

CSC14C PNL et AT

Améliorer son relationnel grâce à l'Analyse Transactionnelle

Objectifs :

Connaître et maîtriser l'analyse transactionnelle pour mieux connaître son propre mode de communication ; appréhender celui de ses interlocuteurs
Améliorer ainsi son relationnel dans l'équipe et l'entreprise
Savoir s'affirmer dans un esprit gagnant-gagnant
Gagner en efficacité organisationnelle

Programme :

Connaître les fondamentaux de la communication

- La communication verbale et non verbale
- Le cadre de référence
- Les interprétations, déductions et autres parasites qui freinent une bonne compréhension

Mieux se connaître ou les 3 façons d'être soi même

- Les états du Moi (Parent, Adulte, Enfant)
- Les fonctionnements des états du Moi
- L'usage efficace des états du Moi

L'art de communiquer : les transactions

- Les transactions parallèles ou l'art d'être sur la même longueur d'onde
- Les transactions croisées ou l'art de ne pas être sur la même longueur d'onde
- Les transactions croisées ou l'ambiguïté de l'être humain

Un besoin fondamental : les stimulations (ou stroke)

- Les douze lois du stroke
- L'art de bien accepter et de distribuer les strokes

Les mécanismes d'auto manipulation : les rackets et les timbres

- Le racket ou l'art de déguiser ses émotions
- Les timbres ou les émotions que l'on s'interdit d'exprimer

Les comportements qui nous emprisonnent : les mini scénarios

- Description des mini scénarios (sois fort, dépêche toi, fais plaisir...)
- Le cycle du mini scénario
- Les moyens pour sortir du mini scénario

Les mécanismes de manipulation d'autrui : « les jeux »

- Apprendre à repérer les séquences d'un jeu pour l'éviter ou l'arrêter
- Supprimer les causes psychologiques d'un jeu
- Les moyens de sortir d'un jeu

Les représentations positives de soi et des autres : les positions de vie

- La notion de position de vie
- Les gagnants et les perdants
- Les positions de vie et les états du Moi

Public : Toute personne désireuse d'améliorer son relationnel en situation professionnelle ou personnelle

Pré requis : Aucun

Durée : 3 jours

Tarif : nous consulter

Méthode pédagogique :

Formation Action : méthode interactive
Apports théoriques alternés par de nombreux exercices pratiques.
Mises en situation et études de cas professionnels.
Échanges entre stagiaires venant enrichir le déroulé de la formation.
Livret pédagogique offert à chaque participant
Débriefing à chaud et à froid et suivi en entreprise