



Curso de asertividad - dos días

Aumente su confianza y habilidades al tratar con personas y descubra un nuevo auto-asegurado.

Participantes: 8 personas

Formadores: 2 facilitadores

Cubrimos todo el material del curso de un día, además, le brinda más tiempo para practicar nuevos comportamientos, herramientas y técnicas.

Aborde la frustración, el resentimiento y el estrés que el ser demasiado complaciente puede crear y encontrar cosas simples, prácticas y factibles que funcionarán para usted.

Aprenda el '**Arte de decir no**' y obtenga más oportunidades para desarrollar su confianza y habilidades para convertirse en más de lo que realmente es.

Objetivos del Curso

- Entienda por qué se siente sin poder
- Cambie usted primero para luego poder cambiar a los demás
- El cambio más pequeño para el mayor impacto
- No hay camino correcto
- Establecer límites claros
- Mover las cosas hacia adelante
- Use lo que ya le funciona
- Sabiendo que tiene algo más que probar
- Trabajo experiencial con situaciones reales.

Contenido del curso

- ◆ Adaptamos todos nuestros cursos para reflejar las necesidades de los delegados en el día. El contenido del curso puede incluir muchos de los ejercicios que se enumeran a continuación, y cualquier material adicional que los capacitadores consideren relevante.



Día uno

¿Por qué está aquí?

Esta es una oportunidad para que los delegados nos cuenten por qué están aquí y qué esperan recibir en estos dos días.

Rompehielos

- ◆ Aquí realizaremos un ejercicio breve y suave para comenzar el día que analiza cómo los pequeños cambios pueden crear inquietud en todos nosotros.
- ◆ Esto también tiene como objetivo poner a la gente a gusto.

Sentimientos

- ◆ Este ejercicio recrea específicamente los sentimientos que tenemos cuando tenemos que hacer algo que nos resulta particularmente difícil.
- ◆ Por ejemplo, *¿qué le sucede cuando se encuentra en una situación incómoda o nueva?*
- ◆ a continuación, nos fijamos en los comportamientos arraigados asociados con esos sentimientos.

Mensajes de la infancia

Una oportunidad de explorar los mensajes que escucharon las personas que han crecido y que han reforzado su comportamiento no asertivo.

Suposiciones

- ◆ Aquí ayudamos a identificar las suposiciones que los participantes individuales hacen acerca de otras personas y observan cómo eso puede afectar cómo cualquier comunicación ocurre en el contexto de sus propias situaciones.

Estado

- ◆ Este conjunto de ejercicios analiza el estado situacional, en lugar del jerárquico.
- ◆ Demuestran que no siempre es necesario ser asertivo para transmitir su mensaje.



- ◆ Los participantes aprenden a disminuir y elevar su estado según las situaciones en las que se encuentren, a fin de cambiar el resultado de la interacción.
- ◆ Ayuda a las personas a comenzar a ver cómo un cambio de comportamiento puede ser una manera fácil de no involucrarse en las agendas de otras personas.

Comportamiento

- ◆ Utilizamos un modelo visual para explicar el comportamiento que es demasiado complaciente y lo que le sucede a las personas bajo estrés.
- ◆ Este modelo muestra a los delegados que incluso cuando a las personas se les ofrece una mayor libertad en las opciones de comportamiento, volveremos a escribir y haremos lo que normalmente hacemos.

Ser amable

- ◆ En parejas, los delegados identificarán las formas cotidianas en que son "agradables".
- ◆ Luego identificarás algunas de las cosas que no te están sirviendo bien:
 - Disculparse cuando no has hecho nada malo.
 - Pedir permiso para hacer algo cuando no se necesita permiso
- ◆ Y las formas en que el ser amable te sirve:
 - Tener buenas relaciones de trabajo con las personas.
 - Creando un ambiente positivo.

Conflicto

- ◆ Dos ejercicios que tratan la resolución de conflictos y la desactivación de posibles argumentos.
- ◆ Analizamos las razones del conflicto y las formas de construir puentes entre las personas.

Establecer límites claros

- ◆ Esta sección trata los límites del espacio personal, así como los problemas internos que las personas preferirían no hablar.
- ◆ Es particularmente útil para las personas que tienen dificultades para decir "No".
- ◆ Y para las personas que no pueden establecer prioridades debido a las demandas de otras personas.



El arte de decir 'No

- ◆ Usando su propio material, veremos algunas de sus situaciones difíciles más comunes.
- ◆ Trabjará en otras elecciones que podría hacer para crear un resultado diferente.

Envolver

- ◆ Los delegados identificarán al menos una cosa que están retirando del primer día de este curso y una cosa que practicarán la tarde del primer día.
- ◆ También les pediremos a los delegados que piensen en situaciones específicas o personas que les resulten difíciles en sus vidas diarias.

Día dos

Registrándose

- ◆ Los delegados tienen la oportunidad de compartir cualquier pensamiento o revelación que pueda haber ocurrido al día siguiente del curso.
- ◆ Discutiremos lo que lograron practicar desde ayer y cuáles fueron sus efectos.

Buenos clichés

- ◆ Una oportunidad para ver todas las cosas que se han escuchado, leído o tropezado en nuestras vidas que nos dan reglas para ser amable (*por ejemplo, "Si no puedes decir nada agradable, no digas nada en absoluto", "Bien Las niñas pequeñas son vistas y no escuchadas ", etc*)

Patrones

Este ejercicio está diseñado para demostrar a los delegados que incluso cuando se les ofrezca una mayor amplitud en las opciones de comportamiento, volveremos al tipo y haremos lo que normalmente hacemos.

Idioma

- ◆ Aquí jugaremos con algunos de los idiomas que solemos usar cuando intentamos ser amables y serviciales.
- ◆ Ejemplos de esto podrían ser:



- Usando disculpas exageradas
- Justificando sobre explicar
- Cubriendo tus apuestas

El agradable “Tú”

- ◆ Le hablaremos a través de una breve visualización de usted en su forma más complaciente.
- ◆ Te llevarán a través de una segunda visualización de ti en su forma más desagradable.
- ◆ Habrá la oportunidad de divertirse dibujando ambas versiones.

Situaciones de la vida real

- ◆ La oportunidad de jugar en situaciones de la vida real con el grupo y de "jugar" con las opciones disponibles para ellos.
- ◆ Esta es también una oportunidad para que los delegados compartan las mejores prácticas, así como los dos capacitadores que ofrecen sugerencias.
- ◆ Cuando prueba algo nuevo en una sala de entrenamiento, la probabilidad de que lo use en el mundo exterior es mucho mayor.

Su Ser Asertivo Completo

- ◆ Los delegados tienen la oportunidad de escribir o dibujar cómo se ven a sí mismos como un ser humano completo, equilibrado y asertivo.
- ◆ Luego habrá una oportunidad para que presenten esto al resto del grupo.

Estilo personal

- ◆ Aquí identificarás algunas de las cosas que sabes que ya trabajas para ti y las otras que agregas a esta lista de aspectos positivos.
- ◆ Cuando jugamos a nuestras fortalezas, las cosas negativas tienden a desaparecer y operamos desde un lugar mucho más productivo.

Plan de apoyo

- ◆ Cada persona identificará:
 - Lo que están sacando del curso.
 - Lo que ellos saben que van a usar.
 - Donde practicarán
- ◆ Repartiremos dos documentos para respaldar el curso.



- ◆ Obtendrá copias de los repartos pertinentes para recordarle el trabajo del curso.

Apoyo continuo

- ◆ Dos semanas después del curso, uno de sus capacitadores lo llamará para ver cómo le va.
- ◆ Tendrá acceso por correo electrónico y por teléfono a ambos capacitadores.
- ◆ También tendrás acceso a una página web del curso que contiene:
 - Folletos utilizados durante el curso.
 - Nuevo material de apoyo.
 - Documentos PDF
 - Lectura recomendada
 - Enlaces a nuestros videos favoritos.

Si cree que usted o un colega puede beneficiarse de nuestro programa llámenos al **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a hola@nanagonzalez.com