



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

78 ocen

## Asertywność i obrona przed manipulacjami - szkolenie

Numer usługi 2025/12/19/140920/3223827

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.02.2026 do 17.02.2026

1 690,00 PLN brutto

1 690,00 PLN netto

105,63 PLN brutto/h

105,63 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

### Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- osoby, które chcą usprawnić komunikację ze współpracownikami;
- osoby reagujące silnymi emocjami na krytykę;
- osoby, które mają trudność ze stawianiem granic i egzekwowaniem realizacji zadań;
- osoby przejmujące obowiązki współpracowników, przez co zaniedbują własne zadania lub pracują „po godzinach”;
- osoby, które chcą wzmocnić pewność siebie;
- osoby łatwo ulegające wpływom innych.

W warsztatach mogą brać udział również osoby realizujące inne projekty.

Usługa jest także adresowana do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.

### Minimalna liczba uczestników

4

### 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 korzystania z praktycznych technik i narzędzi, które wspierają wyrażanie własnego zdania w sytuacjach budzących obawę, skłaniających do unikania lub wywołujących silne reakcje emocjonalne.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                 | Kryteria weryfikacji                                                                                                                    | Metoda walidacji                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Uczestnik wpływa na zmianę zachowań innych osób, stosując zasady i techniki konstruktywnej krytyki w sposób, który sprzyja budowaniu i pogłębianiu relacji.        | Uczestnik opisuje oraz wykorzystuje techniki konstruktywnej krytyki w ćwiczeniach praktycznych, analizując ich wpływ na jakość relacji. | Wywiad ustrukturyzowany             |
|                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                         | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik reaguje adekwatnie w sytuacjach zaskakujących i konfliktowych, przyczyniając się do lepszego zrozumienia stron oraz zwiększenia gotowości do współpracy. | Uczestnik identyfikuje strategie radzenia sobie z konfliktami i demonstrowe 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

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

TAK

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

TAK

## Program

### 1. Asertywność – to coś więcej niż mówienie „nie”

- Mity na temat osób nieasertywnych – kim naprawdę jest osoba asertywna
- Czym jest „głęboka asertywność” – jak właściwie rozumieć asertywność oraz jakie są źródła zachowań nieasertywnych
- Zachowania nieasertywne i ich konsekwencje:

Agresja

Uległość

## Manipulacja

- Jak sprawdzić, czy Twoje zachowanie jest asertywne
- Kiedy zachowanie nieasertywne bywa świadomym i dobrym wyborem
- Matryca asertywności – jak to wygląda w Twoim przypadku

## 2. Asertywna postawa – jak poradzić sobie z wewnętrznymi blokadami i poczuciem winy

- Mechanizmy obronne – jak reagować świadomie w konkretnej sytuacji
- Antyasertywne schematy myślenia – jak zmieniać negatywny dialog wewnętrzny na sposób myślenia wspierający asertywność:

Katastrofizowanie

Negatywne przekonania na własny temat

Wygórowane warunki bycia asertywnym

Samokaranie

Powinności i normy

- Wartości, potrzeby i przekonania – ich wpływ na Twoją asertywność (praca na poziomach funkcjonowania psychicznego 4GROW™)
- Trójkąt dramatyczny – jak wychodzić z roli ofiary
- Prawa asertywne – jakie masz prawa, jak z nich korzystać i jak je komunikować

## 3. Cztery filary głębokiej asertywności – budowanie wewnętrznej siły (mind & bodyfulness)

- Odwaga – jak wzmacniać w sobie odwagę; trening 7 kroków skutecznego uruchamiania zachowań asertywnych
- Poczucie własnej wartości – czym jest i jak je rozwijać:

Wartości – Twoje wewnętrzne zasoby

Zasada TOBe™

- Pewność siebie – jak ją budować: praca z pytaniami, wdzięcznością i poczuciem dumy
- Autentyczność – jak pozostać sobą

## 4. Trening asertywności w komunikacji i relacjach – techniki

- Trening asertywnego odroczenia – kluczowa technika świadomego wyboru reakcji
- Trening asertywnej odmowy – gdy chcesz w pierwszej kolejności zadbać o własne potrzeby i interesy
- Technika Zdartej płyty – ćwiczenie asertywności w sytuacji presji i braku akceptacji Twojego stanowiska
- Techniki Zawiszy™ – gdy rozmówca oczekuje od Ciebie czegoś, na co nie chcesz się zgodzić
- Techniki Alternatywy™ – gdy chcesz w dyplomatyczny sposób pokazać wartość swojego rozwiązania i uświadomić konsekwencje wyboru
- Technika „Tak, gdy” – jak chronić swoje granice i potrzeby bez mówienia „nie”
- Zasada POP™ – gdy ktoś zwraca się do Ciebie w nieakceptowany sposób lub zachowuje się wbrew Twoim granicom

## 5. Trudne sytuacje i asertywna obrona przed manipulacją

- Jak asertywnie wyrażać własne zdanie, gdy nie zgadzasz się z rozmówcą
- Jak zmieniać kierunek rozmowy i przekształcać niekonstruktywny dialog w partnerską, merytoryczną rozmowę z wykorzystaniem zachowań asertywnych:

Technika Karty na stół™ – jak sprawdzać intencje rozmówcy i demaskować manipulację

Techniki Otwartych Drzwi i Ju-Jitsu – jak reagować na niekonstruktywne ataki słowne

- Rama problemu vs rama rozwiązania (NVC – komunikacja bez przemocy wg Marshalla Rosenberga) – jak koncentrować się na rozwiązaniu zamiast na konflikcie
- Asertywność bez poczucia winy – jak reagować w zgodzie ze sobą i nie obciążać się wyrzutami

## 6. Projektowanie nowych zachowań asertywnych – integracja narzędzi i doświadczeń z warsztatu

- Trening mentalny
- Stawianie granic – elementy pracy z ciałem
- Doświadczenia korygujące: mówienie „nie”, prośenie o pomoc
- Trening technik i narzędzi w scenkach sytuacyjnych

- Zmiana nawyków – na co zwrócić uwagę, aby zmiana była trwała

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

| Przedmiot / temat zajęć                                                                              | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 15</b><br>Asertywność – to coś więcej niż mówienie „nie”                                      | Monika Dąbrowska | 16-02-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>2 z 15</b> Przerwa kawowa                                                                         | Monika Dąbrowska | 16-02-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>3 z 15</b> Asertywna postawa – jak poradzić sobie z wewnętrznymi blokadami i poczuciem winy       | Monika Dąbrowska | 16-02-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>4 z 15</b> Lunch                                                                                  | Monika Dąbrowska | 16-02-2026            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |
| <b>5 z 15</b> Cztery filary głębokiej asertywności – budowanie wewnętrznej siły (mind & bodyfulness) | Monika Dąbrowska | 16-02-2026            | 13:00               | 14:45               | 01:45         |
| <b>6 z 15</b> Przerwa kawowa                                                                         | Monika Dąbrowska | 16-02-2026            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |
| <b>7 z 15</b> Cztery filary głębokiej asertywności – budowanie wewnętrznej siły (mind & bodyfulness) | Monika Dąbrowska | 16-02-2026            | 15:00               | 17:00               | 02:00         |
| <b>8 z 15</b> Trening asertywności w komunikacji i relacjach – techniki                              | Monika Dąbrowska | 17-02-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                  | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>9 z 15</b> Przerwa kawowa                                                                             | Monika Dąbrowska | 17-02-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>10 z 15</b> Trening asertywności w komunikacji i relacjach – techniki                                 | Monika Dąbrowska | 17-02-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>11 z 15</b> Lunch                                                                                     | Monika Dąbrowska | 17-02-2026            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |
| <b>12 z 15</b> Trudne sytuacje i asertywna obrona przed manipulacją                                      | Monika Dąbrowska | 17-02-2026            | 13:00               | 14:45               | 01:45         |
| <b>13 z 15</b> Przerwa kawowa                                                                            | Monika Dąbrowska | 17-02-2026            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |
| <b>14 z 15</b> Projektowanie nowych zachowań asertywnych – integracja narzędzi i doświadczeń z warsztatu | Monika Dąbrowska | 17-02-2026            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |
| <b>15 z 15</b> Walidacja                                                                                 | -                | 17-02-2026            | 16:00               | 17:00               | 01:00         |

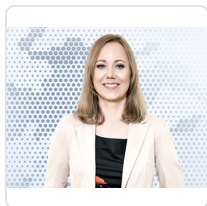
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 690,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 690,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 105,63 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 105,63 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Monika Dąbrowska

Menedżerka z 20-letnim doświadczeniem w biznesie, certyfikowana trenerka, akredytowana konsultantka Insights Discovery, superwizorka trenerów 4GROW oraz twórczyni gier i narzędzi szkoleniowych. Odpowiada za obszar marketingu i HR w 4GROW.

Jako Senior Communications Manager w międzynarodowej korporacji wspierała realizację celów biznesowych oraz budowała zaangażowanie pracowników biur i sieci sprzedaży m.in. w Polsce, Francji i Irlandii. Doradzała prezesom, zarządom oraz kadrze menedżerskiej w obszarze komunikacji, łącząc wysokie standardy dialogu opartego na współpracy, zaufaniu i relacjach z wymogami skuteczności biznesowej.

Jako akredytowana konsultantka Insights Discovery oraz praktyk neurolingwistycznego programowania wspiera rozwój asertywności, skuteczności osobistej oraz budowanie klarownej, partnerskiej komunikacji i współpracy w zespołach, z uwzględnieniem różnorodnych stylów funkcjonowania ludzi.

Jest certyfikowaną praktyczką Personal Agility System. Ukończyła Podyplomowe Studium PR na Uniwersytecie Warszawskim oraz kurs „Persuasive Presentations” w Duarte’s Academy (USA).

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają drukowane materiały szkoleniowe zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień, a także dodatkowe handouty. Każdy z nich uzyska również dostęp do platformy online, na której znajdą pliki do druku, komplet ćwiczeń, prezentację ze szkolenia oraz listę polecanej literatury.

### Informacje dodatkowe

#### Gwarancja terminu

**Szkolenie odbywa się w gwarantowanym terminie po zapisaniu się minimum 4 uczestników.**

#### Co otrzymasz dodatkowo?

#### Ty i trener

- W ciągu roku od ukończenia szkolenia *Zarządzanie zespołem i motywowanie pracowników* otrzymasz **90 minut indywidualnego treningu** – spotkanie jeden na jeden z trenerem, twarzą w twarz, w naszym biurze.
- **Nielimitowany kontakt telefoniczny z trenerem** – abyś mógł/mogła skonsultować wyzwania pojawiające się już po szkoleniu.

#### Troska o Twoje potrzeby przed szkoleniem

Trener skontaktuje się z Tobą w ciągu 2 dni od zgłoszenia, aby poznać Twoje potrzeby, wyzwania oraz kontekst zawodowy, tak by dopasować szkolenie do realnych sytuacji, z którymi się mierzysz.

#### Wygodne fotele :)

Stworzyliśmy w Warszawie własną salę szkoleniową, zapewniającą komfort i wysoką jakość pracy – w tym naprawdę wygodne fotele.

*\*Okolo 90% szkoleń odbywa 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 – ok. 6 min komunikacją miejską
- Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)
- Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

- Warszawa Centralna
- Warszawa Śródmieście WKD
- Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności, oprócz miejsc parkingowych przy ulicy, dostępne są również prywatne parkingi. Przykładowo, przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z dostępnych miejsc parkingowych można także skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (koszt: 60 zł za dobę).

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Kacper Kalinowski**

**E-mail** kacper.kalinowski@4grow.pl

**Telefon** (+48) 791 412 204