

image not found or type unknown



Obtenga el sí

William Ury, Roger Fisher, Bruce Patton

Fecha de publicación:

22/03/2011

Sello Editorial:

Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:

arioss@planeta.es

Nombre: María José Bertrán

Teléfono: 93 492 82 03

Email:

mjbertran@planeta.es

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 sí 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?

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

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.