

Menedżerska akademia analizy transakcyjnej

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Hybrydowe

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat • Dofinansowane

Miasto: Warszawa

To kierunek dla osób, które:

- chcą świadomie przewodzić zespołom i skutecznie zarządzać zmianą,
- planują rozwój w obszarze przywództwa i relacji wewnątrz organizacji,
- pracują w HR, coachingu lub konsultingu i wspierają rozwój liderów,
- interesują się psychologią w biznesie i chcą poznać jej praktyczne zastosowanie,
- chcą rozwijać się w nurcie analizy transakcyjnej i stosować ją zawodowo.



Certyfikat 101

Studenci tego kierunku mają możliwość uzyskania „Certyfikatu 101” wystawionego przez trenera CTA, PTSTA.

Certyfikat wydawany jest w języku angielskim po ukończeniu studiów i uznawany na całym świecie.

5

bezpłatnych szkoleń

Gwarancja jakości

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

1

certyfikat specjalistyczny
Certyfikat 101

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

Program zajęć

9

Liczba miesięcy nauki

176

Liczba godzin zajęć

11

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Świat VUCA w ujęciu Analizy Transakcyjnej (16 godz.)

- czym jest świat VUCA?
- manager w świecie VUCA



- charakterystyka pracownika przyszłości wg Lee Crocketa
- 5 zasad skutecznego działania w świecie VUCA Saras Saraswathy
- system dynamiczny Gunthera Mohra
- czym jest AT?
- filozofia AT
- koncepcja AT narzędziem managera zarządzającego na krawędzi chaosu R. Stacey

Koncepcja Analizy Transakcyjnej Erica Berne'a (8 godz.)

- sylwetka twórcy E. Berne'a
- historia AT w Polsce
- trendy europejskie
- miejsce AT w praktyce
- towarzystwo AT działające w Polsce / PTAT /

Koncepcja osobowości AT a osobowość menedżera (8 godz.)

- model Stanów JA / Rodzic, Dorosły, Dziecko /
- egogram indywidualny
- koncepcja Freuda a Stany Ja
- model strukturalny
- model funkcjonalny

Analiza Transakcyjna jako narzędzie skutecznego budowania relacji (4 godz.)

- pojęcie transakcji
- rodzaje transakcji
- transakcje ukryte i ich rola

Motywowanie w Analizie Transakcyjnej (12 godz.)

- koncepcja głodów wg Erica Berne'a
- znaki rozpoznania i ich rodzaje
- udzielanie informacji zwrotnych – wymiana znaków rozpoznania
- motywacyjna wartość komunikatów oraz ich znaczenie w rozwiązywaniu konfliktów
- ekonomia stroków – znaków rozpoznania



- osobisty profil znaków rozpoznania
- doświadczanie własnych stanów ja w relacjach z grupą / analiza występujących transakcji
- tworzenie egogramu zespołu
- zakreślenie kierunków rozwoju w kontekście jednostki i zespołu
- imago zespołu – diagnoza i planowanie pracy z zespołem w kierunku efektywnej współpracy
- delegowanie uprawnień i rozpoznawanie potencjału vs dyskontowanie kompetencji
- ograniczające relacje symbiotyczne w organizacji

Budowanie zespołu (16 godz.)

- budowanie atmosfery w zespole – wymiana znaków rozpoznania
- kształtowanie pozycji życiowych w oparciu o OK – Coral
- złota piątka komunikacji Susanne Temple
- inteligentny emocjonalnie manager wg Davida R.Caruso i Petera Saloway’a

Budowanie odporności psychicznej poprzez świadome wykorzystanie Stanów Ja (16 godz.)

- wprowadzenie do odporności psychicznej
- prężność/Resiliense i Twardość/Hardiness
- model Odporności Psychicznej 4C
- odporność Psychiczna jako cecha osobowości
- analiza indywidualnej odporności psychicznej na podstawie badania kwestionariuszem MTQ48
- analiza zachowań wrażliwych i odpornych w kontekście AT
- świadome wykorzystanie Stanów Ja jako metody do budowania siły i odporności psychicznej

Skrypt indywidualny i skrypt organizacji (16 godz.)

- co to jest skrypt?
- nakazy, zakazy, przyzwolenia – koncepcja Gouldingów
- matryca skryptowa C. Steinera
- źródła przekazów skryptowych
- koncepcja wzorów skryptowych E. Berna
- skrypt organizacji
- diagnoza organizacji na bazie pytań skryptowych



- projektowanie zmian w organizacji i jej strukturze

Certyfikat 101 (16 godz.)

Certyfikat 101

Przywództwo i zmiana w ujęciu AT (16 godz.)

- teoria organizacji wg E. Berne'a
- model przywództwa AP3 wg J. HEY
- rola lidera w zespole
- lider w zmianie w oparciu o cykl zmiany Kuebler-Ross
- koncepcje przywództwa spoza AT
- czym jest zmiana?
- opór wobec zmiany
- reakcje pracowników na zmianę w organizacji
- analiza pola sił Kurta Lewina
- model wprowadzenia zmiany Lewina-Scheina
- zarządzanie zmianą w organizacji - model Johna Kottera
- zmiana w ujęciu AT

Drivery a funkcjonowanie organizacji (16 godz.)

- proces przebiegu skryptu wg E. Berne'a
- definicja Driverów
- pięć wzorów zachowań wg AT, Kahlera w kontekście naszego funkcjonowania w organizacji
- decyzje z kontrskryptu leżące u podstaw driverów
- drivery a pozycje życiowe
- drivery a style pracy
- współczesne badania dotyczące driverów
- diagnoza indywidualna i projektowanie ścieżek rozwoju osobistego

Gry psychologiczne, czyli „W co grają w organizacji?” (16 godz.)

- strukturyzacja czasu wg E. Berne'a
- definicja gier psychologicznych



- nierozpoznanie jako źródło gier psychologicznych
- definicja nierozpoznanie
- macierz nierozpoznanie /obszary ,typy poziomy/
- schemat macierzy nierozpoznanie
- zastosowanie macierzy nierozpoznanie
- zachowania pasywne
- analiza gier w oparciu o Trójkąt Dramatyczny Karpmana i Formułę G, E. Berne'a
- bilateralność gier wg Jenni Hine
- pentagon gry wg Oswalda Summerton'e'a
- gry w organizacjach
- po co gramy?
- konsekwencje gier psychologicznych
- sposoby zaprzestania kontynuowania gier

Coaching i superwizja w koncepcji AT (16 godz.)

praca nad indywidualnymi przypadkami z użyciem wszystkich modeli AT

Forma zaliczenia

Warunkiem ukończenia studiów podyplomowych jest uczestnictwo w co najmniej 75% zajęć oraz napisanie pracy dyplomowej.

Warunki przyjęcia na studia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- **mieć ukończone** studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- **złożyć komplet** dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne
- o przyjęciu **decyduje kolejność zgłoszeń.**
[Dowiedz się więcej](#)

Możliwości dofinansowania

- Oferujemy specjalne, większe **zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z **dofinansowania** z [Bazy Usług Rozwojowych](#).
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości **dofinansowania z KFS.**
[Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Poznasz **modele analizy transakcyjnej** i ich zastosowanie w zarządzaniu i komunikacji.



- Nauczysz się **diagnozować style pracy i relacje w zespole** oraz budować skuteczne zespoły.
- Zdobędziesz narzędzia do **analizy struktur organizacyjnych** i wdrażania zmian.
- Dowiesz się, jak rozwijać **odporność psychiczną i potencjał przywódczy**.
- Zyskasz umiejętność rozpoznawania **gier psychologicznych** i zarządzania nimi.
- Przygotujesz się do uzyskania **“Certyfikatu 101” - rozpoznawalnego międzynarodowo**.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	5420 zł 6300 zł (1 x 5420 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5360zł
2 raty	2805 zł 3245 zł (2 x 2805 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2775zł
10 rat	582 zł 670 zł (10 x 582 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 576zł
12 rat	491 zł 565 zł (12 x 491 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 486zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	5020 zł 6300 zł (1 x 5020 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4960zł
2 raty	2605 zł 3245 zł (2 x 2605 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2575zł
10 rat	542 zł 670 zł (10 x 542 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 536zł
12 rat	458 zł 565 zł (12 x 458 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 453zł

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.