

# INDICE

Introdução .....	7
1.O negociador autodidata .....	15
2.O conflito .....	23
3.A negociação, característica imprescindível do ser humano .....	53
4.A negociação e outros meios de resolução de conflitos .....	59
5. Poder, tempo, informação, legitimidade, versatilidade e planejamento .....	75
6.Estilos de negociação .....	111
7.Negociações multipartidas .....	133
8.O mundo das empresas e dos negócios. PME .....	143
9.Que fazer para que os acordos sejam duradouros .....	161
10. Conclusão: Os dozes mandamentos do bom negociador .....	167
Índice dos gráficos .....	171
Bibliografia .....	173