



Asertywność i obrona przed manipulacją

Numer usługi 2026/04/03/5456/3462425

2 767,50 PLN brutto

2 250,00 PLN netto

197,68 PLN brutto/h

160,71 PLN netto/h

115,83 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Fundacja

Kształcenia

Menedżerów

★★★★★ 4,7 / 5

89 ocen

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 29.06.2026 do 30.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą rozwijać swoją pewność siebie w komunikacji, bronić swoich granic oraz unikać manipulacji w kontaktach z innymi. Szczególnie przydatne dla:

Grupa docelowa usługi

- Menedżerów i liderów zespołów
- Pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta
- Osób pracujących w środowisku, gdzie interakcje z innymi są kluczowe
- Każdego, kto chce poprawić jakość swoich relacji interpersonalnych

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

28-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

14

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym jest rozwój umiejętności asertywnej komunikacji oraz skutecznej obrony przed manipulacją: jasnego wyrażania potrzeb i granic, odmawiania bez poczucia winy, reagowania na presję i emocje oraz budowania relacji opartych na szacunku, autentyczności i pewności siebie w środowisku zawodowym i prywatnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Zna zasady asertywności, różnice między postawą uległą/agresywną/asertywną oraz typowe techniki manipulacji i perswazji.	Rozróżnia asertywność od uległości i agresji, identyfikuje stereotypy i błędne przekonania na temat asertywności oraz rozpoznaje najczęstsze techniki manipulacyjne (np. wzbudzenie winy, zmiana wątku, wzbudzenie litości).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Stosuje techniki asertywne i strategie obrony przed manipulacją w sytuacjach zawodowych i prywatnych.	Dobiera właściwe reakcje w scenariuszach (presja, krytyka, „pętla”, „sztywna ręka”, komunikat JA, odmowa), wskazuje sposób utrzymania kontroli nad rozmową oraz wybiera strategie neutralizowania manipulacji (np. „złota rybka”, odwrócone odbicie).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Buduje relacje oparte na szacunku i odpowiedzialności, dbając o granice własne i innych oraz zachowując spokój w sytuacjach trudnych.	Wskazuje zachowania wspierające partnerską komunikację, rozpoznaje eskalatory konfliktu i wybiera konstruktywne sposoby wyrażania emocji oraz reagowania na zachowania dominujące lub manipulacyjne w zespole.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

WPROWADZENIE DO ASERTYWNOŚCI I MANIPULACJI

- Definicja asertywności i manipulacji
- Różnice między asertywnością, uległością i agresją
- Jakie korzyści przynosi asertywne zachowanie w pracy i w życiu osobistym?
- Stereotypy i błędne przekonania na temat asertywności
- Wprowadzenie do obrony przed manipulacją: rozpoznawanie technik manipulacyjnych

PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY KOMUNIKACJI

- Jakie mechanizmy psychologiczne rządzą naszymi decyzjami i zachowaniami w kontaktach interpersonalnych?
- Psychologia perswazji i manipulacji: jak rozpoznać i reagować na próby manipulacji
- Rola emocji w komunikacji – jak nie dać się ponieść emocjom, zachowując spokój i asertywność
- Jak zwiększyć swoją pewność siebie i poczucie własnej wartości?

TECHNIKI ASERTYWNE

- „Ja komunikuję” – jak wyrażać swoje opinie, potrzeby i granice w sposób jasny, stanowczy, ale z szacunkiem
- Techniki asertywne w praktyce: „sztywna ręka”, „technika pętli”, „komunikat JA”
- Wyrażanie negatywnych emocji w sposób konstruktywny
- Jak asertywnie mówić „nie” i radzić sobie z presją
- Jak zadbać o swoje granice, nie raniąc innych

MANIPULACJA I JEJ OBRONA

- Rozpoznawanie technik manipulacyjnych: wstępne wycofanie, fałszywe poczucie winy, zmiana wątku, wzbudzanie litości, manipulacja emocjonalna
- Jak skutecznie odpowiadać na manipulacyjne zachowania – strategie obrony
- Techniki asertywne w obronie przed manipulacją: jak zachować spokój, wyznaczyć granice i unikać uległości
- „Zasada złotej rybki” – jak unikać wciągania się w manipulacyjne gry
- Kiedy i jak używać techniki „odwróconego odbicia” i innych metod obrony przed manipulacją

ASERTYWNOŚĆ W PRAKTYCE – SYMULACJE I ZADANIA

- Symulacje sytuacji wymagających obrony przed manipulacją w środowisku zawodowym i osobistym
- Ćwiczenie reakcji na manipulacyjne zachowania w kontekście pracy z klientem, współpracownikami i przełożonymi
- Asertywność w trudnych rozmowach: negocjacje, rozmowy zwrotne, konfrontacje
- Feedback od trenera i grupy na temat zachowań asertywnych

ROZWIJANIE UMIEJĘTNOŚCI W OBLICZU TRUDNYCH SYTUACJI

- Rozpoznawanie, kiedy rozmowa staje się manipulacją: sygnały ostrzegawcze
- Jak skutecznie bronić się przed manipulacją w sytuacjach zawodowych
- Ćwiczenia: jak utrzymać kontrolę nad rozmową, gdy rozmówca stosuje manipulacyjne techniki
- Radzenie sobie z manipulacją w zespołach: jak nie pozwalać, by dominacja jednej osoby wpłynęła na atmosferę w grupie

INDYWIDUALNA MAPA DROGOWA

- Opracowanie osobistej mapy rozwoju w zakresie asertywności
- Tworzenie planu działania i ustalanie celów: jak wdrożyć nowe umiejętności w życie zawodowe i osobiste
- Podsumowanie szkolenia: kluczowe wnioski, pytania i odpowiedzi
- Wskazówki do dalszego rozwoju: książki, artykuły, ćwiczenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do asertywności i manipulacji	Magdalena Sadowska-Pawlak	29-06-2026	08:30	10:30	02:00
2 z 8 Psychologiczne aspekty komunikacji	Magdalena Sadowska-Pawlak	29-06-2026	10:30	12:30	02:00
3 z 8 Techniki asertywne	Magdalena Sadowska-Pawlak	29-06-2026	12:30	14:30	02:00
4 z 8 Manipulacja i jej obrona	Magdalena Sadowska-Pawlak	29-06-2026	14:30	15:30	01:00
5 z 8 Asertywność w praktyce – symulacje i zadania	Magdalena Sadowska-Pawlak	30-06-2026	08:30	11:30	03:00
6 z 8 Rozwijanie umiejętności w obliczu trudnych sytuacji	Magdalena Sadowska-Pawlak	30-06-2026	11:30	13:30	02:00
7 z 8 Indywidualna mapa drogowa	Magdalena Sadowska-Pawlak	30-06-2026	13:30	15:10	01:40
8 z 8 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Magdalena Sadowska-Pawlak	30-06-2026	15:10	15:30	00:20

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 767,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	197,68 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Sadowska-Pawlak

Specjalizuje się w szkoleniach z Negocjacji oraz szkoleniach dedykowanych kadrze kierowniczej średniego i wyższego szczebla – w obszarze: przywództwo oraz intensywne warsztaty menedżerskie. Prowadzi również szkolenia z Zarządzania w stylu coachingowym i Zarządzania ludźmi w projekcie.

Jako dyrektor Izby Coachingu na Pomorzu odpowiada za popularyzowanie i podnoszenie standardów usług coachingowych dla klientów biznesowych i indywidualnych. W latach 90-tych autorka cyklicznego programu telewizyjnego OTV Wrocław, poświęconego psychologicznym problemom zarządzania.

Ukończyła psychologię na Uniwersytecie Wrocławskim. Posiada Certyfikat Training for Trainers. Jest członkiem World Association for Case Method Research&Case. Posiada certyfikat International Coaching Community (ICC). Jest certyfikowanym coachem Izby Coachingu. Posiada Certyfikat TSR I stopnia i jest certyfikowanym trenerem Heroic Imagination Project.

Jako Trener zrealizowała 3500 dni szkoleniowych. W ramach działalności non profit prowadzi warsztaty i konferencje takie jak: Progressteron, Światowy Tydzień Przedsiębiorczości czy Przedsiębiorcza Kobieta Trójmiasto.

W ostatnich 24 miesiącach licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi pani Magdalena Sadowska-Pawlak przeprowadziła 140 godzin szkoleniowych w podobnej tematyce. Kontakt z trenerką pod adresem mailowym: m.sadowska@gfkm.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych, które zawierają materiały:

- warsztatowe (arkusze pracy, opisy ćwiczeń, testy)
- opisowe (zawierające niezbędną wiedzę teoretyczną)

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

W przypadku zajęć trwających powyżej 4 godzin uczestnikowi przysługuje przerwa 15 minut.

Adres

al. Grunwaldzka 472

80-309 Gdańsk

woj. pomorskie

Kontakt



Jolanta Jagłowska

E-mail j.jaglowska@gfkm.pl

Telefon (+48) 602 213 590