Informačný list predmetu

Akademický rok 2026/2027

Vysoká škola	Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave
Fakulta	FMK UCM
Kód predmetu	KJK/21bdMARK011/21
Názov predmetu	neverbálna komunikácia II.
Rozsah	2C
Počet kreditov	2
Vyučujúci	PhDr. Oľga Škvareninová, CSc. (prednášajúci)

Cieľ

Cieľom predmetu je rozšíriť a prehĺbiť vedomosti a praktické zručnosti študentov v oblasti neverbálnej komunikácie nadväzujúc na poznatky získané v predmete Neverbálna komunikácia I. Dôraz sa kladie na identifikáciu, analýzu a interpretáciu neverbálnych prejavov v rôznych komunikačných situáciách a kontextoch a na ich efektívne využívanie v profesionálnom, masmediálnom a marketingovom prostredí. Predmet rozvíja schopnosť vedome regulovať vlastné neverbálne správanie, primerane reagovať na komunikačných partnerov a kriticky a kontextovo vnímať neverbálnu komunikáciu.

Obsahová prerekvizita

Úspešné absolvovanie predmetu neverbálna komunikácia I.

Podmienky na absolvovanie predmetu

- Pravidelná a aktívna účasť na vyučovaní – povolené sú max. 2 absencie (t. j. max. 2 vyučovacie jednotky). Pri počte absencií nerozhoduje, či sú alebo nie sú ospravedlnené. Každá absencia nad povolený počet znižuje výsledné hodnotenie o jeden stupeň. Študent musí počas semestra absolvovať minimálne 50 % vyučovacích jednotiek (náhradná práca za absencie nie je možná). V prípade individuálneho študijného plánu je rovnako nutná minimálne 50 % účasť na vyučovaní (Študijný poriadok UCM).
- Výsledné hodnotenie: teoretický test počas semestra v termíne, ktorý si dohodneme so študentmi, a praktický rozbor reči tela na základe fotografie alebo videa – interaktívna práca v malej skupine. Test predstavuje 67 % záverečného hodnotenia, analýza reči tela 33 % záverečného hodnotenia. Študent, ktorý počas semestra nebude písať test, alebo za test nezíska minimálne 56 % bodov, absolvuje počas skúškového obdobia ústnu skúšku, ktorá - rovnako ako test - predstavuje 67 % hodnotenia. Ústnu skúšku môže absolvovať aj študent, ktorý počas semestra splnil všetky podmienky na absolvovanie predmetu, no chce si zlepšiť výsledné hodnotenie.
- Klasifikačná stupnica záverečného hodnotenia predmetu:
A 1,0 výborne – vynikajúce výsledky len s minimálnymi chybami <92-100 %>;
B 1,5 veľmi dobre – nadpriemerné výsledky s menšími chybami <83-91 %>;
C 2,0 dobre – vcelku dobré, priemerné výsledky <74-82 %>;
D 2,5 uspokojivo – dobré výsledky, ale vyskytujú sa významné chyby <65-73 %>;
E 3,0 dostatočne – výsledky vyhovujú minimálnym kritériám <56-64 %>;
FX 4,0 nedostatočne – absolvovanie predmetu si vyžaduje vynaložiť ešte značné úsilie a množstvo práce zo strany študenta <0-55 %>.

Priebežné hodnotenie

Nie je.

Záverečné hodnotenie

Klasifikačná stupnica záverečného hodnotenia predmetu:
A 1,0 výborne – vynikajúce výsledky len s minimálnymi chybami <92-100 %>;
B 1,5 veľmi dobre – nadpriemerné výsledky s menšími chybami <83-91 %>;
C 2,0 dobre – vcelku dobré, priemerné výsledky <74-82 %>;
D 2,5 uspokojivo – dobré výsledky, ale vyskytujú sa významné chyby <65-73 %>;
E 3,0 dostatočne – výsledky vyhovujú minimálnym kritériám <56-64 %>;
FX 4,0 nedostatočne – absolvovanie predmetu si vyžaduje vynaložiť ešte značné úsilie a množstvo práce zo strany študenta <0-55 %>.

Výsledky vzdelávania

Študent po absolvovaní predmetu získa tieto vedomosti, zručnosti a kompetencie:
1) Teoretické zázemie (vedomosti)
• chápe komplexnosť neverbálnej komunikácie a základné princípy neverbálneho správania a jeho funkcie v procese komunikácie;
• orientuje sa v jednotlivých formách a prostriedkoch neverbálnej komunikácie vrátane kinetiky, proxemiky, haptiky, odevu a vzhľadu, olfaktorickej komunikácie, využitia farieb a ďalších paralingválnych a extralingválnych aspektov komunikácie;
• objasňuje význam kontextu pri interpretácii neverbálnych prejavov a faktory, ktoré ovplyvňujú ich význam a účinok;
• charakterizuje typické neverbálne prejavy rôznych komunikačných stavov a sociálnych pozícií, najmä prejavy sympatie, nezáujmu, radosti, strachu, stresu, agresivity, arogancie, dominancie, nadradenosti, podriadenosti a uzavretosti;
• vysvetľuje úlohu neverbálnej komunikácie pri vytváraní a vnímaní osobného a profesionálneho imidžu, ako aj pri formovaní vodcovského a líderského statusu;
• vymedzuje špecifiká neverbálnej komunikácie v masmediálnom, marketingovom, pracovnom a obchodnom prostredí;
• približuje úlohu neverbálnych prejavov v situáciách pracovného rokovania, pracovného pohovoru, verejného vystúpenia a prezentácie;
• objasňuje problematiku neverbálnych prejavov spojených so stresom a klamstvom a potrebu ich interpretácie v širšom situačnom a kontextuálnom rámci;
• osvojuje si základné princípy efektívneho využívania neverbálnych prostriedkov pri profesionálnej komunikácii.
2) Praktické zázemie (zručnosti)
• identifikuje a správne pomenúva relevantné neverbálne komunikačné prejavy v konkrétnej komunikačnej situácii;
• pozoruje a interpretuje vybrané prejavy proxemiky, posturiky, kinetiky, gestikulácie, haptiky, mimiky a pohľadu;
• analyzuje vlastné neverbálne správanie a reflektuje jeho silné stránky a nedostatky;
• vedome využíva a koriguje vybrané prvky neverbálnej komunikácie v osobných, sociálnych a profesionálnych situáciách;
• prispôsobuje využitie priestoru, postoja, pohybu, gest, dotyku, mimiky a očného kontaktu charakteru komunikačného kontextu;
• uplatňuje princípy neverbálnej komunikácie pri profesionálnom vystupovaní;
• rozpoznáva a interpretuje neverbálne prvky v mediálnych a reklamných obsahoch;
• aplikuje získané poznatky pri analýze konkrétnych komunikačných situácií a audiovizuálnych materiálov;

• reflektuje vlastné neverbálne správanie a nachádza možnosti jeho efektívnejšieho využitia v profesionálnej komunikácii.
3) Kompetencie
• komplexne a kriticky interpretuje neverbálne komunikačné prejavy s prihliadnutím na osobnosť komunikanta, jeho aktuálne prežívanie, sociálnu situáciu a ďalšie kontextové faktory;
• samostatne posudzuje význam neverbálnych prejavov a vyhýba sa ich mechanickému alebo izolovanému interpretovaniu;
• vedome reguluje a využíva vlastné neverbálne správanie s cieľom zvýšiť efektívnosť, zrozumiteľnosť a profesionálnosť komunikácie;
• primerane reaguje na neverbálne prejavy komunikačného partnera v náročných a konfliktných situáciách;
• kriticky posudzuje využívanie neverbálnej komunikácie v masmédiách, marketingu a profesionálnom prostredí a vníma jej význam pri vytváraní imidžu, autority a sociálnych vzťahov;
• samostatne uplatňuje získané poznatky a zručnosti pri riešení praktických komunikačných situácií a pri profesionálnom vystupovaní;
• odborne argumentuje pri prezentovaní vlastných pozorovaní a interpretácií neverbálneho správania a diskutuje o nich v individuálnej aj skupinovej práci.

Stručná osnova predmetu

1. Stručné opakovanie poznatkov z predchádzajúceho semestra. Základné neverbálne zásady: neverbálna akceptácia, neverbálna kooperácia, neverbálna otvorenosť.
2. Vplyv vône na človeka. Vôňa/pach človeka. Vôňa/zápach prostredia.
3. Farba v komunikácii. Neverbálna výpovedná hodnota farieb v médiách a v marketingu.
4. Partneri v komunikácii. Úloha imidžu ako neverbálnej zložky komunikácie. Neverbalita pri vyjadrovaní sympatií. Neverbalita pri flirte a sexuálnom obťažovaní. Reč tela zlatokopiek a zlatokopov.
5. Neverbálne komunikačné prejavy pri klamstve. Neverbálne komunikačné prejavy pri strese. Rozdiely v neverbalite pri klamstve a strese. Techniky na zvládnutie stresu.
6. Neverbálne komunikačné prejavy agresívneho človeka. Neverbálne komunikačné prejavy arogantného človeka. Ako úspešne komunikovať s agresorom.
7. Neverbálne komunikačné prejavy dominantného človeka. Neverbálne komunikačné prejavy vodcu. Rozdiely v neverbalite dominantného človeka a vodcu. Neverbalita pri formovaní lídra. Lídri v masmédiách. Kto je skutočný líder?
8. Neverbálne komunikačné prejavy nadradeného človeka. Neverbálne komunikačné prejavy podriadeného človeka. Neverbálne komunikačné prejavy uzavretosti.
9. Neverbálne komunikačné prejavy vyjadrujúce sympatie. Neverbálne komunikačné prejavy vyjadrujúce nezáujem, ľahostajnosť. Neverbálne komunikačné prejavy vyjadrujúce radosť. Neverbálne komunikačné prejavy vyjadrujúce strach.
10. Neverbalita počas pracovného stretnutia/rokovania. Ako úspešne a efektívne neverbálne rokovať. Reč tela obchodného partnera. Reč tela počas pohovoru do zamestnania.
11. Efektívna reč tela počas prejavu/prezentácie.
12. Záverečný písomný test.
POZNÁMKA: Súčasťou vyučovania je interaktívna práca v malých skupinách so zameraním na detailné analýzy reči tela.

Odporúčaná literatúra

Dhawan, E. (2023). Digitální řeč těla. CPRESS.
Matschnigová, M. (2020). Úspěšná řeč těla. Grada.
Pease, A., & Pease, B. (2010). Veľká kniha reči tela. Ikar.
Škvareninová, O. (v tlači). Rečová komunikácia (4th ed.). FMK UCM.

Škvareninová, O. (2021). Kolorika v médiách. In L. Adamcová (Ed.), Humanitné a spoločenské vedy v pregraduálnom vzdelávaní 4 (pp.69-79). Z-F LINGUA.
Wage, J. L. (2002). Řeč těla jako účinný nástroj prodeje (5th ed.). Management Press.

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu

Slovenský jazyk.

Poznámky

Žiadne.