

**Złudnym jest przekonanie, że można ludzi czegoś
nauczyć, bez zmiany ich osobowości**

Z cyklu:

PSYCHOLOGIA ROZWOJU OSOBOWOŚCI

ASERTYWNOŚĆ a STRES

Czy mogę być bardziej efektywny w komunikacji
interpersonalnej i zadowolony w komunikacji intrapersonalnej?

„Nie ważne, co Ci się przydarzy. Ważne, co Ty z tym zrobisz.”

MAPA OFERTY:

| | |
|--|----------|
| <u><i>IDEA SZKOLENIA:</i></u> | <u>3</u> |
| <u><i>METODY WARSZTATOWE</i></u> | <u>3</u> |
| <u><i>NARZĘDZIA PRACY</i></u> | <u>4</u> |
| <u><i>PROWADZĄCY</i></u> | <u>4</u> |
| <u><i>PROGRAM SZKOLENIA</i></u> | <u>5</u> |
| <u>1. OTWARCIE SZKOLENIA:</u> | <u>5</u> |
| <u>2. MAPA ASERTYWNOŚCI I PROBLEMY Z ŻYCIA:</u> | <u>5</u> |
| <u>3. OBRONA SWOICH PRAW I WYRAŻANIE UCZUĆ:</u> | <u>5</u> |
| <u>4. KRYTYKA I POCHWAŁY, WYRAŻANIE OPINI:</u> | <u>6</u> |
| <u>5. TECHNIKI REAGOWANIA NA ATAK- PSYCHODRAMA:</u> | <u>6</u> |
| <u>6. KOMUNIKACJA INTRA I INTERPERSONALNA:</u> | <u>6</u> |
| <u>7. LĘK, GNIEW, STRES- WROGOWIE CZY PRZYJACIELE:</u> | <u>7</u> |
| <u><i>INFORMACJE ORGANIZACYJNE:</i></u> | <u>8</u> |

IDEA SZKOLENIA:

Zaawansowany trening asertywności i anty-stresu ma na celu zrozumienie mechanizmów działania zachowań asertywnych i dzięki temu zmniejszenie stresu w kontaktach interpersonalnych oraz podniesienie jakości komunikacji i zadowolenia z pracy w firmie. W szczególności program kładzie nacisk na:

- poznanie podstaw umiejętności komunikacji;
- spojrzenie na procesy kształtujące osobowość asertywną;
- rozpoznawanie różnych form ataku słownego, poprzez strukturę wypowiedzi;
- pracę nad zmianą własnych reakcji pod wpływem stresu;
- akceptację różnorodności postaw i poglądów.

W trakcie warsztatów uczestnicy nauczą się, jak wpływać na rozmówcę, aby doprowadzić do sytuacji, w której obie strony interakcji są zadowolone. Dowiedzą się, co zrobić, aby taktownie i stanowczo reagować w sytuacji presji i manipulacji oraz **nie interpretować zachowań odmiennych jako stresujących.**

METODY WARSZTATOWE

Nasze zajęcia prowadzone są w sposób aktywny i w pełni angażujący uczestników. Proponujemy metodę, która łączy profesjonalną wiedzę z zabawą, twórczym działaniem i osobistym rozwojem. Trening obejmuje różne poziomy uczenia się oraz angażuje umysł nieświadomy. Pozwala to uzyskać trwałe zmiany w zachowaniu i postawie współpracowników,

mierzalne zadowoleniem klientów, jakością i efektywnością świadczonej pracy.

Szkolenie oparte będzie na bardzo praktycznym podejściu do omawianych tematów; warsztat składa się głównie z ćwiczeń, gier i symulacji rzeczywistych sytuacji zawodowych.

NARZĘDZIA PRACY

W szkoleniu opieramy się na najnowszych osiągnięciach współczesnej psychologii. Wykorzystujemy narzędzia opracowane w ramach Neurolingwistycznego Programowania (NLP), przyspieszonego uczenia, inteligencji emocjonalnej, myślenia systemowego, kinezylogii nauczania oraz tzw. mind mapping'u. Demaskujemy mity o łatwych sposobach manipulacji i prostych mechanizmach wywierania wpływu na współpracownika, poprzez przykłady z wieloletniej wiedzy praktycznej w doborze i szkoleniu integracyjnym zespołów zadaniowych.

PROWADZĄCY

Trener prowadzący jest dobierany w zależności od branży i celu szkolenia tak, aby był najbliższej codziennej praktyki szkolonych. Pozwala to zwrócić szczególną uwagę zarówno na indywidualne potrzeby osoby szkolonej, jak też rozwinąć jego określone kompetencje na polu zawodowym.

W tym szkoleniu, doświadczony psycholog prowadzący kładzie nacisk na poszerzanie wiedzy o samym sobie, swoich mocnych i słabych stronach, w celu ich twórczego wykorzystania. Nie zapominając o kompetencji, przekazywaniu fachowej wiedzy i konkretnych narzędzi do zmiany zachowań. Dzięki temu powstają bezprecedensowe w swoich metodach szkolenia o wielopoziomowym działaniu.

(PROFIL TRENERA DALEJ)

PROGRAM SZKOLENIA

1. OTWARCIE SZKOLENIA:

- Nawiązanie dobrego kontaktu trenerów z grupą.
- Przygotowanie podstaw do dalszej części szkolenia, określenie zasad współpracy- KONTRAKT.
- Ćwiczenia w formułowaniu komunikatu JA.
- Wstęp dotyczący wiedzy o asertywności.
- Program treningu

2. MAPA ASERTYWNOŚCI I PROBLEMY Z ŻYCIA:

- Identyfikacja problemów z rzeczywistego środowiska i pracy
- Wypełnianie „Mapy asertywności” Zał. Nr1
- Wybieramy 2-3 realne problemy z życia
- Dekodowanie intencji interlokutora –rozmówcy
- Postawa a intencje, odczytywanie intencji z mowy ciała
- Myśli zmieniają postawę – postawa zmienia myśli, (ćwiczenia).

3. OBRONA SWOICH PRAW I WYRAŻANIE UCZUĆ:

- Osobowości zbudowana przez lata doświadczeń.
- Obrona praw w interakcji z partnerem (ćwiczenia)
- Obrona praw w sytuacjach społecznych (ćwiczenia)
- Stanowienie i komunikacja swoich praw (ćwiczenia)
- Wyrażanie uczuć negatywnych i pozytywnych (ćwiczenia)

4. KRYTYKA I POCHWAŁY, WYRAŻANIE OPINI.:

- Podstawy przyjmowania opinii innych.
- Krytyka słuszna i niesłuszna (ćwiczenia)
- Pochwały słuszne i niesłuszne (ćwiczenia)
- Cztery rodzaje postaw interpersonalnych (Tomas Harris)
- Powody, dla których, ludzie się złością, napotykając odmienne zdanie.
- Technika utrzymywania się przy swoich przekonaniach i akceptacja pluralizmu, (ćwiczenia).

5. TECHNIKI REAGOWANIA NA ATAK- PSYCHODRAMA:

- Zastosowanie zachowań asertywnych, takich jak: asertywna odmowa, zdarta płyta, obrona własnych granic (ćwiczenia).
- Żale i pretensje, sposoby łagodzenia niezadowolenia.
- Atak uzasadniony, aluzyjny czy nieoczekiwany (ćwiczenie)
- Ćwiczenia uczące jak reagować na krytykę, takie jak: oddzielanie ludzi od problemu, zamiana oceny na opinię, aktywne wyjaśnianie krytyki, „zamglenie”.
- Symulacje rozmowy z rozgniewanym szefem (psychodrama-ćwiczenia).
- Lustro - ocena zachowania przez grupę.

6. KOMUNIKACJA INTRA I INTERPERSONALNA:

- Monolog wewnętrzny – podstawy komunikacji intrapersonalnej.
- Tablice z przekazami pro-asertywnymi i anty-asertywnymi. (Zał. 2)

- Normy i powinności ograniczające prawo do asertywnego zachowania. (Zał. 3).
- Uogólnienia, zniekształcenia i supozycje w komunikacji.
- Zamknięcie sytuacji problemowej w własnych wyobrażeniach. (ćwiczenie)

7. LĘK, GNIEW, STRES- WROGOWIE CZY PRZYJACIELE:

- Monolog wewnętrzny – podstawy komunikacji intrapersonalnej.
- Zamiana leku na strach i dostrzeżenia konsekwencji (ćwiczenie)
- Stres, posłaniec mojej asertywności (ćwiczenie)
- Gniew- rodzaje i funkcje.
- Życie bez informacji ostrzegającej
- Zmiana interpretacji sytuacji z życia zawodowego (ćwiczenie)
- Podsumowanie i praca domowa (dzienniczek refleksji).
- Pożegnanie.

PROFIL TRENERA

Zbigniew Karapuda

Z zawodu aktor i psycholog. Psycholog o **specjalizacji Psychologia Osobowości** i Psychologia Reklamy na SWPS w Warszawie.

Ostatnie dziesięć lat intensywnie pracuje w biznesie, tj. osobiście zakładał i prowadził przedstawicielstwa koncernów samochodowych na terenie kraju. Posiada również bezpośrednie doświadczenie w naborze i selekcji pracowników, szkoleniu i organizacji całego marketingu przedsiębiorstwa, tworzeniu sieci handlowej i planowaniu mediów reklamowych, oraz strategii reklamowej przedsiębiorstwa.

Ukończył też specjalistyczne, roczne, seminarium controllingu finansowego Gdańskiej Akademii Controllingu, u prof. S. Olecha, dzięki czemu jego doradztwo jest realne finansowo dla klienta.

Master of NLP, doskonalił swoje umiejętności u Johna Seymoura.

Prowadzi szkolenia w zakresie doboru i szkolenia pracowników handlowych, ze specjalizacją w wyższej kadrze zarządzającej, oraz dekodowania osobowości klienta i jego rzeczywistych potrzeb.

We własnym ośrodku dydaktycznym (Instytut Doskonalenia Umysłu **IQ-LABS**) prowadzi kursy z zakresu: treningu pamięci, umiejętności uczenia się, szybkiego czytania oraz kursy zmiany i doskonalenia osobowości, np. **„Zmień się, albo Cię zmienią”** czy **„Twój KOD na życie”**.

Prowadzi konsulting dla firm z dziedziny pozycjonowania produktów, planowania kampanii medialnych, efektywności reklamy i restrukturyzacji firmy, w szczególności personalnej. Zajmuje się również wypaleniem zawodowym managerów i rozwojem twórczego myślenia w zespole.

Email: zbigniew@act-manager.com

Plan szkolenia w dniach i godzinach.

Program zawiera pełne 18 godzin ćwiczeń, podzielonych na 2,5 dnia.

I dzień

Przyjazd, zakwaterowanie i obiad

1. OTWARCIE SZKOLENIA- KONTRAKT Z GRUPĄ: 2 godz.
2. MAPA ASERTYWNOŚCI I PROBLEMY Z ŻYCIA: 2 godz.

Kolacja

II dzień

Śniadanie

3. OBRONA SWOICH PRAW I WYRAŻANIE UCZUĆ: 4

Obiad

4. KRYTYKA I POCHWAŁY, WYRAŻANIE OPINII: 4

Kolacja

III dzień

Śniadanie

5. TECHNIKI REAGOWANIA NA ATAK- PSYCHODRAMA: 2

6. KOMUNIKACJA INTRA I INTERPERSONALNA: 2

Obiad

7. LĘK, GNIEW, STRES- WROGOWIE CZY PRZYJACIELE: 2

Pożegnanie i wyjazd.

Posiłki i zakwaterowanie są wliczone standardowo w cenę kursu.

Jest możliwe indywidualne dostosowanie do potrzeb klienta.