



DECOUVRIR ET EXPERIMENTER L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Fondée à San Francisco par Eric Berne à la fin des années cinquante, l'Analyse Transactionnelle n'est pas une théorie complexe. Comme le désirait son fondateur elle est à la portée de tous. C'est une approche pragmatique ayant pour ambition de participer à l'amélioration concrète des relations humaines.

PUBLIC

Managers, cadres, coach ou futur coach, soignants, aidants, thérapeutes, et toute personne désireuse d'améliorer ou de renforcer leurs compétences relationnelles.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir les principaux concepts de l'Analyse Transactionnelle et ses applications
- Comprendre les difficultés relationnelles, les attitudes inadaptées et les ambiances de vie ou de travail tendues
- Développer ces capacités relationnelles

PROGRAMME

MODULE 1- INTRODUCTION - 2 jours

- ✓ Situer l'Analyse Transactionnelle parmi les 5 grands modèles de la psychologie
- ✓ Présentation d'Eric Berne et de l'Analyse Transactionnelle
- ✓ La cadre déontologique de la pratique de l'Analyse Transactionnelle
- ✓ Analyse Transactionnelle et thérapie cognitive et comportementale

Dates : 27 et 28 Avril 2019

MODULE 2 : LES ETATS DU MOI – 2 jours

Les états du moi constituent la base de l'analyse transactionnelle. Notre psychisme se compose de trois états du moi qui contiennent tout ce que nous pensons et avons pensé, ressentons et avons ressenti, croyons, voulons, toutes nos expériences, présentes et passées, avec les traces conscientes et non conscientes laissées par ces expériences.

1. La fonction Adulte
2. La fonction Parent (Le Parent Normatif et Le Parent Nourricier)
3. La fonction Enfant (L'Enfant Libre et L'Enfant Adapté (soumis ou rebelle))

Dates : 25 et 26 Mai 2019

MODULE 3 : LES TRANSACTIONS – 2 jours

Une transaction est un échange de signes de reconnaissance (un stimulus et une réponse) provenant d'un état du moi de l'un des interlocuteurs, et atteignant un état du moi de l'autre interlocuteur.

1. Les transactions complémentaires ou parallèles
2. Les transactions croisées
3. Les transactions cachées ou à double fond

Dates : 15 et 16 Juin 2019

MODULE 4 : LES SIGNES D'ATTENTION – 2 jours

Selon l'analyse transactionnelle (AT), le signe d'attention, appelé aussi stroke en anglais (contact, coup/caresse), est l'unité de la vie sociale. Ces signes peuvent être verbaux ou non verbaux : une parole, un sourire, un regard, un signe de tête pour montrer que nous nous connaissons sont autant de signes de reconnaissance. Ils peuvent être positifs ou négatifs : des compliments ou des critiques.

1. Les différents signes de reconnaissance
2. Le tableau de l'économie des signes de reconnaissance
3. Obtenir, donner, recevoir des signes d'attention



Dates : 3 et 4 Aout 2019

MODULE 5 - LES DRIVERS – 2 jours

Le concept de driver est particulièrement intéressant pour découvrir des fonctionnements communs. Le driver est une force qui nous pousse (nous drive) malgré nous, hors de notre conscience, dans de nombreux moments de notre vie quotidienne.

1. Questionnaire d'auto-positionnement
2. Les drivers
3. Les contre-mesures

Dates : 31 Aout et 1^{er} septembre 2019

MODULE 6 : LES JEUX PSYCHOLOGIQUES – 4 jours

Les jeux psychologiques sont l'un des concepts phares de l'analyse transactionnelle. Eric Berne a publié un livre dédié à ce thème, *Des Jeux et des Hommes*, devenu best-seller. Le jeu est un échange entre deux ou plusieurs personnes dont le but réel pour chacun n'est pas la poursuite de la discussion au niveau de ce qui est dit mais de ce qui est dit et qui ne s'entend pas (niveau caché).

1. Les caractéristiques des jeux
2. La formule J de Berne
3. Le triangle dramatique
4. Les différents jeux
5. Comment éviter de jouer ?
6. Comment sortir d'un jeu ?



Pré requis : avoir suivi les 5 modules.

Ce module repose sur la maîtrise des Etats du Moi, des Transactions, des signes d'attention et des Drivers.

Dates : 28 et 29 Septembre, 2 et 3 Novembre 2019

METHODE PEDAGOGIQUE

Une approche intégrative centrée sur l'AT en association (parfois) avec les thérapies cognitives et comportementales, l'approche humaniste et la psychanalyse.

Un travail personnel, par des exercices sont proposés entre chaque session afin d'expérimenter et s'approprier les concepts et permettre des échanges de pratique en groupe au démarrage de chaque session.

Des illustrations, des mises en situations (pour les volontaires), des cas pratiques sont proposés pour ancrer plus facilement ces concepts.

LIEU DE FORMATION

Salle de formation conviviale au 2 rue Febvrier Despointes, vallée du tir

Cuisine entièrement équipée, avec un frigo à disposition, micro onde, permettant la prise de repas sur place.

Jours : les samedis et dimanches

Horaires : 8h-12h00 / 13h-16h

TARIF

PAR MODULE (de 1 à 5) 50.000 FCFP HT/ 53.000 FCFP TTC

FORMATION COMPLETE (6 modules) 240.000 FCFP HT/ 254.400 FCFP TTC

A l'issue de chaque module ou de la formation complète, une attestation de suivi de formation sera délivrée sur demande.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- Entretien préalable avec Paul DELIGNY (en face à face ou téléphonique)
- Remplir et signer le bulletin.

Pour toute inscription, contactez Sonia au 76.95.49 ou par mail sonia@capitalhumain.nc

INTERVENANT – PAUL DELIGNY

Après un diplôme de psychologue clinicien à l'université René Diderot (Paris 7) en 1996, j'exerce en cancérologie et en soins palliatifs jusqu'en 1999.

C'est dans le cadre d'un Diplôme Universitaire de Soins palliatifs (de 1996 à 1998) que j'ai commencé mon apprentissage de la relation d'aide de C. Rogers. Même si cette démarche est spécifique aux approches thérapeutiques, elle est facile à adapter au monde de l'entreprise et je l'utilise et l'enseigne encore aujourd'hui.

En 1999, souhaitant un rapprochement familial je deviens formateur dans le milieu médical.

C'est une situation de conflit qui en décidera autrement. Un centre de formation où j'avais laissé un CV spontané me propose d'intervenir dans une entreprise, en région Toulousaine, aux prises avec un conflit social majeur. Dans ce contexte je dois former les représentants du personnel à la communication.

Suite à cette action je suis recruté par l'Institut Catholique des Arts et Métiers, une école d'ingénieurs, pour y enseigner les ressources humaines. J'y suis enseignant et « enseigné » puisque j'y ai sûrement autant reçu que donné. J'enseigne en cycle école les principes du management et en formation continue j'interviens dans trois entreprises pour de la gestion de conflits.

En janvier 2000 je m'installe à Nouméa, suite à un projet familial.

Depuis mon activité se partage entre :

➤ **La formation :**

- En management (manager en respectant les personnes, régulation des conflits, manager-coach, la négociation sociale)
- En communication interpersonnelle (les outils de la PNL, les outils de l'Analyse Transactionnelle, l'approche systémique des conflits)
- En gestion du stress (faire face à l'agressivité des clients ou de ses collègues, prévenir et réguler le stress négatif, développer la confiance en soi).

Auprès d'un public très hétérogène : dans le privé et dans le public, auprès de salariés et de directeurs, issue de toutes les communautés, en activité dans de nombreux domaines (industrie, commerce, banque, syndicat, santé, social...)

➤ **Le conseil avec :**

- La réalisation de plans pour la qualité des relations de travail
- La conduite de médiations dans le cadre de conflits interpersonnels
- La préparation aux négociations sociales

➤ **Le traitement des souffrances au travail avec :**

- L'animation de cellules de débriefing émotionnel
- Des consultations en libéral de traitement des souffrances liées au travail

Pour tout renseignement, programme
détaillé ou inscription, contactez Sonia
par mail : sonia@capitalhumain.nc
par téléphone 76.95.49