



Formation

Élargir son cadre de référence

... à partir du concept des "Méconnaissances" en Analyse Transactionnelle

Martine MAINENTI

Gérante de REFLECT

Consultante en accompagnement d'équipes et de projets : plus particulièrement des équipes confrontées à des environnements conflictuels.

Coach et Superviseur de coaches.

Créatrice de la Certification T.O.B.Gilles Pellerin ©.

Certifiée en Analyse Transactionnelle dans le champ des Organisations.

Formée en Approche Systémique

Coopérative (François Balta).

Membre du Comité de Rédaction des AAT « Actualités en Analyse Transactionnelle »

Co-auteur du Livre "MEDIATIONS SOUS LE PREAU - Urgences à l'école" avec JF Laurent

(Ed. Hommes in idées).

www.reflect-lyon.org

REFLECT - Martine MAINENTI

9, place Colbert - 69001 Lyon

04 78 30 18 00 - 06 42 15 66 17

m.mainenti@reflect-lyon.org

Nos clients nous demandent de l'aide lorsqu'ils se sentent limités dans leur capacité à résoudre seuls des problèmes professionnels, lorsqu'ils sont confrontés à des dysfonctionnements récurrents.

Ils commencent souvent par nous décrire ce qu'ils vivent dans leur vie professionnelle : « ne même plus pouvoir penser et/ou agir », « faire de leur mieux » et beaucoup d'efforts pour satisfaire les demandes ... mais sans réussir à y arriver, s'épuiser à « être partout » mais ne réussir qu'à... s'épuiser, finir par se mettre en grande difficulté, de santé personnelle ou en conflits ouverts dommageables pour soi et pour les autres ...

Ces comportements, que l'Analyse Transactionnelle appelle les « différentes formes de passivité », sont pour eux l'indicateur d'une difficulté qu'ils ont du mal à cerner et à résoudre.

Nous pouvons alors les accompagner à identifier leurs ressources pour les aider à « élargir » leurs perceptions et à lever certains freins. Sans prétendre maîtriser leurs solutions.

Objectifs

- » Intégrer des concepts et une démarche pour favoriser la conscience des situations.
- » Être plus réactif et développer sa capacité à résoudre des problèmes.
- » Développer ses compétences d'accompagnement : savoir repérer les différentes manifestations de « méconnaissances » et accompagner son client dans la résolution de problèmes et la compréhension des problématiques qu'il rencontre.

Public

- » Professionnels en position d'accompagnant : coaches, consultants, managers, formateurs.

Méthodes pédagogiques

- » Principe pédagogique : Stimuler la pensée et favoriser l'autonomie en faisant le lien avec le contexte spécifique des participants.
- » Apports didactiques en interaction avec les participants à partir des situations apportées.
- » Entraînement à l'utilisation du tableau des méconnaissances en sous-groupes et analyse en grand groupe.
- » Mise en situation d'entretiens d'accompagnement.
- » Entretien téléphonique individuel de suivi dans un délai d'un mois après la formation (à la demande du participant).

Prérequis

- » Avoir suivi une introduction à l'Analyse Transactionnelle (Cours 101 d'AT ou équivalent) - Voir avec Martine MAINENTI.

Programme

- » Exercices d'expérimentation pour situer les différents concepts à partir de son expérience « ressentie ».
- » Apports didactiques issus de l'Analyse Transactionnelle et de l'Approche Systémique sur les concepts et leur articulation, en particulier (*non exhaustif*): les différentes formes de Passivité, les Méconnaissances, le Cadre de référence, la Symbiose, les Jeux psychologiques, la Grandiosité, les Transactions de redéfinition.
- » Différencier « problème » et « problématique » et comment les aborder de façon spécifique dans l'accompagnement.
- » Expérimenter avec le « Tableau des Méconnaissances » comme outil de résolution de problèmes.
- » Se mettre en situation d'entretiens d'accompagnement.

Durée : 2 journées

Lieu : REFLECT - 9, place Colbert – Lyon 1

Effectif : 10 personnes maximum

Dates : les 12 et 13 septembre 2018

Budget 2 jours (honoraires exonérés de TVA) :

- Prof. Libérale / TPE : 600 € net

- Entreprise / OPCA : 700 € net

Entretien téléphonique individuel de suivi inclus.

Repas non inclus