



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