



Gdańska Fundacja
Kształcenia
Menedżerów

★★★★★ 4,8 / 5

82 oceny

Asertywność i obrona przed manipulacją

Numer usługi 2026/01/28/5456/3291888

📍 Gdańsk / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 14.04.2026 do 15.04.2026

2 250,00 PLN brutto

2 250,00 PLN netto

160,71 PLN brutto/h

160,71 PLN netto/h

115,83 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	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: • 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	13-04-2026
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. wzbudzanie winy, zmiana wątku, wzbudzanie 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 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

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	14-04-2026	08:30	10:30	02:00
2 z 8 Psychologiczne aspekty komunikacji	Magdalena Sadowska-Pawlak	14-04-2026	10:30	12:30	02:00
3 z 8 Techniki asertywne	Magdalena Sadowska-Pawlak	14-04-2026	12:30	14:30	02:00
4 z 8 Manipulacja i jej obrona	Magdalena Sadowska-Pawlak	14-04-2026	14:30	15:30	01:00
5 z 8 Asertywność w praktyce – symulacje i zadania	Magdalena Sadowska-Pawlak	15-04-2026	08:30	11:30	03:00
6 z 8 Rozwijanie umiejętności w obliczu trudnych sytuacji	Magdalena Sadowska-Pawlak	15-04-2026	11:30	13:30	02:00
7 z 8 Indywidualna mapa drogowa	Magdalena Sadowska-Pawlak	15-04-2026	13:30	15:10	01:40
8 z 8 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Magdalena Sadowska-Pawlak	15-04-2026	15:10	15:30	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 250,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

160,71 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.

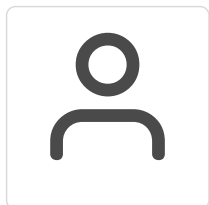
Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

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