

Otázka: Komunikace

Předmět: Základy společenských věd

Přidal(a): Kamm

= předávání informací v sociálním kontaktu pomocí různých prostředků, zahrnuje i sdílení

Rozlišujeme:

Jazyk - abstraktní systém prostředků a pravidel sloužící k smysluplnému projevu, nástroj myšlení a dorozumění

Řeč - schopnost člověka vyjadřovat myšlenky (přání, emoce, rozkazy, estetické prožitky) artikulovanými zvuky nebo grafickými projevy

Mluva -konkrétní realizace jazyka

Význam komunikace

Každý z nás vnímá přesný význam slov prostřednictvím svého hodnocení, na základě svých zkušeností a znalostí

Faktory ovlivňující komunikaci mimoslovní:

- Vokální komunikace se zabývá používáním slov a písmen ve verbální komunikaci:

- **Výška hlasu** (s výškou hlasu se může měnit i význam slov)
- **Modulace hlasu** (monotónní projev uspává)
- **Tón hlasu, srozumitelnost, tempo řeči, výslovnost, načasování...**

- Verbální (slovní) komunikace

- **Interpersonální** - dialog mezi 2 lidmi
- **Skupinová komunikace** - rozhovor ve skupině
- **Masová komunikace** - zasáhne v krátké době velký počet lidí (masmédiá = TV, internet, noviny atd.)

Podmínky dobrého rozhovoru:

- Přiměřená vzdálenost
- Zrakový kontakt
- Přiměřený výraz tváře
- Být k partnerovi otočen čelem
- Klid řeči i těla
- Neskákat druhému do řeči
- Slušné chování (pozdrav, poslouchat druhého atd.)

Zajímavosti:

Víš, že při rozhovoru je pouze 10% vyjádřeno slovy, 40% tím, jak je to řečeno, a 50%

získáme ze signálů řeči?

Jakým smyslem získává člověk nejvíce informací?

Zrak= 80% sluch= 10% ostatní smysly = 10%

Zóny v komunikaci

- **Intimní zóna** - partneři, útok, doktor
- **Osobní zóna** - komunikace s přáteli, s kolegy v práci
- **Společenská zóna** - pracovní jednání, rozhovor s prodávčem
- **Veřejná zóna** -herci na jevišti, setkání s cizím člověkem

MIMOSLOVNÍ KOMUNIKACE

- MIMIKA
- GESTIKA
- **Znaková řeč**
- HAPTIKA
- PROXEMIKA
- POSTUROLOGIE
- ŘEČ OČÍ
- Kinezika

Komunikovat můžeme také:

účesem

oblečením

vůní

KOMUNIKACE ČINEM

Pasivita v komunikaci

- Bezbrannost vůči požadavkům druhých
- Nedostatek sebejistoty
- Ustupování ostatním
- Stálé omlouvání se
- Vyhýbání se výměně názorů a sociálním kontaktům
- Pocit, že mě druzí využívají. Vybíjení si vzteku na slabších.

Asertivita v komunikaci

- Ví, co chce dělat a jsou mu jasné i následky
- Vyhýbá se manipulaci a agresi
- Většinou přímo řekne své pocity
- Nepovyšuje se a zásadně se neponižuje
- Umí naslouchat druhému
- Když udělá chybu, tak ji přizná
- Přistoupí na kompromisy
- Působí volně, vyrovnaně, srozumitelně
- Častěji vyjadřuje pozitivní věci
- Kritizuje věcně, konstruktivně
- Jde mu o spolupráci s ostatními, ne o své vítězství

Řešení konfliktů

Konflikt je střet dvou či více osob nebo skupin, jejichž stanoviska, motivy, snahy, jsou v protikladu.

- POZOR NA nevhodné místo a situace, nehledají řešení, problém není přesně popsán, nadřizená nepodporuje podřizenou, nezná pohled protistrany
- Doporučení

