



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

78 ocen

Asertywność i obrona przed manipulacjami - szkolenie

Numer usługi 2026/01/09/140920/3248035

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.03.2026 do 24.03.2026

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

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności asertywnego funkcjonowania w komunikacji i relacjach zawodowych poprzez wzmacnianie poczucia własnej wartości, świadomości własnych granic oraz odwagi w wyrażaniu potrzeb i opinii. Uczestnicy nauczą się reagować bez poczucia winy, bronić się przed manipulacją oraz świadomie stosować techniki asertywne w trudnych sytuacjach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi rozróżniać zachowania asertywne, uległe, agresywne i manipulacyjne oraz świadomie dobierać adekwatną reakcję do sytuacji.	Udział w symulacji sytuacji komunikacyjnej z wykorzystaniem wybranych technik asertywności.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik komunikuje swoje potrzeby, granice i opinie w sposób jasny, spokojny i oparty na szacunku, bez poczucia winy.	Analiza studium przypadku i zaproponowanie asertywnej reakcji wraz z uzasadnieniem wyboru techniki.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki asertywne w trudnych rozmowach i skutecznie reaguje na presję oraz próby manipulacji.	Samodzielne opracowanie planu wdrożenia nowych zachowań asertywnych w codziennej pracy.	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 – znacznie więcej niż umiejętność mówienia „nie”

- Mity dotyczące braku asertywności – kto w rzeczywistości zachowuje się asertywnie.
- Pojęcie „głębokiej asertywności” – właściwe rozumienie asertywności oraz źródła zachowań nieasertywnych.
- Zachowania nieasertywne i ich skutki:
 - agresywność,
 - uległość,
 - manipulowanie.
- Jak rozpoznać, czy Twoje reakcje są asertywne.
- Sytuacje, w których zachowanie nieasertywne może być świadomym i trafnym wyborem.
- Matryca asertywności – realna ocena własnego stylu reagowania.

2. Postawa asertywna – radzenie sobie z wewnętrznymi barierami i poczuciem winy

- Mechanizmy obronne – świadome reagowanie na bieżące sytuacje.
- Myślenie blokujące asertywność – zamiana wewnętrznego negatywnego dialogu na sposób myślenia wspierający asertywne zachowania:
 - katastrofizacja,
 - negatywne przekonania na własny temat,
 - nierealistyczne warunki bycia asertywnym,
 - samokrytyka i samokaranie,
 - sztywne powinności i normy.
- Wartości, potrzeby i przekonania – ich wpływ na poziom asertywności (praca na poziomach funkcjonowania psychicznego 4GROW™).
- Trójkąt dramatyczny – jak wyjść z roli ofiary.
- Prawa asertywne – świadomość własnych praw, korzystanie z nich i ich komunikowanie.

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

- Odwaga – jak ją w sobie wzmacniać; trening siedmiu kroków uruchamiania zachowań asertywnych.
- Poczucie własnej wartości – czym jest i jak je rozwijać:
 - wartości jako osobiste zasoby,
 - zasada TOBe™.
- Pewność siebie – sposoby jej wzmacniania: praca z pytaniami, wdzięcznością i poczuciem dumy.
- Autentyczność – jak pozostać sobą w relacjach.

4. Trening asertywnej komunikacji i relacji – zestaw technik

- Asertywne odroczenie – kluczowa technika świadomego wyboru reakcji.
- Asertywna odmowa – gdy chcesz w pierwszej kolejności zadbać o swoje potrzeby i interesy.
- Technika Zdartej Płyty – reakcja na presję i brak akceptacji Twojego stanowiska.
- Techniki Zawiszy™ – gdy rozmówca oczekuje zgody na coś, czego nie chcesz zaakceptować.
- Techniki Alternatywy™ – dyplomatyczne prezentowanie własnego rozwiązania i wskazywanie konsekwencji wyboru.
- Technika „Tak, gdy” – ochrona granic bez bezpośredniego mówienia „nie”.
- Zasada POP™ – reakcja na nieakceptowalny sposób komunikacji lub zachowania.

5. Trudne sytuacje i asertywna ochrona przed manipulacją

- Wyrażanie własnego zdania w sytuacji braku zgody z rozmówcą.
- Zmiana kierunku rozmowy i przekształcanie niekonstruktywnego dialogu w partnerską, merytoryczną wymianę:
 - Technika Karty na Stół™ – rozpoznawanie intencji i ujawnianie manipulacji,
 - Techniki Otwarte Drzwi oraz Ju-Jitsu – reagowanie na ataki słowne.
- Rama problemu a rama rozwiązania (NVC – Porozumienie bez Przemocy wg Marshalla Rosenberga) – koncentracja na rozwiązaniach zamiast na sporze.
- Asertywność bez poczucia winy – reagowanie w zgodzie ze sobą bez obciążania się wyrzutami sumienia.

6. Projektowanie nowych zachowań asertywnych – integracja narzędzi i doświadczeń warsztatowych

- Trening mentalny.
- Stawianie granic – elementy pracy z ciałem.
- Doświadczenia korygujące – mówienie „nie”, proszenie o pomoc.
- Ćwiczenie technik i narzędzi w scenkach sytuacyjnych.
- Zmiana nawyków – jak zadbać o trwałość nowego sposobu działania.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Asertywność – znacznie więcej niż umiejętność mówienia „nie”	Monika Dąbrowska	23-03-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	23-03-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Postawa asertywna – radzenie sobie z wewnętrznymi barierami i poczuciem winy	Monika Dąbrowska	23-03-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Lunch	Monika Dąbrowska	23-03-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Cztery filary głębokiej asertywności – budowanie wewnętrznej siły (mind & bodyfulness)	Monika Dąbrowska	23-03-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	23-03-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Cztery filary głębokiej asertywności – budowanie wewnętrznej siły (mind & bodyfulness)	Monika Dąbrowska	23-03-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Trening asertywnej komunikacji i relacji – zestaw technik	Monika Dąbrowska	24-03-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	24-03-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Trening asertywnej komunikacji i relacji – zestaw technik	Monika Dąbrowska	24-03-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Monika Dąbrowska	24-03-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Trudne sytuacje i asertywna ochrona przed manipulacją	Monika Dąbrowska	24-03-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	24-03-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Projektowanie nowych zachowań asertywnych – integracja narzędzi i doświadczeń warsztatowych	Monika Dąbrowska	24-03-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	-	24-03-2026	16:00	17:00	01:00

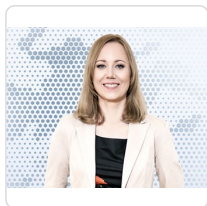
Cennik

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 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