

## Obsah

|   |    |
|---|----|
| Úvodem  | 4  |
| Téma 1. Vymezení pojmu přesvědčování, principy přesv.,<br>vztah k jiným metodám ovlivňování | 5  |
| Téma 2. Přesvědčování v životě člověka (z historie přesvědčování)                           | 8  |
| Téma 3. Přesvědčování jako komunikační proces   | 11 |
| Téma 4. Předpoklady k užití metody přesvědčování  | 14 |
| Téma 5. Profil přesvědčovatele a přesvědčovaného  | 17 |
| Téma 6. Činitelé přesvědčování  | 23 |
| Téma 7. Faktory přesvědčování   | 26 |
| Téma 8. Intencionalita přesvědčování  | 31 |
| Téma 9. Metody přesvědčování  | 34 |
| Téma 10. Verbální a neverbální prostředky přesvědčování                                     | 38 |
| Téma 11. Přesvědčování jako součást manažerské činnosti                                     | 42 |
| Téma 12. Interkulturní specifika přesvědčování  | 47 |
| Téma 13. Efektivita přesvědčování   | 53 |
| Téma 14. Sebezdokonalování v přesvědčování  | 61 |
| Témata k seminárním pracím  | 62 |
| Témata k ústní formě závěrečného testu kurzu Argumentace a přesvědčování                    | 63 |
| Seznam odborné literatury   | 64 |
| Téze ke studiu publikace Watzlawika, Bavelasové, Jackson: Pragmatika lidské<br>Komunikace   | 65 |