

MIEUX GÉRER SA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE AVEC LES OUTILS DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Durée	3 jours	Référence Formation	5-CO-IATR
--------------	----------------	----------------------------	------------------

Objectifs

Adapter sa communication aux interlocuteurs et aux situations
Développer son aisance relationnelle pour aborder efficacement toute situation
Passer d'une communication «réactionnelle» à une communication «relationnelle»

Participants

Toute personne amenée à manager des équipes

Pré-requis

Pas de prérequis spécifiques

Moyens pédagogiques

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
Remise d'un support de cours.

PROGRAMME

Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

- Mieux se connaître et identifier son système de communication interpersonnelle
- Repérer les modes relationnels de ses interlocuteurs et leurs attentes

Les transactions : l'art de communiquer

- Les différents types de transactions
- Les 3 règles des transactions
- Les relations de dépendance et d'autonomie

Les signes de reconnaissance : l'art du contact

- Un besoin vital
- Stimulations conditionnelles et inconditionnelles
- L'économie de stimulations et ses règles

Les positions de vie

- La relation aux autres et au monde
- Gagnants et perdants

Les rackets et les jeux : sortir des conflits

- La manipulation des émotions : le racket
- La collection de "points cadeaux"
- Les mécanismes de manipulation d'autrui : les jeux
- Le triangle : victime, persécuteur, sauveur
- Quelques jeux courants
- Sortir des jeux : ne plus manipuler, ne plus se laisser manipuler

CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

version 2024

Le scénario de vie : les choix qui nous conditionnent

- Origine du scénario
- Construction du "programme"
- Les mini-scénarios ou les comportements qui nous emprisonnent
- Pour en sortir

La résolution de problèmes

- Questionnaire de déblocage de situation
- Déblocage à l'aide de l'un des outils de base de l'analyse transactionnelle

Réagir efficacement aux sentiments d'autrui

- Repérer et reconnaître les sentiments non-exprimés
- Faire la différence entre les sentiments positifs et les sentiments négatifs
- Choisir la réaction efficace

Repérer les traits de caractères sources de difficulté

- Leur origine
- Les repérer
- Les contrer

Réussir avec les autres : une méthode pour changer

- Etre bien avec soi et avec les autres
- Sortir de la méconnaissance et de la passivité
- Le contrat personnel "d'amélioration "
- Construire des projets réalistes avec les autres