



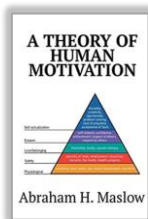
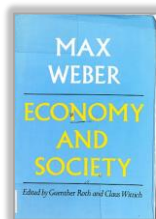
Motivace & Manipulace

„MY TO S TEBOU MYSLÍME DOBŘE, JEŠTĚ BYS TO MĚL UVÁŽIT.“ „PODLE MĚ JSI NEJLEPŠÍ, ALE TAKÉ MŮŽEŠ ZÍTRA VYLETĚT!“ „KDYŽ TO PODEPÍŠEŠ TEĎ...“

PŘÍNOSY

Vysvětlíme si rozdíl mezi **motivací a stimulací**. Proč některé benefity nemotivují, a kdy se stimulace mění v manipulaci. Také budeme hovořit o pasivní agresivitě a dalším **manipulacím v pracovním i osobním životě**. Dotkneme se osob s poruchou struktury osobnosti, psychopatů, i docela obyčejných manažerů, kteří nakonec v bezmoci sklouznou k neetickému jednání. A co ve vyjednávání, je manipulace dovolena? A jak manipulaci rozpoznat a čelit jí?

INSPIRACE



TÉMATA

- Rozdíl mezi motivací a manipulací
- Od Maslowa po Stratifikaci sociální skupiny
- Kdo a proč manipuluje?
- 26 psychologických manipulací
- Sebeobrana proti manipulacím

Z OBSAHU

Hledejte
smysl a
hodnoty.

Cynická
vyjadřová-
ní jsou
skrytou
agresí

Asijské
vyjednávací
techniky v
českém
prostředí.

