

Spis treści

| | |
|--|-----|
| Wstęp | 7 |
| I. Public Relations a wywieranie zamierzonego wpływu..... | 9 |
| II. Teoretyczne podstawy procesu porozumiewania się..... | 18 |
| III. Modele porozumiewania się | 25 |
| IV. Perswadowanie..... | 35 |
| V. Techniki działania i komunikaty niewerbalne sprzyjające zwiększaniu własnej atrakcyjności..... | 65 |
| VI. Budowanie wiarygodności | 88 |
| vi. Duuuwamc wiaiyguuiihui | oo |
| Zakończenie | 103 |
| Bibliografia | 109 |
| Indeks nazwisk | 111 |
| Indeks pojęć..... | 113 |
| Summary..... | 116 |