

Łukasz Walewski

jak ograć
TYRANÓW

**negocjuj
skutecznie**

MANDO 

Spis treści

Przedmowa	5
Wstęp	15
Najtrudniejsza praca pod słońcem	19
W jaki sposób myślą tyrani?	23
Rozpoznanie i rozbrojenie	43
Kawa na ławę czy nieoficjalne pogaduchy?	67
Słuchanie to ciężkie zajęcie	75
Czy negocjować ze złem?	87
Twarde negocjacje i nie zawsze czułe gesty	101
Hojne podarunki i łechtanie ego	113
Pojedynek na fortele	121
Mów delikatnie i noś duży kij.	133
Cierpliwość i empatia to potężne arsenały	149
Sposoby na wybujale ego	179
II wojna światowa i negocjacje	203
Czasy absurdu	217
Zakończenie	229
Bibliografia	233