

Kurs mailowy „JAK ZWIĘKSZYĆ POCZUCIE WŁASNEJ WARTOŚCI”

Witam Cię, na promocyjnym kursie mailowym poruszającym temat zwiększenia poczucia własnej wartości. Kurs ten podobnie jak wszystkie inne kursy mailowe firmy Perspective stanowi próbkę wiedzy. I w przeciwieństwie do standartowych szkoleń prowadzonych przez trenerów firmy, pozbawiony jest oddziaływania metodą aktywną. Szkolenie mailowe stanowi fragment szkolenia prowadzonego w minionym sezonie, metodą warsztatową. W ramach kursu będziesz codziennie, przez 7 dni otrzymywać na maila informacje wraz z ćwiczeniami.

Zapraszam do zapoznania się z próbką i ofertą naszych szkoleń.

Celami tego szkolenia jest:

- Zwiększenie poczucia własnej wartości
- Większe wyrażanie szacunku do siebie i innych osób
- Uznanie prawa do odmowy

Rezultaty:

- Śmiałe nawiązywanie rozmowy z inną osobą
- Spokojne, stanowcze i kulturalne reakcje na agresywnego rozmówcę
- Nie zgadzanie się na wszystkie żądania drugiej osoby
- Przyjmowanie odmowy, jako jedno z wielu doświadczeń. Bez negatywnych wpływów na nastrój

Dzisiejszą część kursu zaczniemy od przywołania aktów prawnych i zasad religijnych nakładających na nas obowiązek dbania o siebie tak samo silnie jak o osoby nam bliskie. Później przeanalizujemy charakterystykę, wady i zalety postawy agresywnej i uległej.

Czy pamiętasz, że:

Źródłem praw i obowiązków obywatela Polski jest konstytucja Rozdział II „Wolności, prawa i obowiązki człowieka i obywatela”.

Która daje nam między innymi prawo do:

- Ochrony życia
- Zachowania godności
- Wolności wyrażania swoich poglądów oraz pozyskiwania i rozpowszechniania informacji
- Wolności wyboru i wykonywania zawodu,

Podobne prawa i obowiązki nakłada nam Dekalog.

Przykazanie miłości

"Będziesz miłować bliźniego swego jak siebie samego."

A co na to psychologia?

Zgłębiając wiedzę psychologiczną znajdziemy:

1. Prawo do wyrażania swoich emocji
2. Prawo do wyrażania swojego zdania
3. Prawo do wyznaczania granic i strzeżenia ich
4. Prawo do szacunku samego siebie
5. Prawo do komfortu psychicznego
6. Obowiązek szanowania innych
7. Obowiązek nie naruszania granic innych osób
8. Obowiązek zauważania praw i potrzeb innych osób.

Należy troszczyć się o swoje prawa i prawa innych osób. Taką postawę odzwierciedla asertywność. Oparta na zasadach takich jak:

1. Równość w relacjach międzyludzkich
2. Obrona własnego stanowiska bez nadmiernego lęku
3. Swobodne i szczere wyrażanie uczuć i korzystanie z własnych praw bez naruszania praw innych ludzi.

Z badań wynika, że u ludzi korzyściami odniesionymi z wyrażania siebie jest:

1. Zwiększenie samooceny,
2. Zmniejszenie lęku
3. Pokonanie stanów depresyjnych
4. Zyskanie większego respektu u innych
5. Osiągnięcie większej ilości życiowych celów
6. Zwiększenie poziomu rozumienia siebie
7. Poprawa zdolności porozumiewania się z innymi

Zamiast tego większość z nas funduje sobie zachowanie agresywne lub uległe.

Na koniec dzisiejszej części kursu wypisz wady i zalety postawy agresywnej i uległej.

POSTAWA ULEGŁA	POSTAWA AGRESYWNA
-----------------------	--------------------------

WADY	ZALETY	ZALETY	WADY

Do zobaczenia jutro.

Pozdrawiam serdecznie

Blanka Zientek www.perspective.biz.pl

Witaj,

Na początku proszę abyś przeczytał/a wypisane przez siebie wady i zalety postawy agresywnej i uległej. Następnie pomyśl, czym charakteryzowało by się zachowanie posiadające zalety z postawy agresywnej i uległej.

Asertywność zawiera zalety postawy agresywnej i uległej. Asertywny styl kontaktu cechuje stanowczość bez przemocy, łagodność wobec innych, a zarazem siła i zdecydowania. Służy do psychologicznej obrony. Jest też sposobem wywierania wpływu. Nie zawiera agresji, ani manipulacji. Jest to patrzenie na siebie i innych jak na wartość, która wymaga szacunku i należytej ochrony, ochrony godności i praw osobistych. To dążenie do tego żeby stosunki z ludźmi oparte były na zaufaniu i prawdomówności. Rozmówca jest godnym partnerem, a nie wrogiem.

Osoba asertywna jest pewna siebie, nikogo nie udaje, jest sobą, jest zadowolona ze swoich kontaktów z ludźmi. Czuje się autorem i jest odpowiedzialna za swoje decyzje.

Biorąc pod uwagę to, co jest napisane wyżej i dlatego że Postawa (sposób myślenia) ma wpływ na zachowanie (autoprezentacje) co z kolei wpływa na postawę, popracujemy nad sposobem myślenia o sobie i innych.

Na początku wypisz imiona 3 osób z twojego otoczenia.

- 1.
- 2.
- 3.

Następnie napisz po jednym z komunikatów do powyższych osób. Schemat komunikatu wyglądałby tak:

1. Imię, cenię w Tobie...
2. Imię, podziwiam w Tobie...
3. Imię, moim zdaniem twoja zaletą jest...

A teraz zajmijmy się twoją samooceną. Teraz uzupełnij tabelkę wypisując jak najwięcej konkretnych informacji.

umiejętności	osiągnięcia	zalety
1	1	1
10	10	10

Wypełnioną tabelkę zachowaj. Czytaj te punkty za każdym razem, gdy idziesz na ważną rozmowę lub gdy masz obniżony nastrój. Uwierz, że skoro osiągnęłaś/łeś to, co wypisałaś/łeś możesz działać więcej. Osiągnąć swój cel, spełnić marzenia. W ten sposób masz szansę uruchomić siłę przyciągania.

Na tym koniec na dzisiaj.

Do jutra ☺

Blanka Zientek

www.perspective.biz.pl

Witaj,

W ramach przypomnienia, na początku naszego dzisiejszego spotkania proponuje Ci eksperyment.

Stań przed lustrem i sprawdź jaki rodzaj

- Kontakt wzrokowego,
- Postawy ciała
- Sposobu gestykulacji
- Wyrazu twarzy
- Tonu, modulacji i natężenie głosu

pasowałyby do wczoraj opisaney postawy asertywnej.

A teraz proponuje Ci podróż do świata wspomnień. Przypomnij sobie jak brzmią komunikaty, wewnętrzne głosy zniechęcające Cię do podjęcia działania. Może być to np.: komunikat brzmiący „Daj spokój i tak Ci się nie uda”

Przykłady komunikatów:

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .
6. .
7. .

Następnie przypomnij sobie jaki komunikat mówi Co twój wewnętrzny głos gdy coś Ci się nie uda.

Może to być np.: komunikat brzmiący Ty niezdaro, tylko Ty mogłaś zbić ten wazon’

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .
6. .
7. .

A teraz do każdego z wypisanych zdań napisz odpowiedź. Np.: to, to i to mi się udało, wiec może tym razem też odniosę sukces. Albo Zdarza się, że wylatuje mi coś z rąk, ale każdy ma prawo do błędów.

W ten sam sposób postępuj z komunikatami usłyszanyymi od innych ludzi. Wypisz te zasłyszane w ostatnim czasie i napisz odpowiedź na nie.

Pozdrawiam ☺ Do zobaczenia jutro.

Blanka Zientek

Minął już półmetek tego kursu.

Dzisiaj będziemy kontynuować temat wewnętrznego krytyka. Bo tak właśnie nazywa się głos, który słyszymy z wewnątrz. Ten, który zniechęca nas do działania lub krytykuje nas za popełniony błąd.

Aby poradzić sobie z wewnętrznym krytykiem należy uwierzyć i codziennie czytać zdania proasertywne.

Przykładowe zdania to:

Zdania proasertywne:

1. „Mam prawo do tego, by być naturalnym”
2. „Mam prawo do obrony swoich interesów”
3. „Mam prawo nie spełniać cudzych oczekiwań”
4. „Mam prawo do własnych potrzeb i preferencji”
5. „Mam prawo być w zgodzie z sobą samym”
6. „Mam prawo do oryginalności”
7. „Mam prawo myśleć i czuć po swojemu”
8. „Mam prawo do własnych przekonań niezależnie od tego, co o tym myślą inni”
9. „Mam prawo do własnego gustu”
10. „Mam prawo do popełniania błędów”
11. „Mam prawo do swoich słabości”
12. „Mam prawo do własnych reakcji”
13. „Mam prawo do bycia sobą, niezależnie czy to się komuś podoba czy nie”
14. „Mam prawo do obrony przed nieuzasadnioną krytyką”
15. „Mam prawo do dbania o własną godność”
16. „Mam prawo do obrony przed agresją”
17. „Mam prawo do nie uczestniczenia w dialogu, który nie spełnia warunków partnerstwa”
18. „Mam prawo do przeciwstawienia się chamstwu i brutalności”
19. „Mam prawo do obrony swoich granic terytorium psychologicznego”
20. „Mam prawo do czucia i wyrażania złości”

Dopisz inne przykłady zdań, które podobnie jak te asertywne motywują do działania i dają prawo do błędu:

1. .
2. .
3. .
4. ..

Pozdrawiam

Blanka Zientek

Witam,

Czy zdarzyło Ci się, że umiałeś/łaś poradzić komuś innemu co ma zrobić, a sam/a nie znajdowałaś/łeś rozwiązania swojego problemu. Do takiej sytuacji często dochodzi siła emocji, gdy to wszystko się dzieje. W sytuacji alarmowej nie ma czasu na tworzenie nowych rozwiązań. Najlepiej mieć zbiór praktycznych i sprawdzonych rad które można w każdej chwili zastosować. Jedną z metod stworzenia rozwiązań jest staniem się swoim osobistym doradcą.

Przypuśćmy, że masz się znaleźć w sytuacji stresującej. W sytuacji w której zazwyczaj zachowywałaś/łeś się agresywnie lub ulegle. Zaczynij pisać wiadomość do siebie o oczekującym Cię wydarzeniu. Mów do siebie jak uczyniłby to mądry doradca.

Przykład:

„Kiedy dojdzie do oceny twojego wystąpienia zrelaksuj się/. Pamiętaj o stylu zachowania twojego szefa i przygotuj się na to. Kiedy przełożony powie coś z czym się nie zgadzasz bądź stanowcza ale uprzejma dopytując się o szczegóły. Poproś o czas na dalsze przemyślenie.”

Kiedy już przygotujesz wiadomość przeczytaj ją na głos kilka razy zanim nastąpi rzeczywiste wydarzenie.

A teraz napisz list do siebie samego, w którym doradzasz sobie jak rozwiązać najczęściej zdarzającą się sytuację.

List:

Do zobaczenia jutro.

Blanka Zientek

Witaj,

Dzisiaj na „rozgrzewkę” napisz serie pozytywnych stwierdzeń na swój temat.

Lista pozytywnych stwierdzeń na swój temat. Np.: Jestem ważna. Moje opinie się liczą

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .
6. .
7. .
8. .
9. .
10. .
11. .
12. .
13. .
14. .
15. .
16. .
17. .
18. .
19. .

Biorąc pod uwagę to ćwiczenie i wcześniejsze zadania mające na celu napisanie kilka zdań na temat osób otaczających widzimy, że zarówno my jak i osoby otaczające nas są w porządku.

A teraz wyobraź sobie dwie sytuacje.

W jednej zaprzyjaźniona osoba przychodzi do Ciebie i wykrzykuje Ci, jaki z Ciebie brudas, bałaganiarz i nieodpowiedzialna osoba.

Zastanów się, co wtedy MYŚLISZ i CZUJESZ?

W drugiej sytuacji zaprzyjaźniona osoba przychodzi do Ciebie i wypowiada zdanie w stylu:

Blanka, już trzeci raz przychodzę do Ciebie w tym tygodniu i znowu się głupio czuje. Na wszystkich fotelach są porozkładane twoje ubrania. Na biurku i podłodze jest pełno dokumentów. Nie mam gdzie usiąść i postawić herbaty.

Co teraz CZUJESZ i MYŚLISZ?

W której z tych sytuacji masz ochotę posprzątać, zmienić swoje postępowanie.

Jeżeli kogoś krytykujemy to zazwyczaj chcielibyśmy, aby nasz słuchacz zmienił postępowanie. Czy tak?

W pierwszej z sytuacji usłyszałeś/łaś komunikaty typu „Ty” w drugiej były to komunikaty typu „Ja”

Komunikaty typu Ty - są najczęściej używaną formą wyrażania informacji zwrotnych wobec innych ludzi. Mówimy „Jaki jesteś” dokonujemy czyjejś charakterystyki, oceny. Pozytywnej lub negatywnej.

Komunikaty typu Ja - zdanie, które opisuje „co się ze mną dzieje gdy ty” Kładzie akcent na reakcje nadawcy dotyczące cech lub zachowań drugiej osoby

Komunikat typu Ja składa się z dwóch elementów:

Z opisu wydarzeń lub faktów powiązanych z osobą odbiorcy informacji.

Z opisu reakcji nadawcy na powyższe wydarzenia bądź fakty.

Odbiorca po wysłuchaniu komunikatu typu Ja wie, za co go krytykujemy i ma szansę się zmienić. Podobnie sprawa wygląda w przypadku komplementów. Wie konkretnie, co nam się podoba. Jakie zachowania podtrzymywać bo spotykają się z naszym uznaniem.

Aby zapobiec konfliktom, krytykując używaj komunikatów typu JA. Należy też pamiętać, że badania dowodzą, że nagroda jest dużo bardziej skuteczna w sytuacji nauki niż krytyka. Ludzie podobnie jak inne ssaki mają tendencje do powtarzania zachowań, za które są nagradzani, a unikania zachowań za które są karani. W sytuacji stosowania kar pojawia się niepokój, strach, oraz różne reakcje obronne. Krótko mówiąc pojawia się motywacja negatywna. Jest to mniej efektywny sposób edukacji niż dawania nagród. Jeżeli jednak zdecydujemy się na używanie krytyki powinna ona być konstruktywna. Nie naruszać czyjegoś „terytorium”, uwłaczać czyjejs godności i przede wszystkim powinna być konkretna i dawać szansę na poprawę. Tak jak jest to w przypadku komunikatu typu „Ja”

Jutro porozmawiamy o wiążącym się z tym tematem krytykowaniu i przyjmowaniu krytyki. Na dzisiaj to koniec. Do zobaczenia jutro.

Pozdrawiam serdecznie

Blanka Zientek

Witam w ostatnim dniu szkolenia.

Na początku mam pytanie: jak zazwyczaj reagujemy na krytykę?

Najczęściej nasze postępowanie opiera się na:

POSTAWIE DZIECKA:

- Zaprzeczanie faktom
- Usprawiedliwianie się
- Milczenie, strach
- Atakowanie

POSTAWA OSKARŻONEGO:

- Obrona lub przyznanie się do winy bo krytyczne uwagi uznajemy jako fakty

Asertywne przyjmowanie i wyrażanie krytyki polega na:

Krytyka wyrażona wprost:

Reakcja:

- Krytyka zgodna: **mam podobne zdanie na swój temat,**
- Krytyka niezgodna: **mam inne zdanie na swój temat**

A gdy krytyka jest uogólniona należy oddzielić fakty od opinii i reagować na poszczególne elementy.

- fakt = rzeczywiste spóźnienie
- Opinia = uogólnienie typu nigdy

Podobnie oddzielamy formę i treść gdy ktoś zaatakuje nas werbalnie.

Atak werbalny

- Forma = krzyk, przekleństwa
- Treść = temat przekazu

W takiej sytuacji nie reagujemy na krytykę, dopóki forma krytyki jest nie do zaakceptowania.

Zaś gdy usłyszysz krytykę aluzyjną:

- Daj sygnał, że usłyszałaś,
- Sparafrazuj treść komunikaty aluzyjnego
- Przypomnij o swoich powiązaniach z treścią komunikatu
- Sformułuj pytanie klaryfikacyjne, które będzie zawierało zdanie krytyczne pod twoim adresem
- Jeśli autor krytyki nie wycofa się zareaguj jak w krytyce wyrażonej wprost.

I na tym koniec tej próbki szkolenia. Dziękuję za uwagę ☺

W razie pytań proszę o kontakt.

Pozdrawiam

Blanka Zientek

Blanka_Kaczanowska@perspective.biz.pl