

SPIIS TREŚCI

Wstęp	11
CZĘŚĆ I. NEGOCJACJE W TEORII	15
Czym są negocjacje i dlaczego ludzie negocjują w różny sposób	17
Etapy negocjacji	22
Kilka ogólnych rad	29
CZĘŚĆ II. NEGOCJATORZY JAK ZWIERZĘTA	31
SŁOŃ	33
Krótka charakterystyka gatunku – rozpoznanie negocjatora	33
Etapy negocjacji ze słoniem (2×PR)	37
Jak negocjować ze słoniem	41
Skuteczne taktyki podczas negocjacji ze słoniem	41
ŻÓŁW	49
Krótka charakterystyka gatunku – rozpoznanie negocjatora	49
Etapy negocjacji z żółwiem (2×PR)	53
Jak negocjować z żółwiem	57
Skuteczne taktyki podczas negocjacji z żółwiem	57
LIS	65
Krótka charakterystyka gatunku – rozpoznanie negocjatora	65
Etapy negocjacji z lisem (2×PR)	70

Jak negocjować z lisem	73
Skuteczne taktyki podczas negocjacji z lisem	74
RYBA	81
Krótka charakterystyka gatunku – rozpoznanie negocjatora	81
Etapy negocjacji z rybą (2×PR)	86
Jak negocjować z rybą	91
Skuteczne taktyki podczas negocjacji z rybą	92
GEPARD	97
Krótka charakterystyka gatunku – rozpoznanie negocjatora	97
Etapy negocjacji z gepardem (2×PR)	100
Jak negocjować z gepardem	105
Skuteczne taktyki podczas negocjacji z gepardem	106