

Índice

Seis hábitos de negociadores simplesmente eficazes <i>James K. Sebenius</i>	9
Controle a negociação antes de começar <i>Deepak Malhotra</i>	35
Emoção e a arte da negociação <i>Alison Wood Brooks</i>	47
Negociação inovadora <i>Deborah M. Kolb and Judith Williams</i>	65
15 regras para negociar uma proposta de emprego <i>Deepak Malhotra</i>	85
Chegar a <i>Sí, Ja, Oui, Hai e Da</i> <i>Erin Meyer</i>	99
Negociar sem rede: Uma conversa com Dominick J. Misino da NYPD <i>Diane L. Coudu</i>	113
Negócios de segunda geração: Um guia para negociações complexas <i>David A. Lax e James K. Sebenius</i>	127
Como fazer a outra parte jogar limpo <i>Max H. Bazerman e Daniel Kahneman</i>	147

Chegar além do sim: negociar como se a implementação importasse <i>Danny Ertel</i>	159
Quando recusar um negócio <i>Geoffrey Cullinan, Jean-Marc Le Roux</i> <i>e Rolf-Magnus Weddigen</i>	183
Acerca dos autores	205
Índice remissivo	207