

# Několik poznámek ke komunikaci

Osobní management

# První setkání – první dojem

- Komunikace začíná již tím, jak vstoupíte do místnosti

# První setkání – první dojem

- Komunikace začíná již tím, jak vstoupíte do místnosti
- Soustředte se podání ruky
  - síla stisku
  - délka potřesení ruky
  - suchá/vlhká dlaň
  - kdo má „upper hand“

# První setkání – první dojem

- Komunikace začíná již tím, jak vstoupíte do místnosti
- Soustředte se podání ruky
  - síla stisku
  - délka potřesení ruky
  - suchá/vlhká dlaň
  - kdo má „upper hand“
- Pohled do očí

# První setkání – první dojem

- Komunikace začíná již tím, jak vstoupíte do místnosti
- Soustředte se podání ruky
  - síla stisku
  - délka potřesení ruky
  - suchá/vlhká dlaň
  - kdo má „upper hand“
- Pohled do očí
- Představení se

# První setkání – první dojem

- Komunikace začíná již tím, jak vstoupíte do místnosti
- Soustředte se podání ruky
  - síla stisku
  - délka potřesení ruky
  - suchá/vlhká dlaň
  - kdo má „upper hand“
- Pohled do očí
- Představení se
- Jak se jen jmenuje? 😊

# Pár „slov“ k nonverbální komunikaci

- Síla non-verbální komunikace
- Několik příkladů – videa:
- <https://www.youtube.com/watch?v=kfTnatOuvNI>
- (3:30 – 5:00, 5:05 – 7:15, 7:30-8:50)

# Probíhající rozhovor – co mít na paměti

- S kým hovořím?
  - je to profesionál v nějakém oboru
  - rozumí mi?
  - poslouchá mě?
  - čeho chce posluchač dosáhnout?



# Probíhající rozhovor – co mít na paměti

- S kým hovořím?
  - je to profesionál v nějakém oboru
  - rozumí mi?
  - poslouchá mě?
  - čeho chce posluchač dosáhnout?
- Čeho chci dosáhnout?
  - Neodbíhat zbytečně od tématu
  - Nevyvracet vše – nechat druhou stranu v omylu?

# Probíhající rozhovor – co mít na paměti

- S kým hovořím?
  - je to profesionál v nějakém oboru
  - rozumí mi?
  - poslouchá mě?
  - čeho chce posluchač dosáhnout?
- Čeho chci dosáhnout?
  - Neodbíhat zbytečně od tématu
  - Nevyvracet vše – nechat druhou stranu v omylu?
- Poslouchat, co druhá strana sděluje!
  - Neskákat do řeči / vnímat

# Doporučená literatura

- CARNEGIE, Dale. Jak získávat přátele a působit na lidi.
- NAUMAN, F. Umění konverzace
- PEASE, Allan. PEASE, Barbara. Řeč těla

# Modelová situace

- Dorazili jste na třídní sraz spolužáků ze střední školy. Spolužačka, která měla sraz zahajovat nedorazila.
- Na akci je cca 25 lidí. Většina bývalý spolužáci, část bývalých vyučujících.
- Bez přípravy jste vyzváni k tomu, abyste třídní sraz zahájili...

# Nečekaný proslov

- Někdy je doporučována rovnice:

**minulost – přítomnost – budoucnost**


- nemluvit o sobě, mluvit o posluchačích

# Několik obecných zásad pro vyjednávání

- Vyjasněte si čeho chcete dosáhnout (kde jsou hranice)
- Zkuste pochopit, čeho chce druhá strana dosáhnout
- zkuste najít to, v čem se shodujete
- předkládejte návrhy místo požadavků
- příležitostně přenechat autorství vlastní myšlenky
- „salámová“ metoda
- nechat druhou stranu, aby si „udržela tvář“

# Doporučená literatura

- KHAN-PANNI, P. Mluvte k věci
- NAUMAN, P. Umění diplomatického jednání



# Otázky?

Děkuji za pozornost

JUDr. Johan Schweigl, Ph.D.

*Johan.Schweigl@law.muni.cz*