

## Asertywność

Asertywność trafiła do polskiej praktyki zarządzania w połowie lat dziewięćdziesiątych XX. wieku i od tamtej pory bardzo często jest obecna jako osobny moduł w wielu programach szkoleniowych lub jako przedmiot rozwoju podczas procesu coachingu. Choć nie ma dobrego jednego określenia dla tej grupy zachowań w języku polskim, to dziś nie trzeba już go szukać, bo pojęcie to stało się powszechnie znane w biznesie i poza tą sferą. Takie upowszechnienie pojęcia jest czymś pozytywnym, wpływa na stopniowe eliminowanie występujących często zachowań zbyt uległych i zbyt agresywnych.



### Czym jest asertywność, a czym nie jest?

*...asertywność leży między uległością a agresją, dobrym odpowiednikiem w języku polskim tego pojęcia jest stanowczość; warto być stanowczym - spokojnie, bez naruszania granic umieć osiągnąć zamierzony cel lub obronić swoje terytorium...*

Bycie asertywnym to zwyczajnie umiejętność stawiania swoich granic i szanowania granic innych. Takie założenie pozwala w większym stopniu zachować dobre samopoczucie i być osobą bardziej skuteczną, zasługującą na szacunek przez bycie wprost, a dzięki temu również bardziej szanującą siebie (potrafię tak działać, że jestem skuteczny, bez ponoszenia zbyt wielkich nakładów - a jednocześnie pozostaję w dobrych relacjach z otoczeniem).

Nie jest asertywnością parcie do zwycięstwa za wszelką cenę, nie jest nią także takie wywieranie wpływu, by zawsze postawić na swoim - choć wiele osób utożsamia asertywność z bezkompromisowym uzyskiwaniem tego, czego akurat się chce.

### Cele szkolenia

Głównym celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z tym czym jest paradygmat myślenia i zachowywania się wg reguł asertywności. Oprócz zapoznania się z założeniami teoretycznymi pojęcia uczestnicy będą mogli w praktyce trenować zachowania asertywne.

### Program szkolenia

#### Dzień 1

##### 1. Asertywność - czym jest?

- Skąd wzięła się asertywność? - trochę historii.
- Co to znaczy - być asertywnym?
- Mity na temat asertywności.
- Do czego ja mam prawo, jakie są prawa innych - paradygmat asertywności?

e-mail: [inpersona@gazeta.pl](mailto:inpersona@gazeta.pl)

Tel. 506 – 178 – 506

[www.inpersona.pl](http://www.inpersona.pl)

## 2. Diagnoza asertywności

- Diagnoza - czy moja postawa jest asertywna?
- Dlaczego lepiej chcieć i móc niż musieć, ale nie chcieć?

## 3. Korzyści z bycia asertywnym

- Co tracę nie będąc asertywnym? - perspektywa krótkoterminowa oraz budowanie u innych i siebie nawyków i postaw w kontaktach: "Ty zawsze..."
- Co zyskuję z bycia asertywnym? - większe poczucie kontroli i panowania nad swoim zachowaniem.
- Rola menedżera w konflikcie - jak sobie radzić w trudnej sytuacji zarządczej?
- Mapa konfliktu - bliski i szeroki plan, identyfikacja czynników tworzących konflikt.
- Ćwiczenia - komunikacja na temat konfliktu, rozmowy w pracownikami/zespołem w konflikcie.

## 4. Techniki asertywne

- Nieśmiertelna "zdarta płyta" - dlaczego to naprawdę działa?
- Komunikat JA zamiast TY.
- Jakie są moje granice?
- Ucz się asertywnie prosić.
- Kiedy i jak odmawiać?
- Czego i jak oczekiwać od innych?
- Konstruktywna krytyka - nie bój się mówić o tym, co złe.
- Pochwały - sposób na budowanie szczerych i dobrych relacji.
- Gdy jestem podany krytyce - jak przyjąć trudne informacje na swój temat?
- Mów wprost i dopytuj - zero tolerancji dla niedopowiedzeń i aluzji.
- Spójność przekazu - bądź czytelny w gestach, mowie ciała i słowie.

## Dzień 2

## 5. Praktykuję zachowania asertywne - symulacje zachowań asertywnych

- Ćwiczenia z zachowań asertywnych w zespole - jak radzić sobie z presją grupy, jak wypracowywać dobre rozwiązania nie psując relacji?
- Ćwiczenia w relacjach 1:1 - spotkania z osobami zbyt agresywnymi, asertywnymi i zbyt uległymi.
- Ćwiczenia w relacjach 1:1 - jak być asertywnym wobec osób o dużym autorytecie?

## 6. Uczę asertywności innych

- Ćwiczenia - spotkanie na temat asertywności z moim zespołem.
- Ćwiczenia - rozmowy 1:1 o asertywności - jak wzmocnić i poprawić relacje z ważnymi osobami, które naruszają nasze prawa lub ograniczają swobodę działania.

## 7. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

# In Persona

NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE

- Jakie korzyści mogę mieć z bycia asertywnym - czego dowiedziałem się o sobie?
- Indywidualny plan działań wdrożenia paradygmatu asertywności w różnych obszarach mojego funkcjonowania.

**Czas trwania:** 2 dni szkoleniowe

**Liczba uczestników:** 8-15 osób

**Koszt udziału w szkoleniu:** 750 PLN + 23% VAT.

Cena obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i catering.

**Terminy szkolenia ustalone będą po zebraniu grupy. Prosimy wysłać zgłoszenie przez**

**[Formularz Zgłoszenia](#)**

e-mail: [inpersona@gazeta.pl](mailto:inpersona@gazeta.pl)

Tel. 506 – 178 – 506

[www.inpersona.pl](http://www.inpersona.pl)