

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ASERTYWNOŚĆ, WYRAŻANIE POTRZEB, RADZENIE SOBIE ZE STRESEM, I INNE EMOCJE

Opracowane przez Meridaunia



OPIS KURSU

Asertywność i asertywna komunikacja to podstawowe umiejętności w dzisiejszym świecie. Moduł ten ma na celu umożliwienie studentom jasnego zrozumienia asertywnej komunikacji oraz tego, jak i kiedy stosować różne techniki zgodnie ze scenariuszami życia codziennego. Pod koniec tego modułu, słuchacz będzie w pełni przygotowany do rozpoznawania asertywnej komunikacji u innych i czerpania korzyści z takiego podejścia do komunikacji. Treści obejmują szereg kluczowych kompetencji przekrojowych, w tym zarządzanie konfliktami w środowisku pracy i poza nią. Uczestnicy nauczą się technik aktywnego słuchania oraz sposobów radzenia sobie z emocjami poprzez redukcję poziomu stresu. Moduł obejmuje również aspekty relacyjne, ucząc studentów, jak radzić sobie z różnymi technikami komunikacji interpersonalnej. Wreszcie, moduł prowadzi uczestników w opracowaniu indywidualnego planu rozwoju. Ten plan pomaga uczestnikom zidentyfikować swoje mocne i słabe strony oraz stworzyć plan rozwoju osobistego. Ogólnie rzecz biorąc, ma na celu wyposażenie uczestników w niezbędne umiejętności, aby mogli się rozwijać zarówno w środowisku osobistym, jak i zawodowym



WOBIS

SPIS TREŚCI

1. ASERTYWNOŚĆ I ASERTYWNA KOMUNIKACJA
2. ASERTYWNE TECHNIKI KOMUNIKACJI – KLUCZOWE KOMPETENCJE PRZEKROJOWE
3. ASPEKTY RELACYJNE
4. INDYWIDUALNY PLAN ROZWOJU



ASERTYWNOŚĆ I ASERTYWNE ZACHOWANIA



Asertywność to:

poważny styl komunikacji, który obejmuje wyrażanie się w jasny, pewny siebie i pełen szacunku sposób; umiejętność, która umożliwia jednostkom stawanie w obronie siebie przy jednoczesnym poszanowaniu potrzeb i praw innych.

W swej istocie, asertywna komunikacja polega na używaniu bezpośredniego i prostego języka do wyrażania swoich potrzeb, pragnień i opinii, przy jednoczesnym aktywnym słuchaniu innych i uznawaniu ich punktu widzenia.



Takie podejście odróżnia ją od komunikacji agresywnej, która może oznaczać brak szacunku i lekceważenie innych, oraz komunikacji pasywnej, która może prowadzić do braku asertywności i niezdolności do obrony. Praktykując asertywną komunikację, jednostki mogą zwiększyć poczucie własnej wartości, zbudować silniejsze relacje i poprawić ogólną jakość życia.

Niektóre z popularnych definicji asertywności to:

„Asertywność to umiejętność skutecznego wyrażania siebie i obrony swojego punktu widzenia, przy jednoczesnym poszanowaniu praw i przekonań innych”. (Klinika majonezu)

„Asertywność to umiejętność proszenia o to, czego chcesz, odmawiania temu, czego nie chcesz i negocjowania tego, czego potrzebujesz, w sposób szanujący siebie i innych”. (Harvard Business Review)

„Asertywność to umiejętność komunikowania swoich myśli, uczuć i potrzeb w bezpośredni, uczciwy i odpowiedni sposób, bez naruszania praw innych osób lub pozwalania im na łamanie twoich”.

(Psychologia dzisiaj)





Obszary zastosowania asertywności to:

1. **Relacje osobiste:** Asertywność może pomóc jednostkom w komunikowaniu swoich potrzeb, pragnień i uczuć swoim partnerom, członkom rodziny i przyjaciółom w jasny i pełen szacunku sposób. Może również pomóc w ustaleniu zdrowych granic i poprawie umiejętności rozwiązywania konfliktów w relacjach osobistych.

2. **Relacje zawodowe.** Asertywność może być skutecznym narzędziem skutecznej komunikacji ze współpracownikami, menedżerami i klientami w miejscu pracy. Może pomóc poszczególnym osobom wynegocjować lepsze warunki i stanąć w obronie, gdy jest to konieczne.

3. **Wystąpienia publiczne.** Asertywność może być cenną umiejętnością, jeśli chodzi o pewne i skuteczne wyrażanie siebie podczas wystąpień publicznych lub prezentowania pomysłów grupie.

4. **Zdrowie i dobre samopoczucie.** Asertywność może pomóc jednostkom skutecznie komunikować się ze swoimi dostawcami usług medycznych, opowiadać się za własnymi potrzebami zdrowotnymi i podejmować świadome decyzje dotyczące ich opieki zdrowotnej.

5. **Poczucie własnej wartości i pewność siebie.** Poprzez asertywne komunikowanie swoich potrzeb i pragnień, jednostki mogą zyskać większe poczucie kontroli nad swoim życiem i relacjami.



STYLE KOMUNIKACYJNE I ZALETY ASERTYWNEJ KOMUNIKACJI



STANOWCZY



wyrażanie się w sposób jasny, bezpośredni i pełen szacunku. Obejmuje opowiadanie się za własnymi potrzebami i pragnieniami, jednocześnie biorąc pod uwagę potrzeby i pragnienia innych. Asertywni komunikatorzy używają komunikatów „ja”, aby przekazać swoje myśli i uczucia, przejąć odpowiedzialność za swoje zachowanie i aktywnie słuchać innych. Ten styl komunikacji jest powszechnie uważany za najbardziej efektywny i zdrowy, ponieważ zachęca do szczerego i otwartego dialogu przy jednoczesnym zachowaniu pozytywnych relacji.

BIERNY



wyrażanie pośrednie i przeprasające, często całkowicie unikające konfliktu. Osoby, które komunikują się pasywnie, mogą mieć trudności z potwierdzeniem własnych potrzeb i pragnień, często przedkładając potrzeby i pragnienia innych nad własne. Mogą używać niejasnego języka i nadmiernie przepraszać, mając trudności z odrzuceniem próśb lub żądań. Ten styl komunikacji może stwarzać problemy, prowadząc do poczucia urazy i frustracji oraz utrudniając rozwój osobisty i osiągnięcie celów

AGRESYWNY



szkodliwy styl wypowiedzi, który całkowicie lekceważy potrzeby i prawa innych. Obejmuje używanie zastraszającego lub wrogiego języka, ataki osobiste oraz próby dominacji lub kontrolowania innych. Takie podejście może poważnie zaszkodzić relacjom, prowadząc do konfliktów i wrogości



VIDIECKY PARLAMENT
NA SLOVENSKU



NEW EDU



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Asertywne techniki komunikacyjne



KLUCZOWE KOMPETENCJE PRZEKROJOWE



- SKUTECZNA KOMUNIKACJA: AKJOMY I POZIOMY KOMUNIKACJI
- AKTYWNE SŁUCHANIE
- ZARZĄDZANIE EMOCJAMI
- ZARZĄDZANIE KONFLIKTAMI



VIDIECKY PARLAMENT
NA SLOVENSKU



GrowthCoop
growing people



NEW EDU



Stowarzyszenie
ARID



EduConsulting, z.ú.



GAL MERIDAUNIA

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



SKUTECZNA KOMUNIKACJA: AKSJOMY I POZIOMY KOMUNIKACJI



Aksjomaty (podstawowe zasady) skutecznej komunikacji:

Komunikacja to proces dwukierunkowy. Ważne jest, aby aktywnie słuchać punktu widzenia drugiej osoby i reagować w sposób, który pokazuje zrozumienie i szacunek. Komunikacja jest kontekstowa. Ważne jest, aby zdawać sobie sprawę z czynników kulturowych, społecznych i środowiskowych, które mogą wpływać na komunikację. Komunikacja jest subiektywna. Ważne jest, aby wziąć pod uwagę perspektywę drugiej osoby i dostosować przekaz do potrzeb. Komunikacja obejmuje zarówno sygnały werbalne, jak i niewerbalne. Ważne jest, aby być świadomym i używać zarówno werbalnych, jak i niewerbalnych wskazówek, aby przekazać zamierzoną wiadomość.

AKTYWNE SŁUCHANIE

Aktywne słuchanie to potężna technika komunikacji, która wymaga czegoś więcej niż tylko słuchania słów mówiącego. Wymaga pełnej uwagi, zarówno fizycznej, jak i psychicznej.

Aby stać się aktywnym słuchaczem, należy pamiętać o kilku kluczowych elementach:

Skoncentruj się na mówcy: unikaj rozpraszania uwagi i poświęć mówcy niepodzielną uwagę. Stań z nimi twarzą w twarz, utrzymuj kontakt wzrokowy i aktywnie przetwarzaj ich wiadomość

Pokaż swoje zaangażowanie: Używaj sygnałów niewerbalnych, takich jak kiwanie głową, uśmiechanie się lub robienie odpowiednich min, aby pokazać, że aktywnie słuchasz.

Wyjaśnij i podsumuj: Parafrazuj lub streszczaj przesłanie mówcy, aby upewnić się, że w pełni zrozumiałeś jego punkt widzenia.

Unikaj przerywania lub wyciągania pochopnych wniosków: Pozwól mówcy dokończyć myśl i w pełni się wypowiedzieć. Nie zakładaj, że wiesz, co powiedzą.

Odpowiednio reaguj: Gdy mówca skończy, odpowiedz w sposób, który pokazuje, że zrozumiałeś przesłanie. Może to obejmować zadawanie pytań uzupełniających, wyrażanie empatii lub wsparcia lub oferowanie własnego punktu widzenia



ZARZĄDZANIE EMOCJAMI

Skuteczne zarządzanie emocjami obejmuje wieloetapowy proces, który obejmuje rozpoznawanie, rozumienie i regulowanie własnych emocji, a także odpowiednie reagowanie na emocje innych.

Praktyczne strategie

Rozwijaj samoświadomość: Zacznij od uświadomienia sobie własnych emocji i tego, jak wpływają one na Twoje myśli, zachowania i interakcje z innymi.

Zidentyfikuj wyzwalacze: Zidentyfikuj sytuacje, ludzi lub myśli, które wywołują w tobie silne emocje

Przeformułuj negatywne myśli: Rzuć wyzwanie negatywnym myślom i przeformułuj je w bardziej pozytywny lub zrównoważony sposób

Ćwicz techniki relaksacyjne: Zaangażuj się w czynności, które pomogą Ci się zrelaksować i zmniejszyć stres, takie jak głębokie oddychanie, medytacja lub ćwiczenia.

Szukaj wsparcia: Porozmawiaj o swoich emocjach z zaufanymi przyjaciółmi, członkami rodziny lub specjalistami ds. zdrowia psychicznego i poproś ich o wsparcie i wskazówki

Komunikuj się skutecznie: Używaj skutecznych technik komunikacji, takich jak aktywne słuchanie i asertywna komunikacja, aby wyrażać swoje emocje w konstruktywny i pełen szacunku sposób.

Używaj umiejętności rozwiązywania problemów: Używaj umiejętności rozwiązywania problemów, aby znaleźć rozwiązania trudnych sytuacji, które mogą wywoływać negatywne emocje.

ZARZĄDZANIE KONFLIKTEM

W każdej komunikacji konflikty nieuchronnie wynikają z różnic w przekonaniach, wartościach, potrzebach lub oczekiwaniach. Jednak konflikt nie musi być negatywnym doświadczeniem. W rzeczywistości skuteczne zarządzanie konfliktami obejmuje rozpoznawanie i rozwiązywanie konfliktów w konstruktywny i pełen szacunku sposób.

Niektóre strategie:

Zachowaj spokój: Unikaj impulsywnego lub agresywnego reagowania na konflikty. Zamiast tego weź kilka głębokich oddechów i postaraj się zachować spokój i opanowanie.

Słuchaj aktywnie: Ćwicz techniki aktywnego słuchania, aby w pełni zrozumieć perspektywę drugiej osoby. Okazuj empatię i akceptuj ich uczucia i obawy.

Komunikuj się asertywnie: używaj asertywnych technik komunikacyjnych. Unikaj obwiniania, krytykowania lub atakowania drugiej osoby.

Zidentyfikuj wspólne cele: Skoncentruj się na znalezieniu rozwiązania korzystnego dla obu stron, a nie na „wygraniu” sporu.



RADZENIE SOBIE Z KONFLIKTEM

- **Eksploruj alternatywne rozwiązania:** Zamiast trzymać się jednego rozwiązania, ważne jest, aby przeprowadzić burzę mózgow nad różnymi opcjami. Pozwala to zbadać ich potencjalne zalety i wady oraz znaleźć najlepszy możliwy wynik dla wszystkich zaangażowanych stron. Bądź otwarty na kompromis i negocjacje, aby zapewnić sprawiedliwe rozwiązanie.
- **Zrób sobie przerwę:** jeśli konflikt staje się zbyt gorący lub emocjonalny, przerwa może być korzystna. Pozwala obu stronom ochłonąć, zastanowić się nad sytuacją i podejść do dyskusji ze świeżym spojrzeniem.

Szukaj mediacji: jeśli rozwiązanie konfliktu w drodze bezpośredniej komunikacji jest trudne, dobrym rozwiązaniem może być skorzystanie z pomocy neutralnej osoby trzeciej. Mediator lub doradca może ułatwić dyskusję i znaleźć rozwiązanie odpowiednie dla wszystkich. Nie bój się prosić o pomoc w razie potrzeby



ASPEKTY RELACYJNE

- Zaangażowanie
-
- Zaufanie
-
- szacunek
-
- Konflikt



ZAANGAŻOWANIE

Zaangażowanie jest kluczowym aspektem każdej relacji, ponieważ odzwierciedla gotowość do inwestowania w nią czasu, wysiłku i zasobów, obejmuje również koncepcje zaufania, konfliktu i szacunku.

Sposoby, w jakie zaangażowanie może wpływać na dynamikę relacji:

Zaufanie i bezpieczeństwo: Zaangażowanie może sprzyjać poczuciu zaufania i bezpieczeństwa w związku

Komunikacja i rozwiązywanie konfliktów: chętniej angażują się w otwartą i szczerą komunikację

Wspólne cele i wartości: Kiedy dwie osoby są sobie oddane, jest bardziej prawdopodobne, że będą pracować nad wspólnymi celami

Stabilność i długowieczność: kiedy ludzie są zaangażowani, jest bardziej prawdopodobne, że przetrwają wzloty i upadki życia i przepracują.



PLAN ROZWOJU

Indywidualny plan rozwoju (IDP) to potężne narzędzie, które pomaga jednostkom określić ich mocne strony, zainteresowania i aspiracje zawodowe. Zapewnia jasny plan osiągnięcia rozwoju osobistego i zawodowego poprzez nakreślenie konkretnych celów i strategii ich osiągnięcia. Dzięki IDP osoby mogą przejąć kontrolę nad rozwojem swojej kariery i zyskać przewagę konkurencyjną na rynku pracy.





Sposoby identyfikowania obszarów wymagających poprawy:

1. **Autorefleksja:** Poświęć trochę czasu na zastanowienie się nad swoimi mocnymi i słabymi stronami. Pomyśl o czynnościach, które lubisz wykonywać i tych, które uważasz za trudne. Przyjrzyj się przeszłym doświadczeniom i określ obszary, w których mogłeś zrobić to lepiej

2. **Szukaj informacji zwrotnych:** Uzyskaj informacje zwrotne od innych, takich jak mentorzy, współpracownicy lub przełożeni. Poproś ich o konkretne informacje zwrotne na temat Twoich wyników i obszarów, w których możesz się poprawić.

3. **Korzystaj z narzędzi samooceny,** takich jak testy osobowości, oceny umiejętności i ankiety 360 stopni.

4. **Zastanów się nad swoimi celami zawodowymi:** Zidentyfikuj swoje cele zawodowe i zbadaj umiejętności i wiedzę potrzebne do ich osiągnięcia. Pomoże Ci to rozpoznać obszary, w których możesz potrzebować poprawy.

5. **Uczestnictwo w programach szkoleniowych i rozwojowych:** Angażuj się w programy szkoleniowe i rozwojowe, aby zdobywać nowe umiejętności i doskonalić już posiadane. Pomoże Ci to rozwijać się i rozwijać jako profesjonalista.



PROJEKT WOBIS INFORMACJE

**Wzmocnienie
Stowarzyszenia Kobiet
Wiejskich
jako szansa na
Wzrost kobiet
Przedsiębiorczość**

**STRONA INTERNETOWA
www.wobis2022.eu**

**STRONA NA FACEBOOKU
WOBIS**

WOBIS