

Analyse Transactionnelle

Créez des relations positives et efficaces

OBJECTIFS

- Comprendre les composantes essentielles de la personnalité.
- Découvrir les différentes manières de communiquer avec leurs conséquences sur autrui.
- Savoir sélectionner des modes de communication efficaces en fonction de la situation et de l'interlocuteur.

Vous êtes quelqu'un de pratique. Les théories sur la communication, vous en avez entendu plus qu'il n'en faut. Vous n'avez ni le temps ni l'envie de vous plonger dans de grandes élucubrations psychologiques. Pour vous, la question reste toujours la même: à quoi cela sert-il quotidiennement? Eh bien, paradoxalement, le nom d'«Analyse Transactionnelle» cache un **outil de communication extraordinaire-ment accessible**. Cette approche pragmatique directement transposable dans la vie pratique facilite les échanges et permet de construire des relations de qualité.

Destinataires

Cadres ou collaborateurs dont les fonctions exigent une bonne connaissance des mécanismes du comportement humain et qui visent à une plus grande efficacité dans leurs relations avec autrui.

Méthodes

Questionnaires d'autodiagnostic, exposés, exercices individuels et en groupes, études de cas.

Animateur

Emmanuel Jeger ou Véronique Kohn

Programme

Comment nous communiquons

- Etude du mode de fonctionnement individuel.
- Nos «styles de communication» habituels. Comment nous sommes perçus par les autres (*états psychologiques*).
- Les types d'échanges et leur utilisation dans différentes situations (*transactions*).

Nos moyens d'échanges

- Comment chacun cherche et obtient des contacts avec autrui (*signes de reconnaissance*).
- Echanges constructifs et négatifs: comment les maîtriser?
- Les attitudes de compétition et de collaboration (*positions de vie*).

Enrichissez vos contacts

- Les applications de l'Analyse Transactionnelle dans votre environnement professionnel, social et privé (*la conduite d'entretiens*).
- La vente, la prise de décisions, la direction de collaborateurs.