



KARATE LIDERA – SZTUKA OBRONY PRZED PRESJĄ I MANIPULACJĄ PRACOWNIKÓW - szkolenie

Numer usługi 2025/09/26/7829/3037499

1 094,70 PLN brutto
890,00 PLN netto
156,39 PLN brutto/h
127,14 PLN netto/h

OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI

"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA

★★★★☆ 4,5 / 5

576 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 07:00 h
- 📅 27.05.2026 do 27.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie sztuka obrony przed presją i manipulacją pracowników adresujemy do:

- menedżerów, którzy spotykają się z negatywną presją i manipulacją ze strony pracowników, bądź chcą dowiedzieć się jak zapobiegać takim sytuacjom.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

26-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

7

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do radzenia sobie z presją, roszczeniowością i manipulacją ze strony pracowników

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik skutecznie ogranicza wpływ trudnych pracowników na siebie, resztę zespołu i całą organizację. Rozróżnia typy manipulacji i presji występujące w relacjach przełożony–pracownik oraz identyfikuje ich mechanizmy psychologiczne	- definiuje typy osobowości i ich słabe strony	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia sposób prowadzenia rozmów dyscyplinujących	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia jak kontrolować struktury nieformalne w organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia jak negocjować z uciążliwymi podwładnymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia sposoby wywierania wpływu na podwładnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia zasady stosowania narzędzia socjometrycznego J. Moreno	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik diagnozuje sytuację presji w zespole i dobiera adekwatną strategię reakcji	- omawia zasady pokonywania trudnych momentów wg modelu Tuckmana	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- prowadzi rozmowy dyscyplinujące z wykorzystaniem modelu komunikacji asertywnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik reaguje na próby manipulacji z poszanowaniem relacji zawodowych	- stosuje techniki przeciwdziałania manipulacji w symulowanych sytuacjach menedżerskich	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- zachowuje postawę opartą na stanowczości i spójności komunikacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Usługa skierowana do menedżerów, dyrektorów, kadry kierowniczej.

Usługa online w czasie rzeczywistym, realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej, w trakcie ćwiczeń podział na grupy 3,5,7-osobowe w zależności od ilości uczestników.

Uczestnik powinien posiadać komputer lub inne urządzenie z dostępem do internetu, wyposażony w kamerę, głośnik i mikrofon.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi- jedna przerwa 15 minut i jedna przerwa 30 minut.

WALIDACJA - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-menedzerow/obrona-przed-manipulacja?date=77619>

Są tacy pracownicy, którzy uważają, że im się należy. Są tacy, którzy szukają dziury w całym. Bywają też wojownicy, dla których dzień bez zwarcia, to dzień stracony. Pojawiają się malkontenci, dla których ciągle jest coś nie tak. Wielu pracowników zachowuje się jak rozpieszczone dzieciaki, które zadzierają nosy wyżej głowy i łaskę robią, że cokolwiek robią. Albo manipulują, kombinują, kręcą, podżegają do buntu, kopią dołki, działają za plecami, wywierają naciski, stawiają pod murem, testują granice, szantażują, stają okoniem, negują, podważają decyzje menadżera.

Sztuka wojny „Jeśli chcesz pokoju, gotuj się do wojny”. Konflikt w zespole przypomina toczącą się śnieżną kulę. Kula wciąż się powiększa i jeżeli nikt jej nie zatrzyma, zmiecie wszystko na swojej drodze.

Wojnę w zespole bardzo trudno wygrać.

Zwykle przegrywają wszyscy, a winą zgodnie obarcza się lidera. Jakie są przyczyny konfliktów, negatywnych postaw, jak funkcjonują najgorsze, a jak najlepsze zespoły dowiesz się z wprowadzenia. Będzie ono też dobrą okazją do zgłoszenia swoich indywidualnych preferencji i potrzeb związanych ze szkoleniem.

Toksyczne postawy – 8 typów najbardziej uciążliwych podwładnych

Jak ograniczyć wpływ trudnych pracowników na Ciebie, resztę zespołu oraz całą organizację?

- **Gwiazda** – osoba skupiająca się wyłącznie na promocji własnej osoby i pozyskaniu sympatii członków zespołu, a co ważniejsze Twojego szefa
- **Kret** – osoba kopiąca dołki pod innymi, a przede wszystkim Tobą, ale zawsze z przymilnym uśmiechem na ustach
- **Mędrzec** – wiedzący wszystko najlepiej, krytykuje, deprecjonuje i obniża Twoją wartość kiedy tylko może
- **Ofiara** – osoba, która obwinia Ciebie o wszystkie nieszczęścia jakie ją spotykają, a największym nieszczęściem oczywiście jest to, że w pracy trzeba pracować
- **Ślizgacz** – to unikający pracy odpowiedzialności, gmatwający proste rzeczy leń. Zawsze potrafi się jednak wytłumaczyć, ma na wszystko papier
- **Śmieszek** – popularny i wyluzowany, potrafi rozwalić każde spotkanie i obśmiać najlepszy projekt
- **Szwagier** – osoba zasłaniająca się koneksjami, powiązaniem, relacjami z Twoimi przełożonymi
- **Gracz** – osoba o skłonnościach psychopatycznych, czerpiąca satysfakcję z konfliktów, porażek i innych trudnych sytuacji

Poznasz skuteczne sposoby neutralizacji negatywnego wpływu każdego z powyższych toksycznych typów, wykorzystując wiedzę z obszaru psychologii różnic indywidualnych, socjologii i twardej negocjacji.

- **Techniki mistrzów** – poznaj najlepsze taktyki zawodowych negocjatorów, które działają także w negocjacjach z uciążliwym podwładnym, między innymi: strajk odwrócony, ekspozycja, domiar, okienko, łącze, dobry – zły, poprzeczka, pozorny wybór, huśtawka.
- **6 głównych stylów** – zaplanuj strategię działania wykorzystującą 6 podstawowych reguł wywierania wpływu dopasowaną do każdego toksycznego typu.
- **Ich słaba strona** – każdy typ osobowości posiada swoje mocne i słabe strony, dowiedz się jak rozpoznać typ osobowości toksycznego podwładnego i jakie są jego słabe strony. A następnie to wykorzystaj.

Staffing czyli mobbing odwrócony

Ty – szef także możesz podlegać przemocy psychologicznej ze strony zespołu, lub pojedynczej osoby, nie musisz tego akceptować!

Prawo pracy, karne oraz kodeks cywilny chroni nie tylko pracownika – nie jesteś bezbronny.

Nieakceptowalne, nieprofesjonalne i nieuprawnione zachowania podwładnych takie jak ignorowanie, obmawianie, poniżanie, wyśmiewanie, czy lekceważenie mogą być podstawą do działań dyscyplinujących, także prawnych.

Pierwszy sparring – jak prowadzić trudną rozmowę dyscyplinującą, gdy wszystko inne już zawiodło?

- **Prawny kij** – najważniejsze zapisy prawa pracy, kodeksu cywilnego i karnego chroniące Ciebie przed manipulującym, blefującym lub agresywnym pracownikiem
- **Dojo szefa** – dowiedz się jak, dzięki narzędziom HR, regulaminom i procedurom stworzyć środowisko pracy pozwalające unikać negatywnych postaw lub szybko sobie z nimi radzić.
- **Pierwszy sparring** – poznaj kluczowe zasady przygotowania i prowadzenia wykorzystującej instrumenty perswazji skutecznej rozmowy dyscyplinującej.

Dynamika choroby zespołu

Kontrola struktury nieformalnej w organizacji to jedno z kluczowych zadań lidera.

Same procedury, standardy i regulaminy nie wystarczą.

Działania motywujące, wspierające i integrujące zespół to też za mało, by kształtować właściwe postawy.

Lider w dzisiejszych czasach powinien znać mechanizmy społeczne i psychologiczne wpływające na atmosferę i relacje wewnątrz zespołu.

- **Trzech na jednego.** Paczka, łańcuch, klika – poznaj typowe choroby zespołu dzięki narzędziu socjometrycznemu J. Moreno i dowiedz się jak dobrać stosowne leczenie.
- **Aikido lidera.** Poznaj cztery fazy rozwoju zespołu wg modelu Tuckmana i najlepsze praktyki pokonywania trudnych momentów. Dzięki przypomnieniu zasad zarządzania sytuacyjnego dobierz odpowiednie narzędzia do każdej fazy.
- **Twój kodeks bushido.** Prosta droga powrotu do zdrowych postaw, zasad i efektywnego działania. Stwórz plan wyjścia z trudnej sytuacji, który możesz wdrożyć tuż po szkoleniu.

Podstawę merytoryczną programu szkolenia stanowią prace Patricka Lencioniego, Jima Collinsa, Kena Blancharda, Jima Campa, Roberta Cialdiniego i Daniela Kahnemana.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Karate lidera-Toksyczne postawy-8 typów najbardziej uciążliwych podwładnych i sposoby neutralizacji ich negatywnego wpływu. Staffing czyli mobbing odwrócony-część I- wykład+ćwiczenia	Marcin Sebastian Rogowski	27-05-2026	09:00	10:45	01:45
2 z 6 Karate lidera-sztuka obrony przed presją i manipulacją pracowników-przerwa	Marcin Sebastian Rogowski	27-05-2026	10:45	11:00	00:15
3 z 6 Karate lidera-Jak prowadzić trudną rozmowę dyscyplinującą, gdy wszystko inne już zawiodło?część II- wykład+ćwiczenia	Marcin Sebastian Rogowski	27-05-2026	11:00	12:45	01:45
4 z 6 Karate lidera-sztuka obrony przed presją i manipulacją pracowników-przerwa	Marcin Sebastian Rogowski	27-05-2026	12:45	13:15	00:30
5 z 6 Karate lidera-Dynamika choroby zespołu. Mechanizmy społeczne i psychologiczne wpływające na atmosferę i relacje wewnątrz zespołu-część III- wykład+ćwiczenia	Marcin Sebastian Rogowski	27-05-2026	13:15	14:45	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 6 Karate lidera – sztuka obrony przed presją i manipulacją pracowników- WALIDACJA-test z wynikiem generowanym automatycznie	-	27-05-2026	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 094,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,39 PLN
Koszt osobogodziny netto	127,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Sebastian Rogowski

Trener, konsultant, jeden z najskuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji. Licencjonowany trener najstarszej organizacji coachingowej – Corporate Coach U (Bradenton, USA). Aktywnie działający executive coach i prekursor coachingu prowokatywnego – BAD COACH. Ukończył The Art and Science of Coaching, Erickson College International. Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla menedżerów czołowych firm i korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około 1000 godzin rocznie. Wspiera menedżerów w uwalnianiu się z tego co ogranicza, staje na drodze, blokuje w realizacji celów. Do swoich głównych inspiracji zalicza prace Schulza Von Thuna, Alexandra Lowena, Stephen Coveya, Ericha Fromma, Philipa Zimbardo oraz Wojciecha Eichelbergera. Od 2014 roku szkoli trenerów biznesu w ramach innowacyjnego kursu Business Trainer & Coach™ Posiada najwyższy międzynarodowy certyfikat z zarządzania projektami w metodyce Prince 2 – APMG International Registered Practitioner (nr cert. 02611152-01-ER86). Prowadził wiele

projektów interimowych.

Od 2014 roku szkoli trenerów biznesu w ramach innowacyjnego kursu Business Trainer & Coach™. Posiada ponad 20 letnie doświadczenie doświadczenie w twardych negocjacjach, w tym ze związkami zawodowymi i przedstawicielami pracowników. Wielokrotnie negocjował wielomilionowe kontrakty z biznesmenami z Rosji, Ukrainy, Niemiec, Francji, Austrii, Włoch, Tajwanu czy Chin. Negocjował kontrakty z największymi sieciami marketów w Polsce i Europie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały - Pliki dokumentów przygotowanych w formacie PDF

Informacje dodatkowe

Godziny zajęć w harmonogramie podawane są jako godziny zegarowe. **Liczba godzin w programie podawana jest w godzinach dydaktycznych.**

Cena szkolenia obejmuje: udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Zwolnienie z podatku VAT zgodnie z § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień/ Dz. U. z 2013r. poz. 1722 z późn. zm.

Zwolnienie dotyczy tylko w przypadku dofinansowania w min. 70%

W przypadku braku dofinansowania lub dofinansowania poniżej 70%, do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

Uczestnik przyjmuje do wiadomości i wyraża zgodę, na utrwalanie jego wizerunku w trakcie realizacji usługi w postaci robienia screenów, aby udokumentować jego udział w usłudze - warunek konieczny do rozliczenia usługi

Warunki techniczne

Usługa online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

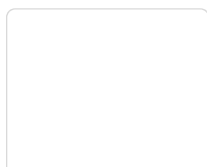
Logowanie przez kliknięcie w link, który uczestnik otrzymuje drogą mailową, przed rozpoczęciem usługi (aktywny w godzinach 8.00-16.00 w dniu szkolenia)

Wymagania techniczne: komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek., kamera, mikrofon-wbudowane lub wejście USB, słuchawki (opcjonalnie)

Wymagania sprzętowe - system operacyjny Windows 8/10/11, macOS, Linux, Chrome OS. Przeglądarka - Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera

- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.
- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl



Telefon (+48) 662 297 689