

OD TRÓJKĄTA DRAMATYCZNEGO DO WSPÓŁPRACY!

Jak rozpoznawać role i skutecznie przerywać gry psychologiczne

Szkolenie z **HUBERTEM TEICHERTEM** – psychologiem, trenerem, coachem

Żyjemy w czasach, w których codzienność bywa walką na słowa, areną ukrytych intencji i nieustannym balansowaniem na krawędzi współpracy. Czy w Twojej szkole też odgrywa się ten powtarzalny spektakl?

Przyjrzyj się codziennym sytuacjom, w których role są rozpisane niemal automatycznie. Pewnie dostrzeżesz „Ofiary”, które przytłoczone nowymi wytycznymi, zawsze szukają kogoś, kto weźmie za nie odpowiedzialność lub wspólnie z nimi ponarzeką na „system”? Zobaczysz „Prześladowców”, którzy w momentach stresu uderzają w ton krytyki, oceniając kompetencje kolegów, rodziców czy uczniów, zamiast szukać rozwiązań? Zaobserwujesz „Wybawców”, którzy z lęku przed konfliktem biorą na siebie cudze obowiązki, „ratując” sytuację kosztem własnego wypalenia i blokując samodzielność innych?

To nie jest zła wola Twoich współpracowników – to mechanizm Trójkąta Dramatycznego

Zapraszamy na spotkanie z Hubertem Teichertem, który nauczy Cię, jak przestać być aktorem w tych niechcianych przedstawieniach. Dowiesz się, jak z pozycji obserwatora przejść do roli lidera komunikacji, który potrafi:

- *nazywać rzeczy po imieniu, nie raniąc przy tym innych.*
- *stawiać granice, które budują szacunek, a nie mury.*
- *zamieniać gry psychologiczne na rzetelną, dorosłą współpracę.*

Kompetencje zdobyte na szkoleniu umożliwią:

- Rozpoznawanie ról i mechanizmów Trójkąta Dramatycznego – nauczysz się identyfikować postawy Ofiary, Wybawcy i Prześladowcy przyjmowane w relacjach zawodowych.
- Identyfikowanie i przerywanie gier psychologicznych – zyskasz umiejętność diagnozowania powtarzalnych schematów komunikacyjnych w środowisku szkolnym i poznasz skuteczne techniki ich zatrzymywania.
- Świadome stosowanie typów transakcji komunikacyjnych – dowiesz się, jak dobierać sposób komunikacji, aby skuteczniej zarządzać zespołem i unikać nieporozumień.
- Wzmacnianie pozytywnych zachowań poprzez znaki rozpoznania – nauczysz się, jak właściwie stosować narzędzia motywacyjne (ekonomika znaków rozpoznania), aby podnosić efektywność pracowników.

- Prowadzenie trudnych rozmów z pracownikami, rodzicami i uczniami w sposób konstruktywny

Tematyka:

1. Ekonomia znaków rozpoznania – Jak wzmacniać pozytywne zachowania i efektywność w zespole.
2. Typy transakcji komunikacyjnych – Odkrywanie wzorców, które budują lub niszczą relacje.
3. Gry psychologiczne - omówienie trójkąta dramatycznego – Klucz do zrozumienia i rozbijania gier.
4. Rozmowy z pracownikami, rodzicami uczniów i uczniami
 - Trening w oparciu o wcześniej zrealizowany opis przypadku.
 - Praca na bezpośrednich przypadkach zaczerpniętych z Państwa praktyki!

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

Adresaci: dyrektorzy, specjaliści szkolni

Forma: STACJONARNA

Miejsce: SZCZECIN

Czas trwania: 6 godzin dydaktycznych

Termin: 17 kwietnia 2026 r., godz. 10:00 – 15:00

Cena: 599 zł brutto/osobę

(cena obejmuje: szkolenie, materiały szkoleniowe, zaświadczenie o udziale w szkoleniu, serwis kawowy z przekąskami i zupą)

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 Uniwersytetu 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.

Zapisy indywidualne: [<TUTAJ>](#)

Więcej szkoleń: <https://www.empiria.edu.pl/kalendarium>