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
- S'approprier les différents outils qu'elle propose
- Appréhender les différentes notions de l'Analyse Transactionnelle et pouvoir utiliser les outils
- Mettre ces outils en application pour optimiser ses relations interpersonnelles dans le travail

PROGRAMME

L'Eurêka d'Eric BERNE

Les 3 Etats du moi
Définition des états Parent, Adulte, Enfant
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, Passe-temps, 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)
Symbiose et fusion (symbiose complexe et demandes symbiotiques, hypothèses d'échappatoire)
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
La question des impasses (impasse d'autorité, de survie, émotionnelle, d'identité ou somatique)
Les scénarii culturels (influence de l'environnement sur le scénario, scénario trans-générationnel)

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 manipulatrices
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

Autres principes et notions
La notion de contrat - Le processus de groupe - La question de l'autonomie
Les différents champs d'application (psychothérapie – éducation – organisation – guidance)

DUREE

3 jours

PUBLIC

Toute personne désireuse d'acquérir 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

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

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 : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc…

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

Tél. 09 51 08 96 14 – 06 63 58 49 30 www.cqfd-formation.fr contact@cqfd-formation.fr