

# COURS 202

## THEORIE AVANCEE EN ANALYSE TRANSACTIONNELLE

E-ATIF – ECOLE D'ANALYSE TRANSACTIONNELLE EN ILE DE FRANCE

### PEDAGOGIE

#### Active et ludique

Les apports théoriques alternent avec les échanges, analyses de situations apportées par les participants. Remise de supports pédagogiques auxquels s'ajoute un soutien personnel à toute personne qui en éprouve le besoin durant son cursus de formation.

### PROGRAMME

#### MODULE 1 - Etablir des relations positives et contractuelles

##### Mieux se connaître : Les Etats du Moi

Repérer sa façon d'exprimer sa personnalité et d'appréhender la réalité par trois systèmes appelés Etats du Moi (le moi étant un ensemble spécifique de comportements observables). Identifier les états du moi actifs dans une relation, être capable de modifier les interactions

##### Etablir des relations positives : Les Transactions

Identifier les différents types de relations interpersonnelles et l'analyse des échanges dans les relations (comment se

*Approfondir la théorie de l'AT comme moyen pour comprendre les enjeux relationnels et améliorer l'efficacité des relations de travail, développer son autonomie personnelle et professionnelle.*

*Vous pourrez commencer à élaborer des stratégies de communication et d'animation auprès de personnes ou d'équipes*

passer l'échange, qu'est-ce qui s'échange ?)

**Formaliser un contrat qui établit un rapport de coopération** entre le « client » et son conseil dans lequel le client choisit lui-même ses objectifs

Définir les différents types de Contrat en AT et la manière de les établir en lien avec les Etats du Moi et apprendre à passer un contrat de changement avec un collaborateur, savoir l'accompagner dans ce changement.

#### MODULE 2 – Identifier nos besoins fondamentaux pour vivre et nos comportements pour les satisfaire

##### Savoir utiliser son temps dans les relations : la structuration du temps

Comprendre les différences d'intensité dans les échanges de la vie en commun et adapter sa façon de structurer son temps en fonction des objectifs poursuivis. Les 6 types de structuration, les identifier, agir sur la répartition appropriée pour soi, ou son équipe

##### Faire face à un environnement manipulateur ou conflictuel : les Jeux Psychologiques

Analyser des échanges parfois répétitifs qui conduisent souvent à des sentiments négatifs, apprendre à reconnaître les amorces qui déclenchent les différents types de relations piégées négatives et élaborer des stratégies pour éviter ou sortir des petits conflits quotidiens de travail

##### Développer les ressources positives des autres : Les Signes de Reconnaissance

Identifier sa façon de valoriser les ressources humaines dans sa vie quotidienne et développer sa capacité à échanger des signes de reconnaissance (positifs ou négatifs) avec son environnement

#### MODULE 3 - DEVELOPPER SA CONSCIENCE DES SITUATIONS ET SA REACTIVITE

##### Repérer ses automatismes de pensées, sentiment, comportements : le Cadre de Référence

Identifier les croyances qui vous habitent et repérer leur influence sur les relations avec les autres

**Etre réaliste et assumer ses responsabilités : les** Identifier les situations, les personnes avec qui l'on a des relations aliénantes qui empêchent d'être soi-même

##### Méconnaissances et Redéfinition

Identifier les différentes manières de ne pas résoudre un problème, repérer les mécanismes internes qui se traduisent par une méconnaissance des situations et identifier les comportements de passivité.

##### Différencier ses relations de « dépendance » aux autres : Symbiose et Comportements de Passivité

#### MODULE 4 – UTILITE DES EMOTIONS - SE POSITIONNER DANS LA RELATION

##### Savoir utiliser de façon appropriée ses émotions : les Sentiments

Identifier les 4 émotions de base et reconnaître et gérer les sentiments inefficaces (timbres, rackets, élastiques)

##### Travailler en équipe : Les Positions de Vie

Comprendre la relation de l'individu avec son environnement : comment la représentation que chacun a de lui-même vis-à-vis des autres, détermine des attitudes et des comportements décisifs. Coopération et position de vie. Faire évoluer des comportements professionnels négatifs vers des comportements coopératifs.

### OBJECTIFS

Connaître les concepts théoriques des différentes Ecoles de l'A.T. et comprendre leurs cadres spécifiques

S'approprier les concepts proposés en lien avec son environnement professionnel et relationnel.

S'entraîner à observer, analyser et trouver des moyens d'actions en lien avec les concepts enseignés

#### PRE REQUIS

Avoir participé au Cours 101 d'initiation à l'Analyse Transactionnelle

#### TARIF/JOUR 2020

400 € ht, soit 480€ ttc

#### DUREE : 7 modules de 2 jours

Soit au total : **14 jours / 98 heures**

#### HORAIRES : 9h30 – 17h30

**INSCRIPTION** : Prévoir un entretien avec Marleine MAZOUZ, avant finalisation de l'inscription

#### Convention de formation

Organisme De Formation  
11 75 51430 75

**MODULE 5 – DEVELOPPER SON AUTONOMIE****Gérer efficacement son énergie personnelle et celle des autres : les messages contraignants**

Identifier les messages qui habitent chacun et repérer leur influence sur les relations avec les autres

**Prendre conscience de « l'histoire de vie »** écrite par chacun dans son enfance et percevoir comment elle trace les grandes lignes de force et de faiblesse

Identifier le concept de **Scénario** de BERNE, la matrice de scénario de STEINER, les différents messages (inhibiteurs, contraignants, permissifs).

Comment, à notre insu, nous nous comportons parfois dans la réalité de manière peu ajustée à partir de ce que nous y avons intégré.

**Développer sa prise de conscience de la « réalité » et oser être soi**

Développer son **Autonomie** : Conscience claire, Spontanéité, Intimité

**MODULE 6 – COMPRENDRE LA DYNAMIQUE DES GROUPES ET DES ORGANISATIONS**

**Repérer les étapes de dynamiques d'équipe** : notions de frontière et d'énergie d'équipe, la place de l'individu dans l'équipe, les 4 phases d'évolution d'une équipe

Identifier les éléments clefs de la théorie organisationnelle de Berne et apprendre à les utiliser simplement dans sa vie professionnelle : leadership, processus, activité, imago.

**MODULE 7 – INTEGRER ET S'ENTRAINER A FAIRE DES LIENS ENTRE LES CONCEPTS**

**Présentation théorique et illustrations détaillées de concepts** découverts pendant la formation par chacun des participants.

Calendriers 2020	EN SEMAINE 2020	EN WEEK-END 2020
<b>Module 1</b>	23-24 janvier	11-12 janvier
<b>Module 2</b>	27-28 février	14-15 mars
<b>Module 3</b>	16-17 avril	16-17 mai
<b>Module 4</b>	14-15 mai	04-05 juillet
<b>Module 5</b>	18-19 juin	12-13 septembre
<b>Module 6</b>	17-18 septembre	14-15 novembre
<b>Module 7</b>	16-17 novembre	12-13 décembre

**A QUI S'ADRESSE LE COURS 202 ?**

*Vous êtes Consultant et vous intervenez auprès des Entreprises, vous êtes Manager dans une Entreprise, Responsable d'une équipe de collaborateurs, Travailleur Social, Enseignant... vous voulez vous préparer, OU NON, à la Certification Européenne C.T.A. en Organisation.*

*Vous souhaitez simplement vous doter des concepts de l'Analyse Transactionnelle, de manière approfondie, pour les intégrer dans votre pratique professionnelle quotidienne.*

*Remise d'une attestation pour 98heures de Formation approfondie comptant pour la préparation à la Certification Internationale de l'E.A.T.A.*

**POUR VOUS ACCOMPAGNER PENDANT TOUT VOTRE CURSUS DE FORMATION  
L'EQUIPE PEDAGOGIQUE****Marleine MAZOUZ**

Fondatrice et Directrice d'E-atif

Fondatrice et Dirigeante de MEDIATION FORMATION CONSEIL© [www.mediationfc.fr](http://www.mediationfc.fr)

Consultante et Coach

Enseignante et Superviseur en Analyse Transactionnelle Certifiée PTSTA en Organisation et Sous contrat avec l'E.A.T.A.

**Marielle DE MIRIBEL**

Inspectrice des Bibliothèques Municipales

Enseignante et Superviseur en Analyse Transactionnelle PTSTA en Organisation depuis 2006 – En contrat avec l'E.A.T.A.

Traductrice d'ouvrages d'Analyse Transactionnelle d'Eric BERNE

# COURS 202

## THEORIE AVANCEE EN ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Merci de retourner ce bulletin dûment complété à E-ATIF accompagné du règlement.

TITRE DE LA FORMATION .....

Promotion du ..... au .....

Société .....

Adresse .....

Code Postal | \_ | \_ | \_ | \_ | \_ | Ville .....

Participant(e) Nom ..... Prénom .....

Profession .....

Adresse : .....

Code Postal | \_ | \_ | \_ | \_ | \_ | Ville .....

Téléphone ..... E-mail .....

### Facturation

Société .....

Adresse .....

Code Postal | \_ | \_ | \_ | \_ | \_ | Ville .....

Dossier suivi par Mme Mlle M. .... Fonction .....

Autres informations utiles..... Fait à ..... Le .....

Signature