

EVSNNKKDO Komunikační dovednosti

Období: zima 2021

K absolvování předmětu nejsou vyžadovány žádné podmínky a předmět může být zapsán nezávisle na jiných předmětech.

Cílem předmětu KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI je seznámit studenty studijního programu Manažerská informatika se zásadami efektivní komunikace. Pomocí komunikačního tréninku rozvinout jejich komunikační dovednosti, aby se zlepšil jejich komunikační profil.

Osnova

1. Úvod do komunikace
Teorie komunikace - vymezení pojmu komunikace. Komunikační proces s komunikačními prvky a komunikační model. Druhy a funkce komunikace. Receptivní komunikační dovednosti - pozorování, naslouchání, empatie. Expresivní komunikační dovednosti - dotazování, popisování, přijímání závěrů. Efektivní naslouchání s metodou pozorujícího účastníka.
2. Čeština jako hlavní nástroj komunikace v českém prostředí
Čeština a její specifika. Jazyková správnost jako součást image komunikujícího. Aktuální jazykové normy (pravopis, ortoepie) a jazykové příručky. Základní jazykové problémy. Stylistika a stylistické prostředky. Lexikální stránka (anglicismy, profesionalismy, termíny).
3. Komunikační strategie
Analýza versus automaticnost. Intencionalita komunikace, komunikační plánování, záměry, postupy a výsledky. Typologie komunikantů a problémové typy. Typy komunikačních strategií. Asertivita. Komunikace mužů a (versus) komunikace žen - genderová komunikace.
4. Komunikační bariéry a jejich překonávání
Interní a externí bariéry komunikace. Sociální vnímání a problémy s ním spojené. Komunikační šumy. Komunikační hry, zpětná vazba a její funkce.
5. Prezentace jako komunikační dovednost
Potřeba kvalitní prezentace, vytváření prezentace a hodnotící kritéria. Prezentační technika. Vizualizace prezentace. Prostředky verbální komunikace (psané a mluvené komunikáty). Typy neverbálních prostředků komunikace. Paralingvistické prostředky. Prostředky dramatizace mluveného projevu.
6. Vyjednávání jako komunikační dovednost
Základní strategie, taktiky a triky vyjednávání. Osobnost vyjednavče v interkulturním vyjednávání. Určení individuálního vyjednavacího stylu podle autotestů.
7. Argumentace a přesvědčování jako komunikační dovednost
Vymezení pojmů argumentace a přesvědčování. Etika přesvědčování - přesvědčování

a (versus) manipulace. Persvazivní funkce marketingové komunikace. Styly přesvědčování. Testování vlastního stylu přesvědčovatele a jeho analýza.

8. Komunikace ve skupině a pomocí prostředníka
Skupinové komunikační modely. Zásady diskuse. Role v týmu a výběr členů týmu. Týmové vyjednávání. Telefonování jako komunikační dovednost. Komunikace prostřednictvím elektronických médií. E-mailová korespondence a její specifika.

Literatura

BELZ, H. SIEGRIST, M. *Klíčové kompetence a jejich rozvíjení*. Praha: Portál, 2001. ISBN 80-7178-479-6.

DE VITO, J. A. *Základy mezilidské komunikace*. Praha: Grada, 2001. ISBN 80-7169-988-8.

HIERHOLD, E. *Rétorika a prezentace*. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0782-9.

KHELEROVÁ, V. *Komunikační a obchodní dovednosti manažera*. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1677-1.

MIKULÁŠTÍK, M. *Komunikační dovednosti v praxi*. Praha: Grada, 2003. ISBN 80-247-0650-4.

QUINTANILLA K. M and T. S. WAHL. *Business and Professional Communication*. Sage Publications, Inc., 2011. ISBN 978-1-4129-6472-2.

SOBČÍKOVÁ, J. *Vyjednávání*. Karviná: OPF SU, 2005. ISBN 80-7248-297-1.

SVOBODOVÁ, D. *Komunikační dovednosti pro informatiky*. Karviná: SU OPF, 2017.

Informace učitele

docházka na semináře, průběžný test, aktivní účast na interaktivních skupinových situacích.

Hodnotící metody

docházka na semináře min. 60 % (10 % hodnocení), průběžný test s min. úspěšností 60 % (30 % hodnocení), ústní zkouška (60 % hodnocení)

Aktivity	Náročnost
Ostatní studijní zátěž	47
Přednáška	26
Seminář	13
Zápočet	30
Celkem	116