Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Managers : Transformer les relations difficiles avec l'Analyse Transactionnelle

Public

Managers, chefs de projets...

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours consécutifs, soit 14 heures

Dates et lieu

22-23 septembre 2027 à Paris – *Date limite d'inscription : 23 août 2027*

Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

Coût pédagogique

780 € nets de taxes

Intervenante

Elisabeth GREFFIER

Objectifs pédagogiques

Repérer les schémas de communication les plus fréquents entre individus au travail (Parent/Adulte/Enfant), pour ramener vers un dialogue efficace et constructif (gagnant/gagnant).
Identifier et faire évoluer les transactions négatives vers des échanges positifs au sein de son équipe

Méthodes pédagogiques

Travail sur les représentations
Apports théoriques illustrés d'exemples
Exercices d'intégration et mise en situation
Analyse de cas concrets

Modalités d'évaluation

Test d'autopositionnement avant et après la foramtion
Validation des objectifs pédagogiques par une évaluation de fin de formation
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
Certificat de réalisation et attestation de formation individuels délivrés après la formation

Managers : Transformer les relations difficiles avec l'Analyse Transactionnelle

Contenu

- ✓ Le fonctionnement humain au travers de l'analyse transactionnelle
  - Introduction et objectifs de l'analyse transactionnelle dans les relations au travail
  - Décodage des attitudes adoptées lors des échanges via les états du "moi" : Parent, Adulte, Enfant (PAE)

- ✓ La compréhension du PAE dans les relations avec son équipe
  - Reconnaissance des états du « moi » et de leurs sous systèmes
  - Compréhension des types de transactions intervenant dans la communication
  - Importance des émotions et des tensions internes dans ces transactions

- ✓ Les relations interpersonnelles avec l'analyse transactionnelle
  - Transactions humaines toxiques et triangle de Karpman
  - Discernement des jeux psychologiques négatifs voire conflictuels
  - Dysfonctionnements les plus fréquents et canaux à privilégier pour revenir à un dialogue constructif
  - Besoins humains soulevés dans la relation manager/collaborateur et importance des signes de reconnaissance

- ✓ Le renforcement d'un climat de confiance et de communication constructive
  - Portée des 4 positions de vie : attitude positive ou négative envers soi-même et envers les autres
  - Consolidation de la relation de confiance et adoption du comportement gagnant/gagnant au sein de son équipe
  - Utilisation de l'IA pour affiner sa communication

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation, pas de statistiques