

ISVU šifra	Naziv predmeta				Status predmeta	Semestar
	Interpersonalne komunikacijske i prezentacijske vještine				Izborni	2
Tip predmeta	Oblici nastave (ukupan broj sati u semestru)				Samostalni rad (sati)	ECTS
Stručni	P	S	V	E-učenje	140	6
	20	20				
Nastavnik	izv.prof.dr.sc. Nlkša Sviličić					
Suradnik	dr.sc. Petra Kuhar					
Cilj predmeta	Cilj predmeta „Interpersonalne komunikacijske i prezentacijske vještine“ jest osposobiti studente za učinkovitu, jasnu i stručno utemeljenu komunikaciju u različitim interpersonalnim i profesionalnim kontekstima. Kolegij naglašava razumijevanje temeljnih znanstvenih teorija interpersonalne komunikacije, uključujući modele verbalne i neverbalne interakcije, teorije percepcije, atribucije i interpersonalne dinamike. Studenti usvajaju koncepte koji objašnjavaju kako se poruke oblikuju, interpretiraju i prenose, kao i kako komunikacijski obrasci utječu na odnose i suradnju. U središtu je primjena teorijskih modela za rješavanje komunikacijskih barijera, poboljšanje jasnoće poruke i optimizaciju komunikacijskog procesa. Posebna pažnja posvećuje se strukturiranju i izvođenju profesionalnih prezentacija temeljenih na dokazima i komunikacijsko-psihološkim uvidima. Kolegij razvija kompetencije u etičkoj persuaziji i argumentaciji utemeljenoj na relevantnim teorijama utjecaja i uvjeravanja. Završni cilj jest da studenti razumiju kako teorijski modeli objašnjavaju stvarnu komunikacijsku praksu te da ih znaju primijeniti za jasniji, uvjerljiviji i profesionalniji nastup u različitim situacijama.					
Ishodi učenja	1. Student razlikuje i objašnjava ključne znanstvene teorije interpersonalne komunikacije te njihovu primjenu u praksi. Student analizira verbalne i neverbalne elemente komunikacijskog procesa u različitim situacijama. Student prepoznaje komunikacijske barijere i primjenjuje teorijski utemeljene strategije za njihovo prevladavanje. Student strukturira jasnu, argumentiranu i profesionalnu prezentaciju temeljem komunikoloških modela. Student primjenjuje etičke modele persuazije i interpersonalnog utjecaja u svrhu učinkovite komunikacije. Student kritički procjenjuje kvalitetu interpersonalnih interakcija koristeći znanstvene koncepte i metodologiju. Student prilagođava poruku različitim ciljnim skupinama uzimajući u obzir teorijske okvire recepcije i interpretacije. Student demonstrira sigurnost, koherentnost i profesionalnost u javnom nastupu kroz praktične vježbe i evaluaciju.					
Uvjeti za upis predmeta (odslušan ili položen kolegij) te potrebna znanja i vještine	Uvjet je položen ispit iz Interpersonalne komunikacije i komunikologije					
Vrste izvođenja predmeta	Predavanja Seminar i radionice				Komentari	
Obveze studenata	Redovito pohađanje nastave i aktivno sudjelovanje u raspravama, analizama i praktičnim vježbama. Izrada kratkih refleksivnih zadataka koji povezuju teorijske modele s konkretnim komunikacijskim situacijama. Priprema i izvođenje individualne prezentacije, uz obaveznu primjenu komunikoloških konceptata i strukturiranog govornog nastupa. Sudjelovanje u timskoj vježbi koja uključuje analizu i simulaciju stvarne interpersonalne situacije. Čitanje i proučavanje znanstvenih tekstova zadanih tijekom semestra i njihova primjena u praktičnim zadacima. Izrada kraće pisane analize interpersonalne ili prezentacijske situacije, temeljene na teorijskim modelima obrađenim na nastavi. Prisustvo na evaluacijskim terminima, uključujući formativne povratne informacije i završnu provjeru kompetencija. Poštivanje etičkih standarda komunikacije, uključujući korektno ponašanje, argumentaciju i akademski integritet.					
Sadržaj predmeta						
Nastavna cjelina			Oblici nastave (sati)			
			Predavanja	Seminari	Vježbe	E-učenje

1. Uvod u interpersonalnu komunikaciju i komunikološke teorije Pregled temeljnih pojmova, ciljeva kolegija i znanstvenih modela komunikacije. Razlikovanje pristupa (psihološki, sociološki, komunikološki). Pregled ključnih autora i teorijskih okvira. 2. Verbalna komunikacija: struktura, jezik, interpretacija poruke Analiza kako se poruka oblikuje i tumači. Teorije jezika, semantike, pragmatike i atribucije. Primjeri nesporazuma i mehanizmi njihove prevencije. 3. Neverbalna komunikacija u znanstvenim modelima Pregled tipova neverbalnih signala (kinezik, proksemika, haptika, paralangvistika). Teorijski okviri koji objašnjavaju njihovu funkciju i interpretaciju. 4. Percepcija, atribucija i interpretacijski okviri Znanstveni modeli percepcije, halo-efekt, stereotipi, selektivna percepcija. Kako se formiraju zaključci o sugovorniku i kako nastaju kognitivna odstupanja. 5. Komunikacijske barijere i strategije njihovog prevladavanja Analiza psiholoških, kulturoloških i situacijskih barijera. Teorijski utemeljene metode za rješavanje nesporazuma i optimizaciju komunikacije. 6. Etika interpersonalne komunikacije i modeli persuazije Teorije uvjeravanja (HSM, ELM, teorije argumentacije). Etika utjecaja i odgovorna uporaba persuazivnih strategija. 7. Struktura profesionalne prezentacije: teorijski okvir i priprema Kako oblikovati jasnu i logičnu prezentaciju. Temelji govorne strukture, argumentacije i pripovijedanja (narrative frameworks). 8. Izvedba prezentacije: glas, govor, prisutnost, fokus publike Praktični dio + teorijski modeli javnog nastupa. Kontrola glasa, ritma, disanja i fokusa. Upravljanje anksioznošću kroz teorijski utemeljene metode. 9. Analiza stvarnih komunikacijskih situacija i studije slučaja Primjena teorije na konkretne primjere iz poslovnih, akademskih i svakodnevnih kontekata. Kritička evaluacija komunikacije prema znanstvenim kriterijima. 10. Završne prezentacije, evaluacija i integracija teorije i prakse Izvedba završnih prezentacija studenata. Analiza prema teorijskim modelima, evaluacija kompetencija i refleksija o interpersonalnoj komunikaciji.

20

20

Obvezna literatura	1. Sviličić, N. (2025). Interpersonalna komunikacija i modeli uvjeravanja: Paradigme, procesi i prakse utjecaja. Funditus; Sveučilište Sjever. – Temeljni udžbenik kolegija; obrađuje znanstvene modele interpersonalne komunikacije, persuazije i utjecaja. Svil
Dopunska literatura	1. Antolović, K.; Sviličić, N. (2016). Interpersonalna komunikacija. Zagreb: K&K Promocija. medcom.unin.hr +2 scholar.google.com +2 Antolović, K.; Sviličić, N. (2020). Komunikacijske vještine (verbalne i neverbalne persuazivne tehnike). Zagreb: K&K Promoci
Način provjere ishoda učenja	Pismeni ispit
Završni / Diplomski rad	Ne