r sa communication interpersonnelle avec les outils de l'analyse trans

Ref : 5-CO-IATR

Prochaines dates

Aucune date pour le moment

Durée : 3 jour(s)

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»

Pré-requis

Toute personne amenée à manager des équipes
Pas de pré-requis spécifique

Plan de cours

1. Les états du moi : les choix de comportement
Mieux se connaître et identifier son système de communication interpersonnelle
Repérer les modes relationnels de ses interlocuteurs et leurs attentes

2. Les transactions : l'art de communiquer
Les différents types de Transactions
Les 3 règles des Transactions
Les relations de dépendance et d'autonomie

3. Les signes de reconnaissance : l'art du contact
Un besoin vital
Stimulations conditionnelles et inconditionnelles
L'économie de stimulations et ses règles

4. Les positions de vie
La relation aux autres et au monde
Gagnants et perdants

5. 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

6. Le scénario de vie : les choix qui nous conditionnent
Origine du scénario
Construction du " Programme "
Les mini-scenario ou les comportements qui nous emprisonnent
Pour en sortir

7. La résolution de problèmes
Questionnaire de débloquage de situation
Débloquage à l'aide de l'un des outils de base de l'Analyse Transactionnelle

8. 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

9. Repérer les traits de caractères sources de difficulté
Leur origine
Les repérer
Les contrer

10. 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