
Av. da Boavista, 3265 - Sala 4.1
4100-138 Porto - Portugal
Tel.: 22 616 60 30 / Fax: 22 615 53 46
www.asa.pt
edicoes@asa.pt



Av. Eng. Duarte Pacheco, 19 - 1.º
1070-100 Lisboa - Portugal
Tel.: 21 380 21 26 / Fax: 21 380 21 15
luadepapel@asa.pt

Conteúdos

PREFÁCIO À SEGUNDA EDIÇÃO	9
INTRODUÇÃO	11
I O PROBLEMA	15
1. NÃO DISCUTA POSIÇÕES	16
II O MÉTODO	29
2. SEPRE AS PESSOAS DOS PROBLEMAS	30
3. CENTRE-SE NOS INTERESSES E NÃO EM POSIÇÕES	53
4. INVENTE OPÇÕES PARA PROVEITO MÚTUO	68
5. INSISTA NA UTILIZAÇÃO DE CRITÉRIOS OBJECTIVOS	93
III SIM, MAS...	109
6. E SE ELES FOREM MAIS PODEROSOS? (DESENVOLVA A SUA MAPAN – MELHOR ALTERNATIVA PARA UM ACORDO NEGOCIADO)	110
7. E SE ELES NÃO QUISEREM ENTRAR NO JOGO? (USE A NEGOCIAÇÃO JIU-JITSU)	120
8. E SE ELES UTILIZAREM PROCESSOS DESONESTOS? (TENTE DOMAR O NEGOCIADOR INFLEXÍVEL)	140
IV EM CONCLUSÃO	155
V DEZ PERGUNTAS SOBRE <i>COMO CONDUZIR UMA NEGOCIAÇÃO</i>	159
AGRADECIMENTOS	197
ÍNDICE ANALÍTICO	200
NOTA SOBRE O PROJECTO NEGOCIAL DE HARVARD	205