Sveučilište Sjever

Diplomski sveučilišni studij Odnosi s javnostima

ISVU šifra	Naziv predmeta	Status predmeta	Semestar
274483	Persuazija i interpersonalna komunikacija	Obvezni	2

Tip predmeta	Oblici nastave (ukupan broj sati u semestru)				Samostalni rad (sati)	ECTS
	P	S	V	E-učenje		
Stručni	30	0	30	0		5

Nastavnik	izv.prof.dr.sc. Nikša Sviličić
Suradnik	dr. sc. Jelena Blaži, pred.
Cilj predmeta	Učinkovito (spo)razumijevanje i razmjena informacija, kultura i etičnost komuniciranja, prilagođavanje vrste razgovora situaciji, sugovorniku i željenom cilju.
Ishodi učenja	1. Upoznavanje s asertivnim, kooperacijskim i koorijentacijskim metodama i tehnikama upravljanja komunikacijskim procesom. 2. Kvalitetno primanje i slanje poruka, te aktivno slušanje. 3. Savjetodavna komunikacija. 4. Prepoznavanje manipulirajuće komunikacije. 5. Upravljanje sukobom i interesima.
Uvjeti za upis predmeta (odslušan ili položen kolegij) te potrebna znanja i vještine	-
Vrste izvođenja predmeta	Auditorne vježbe Predavanja Seminar i radionice Samostalni zadaci
Komentari	Najveći broj vježbi provodi se u paru ili grupi, te individualno.
Obveze studenata	Studenti su dužni pohađati nastavno i aktivno participirati u nastavnom procesu. Samostalno provesti i predstaviti rad na projektu, te sudjelovati u radionicama vezanim uz sadržaj predmeta. Pristupiti usmenom ispitu.

Sadržaj predmeta

Nastavna cjelina	Oblici nastave (sati)			
	Predavanja	Seminari	Vježbe	E-učenje
Interpersonalna komunikacija u poslovnom okruženju. Zakonitost komuniciranja.	2		2	
Komunikacijski proces i njegovi elementi, razine komuniciranja. Komunikacijske barijere.	2		2	
Razumijevanje sadržajne komunikacije.	2		2	
Razumijevanje nesvjesne komunikacije.	2		2	
Razumijevanje odnosne komunikacije.	2		2	
Razumijevanje dijaloške komunikacije.	2		2	
Slušanje i šutnja u komunikaciji.	2		2	
Asertivnost, etičnost i kvalitetna komunikacija. Vježba: Kako poboljšati vlastitu komunikaciju s drugima?	2		2	
Manipulirajuća, agresivna i skrivajuća komunikacija. Komunikacijske igre moći.	2		2	
Oblici i funkcije neverbalne komunikacije.Vježba: Koliko razumijemo govor tijela?	2		2	
Teorije i strategije persuazije.	2		2	
Persuazivna komnikacija, metode i tehnike.	2		2	

Savjetodavna komunikacija. Metode i tehnike.	2		2	
Duhovitost u komunikaciji.	2		2	
Upravljanje stresom i konfliktom u interpersonalnoj komunikaciji.	2		2	

Obvezna literatura	1. Readon, K.K., 1998., Interpersonalna komunikacija, Alinea, Zagreb. 2. F. Schultz von Thun, 2002., Kako međusobno razgovaramo 2, Stilovi, vrijednosti i razvitak ličnosti, Erudita, Zagreb.
Dopunska literatura	1. Vodopija, Š.(2007). Umijeće slušanja. Naklada d.o.o. Zadar. 2. Morris, D., 2000., Govor tijela. August Cesarec. Zagreb. 3. Uvodić-Vranić, Lj. (2002). Kako se dobro posvađati. Alinea, Zagreb.
Način provjere ishoda učenja	Sudjelovanje u aktivnostima na nastavi i radionicama. Istraživanje, seminarski rad i prezentacija seminarskog rada. Kontinuirana provjera znanja. Pismeni ispit. Prag prolaznosti na kolokvijima i završnome pismenom ispitu je 55%. Usmenom ispitu mogu pristupiti samo oni koji su položili pismeni ispit ili oba kolokvija.
Završni / Diplomski rad	Da