

image not found or type unknown



Supere el no

William Ury

Fecha de publicación:

10/01/2012

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

Cómo superar los obstáculos que se presentan en una negociación y salirte con la tuya

William Ury nos enseña a superar el NO. El método de este gurú de la negociación no se basa en vencer a tus oponentes por la vía de la argumentación y de la fuerza, sino en ganártelos, invitándolos a reflexionar para que rectifiquen su postura y se acerquen a tus planteamientos.

De este modo conseguirás salirte con la tuya, llevarte el gato al agua y que, además, tu adversario crea que, en realidad, quien ha salido más beneficiado es él.

En Supere el no encontrarás también técnicas de éxito probado para minimizar las rivalidades cuando la negociación se torna discusión, y hallarás soluciones creativas para satisfacer las necesidades de ambas partes.

Tras la lectura de Supere el no, tus negociaciones nunca volverán a enquistarse y, sobre todo, nunca te irás con menos de lo que pretendías conseguir.

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.