



Formations

en Analyse Transactionnelle



Relations Humaines
&
Communication



1 Vous souhaitez commencer à vous former

Les formations générales présentées dans cette plaquette s'adressent à **toutes les personnes qui souhaitent se former aux relations humaines, à la communication et à l'Analyse Transactionnelle.**

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre les formations générales.

La méthodologie s'appuie sur des situations professionnelles amenées par le formateur, sur le principe « pas de vécu sans concept et pas de concept sans vécu ». L'interaction entre les participants (dynamique du groupe) est stimulée de sorte que l'apprentissage ne soit pas strictement vertical. Les participants sont invités, dans les divers exercices proposés (jeux de rôles, simulations d'entretiens, échanges), à observer l'évolution de leurs attitudes au gré de l'apprentissage, avec le soutien des autres participants et du formateur.

2 Vous souhaitez poursuivre par des formations approfondies

Dans le cas où vous souhaiteriez ensuite vous inscrire dans un **curseur de Formation Spécialisée** (théorique et pratique) **en Analyse Transactionnelle** dans le champ de la **Psychothérapie**, vous devez obligatoirement avoir préalablement suivi les formations signalées dans cette brochure par le pictogramme suivant :

Vous pouvez aussi poursuivre vers des formations spécialisées en Analyse Transactionnelle spécifiques aux besoins **des secteurs du Social, de l'Éducatif et des Entreprises**. Pour connaître le détail de nos formations dans les champs spécifiques, vous pouvez accéder à nos catalogues en ligne ou bien demander à les recevoir par la poste depuis notre site internet www.institut-at.com
Vous pouvez aussi nous contacter au **03 20 40 75 93**



Accroître ses compétences relationnelles avec l'AT

2012 réf 2012-09001	2013 réf 2013-09001
Mer 26 Sept Jeu 27 Sept Ven 28 Sept	Mer 25 Sept Jeu 26 Sept Ven 27 Sept
3 jrs - 18 hrs 9h30 - 17h00	3 jrs - 18 hrs 9h30 - 17h00
234€ Individuel 360€ Conventionné	252€ Individuel 396€ Conventionné

FORMATEUR :
Emmanuelle KOTLAR
Formatrice en relations humaines. Analyste Transactionnelle Certifiée (CTA champ éducation). 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 CONCERNE : Tout public

PRE-REQUIS : Aucun

NATURE DE L'ACTION :
Adaptation, développement des compétences. Acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances.

Participants maximum : [14]

OBJECTIFS :

- Identifier les Etats du Moi les plus mobilisés dans l'interaction avec l'autre.
- Repérer l'incidence des différentes attitudes mobilisées sur celles que manifestera l'autre en rétroaction.
- Décoder les situations conflictuelles répétitives.
- Repérer les situations relationnelles particulières que sont les jeux psychologiques.
- Manifester des interventions efficaces parce que bien adaptées au problème rencontré.
- Découvrir les différents sentiments et leur fonction dans la communication.
- Définir les différents signes de reconnaissance, leur importance dans les relations et les résistances qui y sont liées.

CONTENU :

Les ressources personnelles dans la relation

- Les états du Moi fonctionnels et structuraux.
- Les significations des comportements actuels.
- Les états du Moi dominants (ressources et limites).

Conflits créateurs - conflits destructeurs

- Les jeux psychologiques et leurs mécanismes.
- La formule « J » d'Eric BERNE.
- Le triangle dramatique de Stephen KARPMAN.
- Les différentes amorces - les points fragiles - les bénéfiques.
- Les différences entre jeux psychologiques (conflits destructeurs) et les conflits structurants.

Soi et l'autre dans la relation

- Les modes relationnels (transactions).
- L'impact des inter-actions et modes d'influence sur autrui.
- Les règles de la communication.

Les drivers, sources de stress et moteurs qui nous poussent à agir.

L'ingratitude et la reconnaissance - Sentiments réprimés, sentiments exprimés

- L'économie des signes de reconnaissance : freins culturels et psychologiques.
- Les différents sentiments selon Eric BERNE.

METHODE PEDAGOGIQUE : Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, jeu 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 fin de formation.



Formation de base à la relation et à l'AT

2012	2013
réf 2012-11005	réf 2013-03002
2012 Mer 21 Nov Jeu 22 Nov Ven 23 Nov Jeu 20 Dec Ven 21 Dec	Lun 11 Mars Mar 12 Mars Mer 13 Mars Lun 08 Avr Mar 09 Avr Lun 06 Mai Mar 07 Mai Lun 10 Juin Mar 11 Juin Lun 01 Juil Mar 02 Juil Lun 09 Sep Mar 10 Sep Lun 07 Oct Mar 08 Oct Lun 18 Nov Mar 19 Nov Lun 16 Déc Mar 17 Déc Mer 18 Déc
2013 Jeu 17 Jan Ven 18 Jan Jeu 07 Fev Ven 08 Fev Jeu 07 Mars Ven 08 Mars Jeu 04 Avr Ven 05 Avr Jeu 02 Mai Ven 03 Mai Jeu 30 Mai Ven 31 Mai Mer 19 Juin Jeu 20 Juin Ven 21 Juin	
20 jrs - 120 hrs 9h30 - 17h00	20 jrs - 120 hrs 9h30 - 17h00
1680€ Individuel 2520€ Conventié	1680€ Individuel 2640€ Conventié
Formateur : E. KOTLAR	Formateur : C. DELGRANGE

FORMATEURS :
Emmanuelle KOTLAR
 Formatrice en relations humaines. Analyste Transactionnelle Certifiée (CTA champ éducation). 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.

Christine DELGRANGE
 Psychologue (DESS). Formatrice en Relations Humaines et Communication. Formée à l'Analyse Transactionnelle (Champ Psychothérapie). Psychopraticienne. Directrice de l'Institut d'Analyse Transactionnelle.

PUBLIC CONCERNE : Tout public

PRE-REQUIS : Aucun

NATURE DE L'ACTION :
 Action d'adaptation et de développement des compétences ainsi que d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

Participants maximum : [14]

Le contrat de changement

Objectifs :

- Définir et connaître les 4 conditions d'un contrat.
- Apprendre à identifier le changement visé.
- Formuler un objectif de changement vérifiable au cours de la formation.

Contenu : Le contrat triangulaire en AT.

Les ressources personnelles dans la relation

Objectifs :

- Etre capable de repérer à partir de quel Etat du Moi la personne s'exprime.
- Acquérir la capacité à communiquer avec tous les Etats du Moi.
- Identifier son dialogue interne à partir des différents Etats du Moi.

Contenu : Les modèles théoriques des Etats du Moi fonctionnels et structureux : définition et diagnostic

Les interactions positives et limitatives

Objectifs

- Identifier les Etats du Moi les plus mobilisés dans l'interaction avec l'autre.
- Repérer l'incidence des différentes attitudes mobilisées sur celles que manifestera l'autre en rétroaction.
- S'entraîner à communiquer avec les différentes attitudes.

Contenu : Les modes relationnels (les transactions), les règles de communication, interactions et modes d'influence sur l'autre.

De la violence au conflit structurant

Objectifs :

- Discerner les différents modes de conflits : petits ou gros conflits répétitifs, disputes, ressentiments, conflits nécessaires...
- Décoder les situations conflictuelles répétitives.
- Repérer les mécanismes des jeux psychologiques et les nommer.
- S'exercer à manifester des attitudes relationnelles hors jeu psychologique.

Contenu : Les jeux psychologiques, la formule (J) de Berne, le triangle dramatique de Karpman, les différences entre jeu psychologique et conflit structurant.

Expériences de vie, décisions et changements

Objectifs :

- Identifier les grandes lignes de force et de faiblesse de l'itinéraire personnel et professionnel, et les comportements peu ajustés qui en découlent.
- Manifester des interventions efficaces parce que bien adaptées au problème rencontré.
- Analyser et comprendre des situations en lien avec l'expérience passée.

Contenu : Le concept de scénario de Berne, la matrice de scénario de Steiner, les différents messages (inhibiteurs, contraignants, permissifs).

De la dépendance à l'autonomie ou comment passer de la passivité à l'action ?

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. Par ex. : *passer d'une plainte à une demande active*.
- Identifier les zones de méconnaissance dans la résolution d'un problème.

Contenu : Les méconnaissances, les comportements de passivité, la symbiose.

Sentiments réprimés, sentiments exprimés

Objectifs :

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

Contenu : L'économie des signes de reconnaissance : les freins culturels et psychologiques. Les différents sentiments selon Berne.

Examen 101



La formation peut être sanctionnée par la délivrance d'une attestation de réussite à l'examen écrit 101, reconnue par l'EATA*¹

Nous vous conseillons vivement de vous inscrire à l'examen écrit 101

Pour plus d'informations, voir en page 4

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 fin de formation.

EATA* (European Association of Transactional Analysis - Association Européenne d'Analyse Transactionnelle)



L'examen écrit 101



2013

réf 2013-05001

Jeu 30 Mai

1 jr - 6 hrs
9h30 - 17h00

120€ * Individuel
162€ * Conventionné

* Au tarif de la journée de formation se rajoute 55€ de correction de l'examen écrit 101 par le correcteur

FORMATEUR :

Philippe DUCATTEUW

Analyste Transactionnel Certifié PTSTA (champ organisation). Ancien cadre de direction d'entreprise. Formateur. Spécialisé depuis plus de 20 ans dans la dynamique des groupes et des organisations. Spécialiste de la T.O.B appliquée aux organisations et collectifs de travail.

PUBLIC CONCERNE : Tout public

PRE-REQUIS : Il est conseillé d'avoir suivi la formation de base à la relation et à l'AT (20 jrs -120h) cf. page 3

NATURE DE L'ACTION :

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

Participants maximum : [12]

Evaluation et intégration des connaissances

La préparation de l'examen écrit 101 se réalise à livres ouverts chez vous ou bien en groupe de pairs avec d'autres participants. Vous répondez à 10 questions sur la théorie des concepts de base de l'Analyse Transactionnelle. Selon le calendrier ci-dessous, vous envoyez vos réponses qui seront corrigées par un formateur 101 certifié EATA¹ et vous assistez, en final, à la journée de formation avancée.

L'attestation de réussite à l'examen écrit 101 est reconnue par l'EATA¹ et elle vous permet de vous affilier comme membre ordinaire auprès de l'IFAT², de vous inscrire dans un cycle de formation approfondie en Analyse Transactionnelle, de démarrer un contrat de formation avec un formateur (pTSTA ou TSTA) pour vous préparer éventuellement à la certification européenne en Analyse Transactionnelle. *Pour plus d'informations sur les certifications, consultez notre site internet www.institut-at.com dans le menu **L'AT >>>** puis **Spécialisations et certifications en Analyse Transactionnelle**.*

1)- CALENDRIER DE L'ENVOI DES REPONSES DE L'EXAMEN ECRIT 101 :

- Envoyer 5 premières réponses aux questions au plus tard pour le **15 Janvier 2013**
- Envoyer 5 dernières réponses aux questions au plus tard pour le **15 Avril 2013**

LES QUESTIONS ET LES CONSIGNES : disponibles au secrétariat ou sur notre site internet www.institut-at.com
PREMIERE SOIREE DE SOUTIEN A LA PREPARATION A L'EXAMEN 101 (GRATUIT) : 25 Sept 2012 (17h30-19h30)

2)- ASSISTER A LA JOURNEE DE FORMATION AVANCEE DU 30 MAI 2013

OBJECTIFS DE LA JOURNEE DE FORMATION AVANCEE :

- Valider ses connaissances théoriques de base en AT; explorer sa relation au savoir; connaître ses points forts et ses points faibles; affiner l'articulation des concepts.

CONTENU DE LA JOURNEE DE FORMATION AVANCEE :

- Reprise des concepts théoriques non assimilés : Etats du moi, transactions, jeux psychologiques, le scénario, les méconnaissances, les comportements de passivité, le circuit des sentiments parasites...

METHODE PEDAGOGIQUE : Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, débats en grand et sous-groupes.

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES : Le contrôle des connaissances se fait grâce aux réponses à l'examen 101.

SUIVI ET ATTESTATION : Feuilles de présences émargées. Attestation de fin de formation.

EATA¹ (European Association of Transactional Analysis - Association Européenne d'Analyse Transactionnelle)
IFAT² (Institut Français d'Analyse Transactionnelle)



Initiation à la CNV et à l'approche Gordon



2012

réf 2012-11001

Jeu 29 Nov
Ven 30 Nov
Jeu 06 Déc
Ven 07 Déc

4 jrs - 24 hrs
9h30 - 17h00

360€ Individuel
504€ Conventionné

2013

réf 2013-11001

Jeu 07 Nov
Ven 08 Nov
Jeu 21 Nov
Ven 22 Nov

4 jrs - 24 hrs
9h30 - 17h00

360€ Individuel
528€ Conventionné

FORMATEURS :

Marie SIRVEN les 2 premiers jours

Analyste Transactionnelle (CTA-champ guidance). Formatrice en Relations Humaines. Formée en pédagogie familiale. Certifiée en approche Gordon.

Martine CASTERMAN les 2 derniers jours

Maîtrise en relations internationales. Psychothérapeute (Master de psychothérapie intégrative) et formatrice certifiée en Communication Non Violente d'après le processus de Marshall Rosenberg.

PUBLIC CONCERNE : Tout public

PRE-REQUIS : Aucun

NATURE DE L'ACTION :

Adaptation, développement des compétences. Acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances.

Participants maximum : [14]

Ecoute de soi, écoute de l'autre

Dans notre vie professionnelle, notre capacité d'écoute est un élément indispensable à l'établissement d'un dialogue satisfaisant. Par une écoute véritable, nous pouvons percevoir ce que chacun souhaite et quels sont les enjeux en présence. Par ailleurs, dans la vie professionnelle, en relation d'aide, relation psychothérapeutique ou de formation, l'écoute (verbale et non verbale) est d'autant plus essentielle qu'elle est notre moyen privilégié d'accès à ce que vit l'autre, consciemment et parfois inconsciemment.

OBJECTIFS : A partir des enseignements de T. Gordon et de M. Rosenberg, tous deux élèves de Carl Rogers :

- Reconnaître les obstacles à une écoute réelle.
- Éprouver et nommer les sentiments, clarifier les principaux registres – leurs fonctions et leurs manifestations.
- Éprouver et nommer les besoins : leur distinction – les différents registres.
- Formuler une demande qui réponde aux critères de la CNV.
- Pratiquer l'écoute empathique, définir et appliquer les attitudes et procédés.
- Pratiquer l'auto-empathie.
- Reconnaître, nommer et appliquer les attitudes fondamentales de Carl Rogers.
- Pratiquer l'écoute de soi à des fins thérapeutiques ; contre-transfert.

CONTENU :

- Les obstacles à une écoute réelle.
- Les sentiments : les principaux registres – leurs fonctions et leurs manifestations.
- Besoins et demandes : leur distinction – les différents registres.
- L'écoute empathique : attitudes et procédés.
- L'auto-empathie; les attitudes fondamentales de Carl ROGERS; l'écoute de soi et le contre-transfert.

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 fin de formation.



Moi, le savoir et mon scénario

2012
réf 2012-06001

Lun 25 Juin
Mar 26 Juin
Mer 27 Juin

3 jrs - 18 hrs
9h30 - 17h00

270€ Individuel
378€ Conventionné

2013

réf 2013-06001

Lun 24 Juin
Mar 25 Juin
Mer 26 Juin

3 jrs - 18 hrs
9h30 - 17h00

270€ Individuel
396€ Conventionné

FORMATEUR : Béangère CANONNE
Analyste Transactionnelle certifiée (CTA -
Champ Education). Formée à l'approche
Gordon. Formatrice en relations humaines.
Titulaire d'une licence de philosophie et d'une
maîtrise d'information-communication.

PUBLIC CONCERNE : Tout public

PRE-REQUIS : Aucun

NATURE DE L'ACTION :

Adaptation, développement des
compétences. Acquisition, entretien ou
perfectionnement des connaissances.

Participants maximum : [10]

OBJECTIFS :

Cette formation permet aux professionnels

- d'accroître leur efficacité d'intervention par une connaissance du processus de formation du scénario scolaire.
- d'acquérir des compétences pour accompagner des personnes dont le scénario scolaire peut être limitant.

Les professionnels apprendront à :

- Repérer comment un héritage familial concernant, la relation au savoir, à l'institution scolaire, aux diplômes, aux livres... se transmet, agit et influence.
- Repérer les freins qui limitent la capacité d'une personne à lire, rédiger, s'approprier une théorie, expliquer, prendre position, critiquer, s'engager dans un processus de formation certifiant.
- Acquérir des ressources pour développer une relation au savoir pacifiée et énergisante.
- Acquérir des compétences pour accompagner une personne dans l'analyse de sa relation au savoir.

CONTENU :

- Exploration du scénario personnel et transgénérationnel sous l'angle du savoir : repérage des héritages sous forme de freins ou de ressources.
- Culture et appartenance sociale.
- Analyse des interactions et comportements des participants en situation de production et communication de savoirs, au travers des concepts de l'AT.

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

CONTROLE 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 fin de formation.

Découvrez gratuitement l'AT



2012

Sam 02 Juin
Sam 29 Sept
Sam 01 Déc

1/2 journée - 2 hrs
9h30 - 11h30

2013

Sa 02 Fév
Sa 23 Mars
Sa 01 Juin
Sa 28 Sept
Sa 30 Nov

1/2 journée - 2 hrs
9h30 - 11h30

Matinées découvertes de l'A.T.

Entrée gratuite - Tout public !

Nous vous proposons des matinées découvertes pour que vous puissiez **venir découvrir gratuitement** quelques concepts fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle en les expérimentant de **manière simple et concrète**.



Attention, **les entrées se font sur réservation !** Vous pouvez **réserver votre place directement en ligne** depuis notre **site internet www.institut-at.com** ou bien, en contactant le **03 20 40 75 93**

CONTENU DE LA MATINEE :

AT, AT... dis-moi qui tu es ?

- Comment suis-je en relation avec moi-même et avec les autres ?
- Pourquoi une personne change-t-elle de comportement selon les situations, les lieux, etc... ?
- Comment comprendre qu'une personne "qui a tout pour être heureuse" se sente pourtant déprimée ?
- Comment repérer et déjouer les conflits stériles et répétitifs ?

CONCEPTS ABORDES :

- Vue d'ensemble de quelques concepts fondamentaux comme les Etats du Moi, les transactions, les jeux psychologiques.

FORMATEUR :

Christine PROTIN

Responsable des formations générales à la relation et à la communication à l'Institut d'Analyse Transactionnelle.
Psycho praticienne. Formée en Analyse Transactionnelle. Titulaire du Diplôme Universitaire de Compétences en Relations Humaines (DUCERH).

PUBLIC CONCERNE : Tout public

PRE-REQUIS : Aucun

Participants maximum : [30]



Christine DELGRANGE

Directrice de l'Institut.
Formatrice en Relations Humaines et Communication.
Conseillère en formation.

03 20 40 75 93 iat.delgrange@orange.fr



Christine PROTIN

Responsable des formations générales
en Relations Humaines et communication.

03 20 40 75 93 iat.protin@orange.fr



Manuela ZIMMERMANN

Responsable des formations entreprise.
Formatrice en Relations Humaines et Communication.

03 20 40 75 93 iat.mzimmermann@orange.fr



Manuela REQUILLART

Chargée d'accueil - Secrétariat.
Assistante de formation.

03 20 40 75 93 iat.requillart@orange.fr



Jean-Michel DESREUMAUX

Gestionnaire administratif.
Assistant de formation.

Joignable uniquement par email :
iat.desreumaux@orange.fr



Notre équipe
reste à **votre écoute...**



Vous souhaitez des informations ou
bien prendre un rendez-vous de
conseil et d'orientation ?

Contactez-nous 03 20 40 75 93



Sur notre site internet
www.institut-at.com

vous pouvez accéder à nos
autres catalogues en ligne
ou bien demander
à les recevoir
par la poste