Seminario - HR 167

Analisi transazionale per la gestione delle relazioni professionali

Iniziativa ON Demand

Durata: **2gg**

Date: Iniziativa attivabile a richiesta con un minimo di 4 partecipazioni.

Prezzo: **€ 1.400,00** (per partecipazione)

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Professionisti e manager che vogliono approfondire i meccanismi della comunicazione esplorando come l'attitudine psicologica degli interlocutori influenzi non solo la relazione, la crescita dei collaboratori e la performance lavorativa. Particolarmente indicato a chi, rivestendo ruoli chiave nell'organizzazione, intenda ampliare la propria capacità di influenzare nelle situazioni complesse, rendere sempre più autonomi e motivati i collaboratori, comprendere e gestire i momenti conflittuali.

Obiettivi

- Sviluppare consapevolezza di come la propria posizione psicologica influenzi le relazioni con collaboratori, colleghi e superiori.
- Riconoscere gli Stati dell'IO (propri e dell'interlocutore) e saperli usare con flessibilità a seconda del contesto
- Far crescere i collaboratori e responsabilizzare gli interlocutori costruendo una relazione motivante
- Riconoscere ed evitare le transazioni ripetitive, copionali e non più funzionali alla relazione e al contesto lavorativo.
- Adottare una posizione win win nei contesti conflittuali promuovendo una comunicazione assertiva e rispettosa di sé e dell'atro.
- Promuovere contesti lavorativi franchi, trasparenti ed evolutivi

Conenuti

I fondamenti dell'Analisi Transazionale

- Il modello dell'Egogramma e degli Stati dell'Io
- Comunicazione formale e comunicazione psicologica
- Le transazioni efficaci e le transazioni copionali
- Funzioni delle emozioni ed effetti sulla comunicazione
- Gli stroke e le azioni di rinforzo
- Il triangolo drammatico: le posizioni della Vittima, del Salvatore, del Persecutore.
- I giochi psicologici.

Comunicazione nel contesto organizzativo

- Stati dell'Io e ruoli istituzionali
- Transazioni a 360°
- Cultura organizzativa e relazioni copionali
- Le transazioni che potenziano la relazione

Comunicazione e conflitto

Prosegue -->

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Percezione di sé e percezione dell'interlocutore
- Autostima personale e assertività comunicativa
- Esprimere dissenso e feedback con l'obiettivo di far crescere la relazione
- Ok Corral ed efficacia personale e relazionale

Sperimenterete

Il seminario sarà fortemente interattivo e vi coinvolgerà esplorando in primis l'utilizzo dei meccanismi comunicativi più utilizzati, evidenziando come la storia personale di ognuno influenzi, anche in modo non consapevole, le capacità/incapacità comunicative.
Attraverso la sperimentazione attiva imparerete a riconoscere i diversi Stati dell'Io, le loro specificità e le diverse funzioni che possono avere in una relazione professionale.
Vi permetterà inoltre di valutare con flessibilità, quale Stato dell'Io sia più funzionale al particolare contesto lavorativo.
Con l'analisi di auto casi, esplorerete nuove strategie comunicative non più copionali ma attuali ed efficaci in particolare nelle situazioni di frizioni relazionali che generano cadute di efficacia.

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci