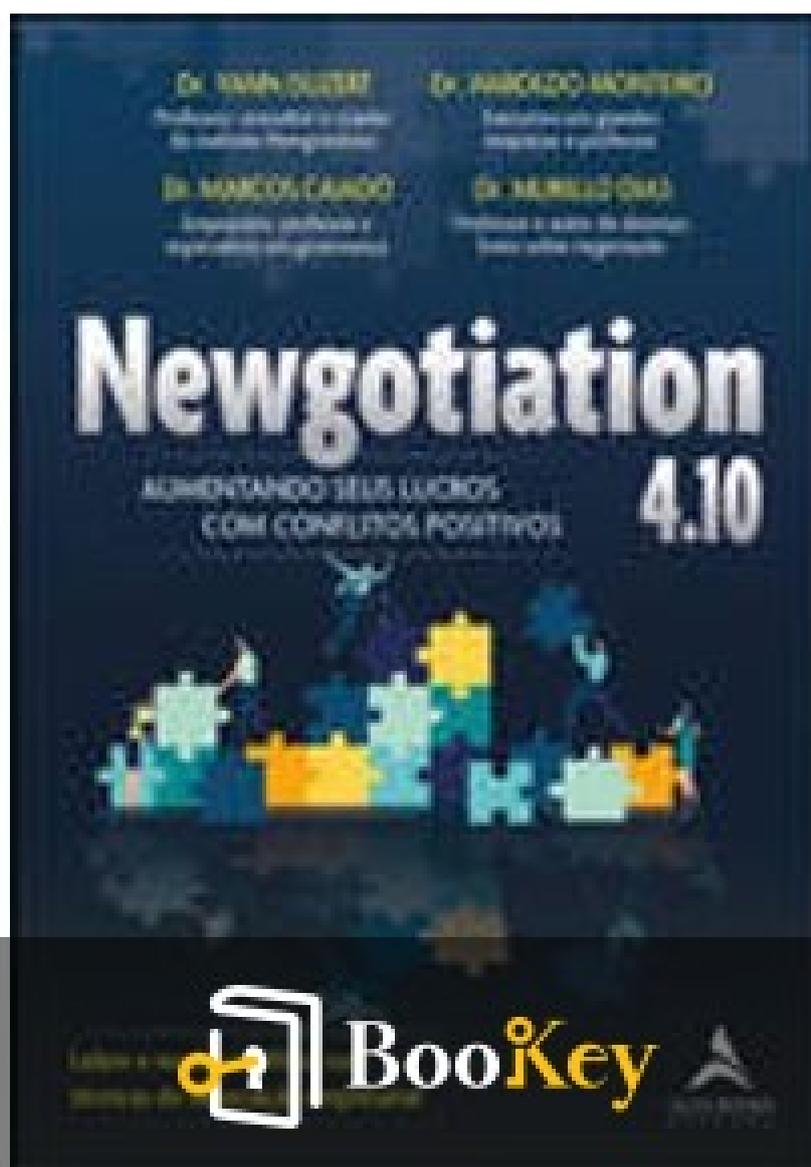


Newgotiation 4.10 PDF

DR. YANN DUZERT



Teste gratuito com Bookey



Sobre o livro

Descubra a Nova Abordagem em Negociação

Você conhece a Newgotiation? Trata-se de uma inovadora técnica de negociação que foca na criação de valor para todas as partes envolvidas em um conflito. Para os empresários que almejam o sucesso, gestores que precisam otimizar a produtividade de suas equipes e profissionais que buscam desenvolvimento, dominar essa abordagem é fundamental.

O livro "Newgotiation 4.10: Aumentando seus Lucros com Conflitos Positivos" é um guia indispensável, repleto de casos práticos apresentados de maneira acessível e envolvente.

Segundo o Dr. Yann Duzert, a colaboração entre todos os stakeholders é crucial para alcançar soluções consensuais que possam ser efetivamente implementadas. Ele afirma: "Este modus operandi exige um domínio avançado das técnicas de negociação". Além disso, Dr. Yann destaca que pesquisas atuais em áreas como ciência cognitiva e psicologia experimental estão revolucionando a forma como negociamos. Os negociadores contemporâneos utilizam o conceito de autopoiese, que é a capacidade dos seres vivos de se adaptarem e se renovarem em ambientes complexos e incertos.

Não fique de fora! Adicione esse conhecimento à sua biblioteca e transforme sua maneira de negociar.

Teste gratuito com Bookey



Por que usar o aplicativo Bookey é melhor do que ler PDF?



Teste gratuito com Bookey



Ad



Experimente o aplicativo Bookey para ler mais de 1000 resumos dos melhores livros do mundo

Desbloqueie **1000+** títulos, **80+** tópicos

Novos títulos adicionados toda semana

Product & Brand

Liderança & Colaboração

Gerenciamento de Tempo

Relacionamento & Comunicação

Estratégia de Negócios

Criatividade

Memórias

Conheça a Si Mesmo

Psicologia

Empreendedorismo

História Mundial

Comunicação entre Pais e Filhos

Autocuidado

Mi

Visões dos melhores livros do mundo

amento
pos

Os 7 Hábitos das
Pessoas Altamente
Eficazes



Mini Hábitos



Hábitos Atômicos



O Clube das 5
da Manhã



Como Fazer Amigos
e Influenciar
Pessoas



Com
Não

Teste gratuito com Bookey





Por que o Bookey é um aplicativo indispensável para amantes de livros



Conteúdo de 30min

Quanto mais profunda e clara for a interpretação que fornecemos, melhor será sua compreensão de cada título.



Clipes de Ideias de 3min

Impulsione seu progresso.



Questionário

Verifique se você dominou o que acabou de aprender.



E mais

Várias fontes, Caminhos em andamento, Coleções...

Teste gratuito com Bookey





As melhores ideias do mundo desbloqueiam seu potencial

Essai gratuit avec Bookey



Digitalizar para baixar

Newgotiation 4.10 Resumo

Escrito por IdeaClips

Teste gratuito com Bookey



Quem deve ler este livro **Newgotiation 4.10**

O livro "NEWGOTIATION 4.10" do Dr. Yann Duzert é indicado para profissionais de diversas áreas que desejam aprimorar suas habilidades de negociação, incluindo executivos, empreendedores, gestores de equipes, e profissionais de vendas. Além disso, estudantes e acadêmicos interessados em entender dinâmicas de negociação e resoluções de conflitos encontrarão neste livro uma fonte valiosa de conhecimento. A obra é particularmente útil para aqueles que buscam aplicar estratégias inovadoras em contextos desafiadores, fortalecendo a capacidade de alcançar acordos benéficos e sustentáveis.

Teste gratuito com Bookey



Principais insights de Newgotiation 4.10 em formato de tabela

Capítulo	Tema	Resumo
1	Introdução à Negociação	Apresenta os conceitos básicos de negociação e a importância de desenvolvê-los em contextos profissionais.
2	Preparação e Planejamento	Enfatiza a necessidade de preparar-se adequadamente para uma negociação, incluindo pesquisa e definição de objetivos.
3	Estilos de Negociação	Explora diferentes estilos de negociação e como adaptá-los ao contexto e à contraparte.
4	Comunicação Eficaz	Destaca técnicas de comunicação que são cruciais para uma negociação bem-sucedida.
5	Gestão de Conflitos	Aborda estratégias para lidar com conflitos durante o processo de negociação.
6	Táticas e Estratégias	Apresenta diversas táticas que podem ser utilizadas em negociações e quando aplicá-las.
7	Práticas de Negociação Avançadas	Explora práticas mais complexas e detalhadas que podem ser utilizadas em negociações de alto nível.
8	Conclusão e Recomendações Finais	Resumo das lições aprendidas e recomendações para aprimorar habilidades de negociação.

Teste gratuito com Bookey



Newgotiation 4.10 Lista de capítulos resumidos

1. Redefinindo a Negociação no Século XXI: Novas Perspectivas e Abordagens
2. Os Fundamentos da Negociação Eficiente: Fatores Críticos de Sucesso
3. Estratégias Avançadas de Negociação: Ferramentas para o Profissional Moderno
4. A Importância da Inteligência Emocional na Negociação: Construindo Relações Sustentáveis
5. Conflitos e Soluções Criativas: Transformando Desafios em Oportunidades na Negociação
6. Conclusão sobre as Práticas de Negociação: O Caminho para o Futuro

Teste gratuito com Bookey



1. Redefinindo a Negociação no Século XXI: Novas Perspectivas e Abordagens

No contexto atual, a negociação enfrenta transformações significativas que a redefinem e a recontextualizam para os desafios do século XXI. O ambiente globalizado, a rápida evolução tecnológica e a crescente interdependência econômica entre nações colocam as negociações sob uma nova luz. Essas mudanças exigem não apenas uma adaptação das técnicas tradicionais, mas também a incorporação de novas perspectivas e abordagens que reflitam a complexidade das interações modernas.

Um dos aspectos mais relevantes dessa redefinição é a ascensão da negociação como uma ferramenta colaborativa, em vez de uma simples disputa entre partes opostas. No passado, muitas negociações eram vistas sob a ótica do ganho individual, onde cada parte buscava maximizar seus próprios interesses, muitas vezes em detrimento do outro. No entanto, com o aumento da conscientização sobre a importância de parcerias duradouras e o valor da co-criação, observa-se uma tendência crescente para abordagens que priorizam a construção de consenso e a busca de soluções mutuamente benéficas.

Além disso, as novas gerações de negociadores estão cada vez mais conscientes das implicações éticas de seus atos. A responsabilidade social e ambiental torna-se uma consideração central em negociações que envolvem

Teste gratuito com Bookey



interesses complexos, como os encontrados em setores como energia, tecnologia e direitos humanos. Os negociadores contemporâneos precisam, assim, ter uma visão holística que leve em conta não apenas os interesses econômicos, mas também o impacto social e ambiental de suas decisões.

A tecnologia desempenha um papel crucial nas negociações do século XXI. Ferramentas digitais permitem que as partes se conectem instantaneamente, ultrapassando barreiras geográficas e temporais que antes complicavam os processos de negociação. A utilização de plataformas online para mediação e resolução de conflitos está se tornando comum, proporcionando uma nova dimensão de acessibilidade e eficiência. No entanto, essa evolução tecnológica também traz novos desafios, como a necessidade de garantir a segurança das informações e o entendimento das nuances da comunicação virtual.

A diversidade cultural é outro fator que não pode ser ignorado na redefinição da negociação contemporânea. À medida que empresas e indivíduos operam em um mercado global, a capacidade de compreender e respeitar diferentes tradições e estilos de comunicação se torna crucial. Negociadores de sucesso devem estar preparados para adaptar suas abordagens, reconhecendo que o que pode ser considerado uma prática aceitável em uma cultura pode ser visto como ofensivo em outra. Essa sensibilidade cultural é vital para a construção de relacionamentos sólidos e produtivos.

Teste gratuito com Bookey



Em conclusão, a redefinição da negociação no século XXI implica uma mudança fundamental não apenas nas táticas e técnicas utilizadas, mas também nas mentalidades dos negociadores. A eficácia das negociações modernas reside na capacidade de colaborar, considerar o impacto ético de suas ações, utilizar a tecnologia de forma inteligente e respeitar a diversidade cultural. Essa nova perspectiva abre portas para uma prática de negociação que é mais inclusiva, dinâmica e essencial para o sucesso em um mundo que está em constante mudança.

Teste gratuito com Bookey



2. Os Fundamentos da Negociação Eficiente: Fatores Críticos de Sucesso

No contexto atual, a eficiência nas negociações não se limita apenas a atingir um resultado favorável; ela envolve também a construção de relacionamentos duradouros e a maximização do valor para todas as partes envolvidas. O livro "NEWGOTIATION 4.10" de Dr. Yann Duzert destaca os principais fundamentos que um negociador deve dominar para garantir o sucesso em suas interações.

Primeiramente, a preparação é um fator crítico essencial. O autor enfatiza que um negociador bem-sucedido deve dedicar tempo para se equipar com informações relevantes sobre o que está em jogo, as partes envolvidas e suas respectivas necessidades e interesses. Isso não implica apenas entender os próprios objetivos, mas também ter uma compreensão clara das motivações e das limitações do outro lado. A pesquisa e a coleta de dados tornam-se, portanto, ferramentas indispensáveis que podem maximizar a eficácia do negociador e permitir uma posição de força durante as discussões.

Outro princípio que merece destaque é a habilidade de comunicação clara e eficaz. Dr. Duzert argumenta que a capacidade de transmitir ideias de forma concisa, mas persuasiva, é fundamental na negociação. O tom de voz, a linguagem corporal e a escolha das palavras têm um impacto considerável no modo como a mensagem é recebida. Assim, um negociador deve ser não

Teste gratuito com Bookey



apenas um bom orador, mas também um ouvinte atento, capaz de identificar nuances e reações que podem influenciar o andamento da negociação.

A construção de confiança também se revela um pilar inabalável nas negociações. Para que acordos sejam alcançados e respeitados, as partes precisam acreditar na integridade uma da outra. Duzert sugere que, ao promover a transparência e a honestidade no processo, os negociadores fomentam um ambiente propício para a colaboração e a inovação. Essa confiança mútua não só agiliza as discussões, mas também cria um espaço onde soluções criativas podem emergir.

Além disso, a flexibilidade é um aspecto que não pode ser negligenciado. Embora seja imperativo estar preparado, a rigidez pode levar a impasses. O autor nos lembra que a negociação é uma dança, onde a capacidade de adaptação pode ser a chave para desbloquear novos caminhos e acordos que atendam aos interesses de ambas as partes. Portanto, ser receptivo a mudanças e estar disposto a explorar alternativas pode se traduzir em benefícios substanciais, transformando uma negociação potencialmente problemática em uma oportunidade de ganho mútuo.

Por último, Duzert destaca a importância de um fechamento eficaz. Muitas vezes, o sucesso de uma negociação é medido não apenas pelo acordo alcançado, mas pelo modo como este é finalizado. Um fechamento que

Teste gratuito com Bookey



reafirma o valor do acordo e solidifica o relacionamento construído é vital. Essa etapa envolve reconhecer o esforço de ambas as partes e deixar espaço para futuras colaborações.

Em resumo, os fundamentos da negociação eficiente discutidos por Dr. Yann Duzert são uma combinação de preparação, comunicação, construção de confiança, flexibilidade e fechamento estratégico. Dominar esses fatores críticos de sucesso é imperativo para qualquer profissional que deseje não apenas negociar, mas também cultivar parcerias significativas e duradouras no complexo cenário do século XXI.

Teste gratuito com Bookey



3. Estratégias Avançadas de Negociação: Ferramentas para o Profissional Moderno

As estratégias avançadas de negociação delineadas em "NEWGOTIATION 4.10" são fundamentais para os profissionais que buscam se destacar em um ambiente empresarial cada vez mais dinâmico e competitivo. Neste contexto, Dr. Yann Duzert apresenta um conjunto de ferramentas que não apenas aprofundam a compreensão tradicional da negociação, mas também incorporam as novas realidades do século XXI.

Uma das principais ferramentas discutidas é a "Negociação Colaborativa", uma abordagem que enfatiza a criação de valor mútuo e a construção de parcerias duradouras. Ao invés de ver a negociação como um jogo de soma zero, onde um ganha e o outro perde, a negociação colaborativa promove a ideia de que ambos os lados podem sair beneficiados. Para implementar essa estratégia, os negociadores devem focar em entender as necessidades, desejos e preocupações do outro lado, utilizando escuta ativa e empatia. Essa mudança de mentalidade não só facilita a resolução de impasses, como também abre portas para inovações conjuntas que podem levar a soluções criativas e eficazes.

Outra ferramenta essencial é o conceito de "Negociação Baseada em Interesse", que se concentra em descobrir os interesses subjacentes de cada parte envolvida. Dr. Duzert ressalta que, ao invés de se fixar nas posições

Teste gratuito com Bookey



iniciais, os negociadores devem explorar o que realmente motiva cada parte. Isso exige uma análise aprofundada e a disposição para questionar e entender o que está em jogo. Essa abordagem não apenas melhora a comunicação, mas também ajuda a evitar mal-entendidos que podem levar a conflitos desnecessários.

Adicionalmente, as "Simulações de Cenários" são apresentadas como uma técnica valiosa para preparar-se para negociações complexas. Essas simulações permitem que os profissionais antecipem diferentes resultados com base em várias estratégias, ajudando a visualizar como determinadas abordagens podem impactar o resultado final. Ao testar múltiplas hipóteses em um ambiente controlado, os negociadores ganham confiança e agilidade, prontos para se adaptar a situações imprevistas durante a negociação real.

A "Tecnologia Digital" também é abordada como uma ferramenta crescente no arsenal do negociador moderno. Com as rápidas e constantes mudanças no panorama tecnológico, ferramentas como plataformas de videoconferência, softwares de gestão de projetos e até aplicações de análise de dados podem ser empregadas para otimizar processos de negociação. Essas ferramentas permitem uma comunicação mais eficiente e transparente, além de possibilitar o armazenamento e análise de dados cruciais que podem informar as decisões estratégicas.

Teste gratuito com Bookey



Por fim, Dr. Duzert destaca a importância da "Preparação e Planejamento Estratégico". Ele argumenta que a negociação eficaz começa antes da mesa de negociações. Os profissionais devem se dedicar ao estudo do contexto, das partes envolvidas e das possíveis áreas de acordo. Esta preparação não só aumenta a confiança na abordagem, como também proporciona uma vantagem competitiva, permitindo que o negociador formule propostas mais atrativas e persuasivas.

Em resumo, as estratégias avançadas de negociação apresentadas por Dr. Yann Duzert em "NEWGOTIATION 4.10" dotam os profissionais de ferramentas essenciais para navegar nas complexidades do processo de negociação moderna. Através de abordagens colaborativas, compreensão de interesses, simulações de cenários, aproveitamento da tecnologia digital e planejamento estratégico, os negociadores estarão bem preparados para alcançar resultados significativos e sustentáveis.

Teste gratuito com Bookey



4. A Importância da Inteligência Emocional na Negociação: Construindo Relações Sustentáveis

No cenário moderno de negociações, a inteligência emocional (IE) se destaca como um fator crucial para a construção de relações sólidas e sustentáveis. Em um mundo onde as interações humanas são frequentemente mediadas por tensões e expectativas, a habilidade de gerenciar emoções - tanto as próprias quanto as dos outros - se torna uma ferramenta poderosa no arsenal de qualquer negociador.

A inteligência emocional refere-se à capacidade de reconhecer, entender e gerenciar as próprias emoções, assim como a habilidade de compreender e influenciar as emoções alheias. Para um negociador, isso significa estar atento não apenas às palavras que estão sendo ditas, mas também ao tom, à linguagem corporal e a outras sutilezas que podem revelar muito sobre o estado emocional das partes envolvidas. Esse nível de percepção permite uma conexão mais profunda, essencial para a construção de relacionamentos que vão além do mero trato comercial.

Na prática, um negociador com alta inteligência emocional é capaz de criar um ambiente de confiança e colaboração. Em vez de ver as negociações como uma batalha em que um lado deve vencer e o outro perder, a IE promove uma abordagem mais holística, onde as partes buscam soluções que atendam aos interesses de todos. Isso não só facilita acordos mais

Teste gratuito com Bookey



satisfatórios, mas também estabelece uma base para futuras interações. A habilidade de ouvir ativamente e validar as emoções das outras partes é fundamental. Quando as pessoas sentem que suas preocupações são ouvidas e consideradas, a probabilidade de um resultado positivo aumenta significativamente.

Além disso, em situações de alta pressão, a inteligência emocional permite que o negociador mantenha a calma e a clareza de pensamento. A presença de emoções intensas - seja do próprio negociador ou das partes envolvidas - pode levar a decisões precipitadas ou a rupturas de comunicação. Indivíduos emocionalmente inteligentes possuem a capacidade de regular suas emoções, evitando reações impulsivas que podem prejudicar o processo de negociação. Essa regulação não se limita ao controle emocional, mas também inclui o uso de emoções próprias de maneira construtiva, como quando uma expressão de empatia ou compreensão pode desarmar uma situação tensa.

Um aspecto fundamental da inteligência emocional na negociação é a empatia, a habilidade de se colocar no lugar do outro e entender seu ponto de vista. A empatia não apenas auxilia na resolução de conflitos, mas também é um motor para a inovação nas estratégias de negociação. Quando um negociador dedica tempo para entender as necessidades e preocupações da outra parte, é mais provável que consiga propor soluções criativas que

Teste gratuito com Bookey



satisfaçam ambas as partes. Fora isso, a empatia ajuda na construção de um vínculo emocional que transcende os termos específicos do acordo, promovendo relacionamentos duradouros.

Por fim, a inteligência emocional não é um traço inato, mas uma habilidade que pode ser desenvolvida e aprimorada. Os pós-negociação são fatores críticos para o aprendizado e o crescimento. Refletir sobre como as emoções impactaram o processo de negociação e buscar feedback construtivo são práticas que qualquer profissional pode adotar para aumentar sua eficácia.

Em resumo, no contexto das negociações contemporâneas, a inteligência emocional emerge como um diferencial significativo. A capacidade de construir relações sustentáveis, de transformar desafios em oportunidades e de acionar as emoções de forma produtiva não apenas enriquece o processo de negociação, mas também estabelece as bases para interações futuras mais frutíferas e harmoniosas.

Teste gratuito com Bookey



5. Conflitos e Soluções Criativas: Transformando Desafios em Oportunidades na Negociação

Em um mundo cada vez mais interconectado e dinâmico, a negociação é inevitavelmente permeada por conflitos. No entanto, é precisamente nesses momentos de tensão que se encontram as maiores oportunidades para inovação e crescimento. Os conflitos nas negociações não são meramente obstáculos a serem superados, mas sim catalisadores para soluções criativas, capazes de transformar e perceber desafios em resultados positivos.

A primeira etapa para transformar conflitos em oportunidades é a reforma da mentalidade. Aqueles que se preparam para negociar frequentemente veem os desacordos como algo a ser evitado ou temido. Por outro lado, abordagens bem-sucedidas reconhecem que os conflitos podem sinalizar áreas de divergência que, se exploradas adequadamente, revelam possibilidades ocultas. Adotar uma mentalidade orientada para a solução envolve a aceitação de que o desacordo não significa fracasso, mas pode, quando bem gerido, levar a uma colaboração frutífera.

Para facilitar essa transformação, é essencial construir um ambiente de diálogo aberto e receptivo. A comunicação clara e empática permite que as partes envolvidas expressem suas preocupações e objetivos sem medo de represálias, criando um espaço seguro para a exploração de soluções

Teste gratuito com Bookey



alternativas. Numa negociação, ouvir ativamente é tão importante quanto articular suas próprias necessidades. Quando as partes se sentem valorizadas e compreendidas, a resistência tende a diminuir, favorecendo a possibilidade de co-criar soluções inovadoras.

Ademais, é fundamental a aplicação de técnicas de resolução de problemas, como a metodologia "Interesse vs. Posição". Esse conceito, que incentiva os negociadores a focarem nos interesses subjacentes em vez de se fixarem nas posições que inicialmente defendem, é crucial na resolução de conflitos. Ao descobrir as necessidades e motivações reais de cada parte, é mais fácil identificar pontos de interseção e desenvolver propostas que não apenas atendam os desejos de ambos, mas também criem valor adicional.

A criatividade também desempenha um papel vital neste processo. Estimular a geração de ideias sem julgamento prévio pode ajudar a expandir o conjunto de opções consideradas. Brainstorming, técnicas como "pensamento lateral" e a utilização da sétima arte, como o "jogo de papéis", são ferramentas eficazes que podem ajudar as partes a enxergarem a situação sob novas perspectivas. Ao reimaginar os parâmetros da negociação, os envolvidos frequentemente encontram soluções que antes não eram visíveis.

Essencialmente, o gerenciamento de conflitos na negociação requer um compromisso ativo por parte de todos os envolvidos. Isso inclui não apenas

Teste gratuito com Bookey



a disposição para resolver desacordos, mas também a habilidade de adaptar estratégias conforme o diálogo avança. A flexibilidade e a prontidão para repensar abordagens frente a novos dados ou feedback são características de negociadores bem-sucedidos.

Em suma, os conflitos não são o fim de uma negociação, mas sim o início de um novo caminho a ser trilhado. A capacidade de transformar desafios em oportunidades não só permite resultados mais satisfatórios, mas também fortalece relações futuras. Em um mundo onde a colaboração e a co-criação são cada vez mais valorizadas, habilidades para resolver conflitos e encontrar soluções criativas não são apenas benéficas, mas essenciais para o sucesso na arte da negociação.

Teste gratuito com Bookey



6. Conclusão sobre as Práticas de Negociação: O Caminho para o Futuro

Ao olharmos para o futuro da negociação, é evidente que o campo continuará a evoluir em um ritmo acelerado, impulsionado por mudanças culturais, tecnológicas e econômicas. A obra "NEWGOTIATION 4.10", de Dr. Yann Duzert, não apenas redefine o conceito de negociação no século XXI, mas também estabelece um novo paradigma que prioriza a colaboração e a criatividade nas interações entre os indivíduos.

As práticas de negociação consagradas à inteligência emocional e ao desenvolvimento de relações duradouras são fundamentais para o sucesso no mundo contemporâneo. O reconhecimento da importância da empatia, da escuta ativa e da capacidade de se conectar emocionalmente com os outros aumenta a eficácia em negociações complexas, onde as partes buscam não apenas resultados, mas também a construção de vínculos saudáveis e sustentáveis.

Além disso, as estratégias de negociação destacadas por Duzert enfatizam a necessidade de adaptabilidade e inovação. Os profissionais que adotam uma abordagem flexível e criativa não apenas enfrentam desafios, mas também os transformam em oportunidades de crescimento. Em um ambiente em que os conflitos são inevitáveis, a capacidade de encontrar soluções criativas e colaborativas é o que separa os grandes negociadores dos medianos.

Teste gratuito com Bookey



A incorporação de tecnologia na negociação também é um elemento chave para o futuro. Ferramentas digitais, data analytics e simulações podem ampliar a capacidade dos indivíduos de se prepararem e de tomarem decisões mais informadas. Essa revolução tecnológica não deve ser vista como uma ameaça, mas como uma aliada que pode potencializar as práticas tradicionais de negociação, tornando-as mais dinâmicas e eficazes.

Em suma, o caminho para o futuro da negociação requer um equilíbrio entre as abordagens analógicas e digitais, ansiedade moderada e inteligência emocional. À medida que avançamos, será fundamental cultivar uma mentalidade de aprendiz, dispostos a adaptar-nos às novas realidades e a trabalhar juntos para criar soluções significativas. Assim, a experiência coletiva torna-se um verdadeiro legado de aprendizado, onde cada negociação não é apenas uma transação, mas um passo em direção à construção de um futuro mais colaborativo e harmonioso.

Teste gratuito com Bookey



5 citações chave de Newgotiation 4.10

1. A negociação é uma arte que não se limita a obter o que desejamos, mas sim a compreender e enriquecer as necessidades e os interesses de todas as partes envolvidas.
2. A chave para uma negociação bem-sucedida é a construção de um relacionamento de confiança, que permita que as partes se sintam seguras para expressar suas verdadeiras intenções.
3. Saber ouvir é tão importante quanto saber se expressar; é através da escuta ativa que conseguimos entender as nuances do que está em jogo.
4. Conflitos não são obstáculos, mas oportunidades para um diálogo mais profundo e uma solução mais criativa.
5. Empatia na negociação não é apenas uma estratégia, mas uma necessidade para alcançar resultados sustentáveis e satisfatórios.

Teste gratuito com Bookey





Digitalizar para baixar



Bookey APP

Mais de 1000 resumos de livros para fortalecer sua mente

Mais de 1M de citações para motivar sua alma

Clipes de ideias de 3 minutos

Acelere seu progresso

Evitar Críticas em Relacionamentos Interpessoais

Criticar os outros apenas provoca resistência e prejudica a autoestima deles, despertando ressentimento ao invés de resolver problemas. Lembre-se de que qualquer tolo pode criticar, mas é preciso caráter e autocontrole para ser compreensivo e perdoar.

Exemplo(s) ▶

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

Mantenha a Sequência

Desafio de crescimento de 21 dias

Desafio de Crescimento Pessoal de 21 Dias

Meta diária: 0/5 min
Lêla ou ouça para atingir sua meta

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20

DIA 21
Obter recompensa do desafio

0 vezes
Você completou

Descobrir Biblioteca Eu

Escolha sua área de foco

Quais são seus objetivos de leitura?
Escolha de 1 a 3 objetivos

- Ser uma pessoa eficaz
- Ser um pai melhor
- Ser feliz
- Melhorar habilidades sociais
- Abrir a mente com novos conheci...
- Ganhar mais dinheiro
- Ser saudável

Continuar