

Tags: Il no positivo. L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri obiettivi libro pdf download, Il no positivo. L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri obiettivi scaricare gratis, Il no positivo. L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri obiettivi epub italiano, Il no positivo. L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri obiettivi torrent, Il no positivo. L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri obiettivi leggere online gratis PDF

Il no positivo. L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri obiettivi PDF

William Ury



Questo è solo un estratto dal libro di Il no positivo. L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri obiettivi. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: William Ury
ISBN-10: 9788850218103
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 4205 KB

DESCRIZIONE

"No" è forse la parola più importante ed efficace in ogni lingua. "No" è la parola che si deve usare per proteggere se stessi e per salvaguardare tutto ciò che è importante per sé. Ogni giorno ci si trova di fronte alla necessità di dire no: nel lavoro, a casa, nella comunità in cui si vive. Ma, come tutti sanno, un "no" sbagliato può incrinare i rapporti con le persone a cui si tiene o a cui si è legati e può pregiudicare situazioni favorevoli. Con questo libro William Ury, che da trent'anni opera come mediatore in ambito aziendale e politico, spiega come si può dire di no senza pagarne le conseguenze, anzi tutelando e migliorando, persino, le proprie relazioni, professionali e personali. Il segreto sta appunto nel no positivo: "un "No" che incomincia con Sì e finisce con Sì". Grazie al "no positivo" è possibile imparare a percepire con maggior chiarezza i propri bisogni e obiettivi; a rispettare gli interessi della controparte, tutelando anche i propri; a respingere ogni attacco e tentativo di manipolazione; a ridurre stress e ansia; a sviluppare relazioni migliori col datore di lavoro, i collaboratori, i familiari e gli amici. Il "no positivo" può facilitare la vita sotto ogni aspetto.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Il no positivo - L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri obiettivi has 1,494 ratings and 148 reviews. Payam said: Yes, I know ...

Il No Positivo L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri ... negoziale senza perdere di vista i vostro obiettivi. No è forse la parola ...

Il no positivo. L'arte di condurre qualsiasi trattativa senza rinunciare ai propri obiettivi, Libro di William Ury. Sconto 6% e Spedizione con corriere a solo 1 euro.

**IL NO POSITIVO. L'ARTE DI CONDURRE QUALSIASI TRATTATIVA SENZA RINUNCIARE
AI PROPRI OBIETTIVI**

[Leggi di più ...](#)