



DEVELOPMENT OF SOFT SKILLS IN PROFESSIONAL ENGLISH LANGUAGE CLASSES WITH A FOCUS ON NEGOTIATION

ROZVOJ MÄKKÝCH ZRUČNOSTÍ NA HODINÁCH ODBORNÉHO ANGLICKÉHO JAZYKA SO ZAMERANÍM NA VYJEDNÁVANIE

ZUZANA KOZAROVA ¹

¹ Katedra žurnalistiky a nových médií, Filozofická fakulta, Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre, B. Slančíkovej 1, 949 01 Nitra, Slovensko, zkozarova@ukf.sk

Abstract

By the term soft skills, we understand non-technical skills, abilities, and characteristics that are not directly related to expertise but to the human personality and can be applied in almost any work area. In our article, we are dedicated to developing soft skills during Business English classes, focusing on negotiation as the ability to reach agreements through discussion that leads to an outcome satisfactory to all parties involved. When teaching professional English as a foreign language, it is advisable to emphasize the knowledge of morphology, syntax, and lexicon and the practical application of this knowledge in specific situations. Non-verbal communication, problem-solving skills, presentation skills, and intercultural competence are skills that we consider to be crucial for successful negotiation on various topics. Our article aims to point out the possibility of using soft skills in professional English language classes, which are applicable not only in the implementation of the educational process. Through qualitative research, we concluded that by practicing soft skills, students develop multiple skills and simultaneously find the activities attractive because they are practical.

Keywords

soft skills, professional language, negotiation, business English, education

Úvod

Problematika mäkkých zručností bola rozpracovaná rôznymi autormi, ktorí ich vnímajú z viacerých uhlov pohľadu, pričom sa vytvorilo určité spoločné nazeranie na túto problematiku. V našom príspevku sa budeme bližšie venovať mäkkým zručnostiam, ktoré je možné rozvíjať prostredníctvom precvičovania vyjednávania na hodinách odborného anglického jazyka a to konkrétne komunikačným schopnostiam, schopnosti riešiť problémy, rozhodovaní, schopnosti pracovať v tíme, kritickému a kreatívnemu mysleniu, ktoré sú nápomocné pri získaní pracovného miesta a rozvoji úspešnej kariéry.

1 Mäkké zručnosti (Soft skills)

Oxford Advanced Learner English Dictionary (2024, online) definuje mäkké zručnosti ako osobnostné kvality, ktoré umožňujú interakciu s ľuďmi, pričom zahŕňajú schopnosť pracovať v tíme, entuziazmus i emocionálnu inteligenciu. Medzi mäkké zručnosti zaraďujeme aj adaptabilitu, komunikačné schopnosti, kreativitu, rozhodovanie, motiváciu, schopnosť riešiť problémy, kritické myslenie, prezentačné zručnosti, sebareflexiu a iné.

Rozvoj mäkkých zručností (*soft skills*) je v súčasnosti považovaný za kľúčový pri príprave študentov z rôznych študijných odborov na výkon ich budúcich profesií. Napriek dôležitosti mäkkých zručností je ich merateľnosť náročná, ak nie nemožná. V porovnaní s tvrdými zručnosťami (*hard skills*), ktoré sú merateľné rôznymi nástrojmi (napr. testy, známky, hodnotenie, etc.) nie je možné odmerať do akej miery si študent osvojil zručnosti ako verbálna a neverbálna komunikácia, flexibilita, kreativita, schopnosť pracovať v tíme, empatia, kritické myslenie, schopnosť riešiť problémy, organizácia a plánovanie a iné. (Melser, 2022, 14-15)



Cimatti (2016, 99) uvádza, že v porovnaní s tvrdými zručnosťami, ktoré sú priamo prepojené s jednotlivými profesiami, mäkké zručnosti sú naviazané na výkon profesie vo všeobecnosti a sú využiteľné najmä vo vzťahu ku kolegom a klientom. Mäkké zručnosti delí na dve kategórie: kognitívne (zamerané na seba) a sociálne (zamerané na iných) schopnosti. Kognitívne mäkké zručnosti zahŕňajú kritické a kreatívne myslenie, schopnosť riešiť problémy a rozhodovanie zatiaľ čo sociálne zahŕňajú komunikačné schopnosti a schopnosť pracovať v tíme. Mäkké zručnosti zohrávajú dôležitú úlohu pri dosahovaní profesionálneho rastu. Pozitívny prístup ako zručnosť sa nedá naučiť, ale dostatočné precvičovanie a tréning môžu napomôcť k rozvoju danej zručnosti v rôznej miere podľa individuálnych vlastností študenta. Správna perspektíva, otvorenosť voči edukačnému procesu, schopnosť prevziať zodpovednosť za svoje konanie sú zručnosti, ktoré výrazne napomáhajú pri úspechu na pracovnom pohovore, ale aj realizácii pracovných povinností. (Sunbramian a kol., 2015, 1)

Každá organizácia je tvorená ľuďmi a jej úspech závisí najmä od schopností ľudských zdrojov a od typu spolupráce, ktorú dokážu naviazať a v rámci, ktorej dokážu komunikovať a kooperovať. Ľudský kapitál môžeme chápať ako základnú súčasť každého pracovného prostredia a jeho kvalita hlboko ovplyvňuje výsledky, ktoré môže daná organizácia dosiahnuť. Pri výučbe cudzích jazykov je dôležité okrem výučby morfológie, fonetiky a syntaxe prihliadať aj na precvičovanie mäkkých zručností, ktoré umožňujú nadobudnuté vedomosti ohľadom gramatiky a správnej výslovnosti používať v kontexte, vo vzájomných vzťahoch medzi spolupracovníkmi a pri budovaní kariérneho postupu i rastu celej organizácie.

1.1 Mäkké zručnosti pri výučbe anglického jazyka ako cudzieho

K výhodám rozvíjania mäkkých zručností na hodinách cudzieho jazyka patrí zvýšenie sebavedomia i emocionálnej inteligencie, seba rozvoj či príjemnejšie vystupovanie. V súčasnosti je dobrá znalosť anglického jazyka považovaná za nenahraditeľnú súčasť mnohých profesií a povolání. Z tohto dôvodu je pri výučbe odborného anglického jazyka na univerzite potrebné rozvíjať nie len jazykové schopnosti, ale aj mäkké zručnosti, nakoľko sú rovnako dôležité pre budúcu kariéru absolventov.

Výučba anglického jazyka v dvadsiatom prvom storočí je zameraná na osvojenie si intra- a interpersonálnych zručností teda mäkkých zručností, ktoré sú dôležité pre osobný rozvoj, sociálnu participáciu a úspech na pracovisku. Mäkké zručnosti možno efektívne vyučovať na univerzitách, ak sa začlenia do učebných osnov, pričom svoju úlohu pri rozvíjaní týchto zručností u študentov rôznych fakúlt a programov majú aj špeciálne semináre (Doghonadze – Zoranyan, 2021, 138), v našom prípade Odborný anglický jazyk (EFL) alebo Anglický jazyk pre špecifické účely (ESP), kde je možné vyučovať jemné zručnosti, ktoré môžeme precvičovať prostredníctvom konkrétnych aktivít, ako sú *negotiation games*, hranie rolí na základe predpísaného scenára, alebo precvičovanie win-win stratégie.

1.2 Sociálne zručnosti (komunikačné schopnosti, schopnosť pracovať v tíme)

Komunikačné schopnosti patria k základným schopnostiam umožňujúcim výmenu a spracovanie informácií. Ku komunikácii zaraďujeme nie len samotné rozprávanie teda verbálnu komunikáciu, ale aj neverbálnu, teda výraz tváre, alebo gestikuláciu. Podľa Hamranovej je dôležitým aspektom komunikácie aj autenticita vo vyjadrovaní. „*Od toho, nakoľko sme autentickí v komunikácii s tým, čo práve prežívame, čo chceme komunikovať a čo naozaj komunikujeme, závisí aj spätná reakcia od našich komunikačných partnerov.*“ (2014, 25) Cieľom komunikácie vo všeobecnosti je odovzdávanie informácií za rôznym účelom. Mühleisein a Oberhuberová (2008, 52) uvádzajú tri základné roviny odovzdávania informácií pri komunikácii:

- vecná rovina – v ktorej odovzdávame argumenty a fakty;
- emočná rovina – v ktorej odovzdávame vlastné emócie;
- rovina tela – ktorá dopĺňa verbálnu komunikáciu výrazom nášho telesného prejavu.

Pri výučbe odborného anglického jazyka je nutné zohľadňovať potrebu rozvoja mäkkých zručností zameraných cielene prax a budúce povolanie študentov. Z toho dôvodu je vhodné venovať sa na rozvíjaní komunikačnej kompetencie vo všetkých vyššie spomínaných rovinách, ktoré umožňujú rozvoj jasnej, priamej a vecnej



komunikácie. Pri komunikácii dochádza veľmi často ku komunikačným šumom, ktoré prekážajú pri správnom prijímaní signálov, ktoré nám niekto vysiela, alebo ktoré vysiela my niekomu inému. Za šum môžeme považovať čokoľvek, čo skresľuje vysielať/prijímať informáciu, alebo zabraňuje jej prijatiu. Podľa De Vita (2008, 41) rozoznávame štyri základné typy šumov:

- fyzické – rušivé vplyvy pochádzajúce zo zdrojov mimo komunikátora a komunikanta, ktoré obmedzujú fyzický prenos signálov;
- fyziologické – vlastné fyziologické bariéry komunikátora, alebo komunikanta;
- psychologické – kognitívne, alebo mentálne interferencie;
- sémantické – rozdielne pochopený význam signálov a oznamov.

Cieľom výučby odborného anglického jazyka je aj informovanie študentov o možných problémoch vznikajúcich pri vzájomnej verbálnej a neverbálnej komunikácii a snaha o obmedzenie vzniku informačných šumov, ktoré nie len skresľujú samotnú výmenu informácií, ale vytvárajú dojem neporozumenia a frustrácie na oboch komunikačných stranách.

Schopnosť pracovať v tíme patrí medzi najviac vítané zručnosti v zamestnaní a vyžaduje istú mieru emocionálnej inteligencie. Tím je chápaný ako vnútorne formálne neštruktúrovaná a počtom menšia skupina ľudí, ktorí v rámci pracovnej doby podávajú spoločný pracovný výkon. Medzi základné princípy tímovej práce patria nasledovné:

- Tím tvoria pracovníci viazaní nie na určitú osobu alebo na funkciu, ale na úlohy a ciele
- Pri tímovej práci ide o riešenie komplexných rôznorodých problémov
- Tím má presne vymedzený manévrovací priestor a nezasahuje do oblasti, ktoré nespádajú do jeho pôsobnosti
- Všetci členovia tímu sú rovnocenní (Jusko – Fazekašová – Bencík, 2006, 855).

Rozvoj schopnosti pracovať v tíme môže byť realizovaný rôznymi spôsobmi a aktivitami pri výučbe anglického jazyka ako cudzieho, pričom sa popri rozvoji schopnosti práce v tíme rozvíjajú aj ďalšie mäkké zručnosti ako sú emocionálna inteligencia, rozhodovanie, schopnosť riešiť problémy, kritické a kreatívne myslenie a pod.

1.2 Kognitívne zručnosti (rozhodovanie, schopnosť riešiť problémy, kritické myslenie, kreatívne myslenie)

K dôležitým mäkkým zručnostiam, ktoré je možné a vhodné precvičovať na hodinách anglického jazyka ako cudzieho je rozhodovanie. Rozhodovanie je kognitívny proces, ktorý vedie k istej forme činnosti, ktorej výsledkom je konečná voľba. Vo všeobecnosti by sme rozhodovanie mohli charakterizovať ako činnosť, pri ktorej jednotlivci porovnávajú alternatívy a pokúšajú sa vybrať najvhodnejšiu. Dixon a kol. sa domnievajú, že pri rozhodovaní sú prítomné tri fázy: predrozhodovanie, rozhodovanie, postrozhodovanie. Vo fáze predrozhodovania sú stanovené ciele a možné alternatívy založené na individuálnom názore, preferovanom postupe, alebo dostupných prostriedkoch. Konflikt môže vzniknúť v situácii ak ideálna možnosť nie je z rôznych dôvodov realizovateľná. V takomto prípade musí jednotlivec hľadať alternatívy, ktoré vyhodnotí ako najbližšie k ideálu. Počas tejto fázy sa informácie zhromažďujú a vyradujú. Po prijatí rozhodnutia môže v rámci fázy postrozhodovania prísť ľútosť nad prijatým rozhodnutím, ktoré po realizácii nie je viac považované za vhodné (Dixon a kol., 2010, online). Dôležitou súčasťou edukačných aktivít zameraných na rozvoj rozhodovania ako mäkkej zručnosti je záverečné prehodnotenie zvoleného postupu za účelom poučenia sa chýb, pochopenia a nadobudnutia vedomých skúseností.

Ďalšou v praxi preferovanou mäkkou zručnosťou je schopnosť riešiť problémy. Študenti sú zo základných škôl naučení, že problém má len jedno správne riešenie. V reálnom zamestnaní a aj v živote prichádzajú problémy nečakane a v prípade neriešenia problémov prichádzajú následky. Vo všeobecnosti je riešenie problémov proces s otvoreným koncom, ktorý má viacero možností riešenia (Halpern, 2013, 456). Pri tréningu danej zručnosti počas výučby anglického jazyka ako cudzieho je potrebné vziať do úvahy, že pravdepodobne najdôležitejšou



informáciou, ktorú študenti môžu získať je uvedenie si, že neexistuje jediné ideálne riešenie problému. Taktiež neexistuje jedno riešenie aplikovateľné na každú situáciu, pretože vždy treba prihliadať na konkrétnu situáciu.

Kritické myslenie je definované ako používanie tých kognitívnych zručností, alebo stratégií, či postupov, ktoré zvyšujú pravdepodobnosť dosiahnutia požadovaného výsledku. Kritické myslenie je inými slovami označované aj ako riadené myslenie, ktoré je účelné, logické, rozumné a zamerané na stanovený cieľ. Oproti nemu stojí neriadené myslenie ku ktorému zaraďujeme denné sny, nočné sny a memorovanie. Pri rozvoji danej zručnosti je dôležité zohľadňovať aj postoj študenta voči kritickému mysleniu. Pod pojmom postoj kritického myslenia chápe Halpern (2013, 52–54) ochotu plánovať, flexibilitu v myslení, vytrvalosť, udržiavať cielene vedomú pozornosť zameranú na riešenie a hľadanie konsenzu. Rozvoj kritického myslenia ako mäkkej zručnosti si vyžaduje špecifické inštrukcie, prax v rôznych kontextoch, spätnú väzbu a čas na rozvoj.

S kritickým myslením a schopnosťou riešiť problémy je priamo prepojené aj kreatívne myslenie. Kreativita neznamená len náhodné vytváranie, alebo surový proces tvorby, pretože pri vytváraní niečoho nového uvažujeme aj nad tým, aby boli splnené stanované ciele, štandardy, postupy alebo zadanie. V publikácii *Critical and creative thinking* autori uvádzajú, že kritické i kreatívne myslenie sú výsledkom myslenia samotného a sú vzájomne prepojené. Kreativita riadi proces tvorby a kritickosť proces hodnotenia, alebo posudzovania. Samotná definícia slova kreatívny zahŕňa aj kritickú zložku (mať, alebo prejavovať predstavivosť a umeleckú alebo intelektuálnu vynaliezavosť). Pri myslení musí myseľ súčasne tvoriť i hodnotiť, vytvárať a posudzovať, čiže myslenie ako také zahŕňa kreativitu aj intelektuálne štandardy, na základe ktorých tvorí (Paul – Elder, 2008, 4).

2 Business English

Termín *Business English* zastrešuje označenie akejkoľvek interakcie, či už písomnej (napr. e-mail odoslaný za účelom dohody ohľadom obchodného stretnutia), alebo hovorenej (*business meeting*), ktorá je realizovaná v anglickom jazyku pričom jej účelom obchod a podnikanie.

Pri výučbe *Business English* sa využívajú poznatky aj z predmetu Anglický jazyk pre špecifické účely (ESP) ako základ pre stanovenie potrieb študentov v závislosti od ich študijných odborov, pri vyučovanom prístupe pedagóga, vypracovávaní učebných materiálov či učebných osnov. V posledných rokoch nastupuje trend, na základe ktorého sa *Business English* formuje ako osobitná súčasť Anglického jazyka pre špecifické účely s vlastným obsahom a diskurzívnymi postupmi a teda je možné ho považovať za samostatný odbor interdisciplinárneho štúdia (Zhang, 2007, 409). Doplnkovým zdrojom edukačných materiálov pre pedagógov môže byť rastúci počet štúdií výskumníkov v oblasti obchodnej komunikácie, ktorí skúmajú ako profesionáli používajú anglický jazyk pri podnikaní na globalizovanom pracovisku. Cieľom daných štúdií je poskytnutie náhľadu do odborných postupov obchodníkov, ktorí používajú anglický jazyk medzinárodne a zároveň snaha o pochopenie významu efektívna komunikácia na dosiahnutie profesionálnych cieľov na pracovisku a tak viesť študentov do praxe (Bhatia – Bremner, 2012, 411). V publikácii *Introducing Business English* autorky uvádzajú, že potreba prekonať priepasť medzi výučbou *Business English* na univerzitách a jej praktickým využitím v zamestnaní narastá, pretože anglický jazyk postupne nadobúda formu lingua franca v oblasti medzinárodného obchodu (Nickerson – Planken, 2016, 12).

2.1 Negotiation (vyjednávanie)

Pojem vyjednávanie v kontexte *Business English* je chápaný ako ľudská činnosť v podobe formálnej diskusie, ktorej cieľom je dosiahnutie optimálnej dohody, alebo dosahovanie výsledkov obojstranne uspokojujúcich záujmy zainteresovaných strán. Náročnosť je definovaná tým, že samotná komunikácia sa zaoberá konfliktom, pričom cieľom je dosiahnuť prostredníctvom rokovania také riešenie, ktoré obe zúčastnené strany považujú za uspokojivé (Houti, 2019, 208–209). Schopnosť vyjednávať je možné precvičovať na vyučovacích hodinách Anglického jazyka pre špecifické účely, alebo Odborného anglického jazyka prostredníctvom rôznych vyjednávacích aktivít, pričom sa zároveň trénujú aj jednotlivé mäkké zručnosti ako komunikačné schopnosti, schopnosť pracovať v tíme, rozhodovanie, schopnosť riešiť problémy, kritické a kreatívne myslenie.



Používanie rôznych modelov vyjednávacích situácií pri výučbe *Business English* podporuje u študentov kreativitu, umožňuje im vyskúšať si reálnu obchodnú situáciu vďaka ktorej si môžu obohatiť slovnú zásobu. Stanovené modelové situácie neuprednostňujú žiadny jazykový štýl, študenti môžu spontánne používať krátke i dlhé frázy, jednoduché i zložité vety, sofistikovanú aj bežnú terminológiu a komunikačný štýl (Jevremovič, 2011, 58). Cieľom vyjednávacích aktivít je poskytnúť študentom skúsenosť z vyjednávacieho procesu, dať im priestor na vlastné návrhy riešených problémov a diskusiu v tíme.

2.2 Problem solving activities (aktivity na riešenie problému)

Aktivity na riešenie problémov sú činnosti pomáhajúce prekonávať výzvy a trénovať mäkké zručnosti, pričom umožňujú prácu v tíme a rozvoj kreativity. V našom príspevku sa zameriavame na aktivity, ktoré realizujeme počas výučby Anglického jazyka pre špecifické účely a Odborného anglického jazyka, tematicky venovanej rozvoju vyjednávania ako oceňovanej zručnosti na pracovnom trhu. Medzi aktivity, ktoré študenti uprednostňujú patria vyjednávacie hry, rolové hry na základe scenára a win-win stratégia. Hry pri edukácii umožňujú uviesť študenta do centra vzdelávacieho procesu a dávajú možnosť priamo zažiť rôzne situácie v bezpečnom prostredí, kde nehrozia bezprostredné následky, ak by študent zvolil nevhodný postup pri riešení problému. Absencia reálneho rizika umožňuje študentom pri hre uplatňovať rôzne druhy stratégií, ktoré by zo strachu zo zlyhania, alebo prehry nepoužili, pričom dané aktivity umožňujú lepšiu fixáciu novej slovnéj zásoby a obsahu.

Vyjednávací hru je aktivita, pri ktorej študenti simulujú rôzne situácie a ich úlohou je na základe stanoveného zadania vyjednať s použitím vybranej slovnéj zásoby dohodu. Študenti môžu pracovať v tímoch o menšom počte, vo väčšej skupine, prípadne vo dvojici, kde každý účastník plní vopred zadanú úlohu. Rolové hry na základe scenára umožňujú študentom vžiť sa do inej osoby za účelom vyriešenia problému, alebo splnenia stanoveného zadania v určitej špecificknej situácii. Win-win stratégia je aktivita počas, ktorej zainteresované strany spolupracujú na riešení problému, snažiac sa o taký výsledok, aby na jednej strane naplnili svoje záujmy a zároveň vytvorili výsledok plne akceptovateľný aj pre protistranu. Pri takomto type vyjednávania sú vysoké šance na dlhodobú spoluprácu zainteresovaných strán. Vyjednávací aktivity zamerané na tento typ stratégií umožňujú študentom zároveň rozvíjať asertivitu a sebareflexiu. Nižšie v tabuľke vidíme, že pri vyjednávacích hrách sú rozvíjané komunikačné schopnosti, v prípade tímovej práce aj schopnosť pracovať v tíme, rozhodovanie, schopnosť riešiť problémy, kritické myslenie, kreatívne myslenie.

Tabuľka 1 Mäkké zručnosti precvičované pri jednotlivých vyjednávacích aktivitách

Aktivity	Mäkké zručnosti					
	Sociálne (zamerané na iných)		Kognitívne (zamerané na seba)			
	Komunikačné schopnosti	Schopnosť pracovať v tíme	Rozhodovanie	Schopnosť riešiť problémy	Kritické myslenie	Kreatívne myslenie
Vyjednávacie hry	*	*		*	*	*
Rolové hry na základe scenára	*	*		*	*	*
Win-win stratégia	*	*	*	*	*	*



Záver

Mäkké zručnosti patria k vysoko preferovaným vlastnostiam zamestnancov v rôznych pracovných oblastiach. Dané zručnosti nesúvisia priamo s kvalifikáciou, alebo odbornosťou ale s osobnosťou zamestnanca, či uchádzača o pracovnú pozíciu. Rozvinuté mäkké zručnosti ako empatia, emocionálna inteligencia, komunikačné schopnosti, kritické a kreatívne myslenie, schopnosť pracovať v tíme či schopnosť riešiť problémy dotvárajú komplexnú osobnosť zamestnanca a napomáhajú nie len v kariérom raste jednotlivca, ale aj k napredovaniu a zvyšovaniu výkonu celej spoločnosti.

Na vyučovacích hodinách odborného anglického jazyka, alebo anglického jazyka pre špecifické účely je priestor na rozvoj daných zručností nakoľko sa predpokladá určitá úroveň znalosti cudzieho jazyka a tým sa otvára možnosť precvičovania cudzieho jazyka a prostredníctvom rozvoja mäkkých zručností. Precvičovanie mäkkých zručností v kontexte *Business English* so zameraním na vyjednávanie považujeme za prínosné nakoľko majú študenti možnosť prostredníctvom jednotlivých aktivít skúšať simulované situácie z reálneho života a riešiť možné budúce konflikty, nehody či dohody. Spätná väzba zo strany študentov je pozitívna a odôvodňujú ju praktickosťou, spracovaním tematiky v kontexte, možnosťou rozvoja rozhodovania a tvorivosti, pričom za najdôležitejší prínos považujú to, že pri riešení situácie nie je len jedna správna možnosť, ale sú ponechaní na vlastné schopnosti a možnosti, pričom si zároveň uvedomia aj svoje limity a obmedzenia, na ktorých je potrebné popracovať.

Literatúra

BHATIA, V. K. – BREMNER, S. 2012. English for business communication. In *Language Teaching*. s. 410 – 445. ISSN 0261-4448.

CIMATTI, B. 2016. Definition, development, assessment of soft skills and their role for the quality of organizations and enterprises. In *International Journal for Quality Research*, 2016, [online] s. 97 – 130. ISSN 1800-6450 [cit. 2024-18-06] Dostupné na internete: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://ijqr.net/journal/v10-n1/5.pdf>

DE VITO, J. A. 2008. *Základy medziliské komunikace*. 6. vydání Praha: Grada Publishing. 2008. s. 512 ISBN 978-80-247-2018-0.

DIXON, J. – BELNAP, C. – ALBRECHT, CH. – LEE, K. 2010. The importance of soft skills. In: *Corporate finance review*. New York: Thomson Reuters (Tax & Accounting). č. 14. vyd. 6. s. 35-38. [online] 2010. [cit. 2024-24-06] ISSN 1089327X Dostupné na internete: <https://www.proquest.com/docview/751644804/abstract/AED9F6B952624DDEPQ/1?accountid=32244>

DOGHONADZE, N. – ZORANYAN, M. 2021. Development of Soft Skills While Teaching English to Master's Students. In *Journal of Education in Black Sea Region*. [online] 2021. [cit. 2024-19-06] Dostupné na internete: <https://jeps.ibsu.edu.ge/jms/index.php/jeps/article/view/238/231>

HALPERN, D. 2013. *Thought and knowledge: An introduction to critical thinking*. New York: Psychology Press. s. 654. ISBN 978-1-84872-628-4.

HAMRANOVÁ, A. 2014. Mäkké zručnosti v práci učiteľa materskej školy. Metodicko-pedagogické centrum. [online] 2014. [cit. 2024-20-06] ISBN 978-80-8052-887-4 Dostupné na internete: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://archiv.mpc-educ.sk/sites/default/files/projekty/vystup/hamranova.pdf>

HOUTI, Y. 2019. Developing Business Negotiation Language Skills in the Business English Course: A Theoretical Study of Business Negotiation from a Linguistic Perspective. 2019. s. 207-223 [online] 2019. [cit. 2024-24-06] Dostupné na internete: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/232700>

JEVREMOVIČ, V. 2011. Negotiation models as tools for teaching Business English. In *Inter Alia*. s. 58-68. [online] 2011. [cit. 2024-26-06] Dostupné na internete: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://www.sdutsj.edus.si/InterAlia/2011/Jevremovic.pdf>

JUSKO, S. – FAZEKAŠOVÁ, M. – BENCÍK, B. 2006. Tímová práca. In: *Konkurenciechopnosť v EÚ – výzva pre krajinu V4: zborník medzinárodnej vedeckej konferencie*. Nitra: SPU. s. 853 – 857 [online] 2006. [cit. 2024-



24-06] ISBN 978-80-8052-887-4 Dostupné na internete:
http://www.fem.uniag.sk/mvd2006/zbornik/sekcia4/s4_jusko_slavomir_324.pdf

MELSER, N. A. 2022. Soft skills for kids: in schools, at home, and online. 2. vyd. London:

Rowman & Littlefield. [online] 2022. s. 142. ISBN 978-1-4758-6490-8. [cit. 2024-30-05] Dostupné na internete:
https://www.google.sk/books/edition/Soft_Skills_for_Kids/9mNoEAAAQBAJ?hl=sk&gbpv=1&dq=soft+skills&printsec=frontcover

MÜHLEISEN, S. – OBERHUBER, N. 2008. Komunikační a jiné měkké dovednosti. Soft skills v praxi. Praha: Grada Publishing, 2008. 192 s. ISBN 978-80-247-2662-5.

OXFORD ADVANCED LEARNER ENGLISH DICTIONARY. 2024. Soft skills. [online] 2024. [cit. 2024-04-06] Dostupné na internete: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/soft-skills>

SUBRAMANIAN, S. a kol. 2015. Soft Skill. Odisha: Odisha State Open University. [online] 2015 s. 157. [cit. 2024-10-06] Dostupné na internete: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.osou.ac.in/eresources/Soft-Skills-ccs04.pdf>

ZHANG, Z. 2007. Towards an integrated approach to teaching Business English: A Chinese experience. In English for Specific Purposes. [online] 2007. s. 399 – 410. [cit. 2024-25-06] Dostupné na internete: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0889490606000585>