# TEMATIKA A KÖZVETLEN EMBERI KOMMUNIKÁCIÓ – GYAKORLAT 2014/15.2.FÉLÉV

1. A kommunikáció funkcióinak konkrét megjelenése. Információs funkció, érzelmi funkció. Irodalom: 2.1.17-­‐23.old.
2. Önismeret. a Johari-­‐ablak. Az OK-­‐jelenség. Irodalom: 2. 1.24-­‐30.old.
3. Aktív odafigyelés-­‐értő figyelem. Akadályozó tényezők, Az aktív odafigyelés fejlesztése. 2. 1. 32-­‐40.oldal.
4. Empátia megnyilvánulása az emberi kommunikációban, önérvényesítési lehetőségek, módok. Irodalom: 2. 1. 41-­‐44.Oldal.
5. Nem verbális kommunikáció – megjelenés, arckifejezés, mimika, szemkontaktus. Irodalom: 2.2. 56-­‐60.oldal.
6. Nem verbális kommunikáció – testbeszéd, fizikai távolság, paralingvisztikai jelzések. Irodalom: 2.2.61-­‐69. Oldal.
7. Írásbeli kommunikáció: Névjegy, önéletrajz, kísérőlevél, hivatalos levél, elektronikus levél, Jelentés. Irodalom: 2.5.136-­‐150.Oldal.
8. A szóbeli kommunikáció – beszédtechnika, t ársalgás. 2.3. 74-­‐83. Oldal.
9. Értekezlet, prezentáció – célmeghatározás, hallgatóság feltérképezése, prezentáció szerkezete, jegyzetek előkészítése, vízuális eszközök, helyszín, prezentáció folyamata. Irodalom: 2.3. 92-­‐110. Oldal.
10. A meggyőző kommunikáció. A kommunikáció forrása, az üzenet természete, a befogadó sajátosságai. A meggyőzés folyamatmodellje, sikeressége. Irodalom: 2.4.115-­‐135. Oldal.
11. A tárgyalás elméleti kérdései, feltételei, folyamat jellege, modelljei. Irodalom: 2.6. 155-­‐ 162.oldal.
12. A tárgyalási stratégiák és a tárgyalóképesség. Tárgyalóképességre ható tényezők: szakismeret, személyiség, személyes kapcsolatok, tárgyalófél háttere, kultúra, nyelv. Irodalom: 2.6. 163-­‐174.oldal.
13. Konfliktus és kezelési stratégiák: Együttműködés, alkalmazkodás, kerülés, verseny, kompromisszum a személyközi kommunikációban. Ezek gyakorlása adott gyakorlati tematikai egységeken belül. Irodalom: 2.7.176-­‐189. Oldal.
14. Vita, fórum, értekezlet kommunikációiban előforduló konfliktus szituációk és megoldások.

# Kötelező irodalom:

Hofmeister-­‐Tóth Ágnes -­‐ Mitev Ariel Zoltán: Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika.Budapest: Akadémiai Kiadó 2007.ISBN: 978 963 0585 32 3

Ajánlott irodalom:

Síklaki István szerk: Szóbeli befolyásolás. Budapest. Typotex. 2008. ISBN: 978 963 9664 74 6 A tantárgy gyakorlati jeggyel zárul.

# Teljesítés feltételei:

-­‐ A témához kapcsolódó önálló-­‐, vagy két fős tematikai egység bemutatása kiselőadás formában.

-­‐ Írásos dolgozat 2016. április hónapban.

Pécs, 2016-­‐01-­‐25. I. Huszár Jolán pszichológus, oktató