



## FICHE DESCRIPTIVE DE FORMATION

### LES FONDAMENTAUX DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE (Cours 101)

**Le but de cette formation de deux jours est de vous faire découvrir l'Analyse Transactionnelle, son origine et ses développements, ses principes fondateurs et ses valeurs, les concepts fondamentaux, la manière dont ils s'articulent entre eux et leurs domaines d'application.**

**Lieu de formation :** Dans les locaux de LPHI Partenaires 13 Avenue d'Italie, 75013 Paris

**Nombre de participants :** Jusqu'à 10 participants.

**Durée, horaires :** Deux journées consécutives de 9h00 à 17h30 (soit 14 heures)

**Prix pour les deux jours :**

- Entreprises + 10 salariés : 1080 € TTC
- Autoentrepreneurs/Professions libérales/Entreprises -10 salariés : 540 € TTC
- Individuels sur fonds personnels : 320 € net

#### PROGRAMME de la formation aux fondamentaux de l'AT

##### A. DÉFINITION DE L'A.T. ; SES VALEURS ET SES DOMAINES D'APPLICATION

1. Définition de l'analyse transactionnelle
2. Valeurs de base
3. Principes fondateurs
4. Domaines d'application

##### B. APERÇU DU DÉVELOPPEMENT DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

1. Les origines de l'analyse transactionnelle ; qui était Éric Berne ?
2. Le développement de l'analyse transactionnelle
3. Les organisations d'A.T.

##### C. GAGNER EN CONSCIENCE DE SOI ET DES AUTRES : LES ÉTATS DU MOI

1. Définition des États du Moi
2. Le modèle structural des États du Moi
3. Reconnaître et diagnostiquer les États du Moi
4. Le modèle fonctionnel
5. Contamination et exclusion

##### D. DEVELOPPER DES COMMUNICATIONS EFFICACES ET AUTHENTIQUES : LES TRANSACTIONS

1. Relation entre États du Moi et Transactions
2. Les transactions simples
3. Les transactions complexes
4. Les 3 lois de communication

##### E. UNE THEORIE DE LA PERSONNALITE : LES ETATS DU MOI

1. Définition des États du Moi
2. Le modèle structural des États du Moi
3. Les Contaminations
4. Description comportementale des États du Moi

##### F. UNE THEORIE DE LA COMMUNICATION : L'ANALYSE DES TRANSACTIONS PROPREMENT DITES

1. Une théorie de la motivation : soifs de structure, de stimulation et de reconnaissance
2. Les transactions
3. Les signes de reconnaissance
4. La structuration du temps social

##### G. UNE THEORIE DES CYCLES DE VIE

1. Analyse du scénario
2. Analyse des jeux psychologiques
3. Analyse des Rackets

##### H. LA METHODOLOGIE DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE