

I'm not a bot



A arte da negociacao

SinopseYoon Joo No (Lee Je Hoon), a renowned expert in the high-stakes world of corporate mergers and acquisition, is the leader of a team of skilled professionals that includes sharp and savvy lawyer Oh Soon Young (Kim Dae Myeung) and market trend and risk analyst Choi Jin Soo (Cha Kang Yoon). While working a white-collar job might seem boring, their lives are anything but mundane as they tackle complex corporate deals while facing challenges from rival companies, internal conflicts, and ethical dilemmas that threaten to blur the boundaries between their personal and professional lives. As the stakes rise and personal sacrifices grow ever larger, Joo No must use his legendary negotiation skills to secure deals that could make or break their careers.
“A Arte da Negociação” é um livro escrito por Michael Wheeler, professor da Harvard Business School, que fornece uma perspectiva única sobre as negociações. O livro é uma leitura obrigatória para qualquer pessoa que esteja envolvida em negociações, seja no mundo dos negócios ou na vida pessoal. O texto é acessível e de fácil compreensão, com muitos exemplos práticos e histórias interessantes que ajudam a ilustrar os conceitos apresentados. O livro “A Arte da Negociação” de Michael Wheeler apresenta uma série de insights importantes sobre como conduzir negociações eficazes. Alguns dos principais insights incluem:
Preparação é chave: A preparação é uma das partes mais importantes de uma negociação bem-sucedida. Isso inclui definir seus objetivos, conhecendo bem a outra parte, identificando seus pontos fortes e fracos e desenvolvendo estratégias para lidar com diferentes cenários. Negociação é uma oportunidade para criar valor: Muitas vezes, as pessoas veem a negociação como uma batalha para obter o máximo de benefícios possíveis. No entanto, uma abordagem mais eficaz é tentar criar valor para ambas as partes, encontrando soluções mutuamente benéficas. Escute atentamente: Ouvir atentamente é uma habilidade fundamental na negociação. Ao prestar atenção às preocupações e objetivos da outra parte, você pode encontrar oportunidades para criar valor e identificar soluções que funcionem para todos. Use múltiplas opções para chegar a um acordo: Em vez de se concentrar em uma única solução, é útil identificar várias opções e estratégias para alcançar um acordo. Isso permite que você seja mais flexível e adaptável durante a negociação. Gerencie suas emoções: A negociação pode ser estressante e emocional. É importante estar ciente de suas próprias emoções e como elas podem afetar sua tomada de decisão. Também é importante ter empatia e entender as emoções da outra parte. Busque um acordo justo: Um acordo justo é aquele que atende aos interesses de ambas as partes. Isso significa que as pessoas envolvidas na negociação devem trabalhar juntas para encontrar uma solução que beneficie a todos e não deixe nenhuma parte em desvantagem. AbstractA presente obra é disponibilizada pela equipe Le Livros e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura. Créditos JTBC
A Arte da Negociação, novo k-drama estrelado por Lee Je Hoon e grande elenco, já está disponível no KOCOWA+, plataforma de streaming especializada em conteúdos coreanos. Assim, a série inédita mergulha no mundo dos grandes negócios corporativos. Ela acompanha o especialista em fusões e aquisições Yoon Joo No, famoso como um negociador lendário. Quem dá vida ao protagonista é Lee Je Hoon, amado ator coreano que estreou a franquia de sucesso O Taxista, também disponível no KOCOWA+. Os fãs de k-drama reconhecerão ainda em A Arte da Negociação rostos populares como Kim Dae Myung (Hospital Playlist) e Sung Dong Il (Ms. Hammurabi). Além do grande elenco, o k-drama conta ainda com direção de Ahn Pan Seok, responsável pelo sucesso de Algo na Chuva – também no KOCOWA+.
ASSISTA A NOVA SÉRIE AGORA
Assista também: O Taxista
Créditos SBS
Enquanto aguarda os novos episódios de A Arte da Negociação, aproveite para desvendar o espetacular currículo de Lee Je Hoon com O Taxista! Na série de ação, Lee Je Hoon interpreta Do Ki, um oficial das Forças Especiais que sempre trabalhou honestamente. Então, após a morte de sua mãe, Do Ki se junta à Táxi Arco-Iris, uma organização secreta disfarçada de serviço de táxi que tem como objetivo vingar aqueles que a lei não protegeu. A trama emocionante ganha ainda mais profundidade ao se conectar com a vida real, com casos baseados em crimes que aconteceram na Coreia do Sul. Rede Pro Games na Gamescom Latam Imagem não disponível paraCor: Para ver este vídeo faça o download Flash Player
“A Arte da Negociação” é um livro escrito por Michael Wheeler, professor da Harvard Business School, que fornece uma perspectiva única sobre as negociações. O livro é uma leitura obrigatória para qualquer pessoa que esteja envolvida em negociações, seja no mundo dos negócios ou na vida pessoal. O texto é acessível e de fácil compreensão, com muitos exemplos práticos e histórias interessantes que ajudam a ilustrar os conceitos apresentados. O livro “A Arte da Negociação” de Michael Wheeler apresenta uma série de insights importantes sobre como conduzir negociações eficazes. Alguns dos principais insights incluem:
Preparação é chave: A preparação é uma das partes mais importantes de uma negociação bem-sucedida. Isso inclui definir seus objetivos, conhecendo bem a outra parte, identificando seus pontos fortes e fracos e desenvolvendo estratégias para lidar com diferentes cenários. Negociação é uma oportunidade para criar valor: Muitas vezes, as pessoas veem a negociação como uma batalha para obter o máximo de benefícios possíveis. No entanto, uma abordagem mais eficaz é tentar criar valor para ambas as partes, encontrando soluções mutuamente benéficas. Escute atentamente: Ouvir atentamente é uma habilidade fundamental na negociação. Ao prestar atenção às preocupações e objetivos da outra parte, você pode encontrar oportunidades para criar valor e identificar soluções que funcionem para todos. Use múltiplas opções para chegar a um acordo: Em vez de se concentrar em uma única solução, é útil identificar várias opções e estratégias para alcançar um acordo. Isso permite que você seja mais flexível e adaptável durante a negociação. Gerencie suas emoções: A negociação pode ser estressante e emocional. É importante estar ciente de suas próprias emoções e como elas podem afetar sua tomada de decisão. Também é importante ter empatia e entender as emoções da outra parte. Busque um acordo justo: Um acordo justo é aquele que atende aos interesses de ambas as partes. Isso significa que as pessoas envolvidas na negociação devem trabalhar juntas para encontrar uma solução que beneficie a todos e não deixe nenhuma parte em desvantagem. Sinopse: Para a maioria das pessoas, a negociação é vista alternativamente como um jogo, uma batalha ou uma habilidade. Em seu novo livro, Michael Wheeler propõe que é, antes de tudo, uma forma de arte igual à jazz. Embora existam estruturas e teorias que o sustentam, é a capacidade de empregar pensamento e criatividade ágeis que, em última análise, define sucesso ou fracasso em qualquer negociação. Depois de observar que não há muito escrito sobre “improvisar” em livros de negócios padrão, Wheeler se propôs a reunir todo o pensamento contemporâneo sobre negociação. O resultado é A Arte da Negociação: Como improvisar um acordo em um mundo caótico, um manual eficaz e acessível sobre o poder, técnicas e psicologia de conflito e resolução. Resumo Versão Audio: Resumo Inicial Para a maioria das pessoas, a negociação é vista alternativamente como um jogo, uma batalha ou uma habilidade.

Em seu novo livro, Michael Wheeler propõe que é, antes de tudo, uma forma de arte igual à jazz. Embora existam estruturas e teorias que o sustentam, é a capacidade de empregar pensamento e criatividade ágeis que, em última análise, define sucesso ou fracasso em qualquer negociação. Depois de observar que não há muito escrito sobre “improvisar” em livros de negócios padrão, Wheeler se propôs a reunir todo o pensamento contemporâneo sobre negociação. O resultado é A Arte da Negociação: Como improvisar um acordo em um mundo caótico, um manual eficaz e acessível sobre o poder, técnicas e psicologia de conflito e resolução. Como elementos gerais da obra Depois de mais de 60 anos trabalhando na área, incluindo o de Professor de Prática Gerencial na Harvard Business School, Wheeler tem um entusiasmo vitalício pela negociação que ele expõe de forma clara e acadêmica. O livro leva o leitor através de suas teorias pessoais e faz referências a uma ampla gama de aspectos, que vão desde recursos da guerra dos Fuzileiros Navais dos EUA ao álbum de jazz seminal do músico Miles Davis, Kind of Blue. Estruturalmente, Wheeler se concentra na necessidade de negociar – quando, onde e por que da negociação – incluindo estratégias e processos para chegar a um acordo. Ele então leva o leitor através de micro interações e táticas: como preparar mentalmente e emocionalmente para a negociação; os conceitos de transações complexas e colaborativas; gerenciamento de fluxo; exemplos do mundo real; pontos de virada – lidar com ameaças e explosões, incluindo aquelas que podem afetá-lo fisicamente, de forma direta; enclausuramento; refinamento; e, finalmente, algumas questões de “ética”. Ao longo do livro, Wheeler cita inúmeros autores e acadêmicos contemporâneos, incluindo Frank Barrett, autor de Yes to the Mess: Lições Surpreendentes de Liderança do Jazz, e Stephen Nachmanovitch, autor de Free Play: Improvisação na Vida e na Arte. O único livro para o qual ele não estende seu entusiasmo unânime é o clássico de 1980, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving, de Roger Fisher, Bill Ury e Bruce Patton, que ele descreve como “pregação”. Ele continua dizendo: “Negociação ganha-ganha merece toda a valorização. Depende implicitamente de suposições estáticas sobre interesses, opções, circunstâncias e relacionamentos, quando esses fatores tendem a ser fluidos e ambíguos”. É possível que sua reserva sobre este livro seja sobre o tom conciliatório de Getting to Yes, e o desejo de Wheeler de se definir fora dessa perspectiva enquanto ainda trabalha no mesmo território. Improvisação A “Arte” em seu título refere-se à sua teoria de que o sucesso na negociação se deve mais à improvisação musical do que à teoria dos jogos, à guerra ou ao esporte. Para provar seu argumento, ele cita o músico Wynton Marsalis (“Jazz is negotiation”) e o ex-embaixador dos EUA na ONU, Richard Holbrooke, que disse que negociar é como o jazz. É uma espécie de improvisação sobre um tema. Você sabe para onde quer ir, mas não sabe como chegar lá. Não é linear, fechado, pronto.

Além disso, ele propõe que as habilidades subjacentes da improvisação podem ser ensinadas e praticadas como ocorrem no jazz, no teatro, na psicoterapia, na guerra e no esporte. Todos eles compartilham uma necessidade de agilidade e rapidez sobre o princípio de saber quanto, como e quando harmonizar. Para ajudar seu leitor, Wheeler o guia através do processo de aprender como fazer isso nos negócios. O autor escreve que muitas táticas de negociação falham em “capturar a complexidade da negociação no mundo real”. Os métodos antiquados do jogo duro foram prejudicados pela ênfase na identificação inicial e depois na construção de interesses mútuos dos envolvidos. Wheeler oferece uma abordagem dinâmica que pressupõe que os interesses serão identificados e desenvolvidos durante as negociações, e ele enfatiza que as negociações efetivas são baseadas na capacidade de improvisar e dominar uma abordagem flexível, permitindo que a incerteza seja gerenciada de forma eficaz. Não podemos fazer o roteiro do processo. Quem se senta do outro lado da mesa pode ser tão inteligente, determinado e falível quanto nós. O ciclo de aprendizado, adaptação e influência Wheeler começa com um ciclo de três partes baseado na capacidade de aprender, adaptar e influenciar, e ele traz essas abstrações à vida por discutir experiências de sala de aula destinadas a abordar a eficácia de diferentes formas de lidar com problemas, usando role-playing e outros tipos de simulações e encenações. Wheeler também fornece estudos de caso de transações imobiliárias e outros empreendimentos comerciais. Ele discute como Don Schnabel adquiriu e montou lotes na região mais caro da história de Nova York, que se tornou a sede do Citibank. O autor defende o planejamento, prevenindo caminhos para o fim do jogo e usando cenouras e paus, entre outras abordagens. Ele também fornece muitos exemplos e estratégias úteis para lidar com depreciações e acusações, e ele examina comportamentos não-verbais e emocionais. Todo o tempo, ele defende a procura abaixo da superfície para oportunidades de fechamento de negociações. Para ele, o ciclo OODA (Observar, Orientar, Decidir, Agir) complementa o aprendizado, a adaptação e a influência. O dono do ringue Nessa obra, ecoa a percepção sábia do dono do ringue: peças enlatadas e roteirizadas não podem sobreviver ao contato com a realidade porque as pessoas com as quais você está negociando são capazes movimentos surpreendentes e são tão espertos e falíveis quanto você. Assuma o contrário, e você se preparará para o fracasso antes de começar porque você se atrapalha com planos rígidos que nunca dão conta de todos os pontos discrepantes. Negociação, como qualquer interação estratégica, é, acima de tudo, uma interação, uma conversa, e para manter uma vantagem você precisa ser flexível e aberto a possibilidades. As aberturas para a ação vêm e vão – assim como as aberturas para o avanço de seus objetivos durante uma negociação. Por que as aberturas vêm e vão? Porque a interação entre duas partes altera a percepção de interesses das partes. Cada ação e reação alteram a situação em que as partes se encontram. Como a maioria das metas são situacionais, elas podem mudar em sua importância. É essa fluidez que faz a estrutura tradicional sugerida em Getting to Yes, com sua sugestão de se concentrar em interesses, difícil de aplicar. Para ver essas aberturas e ajudá-lo a se tornar um negociador mais ágil, Wheeler desenvolve um loop de três partes: aprender, adaptar, influenciar. O livro é dividido em quatro partes, as três primeiras correspondem aos três elementos do loop. A quarta parte, intitulada “Domínio”, oferece ao leitor a síntese desses elementos. A primeira parte trata dos fundamentos da abordagem da situação de negociação, ajudando-o a responder às questões essenciais. Você deveria negociar? É o momento certo para negociação? E quanto compromisso você deve fazer? Responder a essas perguntas enganosamente simples exige que você faça duas coisas: tentar imaginar quais são os possíveis contratempos e oportunidades que podem ocorrer quando estiver negociando. Claro, isso não é fácil e uma dose de imaginação temperada por um profundo conhecimento especializado de como as coisas realmente funcionam na sua situação é necessária. Em outras palavras, você precisa desenvolver uma imaginação contrafactual, perguntando o que pode acontecer agora do mesmo do jeito que romancistas fazem para desenvolver possíveis cenários e ajudá-lo a evitar o inesperado que possa surgir: Triângulo da transação Outro método que Wheeler oferece é o triângulo da transação. Diferentemente do teste de modelo de negociação, que vê o concurso como um jogo de soma zero, a abordagem do jogo de negócio abre a situação de negociação para ajustes criativos, pedindo que você considere três lados do problema: sua linha de base, suas restrições de linha de base e externas. Quanto mais você trabalhar com as possíveis jogadas antes do tempo, trabalhando-as no triângulo do acordo, mais flexível você estará. Ele ainda menciona algo que pode parecer óbvio em sua discussão do triângulo do acordo: a informação é poder. Se o seu oponente pode ver o seu espaço, mas você não consegue ver o seu, você está em desvantagem. Saber o que é possível também é um teste essencial do seu sucesso como negociador. Quanto mais você souber do outro lado, a linha de base percebida, mais bem-sucedido você pode ser. Mas no nosso mundo repleto de redes sociais, você deve perguntar a si mesmo uma questão central: é sensato deixar tantas migalhas de informação através do uso do Facebook, Twitter, Gmail e outros serviços? Por ser social, o envio de e-mails através de serviços gratuitos, nos torna conhecidos de alguém. Damos informações sobre nós mesmos e, assim, doamos nosso poder. Ser conhecido e conhecido é também doar o nosso ser mais íntimo e, assim, tornar-se previsível. O sucesso na negociação Especialmente instrutiva na parte quatro é a abordagem diferenciada da questão do sucesso na negociação. Isso nem sempre significa uma coisa boa, pois o contexto de negociação é iníquo, em oposição a um ambiente de aprendizado fácil. Em outras palavras, é fácil aprender a lição errada devido ao fato de podermos extrair um princípio absoluto da inadequação. A questão mais importante no contexto do erro de aprendizagem é: o que você não vê sobre a situação? Estamos aptos a aprender com o que vemos, mas ignoramos o ponto cego criado pelo que não vemos. Assim, a principal coisa a considerar são os seus mecanismos de feedback – eles são robustos o suficiente para o alerta-ló, caso você se veja repassando muito sobre o que você acredita que funciona quando na verdade você está perdendo algo essencial? Outra questão fundamental no erro de aprendizagem é a sua percepção futura do acordo. Será que o que você está procurando para alcançar a matéria para o seu futuro eu? Vale a luta? Considerar o ponto final do processo e o que isso pode significar é um aspecto essencial do processo. Em A Arte da Negociação, Wheeler oferece uma estratégia aprendida a partir dos pontos delicados da negociação, com foco em ir além de um jogo de soma zero, mas de maneira sutil e ponderada. Ele exalta o livro por mudar a attitude de negociação do adversário para o que ficou conhecido como negociação “ganha-ganha” (embora, ironicamente, esse termo específico não esteja no livro). E ele acredita que os livros contrários que defendem uma abordagem mais contraditória estão “esquecendo que o que acontece por aí”. No entanto, como Wheeler observa em A Arte da Negociação: Como improvisar um acordo em um mundo caótico, ele tem uma grande preocupação com o texto de Ury que pode ser resumido simplesmente como: “Não é tão simples”. O autor acredita que as regras e metodologias de negociação ganha-ganha apresentadas por Ury e dezenas de outros especialistas desde a publicação do livro ignoram a complexidade e a ambiguidade das negociações da vida real. Mesmo um conceito básico como o BATNA (melhor alternativa para um acordo negociado, significando seu backup imediato) pressupõe uma clareza e rigidez que na verdade é difícil de encontrar nas negociações. Resumo Final Em vez de uma abordagem inerte à negociação, Wheeler defende uma abordagem mais dinâmica, isto é, em constante mudança, que refleta mais precisamente a fluidez das situações da vida real. Especificamente, ele escreve, “negociação eficaz exige ciclos rápidos de aprendizagem, adaptação e influência.” Aprender significa prestar atenção às mudanças durante a negociação em coisas como o escopo das questões em discussão, o melhor meio para resolvê-las e a natureza da relação entre negociadores. Embora Wheeler reconheça que esse aprendizado pode ocorrer em muitas negociações, isso geralmente acontece por acaso. Ele defende, ao contrário, o aprendizado deliberado e ativo, ou seja, deliberadamente sendo sintonizado externamente sobre o que está acontecendo na negociação, em vez de internamente, na solidificação de sua posição e na formação de suas respostas. Sua contraparte pode estar apenas no méio da frase, mas você já está escrevendo o que dizer quando ela terminar – se você permitir que ela chegue tão longe. Enquanto você está ocupado sufocando sentimentos, opções de pesagem ou interpretando algo dito anteriormente, a interação pode fugir de você. Prestando atenção, como Wheeler chama o tipo de atenção focada que “vai muito além da escuta ativa”, é como os músicos de jazz ficam em sincronia com seus colegas músicos. Porque eles estão constantemente focados no que os outros estão fazendo e não no que estão fazendo, eles podem facilmente mudar e se adaptar à liderança de outra pessoa. Na negociação, prestar atenção envolve desligar o diálogo interno de alguém e absorver o que está acontecendo no aqui e agora. Qualquer um que ouve um grupo de jazz sabe que o que acontece por aí”. No entanto, como Wheeler observa em A Arte da Negociação: Como improvisar um acordo em um mundo caótico, ele tem uma grande preocupação com o texto de Ury que pode ser resumido simplesmente como: “Não é tão simples”. O autor acredita que as regras e metodologias de negociação ganha-ganha apresentadas por Ury e dezenas de outros especialistas desde a publicação do livro ignoram a complexidade e a ambiguidade das negociações da vida real. Mesmo um conceito básico como o BATNA (melhor alternativa para um acordo negociado, significando seu backup imediato) pressupõe uma clareza e rigidez que na verdade é difícil de encontrar nas negociações. Resumo Final Em vez de uma abordagem inerte à negociação, Wheeler defende uma abordagem mais dinâmica, isto é, em constante mudança, que refleta mais precisamente a fluidez das situações da vida real. Especificamente, ele escreve, “negociação eficaz exige ciclos rápidos de aprendizagem, adaptação e influência.” Aprender significa prestar atenção às mudanças durante a negociação em coisas como o escopo das questões em discussão, o melhor meio para resolvê-las e a natureza da relação entre negociadores. Embora Wheeler reconheça que esse aprendizado pode ocorrer em muitas negociações, isso geralmente acontece por acaso. Ele defende, ao contrário, o aprendizado deliberado e ativo, ou seja, deliberadamente sendo sintonizado externamente sobre o que está acontecendo na negociação, em vez de internamente, na solidificação de sua posição e na formação de suas respostas. Sua contraparte pode estar apenas no méio da frase, mas você já está escrevendo o que dizer quando ela terminar – se você permitir que ela chegue tão longe. Enquanto você está ocupado sufocando sentimentos, opções de pesagem ou interpretando algo dito anteriormente, a interação pode fugir de você. Prestando atenção, como Wheeler chama o tipo de atenção focada que “vai muito além da escuta ativa”, é como os músicos de jazz ficam em sincronia com seus colegas músicos. Porque eles estão constantemente focados no que os outros estão fazendo e não no que estão fazendo, eles podem facilmente mudar e se adaptar à liderança de outra pessoa. Na negociação, prestar atenção envolve desligar o diálogo interno de alguém e absorver o que está acontecendo no aqui e agora. Qualquer um que ouve um grupo de jazz sabe que o que acontece por aí”. No entanto, como Wheeler observa em A Arte da Negociação: Como improvisar um acordo em um mundo caótico, ele tem uma grande preocupação com o texto de Ury que pode ser resumido simplesmente como: “Não é tão simples”. O autor acredita que as regras e metodologias de negociação ganha-ganha apresentadas por Ury e dezenas de outros especialistas desde a publicação do livro ignoram a complexidade e a ambiguidade das negociações da vida real. Mesmo um conceito básico como o BATNA (melhor alternativa para um acordo negociado, significando seu backup imediato) pressupõe uma clareza e rigidez que na verdade é difícil de encontrar nas negociações. Mesmo quando o seu colega está falando, você deve se inclinar para a conversa e moldar o comportamento dele ou dela. As perguntas que você faz ou mesmo um aceno de cabeça podem encorajar afirmações construtivas e impedir que a outra parte se encurte em um canto. A compenetração hábil pode ser transformadora. Mesmo que eles falem muito mais do que você, você pode guiar a conversa apoiando suas melhores ideias e remodelando outras. No final, eles podem sentir que você aceitou a proposta deles quando você conseguiu que eles expressassem muito do que você queria. A Arte da Negociação está repleta de metodologias específicas – o triângulo de negócios que estabelece sua linha de base, a linha de base e as restrições do seu oponente é um exemplo poderoso – e ilustrado com várias histórias. Wheeler não escreveu um manifesto, mas um kit de ferramentas prático para quem quer dominar a ambiguidade frustrante das negociações da vida real. A propósito, se você gosta de ler resumos como este e ainda não é fluente em inglês, é bem provável que você vá gostar do nosso aplicativo, o único app onde você estuda inglês através de resumos de livros de empreendedorismo, finanças, desenvolvimento pessoal e muito mais. Nós disponibilizamos as principais lições dos maiores best-sellers de não-ficção nos formatos de textos e áudios, em inglês com a tradução sincronizada. Os resumos tem uma duração média de 15 minutos. Dessa forma, utilizando apenas quinze minutos , você consegue absorver o conhecimento de um livro por dia, enquanto aprende inglês. Caso você tenha interesse em baixar nosso aplicativo gratuitamente e utilizá-lo ainda hoje, é só clicar aqui. "Gosto de pensar grande. Sempre gostei. Para mim é muito simples: se de qualquer maneira você vai pensar, pode muito bem pensar grande." - Donald J. TrumpAqui está Trump em ação - como ele dirige seus negócios e como ele leva a vida -, enquanto se reúne com as pessoas com quem precisa se reunir, bate papo com a família e os amigos, bate de frente com os inimigos e muda a aparência da skyline de Nova York. Mas mesmo um espírito independente obedece às regras do jogo, e Trump formulou onze diretrizes para o sucesso. Ele isola os elementos em comum de suas grandes negociações, despedida mitos, dá nome aos bois, identifica as nulidades e revela inteiramente a arte do negociador. E ao longo da narrativa, Trump fala - fala mesmo - como faz isso. “A arte da negociação” é um exame sem reservas da mente de um empreendedor brilhante e um ensinamento inedito sobre a prática de fazer negócios. É o livro de negócios mais esperto que existe - e a leitura definitiva para qualquer pessoa interessada em adquirir dinheiro e sucesso e conhecer o homem por trás dos holofotes.