
Obtenga El Si Roger Fisher

This is likewise one of the factors by obtaining the soft documents of this **Obtenga El Si Roger Fisher** by online. You might not require more times to spend to go to the ebook foundation as without difficulty as search for them. In some cases, you likewise realize not discover the publication Obtenga El Si Roger Fisher that you are looking for. It will no question squander the time.

However below, taking into account you visit this web page, it will be fittingly very easy to acquire as without difficulty as download lead Obtenga El Si Roger Fisher

It will not take on many time as we run by before. You can reach it even though feign something else at house and even in your workplace. fittingly easy! So, are you question? Just exercise just what we give under as capably as evaluation **Obtenga El Si Roger Fisher** what you taking into account to read!

*Obtenga El Si
Roger Fisher*

2021-10-09

ANNA EVA

The Kremlin School of

Negotiation Shortcut
Edition
"Filled with great

strategies you can immediately put to use in your business and personal lives . . .

extremely entertaining, thought-provoking.”

—Tyra Banks, CEO, TYRA Beauty, and creator of America’s Next Top Model

Some negotiations are easy. Others are more difficult. And then there are situations that seem completely hopeless. Conflict is escalating, people are getting aggressive, and no one is willing to back down. And to top it off, you have little power or other resources

to work with. Harvard professor and negotiation adviser Deepak Malhotra shows how to defuse even the most potentially explosive situations and to find success when things seem impossible. Malhotra identifies three broad approaches for breaking deadlocks and resolving conflicts, and draws out scores of actionable lessons using behind-the-scenes stories of fascinating real-life negotiations, including drafting of the US Constitution, resolving the Cuban Missile Crisis,

ending bitter disputes in the NFL and NHL, and beating the odds in complex business situations. But he also shows how these same principles and tactics can be applied in everyday life, whether you are making corporate deals, negotiating job offers, resolving business disputes, tackling obstacles in personal relationships, or even negotiating with children. As Malhotra reminds us, regardless of the context or which issues are on the table, negotiation is

always, fundamentally, about human interaction. No matter how high the stakes or how protracted the dispute, the object of negotiation is to engage with other human beings in a way that leads to better understandings and agreements. The principles and strategies in this book will help you do this more effectively in every situation. "This book is magic for any deal maker." —Daniel H. Pink, New York Times- bestselling author
Getting to Yes Berrett-Koehler Publishers

This is the second, greatly expanded edition of one of the world's most successful books on negotiation. Getting to Yes offers powerful principles to guide readers to success in the art of negotiation.

Resumen De Obtenga El Si Consigo Mismo
Business Plus
NEW YORK TIMES
BESTSELLER • Now a major motion picture directed by Martin Scorsese and starring Leonardo DiCaprio By day he made thousands of dollars a minute. By night

he spent it as fast as he could. From the binge that sank a 170-foot motor yacht and ran up a \$700,000 hotel tab, to the wife and kids waiting at home and the fast-talking, hard-partying young stockbrokers who called him king, here, in Jordan Belfort's own words, is the story of the ill-fated genius they called the Wolf of Wall Street. In the 1990s, Belfort became one of the most infamous kingpins in American finance: a brilliant, conniving stock-chopper who led his merry mob on

a wild ride out of Wall Street and into a massive office on Long Island. It's an extraordinary story of greed, power, and excess that no one could invent: the tale of an ordinary guy who went from hustling Italian ices to making hundreds of millions—until it all came crashing down. Praise for *The Wolf of Wall Street* "Raw and frequently hilarious."—The New York Times "A rollicking tale of [Jordan Belfort's] rise to riches as head of the infamous boiler room Stratton Oakmont . . .

proof that there are indeed second acts in American lives."—Forbes "A cross between Tom Wolfe's *The Bonfire of the Vanities* and Scorsese's *GoodFellas* . . . Belfort has the Midas touch."—The Sunday Times (London) "Entertaining as pulp fiction, real as a federal indictment . . . a hell of a read."—Kirkus Reviews *Getting Ready to Negotiate* Bantam Un libro es como la amante ideal. Te seduce, te desnuda el alma, te impregna de su esencia, se deja tocar, acariciar,

abrazar. Te dice cosas que despiertan tus emociones, te hace vibrar con sus relatos y te deja una huella para siempre. (Alessandro Di Masi) Libro del Año y libro más vendido en España 2011 y 2012. Este libro no trata de religión ni es un tratado de medicina. Sin embargo contiene alucinantes experiencias de consultorio que asombraron el mundo científico. Las palabras del autor parecen activar un milagroso proceso de rápida recuperación y de curación a personas con

trastornos y enfermedades consideradas mortales. Ningún miembro de tu familia debería padecer cáncer si lee atentamente la información contenida en este ameno e inteligente libro de auto crecimiento. Contiene extraordinarios puntos de vista sobre enfermedades que ayudan a muchos terapeutas a solucionar los problemas más graves de salud de sus clientes. La vida es una gran fiesta. Este libro es un divertido conjunto de cortos relatos y buenas noticias,

accesible a todas las edades, culturas y formaciones. Está redactado con la máxima sencillez. Las enseñanzas de Di Masi fascinan incluso a los más jóvenes, llegando a descubrir un nuevo mundo sin pastillas, un mundo en el cual tendrán todos los poderes del Mago Merlín. El autor es el fundador de la Sanergía y director del Centro de Investigación Bioenergética (Girona, España). Desde el 2007 viaja para enseñar La Conexión a través de las energías y el futuro del

trabajo con energías con divertidos monólogos sobre la salud, pero repletos de verdades desconocidas y ocultadas al gran público. ¿Puedes curar con la palabra, los ojos y las energías? ¡Todos podemos! Ya cientos de miles de personas se dieron cuenta -con las demostraciones del maestro Di Masi- de tener estos poderes. En sus cursos Di Masi desvela los secretos. Miles de personas le deben la vida o conocieron un aumento consciente de su calidad de vida y éxito en

los negocios. Por fin te darás cuenta de que todos somos El Creador, que todos tenemos derecho a 140 años de vida y que si morimos de una enfermedad, será debido a la ignorancia (al hecho de ignorar algo...). Cada año mueren millones de personas que se hubieran podido recuperar con Sanergía. Hemos conocido el siglo industrial y el siglo económico. Hoy estamos en el siglo de la información y quién tiene la información vive en la tranquilidad, el bienestar,

el éxito y la salud. - ¿Tiene el ser humano el don de curar y de autocurarse si es proveído de la justa información? - ¿Es la dinerosis un trastorno? ¿Es causado por lo que pensamos del dinero? - ¿La leucemia es una "vibración" que sirve para reparar un hueso roto o para cicatrizar una herida? ¿El cáncer es un camino consciente hacia la curación? ¿El 90% de la gente tratada con quimioterapia NO tiene cáncer o leucemia? ¿El 95% de la gente tratada con quimioterapia o

radioterapia no sobrevive el tratamiento? ¿Por qué se lo prescriben? ¿Los medicamentos no curan, solo palian síntomas engañando el cerebro? - Si aconsejar este libro a un ser querido contribuye a salvarle la vida, ¿tu propia vida habrá tenido sentido? ¿Es verdad que lo que das, recibes? ¿Crees que es una casualidad que estás leyendo este texto'... - Este libro cambió la vida de cientos de miles de personas y cambiará - definitivamente- tu manera de ver las cosas.

Ningún lector quedó indiferente. "El Creador" fue escrito con el profundo deseo de mejorar la vida de cada individuo en este planeta. - TE CREASTE con todo lo que te obligaron a creer. Tu pasado se resume en lo que eres hoy, el fruto de tus creencias. ¿Quieres conocer tu futuro? Tu futuro es lo que crees ahora mismo. Lo que crees, creas.

Getting to Yes with Yourself Penguin

Continuamente tenemos que estar negociando, tanto a nivel profesional

como a nivel personal: comprando un piso, pidiendo un aumento de sueldo, discutiendo con un compañero de trabajo o con un familiar. Obtenga el sí en la práctica aporta modelos, ejemplos prácticos y casos que pueden ayudarle a diseñar su propia estrategia personal de negociación para cada situación que se presente. Beyond Reason Bantam Expanding on the principles, insights, and wisdom that made Getting to Yes a worldwide bestseller,

Roger Fisher and Scott Brown offer a straightforward approach to creating relationships that can deal with difficulties as they arise. Getting Together takes you step-by-step through initiating, negotiating, and sustaining enduring relationships -- in business, in government, between friends, and in the family.

Obtenga el sí en la práctica Palibrio

ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL Los autores de Obtenga El Sí, Fisher, Ury y Patton, crearon una guía

trascendental que explica paso a paso cómo negociar efectivamente; es considerada la referencia principal en el tema. Presenta una serie de técnicas con sus respectivas herramientas para ayudar a que la resolución de conflictos sea asertiva para todos los involucrados. El libro ejemplifica métodos de negociación tanto positivos como negativos por medio de anécdotas que demuestran que toda negociación asentada en principios logrará llegar a un acuerdo amigable y

eficiente. Estos principios engloban: comprender los intereses de los demás, la creación de opciones ventajosas para todos y acuerdos llenos de sabiduría.-
 CONTENIDO
 Acerca Del Libro Original
 Debemos Aprender A Negociar Eficazmente Porque Todo Depende De Ello
 Evite La Trinchera De Guerra
 Está Consciente De Que Negocia Con Otras Personas
 Cambie Las Reglas Del Juego
 La Negociación Es Comunicación
 Tiene Que Estar Preparado Para

Negociar El Uso De Una Conclusión Imaginaria
 Conozca Su MAAN
 Genere Su MAAN
 Refléjese En La MAAN De La Otra Parte
 Las Artes Marciales De La Negociación
 Haga Preguntas En Lugar De Declaraciones
 Último Recurso: Llame A Un Mediador
 SOBRE SAPIENS EDITORIAL: EL AUTOR DEL RESUMEN
 Los libros son mentores. Pueden guiar lo que hacemos en nuestras vidas y cómo lo hacemos. Muchos de nosotros amamos los libros mientras los leemos y

hasta resuenan con nosotros algunas semanas después, pero luego de 2 años no podemos recordar si lo hemos leído o no. Y eso no está bien. Recordamos que en el momento, aquel libro significó mucho para nosotros. ¿Por qué es que tiempo después nos hemos olvidado de todo? Este resumen toma las ideas más importantes del libro original. A muchas personas no les gusta leer, solo quieren saber qué es lo que el libro dice que deben hacer. Si confías en el autor no

necesitas de los argumentos. La gran parte de los libros son argumentos de sus ideas, pero muy a menudo no necesitamos argumentos si confiamos en la fuente. Podemos entender la idea de inmediato. Toda esta información está en libro original. Este resumen hace el esfuerzo de reducir las redundancias y convertirlas en instrucciones directo al grano para las personas que no tienen intención de leer el libro en su totalidad. Esta es la misión de Sapiens

Editorial.
The Wolf of Wall Street
HarperOne
“Written in the same remarkable vein as *Getting to Yes*, this book is a masterpiece.” —Dr. Steven R. Covey, author of *The 7 Habits of Highly Effective People* • Winner of the Outstanding Book Award for Excellence in Conflict Resolution from the International Institute for Conflict Prevention and Resolution • In *Getting to Yes*, renowned educator and negotiator Roger Fisher presented a universally applicable

method for effectively negotiating personal and professional disputes. Building on his work as director of the Harvard Negotiation Project, Fisher now teams with Harvard psychologist Daniel Shapiro, an expert on the emotional dimension of negotiation and author of *Negotiating the Nonnegotiable: How to Resolve Your Most Emotionally Charged Conflicts*. In *Beyond Reason*, Fisher and Shapiro show readers how to use emotions to turn a disagreement-big or

small, professional or personal-into an opportunity for mutual gain.
Essentials of Negotiation
 Gower Publishing Company, Limited
 Esta publicación es un resumen. Esta publicación no es el libro completo. Esta publicación es un resumen condensado que recoge los conceptos e ideas más importantes basados en el libro original. RESUMEN: OBTENGA EL SI CONSIGO MISMO: EL PRIMER PASO PARA AFRONTAR CUALQUIER NEGOCIACION

O CONFLICTO ¿Estás listo para potenciar tu conocimiento sobre “OBTENGA EL SI CONSIGO MISMO”? ¿Quieres aprender de manera rápida y concisa las lecciones clave de este libro? ¿Estás preparado para procesar la información de todo un libro en tan solo una lectura de aproximadamente 20 minutos? ¿Te gustaría tener una comprensión más profunda de las técnicas y ejercicios del libro original? ¡Entonces este libro es para ti!

LIBRERIA SAPIENS creó este cuaderno de trabajo con un objetivo: ayudarte a convertirte en un maestro del trabajo de WILLIAM URY mediante sencillos y efectivos ejercicios y preguntas basados en el libro original. Además, encontraras: 1. Cómo implementar las ideas innovadoras de WILLIAM URY en pequeñas y comprensibles lecciones prácticas al final de cada capítulo. 2. Preguntas detalladas capítulo por capítulo para despertar pensamientos, aplicar

conocimientos y continuar aprendiendo. ¡Y mucho más! Si quieres potenciar tu capacidad para utilizar "OBTENGA EL SI CONSIGO MISMO", ¡entonces ve hacia arriba, haz clic en "Agregar al carrito" y compra ahora mismo!
CONTENIDO DEL LIBRO:
INSTINTOS EN
CONFLICTOS: TU PEOR ENEMIGO NO CULPES A OTROS O
CIRCUNSTANCIAS TU ACTITUD Y ACCIONES TRANSFORMAN VIVE EL PRESENTE, SIN PASADO NI FUTURO NEGOCIAR: CREA VALOR PARA AMBOS

Selling in Tough Times

Universidad Catolica
Andres

We all want to get to yes, but what happens when the other person keeps saying no? How can you negotiate successfully with a stubborn boss, an irate customer, or a deceitful coworker? In Getting Past No, William Ury of Harvard Law School's Program on Negotiation offers a proven breakthrough strategy for turning adversaries into negotiating partners. You'll learn how to: • Stay

in control under pressure

- Defuse anger and hostility
- Find out what the other side really wants
- Counter dirty tricks
- Use power to bring the other side back to the table
- Reach agreements that satisfies both sides' needs

Getting Past No is the state-of-the-art book on negotiation for the twenty-first century. It will help you deal with tough times, tough people, and tough negotiations. You don't have to get mad or get even. Instead, you can get what you want!

RESUMEN--Obtenga El S?
Penguin

Forestry, wildlife, and other natural-resource professionals manage ecosystems. Ecosystems bring together diversity in a way that considers all life-forms within a unified system. Patton, Fox, and Bailey present introductory students with an integrated, balanced approach to ecosystem management based on the concept of diversity—a natural phenomenon of life with different levels of recognition that can

change over time and space. Applying decades of teaching, research, and management experience, the authors introduce readers to each major life-form. Sections on significant forces that have shaped our landscape and how it is managed orient students in the field. Insightful approaches to the planning process are highlighted. Specific instruction on effective management practices includes inventory design, decision support system development, and

database organization. Carefully curated library recommendations and appendices comprised of invaluable data sets prepare readers to navigate an extremely complex planning environment. [Data from Appendix A can be downloaded here.](#)

Getting It Done Editorial AMAT
 THE DEFINITIVE GUIDE TO GETTING RESULTS WHEN YOU HAVE TO WORK WITH OTHERS. JOE: I've been thinking about this job and I know exactly how to tackle it. SALLY: Hang on.

First I want to know why we are doing it. JOE: That's obvious. The boss is dissatisfied with the present situation. CHARLIE: Fair enough, but before we get started I want to get a timetable set up. BILL: Okay. By when do we need to get the job done? CHRISTINE: Before we sort that out, is anyone in charge of this job?... Have you ever been in a situation like this? Have you ever walked out of a meeting thinking, 'What a waste of time that was! I could

have done it myself in a fraction of the time.' No one can get everything done alone. We have to work with others. We should not need to negotiate with them to get them to work with us. Yet we cannot just tell most of them what to do or how to do it. People have different ideas and approaches. Collaboration is difficult. Lateral Leadership lays out the detailed strategies for working effectively and productively in a team, from the early stages of a project and the building of

a common purpose. It also covers the unavoidable conflicts of multiple views and work styles, describing step by step how to build up the portfolio of leadership skills that will foster cooperation at any level and get results.

Obtenga el si
Cesca/Mexico

Esta obra de referencia fue publicada hace más de dos décadas, y desde entonces, ha sido traducida a más de treinta idiomas y ha vendido cerca de ocho millones de ejemplares. Sus autores

son los responsables del Harvard Negotiation Project (Proyecto Harvard de Negociación), la principal referencia académica mundial en el estudio de la resolución de conflictos. *Obtenga el si* es un libro imprescindible para afrontar cualquier tipo de negociación, ya sea profesional o personal y contiene métodos, paso a paso, para lograr acuerdos en conflictos de cualquier índole: familiares, vecinales, empresariales, laborales e incluso políticos. Nos

enseña cómo:

- Discernir entre los problemas y los asuntos personales.
- Centrarse en el interés mutuo y no en la posición de partida.
- Generar opiniones de consenso.
- Superar puntos de vista muy discrepantes.

Asimismo, da respuestas eficaces a las preguntas más habituales que surgen a lo largo de una negociación:

- ¿Qué pasa si la otra parte es más poderosa?
- ¿Qué sucede si no se presta a seguir el juego?
- ¿Cómo respondemos si utiliza trucos sucios?

Getting Past No Harper
Collins

The key text on problem-solving negotiation- updated and revised Getting to Yes has helped millions of people learn a better way to negotiate. One of the primary business texts of the modern era, it is based on the work of the Harvard Negotiation Project, a group that deals with all levels of negotiation and conflict resolution. Getting to Yes offers a proven, step-by-step strategy for coming to mutually acceptable agreements in

every sort of conflict. Thoroughly updated and revised, it offers readers a straight- forward, universally applicable method for negotiating personal and professional disputes without getting angry-or getting taken.

Obtenga el sí en la práctica Libros Mentores
Obtenga el sí consigo mismo es el primer paso para afrontar cualquier negociación o conflicto. William Ury, coautor del clásico best seller Obtenga el sí, ha enseñado a decenas de miles de personas de

todos los ámbitos profesionales cómo mejorar su capacidad de negociación. A lo largo de estos años, Ury ha descubierto que el mayor obstáculo para alcanzar unos acuerdos provechosos y unas relaciones satisfactorias no está en nuestra contraparte, por difícil que esta resulte. El mayor obstáculo reside en nosotros mismos, en nuestra tendencia natural a reaccionar de una forma contraria a nuestros intereses. Sin embargo, este obstáculo se puede

convertir en nuestro mejor aliado. Si aprendemos primero a comprendernos y a controlarnos, estamos poniendo la base para comprender e influenciar a los demás. En esta precuela indispensable de *Obtenga el sí*, Ury parte de su experiencia personal y profesional como negociador en conflictos bélicos para desarrollar un método práctico que permite conquistar primero el sí con uno mismo, e incrementar de esta forma la capacidad para

conseguir el sí de los demás. Útil y sencillo, *Obtenga el sí consigo mismo* es una guía esencial para alcanzar la satisfacción interior, a partir de la cual podrá mantener unas relaciones más sanas, una familia más feliz, un trabajo más productivo y un entorno más pacífico. Reseñas: «Inteligente y realista, noble y práctico, brillante y cercano. Ury ha desarrollado un planteamiento global para alcanzar el sí en un mundo tan conflictivo como el nuestro. Este

libro se centra en la negociación más dura de todas: la que hacemos con nosotros mismos. Una vez más, Ury ha realizado una gran contribución con su trabajo.» Jim Collins, autor de *Empresas que sobresalen* «He aquí nuestro peor enemigo en cualquier mesa de negociación: nosotros mismos. Ury ha escrito una imprescindible precuela de *Consiga el sí*. Si usted adopta las estrategias de este libro conseguirá avanzar en su vida y en su carrera.» Daniel H. Pink, autor de *La*

sorprendente verdad sobre qué nos motiva «Ury nos ofrece un planteamiento que refuerza nuestra confianza y que nos aporta una sensación de energía y realización personal. Todos seremos más eficaces si empezamos las negociaciones por nosotros mismos antes que con los demás.»
Joanna Barsh, directora emérita de McKinsey & Company
Negotiating the Impossible Waveland Press

What do great enterprises have in common? What sort of person starts them? A single idea can help you find the next big thing, but it takes time to trawl through hundreds of business books to find inspiration. With insightful commentaries on the landmark writings of old and new, *50 Business Classics* presents the great entrepreneur stories, the best management thinking and the proven ideas on strategy, innovation and marketing - in one volume. *50 Business*

Classics presents the key ideas from classic texts such as *My Years with General Motors* and Michael Gerber's *The E-Myth Revisited* to contemporary business lessons from the rise of tech giants like Google, Apple and Amazon. It contains revealing biographies of luminaries like Steve Jobs and Warren Buffett, as well as lesser-known stories including creation of publishing giant Penguin and Chinese behemoth Alibaba. Here you'll find the texts and ideas that

matter in: ·
 Entrepreneurship ·
 Leadership · Management
 · Strategy · Business
 history · Personal
 development · Technology
 and innovation
 Summarising the smartest
 thinking for today's
 professional success, 50
 Business Classics provides
 inspiration and insights
 for entrepreneurs,
 executives and students
 of business and
 management alike.
Getting to Yes Random
 House Business
 Let's face it. In this
 chaotic world of teams,

matrix management, and
 horizontal organizations,
 it's tougher than ever to
 get things done. How do
 you lead when you're not
 the one in charge? How
 can you be effective when
 joint action is needed?
 You need an edge in order
 to reach solutions and
 effectively work with
 others.
50 Business Classics
 Penguin
 William Ury, coauthor of
 the international
 bestseller *Getting to Yes*,
 returns with another
 groundbreaking book, this
 time asking: how can we

expect to get to yes with
 others if we haven't first
 gotten to yes with
 ourselves? Renowned
 negotiation expert William
 Ury has taught tens of
 thousands of people from
 all walks of
 life—managers, lawyers,
 factory workers, coal
 miners, schoolteachers,
 diplomats, and
 government officials—how
 to become better
 negotiators. Over the
 years, Ury has discovered
 that the greatest obstacle
 to successful agreements
 and satisfying
 relationships is not the

other side, as difficult as they can be. The biggest obstacle is actually our own selves—our natural tendency to react in ways that do not serve our true interests. But this obstacle can also become our biggest opportunity, Ury argues. If we learn to understand and influence ourselves first, we lay the groundwork for understanding and influencing others. In this prequel to *Getting to Yes*, Ury offers a seven-step method to help you reach agreement with yourself first, dramatically

improving your ability to negotiate with others. Practical and effective, *Getting to Yes with Yourself* helps readers reach good agreements with others, develop healthy relationships, make their businesses more productive, and live far more satisfying lives. [Getting to Yes \(summary\)](#)
XinXii
Tough Times can be brought on by any number of factors: a down economy, Mother Nature, shifts in customers' needs, national tragedy--the list goes on and on.

These types of changes can be extremely disruptive, even paralyzing, when we're not prepared for them. While many see no other option than to "sit tight" and "ride things out" when crisis strikes, true career professionals in selling understand that the only way to deal with adversity is to meet it head-on. That's why a positive attitude and a proactive approach to problem-solving are two of the most essential ingredients for success in selling--and why those

who embrace them not only to survive but thrive, even in the most difficult of circumstances. Now, in his latest book, *Selling in Tough Times*, world-renowned selling expert Tom Hopkins puts his real-world, in-the-trenches experience to work and shares his plan to reverse the momentum of tough times--and even capitalize on them. With exercises to help you discover previously overlooked opportunities and eliminate waste, along with out-of-the-box methods for recruiting

new customers and key tips on how to solidify your existing business, Hopkins gives you powerful ways to spur sales now and for years to come. Learn how to: Mine your client list to generate new leads Keep--and reward--your current customers so that they're loyal for life. Reduce the sales resistance that plagues tough times with tactics that overcome consumers' fears. Woo clients from your competition with 12 new strategies specially tailored for tough times.

Cycles will come and go, but the principles of great selling and those who live by them stand firm. Find out how you can achieve your maximum selling potential, whatever the business climate, in *Selling in Tough Times* today.

Negotiate Editorial AMAT
 ¿No te sientes seguro cuando tienes que negociar? ¿No logras gestionar acuerdos con las personas en la empresa que lideras? ¿Te sientes avasallado y disminuido en los intercambios para lograr

soluciones que favorezcan a todos? Empieza a utilizar las estrategias adecuadas para obtener el sí de los demás sin renunciar a tus intereses. Este libro está basado en la metodología que se aprende en la escuela de negociación de Harvard. Sus postulados se basan en la mediación y en el sistema colaborativo, imprescindibles para tomar decisiones sin generar conflictos. El método propone ser duro con el problema, y suave y cordial con las personas, para encontrar el

beneficio mutuo y los criterios justos. Es un método imprescindible para las personas que ejercen liderazgo en cualquier ámbito, así como para resolver situaciones complejas en la vida familiar. ¿QUÉ APRENDERÁS? Entenderás que los antagonismos en los que uno pierde y otro gana no son buenos, no resuelven problemas ni producen beneficios. Todo lo contrario, generan resentimientos. Aprenderás a conducir una negociación de modo

de lograr la mejor respuesta que favorecerá a todos, especialmente a la empresa. Reconocerás la importancia de escuchar a los otros y de reconocer sus aciertos y opiniones valiosas. Descubrirás la forma de provocar la concentración en los intereses comunes y no en las posiciones personales. Podrás influir en las piezas claves en toda negociación: las personas, los deseos, las alternativas y la justicia. Tendrás las herramientas para organizar una mesa de negociación saludable.