

OBSAH

Predhovor k 2. vydaniu	9
VŠEOBECNÁ ČASŤ	
I. <i>Vymedzenie pojmu persuázie</i>	15
1. Znaky a princípy	17
Dobrovoľnosť	17
Zainteresovanosť	19
Zúčastnenosť	22
Uistenosť	23
Zdôvodnenosť	27
2. Nadväznosti a odlišnosti	31
Demonštrácia	33
Klarifikácia	34
Sugescia	35
Exemplifikácia	37
Exercitácia	38
3. Delenie a klasifikácia	42
II. <i>Persuázia v systéme psychologických pojmov</i>	49
1. Racionálny základ presvedčenia	52
2. Emocionálna zložka presvedčenia	56
City vo vzťahu k poznaniu	58
City vo vzťahu k hodnoteniu	61
3. Presvedčenie ako motív činnosti	63
Presvedčenie a vnútorná činnosť	66
Presvedčenie a vonkajšia činnosť	67
III. <i>Persuázia ako komunikačný proces</i>	70
1. Analýza zrozumiteľnosti termínov	72
2. Analýza účinnosti slov	77

Zdroj ako kódovateľ informácie	79
Kanáľ ako prostriedok prenosu informácie	80
Príjemca ako dekódovateľ informácie	83
IV. Persuázia v živote človeka	93
1. Pôvod a vznik	93
2. Uplatnenie a rozvoj	100
3. Možnosti a obmedzenia	106
SPECIÁLNA ČASŤ	
V. Činitele persuázie	115
1. Osobnosť persvádera	117
Úprimnosť a presvedčivosť	119
Príťažlivosť a presvedčivosť	120
Sila presvedčivosti	121
2. Osobnosť recipienta	124
Sprostredkujúce ukazovatele presvedčiteľnosti	128
Bezprostredné ukazovatele presvedčiteľnosti	132
3. Similarita a disimilarita činiteľov	149
VI. Faktory persuázie	155
1. Formulovanie téz	156
Komunikatívnosť	158
Kontradiktívnosť	160
Personifikovanosť	164
2. Formulovanie argumentov	171
Faktické argumenty	173
Odvođené argumenty	179
Emocionálne argumenty	185
3. Vzájomné pôsobenie argumentov	189
VII. Predpoklady persuázie	200
1. Význam dôvery	200
Dôverivosť	204
Vierohodnosť	205
Hodnovernosť	206
2. Význam percepcie	208
Vnímanie predmetov a myšlienok	211
Vnímanie seba a druhých	216
VIII. Intencionalita persuázie	222
1. Zameranosť problému	222
Osobnostná zameranosť	224
Interpersonálna zameranosť	226
2. Cieľ presvedčovania	232
Špecifikácia cieľa	233
Diferenciácia cieľa	237

APLIKAČNÁ ČASŤ

IX. Uplatňovanie metódy persúázie	243
1. Metodika prezentovania argumentov	245
Sprostredkovávanie	245
Lokalizovanie	247
2. Metodika interogatívneho presvedčovania	254
Uplatňovanie otázok	256
Typologizácia otázok	258
3. Metodika kladných odpovedí	262
Empatická analýza	266
Diferencujúca analýza	267
Rezultatívna analýza	268
4. Metodika uplatňovania apelov	270
Obsah apelov	270
Forma apelov	272
5. Metodika indirektného pôsobenia	276
Bagatelizovanie problému	276
Nepolemizovanie s antitézou	278
6. Metodika intervenujúcich vplyvov	280
Posilňovanie	280
Zverejňovanie	282
Navodzovanie	284
Inscenovanie	286
7. Metodika proponovania riešenia	291
Prístupnosť	293
Pôvodnosť	294
X. Osobitosti metódy autopersúázie	300
1. Druhy sebakpresvedčovania	300
Dôsledkové sebakpresvedčovanie	301
Spontánne sebakpresvedčovanie	303
2. Spôsoby sebakpresvedčovania	306
XI. Cvičné metódy persúázie	312
1. Teoretické cvičenia	314
2. Praktické cvičenia	316
Rekognoskačná fáza	317
Fáza simulovaných činností	318
Hodnotiaca fáza	319
PRÍLOHY	323
Doslov	336
Literatúra	337
Resumé	344
Vysvetlivky najčastejšie používaných skratiek a znakov	357
Vecný register	358
Menný register	365