

EXTRA DAY

Hybrid Den 3 + Den 4

Téma dne: Stabilita, vliv a přenos do reality

Účastníci: Lukáš, Martin, Karel, Radim

Čas: 09:00–16:00

Tento den není náhradní výuka. Je to praktická integrace.

ČAS	BLOK
09:00–10:30	Blok 1 — Talent pod tlakem: kde se mi dar mění ve stín
10:30–10:45	Přestávka
10:45–12:15	Blok 2 — Obchodní tlak, emoce a přítomnost bez slov
12:15–13:30	Oběd
13:30–14:40	Blok 3 — Stabilita pod palbou: prezentace a náročné otázky
14:40–14:50	Přestávka
14:50–16:00	Blok 4 — Identita, standard a 90denní přenos do reality

Co dnes děláme a proč

Dohnat klíčové praktické prvky třetího a čtvrtého dne tak, aby každý účastník odcházel s jasnějším pochopením vlastního tlaku, obchodní a komunikační stability, práce s vlivem a konkrétním osobním systémem pro dalších 90 dní.

ROZDĚLENÍ ROLÍ BĚHEM DNE

LUKÁŠ + MARTIN

Chyběli na Dni 3 — zaměřujeme se na:

- Talent vs. stín
- Reakce pod tlakem
- Obchodní simulace
- Návrat do vedení
- Osobní závazek

KAREL + RADIM

Chyběli na Dni 4 — zaměřujeme se na:

- Práce s vlivem
- Přítomnost bez slov
- Prezentace pod tlakem
- Identita, která prodává
- 90denní systém

01

TALENT POD TLAKEM: KDE SE MI DAR MĚNÍ VE STÍN

09:00-10:30 | 90 MINUT

Zdroj: Den 3 (doplňuje Den 4)

Účastníci pojmenují svůj přirozený talent a v čem spočívá jejich síla, ale hlavně kdy se tato síla pod tlakem začne měnit v limit, kompenzaci nebo destruktivní vzorec.

1. OTEVŘENÍ DNE (10 MIN)

Krátce nastavit rámec pro skupinu:

„Dnes nejdeme opakovat Den 3 a Den 4. Dnes z toho bereme to nejpraktičtější. Cílem je, aby každý odešel s jasnou odpovědí: kde ztrácím stabilitu, jak se vracím do vedení a co konkrétně budu dalších 90 dní držet.“

2. MAPA TALENTU A STÍNU (25 min)

Každý si píše vlastní odpovědi:

MAPA TALENTU A STÍNU

1. V čem jsem přirozeně silný?

2. Co mi lidé často oceňují?

3. V čem mám nad ostatními výhodu?

4. Kdy se tato moje síla mění v tlak?

5. Jak vypadá moje horší verze, když jsem pod tlakem?

6. Co začnu dělat příliš?

7. Co naopak přestanu dělat?

PŘÍKLADY PŘEVODŮ:

SÍLA		STÍN
disciplína	→	tvrdost na sebe i druhé
empatie	→	přizpůsobování se
rychlost	→	netrpělivost
tah na výkon	→	ztráta kontaktu s tělem
kontrola	→	mikromanagement
charisma	→	potřeba uznání
analytika	→	zaseknutí v hlavě
zodpovědnost	→	přebírání všeho na sebe

3. SDÍLENÍ VE DVOJICÍCH (20 MIN)

Rozdělit do dvojic — ideálně tak, aby spolu nebyli lidé, kteří se běžně nejvíc znají. Každý má 7 minut, druhý pouze poslouchá a pak mu vrací:

- kde slyším tvoji sílu
- kde slyším tvoje riziko
- co podle mě lidé kolem tebe nejvíc cítí, když jsi pod tlakem

4. TRUST CIRCLE (25 MIN)

Každý řekne nahlas skupině:

FORMÁT — CO ŘÍCT SKUPINĚ

„Moje přirozená síla je...”

„Pod tlakem se ale mění v...”

„Signál, že ztrácím vedení, je...”

„Můj první návrat zpátky bude...”

Ostatní mohou dát krátkou zpětnou vazbu: jedna věta, žádné rozebírání.

VÝSTUP BLOKU

+ Pojmenovaný hlavní talent

+ Stín tohoto talentu

+ Signál ztráty stability

+ První konkrétní návrat do vedení

02

OBCHODNÍ TLAK, EMOCE A PŘÍTOMNOST BEZ SLOV

10:45–12:15 | 90 MINUT

Zdroj: Den 3 + Den 4

Dostat účastníky do praktické situace, kde musí udržet klid, dech, autoritu a kontakt, i když druhá strana tlačí, zpochybňuje, mlčí, útočí nebo ztrácí zájem.

1. MINI-RÁMEC: PROČ LIDÉ VE SKUTEČNOSTI NEKUPUJÍ (15 MIN)

Lidé často nekupují pouze produkt, službu ani argument. Kupují pocit jistoty, důvěry, bezpečí, vedení a vnitřní konzistence člověka, který před nimi stojí. Neprodává jen obsah sdělení — prodává stav člověka.

Klíčové otázky k zamyšlení:

- Cítí ze mě druhý člověk jistotu?
- Jsem v kontaktu, nebo tlačím?
- Umím ustát ticho?
- Umím vést bez přehnaného vysvětlování?
- Umím zůstat pevný, když druhý zpochybňuje cenu nebo mě osobně?

2. CVIČENÍ: PŘÍTOMNOST BEZ SLOV (20 MIN)

Ve dvojicích. Dvě varianty:

VARIANTA A

Jeden 60 sekund mluví o něčem, co je pro něj důležité.

Druhý nesmí radit, přerušovat ani reagovat slovně.

Jen drží přítomnost, dech, klid, oční kontakt, tělo.

VARIANTA B

Role se vymění. Poté krátká reflexe:

Kdy jsem měl potřebu něco říct?

Kdy jsem chtěl druhého zachránit?

Co moje tělo dělalo pod tlakem ticha?

Pointa: Autorita není jen schopnost mluvit. Autorita je schopnost unést prostor.

3. OBCHODNÍ SIMULACE VE DVOJICÍCH (35 MIN)

A = člověk, který něco nabízí, vysvětluje, vede obchodní rozhovor. B = náročný klient / partner / investor / kolega.

Scénáře pro B:

„Je to drahé.“

„Nevím, jestli Vám věřím.“

„Tohle už jsem slyšel mockrát.“

„Proč bych měl řešit právě Vás?“

„Pošlete mi to do e-mailu.“

„Teď na to není dobrá doba.“

„Tohle pro mě nemá hodnotu.“

„Mám pocit, že na mě tlačíte.“

Úkol pro A — návrat do vedení:

RÁMEC NÁVRATU DO VEDENÍ

1. Zastavit se
2. Nadechnout se
3. Uznat realitu druhého
4. Položit přesnější otázku
5. Znovu převzít vedení

Příklad: „Rozumím. Ať tomu správně rozumím — je pro Vás hlavní otázka cena jako taková, nebo spíš nejistota, jestli Vám to přinese odpovídající hodnotu?“

4. RYCHLÁ SKUPINOVÁ KOREKCE (20 MIN)

Každý řekne:

- kde jsem ztratil stabilitu
- co jsem začal dělat automaticky
- jaký jeden komunikační návyk potřebuji změnit

VÝSTUP BLOKU

- + Jak reaguje pod obchodním tlakem
- + Zda tlačí, vysvětluje, ustupuje, útočí nebo mizí
- + Jedna věta / nástroj pro návrat do vedení

03

STABILITA POD PALBOU: PREZENTACE A NÁROČNÉ OTÁZKY

13:30–14:40 | 70 MINUT

Zdroj: Den 4

Každý účastník si vyzkouší krátkou prezentaci pod tlakem, ve které musí udržet dech, tempo, jasnost, klid a autoritu, i když skupina klade náročné otázky.

1. RÁMEC CVIČENÍ (10 MIN)

Nejde o dokonalou prezentaci. Sledujeme:

- dech a tempo
- držení těla a oční kontakt
- jasnost sdělení
- schopnost neobhajovat se
- schopnost ustát ticho
- schopnost přiznat: „nevím“ — a neztratit autoritu

2. PŘÍPRAVA PREZENTACE (10 MIN)

Každý si připraví 2minutový vstup na jedno z témat:

- Co dnes prodávám světu jako svoji hodnotu?
- Proč by měl někdo důvěřovat právě mně?
- Jaký problém umím řešit lépe než většina lidí?
- Jaký standard chci reprezentovat ve svém oboru?

STRUKTURA PREZENTACE

1. Pro koho jsem?
2. Jaký problém řeším?
3. Proč na tom záleží?
4. Co je můj standard?
5. Jaký další krok dávám druhému?

3. HOT SEAT PREZENTACE (40 MIN)

FORMÁT	ČAS
Prezentace	2 min
Náročné otázky od skupiny	5-6 min
Zpětná vazba	2 min

Otázky od skupiny (pro roli B):

„Proč bych Vám měl věřit?“
„Co když to nefunguje?“
„V čem jste skutečně jiný?“
„Není to jen hezky zabalené?“
„Kde máte důkaz?“
„Proč je to tak drahé?“
„Co když si to rozmyslím?“
„Jak poznám, že za tím opravdu stojíte?“

Pravidlo pro prezentujícího:

Nezrychlovat.
Neútočit.
Neobhajovat ego.
Neuhýbat očima.
Nejprve uznat otázku — poté odpovědět jednoduše.

4. STABILIZAČNÍ KOREKCE (10 MIN)

Po každém hot seatu krátká korekce:

- Co se stalo s tělem?
- Co se stalo s dechem?
- Kdy přišla potřeba se obhájit?
- Kdy se ztratila jednoduchost?
- Jak by zněla silnější, klidnější odpověď?

VÝSTUP BLOKU

+ Každý zažije tlak před skupinou

+ Jasná zpětná vazba: jak působí, když je zpochybněn

04

IDENTITA, STANDARD A 90DENNÍ PŘENOS DO REALITY

14:50-16:00 | 70 MINUT

Zdroj: Den 4

Převést celý workshop do konkrétního osobního systému. Ne inspirace — závazek. Ne pocit — standard.

1. IDENTITA, KTERÁ PRODÁVÁ (15 MIN)

Člověk dlouhodobě neprodává jen produkt, výkon nebo argumenty. Prodává konzistenci. Lidé věří tomu, co je stabilní, čitelné a dlouhodobě pravdivé.

OTÁZKY K ZÁPISU: IDENTITA

1. Jaký člověk musím být, aby mi lidé důvěřovali víc?

2. Jaký standard už nemůžu porušovat?

3. Jaké chování mi bere autoritu?

4. Co musím přestat tolerovat u sebe?

5. Co chci, aby ze mě lidé cítili ještě předtím, než začnu mluvit?

2. OSOBNÍ SYSTÉM VÝKONU (20 MIN)

MŮJ NOVÝ STANDARD

1. Moje hlavní riziko pod tlakem je:

2. Můj nejčastější únik je:

3. Můj nový návrat do vedení je:

4. Jedna věta, kterou si budu připomínat:

5. Jedno chování, které končím:

6. Jedno chování, které zavádím:

7. Jeden vztah / prostředí, kde to musím začít žít okamžitě:

3. 90DENNÍ ZÁVAZEK (20 MIN)

MŮJ 90DENNÍ RÁMEC

1. Osobní standard:

2. Pracovní standard:

3. Komunikační standard:

4. Regenerační standard:

5. Konfrontace na příštích 14 dní:

6. Jak poznám, že se opravdu měním:

7. Co bude můj největší sabotér:

8. Co udělám, až se vrátím do starého vzorce:

4. ZÁVAZEK NAHLAS (25 MIN)

Každý před skupinou řekne:

„Moje hlavní uvědomění z celého procesu je...”

„Pod tlakem nejčastěji ztrácím vedení tým, že...”

„Odted' končím s...”

„Můj nový standard je...”

„Během příštích 14 dní konkrétně udělám...”

„Za 90 dní chci být člověk, který...”

ODPOVĚĎ SKUPINY PO KAŽDÉM ZÁVAZKU

„Beru na vědomí Tvůj závazek.”

Bez rozebírání. Bez zlehčování. Bez debat.

VÝSTUP BLOKU

+ Jasný osobní standard

+ 90denní rámec

+ Konkrétní závazek na příštích 14 dní

KDYŽ JSEM POD TLAKEM, NEZTRÁCÍM SEBE.

Když jsem zpochybněn,
neztrácím autoritu.

Když se vrátím do reality,
neztrácím standard.

POZNÁMKY
