

PROGRAMME DE FORMATION

Analyse transactionnelle

PUBLIC

Toutes personnes désirant comprendre et faciliter la communication

OBJECTIFS

Comprendre la communication et notre système d'échange.

Être capable de choisir la réaction appropriée pour augmenter l'efficacité de la relation.

NIVEAU REQUIS

Aucun

PÉDAGOGIE

Power Point

Support de cours détaillé

Analyse individuelle

Exercices et jeux de rôles

ENCADREMENT

Notre formateur est un pédagogue et a une véritable expérience terrain

DURÉE

2.5 jours (7 heures par jour)

Les états du moi : Parent, Adulte, Enfant

- Les définir, les reconnaître, les utiliser à bon escient : les attitudes verbales et non verbales
- Savoir changer d'état du Moi
- Les ennuis du moi : imperméabilité, contamination, exclusion

Notre personnalité PAE

- L'ergogramme
- L'énergie bien gérée et mal gérée dans notre PAE

Les transactions et leurs conséquences sur la relation

- Parallèles
- Croisées
- Cachées
- Tangentielles

Les positions de vie

- Connaître sa position préférée
- Développer la relation gagnant-gagnant et donc une relation constructive
- Savoir l'utiliser dans les relations professionnelles

La structuration du temps

Les jeux psychologiques : les reconnaître et les désamorcer

- Le fonctionnement du triangle victime, sauveur, persécuteur
- Identifier ses jeux préférés et son rôle de prédilection

Les signes de reconnaissance

- Reconnaître le poids des « strokes » conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs et leur influence
- Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner