

ASERTYWNOŚĆ

- Masz prawo do wyrażania siebie, swoich opinii, potrzeb, uczuć - tak długo, dopóki nie ranisz innych.
- Masz prawo do zachowania swojej godności poprzez asertywne zachowanie - nawet, jeśli rani to kogoś innego - dopóty, dopóki twoje intencje nie są agresywne, lecz asertywne.
- Masz prawo do przedstawiania innym swoich próśb - dopóki uznajesz, że oni mają prawo odmówić.
- Istnieją takie sytuacje między ludźmi, w których prawa nie są oczywiste. Zawsze jednak masz prawo do przedyskutowania tej sprawy z drugą osobą i wyjaśnienia jej.
- Masz prawo do korzystania ze swoich praw (Prawa asertywne, wg Herberta Fensterheima)

CZY NASZE SZKOLENIE JEST DLA CIEBIE?

Szkolenie przeznaczone dla menadżerów, kierowników wszystkich szczebli oraz osób, które w życiu zawodowym i prywatnym chcą być bardziej pewne siebie, poprawić kontakty z ludźmi, lepiej radzić sobie z krytyką i odmową. Szkolenie skierowane jest w szczególności, do osób, które chcą rozwinąć swoje zdolności komunikacyjne oparte na zachowaniach asertywnych, zwiększyć swoją skuteczność dzięki umiejętności wyrażania swoich opinii, poglądów, pragnień i uczuć w bezpośredni sposób.

CEL SZKOLENIA

Celem szkolenia jest nabycie umiejętności asertywnego reagowania w sytuacjach trudnych, w oparciu o kontrolę własnych stanów emocjonalnych i świadome kształtowanie relacji z otoczeniem. Dodatkowo celem tego szkolenia jest poznanie praw asertywności, oraz przetrenowanie sytuacji związanych z asertywnością.

METODOLOGIA SZKOLENIA

Scenki, mini-wykłady, ćwiczenia w podgrupach, "burza mózgów". Metodologia prowadzenia: drama, praca z kamerą, praca indywidualna i grupowa.

PROGRAM SZKOLENIA

Podstawy zachowań asertywnych

Asertywność to zespół zachowań danego człowieka, za pomocą, których może on wyrażać uczucia, życzenia, opinie oraz dbać o swoje prawa i interesy w sposób bezpośredni, stanowczy i uczciwy, a jednocześnie respektujący uczucia, postawy, życzenia, opinie i prawa innych osób. Człowiek zachowujący się asertywnie potrafi ujawniać uczucia zarówno pozytywne, jak i negatywne, np. gniew, strach, zaangażowanie, nadzieję, rozpacz, radość, oburzenie, zakłopotanie, entuzjazm itd., w sposób, który nie narusza praw innych osób.

- **Zagadnienia**

- Poznanie własnej mapy asertywności czyli w jakich obszarach osoba jest asertywna, a w jakich powinna pracować nad postawą asertywną
- Rozróżnianie zachowań asertywnych od agresywnych i uległych
- Poznanie praw asertywnych

Asertywne radzenie sobie z krytyką

Większość osób ma problem z przyjmowaniem błędów i wyrażaniem krytyki. Uczestnicy szkolenia nauczą się jak dawać informację zwrotną, aby były one motywujące, a także radzić sobie z krytyką innych osób.

- **Zagadnienia**

- Asertywne wyrażanie krytyki. Komunikaty typu „ja” i udzielanie informacji zwrotnych
- Radzenie sobie z krytyką m.in. wyrażanie sprzeciwu, odkrywanie aluzji

Asertywne wyrażanie próśb

Asertywne wyrażanie próśb nastawione jest zarówno na skuteczną realizację zamierzeń, jak i na obronę przed ewentualnymi próbami naruszenia godności osobistej.

- **Zagadnienia**

- Model asertywnego wyrażania próśb

Asertywna odmowa

Asertywna odmowa to stwierdzenie stanowcze, bezpośrednie, czytelne i uczciwe.

- **Zagadnienia**

- Model asertywnej odmowy
- Techniki wspomagające asertywną odmowę, m.in. technika zdartej płyty

Budowanie poczucia własnej wartości

Wysokie poczucie własnej wartości ułatwia radzenie sobie w sytuacjach trudnych. Zdecydowanie łatwiej zachowywać się asertywnie osobom, które mają adekwatne poczucie własnej wartości. Osoby, które nie są pewne siebie mają tendencję do zachowań uległych, bądź agresywnych (w myśl zasady lepiej atakować niż być atakowanym).

- **Zagadnienia**

- Moje mocne i słabe strony
- Ćwiczenia podwyższające samoświadomość
- Kotwice, jako sposób docierania do wewnętrznych zasobów
- Określenie postawy życiowej, czyli jak odczuwam sam siebie i siebie w stosunku do innych, jak widzę siebie i innych, jak oceniam siebie i innych

Prezentowany program szkolenia stanowi propozycję THEBRAIN oraz jest realizowany podczas szkoleń otwartych. W przypadku szkoleń zamkniętych, dostępnych zarówno w wariantcie standardowym jak i „FTB” (FitTheBrain) oraz warsztatów indywidualnych, zakres szkolenia jest modyfikowany zgodnie z potrzebami Klienta.

Wszystkie prawa zastrzeżone

LICZBA GODZIN/DNI SZKOLENIA

- Szkolenie grupowe otwarte: 16/2
- Szkolenie grupowe zamknięte: **ustalana indywidualnie**
- Warsztaty indywidualne: **ustalana indywidualnie**

CENA OBEJMUJE (W STANDARDZIE)

- Materiały szkoleniowe
- Materiały piśmiennicze
- Zaświadczenie ukończenia szkolenia
- Przerwy kawowe
- Lunch

KOSZT SZKOLENIA

- Szkolenie grupowe otwarte: 1090 PLN/osoba*
- Szkolenie grupowe zamknięte: **cena ustalana indywidualnie**
- Warsztaty indywidualne: **cena ustalana indywidualnie**

* kwota netto – należy doliczyć 23% stawkę podatku VAT.

ZGŁOSZENIA I ZAPISY NA SZKOLENIA

Zgłoszenia przyjmowane są poprzez wypełnienie formularza zgłoszeniowego, który należy podpisać a następnie przesłać na numer faksu + 48 22 622 01 11, drogą mailową na adres biuro@thebrain.pl lub pocztą THEBRAIN ul. Stefana Jaracza 10/22 00-378 Warszawa. Formularz można uzyskać kontaktując się z naszym koordynatorem.

Warunki realizacji **szkoleń zamkniętych** oraz **warsztatów indywidualnych** ustalane są zawsze niezależnie z Klientem.

SZKOLENIE FINANSOWANE PRZEZ URZĘDY PRACY

Wszystkie osoby, które chciałyby zapisać się na szkolenie finansowane przez Urzędy Pracy muszą posiadać status osoby bezrobotnej. Aby uzyskać więcej szczegółów prosimy o kontakt z naszym koordynatorem.