

Negoziazione: parla W. Ury l'inventore della negoziazione win win

William Ury con il suo best seller "Getting to yes", tradotto in Italiano in "L'arte del negoziato", scritto con R. Fisher, è considerato l'"inventore" dei metodi di negoziazione win-win. Non è il solito teorico della negoziazione che studia le tecniche a partire da diversi studi o esperimenti realizzati su studenti universitari ma che poco sa applicarle: si è impegnato personalmente nella negoziazione per la risoluzione di gravi conflitti sul lavoro, per la liberazione di ostaggi ed ha fondato insieme all'ex presidente USA, Jimmy Carter l'International Negotiation Network, organizzazione non governativa che opera per favorire la risoluzione di guerre civili, è stato consulente del Crisis Management Center alla Casa Bianca e qui mi fermo perché la lista dei suoi interventi è enorme.

Inoltre Ury è il co-fondatore dell' Harvard's Program on Negotiation, autore di tesi fondamentali sulla negoziazione e sulla mediazione come: "L'arte del negoziato", "Negoziare in condizioni difficili", "Risolvere conflitti" e "Il no positivo".

Una vera autorità sui metodi della negoziazione win win eppure i suoi video sono abbastanza rari, qualche breve intervista per l'uscita dei suoi libri e poco altro.

Condivido con voi una delle sue rare apparizioni dove parla del suo metodo e di come gliè venuta l'idea di svilupparlo.

[Per restare aggiornato sulle novità e ricevere la nostra newsletter clicca qui](#)

[Vuoi un corso o del coaching di formazione formatori? Scrivici](#)