

DEVELOPPER SES COMPETENCES RELATIONNELLES AVEC L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE



COMPRENDRE SES COMPORTEMENTS ET CEUX DES AUTRES AFIN D'AMELIORER LA QUALITE DE SES RELATIONS

Personnes concernées

Toute personne qui souhaite acquérir des stratégies de communication efficaces et constructives, notamment pour gérer des personnalités difficiles.

Objectifs

L'Analyse Transactionnelle offre un triple intérêt :

- elle propose des grilles claires et efficaces de compréhension de soi-même et des autres
- elle donne des techniques très opérationnelles et immédiatement applicables
- elle vise des objectifs précis et concrets d'amélioration des relations.

À l'issue de la formation, les participants auront les outils pour :

- mieux comprendre les processus relationnels
- identifier les divers types de comportements et d'attitudes
- adapter leurs comportements en fonction des situations et des personnes
- établir des relations basées sur l'écoute, le dialogue et la coopération
- désamorcer et traiter les conflits
- valoriser leurs points forts et remédier à leurs points faibles en se donnant des objectifs d'amélioration.

Méthodes d'intervention

La démarche est essentiellement active et pragmatique. Elle s'appuie sur des échanges de situations problèmes vécues par les participants, des mises en situation et des exercices pour appliquer concrètement les outils présentés.

DUREE SOUHAITEE : 4 jours en discontinu

Points clefs

- **MIEUX SE CONNAITRE POUR DEVELOPPER SON POTENTIEL : LES ETATS DU MOI**
 - connaître les composantes essentielles de la personnalité
 - étudier son mode de fonctionnement individuel
 - savoir utiliser l'Etat du Moi le plus approprié selon le besoin de l'autre et la situation
 - comprendre ses propres mécanismes de résistance au changement
- **ETABLIR DES RELATIONS EFFICACES : LES TRANSACTIONS**
 - identifier et utiliser à bon escient les différents canaux de communication en fonction du but poursuivi et de son interlocuteur
 - savoir écouter, négocier, clarifier
- **MOTIVER ET DEVELOPPER LES RESSOURCES POSITIVES DES AUTRES**
 - comprendre l'influence de la reconnaissance sur les comportements et la motivation
 - savoir faire des critiques constructives
 - donner des signes de reconnaissance
- **INTEGRER UNE REPRESENTATION POSITIVE DE SOI ET DES AUTRES : LES POSITIONS DE VIE**
 - comprendre l'impact des perceptions que l'on a de soi-même et des autres sur la qualité de ses relations
 - apprendre à développer un regard positif et objectif sur soi et sur les autres
- **GERER ET ANTICIPER LES CONFLITS : LES JEUX PSYCHOLOGIQUES OU RELATIONS PIEGEES**
 - savoir les reconnaître et les désamorcer pour construire des relations plus efficaces
- **FAVORISER SON PROPRE CHANGEMENT DE COMPORTEMENT**
 - mise en place d'un contrat personnel d'évolution (objectif de réussite, gains concrets et psychologiques, moyens)



Claudine Heslouin Consultants

16 rue Boileau - 92120 Montrouge - Tél. 01 42 53 82 36 - Fax. 01 42 53 63 02
e-mail : chconsul@club-internet.fr / site : www.cheslouin-consultants.com