

SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT/GAGNANT

ANALYSE TRANSACTIONNELLE

par Sylvie GERBAULT

FORMATEUR/TRICE

Sylvie GERBAULT est titulaire d'un DESS en psychologie clinique et d'un diplôme de psychologue « groupe et famille en situation de crise ». Elle intervient sur les sujets de la communication interpersonnelle et est formée à la Gestalt, à la PNL et à l'Analyse Transactionnelle. Comment mieux communiquer ? Trouver de vrais outils ? Oser s'affirmer ? Canaliser son agressivité ?

OBJECTIFS, BENEFACTES

- Connaitre son profil de communicant
- Identifier sa part de responsabilité et son rôle privilégié dans les situations récurrentes de tension, conflits, malaise, fuite...
- Savoir gérer les relations de tension, conflits, mécontentes
- Savoir aller chercher l'information manquante, non dite, non explicite
- Savoir faire de félicitations et des critiques constructives sans heurter la personne
- Être capable d'identifier et d'éviter de participer à des jeux de pouvoir et de manipulation

CONTENU, PROGRAMME

JOURNÉE 1

- Connaître son profil de communicant
- Savoir reconnaître et utiliser les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant
- Les attitudes verbales et non verbales caractéristiques de chaque état du Moi
- Travailler sa flexibilité: Savoir changer d'état du Moi Se connaître soi-même: votre personnalité P.A.E ou egogramme
- L'équilibre entre l'énergie bien gérée et mal gérée. Son incidence sur la relation
- Les points forts et les attitudes à faire évoluer

JOURNÉE 2

- Savoir gérer les relations de conflit, savoir aller chercher le non-dit
- Reconnaître les différentes transactions: parallèles, croisées, cachées et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...)
- Savoir décroiser les transactions pour prévenir, gérer les relations de tensions; conflit, agressivité... •Savoir débusquer les non-dits, les sous-entendus, favoriser l'ouverture
- Donner des signes de reconnaissance: les critiques constructives et les félicitations
- Connaître le poids des «strokes» conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun
- Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner

JOURNÉE 3 - Matin

- Connaître sa position de vie préférée et ses effets sur les relations
- Identifier les jeux psychologiques (jeux de pouvoir et de manipulation)
- Reconnaître son rôle préféré : victime, sauveur ou persécuteur ?
- Le fonctionnement du triangle dramatique et ses conséquences internes et externes
- Reconnaître, éviter et désamorcer les jeux psychologiques

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques, et outils opérationnels de l'analyse transactionnelle, mais aussi des rappels en communication, et des outils PNL
- Grilles d'analyses, Tests Egogramme/Positions de vie, exercices d'entraînement individuels et en groupe, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues par les participants et/ou proposées par l'animateur afin d'évaluer les acquisitions
- Remise d'un support complet (document de stage) regroupant les outils

PRE-REQUIS

Avoir envie de se connaître

PUBLIC : Dirigeant, Manager, cadre, collaborateur

