



Mieux se positionner et communiquer avec l'analyse transactionnelle

Durée : 2 jours

Objectifs

- Maîtriser les techniques de l'analyse transactionnelle et acquérir une meilleure connaissance de soi et des autres
- Aborder de façon positive et responsable toutes les situations relationnelles
- Éviter les conflits et acquérir des clés pour mieux les gérer

Programme

Acquérir les outils pour une meilleure connaissance de soi et des autres

- Exprimer les différentes facettes de sa personnalité avec les « états du moi »
- Repérer sa manière de communiquer avec son équipe
- Développer des « transactions » positives et efficaces avec les autres

S'affirmer en toute situation en développant un comportement adapté

- Évaluer l'impact des perceptions que l'on a de soi et des autres avec les 4 « positions de vie »
- Se positionner clairement face à ces interlocuteurs (hiérarchie et collaborateurs)
- Affirmer son leadership et son assertivité
- Analyser ses « messages contraignants » et ses croyances limitantes pour mieux les éradiquer
- Apprendre à parler en « JE »
- Savoir faire passer des messages en s'appuyant sur des faits concrets
- Distinguer : faits, sentiments, opinions
- S'entraîner à dire les choses que l'on a du mal à dire avec la méthode DESC
- Gérer ses émotions pour collaborer efficacement avec ses interlocuteurs
- Identifier les comportements inefficaces pour rétablir la coopération : manipulation, passivité, agressivité
- Repérer les jeux psychologiques pour désamorcer les conflits



Développer l'autonomie, encourager la responsabilité et valoriser les compétences

- Les différents signes de reconnaissance : apprendre à les gérer
- Donner des signes de reconnaissance
- Identifier les stades de développement d'une équipe
- Mettre en œuvre une dynamique de succès dans ses échanges : le Contrat

Méthodologie

80 % pratique - 20 % théorie

- Autodiagnostic/Test
- Mise en situation : jeux de rôle à partir des différents types de transaction (complémentaires, croisées, directes, à double fond)
- Mise en situation : transformer les messages contraignants en permissions
- Développer des relations gagnant-gagnant avec les autres : établir des relations claires et efficaces
- Mise en situation : adresser une critique de façon constructive et savoir dire non
- Résoudre les situations difficiles et les problèmes interpersonnels en intelligence de situation
- Jeu pédagogique : identifier et désamorcer les jeux relationnels à partir de situations vécues
 - Inventaire et analyse des « jeux » les plus fréquemment rencontrés dans les relations professionnelles
 - Debriefing collectif à partir d'une séquence filmée
- Mise en situation : élaboration d'un plan d'action personnel avec des interlocuteurs ciblés