

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
TYPY OSOBOWOŚCI - o co w ogóle chodzi	11
Definicja i krótki rys historyczny	
- choć nudne - jednak konieczne	13
Ekstrawertycy kontra introwertycy	15
Charakterystyczne cechy danych typów	
osobowości - ich motywatory i talenty	23
Typ czerwony / choleryk czyli LEW	24
Typ niebieski / flegmatyk czyli Bóbr	43
Typ zielony / melancholik czyli Spaniel	48
Typ żółty / sangwinik czyli Łasica	54
Docenianie różnorodności.	
Współpraca w działaniu i komunikowaniu się	62
Jak dobierać zespół	62
Najtrudniejsze charaktery	72
Firmowy Big Brother	74
Który typ osobowości nadaje się na kierownika	81
Typy osobowości w sprzedaży,	
czyli jak przekonać by podjęli decyzje	90
Lew wystawia Spaniela	90
Negocjacje z Bobrem	93
Bóbr sprzedaje auto	97
„Rozmowa” z Łasicą	98

W jaskini Lwa	101
Negocjacje Lew kontra Lew	103
Typy osobowości w związkach	107
Wesoła pszczołka i sztywny Rosjanin	109
Dyrektor w parze z Negocjatorem	110
Badacze i Budowniczkowie	112
Dwóch Dyrektorów pod jednym dachem	112
To mój mąż	116
Poszukiwanie „Generała”	119
Pani Dyrektor i jej Negocjator	120
Pieczęć urzędowa Budowniczego	121
Przeciwieństwa się przyciągają	123
Przyczyny problemów w relacjach	124
Zakończenie jak w bajce - optymistyczne	125
Ćwiczenia do wykorzystania	132
Wieża z papieru	132
W pociągu	133
Przyporządkuj osoby	134
Kolorowe karteczki	134
Bibliografia	136