

Názov kurzu: Manipulátor

Podnázov: ARCHITEKTÚRA MYSLE: Staň sa hráčom, nie figúrkou

Svet nie je spravodlivé ihrisko. Je to šachovnica. Otázka znie: Kto hýbe tvojimi rukami?

Väčšina ľudí trávi život reagovaním na okolnosti. Sú posúvaní cudzími túžbami. Ovládaš svoje rozhodnutia? Sú to tvoje nápady?

Forma: kombinovaná, online

Časová dotácia: 40 hodín

Zamerané na: Osoby so záujmom o kurz

Vstupné požiadavky: Ukončené základné vzdelanie.

Hodnotenie: Skúška

Účastníci: Musia spĺňať požiadavky vzdelávacej inštitúcie

Obsah kurzu:

- Psychológia komunikácie a rozhodovania v medziľudských vzťahoch. (Neviditeľné nitky rozhodovania)
- Rozpoznávanie potrieb, motivácií a komunikačných štýlov partnera v rozhovore. (Sken motívov, profilovanie partnera v komunikácii)
- Budovanie dôvery, aktívne počúvanie a vedenie konštruktívneho dialógu. (Architektúra dôvery, Kotva)
- Techniky presvedčivej a etickej komunikácie v pracovnom aj osobnom prostredí. (jazyk vplyvu, reč presvedčania)
- Základy vyjednávania, argumentácie a zvládania námietok. (Bod zlomu, vyjednávací dynamika, rámec argumentu)
- Práca s emóciami, zvládanie konfliktných situácií a udržiavanie profesionálnych vzťahov. (riadenie napätia, psychológia konfliktu, dynamika emócií a konfliktu)
- Rozpoznávanie manipulatívnych techník a stratégie ochrany pred nátlakovým správaním. (Mechanika nátlaku, štíty proti nátlaku, maskovanie skrytého vplyvu.)
- Praktické cvičenia, modelové situácie a aplikácia získaných poznatkov do praxe.

1. Náročný zákazník pri reklamácii

Účastník rieši rozhovor so zákazníkom, ktorý je nespokojný, zvýšeným tónom komunikuje svoj problém a požaduje okamžité riešenie. Cieľom je zachovať pokoj, aktívne počúvať, pomenovať potrebu druhej strany a navrhnúť konštruktívne riešenie. Modelová situácia rozvíja zvládanie emócií, vedenie dialógu a prácu s napätím.

2. Vyjednávanie o podmienkach spolupráce

Účastník vedie rozhovor s obchodným partnerom, ktorý tlačí na zníženie ceny alebo zmenu podmienok. Úlohou je argumentovať vecne, reagovať na námietky a zároveň udržať profesionálny vzťah. Cvičenie rozvíja vyjednávanie, argumentáciu a schopnosť nastaviť hranice.

3. Konflikt v pracovnom tíme

Dvaja kolegovia majú rozdielny pohľad na rozdelenie úloh a komunikácia sa vyostruje. Účastník vstupuje do situácie ako sprostredkovateľ alebo člen tímu a učí sa pomenovať problém, oddeliť emócie od faktov a viesť konštruktívny rozhovor. Situácia rozvíja konflikt manažment a budovanie profesionálnych vzťahov.

4. Rozpoznanie manipulatívnej komunikácie

Účastník sa ocitne v rozhovore, kde druhá strana používa nátlak, vyvolávanie viny alebo nejasné formulácie na presadenie svojho zámeru. Jeho úlohou je rozpoznať varovné signály, zachovať si odstup a reagovať asertívne bez eskalácie konfliktu. Cvičenie slúži na rozvoj psychologickéj sebaobrany a uvedomelej reakcie.

5. Presvedčivá prezentácia vlastného návrhu

Účastník predstavuje svoj návrh nadriadenému, klientovi alebo tímu, pričom musí jasne formulovať argumenty, reagovať na otázky a udržať pozornosť publika. Cieľom je pôsobiť presvedčivo, ale rešpektujúco, bez nátlaku a bez obranného postoja. Situácia rozvíja schopnosť etickej presvedčivej komunikácie v praxi.

Vzdelávací výstup: Absolvent kurzu porozumie základným princípom ľudského rozhodovania, komunikácie a medziľudského vplyvu v etickom a profesionálnom kontexte. Získa schopnosť rozpoznávať komunikačné štýly, potreby a motivačné faktory druhých ľudí. Naučí sa budovať dôveru, viesť rozhovor efektívne a využívať techniky presvedčivej, no rešpektujúcej komunikácie. Osvojí si základy vyjednávania, práce s emóciami a zvládania náročných situácií bez nátlaku a manipulácie. Bude vedieť identifikovať manipulatívne správanie v pracovnom aj osobnom prostredí a primerane sa voči nemu brániť. Absolvent získa praktické zručnosti využiteľné v kariére, obchode, tíme aj v každodenných vzťahoch.

Profil absolventa:

Absolvent kurzu rozumie základným princípom psychológie komunikácie, medziľudského vplyvu a rozhodovania v etickom a profesionálnom kontexte. Dokáže identifikovať komunikačné štýly, potreby a motivačné faktory druhých ľudí a primerane na ne reagovať. Vie budovať dôveru, viesť efektívny rozhovor, argumentovať a zvládať náročné komunikačné situácie bez použitia nátlaku či manipulácie. Zároveň rozpozná manipulatívne správanie a pozná spôsoby, ako sa voči nemu účinne chrániť v pracovnom aj osobnom živote. Vie používať manipulatívne techniky na kontrolu svojich vedomostí.

Lektor: Ing. Peter Ďurica

Cena: 450 eur