



Cours officiel d'introduction à l'analyse transactionnelle agréé par les associations européennes et internationales E.A.T.A et I.T.A.A

- **PUBLIC : Tout public – aucun prérequis**
- **DATES : Session du 21 au 23 octobre 2024 - 18 heures de formation**
- **LIEU : 54bis rue du général Leclerc 49250 Beaufort en Anjou**
- **OBJECTIFS ET CONTENU :**

Les objectifs de formation

- Découvrir les concepts théoriques de l'Analyse Transactionnelle
- Comprendre comment ils peuvent être appliqués au domaine de la relation d'aide et du conseil dans un cadre professionnel
- Améliorer sa communication interpersonnelle dans le cadre professionnel

Le contenu, les concepts fondamentaux présentés

JOUR 1

- **La définition et la philosophie de l'AT, les champs d'application.** *L'application de l'AT dans les quatre spécialités suivantes : éducation, psychothérapie, organisation, relation d'aide ; comprendre les particularités de chaque spécialité : points communs et différences.*
- **L'historique de l'AT.**
- **Les Etats du moi structuraux et fonctionnels :** *les sources des comportements, les types de réponses possibles et les canaux de communication à utiliser.*
- **Les transactions et règles de communication :** *savoir s'affirmer, faire partager ses idées sans s'imposer ni dévaloriser les autres...*
- **La méthode contractuelle : les contrats bipartie et multi- parties.** *Se donner des repères pour gérer l'organisation de ses relations avec les autres, avec la hiérarchie ; maîtriser sa place et son rôle dans un système.*
- **Les pathologies des états du moi :** *la source de certaines tensions et désordres psychiques, savoir y remédier...)*

JOUR 2

- **Les positions de vie :** *les origines et mécanismes de la dévalorisation, survalorisation ;*
- **Les signes de reconnaissance :** *la gestion des besoins de reconnaissance ; le lien avec la gestion des conflits, avec la motivation...*
- **Les émotions : sentiments parasites :** *distinguer les émotions authentiques des émotions parasites, savoir trouver la bonne distance dans la relation professionnelle, distinguer rôle et personne, comprendre les principes de l'alphabétisation émotionnelle.*



- **Les jeux psychologiques :** la gestion des conflits : en comprendre les causes, le déroulement et les options de résolution.
- **La structuration du temps :** application à des situations professionnelles.

JOUR 3

- **Les rackets et leurs bénéfiques ; les timbres ristournes et le système racket. La symbiose, les méconnaissances et les comportements de passivité.** Les liens de dépendance, de contre - dépendance, d'indépendance, d'interdépendance.
- **Le scénario de vie ; Histoires de vie :** les messages verbaux, non verbaux à l'origine des décisions de vie.
- **La notion d'autonomie**

■ METHODES PEDAGOGIQUES

Des exposés alternent avec des exercices pratiques (cas concrets), mises en situations et des échanges. Un document pédagogique est remis à chaque participant.

■ EVALUATIONS

A chaque fin de journée, une évaluation orale permet éventuellement de recadrer le processus et le contenu. En fin de formation, chaque stagiaire sera invité à partager son bilan personnalisé. L'évaluation individuelle de l'acquisition des compétences se fait en fin de session sous la forme d'un quizz.

- **COUT : 860 €** financement par une convention de formation, exonéré de TVA pour les entreprises et entreprises unipersonnelles, les associations et les collectivités

480 € financement personnel, exonéré de TVA

- **FORMATEUR : Jean Paul GODET** est Analyste Transactionnel certifié, enseignant et superviseur TSTA.E agréé par l'EATA¹ et titulaire du titre universitaire de niveau 1 « *formateur d'enseignants et de cadres supérieurs pédagogiques* ». Formateur et consultant depuis 1992, il intervient dans diverses structures socio-éducative, médico-sociales, PME et PMI. Spécialisé dans les problèmes de relation d'aide et/ou le travail en équipe, il est également coach de cadres et de dirigeants.



¹ Association européenne d'analyse transactionnelle