

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE : COMPRENDRE LES COMPORTEMENTS

LES OBJECTIFS

Acquérir les principales notions de l'analyse transactionnelle sous forme d'initiation.
Savoir utiliser les outils proposés dans les relations quotidiennes de nature professionnelle (et personnelles).
Affiner sa perception des relations humaines dans leurs mécanismes subtils.

LE CONTENU

1^{ère} séquence : Définir l'Analyse Transactionnelle

- Son utilité dans le décryptage psychologique des situations de communication.
- Une philosophie concrète à usage multiple.

2^{ème} séquence : Repérer ce qui s'exprime en chacun de nous, au travers de son style de communication : les Etats du Moi

- Qui parle chez l'autre (le Parent, l'Adulte ou l'Enfant)?
- Les avantages et les limites de chaque Etat du Moi.
- Cerner son style de communication avec les autres.

3^{ème} séquence : Décrypter les unités d'échange entre les individus : les transactions

- Comment chaque partie de nous-mêmes échange avec les différentes parties des autres.
- La communication cachée.

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE : COMPRENDRE LES COMPORTEMENTS

LE CONTENU

4^{ème} séquence : Déterminer quand l'information et l'énergie circulent mal entre les états du moi à l'interne : Les Etats du Moi pathologiques

- Quand la personne semble difficile à raisonner ou à associer à la résolution de son propre problème.

5^{ème} séquence : Structurer son temps selon l'Analyse Transactionnelle

- Comment les gens s'y prennent pour répéter inlassablement ce qui n'est pas nécessairement bénéfique pour eux.

6^{ème} séquence : Repérer son propre " scénario de vie "

- Un programme inconscient, fixé très tôt qui oriente la plupart de nos décisions.

7^{ème} séquence : Maîtriser le circuit des " sentiments parasites "

- Quand les émotions mal comprises engendrent des perturbations fatales à la communication avec l'utilisateur.
- Un système ingénieux qui s'emploie à manipuler les autres (« racket »).

8^{ème} séquence : Reconnaître les ordres invisibles (drivers**) qu'on se donne à soi-même**

- Quand vient le stress et les messages contraignants qui l'accompagnent.

9^{ème} séquence : Développer l'estime de soi chez nos proches : les signes de reconnaissance

- Comprendre la nécessité de ces signes pour les subordonnés.
- Gérer sainement l'économie de ces « strokes ».

10^{ème} séquence : Etablir un climat de confiance dans son équipe de travail : les « positions de vie », l'assertivité

- Repérer les attitudes relationnelles défensives.
- Comprendre les mécanismes de confiance et de trahison.
- Choisir le cercle « vertueux » de la position Gagnant/Gagnant.

11^{ème} séquence : Se répartir les tâches et les responsabilités avec pertinence : le contrat

- Se garantir le succès en déterminant et en respectant les rôles attendus par chacun .
- Mettre à jour les possibilités de sabotage.

12^{ème} séquence : Assainir l'environnement des « poisons » relationnels quotidiens (conflits, manipulations) : les jeux psychologiques

- Repérer les différentes phases du « jeu » et apprendre à s'en dégager.
- Connaître les mécanismes et les effets pervers du « jeu ».

13^{ème} séquence : Réactiver une personne qui a perdu son autonomie : la « Passivité », les « Méconnaissances »

- Appréhender les mécanismes psychiques qui sous-tendent les comportements passifs ou agressifs.
- Choisir ses comportements en situation d'autorité pour éviter les dérives et responsabiliser.

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Confrontations d'expériences, études de cas.
- Exposés.
- Exercices inductifs ou d'application.
- Simulations, jeux de rôles.
- Contrat pédagogique.
- Travaux de groupe.