



L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR OBSERVER ET AGIR DIFFEREMMENT

+ INFORMATIONS PRATIQUES

DURÉE

- 2 jours + 1 soit 21 heures

NOMBRE OPTIMUM DE PARTICIPANTS

- De 5 à 10 personnes

PUBLIC

- Médiateurs, négociateurs, coachs, managers, intervenants sociaux et toute personne désireuse de comprendre les mécanismes relationnels constructifs afin de développer une aisance relationnelle

PRE-REQUIS

- Aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation + débriefing

EVALUATION

- Synthèses régulières des points clés par les participants.
- Bilan de fin de formation avec micro-engagements

VALIDATION

- Attestation de formation



SUR L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

- L'analyse transactionnelle est une théorie de la personnalité, une philosophie fondée sur l'égalité dans les relations, une méthodologie d'intervention qui prône la valeur inconditionnelle de chaque être humain.

+ OBJECTIFS

- **Connaître** la théorie de l'Analyse Transactionnelle, ses concepts clefs et ses champs d'application
- **Comprendre** les mécanismes d'une communication claire et constructive
- **Acquérir** un outil d'analyse et de décryptage des relations
- **Développer** l'énergie des personnes et des organisations



+ ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

JOUR 1

- Définition, philosophie et domaines d'application
- Les états du moi
- Les transactions
- Les signes de reconnaissances
- La structuration du temps
- Les jeux psychologiques

JOUR 2

- Symbiose et passivité
- Les sentiments parasites
- Les scénarios
- Les positions de vie
- Autonomie et indépendance
- Micro engagement personnel pour la mise en place sur le terrain de certains outils

JOUR 3 (1 à 2 mois après)

- Revenir sur les expériences vécues lors de la mise en pratique
- Approfondir les concepts
- S'entraîner, recevoir des conseils pratiques personnalisés

- **Bilan et plan d'action personnel**

