



GRUPA  
**SPOTKANIE**  
SKUTECZNOŚĆ PRZEZ ZAANGAŻOWANIE

Ro

a

d

T

f

z

f+h

a



**Szkolenie 101**

k

f

**Szkolenie 101** jest bazowym szkoleniem z Analizy Transakcyjnej, teorii psychologicznej, używanej w pracy indywidualnej, zespołowej i w organizacjach. Analiza Transakcyjna może być stosowana przez każdego, w różnych sytuacjach. Opiera się na założeniu, że każdy jest OK, może samodzielnie myśleć, zmieniać się i podejmować decyzje.

Modele AT są łatwe do zrozumienia i zastosowania w profesjonalnych i osobistych kontekstach, ze względu na prosty język, diagramy i ilustracje. Szkolenie 101, kończy się uzyskanie certyfikatu 101 European Association Transactional Analysis (EATA).

Dwudniowy program pozwala zrozumieć, dlaczego ludzie zachowują się tak jak się zachowują, poznać zasady komunikacji, ograniczające przekonania i mechanizmy wpływające między innymi na relacje między ludźmi.

### **Kto skorzysta ze szkolenia 101**

Managerowie, pracownicy działów HR, trenerzy, coachowie, mediatorzy, osoby pracujące na co dzień w zespołach lub z klientami.

### **Forma pracy**

Szkolenie 101 jest jak podróż szybką koleją. Z jednej strony pokazujemy wszystkie bazowe modele i ich połączenia, a z drugiej zatrzymujemy się na kilku kluczowych „stacjach”, żeby popracować na swoich przykładach i przyłożyć wiedzę z AT, do własnego życia.

### **Termin:**

17-18 maja 2019r.  
piątek 14.00-21.00  
sobota 9.00-18.30 (z 1,5h przerwą)

### **Inwestycja:**

1 200 zł (dla firm będących płatnikami VAT + 23%)  
min. 8 osób w grupie

### **Prowadzący:**

Joanna Gosk  
trener, coach, konsultant w organizacjach,  
Certyfikowany Analityk Transakcyjny w dziedzinie organizacji (CTA-O)  
Instruktor 101



## **Szczegółowy program szkolenia**

### **I - Definicje, wartości i obszary zastosowań Analizy Transakcyjnej**

1. Wartości i założenia filozoficzne
2. Definicja autonomii
3. AT jako metoda kontraktowa
4. Obszary zastosowań (doradztwo, edukacja, organizacja, psychoterapia)

### **II - Krótki przegląd rozwoju Analizy Transakcyjnej**

1. Eric Berne (kim był, rozwój jego idei)
2. Rozwój Analizy Transakcyjnej (Nagrody Berne'a)

### **III - Teoria osobowości - stany Ja (ego states)**

1. Definicja stanów Ja
2. Model strukturalny stanów Ja (rozpoznanie 4 typów diagnozy, wewnętrzny dialog)
3. Kontaminacje i wyłączenia
4. Behawioralny opis stanów Ja (egogramy)

### **IV - Teoria komunikacji - właściwa Analiza Transakcyjna**

1. Teoria motywacji (głód struktury, rozpoznania, stymulacji)
2. Transakcje (definicja transakcji, 4 typy transakcji, zasady komunikacji, opcje)
3. definicja znaków rozpoznania (typy, ekonomia znaków rozpoznania)
4. Strukturalizacja czasu

### **V - Teoria życiowych schematów - skrypty**

1. Analiza skryptu (pozycje życiowe, cztery pozycje życiowe, związek pozycji życiowych z grami i skrypsem, definicja skryptu, pochodzenie skryptu w dziecięcych doświadczeniach, proces rozwoju skryptu, zakazy, atrybucje, nakazy, wczesne decyzje, komponent emocjonalny, program, zmiana skryptu, matryca skryptu i inne diagramy skryptu)
2. Analiza gier (definicja gry, powody grania, korzyści z gier, przykłady gier, stopnie gier, sposoby opisu gier, trójkąt dramatyczny, formuła G)

## Kilka słów o Grupie Spotkanie

Jesteśmy poznańską firmą szkoleniową, która powstała w wyniku przekształcenia Pracowni Psychologicznej Spotkanie w Grupę Spotkanie. Szkolenia i regulacje dla firm prowadzimy od 15 lat. W ostatnich latach szczególnie specjalizujemy się w działaniach wobec kadry zarządzającej i działów sprzedaży oraz w pracy coachingowej, interwencjach zespołowych, wsparciu w procesie wprowadzania zmian. Cały nasz zespół od wielu lat szkoli się i realizuje szkolenia z użyciem analizy transakcyjnej. Do tej pory przeszkoliliśmy ponad 730 grup oraz ponad 11 tysięcy indywidualnych osób.

Od 15 lat szkolimy także trenerów do prowadzenia projektów szkoleniowo-rozwojowych. Wyróżnia nas zaangażowanie przykładające się na efektywność oraz stosowanie sprawdzonych w Europie i na świecie narzędzi analizy transakcyjnej do analizy potrzeb, realizacji oraz ewaluacji podejmowanych działań. Budujemy i utrzymujemy trwałe relacje z klientami. Z wieloma firmami, które szkolimy, pracujemy nieprzerwanie od 8 lat, realizując programy szkoleniowo-doradcze dla pracowników na wszystkich szczeblach rozwoju organizacji.

Do tej pory współpracowaliśmy m.in. z następującymi firmami:

Grupa Allegro sp. z o.o., Volkswagen Poznań sp. z o.o., Solar Company S.A., Fabryka Mebli Balma S.A., Remmers Polska Sp. z o.o., Pekabex BET S.A., NOTI, Grupa HBH, Hydrosolar, BIMs PLUS, Inea S.A., Siemens, Rentis S.A., Kazar, Tax Care, Stanley Centrum Medyczne, Apteki Wielkopolskie, Galenica-Panax, GlaxoSmithKline Pharmaceuticals S.A., sieć salonów Sephora Polska, Thule, Imperial Tobacco Polska S.A., Soul&Mind, Com Pol Sp. z o.o., Bio Care Pharma Sp. z o.o., TKT engineering, Connexus, Decathlon, Grupa Training and Consulting, Timac Agro Polska Sp. z o.o., Toyota, Raben, Hajduk

i instytucjami:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Collegium da Vinci, Wyższa Szkoła Bankowa, Poczta Polska, Urząd Miasta Poznania, dyrektorzy MSW, Społeczna Jedyńka, Fundacja Firm Rodzinnych, Straż Graniczna, Akademia Maluchów Sp. z o.o., Ogólnopolska Fundacja Edukacji Komputerowej.