



ANALYSE TRANSACTIONNELLE AU SERVICE DU MANAGEMENT

L'Analyse Transactionnelle est une théorie psychologique traitant d'un système de pensées, de sentiments et de comportements qui interagissent les uns avec les autres. Ses concepts fondamentaux permettent d'enrichir sa communication interpersonnelle et constituent un système efficace dans les champs de l'éducation, du conseil et des organisations. Elle apporte quelques outils pour favoriser, intégrer et développer son savoir être.

Personnes concernées

- Directeurs et chefs de bureau (pour un groupe pilote dans un premier temps)

Objectifs

- Mise en œuvre de l'Analyse Transactionnelle (AT) par les participants en vue de leur permettre de repérer les différents types d'échange existant dans la communication et d'avoir ainsi un positionnement approprié.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques centrés sur le partage d'expérience en groupe
- Développement spécifique dans le domaine de la communication interpersonnelle
- Alternance entre exposés théoriques et exercices en sous groupes

Programme

1. Utiliser l'AT pour repérer la qualité des échanges.

- Origines, définition de l'AT et ses champs d'application.
- Le concept des trois états du Moi (PAE) et des transactions (Le stimulus et la réponse)
- Les types de transactions (Complémentaires, croisées, à double fond et tangentielles)
- Les conséquences à court, moyen et long terme de ces types d'échange.

2. Utiliser l'AT pour écouter, analyser, s'adapter et coopérer au sein d'une équipe

- Le concept de besoin de reconnaissance et de structure.
- Les méconnaissances.
- Le concept de position de vie.
- L'économie des signes de reconnaissance.
- La structuration du temps (Le retrait, le rituel, le passe temps, l'activité, les jeux, l'intimité)

3. Utiliser l'AT pour analyser les dysfonctionnements relationnels et développer une communication saine

- Les jeux psychologiques dans un échange truqué ou à double fond de signes de reconnaissance
- Le triangle dramatique (PSV) et le triangle d'or (PPP).
- Le concept de scénario de vie et de mini scénario
- Le concept de sentiments parasites et de racket.
- Le contrat et l'accès à l'autonomie

Formateur : Jean-Claude CHÊNE

Durée : 2jours

Prix : Consulter le tarif par mail

Contact : Jean-Claude CHÊNE – Tél. : 06 60 99 11 68 – jeanclaude.chene@coach-formation.fr

