



Fecha de publicación:
18/06/2025

Sello Editorial:
Deusto

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es

Nombre: Júlia Llaó

Email: Julia.liao@planeta.es



Obtenga el sí

William Ury, Roger Fisher, Bruce Patton

El manual sobre negociación superventas en todo el mundo. Ocho millones de ejemplares vendidos en más de treinta idiomas.

El manual sobre negociación superventas en todo el mundo. Ocho millones de ejemplares vendidos en más de treinta idiomas.

Estás en pleno proceso de compra de una vivienda y quieres negociar las mejores condiciones. No sabes cómo pedirle a tu jefa un aumento de sueldo. Crees que convendría arreglar la fachada de tu edificio pero ningún vecino apoya la idea. Si has vivido alguna de estas situaciones recientemente y no has sabido cómo encararlas con éxito, este libro te interesa.

40 años después de su publicación, *Obtenga el sí* continúa siendo una obra de referencia en el arte de la negociación. Sus autores, Roger Fisher y William Ury, son los responsables del Harvard Negotiation Project, la principal academia mundial dedicada al estudio de la resolución de conflictos.

Estás ante un libro imprescindible para encarar cualquier tipo de negociación, ya sea profesional o personal. Aquí encontrarás métodos para lograr acuerdos en conflictos de cualquier índole: familiares, vecinales, empresariales, laborales e incluso políticos. En *Obtenga el sí* aprenderás a:

- Diferenciar entre problemas y cuestiones personales
- Centrarte en el interés mutuo y no en la posición de partida
- Generar opiniones que se traduzcan en un consenso
- Superar puntos de vista muy discrepantes

Asimismo, encontrarás respuestas eficaces a las preguntas más habituales que surgen durante una negociación:

- ¿Qué pasa cuando la otra parte tiene más poder?
- ¿Qué sucede si no se presta a entrar al trapo?
- ¿Cómo respondemos si echa mano del juego sucio?

Un libro imprescindible que no debería faltar en la biblioteca de toda persona interesada en la negociación y en la resolución de conflictos del día a día.

William Ury

William Ury fue cofundador y director asociado del Harvard Negotiation Project. Durante más de tres décadas ha ejercido de asesor y mediador en conflictos bélicos, políticos y empresariales en Oriente Medio, los Balcanes, la Unión Soviética y Venezuela.

Ha sido asesor de la Casa Blanca, imparte conferencias en todo el mundo y colabora en The New York Times, el Financial Times y la BBC, entre otros.

Roger Fisher fue catedrático de Derecho en Harvard y dirigió el Harvard Negotiating Project. **Bruce Patton**, su colega, fue subdirector del programa. Juntos escribieron este manual, basado en investigaciones de Harvard. Su método sigue vigente tras más de veinte años y millones de copias vendidas.



Roger Fisher

Roger Fisher ocupa la cátedra Samuel Williston de la Facultad de Derecho de Harvard y fue cofundador y director del Harvard Negotiation Project.

Es autor de varios de libros y miembro del consejo editorial de la Cambridge Review of International Affairs.

Bruce Patton

Bruce Patton fundó junto a Fisher y Ury el Harvard Negotiation Project, institución de la que fue director hasta el 2009.

Es profesor de la Facultad de Derecho de Harvard y autor de numerosos libros y artículos sobre negociación.