

1. lekce – shrnutí

Čtyři typy sociálního jednání

Rozpoznávání typů sociálního jednání vám umožní vědomé jednání.

Agresivita

Cíl: prosadit se, bez empatie, bez ohledu na druhé.

- Zvýšený hlas, gestikulace – dynamika projevu narůstá.
- Ironie, sarkasmus a hrubost.
- Komunikační partner pocituje tlak a strach.

Agresivní chování je pro druhé nepříjemné, dlouhodobě frustrující.

Pasivita

Cíl: vyhnout se konfliktu.

- Slabý, tichý, nevýrazný hlas, nervózní řeč těla – nevýrazný projev.
- Omlouvání, zbytečné vysvětlování nebo naopak nevyjadřování se.
- „Přizvukování“ většině – nadměrná loajalita.
- Komunikační partner pocituje nejistotu, neví na čem je, později může pociťovat zlost z nejisté situace.

Pasivní chování dlouhodobě vyvolává frustraci a demotivaci komunikačních partnerů.

Manipulace

Cíl: dosáhnout svého oklikou. Skryté dosahování cílů, které může být škodlivé pro komunikačního partnera.

- Příjemná komunikace, přesvědčivost, lichocení, snaha se zalíbit.
- Přehnaná argumentace, hodně slov, vysvětlování, které nemá vztah k cíli rozhovoru.
- Obecnost, nekonkrétnost, zkreslování nebo generalizování.
- Komunikačnímu partnerovi to může být příjemné, ovšem sledujte své pocity – můžete mít pocity provinění, obav, ztrácet sebevědomí, sebejistotu – můžete být manipulováni.

Odhalené manipulativní chování dlouhodobě vyvolává ztrátu důvěry.

Asertivita

Cíl: prosadit se slušně. Respekt k sobě, respekt k druhému.

- Příjemná a empatická komunikace, přiměřená volba slov vzhledem k situaci a komunikačnímu partnerovi.
- Vyjadřování se k věci, přímo, stručně.
- Komunikační partner ví, na čem je, má jednoznačnou odpověď. Ne každý je zvyklý na přímou komunikaci a může být překvapený.

Při dlouhodobém asertivním chování vzniká důvěra mezi komunikačními partnery. Zvyšuje se kvalita vztahu.