



Analyse Transactionnelle - Cours 202

2016 - 2017

réf 2016-10002	16 jrs - 96 hrs / 09h30 - 17h00	
sa-di	15 16 Oct	Tarif individuel 1776 € Net
sa-di	03-04 Dec	Tarif convention 2736 € Net
sa-di	14 15 Jan	Inscription à l'examen 101 inclus dans le prix
sa-di	04 05 Fev	
sa-di	08 09 Avr	
sa-di	13 14 Mai	
sa-di	10 11 Juin	
sa-di	08 09 Juil	

En week-end

2017

réf 2017-01001	16 jrs - 96 hrs / 09h30 - 17h00	
me-je-ve	24 25 26 Jan	Tarif individuel 1776 € Net
je-ve	09 10 Fev	
je-ve	09 10 Mar	Tarif convention 2736 € Net
je-ve	13-14 Avr	
je-ve	04 05 Mai	Inscription à l'examen 101 inclus dans le prix
je-ve	01 02 Juin	
me-je-ve	28 29 30 Juin	

FORMATEUR :

Emmanuelle KOTLAR

Formatrice en relations humaines. Analyste Transactionnelle Certifiée (CTA champ éducation). Instructeur 101. Conseil en développement personnel et professionnel. Diplômée de l'EDHEC. Licence de Lettres Modernes. Diplôme Universitaire en Gestion des Ressources Humaines. Chargée de mission à l'université de Lille I.

PUBLIC :

Tout professionnel en activité ou en reconversion, en charge d'équipes ou de publics et souhaitant adapter ou développer des compétences et/ou acquérir, entretenir ou perfectionner des connaissances en relations humaines et en communication.

Les professionnels inscrits dans le cursus de formation de psychopraticiens en Analyse Transactionnelle.

CONNAISSANCES NECESSAIRES / PRÉ-REQUIS

Il n'est pas nécessaire pour le stagiaire de posséder des connaissances préalables pour suivre cette formation.

NATURE DE L'ACTION :

Action d'adaptation et de développement des compétences. Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

Participants maximum : [15]

Cette formation permet aux professionnels de s'approprier de manière approfondie la théorie de l'Analyse Transactionnelle et de la mettre concrètement en pratique dans leur activité professionnelle.

Session 1 : > LES ETATS DU MOI ET LES TRANSACTIONS

Objectifs :

- Formuler un objectif de changement vérifiable au cours de la formation.
- Comprendre la personnalité et sa construction.
- Faire le lien entre le mode de fonctionnement actuel et l'histoire de la personne.
- Identifier les Etats du Moi les plus mobilisés dans l'interaction avec l'autre.
- Développer sa capacité à communiquer avec tous les Etats du Moi.

Contenu : Le contrat en AT, les modèles théoriques des Etats du Moi fonctionnels et structureux : définition et diagnostic, les différents types de transactions et leur impact sur la relation.

Session 2 : > LES JEUX PSYCHOLOGIQUES

Objectifs :

- Décoder les situations conflictuelles répétitives.
- Repérer les mécanismes des jeux psychologiques et les nommer.
- Sortir des jeux psychologiques.

Contenu : Jeux psychologiques, formule (J) de Berne, triangle dramatique (Karpman), jeu psychologique et conflit structurant.

Session 3-4 : > LE SCÉNARIO

Objectifs :

- Identifier les grandes lignes de l'itinéraire personnel et professionnel d'un individu.
- Identifier les liens entre le parcours de vie et les expériences passées : les répétitions, les croyances auto-renforçantes, les interdits...

Contenu : Concept de scénario (Berne), matrice de scénario (Steiner), messages inhibiteurs, contraignants, permissifs.

Session 5 : > LES POSITIONS DE VIE

Objectifs :

- Repérer à partir de quelle Position de vie la personne se trouve face à l'autre.
- Faire le lien avec les croyances issues de l'enfance.
- Développer sa capacité à mobiliser une attitude OK/OK. Gérer un conflit, négocier en OK/OK.

Contenu : Positions de vie existentielles, positions de vie relationnelle, stratégies de négociation.

Session 6 : > LES COMPORTEMENTS PASSIFS ET LES MÉCONNAISSANCES

Objectifs :

- Mettre en œuvre des stratégies de résolution de problème efficaces en mobilisant toutes ses ressources dans la réalité objective.
- Repérer les divers comportements de passivité, en comprendre le sens pour intervenir de manière efficace.
- Identifier les zones de méconnaissance dans la résolution d'un problème.

Contenu : Méconnaissances, comportements de passivité, symbiose.

Session 7 : > EMOTIONS ET SIGNES DE RECONNAISSANCE

Objectifs :

- Comprendre les différents sentiments et leur fonction. Distinguer sentiments parasites et sentiments authentiques.
- Définir les différents signes de reconnaissance. Décrire leur importance dans les relations, les besoins et les résistances qui y sont liés.

Contenu : Economie des signes de reconnaissance : freins culturels et psychologiques. Les émotions et leur fonction. Sentiments parasites. Le circuit du sentiment parasite.

METHODE PEDAGOGIQUE : Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, jeux de rôle, échanges ou débats en grand et sous-groupes.

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES : Au choix, selon le formateur (Correction d'exercices théoriques ou pratiques ; Evaluation d'une mise en situation / jeu de rôle ; QCM ; etc....)

SUIVI ET ATTESTATION : Feuilles de présence émargées. Attestation de formation

S'inscrire à cette formation ! http://www.iat-lille.com/crbst_74.html

