



Case Clinic dla HR: narzędzia ochrony dobrostanu i asertywnej komunikacji w trudnych sytuacjach

Numer usługi 2026/04/29/203301/3521319

1 107,00 PLN brutto
900,00 PLN netto
221,40 PLN brutto/h
180,00 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

GROWTH ADVISORS
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 05:00 h
- 📅 28.07.2026 do 30.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Eksperti HR zmęczeni rolą „ratownika”, szukający asertywności w relacjach z biznesem.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-07-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	5
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po zakończeniu usługi zostanie przygotowany do samodzielnego identyfikowania mechanizmów psychologicznych w relacjach zawodowych oraz wdrażania narzędzi asertywnej komunikacji i ochrony dobrostanu. Kurs przygotowuje do transformacji roli „ratownika” w profesjonalnego partnera biznesowego (pozycja Dorosły-Dorosły), sprawnego zarządzania własnymi emocjami w sytuacjach stresowych oraz asertywnego stawiania granic w kontaktach z menedżerami i zarządem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza: Wyjaśnia założenia Analizy Transakcyjnej oraz mechanizm Trójkąta Dramatycznego w pracy HR.</p> <p>Umiejętności: Dobiera odpowiednie techniki asertywnej komunikacji do konkretnych sytuacji z interesariuszami.</p>	<p>Definiuje role Ratownika, Ofiary i Prześladowcy oraz wskazuje cechy charakterystyczne komunikacji z poziomu Dorosły-Dorosły.</p> <p>Na podstawie opisanego w teście scenariusza (case study), wskazuje prawidłowo sformułowany komunikat asertywny lub technikę kontraktowania odpowiedzialności.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedza: Rozpoznaje elementy modelu poznawczo-behawioralnego ABC w kontekście regulacji emocji.</p> <p>Umiejętności: Identyfikuje strategie ochrony granic psychologicznych i przeciwdziałania emocjonalnemu przeciążeniu.</p>	<p>Prawidłowo przyporządkowuje elementy sytuacji zawodowej do kategorii: zdarzenie (A), przekonanie (B) i konsekwencja/emocja (C).</p> <p>Wskazuje różnice między empatią a wchłanianiem stresu oraz wybiera z listy skuteczne techniki stawiania granic i odmowy.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Kompetencje społeczne: Wykazuje gotowość do kształtowania postawy partnerskiej i odpowiedzialności za własny dobrostan.</p>	<p>Identyfikuje postawy sprzyjające budowaniu profesjonalnych relacji HR z biznesem oraz wskazuje skutki braku stawiania granic w organizacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Mała grupa pozwala na pracę warsztatową i wykorzystanie **Social Learning** – uczestnicy uczą się nie tylko z własnych doświadczeń, ale również z historii innych HR-owców. Każda sesja obejmuje:

Krótkie wprowadzenie narzędziowe (ok. 20–30%)

- model psychologiczny
- przykład z praktyki HR

Case Clinic (ok. 70–80%)

- analiza realnych sytuacji uczestników
- wspólne diagnozowanie mechanizmów
- wypracowanie alternatywnych reakcji
- testowanie narzędzi komunikacyjnych

PRE-WORK:

Aby od początku pracować na realnych sytuacjach, uczestnicy przed warsztatem wykonują krótkie przygotowanie:

1. Zgłoszenie anonimowego case'u z własnej praktyki HR

np.:

- trudna rozmowa z pracownikiem
- konflikt z menedżerem
- presja ze strony zarządu
- sytuacja przeciążenia emocjonalnego

Case'y zostaną wykorzystane jako materiał do pracy podczas Case Clinic.

2. Krótki kwestionariusz asertywności

pozwalający uczestnikom zobaczyć swój styl reagowania w trudnych sytuacjach.

AGENDA (3 Power Sprints):

- **Sprint 1: Jak wyjść z roli ratownika?** Analiza Transakcyjna w asertywnej komunikacji z biznesem. Wypracowanie pozycji Dorosły-Dorosły.
- **Sprint 2: Emocjonalne BHP HR.** Model ABC, regulacja emocji i odróżnianie empatii od emocjonalnego wchłaniania stresu innych.
- **Sprint 3: Tarcza dla HR-owca.** Psychologiczne granice zaangażowania i praktyczne strategie odmowy.

POST-WORK:

Między sesjami uczestnicy testują poznane narzędzia w praktyce.

Wdrożenie obejmuje:

- zastosowanie modelu **ABC** do jednej realnej sytuacji zawodowej
- prowadzenie krótkiego **dziennika przekonań HR**
- przetestowanie jednego narzędzia komunikacyjnego (np. komunikatu Dorosły-Dorosły lub strategii stawiania granic)

Na kolejnej sesji uczestnicy przynoszą refleksję z wdrożenia i omawiają ją w formule Case Clinic.

CO ZABIERASZ?

Po zakończeniu cyklu HR-owiec posiada zestaw praktycznych narzędzi do wykorzystania w pracy:

- skrypt rozmowy **Dorosły-Dorosły**
- model **ABC do analizy trudnych sytuacji**
- dziennik przekonań HR
- checklistę **granice zaangażowania HR**
- kwestionariusz asertywności
- listę **wzmacniających przekonań**

ZOBACZ PEŁNY PROGRAM

Dzień 1: Sprint 1

Jak wyjść z roli ratownika?

Analiza Transakcyjna w asertywnej komunikacji z biznesem

W tej sesji uczestnicy analizują sytuacje, w których HR nieświadomie wchodzi w rolę „organizacyjnego ratownika”.

Pracujemy m.in. na sytuacjach takich jak:

- roszczeniowy pracownik oczekujący rozwiązania problemu
- menedżer przerzucający odpowiedzialność na HR
- trudna komunikacja z zarządem

Narzędzia:

- Analiza Transakcyjna (Rodzic – Dorosły – Dziecko)
- Trójkąt Dramatyczny (Ratownik – Ofiara – Prześladowca)
- model komunikacji Dorosły–Dorosły
- asertywne kontraktowanie odpowiedzialności

Artefakt sesji:

- skrypt rozmowy HR w pozycji **Dorosły–Dorosły**

Dzień 2: Sprint 2

Emocjonalne BHP HR

Jak wspierać pracowników i nie zabierać ich stresu do domu

Sesja poświęcona jest zjawisku emocjonalnego przeciążenia w roli HR.

Przykładowe sytuacje:

- rozmowa z pracownikiem w kryzysie
- konflikt zespołowy angażujący emocjonalnie HR
- presja ze strony menedżera lub zarządu

Narzędzia:

- CBT i myśli automatyczne HR
- model poznawczo-behawioralny **ABC**
- regulacja emocji w trudnych rozmowach
- rozróżnienie empatii od emocjonalnego wchłaniania

Artefakty sesji:

- model **ABC do analizy trudnych sytuacji HR**
- **dziennik przekonań HR**

Dzień 3: Sprint 3

Tarcza dla HR-owca

Granice psychologiczne i asertywność w relacjach z biznesem

Ostatnia sesja skupia się na praktycznych mechanizmach ochrony energii i czasu HR.

Przykładowe case'y:

- nadmiar oczekiwań wobec HR
- niejasne granice odpowiedzialności

- presja na „ratowanie sytuacji”

Narzędzia:

- psychologiczne granice zaangażowania
- komunikaty asertywne
- strategie odmowy i delegowania odpowiedzialności
- praca z przekonaniem utrudniającym stawianie granic

Artefakty sesji:

- checklista granic HR
- kwestionariusz asertywności
- lista wzmacniających przekonań

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 4

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Sprint 1: Jak wyjść z roli ratownika? Analiza Transakcyjna w asertywnej komunikacji z biznesem. Wypracowanie pozycji Dorosły-Dorosły.	Kamil Czajkowski	28-07-2026	11:00	12:30	01:30
2 z 4 Sprint 2: Emocjonalne BHP HR. Model ABC, regulacja emocji i odróżnianie empatii od emocjonalnego wchłaniania stresu innych.	Kamil Czajkowski	29-07-2026	11:00	12:30	01:30
3 z 4 Sprint 3: Tarcza dla HR-owca. Psychologiczne granice zaangażowania i praktyczne strategie odmowy.	Kamil Czajkowski	30-07-2026	11:00	12:30	01:30
4 z 4 Walidacja	-	30-07-2026	12:30	13:00	00:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Czajkowski

Trener i psycholog z kilkunastoletnim doświadczeniem w pracy na stanowiskach średniego i wyższego szczebla w międzynarodowej korporacji. Studiował filozofię oraz psychologię ze specjalizacją kliniczną, zdobywając praktykę w Ośrodku Interwencji Kryzysowej oraz Ośrodku Pomocy Ofiarom Przemocy.

Od lat prowadzi praktykę psychologiczną jako psycholog, trener biznesu oraz doradca. Jest certyfikowanym coachem ICF, ukończył studia podyplomowe MBA, a obecnie certyfikuje się jako terapeuta poznawczo-behawioralny. Jako nauczyciel akademicki prowadzi zajęcia z zakresu psychologii organizacji i zarządzania, zachowań konsumenckich oraz kompetencji menedżerskich, przywództwa i motywacji.

Zarządzając zespołami w Polsce i za granicą, wypracował własne narzędzia do motywowania, wspierania i rozwijania pracowników. Jako coach towarzyszy swoim klientom w rozwoju osobistym, pomagając im stawiać i realizować cele. Jako trener biznesu szkoli zespoły, menedżerów oraz zarządy, dzieląc się swoją pasją do ludzi.

W ciągu ostatnich 5 lat prowadził szkolenia z obszaru dobrostanu pracowników, komunikacji i asertywności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1 godzina szkolenia to godzina zegarowa (60min).

Uczestnik otrzyma od trenera:

- Podsumowanie warsztatów
- Prezentację

Od organizatora:

- zaświadczenie o ukończeniu szkolenia
- dyplom.

Szkolenie jest zwolnione z VAT dla uczestników z dofinansowaniem 70% lub więcej.

Dla uczestników z dofinansowaniem poniżej 70% lub bez dofinansowania do faktury będzie doliczony VAT 23%.

Informacje dodatkowe

1. Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu dofinansowania na wszystkie oferowane usługi.
2. Realizujemy szkolenia również w formie zamkniętej, dla konkretnych organizacji, oddziałów firm, z możliwością dopasowania usługi do konkretnych potrzeb organizacji.
3. Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt w celu potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Warunki techniczne

Warsztaty będą prowadzone na platformie MS Teams. Uczestnik otrzyma link oraz niezbędne login i hasło do zalogowania się.

Uczestnik musi uczestniczyć w warsztatach z włączoną kamerą i być podpisany swoim imieniem i nazwiskiem, aby jego obecność na warsztatach została uznana.

Wymagany jest dostęp do komputera lub laptopa z kamerą, mikrofonem i głośnikami, sieci wifi lub internetu przewodowego.

Kontakt



Marta Kozłowska

E-mail marta.kozlowska@growthadvisors.pl

Telefon (+48) 884 214 768