



4GROW Sp. z o.o.

**Asertywność i obrona przed manipulacjami
- szkolenie.**

Numer usługi 2025/04/16/140920/2694320

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.06.2025 do 13.06.2025

2 078,70 PLN brutto

1 690,00 PLN netto

129,92 PLN brutto/h

105,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w warsztatach zapraszamy: • Osoby, które chcą poprawić komunikację ze współpracownikami, • Osoby reagujące emocjonalnie na krytykę, • Osoby, które nie potrafią stawiać granic i egzekwować wykonania zadań, • Osoby przyjmujące na siebie zadania współpracowników, przez co zaniedbują swoje obowiązki lub zostają "po godzinach", • Osoby potrzebujące wzmocnić pewność siebie, • Osoby łatwo ulegające wpływom. W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Asertywność i obrona przed manipulacjami” przygotowuje uczestników do stosowania praktycznych technik i narzędzi, umożliwiających wyrażanie własnego zdania w sytuacjach, w których czują obawę, unikają ich lub reagują emocjonalnie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wpływa na zmiany zachowania innych ludzi poprzez stosowanie zasad i technik konstruktywnej krytyki w sposób sprzyjający pogłębianiu się relacji.	Uczestnik opisuje i stosuje techniki konstruktywnej krytyki w praktycznych ćwiczeniach, analizując ich wpływ na relacje.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik reaguje w sytuacjach zaskakujących i konfliktowych, przyczyniając się do zrozumienia i chęci do współpracy.	Uczestnik przedstawia strategie radzenia sobie z konfliktami i demonstruje ich zastosowanie w symulowanych sytuacjach konfliktowych.	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych i obejmuje ewentualne przerwy.

Szkolenie adresowane jest do osób, które chcą poprawić swoją komunikację, pewność siebie i zdolność do wyznaczania granic w pracy.

Warsztat prowadzony jest przy wykorzystaniu wystąpień indywidualnych, symulacji grupowych oraz w podziale na grupy.

Program szkolenia: Asertywność i obrona przed manipulacjami

DZIEŃ 1

1. Asertywność – to więcej niż mówienie „nie”

- **Mity o nieasertywnych osobach** – kto tak naprawdę jest asertywny
- **Czym jest „głęboka asertywność”** – jak właściwie rozumieć asertywność – jakie są przyczyny nieasertywnych zachowań
- **Zachowania nieasertywne oraz ich konsekwencje:**
 - o Agresja
 - o Uległość
 - o Manipulacja
- **Jak ocenić, czy zachowujesz się asertywnie**
- **Kiedy zachowanie nieasertywne jest dobrym wyborem**
- **Jakie korzyści płyną z asertywności a jakie są ryzyka**
- **Matryca asertywności** – jak jest u Ciebie

2. Asertywna postawa - wyrzucamy bariery asertywności z Twojej głowy

- **Mechanizmy obronne** – jak świadomie reagować na sytuację w danym momencie.
- **Antyasertywne myślenie** – jak zmieniać negatywny monolog w swojej głowie na myślenie sprzyjające asertywności:
 - Katastrofizowanie
 - Negatywne zdania na swój temat
 - Wygórowane warunki asertywności
 - Samokaranie
 - Powinności i normy
- **Wartości, potrzeby, przekonania** – jak wpływają na Twoją asertywność (praca na poziomach funkcjonowania psychicznego 4GROW™)
- **Prawa asertywne** – jakie masz prawa i jak z nich korzystać

3. Twój warsztat asertywności – zbuduj swoją wewnętrzną siłę

- **Odwaga** – jak wzbudzić w sobie odwagę w dowolnym momencie – trening 7 kroków skutecznego uruchamiania asertywnego zachowania.
- **Poczucie własnej wartości** – czym jest poczucie własnej wartości i jak je wzmacniać:
 - o Twoje zasoby
 - o Zasada TOBe™
 - o Technika ramowania
- **Pewność siebie** – jak ją zwiększyć stosując Strategię SZM™
- **Tryby asertywności: responsywny i reaktywny** – jak zadbać o swoje potrzeby i działać z miejsca spokoju i pewności
- **Strefa komfortu i strefa rozwoju** – co da Ci wyjście ze strefy komfortu (trening w realnej sytuacji).

DZIEŃ 2

4. Trening asertywności:

- **Technika Aser**
- **tywnej odmowy** – gdy chcesz zadbać w pierwszej kolejności o swoje potrzeby i interesy
- **Technika Zdartej płyty** - gdy rozmówca nie przyjmuje Twoich słów i wywiera presję
- **Techniki Zawiszy™** - rozmówca chce od Ciebie czegoś, na co nie chcesz się zgodzić
- **Techniki odroczenia asertywnego** - ktoś stawia Cię w sytuacji, w której nie wiesz jeszcze, jak chcesz się zachować, co odpowiedzieć
- **Techniki Alternatywy™** - gdy chcesz w dyplomatyczny sposób pokazać wartość swojego rozwiązania oraz uświadomić konsekwencje wyboru
- **Zasada POP™** - gdy ktoś zwraca się do Ciebie w sposób, którego nie akceptujesz; zachowuje się w sposób, który Ci nie odpowiada
- **Technika Otwartych drzwi** - gdy ktoś Cię obraża, poniża lub ośmiesza
- **Techniki Jujitsu** - gdy rozmówca zarzuca Ci błąd, krytykuje w niekonstruktywny sposób, a Ty chcesz dowiedzieć się, o co konkretnie chodzi
- **6 kroków, by stać się lepszym odbiorcą krytyki** – wyciągnij wartość z krytycznych słów

5. Konflikty w relacjach – jak im przeciwdziałać i rozwiązywać je asertywnie

- **Analiza transakcyjna** - jak w relacjach wpływamy na swoje zachowanie i z czego to wynika - jak zmienić kierunek rozmowy i przekuć niekonstruktywny dialog w partnerską merytoryczną rozmowę
- **Asertywność bez poczucia winy** - jak zareagować w zgodzie ze sobą i nie zadrećzać się poczuciem winy
- **Asertywność bez poczucia krzywdy** - trójkąt dramatyczny - jak przestać być „ofiara” i zadbać o swoje interesy
- **Obrona przed atakiem werbalnym/agresją słowną** – procedura „zamorzenia gniewu głodem”, czyli jak przetrwać awanturę
- **Konfrontacja przekonań** – asertywny styl prowadzenia dyskusji
- **NVC - komunikacja bez przemocy wg Marshalla Rosenberga** – jak dotrzeć do prawdziwych potrzeb i skupić się na rozwiązaniu, a nie na konflikcie

6. Asertywna obrona przed manipulacją

- **Reguły wywierania wpływu** – przewodnik po najczęściej stosowanych sposobach manipulacji i wskazówki, jak sobie z nimi radzić
 - Regułą konsekwencji
 - Regułą wzajemności
 - Regułą konformizmu
 - Regułą sympatii
 - Regułą autorytetu
 - Regułą niedostępności
 - Regułą kontrastu
- **Technika Karty na stół™** – jak sprawdzić intencje Twojego rozmówcy i zdemaskować manipulację
- **Technika „Małego Księcia”** – jak uzyskać odpowiedź, gdy rozmówca wyraża się w niejasny sposób
- **Technika „Zasłona z mgły”** – jak nie dać się złapać na „haczyk” manipulantą

Czas trwania:

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych. (2 dni), a grupy liczą maksymalnie 10 osób. Przerwa wliczona jest w czas trwania usługi. Wymagane jest udział w szkoleniu w min. 95% czasu trwania szkolenia.

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Asertywność – to więcej niż mówienie „nie”	Monika Dąbrowska	12-06-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	12-06-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Asertywna postawa - wyrzucamy bariery asertywności z Twojej głowy	Monika Dąbrowska	12-06-2025	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 15 Lunch	Monika Dąbrowska	12-06-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Trzy filary głębokiej asertywności – zbuduj swoją wewnętrzną siłę	Monika Dąbrowska	12-06-2025	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	12-06-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Trzy filary głębokiej asertywności – zbuduj swoją wewnętrzną siłę - ciąg dalszy	Monika Dąbrowska	12-06-2025	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Trening asertywności w komunikacji i relacjach - techniki	Monika Dąbrowska	13-06-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	13-06-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Trening asertywności w komunikacji i relacjach - techniki	Monika Dąbrowska	13-06-2025	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Monika Dąbrowska	13-06-2025	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Konflikty w relacjach i asertywna obrona przed manipulacją – jak asertywnie wyrażać własne zdanie, gdy nie zgadzasz się z rozmówcą	Monika Dąbrowska	13-06-2025	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	13-06-2025	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Konflikty w relacjach i asertywna obrona przed manipulacją – jak asertywnie wyrażać własne zdanie, gdy nie zgadzasz się z rozmówcą - ciąg dalszy	Monika Dąbrowska	13-06-2025	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	-	13-06-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 078,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	129,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	105,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Dąbrowska

Menedżer z 20 letnim doświadczeniem w biznesie, certyfikowany trener, akredytowany konsultant Insights Discovery, superwizor trenerów 4GROW, twórca gier i narzędzi szkoleniowych.

Odpowiedzialna za obszar marketingu i HR w 4GROW.

Jako Senior Communications Manager w międzynarodowej korporacji wspierała realizację celów biznesowych firmy oraz budowała zaangażowanie pracowników biura i sieci sprzedaży m.in. w Polsce, Francji i Irlandii. Doradzała w obszarze komunikacji prezesom, zarządom oraz kadrze menedżerskiej, łącząc najwyższe standardy komunikacji opartej na współpracy, zaufaniu i budowaniu relacji międzyludzkich z perspektywą efektywności biznesowej.

Jako akredytowany konsultant Insights Discovery oraz praktyk neurolingwistycznego programowania wspiera skuteczność osobistą oraz budowanie efektywnej komunikacji i współpracy

w zespole, wykorzystując potencjał różnorodności stylów funkcjonowania człowieka.

Jest certyfikowanym praktykiem Personal Agility System.

Absolwentka Podyplomowego Studium PR na UW. Ukończyła kurs „Persuasive Presentations” w Duarte’s Academy USA.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

Informacje dodatkowe

Co jeszcze dostaniesz EXTRA do szkolenia?

- **Ty i trener**
- W ciągu roku od **szkolenia** damy Ci 90 min indywidualnego treningu
- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**
- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**
- Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.
- **Wygodne fotele :)**
- * Szkolenia w 90% odbywają się w sali 4GROW .

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

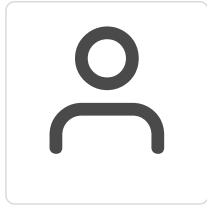
Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431