

Moderní soft skills

Transační analýza

Dítě

- Odmítá zodpovědnost
- Emoční projev
- Uražené, když není po jeho
- Odmítání kompromisu

Dospělý

- Zodpovědnost za své jednání
- Konstruktivní a racionální přístup
- Vůle ke kompromisu
- Otevřenost vůči „novinkám“



Moderní Dospělý

1. Mindfuck
2. Laterální myšlení
3. Komunikace
4. Asertivita
5. Nenásilná komunikace

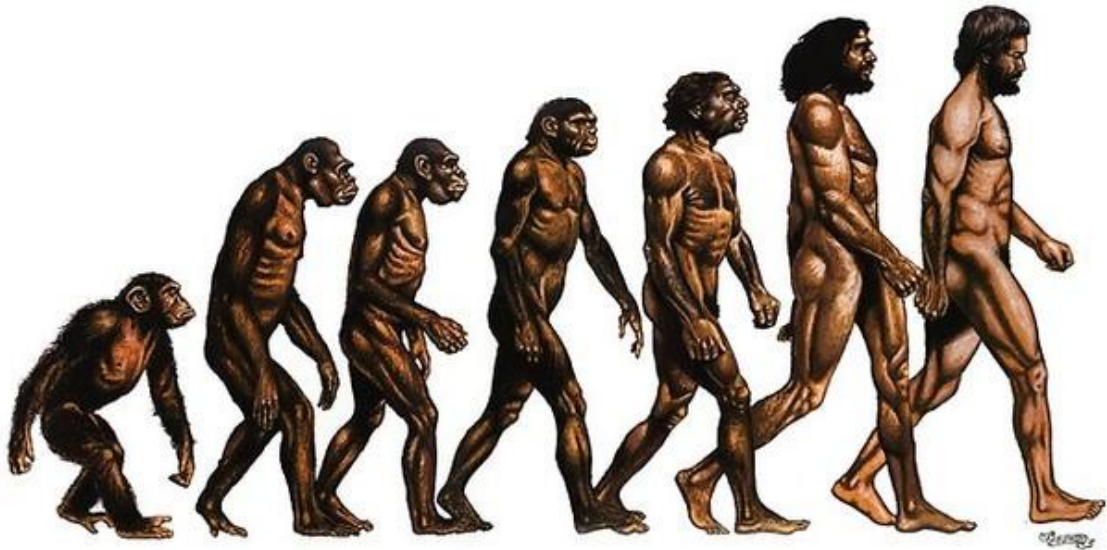






Mindfuck

- Vnitřní hlas každého z nás
- Kritik v naší mysli a ochránce
- Komfortní zóna člověka



Mindfuck – katastrofický

- Sami si naháníme strach
- Ochránce před nebezpečím

„Když pustím tuto práci, už nikdy jinou nenajdu.“

„Když se se mnou rozejde, zůstanu už navždy sama“

„Všechno je na h...“

„Vůbec nic se mi nedaří.“



Mindfuck – hodnotící

- Hodnotíme sami sebe i druhé

„Ten teda vypadá, od něj můžu čekat jen to nejhorší.“

“Jsem hrozný, nezvládnou jedinou věc.”



Minduck – pravidla

- Držíme se dogmaticky se „ustanovených“ pravidel
- Větné konstrukce když ... tak ... a také buď... Anebo

„Jestli mě miluje, bude mi to každý den říkat a nosit kytku.“

„To se prostě nedělá, nemůžu si říct o povýšení/vyšší plat.“

„Buď rodina nebo práce.“

„Buď vydělávat hodně peněz nebo být svobodný!“



Mindfuck – první pomoc

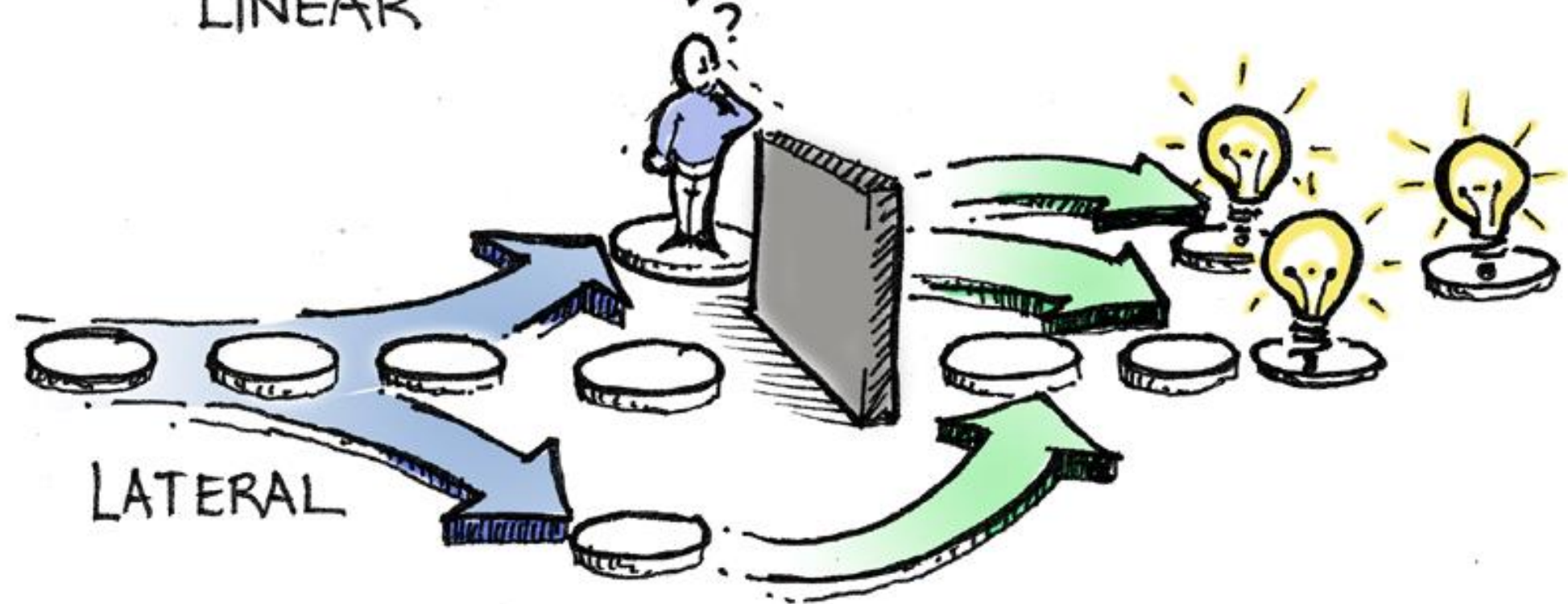
- **Dýchat**, aby odešly emoce, jinak je to přesila 2 na 1
- Vnitřně zakřičet **STOP! DOST UŽ!**
- **Všímat** si Mindfucků, ale naprosto je ignorovat
- “Přepnout” Mindfuck do **pozitivní roviny**



THE PATH

PROBLEM

SOLUTION



Laterální myšlení

- Produkuje neotřelé nápady/řešení a využívá kreativitu

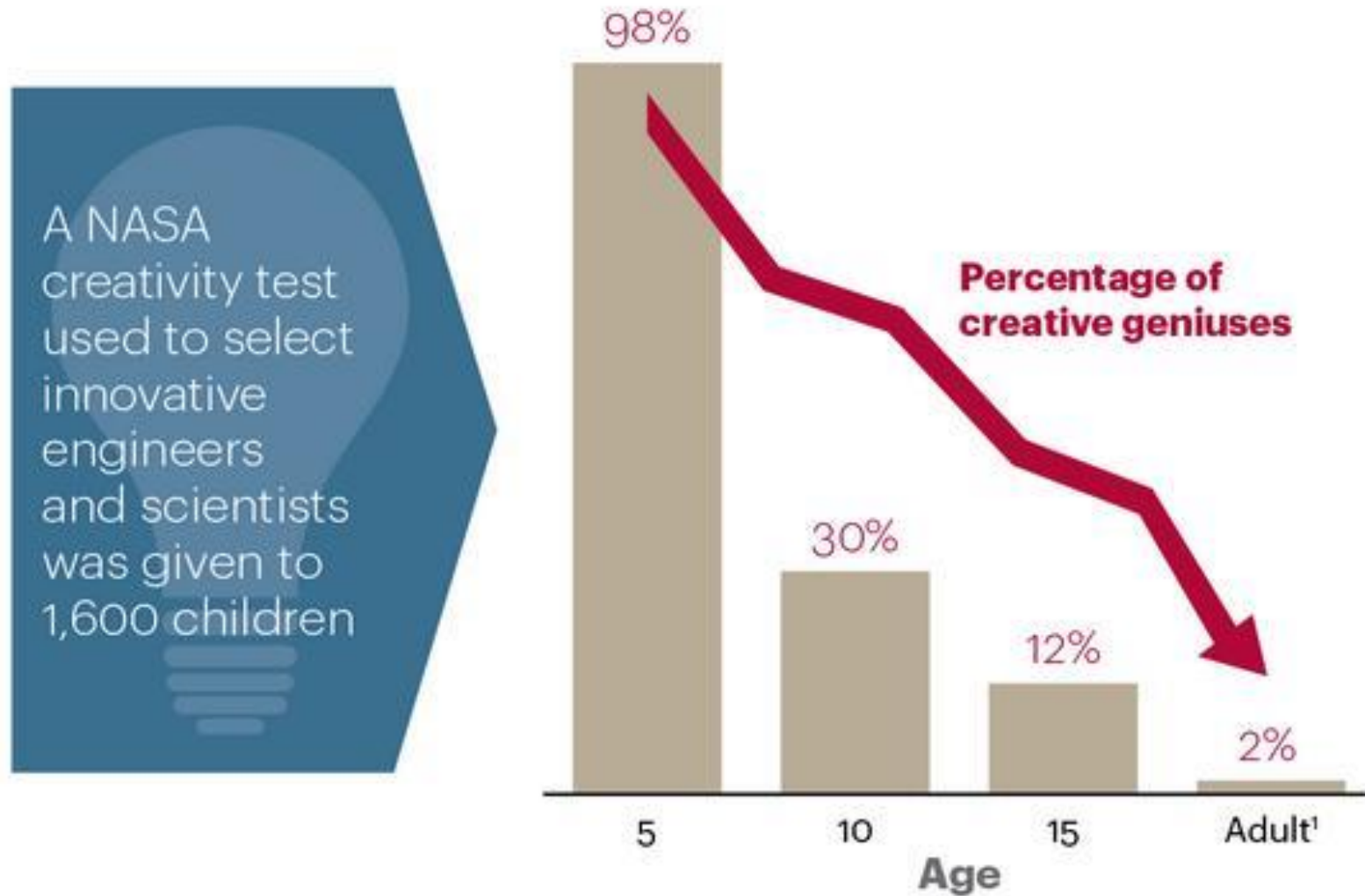
Kreativní myšlení není talent, je to dovednost, která se dá naučit. Inteligence je něco s čím se rodíme, myšlení je dovednost, kterou se musíme naučit.

(Edward de Bono)

Pokud Vám lidé neříkají, že jste šílení, nepřemýšlíte dostatečně ve velkém!

(Richard Branson)

George Land's NASA Creativity Test



¹ The same test was given to 280,000 adults.

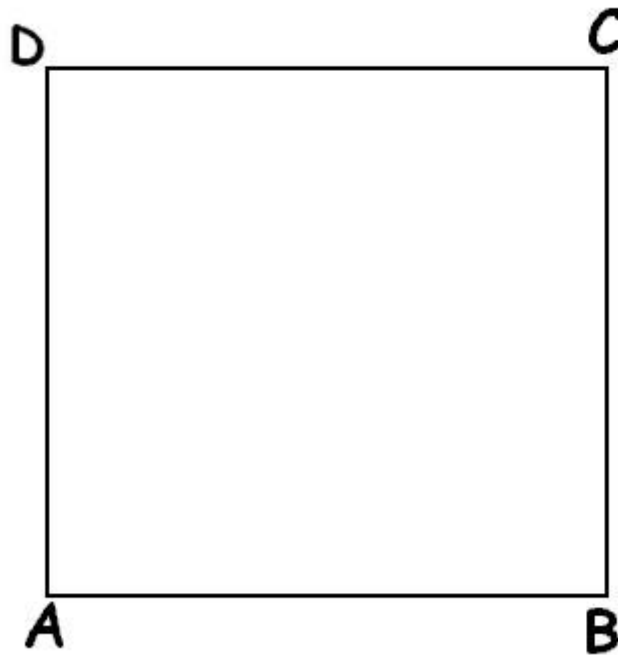




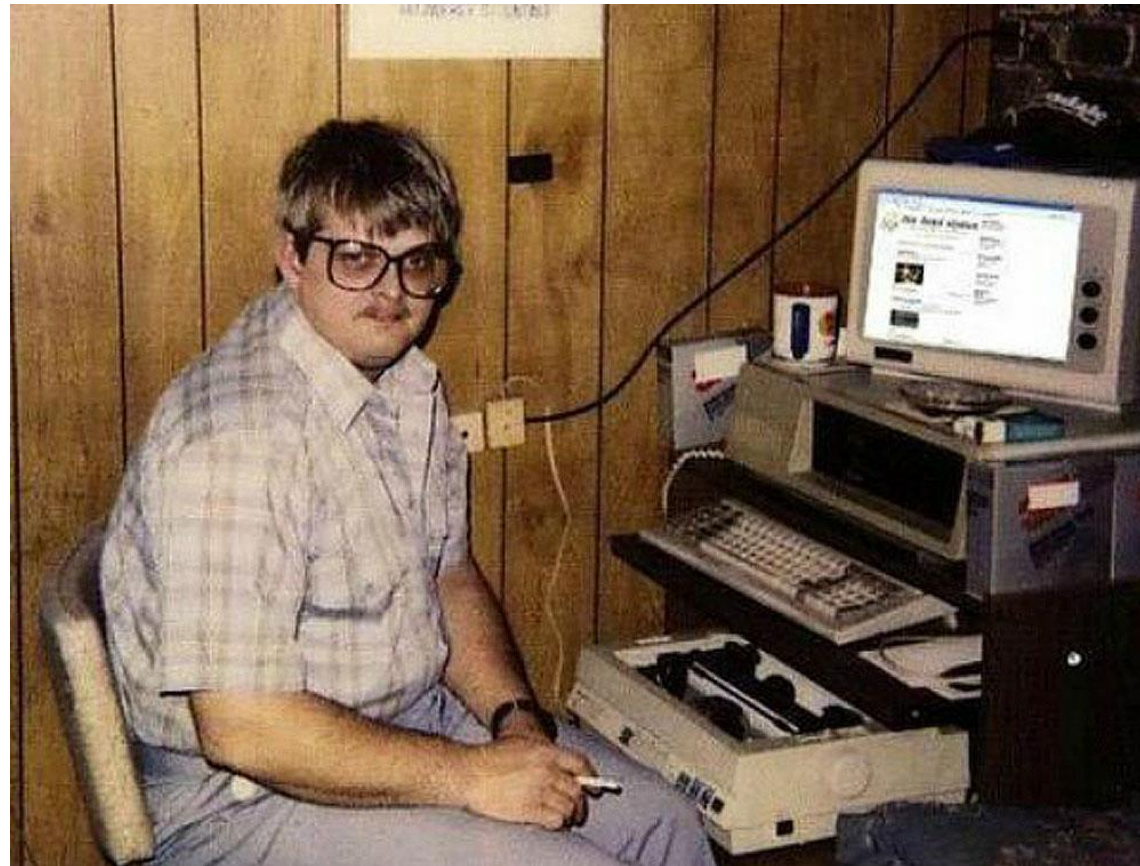


Laterální myšlení – úkol

Pojďme společně rozdělit tento čtverec na čtyři části.



Laterální myšlení – shrnutí



(zdroj: <https://www.freshjam.cz/6523-programator-automatizace-zivota>)

Komunikace

Pamatujeme si ...

- Poslední vyřčenou informaci
- Nejčasteji opakované informace
- Dramaticky prezentované informace

Zapomínáme ...

- Okamžitě zapomeneme 50% informací
- Z toho, co si zapamatujeme:
 - **75%** - během prvních 2 měsíců zapomeneme
 - **25%** - je pouze 60% správně, ostatní nikdy nebylo řečeno!



Komunikace – zlozvyky

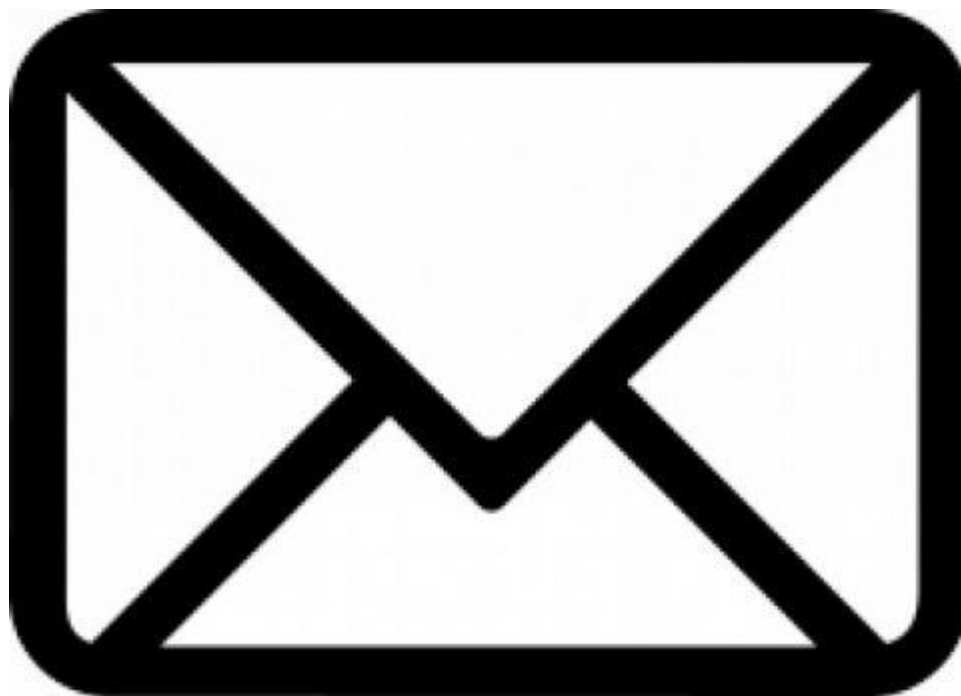
1. Ignorují neverbální komunikaci ostatních.
2. Zkazí mi náladu, když slyším věci, se kterými nesouhlasím.
3. Jsme netrpělivý, když ostatní hovoří.
4. Mám potřebu skákat ostatním do řeči.
5. Snadno se rozruším při poslechu sdělení ostatních.

Komunikace – „uzemňovače“

1. Zbláznil ses?
2. Starého psa novým kouskům nenaučíš.
3. Toto není moje zodpovědnost.
4. Jedná se o hodně radikální změnu.
5. Pojdme se vrátit zpět do reality.
6. To jsme již zkusili a nefungovalo to.
7. Budeme lidem pro smích.
8. To u nás nebude fungovat.
9. Nemáme na to dostatečný budget.
10. Takto věci u nás neděláme.
11. To nemáme šanci nikdy prodat.
12. Když toto neuděláme, zítra tady firma být nemusí.



Komunikace – cvičení



Asertivita

- Schopnost prosazovat vlastní názor, stanovisko nebo zájem
- Lze přeložit jako zdravé, přiměřené sebeprosazení

Asertivní člověk JE

- Přímý, nemanipulativní, ohleduplný
- Neříká ANO, když chce říci NE

Asertivita NENÍ

- Komunikační technika
- Jednoznačný návod
- O jednoduchém prosazení vlastního názoru

Asertivita – typy jednání

1. Agresivní
2. Pasivní
3. Pasivně agresivní
4. Asertivní

Modelová situace

- Vladimír si v restauraci objedná biftek. Při jídle zjistí, že biftek je nedopečený...

1. Agresivní jednání

- Snaha dosáhnout cíle za každou cenu

Projevy

- Obviňování okolí
- Nátlak
- Moralizování
- Vyhrožování
- Zastrahování
- Křik

Agresivní Vladimír

Hlasitě zavolá číšníka a s netajenou zlostí mu říká: „Co jste mi to donesl za podešev!

A co ty hranolky, ty smažila už vaše babička?!“

Vladimír je zbytek dne v ráži.

Je neurvalý a povýšený k sekretářce a vylije si vztek na podřízeném pracovníkovi.

2. Pasivní jednání

- Snaha vyhnout se konfliktu, zalíbit se, přizpůsobit se požadavkům druhých

Projevy

- Nekonfrontační mód
- Zříkaní se rozhodování a odpovědnosti
- Obviňování druhých z toho co se stalo
- Odmítání kladného hodnocení sama sebe

Pasivní Vladímír

Vyčítavě a ukřivděně se podívá po číšníkovi.

Část porce sní, protože má hlad, velkou část nechá, protože mu to nechutná.

Pečlivě složí ubrousek a pak dlouho čeká, než se dostaví číšník. Neřekne nic.

Zbytek dne si to vyčítá, často se k situaci vrací, cítí se ukřivděn.

3. Pasivně agresivní jednání

- Snažím se dosáhnout toho, co chci tak, abych se líbil
- Sleduje cíl nepřímou, jde na to oklikou
- Hraničí s manipulací

Projevy

- Skryté jednání, oklika v komunikaci, zástupné problémy
- Odvádění od problematiky
- Vyvolávání pocitů viny
- Lichocení
- Apelování na morálku

3. Pasivně agresivní Vladímír

Bude se tvářit, jako že mu jídlo chutná, nicméně sní jen část porce.

Na otázku, zda je vše v pořádku odpoví kladně a třeba i nechá spropitné.

Po odchodu z restaurace všude vyhlašuje, jaké tam mají špatné jídlo a mizernou obsluhu.

Obviňuje ostatní, kteří nějak přispěli k tomu, že šel právě do této restaurace.

4. Asertivní jednání

- Komunikace a vzájemný respekt
- Úcta k sobě i druhým, čestnost

Projevy

- Přímé, otevřené, klidné, sebevědomé, příjemné, nezákladné jednání
- Schopnost nést odpovědnost za své jednání
- Hledání vzájemně přijatelných řešení
- Empatie

4. Asertivní Vladimír

Klidně přivolá číšníka a klidným, ale rozhodným hlasem mu řekne:

„Pane vrchní, tohle jídlo nechci.

Biftek je tuhý a hranolky jsou studené. Prosím, doneste mi nové, které bude v pořádku.“

Vladimír jedná jistě, klidně a důrazně, avšak s respektem k číšníkovi, neponižuje ho.

Situaci řeší věcně a během dne na ni úplně zapomene.

Asertivita - techniky

1. Otevřené dveře
2. Negativní dotazování
3. Sebeotevření

Otevřené dveře

- Někdo chce silou vyrazit zavřené dveře a ty se těsně před ním otevřou
- **Přijmeme pravdivou část argumentace** „protivníka“
- Přiznání, že druhá strana má v něčem pravdu
- Přijetí všech argumentů protivníka – negativní aserce

Příklad

- Jste řidič autobusu nebo tramvaje
- Neúmyslně jste zavřel dveře člověku těsně před nosem



Negativní dotazování

- Dotazováním na negativa můžeme najít pravý důvod kritiky
- Ptáme se na detaily, zjišťujeme jádro problému
- Cílem je kritikovi otevřít ústa
- Dobré zejména při generalizacích – „vše špatně“
- Pozor na agresivitu a ironii - hlídat si emoce, hlas, gesta

Příklad

- Představte si setkání s Vaším nadřízeným
- Předá Vám feedback, že děláte vše špatně



Sebeotevření

- Vyjádření vlastních pozitivních či negativních pocitů
- Mluvit v první osobě bez jakékoliv agrese
- Délka i obsah je plně v našich rukou
- Technika vhodná do osobních vztahů
- „Já cítím, že ...“, „Mám pocit, že“

Cvičení

- Jste na meetingu a Váš kolega se velice nelichotivě vyjádří o výsledcích Vaší práce.
Po meetingu máte velkou chuť si to s ním vyřídit a dát mu najevo, že neměl tak úplně pravdu.

Asertivita – cvičení

Na střední škole přijdete o 25 minut později do vyučování.

Učitel říká: "Jdeš pozdě do vyučování!"

Jaké mohou být Vaše odpovědi dle jednotlivých typů jednání v komunikaci?

Pasivní?

Agresivní?

Pasivně?

Asertivní?

Asertivita – cvičení

Na střední škole přijdete o 25 minut později do vyučování.

Učitel říká: „Jdeš pozdě do vyučování!“

Jaké mohou být Vaše odpovědi dle jednotlivých typů jednání v komunikaci?

Pasivní: Ano, velmi se omlouvám, už se to nestane...

Agresivní: Vy jste minulou hodinu také přišla pozdě!

Pasivně agresivní: Ale Petr minulou hodinu také přišel pozdě a nic jste neřekla!

Asertivní: Ano, jdu pozdě.

Nenásilná komunikace (NVC)

- Uvědomnění si vlastních potřeb a pocitů
- Nevyhýbáme se konfliktům
- Nechceme neplodné obviňování a výčitky
- Každou (konfliktní) situaci lze rozložit do čtyř fází (4P):
 - 1. Pozorování**
 - 2. Pocity**
 - 3. Potřeby**
 - 4. Prosba**

NVC – příklad

Pozorování

- „Čekal/a jsem na tebe, ale ty jsi nepřišel.“

Pocity a potřeby

- „Když jsi nepřišel, cítil/a jsem se zklamaný/á, protože je pro mne důležité, když mne lidé respektují“

Prosba

- „Navrhuji, abys mi příště, když nebudeš moci přijít, aspoň hodinu předem zavolal.“

NVC – cvičení

1. Kolega Vám slíbil, že do dnešní půlnoci pošle na email svou část projektu, ale nestalo se tak.
2. Máte jet s partnerem na chatu, stojíte sbaleni na nádraží a partner Vám zavolá 5 minut před odjezdem vlaku, že nakonec nikam nejede.
3. Objednali jste si ubytování v penzionu a po příjezdu na místo Vám majitel penzionu oznámí, že má všechny pokoje plné a odmítá se s Vámi dále bavit.

Jaká bude Vaše reakce?

Shrnutí

„Jsme uvolnění, energičtí dospělí, **plní důvěry v život**. Jsme lidé, kteří vědí, že **dokážou čelit všem výzvám**, a proto se **otevřeně a zvědavě pouštíme do dobrodružství**. Známe **své potřeby i cíle** a jdeme za nimi. Pocit bezpečí, důvěry, uvolněné síly, odpovědnosti za sebe, vědomí vlastní hodnoty, schopnost navazovat dobré vztahy – to jsou jen **některé z darů, které má každý z nás v sobě**.“

(anonymní autor)



A person wearing a striped shirt, dark pants, and blue sneakers is skateboarding on a paved surface. The background shows a city skyline with tall buildings and a construction crane under a blue sky with light clouds. The person's shadow is cast on the ground.

Děkuji za pozornost