

KOMUNIKAČNÍ STYLY

KOMUNIKAČNÍ STYLY

Pasivní

Manipulativní

Agresivní

Asertivní



PASIVNÍ STYL KOMUNIKACE (CHOVÁNÍ)

- Absence sebejistoty v projevu
- Bezbrannost vůči požadavkům druhých
- Neschopnost prosadit se, své názory
- Tendence omlouvat se, vysvětlovat
- Nepřirozená snaživost
- Nízké sebevědomí
- Vyhýbání se řešení konfliktních situací
- Neverbální projev – sklopené oči, přikrčený postoj, hlava mezi rameny)

Důsledky:

Interpersonální konflikt (2 strategie – útek – konflikt narůstá – kumulace – výbuch **V** všem vyhovět – zneužívání, využívání **▲** on/a to udělá...)

Deprese

Stres

Bezmocnost

Frustrace

Promarněné příležitosti

Osamělost, izolace

Špatná image sám před sebou

Pocit hněvu sám na sebe



Reakce na pasivitu (kladení přímých odpovědí, získání názoru, zpětné vazby, vyvolání zájmu a zapojení do diskuse)

Provokace **▲** „No tak už konečně něco řekni.“
Manipulace – prohloubím větší pasivitu, cítí se ohrožen
Agresivní chování

MANIPULATIVNÍ STYL KOMUNIKACE (CHOVÁNÍ)

- Nepřímé, sleduje nějaký cíl, kt. není přímo vysloven
- Manipulátor navozuje u druhého ▲ pocit viny, neschopnosti, úzkosti...
- Často probíhá za pomoci emocionálních argumentů, s odvoláním se na morální hodnoty, slušnost, lidskost...
- Trvá na neměnnosti názorů u ostatních, sám však mění své myšlenky a chování podle situace, v níž se nachází
- Snaží se vyvolat přehnané obavy a starosti nebo naopak potíže bagatelizuje
- Podněcuje nedůvěru a podezřívavost
- Zaměřuje se na nedostatky druhých a zveličuje je
- Vnucuje svoje vlastní názory a postupy
- Projevuje se egocentricky
- Zesměšňuje a devaluje ostatní
- Vystupuje arogantně a povýšenecky
- Závidí všem včetně přátel a vlastní rodiny
- Neakceptuje, potřeby, práva ani přání druhých
- Lže
- Oblíbený trik manipulátora – činit druhého odpovědným za vývoj a řešení situace



joyreactor.cc



<http://botanika.wend>



EPA



ve svém okolí vyvolává pocit viny,
své chyby přehlíží.



Nejhorsí jsou nejhodnější lidé



CPPIA .net

SHOSTROMOVA TYPOLOGIE MANIPULACE

9 STYLŮ OSOBNOSTI MANIPULÁTORA

Diktátor – využívá autority, odvolává se na pravidla, kt. se musí dodržovat, citáty, síla autority ▲ bouchne do stolu a bude to, autoritativní šéf

Chudáček – libuje si v pocitech méněcennosti, zdůrazňuje své handicapy ví, že ho druzí budou litovat,– naskakují na jeho podnět a plní za něj úkoly ▲ vždyť on to má teď těžké a hodně...

Počtář – řídí se tím, co je pro něj v dané situaci nejvýhodnější - chování volí dle situace, nemá rád složité úkoly, spíše ty jednoduché bez event. komplikací

Břečťan – závislý na druhých, využívá a zneužívá je způsobem, aby dosáhl svého nebo závislost předstírá, rád na ostatních parazituje

Drsňák – žádné kompromisy ani diskuse bude tak jak chce on, manipuluje hrubostí, je pevně přesvědčen o své pravdě, občas používá nadávky a výhrůžky.

Mafián – obdoba drsňáka (manipuluje silou, ale zároveň nabízí určitou ochranu a záštitu) s tím, že ▲ „Budeš ke mně loajální, zajistím Ti ochranu, bezpečí.“ nebo „Kdo nejde se mnou, jde proti mně“

Obětavec – pro druhé udělá vše, nic není problém, vystihuje jej výrok: „Nejhorší jsou nejhodnější lidé.“

Poslední spravedlivý – všichni dělají chyby a vše dělají špatně, „pouze já jsem bez chyby.“, formou manipulace je neustálá kritika, ve svém okolí vyvolává pocit viny, své chyby přehlíží.

Opatrovatel „táta-máma“ – neustále se stará o druhé, ale často proti jejich vůli, žije v představě, že sám ví nejlépe, co je pro ostatní dobré. bez ohledu zda pomoc potřebují, protože „On/a ví všechno nejlíp.“

REAKCE NA MANIPULACI I.

Důležité je uvědomit si, že jsme manipulováni

- osoba nám dá pocítit, že jsme jiní než ostatní 2 varianty:

„Ty jsi nejlepší ze všech, vždycky si všechno zvládl....“

„Všichni již úkol splnili, jen Ty ne.“

- Své názory nedá otevřeně najevo, ale je „balí“ – „podivné tanečky a nic konkrétní“ intuitivně cítíme, že je to jiné
- Svou odpovědnost schovává za jiné (chce se vyhnout odpovědnosti)

Kontramanipulativní jednání:

Mluvit v krátkých větách

Vyjadřovat se jasně, srozumitelně

Nepoužívat slova (generalizace) – nikdy, vždycky, každý...

Vyhnout se agresi, ironii, hodnocení

Omluvit se, pokud je omluva na místě

Používat pozitivní formulace

Vyzdvihnout společné rysy našich postojů

Nejít do diskuse – vstupují sem emoce, chceme argumentovat – přestáváme vnímat co dělá manipulátor

Nejít do emocí – tam nás chce dostat = naskočíme na jeho podnět



REAKCE NA MANIPULACI II.



1. možnost

- Nereagovat/ignorovat nepříjemnou poznámku

2. možnost

- Chtít konkrétní informaci

3. možnost

- Konstatovat
- Nevysvětlovat

Vyhnout se emocím

a vrátit problém na řešitelnou úroveň

AGRESIVNÍ STYL KOMUNIKACE (CHOVÁNÍ)

- Jedinec prosazuje sebe na úkor ostatních
- Popírá práva ostatních, ponižuje je
- Z nezdarů obviňuje okolí
- Uznává jen své požadavky a potřeby
- Za cílem jde bez ohledu na okolí („i přes mrtvoly“)
- Hrubá/silná slova, moralizování, hlasitost, ironie, sarkazmus, ponižování
- Přehnané sebevědomí – možná zástěrka komplexů



**Důsledky: interpersonální konflikty, neoblíbenost u okolí
následně pocit viny/hněvu, frustrace, ztráty kontroly**

TYPY AGRESE

Otevřená

uklidnit

najít možné řešení

partner v k. si je
schopen uvědomit
svého chování

Skrytá

zastavit tlak

najít možné řešení

partner v k. si myslí,
že má na takové
jednání právo
(diktátor, mafián,
drsňák)

REAKCE NA AGRESI



- Níže posazený hlas
- Zachovat klid, sebejistý projev
- Naslouchat - vyjádřit pochopení
- Držet se faktů - ne emoce a dojmy
- Řešit problém - ne věci okolo, kt. nám vadí
- Odosobnit se (důvodem vzteku nemusím být já, ale něco jiného, já jsem jen hromosvod v cestě)
- Ignorovat poznámky sloužící jako návnada
- Odmítnout taktiku urážek
- Slůvko „ALE“
- Po urážce získat čas na rozmyšlenou



„Promiň v tomhle já nebudu pokračovat a k problému se vrátíme zítra.“



ASERTIVITA

- důležitá komunikační dovednost
- Předpoklad – *„Nejdřív poznej sám sebe a pak poznávej druhé.“*
- *Pokud jednám asertivně, předpokládám, že i ten druhý jedná asertivně a chce problém vyřešit.*
 - ... jinak můžete udělat cokoliv i tak ničeho nedosáhnete.

ASERTIVNÍ CHOVÁNÍ

- latinského *asserere* - tvrdit, domáhat se něčeho
- *schopnost/dovednost prosazovat vlastní názor, stanovisko nebo zájem*



- schopnost přímo vysvětlit „O co jde a jaké jsou cíle.“
- přistoupit na kompromis
- vyjádřit myšlenky a prožívání situace
- požádat o laskavost , nebo ji poskytnout jinému

pozitivní přístup k lidem

přiměřené sebevědomí (nemýlit si asertivitu s arogancí)

důsledky:

napomáhá řešení konfliktů

sebereflexe, pocit uspokojení

příležitost pro rozvoj

stabilizace interpersonálních vztahů



PRAVIDLA ASERTIVITY

1. Člověk má právo *posuzovat* své vlastní chování, myšlenky a emoce a být za ně odpovědný.
2. Člověk má právo *nenabízet* žádné *omluvy* a výmluvy ospravedlňující jeho chování.
3. Člověk má právo *posoudit*, nakolik a jak je zodpovědný za řešení *problémů* druhých lidí.



PRAVIDLA ASERTIVITY

4. Člověk má právo změnit svůj názor.



5. Člověk má právo říci já nevím.



6. Člověk má právo být nezávislý na dobré vůli ostatních.



PRAVIDLA ASERTIVITY

KDO PRACUJE,
DĚLÁ CHYBY!
BRAŇ SE CHYBÁM!



7. Člověk má právo dělat chyby a být za ně zodpovědný.

8. Člověk má právo dělat nelogická rozhodnutí.



9. Člověk má právo říci já ti nerozumím.

NOVÝ AKADEMICKÝ
SLOVNÍK
CIZÍCH
SLOV
A-Ž

studentická
vydání

10. Člověk má právo říci je mi to jedno.



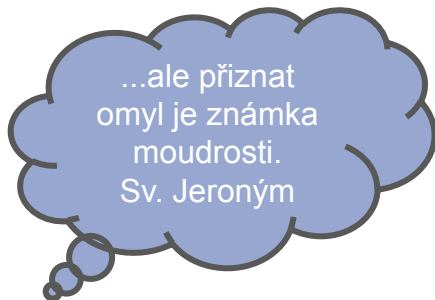
ASERTIVNÍ POVINNOSTI

Errare humanum est, in errore
perseverare stultum.

„Chybovat je lidské, trvat na omylu hloupé.“

- Chápat ostatní lidi (chápat neznamená souhlasit)
- Ovládat své emoce (sebekontrola)
- Umožnit jiným, aby se chovali asertivně
- Vzájemný respekt názorů
- Naučit se přistoupit na kompromis (úspora času, energie a dalších možností)
- Přiznat omyl a napravit ho, protože: **„MÝLIT SE JE LIDSKÉ“**

(Cicero)



Latinské přísloví



ASERTIVNÍ KOMUNIKACE

- Rozbitá gramofonová deska
- Pootevřené dveře
- Negativní doptávání
- Volné informace
- Sebeotevření
- Přijatelný kompromis
- Selektivní ignorování

ASERTIVNÍ NE

- Ujasnit si situaci, mít potřebné info
- Zvážit definitivní rozhodnutí místo zbrklé reakce
- Zvážit dopady odpovědi – výčitky z odmítnutí V z toho, že jsme se nechali zmanipulovat
- Říci „Ne.“ „Ne, nechci.“, „Ne, nemám o to zájem.“
- Všímat si svých pocitů
- Nevysvětlovat příčiny odmítnutí
- Neomlouvat se
- Vyjádřit empatii a respekt
- Pozor na otázku „Proč?“

SOUHRN DOPORUČENÍ

Používat jednoduché, aktivní a pozitivní věty.

Zapojit okolí do rozhodnutí.

Abstraktní slovní konstrukce nahradit praktickými příklady.

Odvahou a ohleduplností směřovat k příjemnému a užitečnému jednání.

Být empatický, dle potřeby aktivně naslouchat.

Napřed se snažit pochopit a pak žádat pochopení.