

## Asertywność w zawodzie lekarza

Szkolenie, przeznaczone dla lekarzy i lekarzy dentyistów, którzy chcieliby jeszcze sprawniej porozumiewać się z ludźmi w trudnych sytuacjach, zarówno zawodowych, jak i prywatnych.

Czas trwania szkolenia: 6 h

Lp.	Omawiane zagadnienie	Metoda	Cel	Czas trwania
1.	Wstępny kontrakt. Rozpoznanie potrzeb oraz oczekiwań uczestników.	Runda oczekiwań	Rozpoznanie oczekiwań i potrzeb uczestników, wzajemne poznanie się uczestników i trenera	9:00 – 9.20
2.	Wprowadzenie definicji i praw asertywności. Co to jest postawa asertywna, co można dzięki niej zyskać i przed czym się ochronić. Przekonania sprzyjające i ograniczające postawę asertywną . Mapa asertywności	Mini wykład Dyskusja moderowana Praca indywidualna Test	Zapoznanie się z mechanizmami, które blokują asertywną postawę Rozpoznanie wspierających i blokujących asertywność przekonań Samoocena postawy asertywnej i obszarów do rozwoju	9:20 – 10:30
<b>PRZERWA 10:30 - 10:45</b>				
3.	Podstawowe komunikaty sprzyjające postawie asertywnej: komunikat ja, parafraza, zdarta płyta Zachowanie spójności między komunikatem werbalnym i pozawerbalnym	Praca z głosem i postawą– ćwiczenie w świadomym używaniu głosu i postawy  Ćwiczenia w parach Dyskusja	Uporządkowanie wiedzy z zakresu komunikacji interpersonalnej. Doświadczenie wpływu komunikacji pozawerbalnej, na jakość przekazu. Świadome i celowe operowanie przekazem pozawerbalnym	10:45 – 11.10
4.	Standard stawiania granic	Prezentacja algorytmu stawiania granic Ćwiczenia w parach i ćwiczenia na forum grupy w oparciu o realne przykłady uczestników	Nabywanie umiejętności posługiwania się wypracowanym standardem zgodnie z własnym typem osobowości, tak żeby był możliwy do wprowadzenia w realnym życiu zawodowym	11:10 – 11:30
5.	Standard asertywnej odmowy, . Czego, boimy się odmawiając Zwroty ułatwiające i utrudniające przyjęcie odmowy	Dyskusja moderowana Zbudowanie algorytmu odmawiania Psychodramy na bazie własnych przykładów.	Przyswojenie technik skutecznej odmowy i przećwiczenie ich użycia w praktyce na przykładach z życia	11.30 – 12.10

.PRZERWA 12:10 - 12:25

6	Warunkowa zgoda, jako alternatywa w sytuacjach gdy trudno odmówić	Gra - odmowa bez odmowy	Poszerzenie arsenału zachowań w sytuacjach gdy trudno nam omówić	12:25 - 12:50
7.	Asertywne wyrażanie i przyjmowanie, krytyki Podstawowe zasady pozwalające minimalizować koszty emocjonalne Poszukiwanie krytyki Demaskowanie aluzji Zamglanie	Mini wykład Runda fakt versus opinia Ćwiczenia indywidualne i grupowe Scenki w oparciu o realne sytuacje z pracy	Nabywanie umiejętności asertywnego wyrażania i przyjmowania krytyki	12.50– 13.35

PRZERWA 13:35 – 13.50

8	Asertywna prośba na czym polega jej siła	Case study Ćwiczenia w parach Ćwiczenia grupowe	Zwiększenie skuteczności w sytuacjach, gdy prosimy kogoś o coś	13:50 - 14.15
9.	Pochwała jak narzędzie budowania dobrego kontaktu Poczucie własnej wartości jako baza do zachowań asertywnych	Dyskusja moderowana Ćwiczenia grupowe	Poprawa relacji, budowanie kontaktu Wzmocnienie poczucia własnej wartości	14.15 – 14.40
10.	Zakończenie zajęć		Podsumowanie, pytania od uczestników	14.40 – 15.00