

ÍNDICE

	Pág.
Prefácio	9
Agradecimentos	14

I

PESSOAS

1. Como interpretar as pessoas	19
2. Como impressionar as pessoas	36
3. Como conquistar vantagens	56
4. Como progredir na empresa	64

II

VENDAS E NEGOCIAÇÃO

5. Problemas de vendas	83
6. O momento	87
7. O silêncio	97
8. Negociabilidade	101
9. Estratagemas	114
10. Negociação	124

III

NEGÓCIOS

11. Como desenvolver um negócio	139
12. Como permanecer no negócio	149
13. Como conseguir que as coisas se realizem	175
14. Como iniciar um negócio	200
Epílogo — O jogo secreto dos negócios	210