

Spis treści:

Wstęp	7
-------------	---

Część I. Przed prezentacją

Rozdział 1. Efektywna komunikacja interpersonalna – wybrane zagadnienia (<i>Katarzyna Stobińska</i>)	9
Rozdział 2. Komu ludzie wierzą? – budowanie wiarygodności i zaufania (<i>Anna Winch</i>)	21
Rozdział 3. Kreowanie własnego wizerunku (<i>Lidia Jabłonowska</i>)	32
Rozdział 4. Radzenie sobie ze stresem (<i>Agnieszka Wojtczuk-Turek</i>)	42
Rozdział 5. Rodzaje prezentacji (<i>Lidia Jabłonowska</i>)	56
Rozdział 6. Przygotowanie prezentacji (<i>Piotr Wachowiak</i>)	59

Część II. W czasie prezentacji

Rozdział 1. Rozpoczęcie prezentacji (<i>Piotr Wachowiak</i>)	67
Rozdział 2. Kiedy słowo jest bronią? – perswazja w komunikacji (<i>Slawomir Winch</i>)	70
Rozdział 3. Techniki wywierania wpływu w przekazie treści (<i>Slawomir Winch</i>)	81
Rozdział 4. Sposób mówienia – od emisji do retoryki (<i>Lidia Jabłonowska</i>)	90
Rozdział 5. Mowa ciała w prezentacji (<i>Grzegorz Myśliwiec</i>)	113

Część III. Po prezentacji

Rozdział 1. Procesy grupowe (<i>Marcin Szczygieł</i>)	136
Rozdział 2. Prowadzenie dyskusji (<i>Lidia Jabłonowska, Piotr Wachowiak</i>)	149
Rozdział 3. Asertywność w relacjach z odbiorcami prezentacji (<i>Agnieszka Wojtczuk-Turek</i>)	153

Rozdział 4. Pytania i odpowiedzi – radzenie sobie z obiekcjami (<i>Sławomir Winch</i>).....	162
Rozdział 5. Błędy popełniane podczas prezentacji (<i>Piotr Wachowiak</i>)	173
Bibliografia	178