



## VSEBINA, STRUKTURA IN VIRI TEČAJA

**Avtor:** Business Owners Consortium

Pripravil: SCV. Italy

**Datum:** 23/11/2016

### Disclaimer

Projekt je financiran s podporo Evropske komisije. Ta publikacija [komunikacija] prikazuje le stališča avtorja. Komisija ni odgovorna za kakršno koli uporabo tu vključenih informacij.



## 2.2. Medosebne sposobnosti. LASTNIŠTVO



## 2.2. Medosebne sposobnosti. LASTNIŠTVO

### 2.2.1.A Emotional intelligence:

**Definition:** Emotional intelligence is a new vision of intelligence. It was “discovered” by Daniel Goleman in the 60es. It was proposed as an integration of the usual intelligence analysis tools used by psychologists and Personnel Recruitment and Selection operators.

These were giving a relevant importance to “rational” intelligence in order to evaluate people to be chosen and recruited in companies. This *new wave* gave a new and reinforced relevance to the psychological and emotional aspects, with a particular strength regarding business relationship.

In Business Transfer processes emotions play a very very important role and they should be more considered than it usually happens.

## 2.2. Medosebne sposobnosti. LASTNIŠTVO

### 2.2.1.B. Komunikacijske sposobnosti:

**Definicija:** Komunikacijske sposobnosti so usmerjene v to, da se čutijo interna javnost, pa tudi drugi poslovneži “toplo” vključene v cilje podjetja.

Obstaja osnovna razlika med **informacijo** in **komunikacijo**.

- **Informacija** je “hladna”: podatke posredujemo na različne formalne načine. Rekli bi lahko „v-form-akciji“. Osnovne komponente so tehnične.
- **Komunikacija** je “topla”: vključuje ljudi z izmenjavo zamisli, podatkov, ciljev, idealov. Rekli bi lahko „v skupni akciji“. Osnovne komponente so človeške.

Za učinkovito komunikacijo je treba upoštevati vsaj dva vidika:

**1. Komponente človeške komunikacije.** Človeška komunikacija ima tri komponente:

- **verbalno komunikacijo: kaj rečemo**, katere besede v stavku izgovorimo;
- **paraverbalno komunikacijo: kako rečemo**, način, kako izgovorimo stavek;
- **neverbalno komunikacijo: kaj ne povemo**, besede, ki jih ne izgovorimo, vendar jih je mogoče iz vedenja razbrati.

Izhajajoč iz številnih zanesljivih raziskav je človeška komunikacija sestavljena iz več ali manj tretjinskih delov vseh treh komponent.

**2. Izvedba učinkovite komunikacije.** Za učinkovito komuniciranje je treba **upoštevati kulturno in praktično “kodo” sogovornika**. Včasih gre za čisto angleščino ali francoščino, drugič za narečje ali uporabo žargonov. Smiselno je pridobiti povratno informacijo sogovornika, da bi znali pravilno dekodirati in razumeti njegovo sporočilo.

#### **VIDEOPOSNETKI:**

<https://www.youtube.com/watch?v=QC3A6FbeGps>

<https://www.youtube.com/watch?v=StJsUAW3P54>

#### **ČLANKI**

<http://old.epf.uni-mb.si/ediplome/pdfs/vovk-fink-polonca.pdf>

<http://www.ce.sik.si/raziskovalne/4201604202.pdf>