



Programme de formation

Bien communiquer avec le triangle de Karpman

Se former au triangle de Karpman c'est apprendre à déjouer les pièges de la mauvaise foi et de la manipulation.

Le triangle dramatique ou triangle de Karpman constitué de « jeux psychologiques » de manipulation de la communication.

C'est une figure d'analyse transactionnelle proposée par Stephen Karpman qui en 1968, met en évidence un scénario relationnel typique entre victime, persécuteur et sauveur.

Dans cette formation vous apprendrez à reconnaître, déjouer les mauvais axes et comment revenir à une communication positive.

Durée : 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Toute personne qui souhaite apprendre à déjouer les pièges conscients et inconscients d'une communication négative
- Toute personne en difficulté relationnelle importante avec son entourage
- Toute personne qui souhaite se préparer à répondre à des questions et sollicitations difficiles voire toxiques

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la situation
- Analyser les principes clés de notre communication positive et négative
- Comprendre les différents jeux psychologiques
- Connaître les rôles endossés conscients et inconscients dans la communication

Contenu de la formation

- Les principes de la communication positive
 - Le schéma de la communication
 - La communication verbale et non verbale
 - Les perceptions en communication
- Les jeux psychologiques
 - L'origine des jeux
 - Les caractéristiques des jeux et leurs bénéfices finaux
 - Comprendre le sentiment de responsabilité et de culpabilité
- L'intention des jeux
 - Le besoin émotionnel
 - La confirmation des croyances
 - L'obtention des besoins psychologiques de base
- Le triangle dramatique
 - Le profil persécuteur
 - Le profil sauveur

CoachingLab&Partners

75 avenue Montaigne

49000 Angers

Email : contact@coachinglab.fr

Tel : +33788963201



COACHINGLAB & Partners
FABRIQUE DE PERFORMANCES

- Le profil victime
- Les 13 profils occasionnels
- Les stratégies pour sortir du triangle
 - La prise de conscience des besoins psychologiques
 - La clarification des besoins et le recadrage
 - Le recentrage de la question initiale
 - Maîtriser les différentes postures de l'analyse transactionnelle

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique CoachingLab&Partners est constituée en coachs et formateurs certifiés ainsi que d'une équipe administrative en support.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Accessibilité :

- Evaluations à chaud et à froid à 30 jours et à 90 jours après la formation Accessible tout public - Formation disponible en présentiel, en distanciel et en format mixte