



Než začneme

Test pozornosti

<https://www.youtube.com/watch?v=Ahg6qcgoay4>

Opakování z minulého setkání:



Opakování:

Sebepoznávání a poznávání druhých

3 složky sebesystému

- Kognitivní
...zkušenosti
- Emocionální
...aktuální/požadované/chtěné já
- Konativní
...seberegulace

Interpersonální percepce

- Zkreslení
...sebeprezenční strategie
...kognitivní heuristiky



Prohloubení sebepoznání

2. téma: Mezilidská komunikace



DOPORUČENÁ LITERATURA z knihoven MU:

Plaňava, I. (2005). Průvodce mezilidskou komunikací - přístupy, dovednosti, poruchy. Praha: Grada.

Kahneman, D. (2012). Myšlení, rychlé a pomalé. Brno: Jan Melvil.



Komunikačně-relační axiom

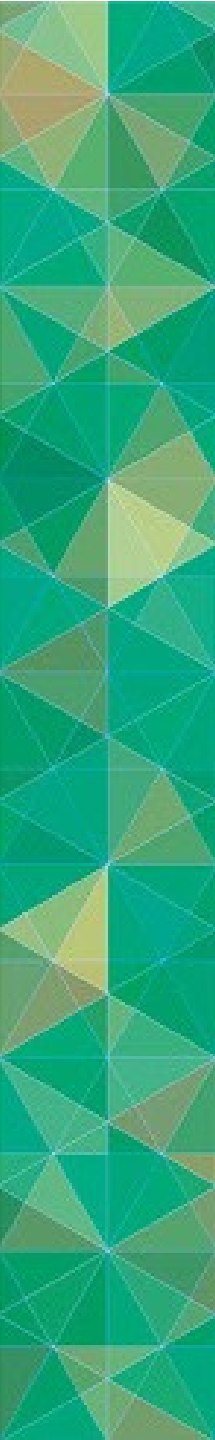
... „nelze nekomunikovat“ (Paul Watzlawick)

Komunikace naše vzájemné vztahy i osobnost nejen odráží, nýbrž je též spoluutváří.

Chceme-li vztahy s lidmi utvářet či měnit, nabízí se šance v tom, JAK spolu kvalitněji komunikovat slovy, intonací, gesty, mimikou – a třeba i souznějícím mlčením. (Plaňava, 2005).



Co vše se při komunikaci děje?



Jak to udělat, abychom si rozuměli?

- Vhodně uspořádat transakční prostředí
- Jasně signalizovat vlastní záměr komunikace
- Dát komunikačnímu partnerovi prostor, aby vyjádřil, zda naslouchá a dekóduje sdělení v souladu s naším záměrem.
- Informovat druhé o tom, jak rozumíme tomu, co říkají.

Nonverbální komunikace





Prezentace

- Chci něco říct... Jestli? Co? Jak?
- Zaměření na cíl

Prezentace

- Chci něco říct... Jestli? Co? Jak?
- Zaměření na cíl

Zaujmout / vtáhnout

Polarizovat a vzbudit diskuzi

Objasnit / vyjasnit / informovat

Motivovat / mobilizovat

Přesvědčit

Vyvolat emoci, pocit / pobavit

...



Prezentace

- Struktura

... záměr úvodu, těla a závěru

- Linearita?

- Práce s časem

- Využití pomůcek

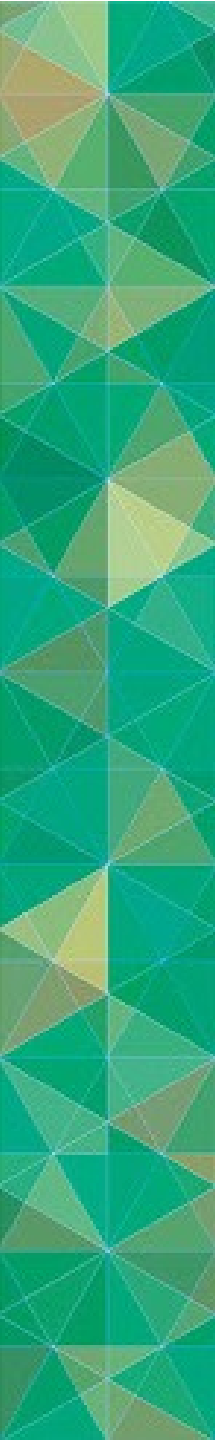
- Interakce s publikem

+ závěrečná reflexe



Zpětná vazba: JÁ jazyk !

- Úvod
- Obsah
- Forma
- Líbilo a nelíbilo
- Doporučení
- Závěr



Plán témat a termínů prezentací, požadavky v tomto předmětu



Z praxe: Co dělat s Bobem a Nancy?

Techniky argumentace a přesvědčování

- Vejce

<https://www.youtube.com/watch?v=DB7B-No9m1o>

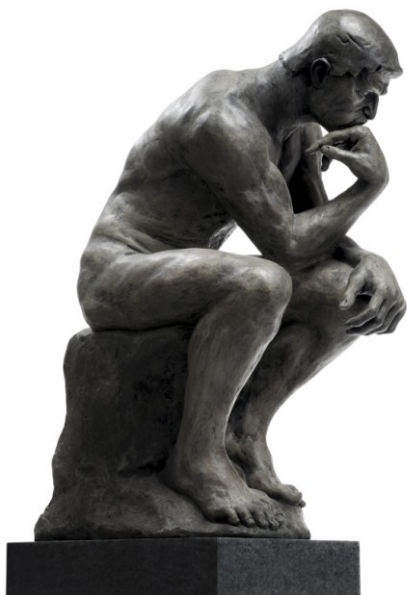
- Volkswagen

<https://www.youtube.com/watch?v=mg24qJt9pVQ>

Elaboration likelihood model

Richard E. Petty a John Cacioppo (1980)

Centrální a periferní cesta persuaze



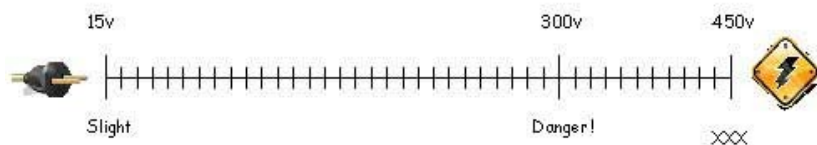
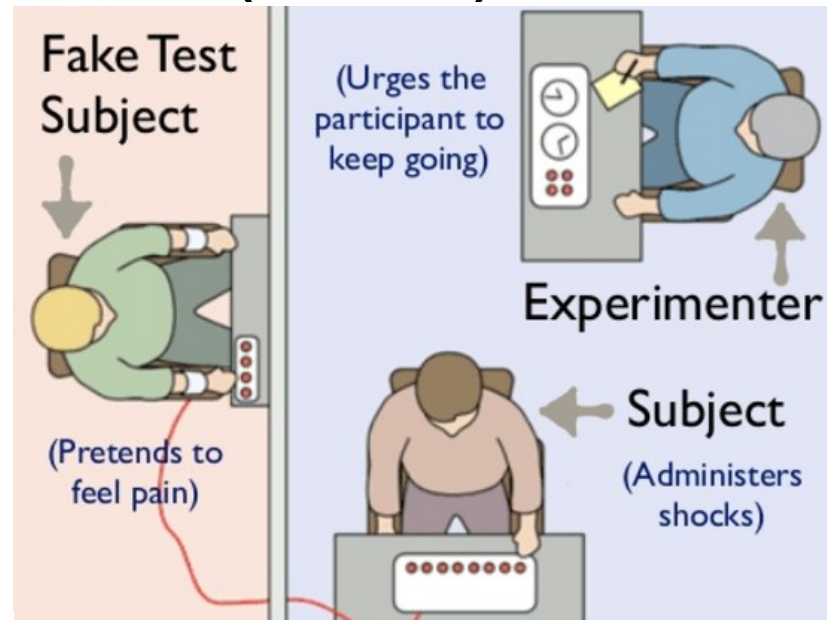
Faktory zdroje 1

- Autorita



Milgramův experiment (1963)

- Inzerce v tisku
- Yale University
- Učitel-žák
- 40 účastníků 20+



300 V ... 100 %

435 V ... 63 %



Faktory zdroje 2

- Kredibilita ... expertíza, důvěryhodnost, laskavost





Budování kredibility prostřednictvím nonverbální komunikace

- Oční kontakt
- Spontánní gestikulace s důrazem na podstatné
- Uvolněný a otevřený postoj těla
- Přirozená práce s hlasem – výška, hlasitost, rytmus, atd.
- Oblečení

Sleeper effect

Hovland a Weiss, 1951

Původně málo přesvědčivá informace (např. z nedůvěryhodného zdroje) s časem nabývá na přesvědčivosti, protože recipient zapomíná na její původ

aplikace: volební kampaň

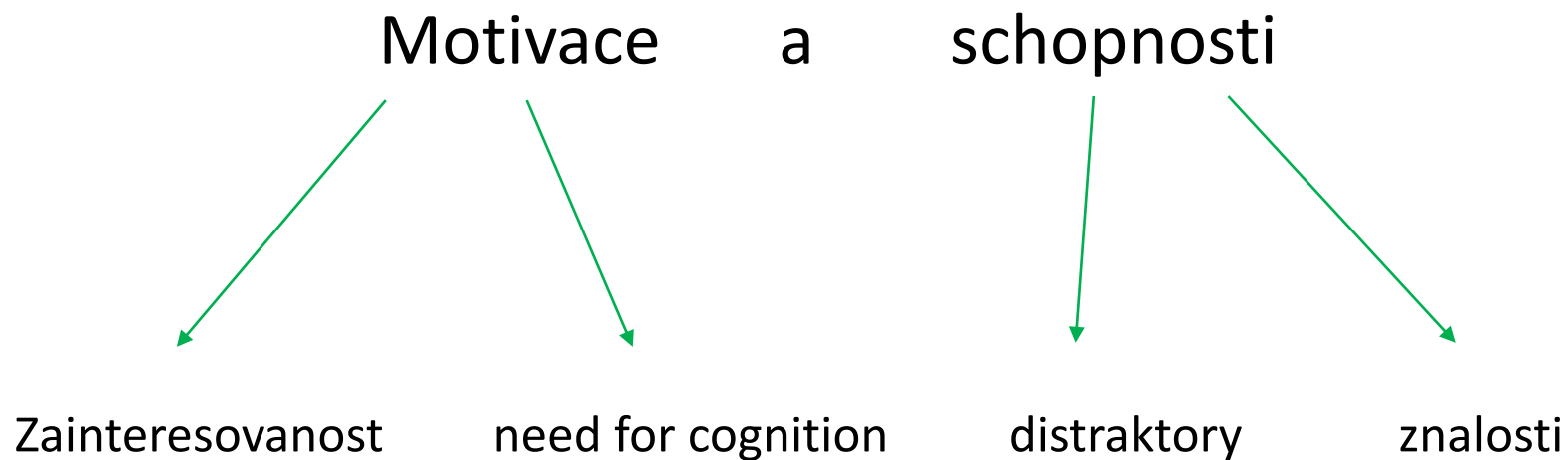


Faktory zdroje 3

- Sociální atraktivita
... oblíbenost, podobnost, blízkost,
fyzická přitažlivost



Faktory příjemce zprávy



Efekt přesvědčování

CENTRÁLNÍ CESTA



PERIFERNÍ CESTA



Dlouhodobý STABILITA POSTOJE Krátkodobý

Těžké změnit REZISTENCE Lehké změnit

↑ KONZISTENCE MEZI POSTOJEM A CHOVÁNÍM ↓



Shrnutí