



Zakres tematyczny szkolenia Neuropsychologia relacji i wpływu społecznego w praktyce

	Strona
1. Ukryte kulturowe neurokody relacji społecznych	4
2. Psychologiczne mechanizmy kreowania wpływu i zachowań społecznych	47
3. Neuropsychologia pewności siebie, wolna wola i odporność na presję społeczną	73
4. Strategiczne budowanie sieci wpływu	89
5. Neuroprogramowanie władzy osobistej i tworzenie skutecznych strategii wpływu	111
5.1. Przywództwo bazujące na inteligencji społecznej	124
6. Kobięca inteligencja społeczna	136
6.1. Strategie sukcesu: odwaga i asertywność	163
7. Męskie strategie sukcesu społecznego	171
7.1. Inteligencja strategiczna w relacjach społecznych	184
8. Kontrola emocji i świadome reagowanie w relacjach interpersonalnych	193
8.1. Transformacja narracji wewnętrznej	218
9. Zarządzanie sobą pod presją zawodową	229
9.1. TEST Strategie stosowane w konfliktach	229
10. Inteligencja emocjonalna w ocenie ludzi, analiza zachowań i ukrytych intencji	247
11. Psychologia świadomego rozstania	271
12. Strategiczne rozstrzyganie konfliktów	277
13. Neurokomunikacja w konfliktach prywatnych	288
14. Bibliografia	297