

SEMINARIO

Análisis Transaccional

PRESENTACIÓN

Los líderes no fracasan por falta de conocimiento técnico, sino por la forma en que se comunican, gestionan relaciones y responden bajo presión, por ello, esperamos contribuir con este curso al mejoramiento de las relaciones interpersonales entre los empleados, con los clientes, proveedores y los contactos cotidianos, a través del reconocimiento de los juegos psicológicos adoptados.

Dialogaremos sobre El Niño, El Padre, El Adulto y los roles dramáticos de Salvador, Perseguidor y Víctima.

OBJETIVOS

- Explicar la estructura de la personalidad según el Análisis Transaccional identificando cómo influye en la comunicación.
- Analizar cómo se producen las interacciones humanas y su impacto en la comunicación.
- Comprender cómo las experiencias, mensajes y necesidades de reconocimiento influyen en la conducta, la comunicación y el estilo de liderazgo.
- Identificar patrones de comportamiento que generan conflicto y aprender a salir de ellos.
- Explicar cómo las personas estructuran su tiempo en las relaciones laborales y cómo esto impacta la productividad, la comunicación y el liderazgo emocional.
- Integrar los conceptos del Análisis Transaccional para mejorar la comunicación, el manejo de conflictos y la efectividad del liderazgo.

CONTENIDO

1. Las caricias psicológicas, mandatos parentales y argumentos de vida.
2. Características del estado Padre, del estado Niño, y del estado Adulto.
3. Triángulo de Karpman.
4. Manejo de Emociones en el Liderazgo.
5. Análisis Transaccional al Liderazgo.
6. Transacciones complementarias, cruzadas y ulteriores.

DURACIÓN	El seminario – taller se desarrollará en 4 horas de instrucción y está dirigido a toda persona interesada en identificar los estados predominantes en sus relaciones.
REQUERIMIENTOS PARA LA EMPRESA	• Asignar una persona enlace por parte de la empresa con el personal de PROCINCO, que esté pendiente de las incidencias tanto antes y durante todo el desarrollo de la capacitación. • Disponer de un salón privado (libre de interrupciones durante el tiempo de la capacitación) que reúna las condiciones y equipo siguiente: ✓ El mismo debe estar limpio, ordenado, ventilado, iluminado y con mobiliario adecuado de acuerdo al número de participantes (mesas y sillas cómodas). ✓ Un baño y un dispensador de agua (oasis) cercano para uso del facilitador y los participantes. ✓ Mesa rígida disponible para instalar el equipo de proyección y demás materiales a usar. ✓ Extensión eléctrica de al menos 6 pies, con tomacorrientes para 110 voltios. ✓ Equipo de Proyección y Audio (Data show, parlantes). ✓ Reproducir el manual antes de iniciar el curso en papel tamaño carta tal y como es enviado por PROCINCO. Asimismo, incluir en su última hoja el Formato de Evaluación del Curso, mismo que es parte imprescindible del manual. • Contar con todos los materiales solicitados por los consultores antes de iniciar el curso. (Pizarra acrílica, papelógrafo, marcadores de distintos colores, lápices y otros solicitados por el consultor). En los cursos técnicos, el consultor le indicará los materiales extras que necesitará para llevar a cabo la capacitación. • Asegurar la puntualidad de los participantes de acuerdo a la hora indicada. Si pasados 30 minutos de la hora de inicio no se cuenta con el mínimo de 15 participantes (máximo 25 participantes) se dará por cancelado el evento y se le aplicará a la empresa la penalidad correspondiente. • Permitir un receso de hasta 15 minutos por cada dos horas de instrucción, y disponer de un tiempo para almuerzo, definido en la solicitud del curso (se sugiere un refrigerio para participantes) • Presentar al facilitador frente a la audiencia en cada curso impartido y entregar antes de iniciar el curso la lista de participantes al instructor sin errores y conforme el formato de PROCINCO. Si hubiese errores, la empresa es responsable de su corrección. La empresa tiene una hora después de iniciado el curso para hacer las correcciones. • Indicar (al momento de iniciar) la rutas de evacuación en caso de una emergencia.