

SZKOŁA ORGANIZACYJNEJ ANALIZY TRANSAKCYJNEJ

OŚRODEK ROZWOJU KOMPETENCJI W ZAKRESIE ANALIZY TRANSAKCYJNEJ



SMG KRC Poland HR

40-096 Katowice, ul. 3 Maja 22,
tel. 501034834
roman.kraczla@smgkrc.com
www.smgkrc.com

Grupa Spotkanie

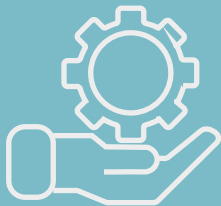
60-786 Poznań, ul. Grunwaldzka 42/2,
tel. 616570977, 606424200
sekretariat@grupaspotkanie.pl
www.grupaspotkanie.pl



Praktyczne zastosowanie



Zrozumienie procesów
zachodzących w organizacjach



Rozwój organizacji oraz
pracowników

Dlaczego analiza transakcyjna?

Analiza Transakcyjna - zwana najbardziej praktyczną teorią psychologiczną – jako jeden z nielicznych nurtów w psychologii, dokonała skutecznego transferu teorii psychologicznej na praktyczne zastosowanie m.in. w organizacjach. Analiza Transakcyjna pozwala lepiej rozumieć procesy zachodzące w organizacjach, a tym samym podejmować skuteczniejsze działania.

Szkoła Analizy Transakcyjnej zapewnia możliwość poznania specjalistycznej wiedzy na profesjonalnym poziomie umożliwiającym podejmowanie kompetentnych interwencji w działających na rynku organizacjach. Szkoła Analizy Transakcyjnej zapewnia szereg praktycznych narzędzi pozwalających diagnozować oraz rozwijać organizacje oraz poszczególnych pracowników.

Certyfikacja

Wszystkie godziny szkoleń Szkoły AT są uwzględniane w procesie formalnego rozwoju w kierunku Certyfikowanego Analityka Transakcyjnego w dziedzinie Organizacji (CTA-O) wg standardów European Association for Transactional Analysis (EATA) oraz obejmują zakres kompetencji niezbędny do certyfikatu International Centre for Developmental Transactional Analysis (ICDTA).

Wykładowca



Joanna Gosk

Trener, coach, certyfikowany team coach, konsultant w organizacjach, krajowy konsultant w europejskim projekcie diagnostyczno-konsultacyjnym Early Warnig Europe. Certyfikowany Trener I° PTP i **jedyny w Polsce Certified Transactional Analyst in Organisations**. Posiada praktyczne doświadczenie w diagnozowaniu potrzeb oraz opracowywaniu, wdrażaniu strategii zmian w organizacjach oraz interweniowaniu w zespołach i moderowaniu ich pracy, szczególnie w sytuacjach trudnych. Koncentruje się na warsztatowych i grupowych formach pracy, które pozwalają na testowanie i trenowanie nowych umiejętności. Zajmuje się również rozwojem umiejętności osobistych i zawodowych managerów, liderów i specjalistów. Pracuje także z zespołami rozproszonymi i pracującymi zdalnie, korzystając z metodyk zwinnych. Od 2007 roku poszerza swoją wiedzę i profesjonalny warsztat pod okiem trenerów i coachów, konsultantów w organizacjach m.in. z Francji, Belgii, Wielkiej Brytanii, Francji, Węgier pracujących w nurcie Analizy Transakcyjnej.

I rok - Szkoły Analizy Transakcyjnej



Cel

Zapoznanie na zaawansowanym poziomie z bazowymi pojęciami AT i ich zastosowaniem w organizacjach. Opanowanie pojęć i zrozumienie ich zależności. Przećwiczenie zastosowania AT w praktyce indywidualnej, zespołowej i organizacyjnej.

Korzyści

Ukończenie Szkoły, pozwoli poznać AT na pogłębionym (profesjonalnym) poziomie i stanowi dobre przygotowanie do każdej specjalizacji w ramach AT (organizacja, psychoterapia, doradztwo, edukacja).

Poszczególne moduły zostały skonstruowane w taki sposób, żeby zawierały wybraną wiedzę i kompetencje, które uczestnik powinien posiadać. Jednocześnie uczestnictwo pozwala zdobyć kompetencje potrzebne do Certyfikatu i Dyplomu International Centre for Developmental Transactional Analysis (ICDTA). Przystąpienie do certyfikacji jest indywidualną decyzją uczestnika i nie jest obligatoryjne.





Warunki formalne i organizacyjne

Zaliczenie: Szkoła kończy się pracą pisemną z zakresu AT

Warunkiem przyjęcia jest Szkolenie 101. Osoby nieposiadające zaliczonego Szkolenia 101 mogą je odbyć jako zerowy moduł Szkoły AT.

Ukończenie pierwszego roku Szkoły AT potwierdzone jest uzyskaniem certyfikatu.

7 zjazdów x 14 godzin

Miejsce: SMG/KRC
Katowice, ul 3 Maja 22

Koszt: 6200 zł z Szkoleniem
101 (bez szkolenia 5300 zł)

Rozpoczęcie:
kwiecień - maj 2021

Główne założenia programu:

I Rok (7 modułów - 14 dni - 98 h)



Szkolenie 101

Moduł I

21-22 Maja 2021

23-24.Kwietnia.2021



Stany Ja - model funkcjonalny i strukturalny

Moduł II

Bazowe szkolenie z Analizy Transakcyjnej zakończone certyfikatem European Association for Transactional Analysis (EATA)

Model strukturalny: Model I rzędu – Rodzic, Dorosły, Dziecko, Model II rzędu, Kontaminacje, Jak pracować z kontaminacjami?

Model funkcjonalny: 6 stanów Ja – wskaźniki i ich rozpoznawanie, Funkcjonalna płynność (S. Temple), Wykorzystanie modelu do pracy z managerami



Transakcje, potrzeby i znaki rozpoznania

Moduł III

9-10 Lipca 2021

11-12 Czerwca 2021



Pozycje życiowe i gry psychologiczne

Moduł IV

Komunikacja w AT: Trzy typy transakcji, Redefinicje i transakcje wisielcze, Krzyżowanie transakcji, Jak reagować na transakcje ukryte?

Koncepcja motywacji w AT: 3 głody Jak zadbać o zaspokojenie głodów w zespole?, Wymiana znaków rozpoznania, Bariery w wymianie znaków rozpoznania

Dynamika gier: Pozycje życiowe, Po czym poznać gry?, Sposoby analizy gier, Trójkąt Dramatyczny, Przykładowe gry

Wychodzenie z gier: Jak przeciwdziałać grom?, Trójkąt Wygrywający

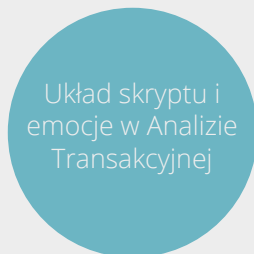


Skrypt życiowy

Moduł V

1-2 Października 2021

27-28 Sierpnia 2021



Układ skryptu i emocje w Analizie Transakcyjnej

Moduł VI

Skrypt wygrywający i przegrywający: Jak kształtuje się skrypt?, Zmiana skryptu - redefinicja
Przekazy skryptowe: Drivery a style pracy, Zakazy, Przyzwolenia, Programy

Układ skryptu (F. English): układ skryptu w praktyce coachingowej, system BAR i system PRO (J. Hay)

Emocje: emocje autentyczne (C. Moiso), emocje skryptowe - zastępcze, gumki, talony (E. Berne)



Rozwój autonomii jednostki

Moduł VII

5-6 Listopada 2021

Autonomia: Pojęcie autonomii człowieka (E.Berne), Matryca autonomii (J.Hay), Physis (E.Berne)

Pozycja ok – ok: OK coral (F.H.Ernst), Koncepcja Ok-ness (A. Mountain)

Symbiozy: Symbiozy naturalne (N.K. Seymor), Symbiozy organizacyjne (B. Schmidt)



II rok - Szkoły Analizy Transakcyjnej

Cel

Drugi rok Szkoły AT poświęcony jest w całości implementacji AT w organizacjach – prezentacji narzędzi, przygotowaniu do diagnozowania, analizowania i interwencji w organizacjach i zespołach.

Korzyści

Poszczególne moduły zostały skonstruowane w taki sposób, aby zawierały wybraną wiedzę i kompetencje, które Uczestnik powinien posiadać, aby samodzielnie implementować koncepty AT w praktyce. Jednocześnie uczestnictwo pozwala zdobyć kompetencje potrzebne do Certyfikatu i Dyplomu International Centre for Developmental Transactional Analysis (ICDTA). Uczestnicy mogą podjąć decyzję, czy chcą się certyfikować.

Ukończenie drugiego roku pozwoli na uzyskanie kompetencji do praktykowania AT w organizacjach.



Warunki formalne i organizacyjne

Zaliczenie: portfolio
i 2 case study

Warunkiem przyjęcia ukończenie
pierwszego roku Szkoły AT lub
minimum 80 godzin szkoleń
z PTSTA lub co najmniej 140
godzin innych szkoleń z AT

Szkoła kończy się certyfikatem –
Praktyk Analizy Transakcyjnej
w organizacji

8 zjazdów x 14 godzin

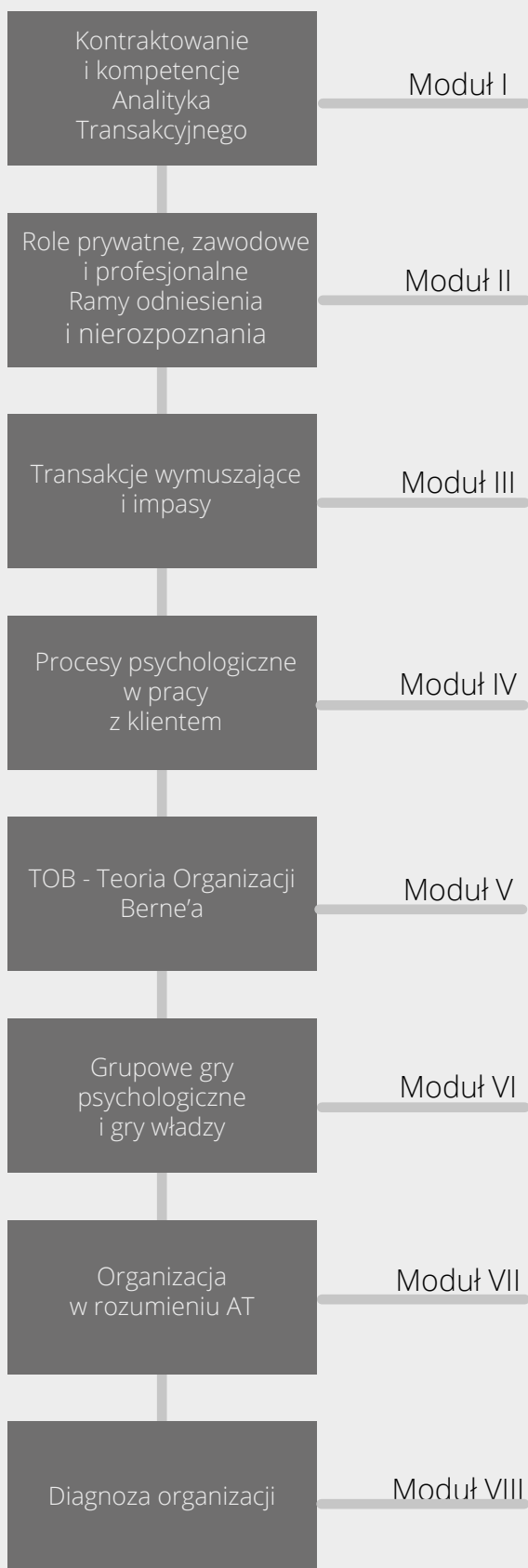
Miejsce: SMG/KRC
Katowice, ul 3 Maja 22

Koszt: 9200,00 zł

Rozpoczęcie:
styczeń 2022

Główne założenia programu:

II Rok (8 modułów - 16 dni -112 h)



Kontrakty w AT: Znaczenie i zasady kontraktowania, (E. Berne, C. Steiner), Rodzaje kontraktów – na uczenie się, na zmianę, na sukces, Dystanse psychologiczne (N. Micholt), Od skargi klienta do kontraktu (C. Moiso), Kontrakt trójstronny (F. English)

Kompetencje i etyka Analityka Transakcyjnego: Zakres wiedzy, umiejętności, i odpowiedzialności Analityka Transakcyjnego kodeks etyczny EATA

Role: Koncepcja roli (B. Schmidt), Przyzwolenia i zakazy w danej roli Dystanse psychologiczne a rola i kontrakt ukryty

Ramy odniesienia i nierozpoznanie: Koncepcja ram odniesienia (E. Schiff), Koncepcja nierozpoznań (K. Mallor; E. Schiff), Praca z klientem nad zniesieniem nierozpoznanie, Praca z klientem nad dekontaminacją

Transakcje wymuszające (F. English): transakcje wymuszające a gry psychologiczne, interwencje wobec transakcji wymuszających **mpasy** (B. M. Goulding): impas autorytetu, impas przeżycia, impas tożsamości

Drzwi kontaktu (P. Ware): emocje, myślenie i działanie, ich wpływ na typy osobowości

TOB: typy przywództwa (E. Berne), 6 diagramów TOB, władza a kanon i kultura, rodzaje dynamiki grupy/wspieranie procesu dostosowania imago grupy (E. Berne, P. Clarkson), strukturalizacja czasu w grupach i zespołach (E. Berne, P. Clarkson),

Leadership w AT: fundamenty leadershipu (L. Tongue), sześcian AP3 (J. Hay)

Grupowe gry psychologiczne: Intrapsychiczna i Interpersonalna dynamika gier (E. Berne), społeczna dynamika gier (O. Summerton), pentagon gier (O. Summerton), podłoże gier w zespołach i organizacjach, dystanse psychologiczne (N. Micholt) a gry psychologiczne

Sposoby wychodzenia i przerywania gier: trzy sposoby (J. Hay) Trójkąt Wygrywający (A. Choy)

Gry władzy: gra psychologiczna a gra władzy, rodzaje gier władzy (C. Steiner), jak reagować na gry władzy

Kontekst funkcjonowania organizacji : organizacyjne ramy odniesienia, punkt strategiczny, manipulowanie ramami odniesienia (V. Gelfucci)

Autonomia organizacji : Zdrowe granice organizacji (E. Berne) Napięcia na granicach (J. Moreau), Cechy autonomii organizacji (V. Lenhart), Cykl rozwoju organizacji (C. Graves)

Modele diagnozowania: matryca Foxa (E. Fox), 5 poziomów (J. Moreau, G. Barnes)

Etapy pracy z klientem nad diagnozą Planowanie interwencji

Jak się zapisać?

Wyślij mailem swoje zgłoszenie, lub zadaj nurtujące
Cię pytania

Roman Kraczla
tel. 501 034 834
email: roman.kraczla@smgkrc.com

