

AUTONOMIA czy ZALEŻNOŚĆ W BUDOWANIU RELACJI INTERPERSONALNYCH DYREKTORA W KONTEKŚCIE ANALIZY TRANSAKCYJNEJ

Szkolenie stacjonarne – warsztaty z HUBERTEM TEICHERTEM,
psychologiem

AUTONOMIA CZY ZALEŻNOŚĆ? To pytanie równe szekspirowskiemu „Być albo nie być”. To kwestia bliska wszystkim, którzy zarządzają placówkami oświatowymi. Z jednej strony siła oddziaływania rady pedagogicznej, z drugiej interakcje z uczniami i uczennicami oraz ich rodzicami, z trzeciej kooperacja z przedstawicielami kuratorium, organu prowadzącego i innych instytucji. Ten krótki opis przestrzeni w jakiej porusza się osoba piastująca funkcję dyrektorską pokazuje, iż pytanie „autonomia czy zależność” jest jej codziennością. Zatem co wybrać, po której stronie stanąć?

Czy istnieją umiejętności pozwalające na dokonywanie monitoringu wspomnianego balansu? Czy można zapoznać się z nimi i regularnie je stosować? W jakim stopniu wpływają one na wspomniane wcześniej sfery? Czy w trakcie szkolenia zdobędą Państwo odpowiedzi na te pytania? Oczywiście, że tak.

Kompetencje zdobyte na szkoleniu umożliwią:

- stosowanie Analizy Transakcyjnej w procesie zarządzania sobą (diagnozowanie uczuć, schematów poznawczych i własnych zachowań)
- implementację Analizy Transakcyjnej w obszarze budowania relacji z osobami z jakimi się stykają w trakcie swojej pracy (współpracownicy, uczniowie/uczennice oraz ich rodzice, przedstawiciele instytucji kooperujących).
- wzmocnienie siły Stanu Ja Dorosły, odpowiedzialnego za zdolność do utrzymania balansu pomiędzy światem „Autonomii i zależność”.
- Diagnozowanie „wewnętrznych sabotażystów” negatywnie oddziałujących na umiejętność balansowania pomiędzy wspomnianymi światami oraz stosowania technik reagowania na nich.

Tematyka:

1. Praca na studium przypadku „JEDEN DZIEŃ PRACY W PLACÓWCE OŚWIATOWEJ”, na bazie którego uczestnicy będą analizowali poszczególne stany JA występujące u pracowników organizacji / w relacjach zawodowych.
2. Analiza strukturalnego i funkcjonalnego modelu osobowości według Analizy Transakcyjnej
3. Typy transakcji komunikacyjnych w procesie budowania relacji
4. Znaki rozpoznania a kształtowanie poczucia własnej wartości

5. 4 pozycje życiowe według Analizy Transakcyjnej i ich odniesienie do stylów zarządzania
6. Trójkąt dramatyczny i jego przejawy we współpracy ze współpracownikami, uczniami, rodzicami oraz instytucjami kooperującymi.
7. Gry psychologiczne, strategie radzenia sobie z nimi
8. Inteligencja emocjonalna i Analiza Transakcyjna jako fundamenty stabilności w świecie zmian.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Adresaci: dyrektorzy szkół i placówek oświatowych, pracownicy odpowiedzialni za sprawy kadrowe

Forma: STACJONARNA

Miejsce: SZCZECIN

Czas trwania: 6 godzin dydaktycznych

Termin: 18 stycznia 2023 r., godz. 10.00 – 15.00

Cena: 499 zł brutto/osobę (cena obejmuje: szkolenie, materiały szkoleniowe, zaświadczenie o udziale w szkoleniu, serwis kawowy)

TERMIN ZGŁOSZEŃ – do 10 stycznia 2023 r. lub do wyczerpania miejsc

Prowadzący: **HUBERT TEICHERT** - psycholog, trener, coach, inicjator firmy szkoleniowej „Teichert & Partners, Psychologia i biznes” (rok założenia 1998). Przez 9 lat pracował naukowo na Uniwersytecie Szczecińskim. Absolwent psychologii na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz licznych kursów i szkoleń doskonalących warsztat kompetencyjny (m.in. w zakresie terapii holistycznej metodą Gestalt, posiadacz dwóch Międzynarodowych Certyfikatów 101–Analizy Transakcyjnej, przyznanych przez International Transactional Analysis Association w San Francisco oraz przez Institute of Transactional Analysis w Cambridge). Certyfikowany trener metody DiSC, specjalista w temacie zarządzania różnorodnością osobowościową. Przez uczestników szkoleń ceniony za umiejętność czerpania z głębokiej wiedzy psychologicznej, pełnej gamy kompetencji osobistych wynikających z wysokiego wskaźnika inteligencji emocjonalnej i umiejętności świadomego komunikowania się budującego satysfakcjonujące relacje międzyludzkie.

**Zgłoszenia na stronie www.empiria.edu.pl,
zakładka ZGŁOSZENIA na szkolenia otwarte**