JAK SI HLÍDAT VLASTNÍ HRANICE A NEŠLAPAT PO CIZÍCH

Manipulace nebývá vždy zlá ani zjevná. Přichází nenápadně – jako „dobrá rada“, přátelský tlak nebo loajalita vůči systému. Lídři, HR i další profesionálové potřebují umět rozeznat, kdy komunikace ztrácí rovnováhu – a jak se v takové situaci zachovat. Kurz nabízí praktické nástroje a hlubší porozumění tomu, jak vést druhé férově, důsledně a bez tlaku. Vychází z reálných situací v práci i osobním životě. Pomáhá rozlišit zdravé vedení od skrytého ovládání – a podporuje vědomý styl komunikace, který zvyšuje důvěru a snižuje vnitřní odpor v týmu.

VÝSLEDEK A UŽITEK PRO ÚČASTNÍKA KURZU

- Zorientujete se v rozdílech mezi přesvědčováním, tlakem a manipulací
- Naučíte se rozpoznat skrytý nátlak i v jeho „přátelské“ podobě
- Posílíte schopnost nastavovat a udržet zdravé komunikační hranice
- Získáte praktické techniky pro reakci na manipulativní chování
- Pochopíte, jak emoce signalizují nerovnováhu a jak s nimi pracovat
- Uvědomíte si rozdíl mezi vedením a ovládáním lidí
- Prozkoumáte vlastní komunikační styl a jeho dopad na vztahy
- Vyzkoušíte si, jak vést náročné rozhovory férově a s klidem
- Odnesete si konkrétní změny, které můžete zavést do své praxe

Úvod a naladění

- Proč je téma manipulace důležité právě pro lídry
- Sdílení očekávání, nastavení osobních cílů
- „Kde může v mém stylu vedení vznikat tlak?“

Přesvědčování, tlak a manipulace – rozlišení

- 3 základní formy působení
- Co je ještě legitimní a kde už zasahuji do svobody druhého
- Praktické ukazatele rozdílu (záměr, transparentnost, možnost odmítnout)
- Proč často sklouzáváme k tlaku či manipulaci nevědomě
- Práce s příklady, scény z praxe, reflexe vlastního stylu

Kdy se komunikace mění v nátlak

- Morální dluh, skrytá loajalita, nevyslovená očekávání
- Skupinová práce
- Vědomé vedení jako alternativa k manipulaci

Emoce jako ukazatel rovnováhy

- 7 emočních indikátorů latentního nátlaku
- Rozlišení napětí vs. manipulace
- Emoční hygiena pro lídry

Běžné techniky manipulace

- Přehled vědomých i nevědomých manipulačních vzorců
- Přívětivost, která vyvolává pocit viny
- Reflexe: Kdy používám „přátelský tlak“, aniž bych chtěl

Stanovení a obrana hranic

- Techniky férového vymezení bez ospravedlňování
- Transparentní komunikace emocí a postojů
- Trénink reakce na tlak: zpětná vazba
- Vědomé vedení vs. nevědomé ovládání
- 3 pilíře čisté komunikace:
- Modely leadershipu založené na důvěře
- Tvorba osobního rozvojového závazku

Aperta

Aperta, s.r.o. Lužická 1157/30, 460 01 Liberec

www.aperta.cz