



## SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT (Analyse transactionnelle)

**FORMATRICE : Sylvie GERBAULT** : Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

### OBJECTIFS

- Identifier son profil de communicant pour mieux se connaître comme dirigeant.e
- Identifier sa part de responsabilité et son rôle privilégié dans les situations récurrentes de tension et conflits en entreprise
- Identifier les jeux de pouvoir et de manipulation en entreprise pour éviter d'y participer
- Identifier comment gérer les relations de tension, conflits en entreprise

### PROGRAMME

#### 1<sup>ère</sup> 1/2 JOURNÉE :

Connaitre son profil de communicant

Savoir reconnaître et utiliser les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant

•Les attitudes verbales et non verbales caractéristiques de chaque état du Moi

•Travailler sa flexibilité: Savoir changer d'état du Moi Se connaître soi-même: votre personnalité P.A.E ou egogramme

#### 2<sup>ème</sup> 1/2 JOURNÉE :

•L'équilibre entre l'énergie bien gérée et mal gérée. Son incidence sur la relation

•Les points forts et les attitudes à faire évoluer

#### 3<sup>ème</sup> 1/2 JOURNÉE :

Savoir gérer les relations de conflit, savoir aller chercher le non-dit

Reconnaître les différentes transactions: parallèles, croisées, cachées et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...)

•Savoir décroiser les transactions pour prévenir, gérer les relations de tensions; conflit, agressivité...

•Savoir débusquer les non-dits, les sous-entendus, favoriser l'ouverture

#### 4<sup>ème</sup> 1/2 JOURNÉE :

Donner des signes de reconnaissance: les critiques constructives et les félicitations

•Connaitre le poids des «strokes» conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun

•Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner

#### 5<sup>ème</sup> 1/2 JOURNÉE :

Connaitre sa position de vie préférée et ses effets sur les relations

Identifier les jeux psychologiques (jeux de pouvoir et de manipulation)

•Reconnaître son rôle préféré : victime, sauveur ou persécuteur ?

•Le fonctionnement du triangle dramatique et ses conséquences internes et externes

•Reconnaître, éviter et désamorcer les jeux psychologiques

### METHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, et outils opérationnels de l'analyse transactionnelle, mais aussi des rappels en communication, et des outils PNL
- Grilles d'analyses, Tests Egogramme/Positions de vie, exercices d'entraînement individuels et en groupe, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues par les participants et/ou proposées par l'animateur afin d'évaluer les acquisitions
- Remise d'un support complet (document de stage) regroupant les outils

**DUREE** : 2.5 jours – 18 heures



**PUBLIC** : Dirigeant, Manager, cadre, collaborateur

**PREREQUIS** : Aucun

### **SUIVI ET EVALUATION**

Feuille de présences émargées sur place.  
Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage  
Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.  
Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

**ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : Nous contacter à [formation@cjed.net](mailto:formation@cjed.net)

MAJ le 17/04/2026 par la responsable pédagogique