



découvrir l'analyse transactionnelle pour développer des relations efficaces

Comprendre notre fonctionnement et celui de la communication ne peut que nous aider à vivre mieux, car on ne peut pas vivre sans communiquer. En cela l'Analyse transactionnelle apporte un éclairage particulièrement intéressant sur ce qui se passe et sur ce qui est en jeu dans les relations humaines. L'Analyse Transactionnelle est un outil pédagogique puissant qui permet une meilleure connaissance de soi et favorise le développement de nos capacités relationnelles.

OBJECTIFS

- Découvrir en quoi consiste l'Analyse Transactionnelle
- L'Eureka d'Eric Berne et les grands principes de l'AT
- S'approprier les différents outils qu'elle propose
- Mettre ces outils en application pour optimiser ses relations interpersonnelles

PROGRAMME

L'Eurêka d'Eric BERNE

Les 3 Etats du moi

Définition des états Parents, Adulte, Enfants
Comment se forment ces 3 états (schéma)
Leur fonctionnement (transitions, changements d'état, contaminations, réactivation, exclusion...)

Les transactions

Les différents types de transactions (simples, parallèles, croisées, cachées, à double-fond...)
Leur rôle et leurs répercussions (transactions positives et transactions négatives)
La recherche du rapport « gagnant-gagnant »

Les besoins humains

Les besoins physiologiques et psychologiques
La pyramide de Maslow et la hiérarchie des besoins humains
L'importance du Moi-Enfant, véritable cœur psychologique de notre personnalité
Analyse de nos besoins fondamentaux
Besoin d'identité (Image de soi)
Besoin de reconnaissance (Strokes)
Besoin de position de vie (OK+ ou OK-, vis-à-vis de soi et vis-à-vis des autres)
Besoin de structuration du temps : (Retrait, Rituel, Pastime, Résolution de problèmes, Jeux négatifs, Relations authentiques)

La construction identitaire : Identité et personnalité

Attributions (étiquettes) Construction de L'image de soi
Injonctions (Drivers, messages contraignants, mots d'ordre)
Contaminations (préjugés, illusions)
Sentiments parasites ou Rackets (refoulement de nos émotions de base)
Masques (dissimulation des émotions)
Dossiers ou « Collections de timbres » (accumulation de ressentiments)

Les scénarii de vie

Définition, élaboration, fonctionnement
Le trio Persécuteur – Victime - Sauveteur ou « le triangle dramatique »
Les mini-scénarii et la notion de bénéfices positifs et/ou bénéfices négatifs
Les contre-scénarii ou anti-scénarii

Les jeux psychologiques

Des morceaux de scénario de vie qui se répètent
Leur but : obtenir des signes de reconnaissance + ou -
Leur utilisation à des fins manipulatoires
Les différents types de jeux liés au triangle dramatique

Décisions et re-décisions : clés de l'analyse transactionnelle

Pouvoir de re-décision, modification des scripts de nos scénarii, refus des jeux négatifs
Quête du rapport « gagnant-gagnant »
Responsabilité et autonomie



PUBLIC

Toute personne désireuse d'acquiescer un nouvel outil de développement personnel et de communication pour développer ses potentiels, progresser en management comportemental afin de gagner en aisance et en efficacité

PEDAGOGIE

Chacun des points du programme fait l'objet d'apports théoriques et personnalisés.
Des exercices et tests au plan individuel et des mises en situation ou jeux de rôle au niveau du groupe sont proposés au fur et à mesure.
De nombreux échanges et illustrations sont prévus à partir des expériences et vécus de chacun.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : commissaire aux comptes, sophrologue, médecin, chanteur d'opéra, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, policier, etc...

