



Asertivita a obrana proti manipulaci: Jak se přirozeně prosadit (a ubránit manipulaci), i když se nechcete hádat nebo podlézat

Na objednávku - Pracovní efektivita a sebemotivace

Vyhýbáte se mu.

Děláte, že ho nevidíte.

A když spolu musíte mluvit, těšíte se, až to budete mít za sebou.

Jak to vím?

Vím to proto, že stejný pocit zažíváme při práci s manipulátory a agresory všichni:

Vyžadují osobní výhody. Tlačí nás do ohýbání pravidel. Nutí nás dělat, co se nám přičí. My se ale nechceme hádat. A když jim potom uhneme, nakonec si to sami vyčítáme.

Pokud se jim ale nepostavíme, jejich nátlak se bude zvyšovat.

Pokud ustoupíme, to opakované pokoření bude ničit naše sebevědomí.

A pokud odevzdaně rezignujeme, začnou nás využívat (jako dřívce-slabochy) i ostatní.

Nemusíme se přitom hádat nebo válčit.

Svůj názor, nesouhlas nebo rozhodnutí můžeme obhájit i bez konfliktu.

A celý postup si můžete s dalšími kolegy natrénovat na speciálním tréninkovém semináři ["Asertivita a obrana proti manipulaci: Jak se přirozeně prosadit \(a ubránit manipulaci\), i když se nechcete hádat nebo podlézat"](#).

Jak vám tento seminář usnadní život... i práci

Na semináři se dozvíte:

Jak správně (a bez konfliktů) využít asertivní přístup

- Proč je pasivní či agresivní postoj většinou jen krátkodobým řešením
- TEST: K jakému typu sociálního chování inklinujete?
- Jak použít asertivní techniky a dovednosti v každodenních situacích
- Jak šikovně volit otázky, které odhalí skutečný problém

Čím hned v počátku ovlivnit, jak se k vám budou druzí chovat

- Jak efektivně klást otázky a účinně řídit rozhovor
- Jak neverbálními projevy podpořit účinnost vašich slov
- Proč je důležité usilovat o pochopení názoru druhých... a co vám to přinese
- Kterých chyb se při naslouchání vyvarovat a proč

- Jak (a proč) poskytovat v diskuzi zpětnou vazbu

Jak správně formulovat své požadavky a přání

- Jak srozumitelně zadávat a delegovat úkoly
- Jak si ověřit, že váš kolega či podřízený úkolu porozuměl
- Proč je důležité poskytnout informace věcně, stručně a přehledně? a čemu tak můžete předejít
- Proč je užitečné vysvětlit si nejasnosti co nejdříve

Jak působit sebevědomě a dosáhnout toho, aby vás lidé brali vážně

- Co dělat, když jste ignorován nebo přerušován
- Jak posilovat vlastní sebedůvěru a sebevědomí
- Jak jemně pozměnit vaše vztahy se spolupracovníky a dosáhnout toho, aby se k vám chovali jinak
- Kde a jak čerpat odvalu pro jednání s náročnými lidmi a řešení závažných situací
- Jak si udržet klid, rozvahu a kontrolu nad svými pocity právě v situacích, kdy je ztrácíte

Jak sdělovat kritiku a jak na kritiku reagovat

- Jak, kdy a proč kritizovat ostatní a jak si při tom nenadělat nepřátele
- Jak vaši kritiku formulovat, aby se druhé strany nedotkla

Jak řešit konflikty rychle, účinně a bez vypjatých emocí

- Proč je důležité respektovat názor druhého (i když s ním nesouhlasíme) a v čem nám to pomůže
- Jak a proč hned v úvodu zjistit, co je společným cílem vyřešeného konfliktu
- Jak reagovat, když je druhý člověk naštvaný, rozčilený a útočí na nás
- Proč je důležité zvládnout a uhlídat vlastní emoce? a jak to udělat
- Jak prostřednictvím empatie zklidnit i toho nejrozčilenějšího protivníka
- Kterým komunikačním zlovykům je vhodné se vyhnout
- Proč je předčasné navrhnout řešení, když nám druhý ještě nesdělil všechno

Jak ostatním stanovit hranice a neudělat si přitom nepřátele

- Co dělat, když na vás někdo vyvíjí nátlak nebo se vás snaží zahnat do kouta
- Jak se naučit odmítat a necítit se přitom provinile
- Jak říci "ne" takovým způsobem, aby to lidé respektovali
- Proč vaše reakce určí, jak se lidé zachovají příště

Komu tento seminář pomůže nejvíce

Tento seminář je určen všem pracovníkům ve vaší firmě, kteří při své práci jednají s kolegy, zákazníky a dodavateli. Absolvování tohoto semináře vám pomůže získat větší sebedůvěru a jistotu při prosazování svých myšlenek a názorů, aniž byste cítili vinu (a druhá strana se urazila), a pochopíte, jak proplouvat úskalími mezilidské komunikace bez zbytečných konfliktů.

Co na seminář říkají pracovníci, kteří jej již absolvovali

"Praktická cvičení - trénink, nejen "přednáška"." Ing. Roman Zvolský

"Řešení situací, které posluchači zmíní přímo ze života." Zuzana Buroňová

"Nebyla to jen přednáška, ale šlo o aktivní přístup, zajímavě podávané." Věra Cháberová

"Paradoxní problémy kolegů, zjištění, že i ostatní mají problémy, pohled z druhé strany." P. Špirk

"Seminář byl zajímavý: Kontakt se všemi posluchači, příklady z praxe, řešení problémových situací."

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Pracovní efektivita a sebemotivace](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Asertivita a obrana proti manipulaci: Jak se přirozeně prosadit (a ubránit manipulaci), i když se nechcete hádat nebo podlézat

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)