

Ассертивный менеджмент

Академия бизнеса EY
Кавказ и Центральная Азия

2 дня | 16 академических часов
12 CPD-единиц | 14 CPE-часов

Программа тренинга

День 1

Основы ассертивного менеджмента

- ▶ Развитие ассертивности как процесса личностного роста
- ▶ Различные типы поведения
- ▶ Стратегии ассертивной коммуникации
- ▶ Ассертивность и социальный интеллект
- ▶ Права, возможности и обязанности ассертивного человека
- ▶ Синдром самозванца: причины, последствия и методы преодоления

Практические упражнения

- ▶ Анализ видеофрагментов на определение типов поведения
- ▶ Тест на определение личного коммуникативного стиля общения
- ▶ Ролевые игры для тренировки ассертивного общения

Уверенное выражение мыслей и чувств

- ▶ Основные навыки ассертивного поведения
- ▶ Характеристики уверенного в себе человека
- ▶ Каналы восприятия информации и взаимодействия
- ▶ Влияние вербальной и невербальной коммуникации на ассертивное поведение
- ▶ Признаки невербальной уверенности и неуверенности в себе
- ▶ Роль эмпатии в ассертивности

Практические упражнения

- ▶ Развитие навыков невербальной коммуникации: мимика, жесты, тон голоса
- ▶ Идентификация и решение ассертивных вызовов в разных контекстах

Уважение к правам окружающих

- ▶ Понимание важности границ для поддержания психологического комфорта
- ▶ Развитие навыков активного слушания и эмпатии
- ▶ Техники ассертивного установления границ в различных ситуациях
- ▶ Стратегии управления манипулятивными

попытками нарушения границ

- ▶ Искусство делать и принимать комплименты
- ▶ Алгоритм выражения позитивных и негативных чувств
- ▶ Способы нейтрализации критики
- ▶ Значение уважения к разнообразию и инклюзивности
- ▶ Психологические аспекты уверенности и самооценки в ассертивной коммуникации

Практические упражнения

- ▶ Анализ видеофрагментов
- ▶ Упражнения на развитие навыков активного слушания и эмпатии

Самоанализ и работа над уверенностью в себе в контексте ассертивности

День 2

Принятие отказа и способность правильно просить

- ▶ Психологическая подготовка к отказам
- ▶ Умение отказывать и принимать отказ. Как это влияет на межличностные отношения
- ▶ Как уважительно реагировать на отказ и сохранять отношения
- ▶ Техники ассертивного отказа и управления ожиданиями
- ▶ Роль согласия и компромиссов в общении
- ▶ Техники запроса помощи. Шесть шагов, чтобы избежать отказа
- ▶ Применение ассертивности для укрепления личной и профессиональной самозащиты

Практические упражнения

- ▶ Ролевые игры, включающие в себя ситуации, где необходимо сказать «нет» и уметь объяснить свой отказ
- ▶ Тренировка техник ассертивного отказа через ролевые сценарии и обратную связь

Практика согласия и компромиссов в контексте реальных ситуаций

Управление агрессией и манипуляции

- ▶ Стратегии предотвращения конфликтов и ухода от манипуляции
- ▶ Теория факторов Линкольна
- ▶ Роль активного ассертивного общения в смягчении конфликтов
- ▶ Эффективное использование вопросов для уточнения и углубления диалога
- ▶ Ассертивное урегулирование конфликтов и нахождение взаимовыгодных решений
- ▶ Теория конфликтологии Шейнона
- ▶ Эмпатия и ее роль в разрешении конфликтов
- ▶ Эффективные методы обратной связи при столкновении с агрессивностью и манипуляцией

Практические упражнения

- ▶ Ролевые игры для тренировки ассертивных навыков в обнаружении и урегулировании конфликтных ситуаций
- ▶ Практика нахождения компромиссов и взаимовыгодных решений

Анализ и обсуждение своих эмоциональных реакций в конфликтных ситуациях

Личное развитие уверенности в себе и планы действий

- ▶ Применение ассертивности в различных сферах жизни. Как применять полученные навыки в работе, личных отношениях и повседневной жизни
- ▶ Психология изменений. Почему люди иногда возвращаются к старым образцам поведения и как избежать этого
- ▶ Управление стрессом и ассертивность. Как использовать ассертивные методы для снижения стресса и повышения саморегуляции
- ▶ Сохранение и укрепление достигнутых результатов. Поддержание ассертивных навыков и поиск дополнительных ресурсов для роста

Практические упражнения



Цели обучения

- ▶ Освоить главные принципы ассертивного менеджмента
- ▶ Понять навыки выражения собственного мнения и потребностей ясно и уверенно
- ▶ Научиться отстаивать уважительное отношение к себе и окружающим

Что вы получите в результате обучения

- ▶ Понимание того, как уверенно и ясно выражать свои мысли, чувства и потребности, не подавляя их и не подвергаясь давлению со стороны других
- ▶ Научитесь распознавать манипулятивные тактики и разрабатывать стратегии для эффективного ухода от них, сохраняя при этом контроль над ситуацией
- ▶ Освоите навыки разрешения конфликтов, основанные на ассертивном общении, что способствует улучшению межличностных отношений и смягчению конфликтных ситуаций
- ▶ Совершенствование навыков отказа, которые позволят удовлетворять свои интересы и сохранять хорошие отношения с окружающими
- ▶ Укрепление своей самооценки и уверенности, способствующих более успешному и удовлетворительному общению
- ▶ Материалы тренинга в электронном виде
- ▶ Профессиональные рекомендации от тренера-эксперта
- ▶ Сертификат Академии бизнеса EY

Как проходит обучение

- ▶ Лекционный формат с отработкой практических навыков, групповые дискуссии

Тренеры

Тренинг проводит команда бизнес-тренеров Академии бизнеса EY. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также международными квалификациями ACCA, ACCA DiplFR (Rus), CFA®, CIA®, CIMA®, DISC®, DiplPSAS, IPMA®, MBA, MBTI®, PMP® и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге: academy@kz.ey.com

Для кого этот тренинг

- ▶ Менеджеры, которые стремятся развивать ассертивные навыки общения для более эффективного управления и взаимодействия с командой
- ▶ Менеджеры всех уровней, HR-специалисты, менеджеры по продажам

Форматы участия

Открытый формат

Тренинг проводится по расписанию Академии бизнеса EY с 10:00 до 17:00 с перерывом на обед и двумя кофе-брейками.

Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проведена специально для Вашей компании.

- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента



EY

Building a better
working world