

William Ury

Autor del bestseller de referencia *Obtenga el sí*

NUEVA  
EDICIÓN

# Supere el no

William Ury

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.

# SUPERE EL

# NO

CÓMO NEGOCIAR CON PERSONAS  
QUE ADOPTAN POSICIONES INFLEXIBLES

**Fecha de publicación:**  
10/01/2012

**Sello Editorial:**  
Gestión 2000

## Contacto de prensa

**Nombre:** María José Bertrán

**Email:** mjbertran@planeta.es



## 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.