

## Szakképzési projektterv

### Honvédelem ágazat

### Honvédelem ágazati alapoktatás

### 10. számú melléklet

### Foglalkozási jegy „MINTA” dokumentum

**Digitális Jólét Nonprofit Kft.**  
H-1016 Budapest, Naphegy tér 8.  
[www.digitalisjoletprogram.hu](http://www.digitalisjoletprogram.hu)

**GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001**  
azonosító számú, „Szakmai képzés digitális  
módszertanának egységesítése” c. projekt

*Kezünkben a digitális jövő*

## Foglalkozási jegy „MINTA”

**Foglalkozás tárgya:** Kommunikációs ismeretek – 2 TK – 1 foglalkozás

**Foglalkozás célja:** Megismertetni a tanulókkal (katonákkal) a kommunikációs ismeretek alapjait

**Foglalkozás módszere:** Új ismeretközlő, ismeretbővítő elméleti foglalkozás

**Oktatási kérdések:**

- 1) A kommunikáció céljai és módszerei a katonai vezetésben
- 2) A vezető által használt kommunikációs eszközök a vezetést meghatározó egyéb tényezők figyelembevételével

**Foglalkozás helye:** Tanterem

**Foglalkozás ideje:**

**Szabályzati pontok:**

- Vezetés és kommunikációelmélet alapkérdései (jegyzet)
- HM Kommunikációs Főigazgatóság által biztosított kiadvány
- Public Relations a Hadseregben (Galambos Béla – 2003)
- Public Relations, avagy hogyan szerezzük és tartjuk meg partnereink bizalmát – Baárt Tamás, Medipen Kiadó Budapest, 1994
- A kommunikáció elmélete és gyakorlata (Bokor József – Szabó Tibor 2000)

**Anyagszükséglet:**

- füzet, íróeszköz
- írásvetítő
- tábla, kréta

---

foglalkozás vezető

**GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001** azonosító számú projekt

*Kezünkben a digitális jövő*

IDŐ	TARTALOM	MÓDSZER
5'	<p><b>Bevezetés:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jelentés fogadás</li> <li>- Köszöntés</li> <li>- Létszám, ruházat ellenőrzés</li> <li>- Napló beírása</li> <li>- Oktatási kérdések ismertetése</li> <li>- Ellenőrző kérdések az előző témakörből:</li> <li>- /Mi a kommunikáció fogalma? /</li> <li>- /Sorolja fel a kommunikáció elemeit! /</li> <li>- /Fejtse ki, hogy mit jelent a kódolás! /</li> </ul>	<p>Az alaki előírásai szabályzatnak megfelelően fogadom a jelentést, köszöntöm az állományt. Ezután ellenőrzöm a létszámot és a ruházatot, majd ismertetem az oktatási kérdéseket.</p>
15'	<p><b>FŐ RÉSZ – Kommunikációs ismeretek 2. TK – 1. foglalkozás</b></p> <p><b>1. Oktatási kérdés</b></p> <p>A kommunikáció céljai és módszerei a katonai vezetésben.</p> <p>Az előző foglalkozásanyagára visszatérve, és azon gondolatokat folytatva a korlátok áttekintése után vizsgáljuk meg, milyen tényezők határozzák meg a közlés hatékonyságát. Egy üzenet meggyőző erejét ugyanis fokozni lehet anélkül, hogy torzításokhoz vagy hazugságokhoz kellene folyamodni. A hatékonyságot meghatározó tényezőknek három alapvetően fontos csoportját kell számításba venni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A kommunikáció forrása.</li> <li>- A kommunikáció természete.</li> <li>- A közlés befogadójának sajátosságai. Vagyis:</li> </ul> <p><b>Ki mondja, mit mond, hogyan mondja, kinek mondja?</b></p> <p>A kommunikáció forrásának megbízhatóságát, szavahihetőségét a kommunikáció korlátjainak tárgyalása során már említettük. Az üzenet igazságtartalma, szándéka elsősorban erkölcsi, etikai kérdés, amelyekkel más fejezetben foglalkozunk. Itt most a „hogyan mondja” kérdését próbáljuk taglalni, vagyis azt, hogy a különböző jellegzetes közlési módok közül melyik a hatékonyabb;</p> <p><b>Az értelemre ható vagy az érzelmeket mozgósító meggyőzés?</b></p> <p>A kérdésre nem lehet egyértelmű választ adni, mivel minden ember a maga módján (gondolkodásmód, emocionalitás, attitűdök) reagál az üzenet módjára és tartalmára. Az ezzel kapcsolatos kutatásokból azonban az a következtetés vonható le, hogy ha személyközi kommunikációról van szó, akkor a fogadónak vagy az értelmi, vagy az érzelmi beállítódásához célszerű igazodni. Ha nagyobb létszámú, s ennél fogva különböző beállítottságú emberekkel közlünk valamit, úgy az értelemre és az érzelemre egyaránt hatni kell a hatékonyság növelése érdekében.</p>	<p>Az oktatási kérdés ismertetése, magyarázata, jegyzet készítésére felhívni a figyelmet.</p> <p>Oktatástechnikai eszközök alkalmazásával szemléltetem a különböző egymásra épülő anyagrészeket.</p> <p>Visszakérdezésekkel és életszerű példákkal elősegítem a figyelem fennmaradását.</p> <p>Az oktatási kérdés ismertetése, magyarázata, jegyzet készítésére felhívni a figyelmet.</p> <p>Oktatástechnikai eszközök alkalmazásával szemléltetem a különböző egymásra épülő anyagrészeket.</p>

GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001 azonosító számú projekt

Kezünkben a digitális jövő

<p><b>Az élményszerű tapasztalatokra hivatkozás vagy statisztikai adatokkal egyértelműen bizonyított következtetések?</b></p> <p>A józan ész alapján a statisztikailag megalapozott, számításokkal, trendekkel alátámasztott megállapítások ugyan rendkívül meggyőzőek, mégis az élményszerű tapasztalat, éppen az életszerűségénél fogva nagyobb mértékben befolyásolja a kommunikáció hatékonyságát, mint az logikailag indokolt lenne.</p> <p>Az egyoldalú érvelés vagy a saját érvek kiegészítése az ellenérvekkel, és azok cáfolatával. A sorrend az érvek és ellenérvek bemutatásában. A közlő, valamint a hallgatóság kiinduló álláspontja közötti eltérés nagysága és a meggyőzés hatékonysága közötti összefüggés? A közlés befogadójának sajátosságai:</p> <p>Nem minden embert könnyű meggyőzni, vannak olyanok, akiket kifejezetten nehéz. Ezen túlmenően egy adott közlés az egyik emberre hatással van, egy másik ember esetében hatástalan. A befogadó intelligencia fokán, eredeti álláspontján túl is van azonban néhány olyan szempont, amit a kommunikátornak figyelembe kell vennie, ha befolyásolni akarja partnereit.</p> <p>A befolyásolhatóság egyik legfontosabb személyiségjellemzője az önértékelés. Azt a személyt, akinek magas az önértékelése, nagyra tartja a saját véleményét, nehéz befolyásolni. Az ilyen embernek, ha a saját véleményétől eltérő közlést kap, el kell döntenie, mikor lesz inkább igaza, ha megváltoztatja álláspontját, vagy ha kitart az eredeti mellett.</p> <p>Az emberekben meglevő szabadságvágy és autonómiára törekvés bizonyos esetekben csökkenti az emberek befolyásolhatóságát. Ha előre jelezzük, hogy majd valamiről meg akarjuk őket győzni, amivel egyébként most még nem értenek egyet, kifejlődik bennük az ellenállás, "felkészülnek" az elutasításra. Ezért jobb, ha azonnal, figyelmeztetés nélkül kezdjük el a meggyőzést.</p> <p><b>A vezetés eszközei szempontjából négy tényezőt vehetünk figyelembe:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. A vezetett</b></li> <li><b>2. A vezető</b></li> <li><b>3. A helyzet</b></li> <li><b>4. A kommunikáció</b></li> </ol> <p>A kommunikáció az <i>információ és elképzelések személyek közötti cseréjét jelenti</i>. A hatékony kommunikáció akkor jön létre, ha mások pontosan megértik, mit akar a vezető nekik mondani, és ha a vezető megérti, mit akarnak mások mondani neki.</p> <p>A kommunikáció lehet: <i>szóban;</i> <i>írásban;</i></p>	<p>Visszakérdezésekkel és életszerű példákkal elősegítem a figyelem fennmaradását.</p> <p>Oktatástechnikai eszközök alkalmazásával szemléltetem a különböző egymásra épülő anyagrészeket.</p> <p>Folyamatos visszakerdezésekkel ellenőrzöm, mennyire értette meg az állomány, a tanulók az ismeretanyagot.</p> <p>Az oktatási kérdés ismertetése, magyarázata, jegyzet készítésére felhívni a figyelmet.</p> <p>Oktatástechnikai eszközök alkalmazásával szemléltetem a különböző egymásra épülő anyagrészeket.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001 azonosító számú projekt

Kezünkben a digitális jövő

	<p><i>tettekben, illetve ezek kombinációival.</i></p> <p>A vezetőnek fel kell ismerni, hogy saját személyes viselkedési formáján keresztül alakíthat ki <i>példamutatást</i>, illetve teremthet normákat azzal, hogy milyen viselkedést mellőz, elismerésben részesít vagy büntet.</p> <p>Az a mód, ahogyan a különböző helyzetekben a vezető kommunikál, nagyon fontos. A szavak megválogatása, a hangszín, a tett hatással vannak a katonákra. A vezetés több mint példamutatás vagy egy megbízatás bátor végrehajtása. A helyes dolgok megfelelő időben és megfelelő módon történő kimondásának képessége a vezetésben fontos.</p> <p><u>Békeidőben olyan körülményeket kell teremteni, amely képessé teszi a katonákat, hogy a harc helyzetnek megfelelően tudjanak viselkedni és saját magukat irányítani. A vezetőnek el kell nyerni a katonák bizalmát, mielőtt még a harc elkezdődik. Lényeges a tények és követelmények pontos közvetítése, a vezető zavarodottságának és elfoglaltságának kizárásával. Az a mód, hogy a vezető mit és hogyan mond, építheti vagy rombolhatja a közöttük lévő viszonyt.</u></p> <p>A <i>figyelem fontos</i> a kommunikáció során. A katonák figyelnek a parancsnokukra, így megértik szándékát, de a parancsnoknak is figyelni kell az alárendeltekre. Figyelni másra nehéz feladat, de megtanulható. Nem szabad a beszélőt félbeszakítani. A beszélőre kell nézni, figyelni kell mit és hogyan mond, mivel az érzelmek lényeges része a kommunikációnak</p> <p><i>A kommunikáció az információk és elképzelések kettő vagy több személy közötti kicserélését jelenti. Hatékony kommunikáció akkor valósul meg, ha mindegyik fél pontosan megérti, mit akar a másik közölni vele.</i></p> <p>A vezető azért kommunikál, hogy irányítson, hatást gyakoroljon, koordináljon, bátorítsa, ellenőrizzen, kiképezzen, oktasson, felkészítsen és tanácsot adjon.</p> <p>A vezetőnek az üzenetei legyenek könnyen érthetőek, célzatosak és a hallgatóság számára megfelelőek.</p> <p><b>2. Okt. kérdés</b></p> <p><b><u>A vezető által használt kommunikációs eszközök a vezetést meghatározó egyéb tényezők figyelembevételével</u></b></p> <p>„...Minden szervezetre - bármilyen tevékenységre szerveződött is – igaz az a megállapítás, hogy nem – légüres térben – tevékenykedik, hanem olyan emberi közegben, amellyel rendszeres vagy rendszertelen információs kapcsolatai révén is állandó kölcsönhatásban áll. Nincsen olyan intézmény vagy szervezet – legyen az akár a kormány, vagy államigazgatási terület, politikai párt, bíróság, honvédség, egészségügyi, kulturális, oktatási intézmény stb - amelyik ne emberek között és emberek közreműködésével fejtené ki tevékenységét...”</p>	<p>Folyamatos visszakerdezésekkel ellenőrzöm, mennyire értette meg az állomány, a tanulók az ismeretanyagot.</p> <p>Visszakérdezésekkel és életszerű példákkal elősegítem a figyelem fennmaradását.</p> <p>Oktatástechnikai eszközök alkalmazásával szemléltetem a különböző egymásra épülő anyagrészeket.</p> <p>Az oktatási kérdés ismertetése, magyarázata, jegyzet készítésére felhívni a figyelmet.</p> <p>Oktatástechnikai eszközök alkalmazásával</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001 azonosító számú projekt

Kezünkben a digitális jövő



<p>A kommunikáció minden szervezeten belül azzal kezdődik, hogy meghallgatják azt, amit mások mondanak, összegyűjtik az ismereteket, és felméri, hogy mi a munkatársak véleménye, mire van szükségük.</p> <p>A kommunikáció természetesen tartalmazza az információgyűjtést is. Ezen információ nélkül a katonák nem tudják, hová forduljanak segítségért. Nem tudják, mit tesz értük a szervezet, ezáltal elveszítik nemcsak a vezetőkhöz, hanem a szervezetbe vetett hitüket is. Éppen ezért fontos annak megismerése, hogy mit akarnak, mire van szükségük. Továbbá, hogy képesek legyünk megmutatni nekik, hogyan segít ebben a katonai szervezet vezetése.</p> <p>A kommunikáció valójában a katonai szervezet vezetési, irányítási funkciójának lényeges része kell, hogy legyen, tehát egyértelműen vezetői feladat, melyből minden egyes parancsnoknak ki kell vennie a részét.</p> <p>A felső katonai vezetésnek szükséges ragaszkodnia ahhoz, hogy a katonai szervezetek parancsnokai tulajdonítsanak különleges jelentőséget a kommunikációnak, ezen belül mind az információgyűjtésnek, mind az információszerzésnek.</p> <p>A katonai szervezetek kommunikációs tevékenységét ugyanolyan figyelemmel és alapossággal szükséges végezni, mint bármilyen szakirányú katonai feladatot.</p> <p>A Magyar Honvédség kommunikációjának algoritmus rendszere</p> <table border="1" data-bbox="279 1220 1177 1854"> <tr> <th colspan="2">Szervezeti kommunikáció</th></tr> <tr> <th>Belső kommunikáció</th><th>Külső Kommunikáció</th></tr> <tr> <th colspan="2">1. Kommunikációs üzenetek</th></tr> <tr> <td>- katonai szolgálattal történő azonosulás</td><td>- a honvédelem szükségességének elfogadtatása</td></tr> <tr> <td>- az imázs, a katonai, erkölcsi tényezők alakítása</td><td>- a honvédség presztízsének növelése</td></tr> <tr> <td>- a humánorientált vezetési stílus kialakítása és megvalósítása</td><td>- az ifjúság katonai szolgálatra történő megnyerése</td></tr> <tr> <th colspan="2">2. Célcsoportok</th></tr> <tr> <td>- katonai szervezeten belül</td><td>- Public affairs; helyi közösségekkel együttműködés</td></tr> <tr> <td>- katonai szervezetek között</td><td>- társadalmi intézmények, ifjúsági szervezetek</td></tr> <tr> <td>- közvetlen környezettel</td><td>- egyházak, felekezetek</td></tr> <tr> <td></td><td>- regionális és helyi közösségek</td></tr> <tr> <td></td><td>- médiaszervezetek</td></tr> <tr> <td></td><td>- nemzetközi diplomácia és média</td></tr> <tr> <th colspan="2">3. Hálózatok, csatornák</th></tr> </table>	Szervezeti kommunikáció		Belső kommunikáció	Külső Kommunikáció	1. Kommunikációs üzenetek		- katonai szolgálattal történő azonosulás	- a honvédelem szükségességének elfogadtatása	- az imázs, a katonai, erkölcsi tényezők alakítása	- a honvédség presztízsének növelése	- a humánorientált vezetési stílus kialakítása és megvalósítása	- az ifjúság katonai szolgálatra történő megnyerése	2. Célcsoportok		- katonai szervezeten belül	- Public affairs; helyi közösségekkel együttműködés	- katonai szervezetek között	- társadalmi intézmények, ifjúsági szervezetek	- közvetlen környezettel	- egyházak, felekezetek		- regionális és helyi közösségek		- médiaszervezetek		- nemzetközi diplomácia és média	3. Hálózatok, csatornák		<p>Visszakérdezésekkel és életszerű példákkal elősegítem a figyelem fennmaradását.</p> <p>Oktatástechnikai eszközök alkalmazásával szemléltetem a különböző egymásra épülő anyagrészeket.</p>
Szervezeti kommunikáció																													
Belső kommunikáció	Külső Kommunikáció																												
1. Kommunikációs üzenetek																													
- katonai szolgálattal történő azonosulás	- a honvédelem szükségességének elfogadtatása																												
- az imázs, a katonai, erkölcsi tényezők alakítása	- a honvédség presztízsének növelése																												
- a humánorientált vezetési stílus kialakítása és megvalósítása	- az ifjúság katonai szolgálatra történő megnyerése																												
2. Célcsoportok																													
- katonai szervezeten belül	- Public affairs; helyi közösségekkel együttműködés																												
- katonai szervezetek között	- társadalmi intézmények, ifjúsági szervezetek																												
- közvetlen környezettel	- egyházak, felekezetek																												
	- regionális és helyi közösségek																												
	- médiaszervezetek																												
	- nemzetközi diplomácia és média																												
3. Hálózatok, csatornák																													

GINOP-6.2.5-VEKOP-19-2019-00001 azonosító számú projekt

Kezünkben a digitális jövő

	<table><tr><td>- szolgálati út</td><td>- hivatalos kapcsolatok</td></tr><tr><td>- PR szervezetek</td><td>- PR szervezetek</td></tr><tr><td>- érdekvédelmi (érdek képviselői) szervezetek</td><td>- médiumok</td></tr><tr><td>- informális szervezetek</td><td></td></tr><tr><td colspan="2">4. Módszerek, formák, eszközök</td></tr><tr><td>- szóbeli</td><td>- személyes kommunikáció</td></tr><tr><td>- írásos</td><td>- csoportkommunikáció</td></tr><tr><td>-kettő kombinációja</td><td>- tömegkommunikáció</td></tr><tr><td>-audiovizuális (film)</td><td></td></tr></table>	- szolgálati út	- hivatalos kapcsolatok	- PR szervezetek	- PR szervezetek	- érdekvédelmi (érdek képviselői) szervezetek	- médiumok	- informális szervezetek		4. Módszerek, formák, eszközök		- szóbeli	- személyes kommunikáció	- írásos	- csoportkommunikáció	-kettő kombinációja	- tömegkommunikáció	-audiovizuális (film)		
- szolgálati út	- hivatalos kapcsolatok																			
- PR szervezetek	- PR szervezetek																			
- érdekvédelmi (érdek képviselői) szervezetek	- médiumok																			
- informális szervezetek																				
4. Módszerek, formák, eszközök																				
- szóbeli	- személyes kommunikáció																			
- írásos	- csoportkommunikáció																			
-kettő kombinációja	- tömegkommunikáció																			
-audiovizuális (film)																				
10'	<p><b><u>Befejezés:</u></b></p> <p>Foglalkozás anyagának összefoglalása. Feladatszabás az önmegfigyelési gyakorlatok elvégzéséhez.</p> <p>Ellenőrző kérdések:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mi a kommunikáció fogalma?</li><li>- Sorolja fel a kommunikáció elemeit!</li><li>- Fejtse ki, hogy mit jelent a dekódolás!</li><li>- Válasszon ki egy kommunikációs korlátot, és fejtse ki részletesen!</li><li>- Hogyan történhet a kommunikáció?</li></ul> <p>A foglalkozás értékelése (egyéni, összértékelés). Feladatszabás Elköszönés</p>	<p>Végrehajtom a befejezés tartalmi részében leírtakat, röviden értékelem a foglalkozást. A jókat kiemelem, majd meghatározom a következő foglalkozási helyre való elvonulás rendjét.</p>																		