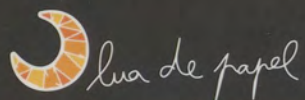


O LIVRO

Imagine que vai negociar com a administração um aumento de ordenado. Imagine que lhe fazem uma contra-proposta inesperada. E agora? Qual é o seu plano alternativo? No emprego, como na vida pessoal, é essencial ir muito bem preparado para uma conversação. Temos de saber o que realmente queremos, até onde estamos dispostos a ceder e prever as reacções do interlocutor.

Roger Fisher, autor do mais vendido livro de negociação de sempre (*Getting to Yes*, publicado pela Lua de Papel com o título *Como Conduzir Uma Negociação*) apresenta aqui um guia passo a passo para preparar as reuniões decisivas. Caso a negociação seja mesmo muito urgente, basta ler as páginas da Preparação Imediata e da Preparação Prioritária. Caso a negociação seja de importância vital, pode começar a trabalhar com os Sete Elementos da Negociação. Encontrará *case studies*, simulações, tabelas e uma série de outras ferramentas que o ajudarão a estar pronto para o que der e vier.

Não se deixe enganar – vá preparado para vencer.



Livros que Fazem Ganhar

LIVROS TÉCNICOS > gestão

OS AUTORES

Roger Fisher é o director do Projecto Negocial de Harvard e Professor na Harvard Law School desde 1958. Com mais de 30 anos de experiência como negociador, serviu de conselheiro e estratega em momentos chave da política internacional – como os acordos de paz de Camp David.

Antigo editor da *Harvard Law Review*, **Danny Ertel** trabalhou durante anos como investigador no Projecto Negocial de Harvard. Fundador da consultora Vantage Partners, LLC, e CEO da Vantage Technologies, é especialista em negociação, gestão de relações e gestão de conflitos.

ROGER FISHER E DANNY ERTEL

COMO CONDUZIR UMA NEGOCIAÇÃO > LIVRO DE EXERCÍCIOS

COLEÇÃO GURU

THE GETTING TO YES WORKBOOK

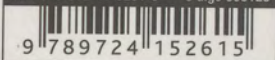
COMO CONDUZIR UMA NEGOCIAÇÃO

LIVRO DE EXERCÍCIOS

Roger Fisher
e Danny Ertel

Vá preparado para ganhar:
Um guia de negociações
passo a passo

ISBN 978-972-41-5261-5 Código 303123



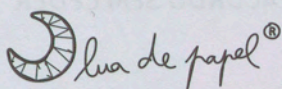
9 789724 152615



TÍTULO ORIGINAL
GETTING READY TO NEGOTIATE – THE GETTING TO YES WORKBOOK

© Conflict Management Inc., 1995
Todos os direitos reservados

1.ª EDIÇÃO / Agosto de 2008
ISBN: 978-972-41-5261-5
Depósito Legal n.º: 278439/08



[Uma chancela do grupo LeYa]
Rua Cidade de Córdova, n.º 2
2610-038 Alfragide
Tel. (+351) 21 427 22 00
Fax. (+351) 21 427 22 01
luadepapel@leya.pt
www.asa.pt

Conteúdos

AGRADECIMENTOS	7
COMO USAR ESTE LIVRO DE EXERCÍCIOS	9
CAPÍTULO 1 > INTRODUÇÃO	10
CAPÍTULO 2 > CHEIO DE PRESSA?	16
PREPARAÇÃO IMEDIATA	17
PREPARAÇÃO PRIORITÁRIA	19
OS SETE ELEMENTOS DA NEGOCIAÇÃO	27
CAPÍTULO 3 > INTERESSES: O QUE QUEREM AS PESSOAS REALMENTE?	28
FORMULÁRIOS	
INTERESSES 1: IDENTIFICAR AS PARTES RELEVANTES	32
INTERESSES 2: ESCLARECER OS INTERESSES	33
INTERESSES 3: SONDAR INTERESSES SUBJACENTES	34
CAPÍTULO 4 > OPÇÕES: QUAL É A POSSIBILIDADE DE OBTER UM ACORDO OU PARTES DE UM ACORDO?	41
FORMULÁRIOS	
OPÇÕES 1: CRIAR OPÇÕES PARA SATISFAZER INTERESSES	47
OPÇÕES 2: DESCUBRA MANEIRAS DE MAXIMIZAR GANHOS CONJUNTOS	48
CAPÍTULO 5 > ALTERNATIVAS: O QUE DEVO FAZER SE NÃO CONCORDARMOS?	55
FORMULÁRIOS	
ALTERNATIVAS 1: PENSAR NAS MINHAS ALTERNATIVAS PARA UM ACORDO NEGOCIADO	59
ALTERNATIVAS 2: SELECIONAR E MELHORAR A MINHA MAPAN	60
ALTERNATIVAS 3: IDENTIFICAR ALTERNATIVAS ABERTAS À OUTRA PARTE	61
ALTERNATIVAS 4: AVALIAR A MAPAN DELES	62

CAPÍTULO 6 > LEGITIMIDADE: QUE CRITÉRIOS DEVO USAR PARA NOS CONVENCERMOS DE QUE NÃO ESTAMOS A SER ENGANADOS?	72
FORMULÁRIOS	
LEGITIMIDADE 1: UTILIZAR PADRÕES EXTERNOS COMO ESPADA E ESCUDO	77
LEGITIMIDADE 2: UTILIZAR A EQUIDADE DO PROCESSO PARA PERSUADIR	78
LEGITIMIDADE 3: OFERECER-LHES UMA MANEIRA ATRAENTE DE EXPLICAR A DECISÃO DELES	79
CAPÍTULO 7 > COMUNICAÇÃO: ESTOU PRONTO PARA OUVIR E FALAR COM EFICIÊNCIA?	89
FORMULÁRIOS	
COMUNICAÇÃO 1: QUESTIONAR AS MINHAS ASSUNÇÕES E IDENTIFICAR AS COISAS A QUE DEVO PRESTAR ATENÇÃO	96
COMUNICAÇÃO 2: REFORMULAR PARA OS AJUDAR A COMPREENDER	97
CAPÍTULO 8 > RELACIONAMENTO: ESTOU PRONTO PARA LIDAR COM O RELACIONAMENTO?	100
FORMULÁRIOS	
RELACIONAMENTO 1: SEPARAR AS QUESTÕES PESSOAIS DAS QUESTÕES SUBSTANTIVAS	104
RELACIONAMENTO 2: PREPARAR-SE PARA CONSTRUIR UMA BOA RELAÇÃO DE TRABALHO	105
CAPÍTULO 9 > COMPROMISSO: QUE COMPROMISSOS DEVO DESEJAR OU ASSUMIR?	111
FORMULÁRIOS	
COMPROMISSO 1: IDENTIFICAR AS QUESTÕES QUE DEVEM SER INCLUÍDAS NO ACORDO	116
COMPROMISSO 2: PLANEAR OS PASSOS DO ACORDO	117
PASSAR DA PREPARAÇÃO À NEGOCIAÇÃO	125
CAPÍTULO 10 > PRONTO PARA CONCORDAR	126
APÊNDICE A: PREPARAR-SE MELHOR	129
APÊNDICE B: CAIXA DE FERRAMENTAS DA PREPARAÇÃO	192