



TALLER DE COMUNICACIÓN CON ANÁLISIS TRANSACCIONAL

Análisis Transaccional

El Análisis Transaccional, AT, es una ciencia de la conducta que se encuadra dentro de la corriente de la psicología humanista. Se llama “Análisis” porque separa el comportamiento en unidades fácilmente observables, y “Transaccional” porque se basa en el estudio de las transacciones, que para el AT significa **comunicación entre personas**.

Cuando el psiquiatra canadiense Eric Berne desarrolló esta teoría en los años cincuenta, fue despreciado por una gran parte de la comunidad científica por su insistencia en utilizar un lenguaje llano y entendible con el fin de acercar la psicología a la gente común.

Cuando se profundiza en el estudio de esta ciencia es posible **decodificar las claves del comportamiento humano**, favoreciendo así la comunicación entre las personas.

Este taller ha sido cuidadosamente diseñado para analizar la aplicación práctica del AT en la comunicación, tanto en las organizaciones como en el ámbito familiar y en la vida diaria.



Facilitador
Guillermo
Muzio

Consultor en Creatividad, Innovación y Desarrollo de Modelos de Negocio

Estudió Administración de Empresas y es Experto Universitario en Marketing.

Ha desarrollado su carrera profesional en diversas áreas del ámbito empresarial, como dirección financiera, planificación estratégica, marketing y ventas.

Es experto en neurociencias aplicadas al comportamiento y autor de uno de los principales blogs de referencia en habla hispana de difusión neurocientífica: <https://bluesmarteuropa.com/>

Objetivo:

Dotar a los asistentes de los conocimientos necesarios para aplicar, de forma práctica, las herramientas y técnicas del Análisis Transaccional en la comunicación entre las personas, tanto en las empresas y organizaciones, como en la vida diaria.

Dirigido a:

Directivos, mandos intermedios y personal, así como a profesionales del marketing y las ventas, equipos comerciales, comerciantes y emprendedores

Metodología: En formato taller con la participación activa de los asistentes, con ejemplos prácticos y “role-plays”

Programa:

- **Introducción al Análisis Transaccional**
Las transacciones humanas como base para el estudio psicológico de la personalidad
- **¿Por qué somos como somos?**
Análisis estructural de la personalidad (el YO)
Padre – Adulto – Niño
Contaminaciones y Exclusiones
- **¿Qué es lo que guía nuestro comportamiento?**
Guiones de vida
La posición existencial
Tipo de Guiones
Los Drivers o Mini-guiones
Los permisos
- **Juegos en los que participamos: Los juegos psicológicos**
Los juegos en la vida diaria y en la empresa
- **Los reconocimientos y las descalificaciones**
Las caricias
Los descuentos
La simbiosis
- **El Análisis Transaccional en las transacciones comerciales y en la empresa**

Duración: 20 horas