

Trening asertywności

Człowiek w reakcji na zachowania innych ludzi od dawien dawna reagował tak jak potrafił w danej chwili. Na agresję reagował agresją, kiedy siły były wyrównane. Reagował uległością, gdy druga strona była silniejsza. Albo w ogóle unikał konfliktu, jeśli czuł się w nim wyjątkowo niekomfortowo. Żadne z tych zachowań nie są dla nas korzystne w trudnych sytuacjach społecznych. Agresja zazwyczaj rodzi agresje ukrytą bądź jawną. Zbyt uległość wpływa na obniżenie poczucia własnej wartości i frustrację. Jak w takim razie się zachować, gdy chcemy mieć prawo do wyrażania własnej opinii, poglądu i celów, ale nie chcemy konfrontacji bądź wycofania? Odpowiedzią są zachowania asertywne. Mamy tutaj dwie informacje. Jedna jest dobra a druga zła. Od której zacząć? Zazwyczaj ludzie chcą zaczynać od złej. Dlatego przełamiemy tą tendencję i zaczniemy od dobrej. Dobra informacja jest taka, że asertywność jest kompetencją nabytą. Każdy może się jej nauczyć, wytrenować jeśli tylko chce. Zła informacja mówi, że początkowo stosując zachowania asertywne możemy brzmieć sztucznie dla siebie i otoczenia. Właśnie dlatego, że zachowania asertywne nie należą do naszych naturalnych zachowań jak np. agresja czy uległość. Trening asertywności pozwoli nam w praktyczny sposób doświadczyć zachowań asertywnych na sobie i da początek nabywania nawyku stosowania asertywności wtedy, gdy tego potrzebujemy i chcemy.

Czego uczestnik nauczy się na szkoleniu?

Dowie się czym różni się zachowanie asertywne, agresywne i uległe

Uświadomi sobie jaka jest jego asertywność w różnych sytuacjach społecznych

Nabędzie wiedzę na temat tego jak zbudować wewnętrzną postawę asertywną

Nabędzie umiejętność doboru zachowania do sytuacji

Pozna kluczowe kompetencje wspierające zachowania asertywne

Odbędzie praktyczny trening najważniejszych zachowań asertywnych

Otrzyma kompleksową informację zwrotną dot. początkowych umiejętności zastosowania asertywności

Zbuduje większą pewność siebie w relacjach społecznych



Cena:

1650 pln netto / 2 dni / os.

I. Czym jest zachowanie asertywne?

Przykłady sytuacji i reakcji na nie – identyfikacja rodzajów zachowań
 Ujednolicenie rozumienia tego czym jest asertywność
 Różnice pomiędzy zachowaniem agresywnym, asertywnym a uległym
 Fakty i mity dotyczące asertywności
 Autodiagnoza – osobista mapa asertywności w różnych sytuacjach społecznych
 Rola asertywności w rozwoju swojej Inteligencji Emocjonalnej

II. Szanse i zagrożenia wynikające z zastosowania asertywności

Kiedy należy a kiedy nie należy być asertywnym w stosunku do szefa, pracownika, Klienta, kolegi, koleżanki, członka rodziny
 Analiza SWOT zachowań asertywnych w przestrzeni społecznej
 Rola bodźca i reakcji wg koncepcji Stevena Coveya
 Asertywność jako poszerzenie swojej strefy wpływu
 Prawa asertywności Ferserheima

III. Prawa osobiste w komunikacji społecznej a nasze terytorium psychologiczne

Terytorium psychologiczne – jakie są nasze prawa osobiste?
 Prawa osobiste w pracy zawodowej i nasze priorytety
 Analiza transakcyjna – komunikaty „rodzica” źródłem trwałego dyskomfortu
 Obrona swoich praw w kontaktach osobistych i w sytuacjach społecznych
 Budowanie wewnętrznej postawy asertywnej – techniki pozytywnego myślenia
 Radzenie sobie z emocjami w trudnych sytuacjach

IV. Kompetencje i zachowania wspierające asertywność

Umiejętność wyrażania opinii, krytyki, potrzeb, życzeń, poczucia winy
 Umiejętność odmawiania w sposób nieuległy i nieraniący innych
 Umiejętność przyjmowania krytyki, ocen i pochwał
 Autentyczność
 Elastyczność zachowania
 Świadomość siebie (wad, zalet, opinii)
 Empatia
 Stanowczość
 Umiejętność samooceny
 Analiza tych kompetencji u uczestników jako punkt wyjścia do praktycznego treningu asertywnych zachowań

V. Komunikat „Ja” – trening praktyczny

Prezentacja trenera na kilku społecznych przykładach
 Analiza poszczególnych kroków procedury w wyrażaniu krytyki
 Model FUKO oraz drabinka interwencji

Identyfikacja sytuacji w których uczestnicy mogą zastosować ten rodzaj komunikatu
 Symulacje w grupach równoległych i na forum
 Informacja zwrotna – analiza trudnych momentów w tym komunikacie
 Komunikacja werbalna i niewerbalna w zastosowaniu tego komunikatu

VI. Asertywna odmowa – trening praktyczny

Prezentacja trenera na kilku społecznych przykładach
 Analiza poszczególnych kroków procedury w wyrażaniu krytyki
 Model asertywnej odmowy
 Identyfikacja sytuacji w których uczestnicy mogą zastosować ten rodzaj komunikatu
 Symulacje w grupach równoległych i na forum
 Informacja zwrotna – analiza trudnych momentów w tym komunikacie
 Kiedy możemy zastosować alternatywę?

VII. Stawianie granic – trening praktyczny

Prezentacja trenera na kilku społecznych przykładach
 Analiza poszczególnych kroków procedury w wyrażaniu krytyki
 Model techniki stawiania granic
 Identyfikacja sytuacji w których uczestnicy mogą zastosować ten rodzaj komunikatu
 Symulacje w grupach równoległych i na forum
 Informacja zwrotna – analiza trudnych momentów w tym komunikacie
 Kiedy możemy zastosować technikę stawiania granic?
 Komunikacja werbalna i niewerbalna w zastosowaniu tego komunikatu

VIII. Komunikowanie trudnych decyzji – trening praktyczny

Prezentacja trenera na kilku społecznych przykładach
 Analiza poszczególnych kroków procedury w wyrażaniu krytyki
 Model – jak komunikować trudne decyzje?
 Identyfikacja sytuacji w których uczestnicy mogą zastosować ten rodzaj komunikatu
 Symulacje w grupach równoległych i na forum
 Informacja zwrotna – analiza trudnych momentów w tym komunikacie
 W jakich sytuacjach możemy komunikować trudne decyzje?
 Komunikacja werbalna i niewerbalna w zastosowaniu tego komunikatu

IX. Rozwijanie pozostałych kompetencji wspierających zachowania asertywne

Rola empatii w przekazie asertywnym
 Nieagresywna stanowczość – jak być twardym dla problemu i miękkim wobec ludzi?
 Rola Inteligencji Emocjonalnej w budowaniu swojej samoświadomości, samooceny i samokontroli
 Trening czyni mistrza – czyli jak być autentycznym w przekazie asertywnym? Budowanie nawyku zachowań asertywnych