

MODUŁ I

Psychiczne aspekty, a wpływanie na innych

1. Wprowadzenie
2. Osobowość
3. Temperament
4. Inteligencja
5. Potrzeby

Wpływanie na psychikę i jej mechanizmy obronne

1. Identyfikacja
2. Wypieranie
3. Projekcja
4. Tworzenie objawów
5. Przeniesienie
6. Sublimacja
7. Reakcje upozorowane
8. Unikanie
9. Racjonalizacja
10. Znieczulanie
11. Odgradzanie się
12. Ucieczka w bezsilność
13. Kreowanie ról
14. Opancerzanie uczuć

Reguły społeczne jako narzędzie wywierania wpływu. Dlaczego

ulegamy manipulacji?

1. Reguła maksymalizacji korzyści
2. Reguła uproszczonej oceny szans
3. Zasada kontrastu
4. Reguła wzajemności
5. Reguła konsekwencji
6. Reguła lubienia
7. Reguła niedostępności
8. Reguła autorytetu
9. Społeczny dowód słuszności

MODUŁ II

Skuteczne przekonywanie – perswazja

1. Definicja perswazji
2. Poznanie rozmówcy
3. Język perswazji
4. Fazy procesu perswazyjnego
5. Psychomanipulacja
6. Definicja
7. Kto ulega psychomanipulacji?
8. Techniki psychomanipulacji

