



conte-AcTe

CONSULTATION PSYCHO-SOCIALE

Mélissa Musy

Catalogue de formations continues

Préambule

Ce catalogue est un aperçu des formations à thèmes que je peux vous proposer. Ces thématiques sont tirées de l'analyse transactionnelle et de la psychothérapie intégrative.

Deux courants avec lesquels je me forme depuis cinq ans.

En quelques mots

L'Analyse Transactionnelle (AT) est une théorie de la communication permettant d'expliquer les mécanismes et les enjeux relationnels en donnant des outils de compréhension et d'amélioration.

C'est aussi une théorie du développement, analysant les décisions précoces prises dans l'enfance et ayant des répercussions parfois inappropriées dans la vie d'adulte.

La psychothérapie intégrative (IP) met l'accent sur la relation et le plein-contact. Nous avons besoin de passer du temps avec les autres et pour en passer, « nous devons être capable d'établir et de maintenir le contact avec nous-mêmes et les autres » (Erskine, 2019).

Comment

Mon approche est orientée théorico-pratique, les professionnel.le.s reçoivent une base théorique que nous utilisons ensuite pour questionner, mettre en perspective leur pratique avec le public cible, les acteurs du réseau et leurs collègues.

Chaque thème peut être traité individuellement sous forme d'atelier de formation ou regroupé sur une journée.

Pour qui

Les propositions sous-mentionnées ne sont pas exhaustives, la formation se crée en fonction des besoins et demandes des équipes et/ou de la direction.



Les portes de la communication

Et si nos incompréhensions n'étaient qu'une question de porte ?

Est-ce que mon fonctionnement influence ma manière de communiquer ?

Pourquoi je n'arrive pas trouver un terrain d'entente avec ce collègue/parent/enfant ?

Je fonctionne différemment de ce collègue et cela crée des tensions.

Au cours de notre croissance, nous développons tous un mode de communication privilégié, une porte d'entrée, comme le nomme P. Ware, qui est soit la pensée, soit le comportement, soit le sentiment. Ce mode de communication va influencer notre manière de fonctionner, de réaliser des tâches. Quand l'autre a la même porte que nous, la collaboration voire même la relation se voient facilitées. Or si nous n'avons pas la même porte, la collaboration peut devenir difficile, nous pouvons ne pas se comprendre, ni accepter la manière de procéder de l'autre, etc.

Objectifs

- Découvrir les trois portes d'entrée de la communication et identifier la sienne
- Découvrir les caractéristiques de ces portes et comment nous les agissons
- Comprendre les difficultés relationnelles qu'elles peuvent engendrer
- Apprendre à utiliser ces trois portes dans la relation



Un triangle pour arrondir les angles

Comment sortir gagnant-gagnant de la communication ?

**Je suis fatiguée de toujours trouver des solutions pour l'autre.
Ce collègue ou ce parent peine à prendre ses responsabilités et ça
m'agace.**

C'est toujours comme ça, j'y arrive jamais.

Dans certaines situations, nous agissons comme un Sauveur, un Persécuteur ou une Victime. Ces rôles proviennent de jeux psychologiques mais nous pouvons en sortir pour tendre à plus d'équilibre et de satisfaction dans la relation.

Nous pouvons remplacer ces rôles relationnels négatifs par trois attitudes plus favorables à la relation. Acer Choy, nous propose une sortie du triangle de Karpmann grâce au triangle du gagnant.

Objectifs

- Découvrir à quoi servent les rôles Victime, Sauveur, Persécuteur et comment y pallier
- Découvrir les positions du triangle du gagnant et leurs impacts
- Apprendre à utiliser les trois attitudes favorisantes à la relation (affirmation de soi, sollicitude, vulnérabilité)



Les drivers

Des messagers au service de nos comportements

J'aime faire plaisir, rendre des services.

Je me débrouille toujours seule.

Je dois travailler dur pour y arriver.

Tout doit toujours être parfait.

J'attends toujours le dernier moment pour me mettre au travail.

Les drivers sont des messagers qui guident et conduisent nos comportements dans notre vie de tous les jours, et qui s'exacerbent en période de stress. Chacun, au cours de sa vie, reçoit une multitude de messages lui venant de ses lectures, de son entourage, des événements, des façons d'agir des personnes de références, etc, et parmi ces milliers de messages, certains vont s'engrammer et influencer nos comportements, nos fonctionnements et notre communication.

Objectifs

- Découvrir les cinq drivers
- Comprendre comment ils se manifestent dans notre vie et comment ils peuvent devenir négatifs dans certaines situations
- Découvrir leurs messages positifs pour y pallier



Les trois soifs

Trouver l'équilibre dans l'effervescence du quotidien

Je remarque que certains enfants s'ennuient alors que d'autres sont surchargés.

Je constate que certains accompagnements me demandent plus d'attention et je manque d'énergie pour la suite.

J'observe que le cadre est parfois trop rigide pour certains enfants et trop souple pour d'autres.

Les structures d'accueil sont des lieux propices au déséquilibre entre la soif de structure, de stimulation et de reconnaissance. Selon T. D'Ansembourg, "dans le milieu scolaire, la saturation sous l'effet de trop de sollicitations peut par exemple entraîner le rejet ou l'indisponibilité vis-à-vis d'un élève nécessitant une attention particulière". Propos que nous pouvons entreposer au milieu socio-éducatif.

Objectifs

- Découvrir le concept des trois soifs (structure, stimulation, reconnaissance)
- Comprendre comment ces besoins sont sur-investis ou sous-investis dans notre quotidien
- Apprendre à trouver l'équilibre entre ces trois besoins



Les besoins relationnels

Certains bébés/enfants résistent à l'endormissement, se relèvent, crient.

Son comportement est injustifié, je ne le comprends pas.

J'ai beau reconnaître son émotion, ça ne suffit pas.

Les besoins relationnels sont différents des besoins physiologiques fondamentaux.

R. Erskine parle de besoins uniques spécifiques pour le contact interpersonnel.

"Ils sont ce dont j'ai besoin et ce que je veux de toi quand je suis en relation avec toi."

Objectifs

- Découvrir les huit besoins relationnels
- Apprendre quel besoin relationnel a besoin d'être nourri en fonction de la situation et de l'âge de l'enfant
- Apprendre à utiliser des réponses ajustées, appropriées aux besoins relationnels de l'enfant



Les stades du développement psychosocial

L'influence de l'environnement sur la personnalité

**J'observe que certains enfants ont confiance en l'autre et en eux
mais d'autres pas.**

**Je remarque que certains enfants doutent de leurs
compétences/facultés alors que d'autres pas du tout.**

**Je constate que certains enfants savent ce qu'ils se veulent alors
que d'autres non.**

Selon Erik Erikson, la personnalité se développe pendant toute une vie en passant par huit stades. A chaque étape, l'enfant est traversé par une lutte interne (exister ou s'adapter) qui va le conduire vers l'évolution et le changement de sa personnalité.

Objectifs

- Parcourir les huit stades du développement psychosocial
- Découvrir les luttes internes spécifiques à l'âge du public cible
- Apprendre comment accompagner ces enfants dans l'évolution de leur personnalité



L'alphabétisation émotionnelle

Un art méconnu !

J'ai de la difficulté à exprimer ce que je ressens.

Je suis une personne sensible.

Je remarque que certaines personnes vivent beaucoup d'émotions qu'elles n'arrivent pas gérer.

Les sentiments sont toujours présents et accompagnent toutes nos actions même s'ils ne se manifestent pas à l'extérieur ou s'ils ne sont pas conscients. Ils influencent nos pensées, nos croyances et nos comportements. Les connaître et apprendre à les gérer apparaît donc essentiel.

Objectifs

- Découvrir ce qu'est une émotion et un sentiment
- Comprendre à quoi servent nos sentiments et l'intérêt d'apprendre à vivre avec
- Apprendre à démêler les émotions de bases et les sentiments associés
- Découvrir le circuit du sentiment positif
- Découvrir les différents sentiments parasites



Et si “questionner” s’apprenait ?

**J’ai peur d’être intrusif.
Je suis mal à l’aise face à certaines réponses.
Je pose toujours les mêmes questions.**

Le questionnement permet de faire émerger l’inconscient afin de le rendre conscient. Questionner marque notre intérêt pour l’autre et est un excellent signe de reconnaissance positif inconditionnel. Il nous permet d’entrer en relation et de créer un sentiment de confiance.

Il existe trois types de questionnement afin de considérer l’autre dans son entier : historique, phénoménologique et relationnel.

Objectifs

- Découvrir les types de questionnement (historique, phénoménologique, relationnel)
- Comprendre en quoi ils sont bénéfiques dans la relation et dans le développement de notre confiance en soi
- Apprendre comment les utiliser au quotidien



Le contrat

Un outil d'amélioration et de changement

Je ne sais pas ce qui est attendu de moi.
Nos différents rôles ne sont pas clairement définis.
Je ne sais pas où investir mon énergie.

Le contrat est un accord établi entre deux ou plusieurs personnes afin d'atteindre un objectif. En AT, le contrat est indispensable avant d'entamer un travail avec quelqu'un ou un groupe. Il sert à définir pourquoi l'un et l'autre (ou les autres) sont là. Il précise les responsabilités, les compétences, les moyens, les délais etc.

Objectifs

- Découvrir la puissance, les bénéfices d'un contrat clair
- Découvrir en quoi le contrat permet une meilleure collaboration
- Apprendre à établir un contrat au sens de l'AT



Tarifs

200 CHF l'heure de formation

1'500 CHF la journée de formation

Contact

Mélissa Musy
Champ-Collaud 14
1567 Delley

melissamusy@hotmail.com
079.730.19.34

www.melissamusy.ch



conte-Acte
CONSULTATION PSYCHO-SOCIALE

Mélissa Musy

