

KOMUNIKOLOGIJA						
Kod	121	Godina studija	Prva/drugi semestar			
Nositelj/i predmeta	Prof. dr.sc. Slobodan Uzelac	Bodovna vrijednost (ECTS)	4			
Suradnici	Dr.sc. Jadranka Polović, viši predavač	Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T
			30	0	15	
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	40%			
OPIS PREDMETA						
Ciljevi predmeta	<p>Cilj nastavnog predmeta komunikologije je da studenti ovladaju osnovnim teorijskim i praktičnim saznanjima iz oblasti komunikacija među ljudima u različitim životnim situacijama, posebno u poslovnom svijetu, da ovladaju vještinama komuniciranja u konkretnim životnim situacijama i da prepoznaju i tumače verbalne i neverbalne oblike komuniciranja.</p> <p>Zadaci su :</p> <ul style="list-style-type: none"> - omogućiti studentima da shvate komunikologiju kao znanstvenu disciplinu i vrijednost komunikacija u svakodnevnom životu i u poslovnom svijetu. - omogućiti studentima da ovladaju osnovama retorike i da ih primjenjuju u različitim oblicima komuniciranja sa drugima – dijalog, monolog. -stjecanje vještine aktivnog slušanja, dijaloga, pregovaranja - stjecanje vještine komuniciranja putem različitih medija – telefon, telefaks, internet - prepoznavanje i uspješno tumačenje neverbalnih znakova pri komuniciranju - uspješno tumačenje propagande, indoktrinacije, manipulacije ljudima i glasina. -omogućiti studentima da ovladaju osnovama bontona i kulture u svakodnevnom životu, posebno u poslovnom svijetu. 					
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Nema					
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<p>Uočavati činjenice, njihovo klasificiranje, definiranje, opisivanje i objašnjavanje u oblastima komunikologije</p> <ul style="list-style-type: none"> - Klasificirati, razumijevati, opisivati i tumačiti pojedine pojmove iz oblasti komunikacija u različitim životnim situacijama, posebno u poslovnom svijetu. - Sposobnost u primjeni različitih načina komuniciranja - pismena komunikacija, telefaks, internet, elektronska pošta, Web – stranica. - Poznavati osnova retorike i razvijena vještina u primjeni pri komunikacijama – dijalog, monolog, poslovni sastanak, sjednica - Opisati vještinu aktivnog slušanja - Argumentirati sposobnost i vještinu uočavanja i tumačenja verbalnih i neverbalnih znakova pri komuniciranju - Razlikovati identifikacije „Ja“ , „Ti“, poruka, metode dobitnika i metode gubitnika i vještina primjene negubitničkog metoda. - Analizirati prepoznavanje i tumačenje propagande, indoktrinacije, manipulacije i glasina. - Formirati sposobnost i vještina u primjeni bontona i kulture u svakodnevnom životu, posebno u poslovnom svijetu. - Definirati poslovne komunikacije, razlikovati njihove vrste i primjenjivati pojedine postupke. 					
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	<p>Pojam komunikologije i njeni zadatci. Pojam, vrijednosti, zadaci, vrste komunikacija. Teorija informacija.</p> <p>Teorija komunikacije. Interni i eksterni protok informacija. Načini prijenosa poruka – pisana poslovna komunikacija, telefon, telefaks, internet, elektronska pošta, Web – stranica. Retorika. Govor – monolog (sadržaj, planiranje, dijelovi, pripremanje govora, kreativnost i estetika u govoru). Dijalog (razgovor o unaprijed utvrđenoj temi, panel diskusija, zahtjevi za pitanja, načini poboljšanja pri verbalnom komuniciranju, šutnja ili pasivno slušanje, neprihvatljivi stavovi, prava riječ željezna vrata otvara).</p>					

	<p>Aktivno slušanje (znakovi odsutnosti, pseudo slušanje, pasivno slušanje, otimanje riječi, slušanje iz zasjede, prepreke u komunikaciji, usmjeravanje, procjenjivanje i vrednovanje, optuživanje, agresivnost, savjetovanje i podučavanje, neprekidno pričanje o sebi, skretanje s teme na temu, poboljšavanje aktivnog slušanja, kada organizirati aktivno slušanje, pogreške pri aktivnom slušanju). Vrste pregovaranja. Faze komuniciranja u pregovorima. Liderstvo. Neverbalne komunikacije (pravila za tumačenje, primjeri govora tijela, rukovanje, izrazi lica – mimika, komuniciranje osmijehom, signali rukama, signali očima, pokreti nogu i naše misli, klimanje glavom). Laganje. Ponašanje u različitim veličinama prostora. Konflikti i komunikacije (rješavanje konflikta razgovorom, pravila vođenja razgovora za rješavanje konflikta, načini rješavanja konflikta). Poslovni sastanak. Organizacija sjednice i komuniciranje na njoj (priprema sjednice, zadaci sjednice, tijekom sjednice, moguće smetnje tijekom sjednice, povremeno sudjelovanje na sjednici). Autoriteti i komunikacije. Kombinacije autoritet u jednoj ličnosti. Važnost i moć prvog dojma. Komuniciranje u malim grupama (struktura malih grupa, rukovođenje grupom, ličnost vođe, efikasnost grupe, grupne norme). „Ti“ i „Ja“ poruke u komunikaciji. Metoda dobitnika i gubitnika u komunikaciji. Metoda rješavanja problema bez gubitnika (etape u primjeni negubitničkog metoda, zbog čega je negubitnički metoda efikasan?), Komunikacije preko reklama (jezik reklama, vrste i struktura reklama, reklame i psihologija). Ometanje uspjeha u komunikacijama (cenzura kao model smetnji). Pojam mase. Propaganda (pojam, vrste, principi i tehnike propagande, psihološki rat). Indoktrinacija (pojam i oblici indoktrinacije). Manipulacija (pojam, emocionalna manipulacija, kako je prepoznati, osobine poruke kojom se manipulira, strategije manipulacije ljudima). Glasine (pojam i vrste glasina). Komunikacije i stavovi. Poslovi bonton i komunikacije (pojam bontona, ponašanje – maniri, oslovljavanje, pozdravljanje, poslovni moral, osnove bontona u svakodnevnicima, poslovni bonton, odijevanje poslovnog čovjeka, darovi, odnos s kolegama na poslu, odnos s nadređenima, odnos s podređenima, poslovni kontakt s korisnicima proizvoda i usluga, poslovni izlasci, ponašanje za stolom). Organizacija svečanosti. Suradnja s poslovnim partnerima iz inozemstva, osnove poslovne kulture. Pisanje biografije. Prijava na natječaj za posao.</p>					
Vrste izvođenja nastave:	<ul style="list-style-type: none"> • predavanja • seminari i radionice • vježbe • Mentorski rad • samostalni zadaci 					
Obveze studenata	Pohađanje nastave, svakodnevno pripremanje za nastavu, polaganje kolokvija, aktivnosti u nastavnom procesu.					
Praćenje rada studenata (<i>upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta</i>):	Pohađanje nastave	2	Istraživanje	-	Praktični rad	-
	Eksperimentalni rad	-	Referat	-	Samostalno učenje	-0,3
	Esej	-	Seminarski rad	0,4	(Ostalo upisati)	-
	Kolokviji	1,5	Usmeni ispit	0,5	(Ostalo upisati)	-
	Pismeni ispit	0,3	Projekt	-	(Ostalo upisati)	-
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov				Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	Stipan Jukić – Mila Nadrljanski (2015), KOMUNIKOLOGIJA, Visoka škola za kadrovski i inspekcijski menadžment, Split				10	Dostupna na internetu
Dopunska literatura	Milica Andevska, Umetnost komuniciranja (2008), CEKOM, Novi Sad Carolyn Boyes (2009), Jezik tijela, Kigen, Zagreb Gordon R. Veinrajt (2001.) Govor tijela, Alnari i Puna kuća, Beograd Fokx Renata (2009) Menadžerska komunikologija, Zagreb					

	<p>Narina Marković,(2003), Poslovna komunikacija, CLIO, Beograd Thomas Gordon, (2001.) Umeće roditeljstva, Kreativni centar, Beogra</p>
<p>Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja</p>	<p>Angažiranje studenata tokom nastavnog procesa na rješavanju postavljenih problema, temeljne pripreme studenata za nastavu i aktivno učešće u raspravama o određenim problemima, te rješavanje postavljenih zadataka na pojedinim kolokvijima. Na većini nastavnih sati studenti imaju priliku da se istaknu u raspravama, da pokažu u kojoj su se mjeri pripremali za nastavu, kako su zadani problem razumjeli i u kojoj su mjeri sposobni da uspješno brane osobne stavove. Na tri kolokvija rješavaju niz zadataka objektivnog tipa – nebaždareni test iz obrađenog gradiva. Rezultati se vrednuju. Za pozitivnu ocjenu potrebno je uspješno riješiti 60% zadataka. Postignuti rezultati se uvažavaju pri donošenju konačne ocjene iz komunikologije. Na usmeni ispiti pristupaju oni studenti koji nisu položili sva tri kolokvija. Na usmenom ispitu posebno se cijeni sposobnost studenta da samostalno analizira i zaključuje, da navodi osobne primjere, da gradivo povezuje.</p>