

**O LIVRO**

A arte da negociação ao longo da história

Pedro Fontes Falcão é gestor e professor universitário, e José Miguel Júdice é um advogado que, pela sua intervenção pública, quase dispensa apresentações. Em comum têm o interesse pela “arte” da negociação. O livro *A Conversa sobre Negociação* surge desse interesse partilhado e da relação de amizade que os une, e está estruturado como uma conversa.

Ao longo dos vários capítulos das suas 254 páginas, ora fala PFF (Pedro Falcão Fontes) ora fala JMJ (José Miguel Júdice) que, na introdução, deixa o aviso: “Se a conver-

sa correr mal, faremos o que o califa Omar fez à Biblioteca de Alexandria: queimamos tudo!” Mas correu bem e o livro deu à estampa e estará na próxima semana nas livrarias.

A conversa entre os dois autores desenrola-se olhando para diversos episódios da história portuguesa pelo ângulo da negociação, começando com a criação do condado portugalense. Mas discute-se também a “arte” da negociação no âmbito dos acontecimentos históricos envolvendo Inês de Castro, a independência do Brasil, Salazar

durante e após a Segunda Guerra Mundial e, mais recentemente, da revisão constitucional de 1982, da negociação com a *troika* e da “geringonça” montada por António

Costa que levou o PS ao poder. A conversa estende-se igualmente ao mundo empresarial, com um capítulo dedicado ao “grande negociador Américo Amorim”, para depois saltar fronteiras para o outro lado do Atlântico, debruçando-se sobre “o negociador Trump”. É o presidente dos EUA um “negociador perigoso”?

E para fim de conversa, os autores concluem que “a capacidade de negociar é uma competência cada vez mais importante nos dias atuais e em diversos contextos”.

— Carla Alves Ribeiro



À Conversa sobre Negociação
José Miguel Júdice e Pedro Fontes Falcão
D. Quixote
PVP: 16,90 euros