

# Formation : L'analyse transactionnelle pour améliorer ses relations

*Cours pratique - 3j - 21h00 - Réf. NAT*

*Prix : 2130 CHF H.T.*



4,9 / 5

Cette formation, basée sur les outils de l'analyse transactionnelle, vous permettra de mieux vous connaître dans la relation à l'autre, d'établir des relations positives dans la communication interpersonnelle, de prévenir les jeux psychologiques pour éviter les conflits.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Analyser sa manière de communiquer avec les autres
- ✓ Établir des relations positives dans la communication interpersonnelle
- ✓ Prévenir les jeux psychologiques
- ✓ Modifier les mécanismes de résistance au changement
- ✓ Éviter les conflits

## Public concerné

Toutes les personnes souhaitant utiliser les apprentissages de l'analyse transactionnelle pour mieux se connaître et optimiser leurs relations de travail.

## Prérequis

Aucune connaissance particulière.

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Exercice

Autodiagnostic, jeux de rôles suivis de débriefing collectif, cas pratiques.

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## PARTICIPANTS

Toutes les personnes souhaitant utiliser les apprentissages de l'analyse transactionnelle pour mieux se connaître et optimiser leurs relations de travail.

## PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Programme de la formation

### 1 Intégrer les apprentissages de l'analyse transactionnelle

- Les bases de l'analyse transactionnelle.
- Le concept de scénario de vie.

#### Exercice

Les scénarios de vie suivis d'échanges collectifs.

### 2 Repérer sa manière de communiquer avec les autres

- Les dominantes de la personnalité : le modèle des "états du moi".
- Les moyens de développer ses états du moi positifs.
- Le repérage des états du moi de l'interlocuteur.
- Les positions de vie conditionnant les comportements.

#### Exercice

Autodiagnostic : "l'egogramme", les positions de vie. Jeux de rôles : entraînement à la communication "adulte".

### 3 Construire des relations positives

- Les transactions au service d'une meilleure communication.
- Les signes de reconnaissance : définition et origines.
- L'échange des signes de reconnaissance en entreprise.
- La structuration du temps pour optimiser son temps relationnel.

#### Exercice

Jeux de rôle de découverte des transactions. Entraînement individuel à la formulation de signes de reconnaissance.

### 4 Identifier et modifier ses mécanismes de résistance au changement

- Les douze injonctions et leurs permissions.
- Les messages contraignants : avantages, inconvénients, antidotes.
- La représentation du changement : une question de filtre.
- Les sentiments parasites.
- Le tableau des méconnaissances.

#### Exercice

Autodiagnostic : les messages contraignants. Découverte des sentiments parasites et des méconnaissances.

### 5 Désamorcer les tensions menant au conflit

- Les jeux psychologiques : définition et causes.
- Le cas particulier du triangle dramatique.
- Les méthodes pour sortir des jeux psychologiques.

#### Exercice

Cas pratique : le triangle des tensions.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

## 6 Se donner les moyens de réussir

- Le changement : une attitude responsable.
- Les critères de l'autonomie.
- Le "contrat" : des objectifs réalistes et acceptables pour soi et les autres.

### Exercice

Etablissement d'un contrat individuel de changement.

## Dates et lieux

### CLASSE À DISTANCE

2026 : 13 avr., 15 juin, 17 août, 19 oct., 7 déc.