










Trening asertywności



Szkolenie jest interaktywnym treningiem zachowań asertywnych. Podczas dwóch dni szkoleniowych każdy z uczestników nie tylko nauczy się mówić „nie” w sposób skuteczny i bezpieczny dla relacji z drugą osobą, ale przede wszystkim lepiej pozna własne granice psychologiczne, popracuje nad pewnością siebie i samooceną – co stanowi fundament postawy asertywnej.

Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

-  Przesadnie dbają o relacje z ludźmi, przez co unikają konfrontacji nawet kosztem własnego komfortu i samooceny.
-  Są zbyt uległe lub roszczeniowe w stosunku do współpracowników lub/i klientów.
-  Wskutek braku umiejętności odmawiania, mają nadmiar obowiązków zleconych przez innych.
-  Nie potrafią przyjmować lub udzielać konstruktywnej informacji zwrotnej.
-  Manipulują innymi lub zbyt łatwo poddają się manipulacjom.
-  Odczuwają dyskomfort pracy z ludźmi, wskutek braku umiejętności skutecznego wyrażania własnych potrzeb i oczekiwań.
-  Są nieśmiałe.
-  Chcą popracować nad własną samooceną i pewnością siebie.
-  Tłumią w sobie emocje, wskutek braku umiejętności ich wyrażania.

Po szkoleniu uczestnicy:

-  Są bardziej pewni siebie i wiedzą jak tę pewność wzmacniać w codziennych zachowaniach interpersonalnych.
-  Potrafią korzystać z poznanych technik asertywnej odmowy.
-  Mają większą kontrolę nad własnymi emocjami.
-  Mają większą kontrolę nad relacjami z innymi ludźmi.
-  Potrafią przyjmować i udzielać konstruktywnej informacji zwrotnej.
-  W sposób proaktywny podchodzą do relacji z innymi, sami prowokują ważne rozmowy.
-  W sposób swobodny używają słów „proszę”, „przepraszam”, „dziękuję”.
-  Mają większą świadomość konsekwencji swoich postaw i zachowań.
-  Potrafią w sposób świadomy kreować relacje ze współpracownikami i klientami.
-  Znają swoje granice psychologiczne i potrafią ich bronić w sposób nieinwazyjny dla innych.

Formuła szkolenia zakłada 20% teorii i 80% praktycznego przećwiczenia wszystkich poznanych zagadnień, przez co każdy z uczestników wyjdzie ze szkolenia z przekonaniem, które z poznanych technik są najlepiej dopasowane do jego indywidualnych potrzeb i preferencji.

Inwestycja:

Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: 9.800 PLN netto / 2 dni (4.900 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: 8.900 PLN netto / 2 dni (4.450 PLN netto / 1 dzień)

Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.



Program szkolenia

Dzień 1

- 🕒 Nawiazanie do oczekiwań uczestników. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🕒 Charakterystyka zachowań asertywnych, rodzaje asertywności, najczęstsze nieporozumienia.
- 🕒 Rozróżnianie zachowań asertywnych, agresywnych i nieasertywnych (uległe i manipulacyjne). Przyjrzenie się swoim uczuciom i nazwanie ich – pierwszy krok do komunikatu „JA” .
- 🕒 Stanowienie i obrona swoich praw. Praca w parach w oparciu o „Prawa asertywności” wg Herberta Fensterheima.
- 🕒 „Okręgi bliskości – Moje granice” – określanie i ochrona swoich granic psychologicznych (wprowadzenie do asertywności reaktywnej).
- 🕒 Co mi utrudnia zachowanie asertywne? - autodiagnoza myśli ograniczających przyjmowanie postawy asertywnej (praca wykonywana indywidualnie).
- 🕒 Asertywne zachowania wobec współpracowników czyli na czym polega budowanie relacji w oparciu o zasady asertywności ?
- 🕒 Świadomość własnego potencjału – ćwiczenie „Moje mocne strony w budowaniu postawy asertywnej”, wzmocnienie poczucia wartości oraz pewności swoich cech do budowania pozytywnych relacji ze współpracownikami.
- 🕒 Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

- 🕒 Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- 🕒 Mini wykład interaktywny na temat: Komunikatu „JA”, możliwości zastosowania, modelu „Wulkan Uczuć”. Model FUKO – jako przykład komunikatu „JA”. Zamiana komunikat typu „Ty” na komunikat typu „Ja” - ćwiczenia praktyczne w podzespołach.
- 🕒 Techniki asertywności reaktywnej i proaktywnej: Jujitsu, Zdarta płyta, Jestem słoniem – ćwiczenie „Zakupy”, „Sześć”.
- 🕒 Techniki asertywnej obrony: ćwiczenie „Taksówkarz”, Kawka w Mariocie” (scenki)
- 🕒 Mini wykład: zasady delegowania zadań, elementy delegowania, korzyści z delegowania zadań – scenki.
- 🕒 Zasady udzielania informacji zwrotnej przykłady: Kanapka, Zorro, Spinka (ćwiczenie wybranych modeli w podzespołach).
- 🕒 Asertywna krytyka, udzielanie pochwał i upomnień (ćwiczenia „Jednominutowy menager”)
- 🕒 Pisemne i ustne przekazywanie komunikatu „JA” – ćwiczenie.
- 🕒 Asertywność ma płeć: prośbą czy groźbą – różnice w wyznaczaniu granic wśród kobiet i mężczyzn.
- 🕒 Asertywność a może już agresja - subtelne różnice w uszach odmiennej płci.
- 🕒 Jak mówić „Nie” aby mężczyzna nie pomylił go z „hmm, czemu nie?”
- 🕒 Podsumowanie szkolenia.