

ANALYSE TRANSACTIONNELLE

- présentiel -

L'Analyse Transactionnelle est une théorie élaborée par Eric Berne à partir des années 50 et constamment enrichie par de nombreux chercheurs, théoriciens, psychologues et spécialistes du comportement.

Elle repose sur un ensemble de concepts clairs et interdépendants, ainsi que sur des outils pragmatiques qui permettent une appropriation facile à tout un chacun, dans le but d'établir des relations professionnelles saines et efficaces, et de développer son autonomie.

Sa pertinence, son originalité, son accessibilité en font aujourd'hui l'une des théories les plus appréciées et appliquées dans l'ensemble des métiers de la relation d'aide et dans le monde de l'entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'approprier les principaux concepts de base
- Acquérir une meilleure connaissance de soi et des autres pour accompagner et agir avec justesse
- Maîtriser les outils de l'Analyse Transactionnelle pour aborder de façon positive et responsable toutes les situations relationnelles :
 - Développer une communication claire et respectueuse
 - S'affirmer en toute situation en développant un comportement adapté
 - Développer son autonomie

PUBLIC

Toute personne désireuse d'améliorer sa communication et son rapport aux autres par une meilleure connaissance de soi ; d'apprendre à créer des échanges dynamiques et d'accroître son efficacité professionnelle :

- En coaching professionnel / personnel (thérapie) : L'analyse transactionnelle permet de prendre conscience et de se libérer des rôles que l'on joue (à son insu), ainsi que des jeux psychologiques et des scénarios répétitifs.

- En formation / enseignement : en développant l'autonomie et le potentiel entravé par un conditionnement externe ou des automatismes internes.

- En entreprise : l'analyse transactionnelle permet d'améliorer la communication d'une équipe ou d'une relation managériale, commerciale ou autre (transaction), de gérer les conflits (jeux psychologiques) et le stress (drivers).

Pré-requis : aucun

ANIMATION

Ce cycle est animé par une équipe de coachs certifiés :

Violaine ISAAC : coach certifiée A.T.
Baptiste Calté : responsable pédagogique, coach certifié et métathérapeute

LIEU

IFOD PARIS
10, rue Cambacérés
75008 Paris

Tél 01 40 20 21 22
www.ifod.fr

PROGRAMME

Cette formation se décline en 3 journées de formation en blended learning ou en 100% distanciel.

Connaître la théorie de l'Analyse Transactionnelle

- Origines, définition et applications de l'A.T.
- L'Analyse Transactionnelle : définition, valeurs et principes de base
- Les domaines d'application : les quatre champs
- Eric Berne : éléments biographiques
- La méthode contractuelle

Mieux se connaître avec les Etats du Moi

- Le modèle structural des Etats du Moi
- Les dysfonctionnements : contamination, exclusion, symbiose
- Le modèle fonctionnel des Etats du Moi
- Les différentes facettes de sa personnalité avec l'expression des États du Moi

Développer une communication claire et respectueuse

- Les trois grands types de transactions
- Les cinq modes de transactions les plus ok/ok
- Les besoins de base : les trois soifs fondamentales
- Les signes de reconnaissance
- La structuration du temps

S'affirmer en toute situation en développant un comportement adapté

- Les positions de vie pour se positionner clairement face à ses interlocuteurs
- L'analyse des jeux psychologiques pour prévenir et désamorcer les conflits
- Les sentiments authentiques, substitutifs et parasites

Développer son autonomie

- Le scénario de vie
- Les drivers : messages contraignants
- Les douze injonctions et les douze permissions
- Les formes de passivité
- Les niveaux de méconnaissances
- Le concept d'autonomie