



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	42
3. Neuropsychologia pewności siebie, wolna wola i odporność na presję społeczną	66
4. Strategiczne budowanie sieci wpływu	80
5. Neuroprogramowanie władzy osobistej i tworzenie skutecznych strategii wpływu	100
5.1. Przywództwo bazujące na inteligencji społecznej	112
6. Kobięca inteligencja społeczna	122
6.1. Strategie sukcesu: odwaga i asertywność	145
7. Męskie strategie sukcesu społecznego	152
7.1. Inteligencja strategiczna w relacjach społecznych	164
8. Kontrola emocji i świadome reagowanie w relacjach interpersonalnych	172
8.1. Transformacja narracji wewnętrznej	194
9. Zarządzanie sobą pod presją zawodową	204
9.1. TEST Strategie stosowane w konfliktach	204
10. Inteligencja emocjonalna w ocenie ludzi, analiza zachowań i ukrytych intencji	220
11. Psychologia świadomego rozstania	241
12. Strategiczne rozstrzyganie konfliktów	247
13. Neurokomunikacja w konfliktach prywatnych	258
14. Bibliografia	267