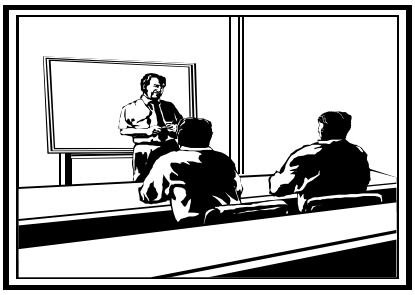
L'Analyse Transactionnelle pour Établir des Relations Efficaces



Objectifs:

Permettre à chaque participant, grâce à la méthode de l'analyse transactionnelle de :

- Mieux comprendre les problèmes liés aux rapports interpersonnels
- Mieux les résoudre, aussi bien dans le cadre de sa vie personnelle que professionnelle.

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR MIEUX COMPRENDRE LES AUTRES ET SOI-MÊME

- Les différents états du moi : parents, adulte, enfant
- Les états positifs : dans quelles circonstances ?
- Apprendre à mieux se connaître : jeu de l'égogramme
- Que changer dans son comportement ?

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR ADAPTER SES ATTITUDES ET SES COMPORTEMENTS DANS LES RELATIONS INTERPERSONNELLES

- Les canaux de communication
- Les jeux, les manipulations et les conflits : comment les neutraliser
- Les signes de reconnaissance : positifs et négatifs
- Le triangle du drame : victime, bourreau, sauveur
- Les messages contraignants ou drivers : sois fort, parfait, fais plaisir, fais des efforts et dépêche-toi
- L'analyse des relations interprofessionnelles compte tenu de ces messages.

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR MIEUX UTILISER SON POTENTIEL, GÉRER SON TEMPS, RÉUSSIR SA VIE PROFESSIONNEL

- La structuration du temps
- Les quatre positions de vie : les positions positives et négatives
- Quelle position adopter dans la vie professionnelle ?

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE COMME OUTIL DE MANAGEMENT ET DE CONDUITE DES HOMMES

- Comment développer un style efficace de manager et motiver ses collaborateurs.

MÉTHODE :

Cette méthode psychologique, inventée par Eric BERNE, aux Etats-Unis, est utilisée avec succès en France. Elle est transmise à partir d'études de cas et d'expériences pratiques suivies d'apports didactiques. Remise d'un document de synthèse.

DURÉE :

3 JOURS

Ce stage peut être organisé dans votre entreprise avec une adaptation à vos besoins spécifiques.

