

# Conteúdos

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>8</b>
<b>I. UMA VISTA GERAL</b>	
<b>1. AS EMOÇÕES SÃO PODEROSAS, ESTÃO SEMPRE PRESENTES E É DIFÍCIL LIDAR COM ELAS</b>	<b>12</b>
<b>2. LIDE COM A PREOCUPAÇÃO, NÃO COM A EMOÇÃO</b>	<b>25</b>
<b>II. TOME A INICIATIVA</b>	
<b>3. MOSTRE O SEU APREÇO</b>	<b>34</b>
<i>DESCUBRA OS MÉRITOS DO QUE OS OUTROS PENSAM, SENTEM OU FAZEM... E MOSTRE-O</i>	
<b>4. CONSTRUA UM VÍNCULO</b>	<b>62</b>
<i>TORNE O ADVERSÁRIO NUM COLEGA</i>	
<b>5. RESPEITE A AUTONOMIA</b>	<b>83</b>
<i>AUMENTE A SUA (E NÃO INTERFIRA NA DOS OUTROS)</i>	
<b>6. RECONHEÇA O ESTATUTO</b>	<b>105</b>
<i>RESPEITE AS POSIÇÕES PERTINENTES SEMPRE QUE O MERECEM</i>	
<b>7. ESCOLHA UM PAPEL COMPENSADOR</b>	<b>127</b>
<i>E SELECCIONE AS ACTIVIDADES QUE LHE SÃO PRÓPRIAS</i>	
<b>III. MAIS ALGUNS CONSELHOS</b>	
<b>8. EMOÇÕES NEGATIVAS MUITO FORTES</b>	<b>156</b>
<i>ACONTECE; ESTEJA PREPARADO</i>	
<b>9. ESTAR PREPARADO</b>	<b>183</b>
<i>PREPARE-SE PARA O PROCESSO, O CONTEÚDO E A EMOÇÃO</i>	
<b>10. COMO USAR ESTAS IDEIAS NO "MUNDO REAL"</b>	<b>197</b>
<i>UM RELATO PESSOAL POR JAMIL MAHUAD, EX-PRESIDENTE DO EQUADOR</i>	
<b>IV. CONCLUSÃO</b>	<b>216</b>
<b>V. FINAL DO TEMA</b>	
<b>OS SETE ELEMENTOS DA NEGOCIAÇÃO</b>	<b>220</b>
<b>GLOSSÁRIO</b>	<b>222</b>
<b>OBRAS CONSULTADAS</b>	<b>226</b>
<b>AGRADECIMENTOS</b>	<b>249</b>