

## Spis treści

<b>Streszczenie .....</b>	<b>7</b>
<b>Summary .....</b>	<b>9</b>
<b>Wstęp .....</b>	<b>11</b>
Rozdział I	
Nakłaniaj niedyrektywnie! .....	21
Rozdział II	
Stosuj techniki, taktyki, strategie, triki negocjacyjne! .....	37
Rozdział III	
Aktywnie słuchaj i milcz! .....	51
Rozdział IV	
Wybierz model działania i modyfikuj go! .....	65
Rozdział V	
Zadawaj właściwe pytania! .....	81
Rozdział VI	
Uwzględniaj różnice kulturowe! .....	91
Rozdział VII	
Zwracaj uwagę na komunikaty niewerbalne! .....	101
Rozdział VIII	
Wycisz emocje! .....	111
Rozdział IX	
Pomóż drugiej stronie zachować twarz! .....	123

Rozdział X	
Bądź szczerzy! .....	131
Zakończenie .....	139
Bibliografia .....	142