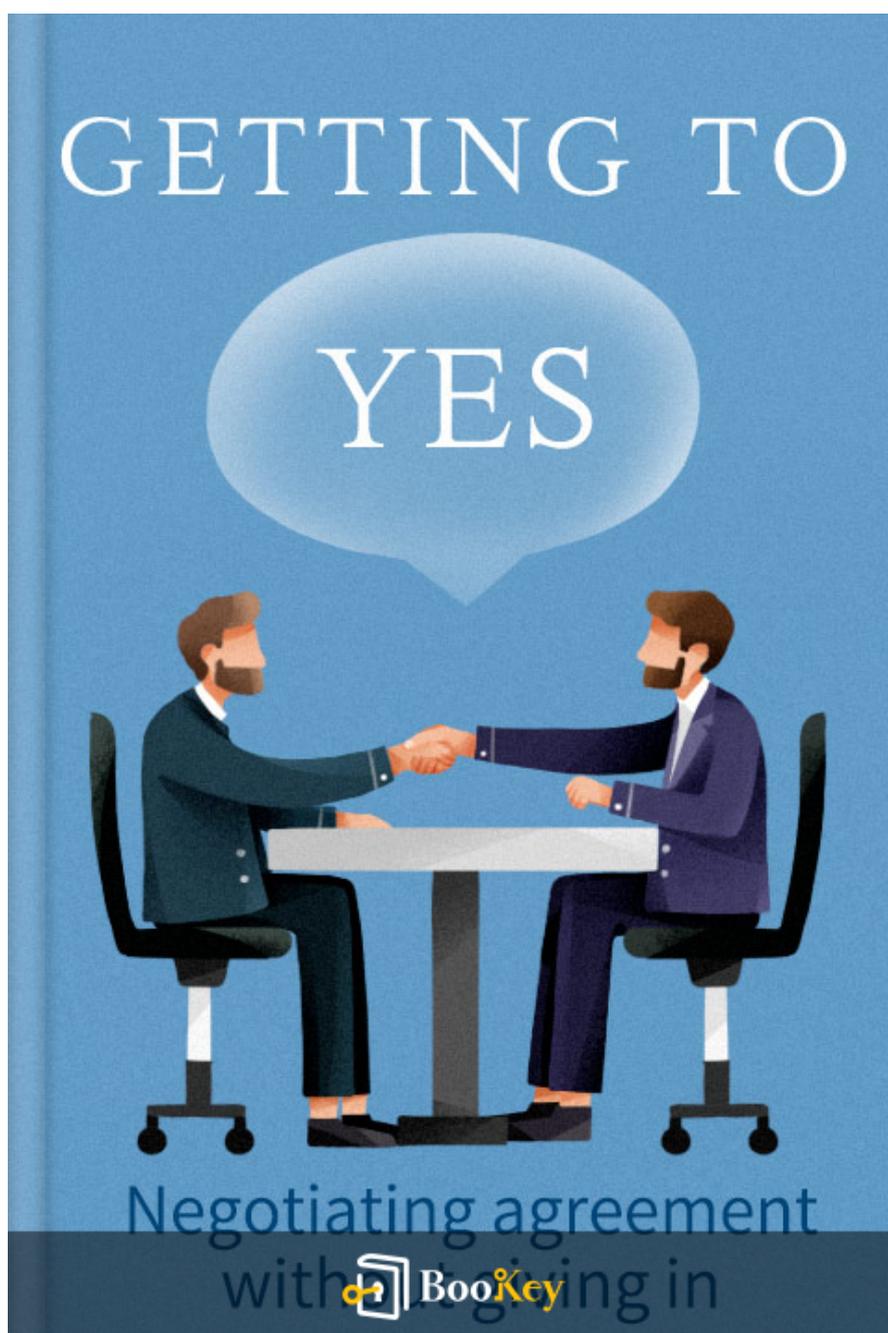


Como Chegar Ao Sim PDF (Cópia limitada)

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton



Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Como Chegar Ao Sim Resumo

Negociando Acordos Sem Ceder.

Escrito por Books1

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Sobre o livro

No dinâmico cenário das negociações, onde cada discussão tem o potencial de influenciar significativamente os resultados, "Chegando ao Sim" se destaca como um guia essencial para a obtenção de acordos harmoniosos e eficazes. Escrito por Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton, este livro transformador reúne décadas de expertise em negociações em uma metodologia envolvente que vai além da simples concretização de negócios. No cerne do livro está o princípio inovador da "negociação baseada em princípios", uma estratégia que capacita os indivíduos a navegar em conflitos ao focar nos interesses mútuos em vez de posições enraizadas. Com uma mistura de exemplos persuasivos do mundo real e orientações esclarecedoras, "Chegando ao Sim" convida os leitores a embarcar em uma jornada em direção a diálogos mais produtivos e colaborativos, abrindo caminhos para soluções que beneficiam todas as partes envolvidas. Ao mergulhar em suas páginas, você descobrirá o surpreendente poder da empatia, do pensamento criativo e da comunicação clara em transformar visões opostas em oportunidades para acordos duradouros. Prepare-se para transformar suas habilidades de negociação, à medida que este livro muda paradigmas, transformando a arte da negociação em uma habilidade acessível a todos.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Sobre o autor

Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton são figuras renomadas na área de negociação e resolução de conflitos. Roger Fisher é conhecido por suas contribuições inovadoras como professor na Harvard Law School, onde dedicou grande parte de sua carreira a compreender e aprimorar os processos de negociação. Seu trabalho inovador estabeleceu uma base fundamental para a teoria da negociação, com ênfase especial na negociação de princípios. William Ury, um antropólogo social, co-fundou o Harvard Negotiation Project ao lado de Fisher e tem sido fundamental na promoção da resolução pacífica de conflitos. Ury é reconhecido por seu trabalho perspicaz sobre como alcançar acordos em ambientes voláteis e desafiadores. Bruce Patton, também uma figura chave no Harvard Negotiation Project, colaborou de perto com Fisher e Ury na expansão e formulação das teorias de negociação. O trabalho de Patton costuma ser mencionado em contextos de aplicações práticas, focando em tornar as táticas de negociação acessíveis e aplicáveis a uma ampla gama de cenários do mundo real. Juntos, esses três autores moldaram fundamentalmente o discurso sobre estratégias de negociação eficazes em todo o mundo.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

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 Positiva

Empreendedorismo

História Mundial

Comunicação entre Pais e Filhos

Autocuidado

Mindfulness

Visões dos melhores livros do mundo

Gerenciamento de Tempo

Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes

Mini Hábitos

Hábitos Atômicos

O Clube das 5 da Manhã

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

Como Não



Teste gratuito com Bookey



Lista de Conteúdo do Resumo

Certainly! Here's the translation for "Chapter 1" into Portuguese:

****Capítulo 1****: Claro, ficarei feliz em ajudar! A tradução da frase "The Problem" para o português seria:

****"O Problema"****

Se precisar de mais ajuda com tradução ou qualquer outra coisa, é só avisar!

Capítulo 2: Sure! It looks like you've mentioned translating from English to Portuguese, but I see a reference to French. I will go ahead and provide the translation in Portuguese. Here it is:

****O Método****

If you have any more text or specific sentences you would like to translate, feel free to share!

Capítulo 3: Claro! A tradução do título "Ill Yes, But..." para o português poderia ser "Doente, Sim, Mas...". Se precisar de mais alguma ajuda ou de um contexto mais amplo, estou aqui!

Capítulo 4: Em conclusão.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Certainly! Here's the translation for "Chapter 1" into Portuguese:

****Capítulo 1** Resumo: Claro, ficarei feliz em ajudar! A tradução da frase "The Problem" para o português seria:**

****"O Problema"****

Se precisar de mais ajuda com tradução ou qualquer outra coisa, é só avisar!

Claro! Aqui está a tradução do texto para o português, de maneira natural e fácil de entender:

O capítulo intitulado "Não Discuta Posições" critica o método tradicional de negociação conhecido como barganha posicional, onde cada lado adota uma posição firme e faz concessões para alcançar um acordo. Esse tipo de abordagem é exemplificado por um cliente negociando o preço de um prato de latão com um lojista. Embora a barganha posicional possa esclarecer o que cada parte deseja, ela frequentemente resulta em negociações ineficazes, hostis e prejudiciais.

O capítulo argumenta que a barganha posicional tende a produzir acordos pouco sábios, pois os negociadores se tornam inflexíveis em suas posições.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Essa rigidez é demonstrada pela paralisação das conversações sobre testes nucleares entre os EUA e a União Soviética durante a presidência de Kennedy, onde as negociações empacaram em relação ao número de inspeções, ilustrando como as posições podem ofuscar interesses mais fundamentais. À medida que os participantes se concentram mais em suas posições obstinadas, ignoram as preocupações essenciais que precisam ser abordadas para um acordo verdadeiramente satisfatório.

Além disso, a barganha posicional é ineficiente devido às posturas extremas adotadas, às mínimas concessões oferecidas e ao processo de tomada de decisões complicado que exige. Esses fatores prolongam a negociação, aumentando o tempo e o esforço necessários para alcançar um acordo ou até mesmo para não alcançar nenhum. Para relacionamentos continuados, a barganha posicional também representa o risco de danificar a confiança e pode levar a parcerias rompidas devido à sua natureza adversarial.

O capítulo destaca como a barganha posicional se torna ainda mais complexa ao envolver várias partes, como observado em negociações internacionais com dezenas de países, onde coalizões se formam em torno de interesses compartilhados, porém muitas vezes simbólicos. Essa complexidade dificulta a mudança de posições uma vez estabelecidas, criando barreiras significativas para o consenso.

Para abordar essas questões, é proposta uma alternativa à barganha

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

posicional: a negociação baseada em princípios, desenvolvida pelo Harvard Negotiation Project. Essa abordagem visa produzir resultados sábios de maneira eficiente e amigável. Ela gira em torno de quatro princípios principais:

1. ****Separe as pessoas do problema:**** Reconheça as emoções e os egos envolvidos nas negociações e concentre-se em resolver o problema de forma colaborativa, sem conflitos pessoais.
2. ****Concentre-se em interesses, não em posições:**** Entenda as necessidades subjacentes por trás das posições declaradas para criar soluções que satisfaçam todas as partes.
3. ****Gere opções para ganho mútuo:**** Incentive o pensamento criativo para encontrar soluções diversas que abordem interesses compartilhados antes de decidir por uma única opção.
4. ****Insista em usar critérios objetivos:**** Baseie as decisões em padrões independentes, como valor de mercado ou opinião de especialistas, para garantir a justiça, evitando decisões influenciadas apenas pela vontade das partes.

Em resumo, o capítulo enfatiza a importância de deixar de lado a barganha posicional convencional em favor da negociação baseada em princípios, que

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

aborda cuidadosamente relacionamentos e interesses, levando a acordos mais satisfatórios e duradouros, além de facilitar um processo de negociação eficiente. Os próximos capítulos aprofundarão esses princípios fundamentais.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Pensamento Crítico

Ponto Chave: Concentre-se nos interesses, não nas posições

Interpretação Crítica: Concentre-se nas necessidades e preocupações subjacentes de todas as partes, em vez de apenas nas demandas superficiais. Mudar essa mentalidade pode revolucionar a maneira como você aborda conflitos e negociações na vida. Imagine um cenário no trabalho onde um colega insiste em seguir uma abordagem específica para um projeto. Se você focar apenas na posição declarada dele, uma insistência firme, pode haver um conflito, vendo a postura dele como inflexível. No entanto, ao aprofundar-se nos interesses dele—como o desejo por eficiência, qualidade ou cumprimento de um prazo—você pode explorar colaborativamente soluções criativas que atendam essas preocupações mais profundas. Este princípio incentiva a empatia, a compreensão e a co-criação de soluções, levando não apenas a acordos que satisfaçam todos os envolvidos, mas também a relações mais fortes e confiança. Ao priorizar interesses, você desbloqueia novas possibilidades, transformando potenciais conflitos em oportunidades de inovação e colaboração, tanto pessoal quanto profissionalmente.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Capítulo 2 Resumo: Sure! It looks like you've mentioned translating from English to Portuguese, but I see a reference to French. I will go ahead and provide the translation in Portuguese. Here it is:

****O Método****

If you have any more text or specific sentences you would like to translate, feel free to share!

Este extenso resumo encapsula os princípios de negociação do livro "Getting to Yes" (Chegando ao Sim) de Roger Fisher e William Ury. O foco principal é em quatro estratégias principais para alcançar acordos eficazes e mutuamente benéficos: separar as pessoas do problema, concentrar-se nos interesses em vez das posições, inventar opções para ganho mútuo e insistir em critérios objetivos.

1. ****Separe as Pessoas do Problema****: A negociação muitas vezes envolve lidar não apenas com um problema substancial, mas também com as pessoas envolvidas, que possuem emoções e percepções que podem complicar a situação. Compreender as reações humanas e separar questões pessoais das substanciais pode prevenir mal-entendidos e conflitos emocionais. Ao focar na construção de relacionamentos e abordar o "problema humano" diretamente, as negociações podem se tornar mais eficientes e menos

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

adversariais. Por exemplo, a má comunicação entre um líder sindical e um encarregado em um conflito no local de trabalho revela como intenções mal interpretadas podem prejudicar as negociações.

2. ****Concentre-se nos Interesses, Não nas Posições****: A narrativa enfatiza que os interesses subjacentes motivam as declarações posicionais em cenários de negociação. As posições muitas vezes encobrem as verdadeiras motivações e necessidades que as impulsionam. Ao explorar e focar nesses interesses subjacentes, os negociadores podem encontrar soluções mutuamente aceitáveis. A história de Israel e Egito negociando sobre a Península do Sinai ilustra como identificar e abordar os interesses centrais das partes—segurança para Israel e soberania para o Egito—permitiu uma resolução.

3. ****Invente Opções para Ganho Mútuo****: Uma negociação eficaz envolve gerar uma variedade de opções que possam satisfazer os interesses de ambas as partes. Isso requer criatividade e a capacidade de ampliar perspectivas além de uma mentalidade de "torta fixa", onde o ganho de uma parte é visto como a perda da outra. Técnicas como brainstorming e sessões conjuntas de resolução de problemas podem ajudar a descobrir soluções que sejam benéficas para ambos os lados. O exercício com os negociadores em uma mina de carvão exemplifica essa dinâmica, incentivando abordagens inovadoras para reduzir paralisações de trabalho por meio de um entendimento e objetivos compartilhados.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

4. ****Insista em Usar Critérios Objetivos****: Resolver conflitos com base em critérios objetivos, em vez de apenas na vontade ou negociação sobre posições, leva a acordos mais justos e estáveis. Critérios objetivos podem incluir valores de mercado, princípios legais ou padrões da indústria, que fornecem uma base sólida para a elaboração de decisões que sejam independentes das vontades ou concessões de qualquer uma das partes. A discussão sobre o modelo do MIT usado na Conferência do Direito do Mar demonstra como critérios objetivos podem ajudar as partes a chegar a um acordo, concentrando-se em padrões mutuamente aceitos em vez de se enraizarem em posições opostas.

Para ilustrar a aplicação prática desses princípios, exemplos do mundo real são entrelaçados na discussão, como a negociação de Tom com um avaliador de seguros sobre o valor de seu carro totalizado. Ao insistir em critérios objetivos e enfatizar a compensação justa em vez de posições, ele negociou efetivamente um acordo muito maior do que o inicialmente oferecido. No geral, essas metodologias de negociação visam aumentar a probabilidade de alcançar acordos sábios que sejam amigáveis, eficientes e resilientes.

Estratégia Chave	Descrição	Exemplo
Separe as Pessoas do	Isso envolve lidar com questões pessoais de forma distinta das questões substantivas nas	Um mal-entendido entre um líder sindical e um encarregado em um ambiente de trabalho ilustra



Estratégia Chave	Descrição	Exemplo
Problema	negociações, entendendo as emoções e percepções humanas para evitar mal-entendidos e conflitos.	como desavenças pessoais podem dificultar a negociação.
Foque nos Interesses, Não nas Posições	Enfatiza a compreensão dos interesses subjacentes que motivam as declarações posicionais para descobrir soluções que agradem a ambas as partes.	A negociação entre Israel e Egito sobre a Península do Sinai revela a resolução ao garantir os interesses de Israel em segurança e as preocupações de soberania do Egito.
Invente Opções para Ganho Mútuo	Incentiva a criatividade e a ampliação de perspectivas para desenvolver opções que satisfaçam ambas as partes, indo além da abordagem de soma zero.	Os negociadores em uma mina de carvão realizam uma sessão de brainstorming para criar soluções inovadoras visando reduzir as paralisações, beneficiando ambos os lados.
Insista em Usar Critérios Objetivos	Promove a resolução de conflitos utilizando padrões objetivos como valores de mercado e referências da indústria para alcançar acordos justos e estáveis.	A negociação de Tom com um ajustador de seguros, focando em critérios objetivos, resulta em um acordo maior do que o inicialmente oferecido pelo seu carro.



Pensamento Crítico

Ponto Chave: Foque nos Interesses, Não nas Posições

Interpretação Crítica: No âmbito das interações cotidianas, seja ao negociar um salário, mediar um desentendimento familiar ou resolver um conflito no trabalho, entender o cerne dos interesses dos outros, ao invés de se apegar a posições rígidas, pode abrir novos caminhos para o acordo. Isso se torna uma lente transformadora através da qual podemos enxergar não um adversário, mas um colaborador enfrentando um desafio ao seu lado. Este princípio, quando abraçado e aplicado, inspira uma mudança na dinâmica das negociações; ele instila empatia, encoraja clareza e nutre a colaboração, pavimentando assim o caminho para soluções criativas que respeitam as verdadeiras necessidades e desejos de todos os envolvidos. Na próxima vez que você estiver em uma negociação, mergulhe fundo no 'porquê' por trás das posições – sua vida será enriquecida pelos resultados colaborativos que você alcançará.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Capítulo 3 Resumo: Claro! A tradução do título "Ill Yes, But..." para o português poderia ser "Doente, Sim, Mas...". Se precisar de mais alguma ajuda ou de um contexto mais amplo, estou aqui!

Claro! Aqui está a tradução do texto em inglês para o português de maneira natural e fluente:

E se eles forem mais poderosos? (Desenvolva sua BATNA - Melhor Alternativa a um Acordo Negociado)

Em qualquer negociação, as dinâmicas de poder podem influenciar fortemente os resultados. Se o seu oponente for significativamente mais poderoso, a estratégia chave é proteger-se desenvolvendo sua Melhor Alternativa a um Acordo Negociado (BATNA). Uma BATNA serve a dois propósitos: protege contra a realização de um acordo ruim e ajuda a maximizar seus recursos para satisfazer seus interesses da melhor forma possível. Em vez de estabelecer limites rígidos, que podem ser limitantes e muitas vezes irrealistas, focar na sua BATNA oferece uma estrutura flexível e adaptável que pode orientar suas decisões. Ter uma BATNA forte não só aumenta seu poder de negociação, mas também oferece a confiança necessária para se afastar se for preciso. Compreender as alternativas do seu oponente também permite uma avaliação realista da posição dele e pode

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

potencialmente melhorar sua própria alavancagem na negociação.

E se eles não quiserem negociar? (Use o Jiu-jitsu da Negociação)

Quando uma das partes se recusa a engajar de maneira ética, pode ser necessário mudar de tática. Focar principalmente nos interesses em vez das posições é uma abordagem, mas se houver resistência, pode-se empregar o jiu-jitsu da negociação. Essa estratégia consiste em não reagir às exigências, criticar suas propostas ou contra-atacar quando atacado, mas sim contornar os ataques e direcionar a atenção para a resolução do problema de forma objetiva. Essa abordagem pode requerer a ajuda de um terceiro para mediar, utilizando métodos como o procedimento de mediação de um único texto, garantindo que o diálogo permaneça centrado em interesses e critérios, facilitando uma negociação suave e eficaz.

E se eles usarem truques sujos? (Doma do Negociador Duro)

Nas negociações, você pode se deparar com táticas enganosas ou de alta pressão, projetadas para explorar ou pressionar você. O primeiro passo é reconhecer essas táticas, que podem incluir engano deliberado, guerra psicológica e pressão posicional. A resposta é manter-se ético: separar as pessoas do problema, focar nos interesses, propor opções mútuas e insistir

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

no uso de critérios objetivos. Se necessário, use sua BATNA para se afastar. Engajar-se dessa forma dirige o foco para o próprio processo de negociação, mantendo a integridade enquanto ainda se chega a um acordo favorável. Cada tática deve ser abordada utilizando uma combinação de conscientização, diálogo aberto sobre o processo de negociação e adesão a princípios em vez de jogadas de poder.

Juntas, essas seções enfatizam a importância de alavancar soluções alternativas, manter o foco em negociações éticas e navegar habilmente por desequilíbrios de poder e táticas enganosas para alcançar resultados justos e ótimos nas negociações.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Pensamento Crítico

Ponto Chave: Desenvolva seu BATNA - Melhor Alternativa a um Acordo Negociado

Interpretação Crítica: Ao entender e desenvolver seu BATNA, você cultiva a consciência essencial para identificar seu melhor caminho a seguir independentemente de qualquer acordo específico. Nas inúmeras negociações da vida, ter um BATNA sólido não só permite que você reconheça seu verdadeiro valor, mas também o capacita a permanecer firme contra pressões indevidas de forças mais poderosas, seja em ambientes profissionais ou em relacionamentos pessoais. Essa estratégia reforça sua autonomia, promovendo tanto resiliência quanto confiança, permitindo que você busque oportunidades que estejam alinhadas com seus interesses. Abraça a liberdade de negociar a partir de uma posição de força, ciente de sua capacidade de criar resultados satisfatórios ou se afastar com dignidade.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Capítulo 4: Em conclusão.

A mensagem central destes capítulos gira em torno do conceito de que o livro busca formalizar o que os leitores já sabem intuitivamente sobre negociação. Ele organiza o senso comum e as experiências pessoais em uma estrutura que pode aprimorar o pensamento e a tomada de decisões. Advogados e empresários experientes frequentemente reconhecem a validade desses princípios, percebendo que os aplicavam inconscientemente em suas vidas profissionais.

O texto ressalta uma noção importante: a verdadeira proficiência em negociação, assim como em qualquer habilidade, seja praticar esportes ou exercitar-se, requer prática ativa. Embora a leitura possa guiar e abrir novas perspectivas, a maestria vem apenas pela aplicação e pela experiência.

Além disso, o livro desafia a visão tradicional da negociação como um jogo de soma zero, onde um lado deve perder para que o outro ganhe. Ele apresenta a história de um pai e um filho americanos jogando Frisbee no Hyde Park, questionados por um transeunte sobre quem está ganhando. Esta anedota ilustra a natureza da competição, frequentemente mal compreendida. Assim como perguntar quem está ganhando em um casamento é inadequado, o mesmo se aplica à negociação. Em vez disso, enfatiza a criação de um processo colaborativo que aborda diversos interesses de forma eficaz.

Teste gratuito com Bookey



Digitalize para baixar

Este livro introduz o método de negociação baseada em princípios, que promete resultados substanciais a longo prazo superiores aos alcançados por meio de negociações adversariais ou baseadas em posições. Essa abordagem é projetada para ser eficiente e menos prejudicial aos relacionamentos, concentrando-se na resolução cooperativa de problemas.

Instale o app Bookey para desbloquear o texto completo e o áudio

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

