

>> Les situations de communication et l'analyse transactionnelle

date[s]

2 jours non fractionnables
jeudi 21 et vendredi 22 octobre 2010

horaires

de 9h à 17h

lieu[x]

CCI du Pays de Brive
10 avenue du Maréchal Leclerc
19100 Brive-la-Gaillarde

nombre de personnes

14 personnes maximum

intervenant[s]**Martine LAVAL**

Formatrice consultante,
membre de l'Institut français
de l'analyse transactionnelle

modalités

Coût : 50 euros / personne / formation
Droit d'accès / organisme / an
Inscription obligatoire

contact et inscription[s]

Virginie Chalumeau / Christophe Croze
tél : 05 55 10 00 38
virginie.chalumeau@prisme-limousin.fr

Prisme-Limousin

Le Carré Jourdan

13 cours Jourdan 87000 Limoges

www.prisme-limousin.fr

Objectifs

- Acquérir une première connaissance de l'outil "analyse transactionnelle" et de ses concepts.
- Comprendre comment se déroulent les interactions interpersonnelles.
- Repérer comment et dans quelles situations de formation cet outil peut être utilisé.

Publics

Formateurs, professionnels d'organismes d'information et d'orientation souhaitant appréhender différemment la relation à l'autre et améliorer ses capacités à communiquer dans le cadre d'une pratique professionnelle.

Contenu

- Approche fonctionnelle des Etats du Moi.
- Les types de transaction dans l'échange, les bénéfices personnels, les conséquences dans la relation aux autres.
- Découverte des formes de stimulation positives, négatives, verbales, non verbales, conditionnelles, inconditionnelles.
- Les formes d'émission et de réception des signes de reconnaissance.
- Découverte des stratagèmes ou jeux psychologiques : l'opposition, la résistance, la protection, la séduction, le conflit.
- Les attitudes de conditionnement, les messages contraignants et le triangle de Karpman avec ses différents profils [la victime, le persécuteur, le sauveur].

Méthode pédagogique

L'action s'organisera autour de la prise en compte de situations apportées par les participants, de l'exploitation de différents jeux de rôle, de temps d'analyse et d'échanges.

Il s'agira de faciliter la compréhension et l'appropriation des concepts puis de repérer comment ces différents concepts agissent dans les processus relationnels notamment dans les situations de formation.

6