

ASERTYWNOŚĆ, CZYLI SZTUKA ROZMAWIANIA W TRUDNYCH SYTUACJACH

Jak budować zdrowe relacje, osiągać cele i dbać o interesy.

WPROWADZENIE

- Asertywność to najlepszy sposób komunikacji w sytuacjach związanych z agresywną lub manipulacyjną presją z drugiej strony.
- Asertywność pomaga też wzmocnić odwagę i poczucie własnej wartości.
- Asertywność wspiera budowanie dobrych relacji i negocjacje win-win.

DLA KOGO

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób, które chcą zwiększyć swoje umiejętności komunikacyjne i interpersonalne, lecz szczególnie niezbędne jest dla kadry kierowniczej, liderów zespołów oraz osób współpracujących z innymi ludźmi w sytuacjach różnic interesów, które mogą być trudne dla którejś ze stron.

Udział w treningu jest okazją do poznania i praktycznego zmierzenia się z bezpośrednim, uczciwym oraz stanowczym wyrażaniem swoich uczuć, postaw i opinii w sposób respektujący uczucia postawy, opinie i prawa drugiej osoby.

PROWADZĄCY SZKOLENIE



Anna Podgórska

Założycielka i CEO Homo Creatore, menedżer, doradca i trener biznesu, wykładowca na studiach podyplomowych Executive MBA ALK, certyfikowany doradca metod badania potencjału ludzi i zespołów: DISC D3, FRIS, THOMAS i HOGAN.

PROGRAM

- 1. Komunikacja i emocje w asertywności, czyli na co możesz mieć więcej wpływu i jak to zrobić:**
 - mechanizmy komunikacji i ich sprzężenie zwrotne z EMOCJAMI
 - jak komunikować się świadomie, odzyskać kontrolę i mieć zawsze wybór

2. Asertywność od podszewki, czyli budowanie zdrowych relacji a nie tylko „sztuka odmawiania”:

- ile prawdy a ile mitu jest w popularnych ujęciach asertywności
- czym się różni asertywność od agresji i manipulacji
- czy można „manipulować asertywnie”?
- podstawy negocjowania WIN-WIN, czyli czym się różni KONSENSUS od KOMPROMISU?
- PRAWA ASERTYWNOŚCI, czyli jak wyznaczać i dbać o swoje granice w relacji z innymi
- szanse, możliwości i ograniczenia wynikające ze stosowania strategii asertywnej oraz strategii nieasertywnych

3. Konstruktywna komunikacja w asertywności – niezbędne elementy składowe:

- 5 zasad ASERTYWNOŚCI 3.0
- z czego budujemy swoje komunikaty i jakie efekty przynosi nam rozpoznanie i właściwe stosowanie poszczególnych elementów konstrukcyjnych: faktów, opinii (ocen) i osądów
- rozpoznawanie komunikatów nie-konstruktywnych i ich zamiana na konstruktywne podstawy obrony przed manipulacją i presją psychiczną

4. Jak skutecznie chronić swoje prawa i interesy z poszanowaniem innych ludzi:

- różnice między ODMOWĄ nieasertywną a asertywną
- jak PROSIĆ i odmawiać asertywnie
- asertywność w wydawaniu i egzekwowaniu POLECEŃ
- jak asertywnie realizować swoje INTERESY
- możliwości wyboru zachowania w sytuacji otrzymania odmowy na prośbę

5. Poprawa relacji międzyludzkich – asertywna wymiana opinii i uczuć na bazie konstruktywnej KOMUNIKACJI BEZ PRZEMOCY:

- przyjmowanie OCEN negatywnych i pozytywnych
- reagowanie na różne formy KRYTYKI z atakiem psychicznym włącznie
- jak krytykować konstruktywnie
- umiejętności asertywnego chronienia siebie w sytuacji KONFLIKTOWEJ
- radzenie sobie z zachowaniami MANIPULACYJNYMI
- wyrażanie pozytywnych i negatywnych UCZUĆ i opinii
- jak radzić sobie z zakłopotaniem
- inspiracja KOMUNIKACJĄ BEZ PRZEMOCY wg Marshalla Rosenberga (NVC)

6. Sztuka zwiększania skuteczności osobistej w relacjach:

- określenie typu relacji, w jakiej się znajdujemy
- strategie skutecznego prezentowania swoich potrzeb, wartości, interesów, opinii i przekonań
- asertywność w kontakcie z samym sobą – zwiększanie poczucia własnej wartości
- monolog wewnętrzny – autosabotaż lub pomoc w efektywnej realizacji celów

7. Panowanie nad emocjami i stresem w załatwianiu trudnych i konfliktowych spraw z innymi ludźmi:

- asertywna reakcja na poczucie krzywdy lub winy
- sposoby asertywnego wyrażania uczuć negatywnych, np. złości – KOMUNIKAT OD „JA”
- jak asertywnie dbać o swoje potrzeby, wartości i interesy lub interesy i wartości reprezentowanej organizacji
- asertywne negocjowanie rozwiązania problemu w sytuacji różnic z wykorzystaniem EMPATYCZNEGO ZROZUMIENIA drugiej strony
- specjalne zastosowania asertywności w różnych obszarach: kierowanie ludźmi, współpraca, windykacja, sprzedaż i obsługa klienta, negocjacje, relacje prywatne, itp.

WARUNKI

W CENIE SĄ ZAWARTE:

- udział w 2-dniowym szkoleniu prowadzonym przez naszego trenera – eksperta
- przed-szkoleniowa ankieta badająca potrzeby uczestników oraz istotne dla nich sytuacje – do przerobienia w trakcie szkolenia
- materiały merytoryczne i piśmiennicze
- dyplom certyfikowanego trenera
- lista rozwojowej literatury uzupełniającej
- poszkoleniowy e-mentoring z trenerem i weryfikacja zadania wdrożeniowego
- **nielimitowane prawo do powtarzania tego szkolenia w ramach follow-up za 100 zł netto**
- catering: kawy, herbaty, owoce sezonowe, ciasteczka, zdrowe przekąski
- lunch: 2 dania, kilka zestawów do wyboru – w tym wersje wegetariańskie

MIEJSCE:

Sale naszego Centrum Szkoleniowego w Warszawie – Aninie przy ul. Sejmikowej 4 (04-602)

To szkolenie możemy dostosować do indywidualnych potrzeb każdej organizacji i przeprowadzić w formie szkolenia zamkniętego

⇒ **ZAPYTAJ NAS O SZCZEGÓŁY WSPÓŁPRACY**

**Centrum Doradztwa i Szkoleń
HOMO CREATORE Sp. z o.o.**

ul. Sejmikowa 4,
04-602 Warszawa

www.HomoCreator.pl

Dział Relacji z Klientami

Serdecznie zapraszamy

8:00 do 16:00

e-mail: biuro@homocreator.pl

tel.: 22 815 90 50, 789 059 787



HOMO CREATORE