

Obsah

ÚVODEM.....	6
RYCHLÝ NÁHLED STUDIJNÍ OPORY.....	7
1 ÚVOD DO KOMUNIKACE.....	8
1.1 Vymezení komunikace a vybrané teorie komunikace.....	9
1.2 Komunikační proces a druhy komunikace.....	10
1.3 Funkce komunikace a komunikační styly.....	13
1.4 Receptivní a expresivní komunikační dovednosti.....	14
1.5 Efektivní naslouchání s metodou aktivního účastníka.....	16
1.6 Metakomunikace a nevhodné reagování posluchače.....	17
2 ČEŠTINA JAKO NÁSTROJ KOMUNIKACE V ČESKÉM PROSTŘEDÍ.....	23
2.1 Specifika češtiny a jazyková správnost jako součást image komunikujícího.....	24
2.2 Jazykové normy, jazykové příručky a jazykové problémy.....	26
2.3 Stylistika a stylistické prostředky.....	27
2.4 Lexikální stránka jazyka (anglicismy, profesionalismy, termíny).....	28
2.5 Aspekty komunikační situace.....	30
2.6 Zápis slova (caudex).....	30
3 KOMUNIKAČNÍ STRATEGIE.....	37
3.1 Analýza versus automaticnost komunikace.....	38
3.2 Intencionalita komunikace a komunikační plánování.....	38
3.3 Typy komunikačních strategií a typologie komunikantů, problémové typy.....	39
3.4 Komunikace mužů a žen – genderová komunikace.....	41
3.5 Rozdíly v komunikaci mezi muži a ženami.....	42
3.6 Asertivita a agresivita v komunikaci.....	43

4	KOMUNIKAČNÍ BARIÉRY A JEJICH PŘEKONÁVÁNÍ.....	48
4.1	Interní a externí bariéry komunikace	49
4.2	Sociální vnímání a problémy s ním spojené.....	49
4.3	Komunikační šumy	51
4.4	Komunikační hry.....	51
4.5	Zpětná vazba a její funkce.....	52
4.6	Postoje v komunikaci	53
5	PREZENTACE JAKO KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOST	59
5.1	Potřeba kvalitní prezentace	60
5.2	Vytváření prezentace a hodnotící kritéria	61
5.3	Prezentační technika a vizualizace prezentace.....	63
5.4	Prostředky verbální komunikace (psané a mluvené komunikáty)	64
5.5	Typy neverbálních prostředků komunikace a paralingvistické prostředky.....	67
5.6	Prostředky dramatizace mluveného projevu	70
6	VYJEDNÁVÁNÍ JAKO KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOST	77
6.1	Základní strategie vyjednávání.....	78
6.2	Taktiky a triky vyjednávání.....	79
6.3	Osobnost vyjednavče.....	82
6.4	Interkulturní vyjednávání	83
6.5	Rady pro vyjednávání.....	85
6.6	Vědomé chyby při vyjednávání.....	85
7	ARGUMENTACE A PŘESVĚDČOVÁNÍ JAKO KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI.....	95
7.1	Vymezení argumentace a přesvědčování	96
7.2	Etika přesvědčování – přesvědčování a (versus) manipulace	97
7.3	Persvazivní funkce marketingové komunikace.....	99
7.4	Styly přesvědčování	101
7.5	Způsoby nevěcné argumentace	102
7.6	Logické dokazování	102

8	KOMUNIKACE VE SKUPINĚ A POMOCÍ PROSTŘEDNÍKA	110
8.1	Skupinové komunikační modely	111
8.2	Zásady diskuse	111
8.3	Role v týmu a výběr členů týmu, týmové vyjednávání.....	113
8.4	Telefonování jako komunikační dovednost	118
8.5	Komunikace prostřednictvím elektronických médií (sociální sítě).....	119
8.6	Pravidla komunikace v hromadných sdělovacích prostředcích	120

SHRNUTÍ STUDIJNÍ OPORY	125
------------------------------	-----

PŘEHLED DOSTUPNÝCH IKON.....	126
------------------------------	-----