
CO JE
KOMUNIKACE



The background features a light green gradient with several 3D-style speech bubbles in various shades of green. A large white circle is positioned on the right side, containing the text 'Komunikační styly'.

Komunikační
styly

Pasivní k. styl

Vysoká míra plachosti a tolerance.

Užívání obrátů typu: „Budu souhlasit s tím, na čem se skupina dohodne.“

Opakující se tendence vyhýbat se konfliktu způsobují komplikace díky tomu, že předává svému okolí informaci, že jeho/její názory, myšlenky a pocity jsou nedůležité oproti názorům ostatních. Tímto přístupem dává svému okolí svolení k tomu, aby přehlíželo jeho/její potřeby a přání.

Agresivní k. styl

Pro takové mluvčí existuje v jednání pouze jedna strana, a to vítězná.

To vyžaduje, aby osoba s tímto přístupem dělala vše ve svém osobním zájmu bez ohledu na potřeby, práva a pocity druhých. Tato osoba bezohledně získává to, co chce, aniž by se ptala svého okolí.

Manipulativní k. styl

Navenek pasivita, ale v pozadí komunikace jedná taková osoba jemně a nepřímo nebo zákeřně.

Může komunikovat veřejně souhlasem, ale následně „v pozadí“ prezentuje svůj nesouhlas – komunikuje sarkasticky nebo si jednoduše stěžuje.

Tento styl se často vyvíjí u lidí, kteří se cítí nepříjemně při komunikaci o svých potřebách či pocitech. Velkou nevýhodou je poškození vztahů a narušení vzájemné úcty.

Asertivní k. styl

Snaží se udržet jednání v rovnováze. Jasně prezentujete své názory, potřeby a pocity, ale zároveň dbá a zohledňuje práva, potřeby a přání druhých.

Tento přístup neukazuje pouze respekt k ostatním, ale také sám k sobě, protože jste schopni postavit se za své zájmy a vyjadřovat své myšlenky a pocity. To vše ukazuje, že jste ochotni pracovat na řešení konfliktů.

COMMUNICATION STYLES



Pasivní komunikátoři

- Nejsou schopni říct „ne“
- Mají špatné držení těla nebo pohodový postoj
- Nepoužívají oční kontakt
- Mluví měkkým hlasem
- Chovají se omluvně
- Ošívají se

Jsem pasivní komunikátor:

- Pracujte na svých komunikačních schopnostech.
- Hledejte příležitosti, kde můžeš přirozeně mluvit.
- Najděte, kde je ti dobře (skupina nebo osobní schůzka, prezenční nebo online, mluvení nebo psaní).

Jednám s člověkem, který komunikuje pasivním stylem:

- Buďte přímí. Zahajte konverzaci jeden na jednoho, protože soukromé interakce jsou pro pasivního komunikátora často pohodlnější než skupinové.
- Zeptejte se na jeho názor. Poskytněte dostatek času, aby si své odpovědi promyslel.
- Vyhněte se kladení otázek s přímou odpovědí „ano“ nebo „ne“, jelikož získáte pouze malé množství podrobností. Buďte trpěliví s dlouhými odmlkami, protože pasivní jedinci si často dávají na čas promyslet odpověď.

Agresivní komunikátoři

- Přerušování lidí při jejich projevu
- Vstupování do osobního prostoru
- Arogantní držení těla
- Používání agresivních gest
- Udržování intenzivního očního kontaktu

Jsem agresivní komunikátor:

- Zaměřte se na své vyjadřování (může časem narušit vaše vztahy na pracovišti).
- Naučte se pozitivnějšímu vyjadřování.
- Pokuste se minimalizovat pociťovaný stres/tlak, který může toto jednání vyvolávat = zkuste se zaměřit na pozitivnější styl komunikace .
- Zkuste se věnovat nějaké fyzické aktivitě nebo meditaci.

Jednám s člověkem, který komunikuje agresivním stylem:

- Buďte klidní a asertivní. Snažte se nenechat zastrašit. Zaměřte svou konverzaci na přístup k problému a jeho řešení.
- Udržujte rozhovory profesionální. Nasměřujte konverzaci mimo osobní problémy nebo emoce.
- Ukončete konverzaci, pokud se agresivní komunikátor stane nezvladatelným nebo pokud máte pocit, že se debata nikam pozitivně neposouvá.

Manipulativní komunikátoři

- Mumlání
- Používání sarkasmus
- Popírání
- Ukazování šťastné tváře, i když jsou jasně naštvaní

Jsem manipulativní komunikátor:

- Hledejte příležitosti, jak otevřeně sdělit své myšlenky a potřeby.
- Najděte způsob, jak jasně a upřímně komunikovat, aby bylo vidět, že aktivně usilujete o přímé řešení situace.

Jednám s člověkem, který komunikuje manipulativním stylem:

- Snažte se nenechat prostor pro nesprávnou interpretaci nebo zmatek.
- Konfrontujte negativní chování. Mluvte s těmito lidmi přímo o jejich chování. Zvažte zapojení manažera, pokud vaše debata nepřinese změnu.
- Komunikujte jeden na jednoho a žádejte o zpětnou vazbu na vaše vzájemné chování či diskutovaný problém. Snažte se komunikovat upřímně.

9 stylů osobnosti manipulátora

Diktátor – využívá autority, odvolává se na pravidla, která se musí dodržovat, citáty, síla autority.

Chudáček – za něj úkoly
(...vždyť on to má teď těžké a má toho hodně...)

Počtář –

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

Drsňák – , je pevně přesvědčen o své pravdě, občas používá nadávky a výhružky.

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

Obětavec –

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

Asertivní komunikátoři

- Rozsáhlá gesta
- Tendence spolupráce a sdílení
- Zdravé vyjadřování myšlenek a pocitů
- Dobré držení těla
- Jasný hlas
- Přátelský oční kontakt

Chci být asertivní komunikátor:

- Vyjadřujte své potřeby a nápady s důvěrou.
- Aktivně naslouchejte.
- Povzbudte ostatní, aby sdíleli své nápady.
- Buďte otevření zpětné vazbě na vaše komunikační silné stránky a také na oblasti, které je třeba zlepšit.
- Vyhledejte kurzy profesního rozvoje.
- Hledejte příležitosti k procvičování veřejného vystupování.

Pracuji s člověkem, který komunikuje asertivním stylem:

Asertivní komunikace je běžně považována za nejproduktivnější a nejžádanější komunikační styl, zejména v pracovním prostředí.

Pokud máte ve svém okolí takového člověka, nebo jednáte-li s takovým člověkem, povzbudte ho, aby sdílel své nápady. Umístěte ho na vedoucí pozici a požádejte o pomoc při řešení pasivních, manipulativních a agresivních komunikačních stylů.