



# SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT (Analyse transactionnelle)

**FORMATRICE : Sylvie GERBAULT** : Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

## OBJECTIFS

- Identifier son profil de communicant pour mieux se connaître comme dirigeant.e
- Identifier sa part de responsabilité et son rôle privilégié dans les situations récurrentes de tension et conflits en entreprise
- Identifier les jeux de pouvoir et de manipulation en entreprise pour éviter d'y participer
- Identifier comment gérer les relations de tension, conflits en entreprise

## PROGRAMME

### 1<sup>ère</sup> 1/2 JOURNÉE :

Connaître son profil de communicant

Savoir reconnaître et utiliser les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant

• Les attitudes verbales et non verbales caractéristiques de chaque état du Moi

• Travailler sa flexibilité: Savoir changer d'état du Moi Se connaître soi-même: votre personnalité P.A.E ou egogramme

### 2<sup>ème</sup> 1/2 JOURNÉE :

• L'équilibre entre l'énergie bien gérée et mal gérée. Son incidence sur la relation

• Les points forts et les attitudes à faire évoluer

### 3<sup>ème</sup> 1/2 JOURNÉE :

Savoir gérer les relations de conflit, savoir aller chercher le non-dit

Reconnaître les différentes transactions: parallèles, croisées, cachées et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...)

• Savoir décroiser les transactions pour prévenir, gérer les relations de tensions; conflit, agressivité...

• Savoir débusquer les non-dits, les sous-entendus, favoriser l'ouverture

### 4<sup>ème</sup> 1/2 JOURNÉE :

Donner des signes de reconnaissance: les critiques constructives et les félicitations

• Connaître le poids des «strokes» conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun

• Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner

### 5<sup>ème</sup> 1/2 JOURNÉE :

Connaître sa position de vie préférée et ses effets sur les relations

Identifier les jeux psychologiques (jeux de pouvoir et de manipulation)

• Reconnaître son rôle préféré : victime, sauveur ou persécuteur ?

• Le fonctionnement du triangle dramatique et ses conséquences internes et externes

• Reconnaître, éviter et désamorcer les jeux psychologiques

## METHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, et outils opérationnels de l'analyse transactionnelle, mais aussi des rappels en communication, et des outils PNL
- Grilles d'analyses, Tests Egogramme/Positions de vie, exercices d'entraînement individuels et en groupe, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues par les participants et/ou proposées par l'animateur afin d'évaluer les acquisitions
- Remise d'un support complet (document de stage) regroupant les outils

**DUREE** : 2.5 jours – 18 heures



**PUBLIC** : Dirigeant, Manager, cadre, collaborateur

**PREREQUIS** : Avoir envie de se connaître

### **SUIVI ET EVALUATION**

Feuille de présences émargées sur place.  
Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage  
Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.  
Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

**ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : Nous contacter à [formation@cjd.net](mailto:formation@cjd.net)

MAJ le 17/04/2023 par la responsable pédagogique