

# Formations

## en Analyse Transactionnelle



**Relations Humaines  
&  
Communication**

---

## Public, Pré-requis, Méthodologie

- ☉ Ces formations s'adressent à **toutes les personnes qui souhaitent se former aux relations humaines, à la communication et à l'Analyse Transactionnelle**, ceci particulièrement dans un but de développement des compétences professionnelles. Ces formations sont nécessaires pour les personnes qui désirent suivre des formations spécialisées en AT.
- ☉ **Aucun pré-requis n'est nécessaire** pour suivre les formations générales.
- ☉ **La méthodologie s'appuie sur des situations professionnelles amenées** par le formateur, sur le principe « pas de vécu sans concept et pas de concept sans vécu ». L'interaction entre les participants (dynamique du groupe) est stimulée de sorte que l'apprentissage ne soit pas strictement vertical. Les participants sont invités, dans les divers exercices proposés (jeux de rôles, simulations d'entretiens, échanges), à observer l'évolution de leurs attitudes au gré de l'apprentissage, avec le soutien des autres participants et du formateur.

## Des formations "sur-mesure" en INTRA

- ☉ Toutes les formations proposées en INTER à l'Institut d'Analyse Transactionnelle peuvent être réalisées en INTRA dans votre entreprise ou organisme, selon vos besoins, vos objectifs et vos impératifs de calendrier

Vous souhaitez construire une formation spécifique ?

Christine  
PROTIN  
03 20 40 75 93



## Initiation à l'Analyse Transactionnelle

2010  
réf 2010-09001

Mer 15 Sep  
Jeu 16 Sep  
Ven 17 Sep  
Jeu 30 Sep  
Ven 01 Oct

375€ Individuel  
540€ Conventonné

2011  
réf 2011-09001

Mer 28 Sep  
Jeu 29 Sep  
Ven 30 Sep  
Jeu 20 Oct  
Ven 21 Oct

390€ Individuel  
600€ Conventonné

5 jours - 30 heures

9h30 - 17h00

### OBJECTIFS :

- Identifier les Etats du Moi les plus mobilisés dans l'interaction avec l'autre.
- Repérer l'incidence des différentes attitudes mobilisées sur celles que manifestera l'autre en rétroaction.
- Décoder les situations conflictuelles répétitives.
- Repérer les mécanismes des jeux psychologiques et les nommer.
- Manifester des interventions efficaces parce que bien adaptées au problème rencontré.
- Découvrir la gamme des sentiments et leur fonction. Faciliter l'expression des émotions et des besoins.
- Donner la définition et décrire l'importance du besoin « des signes de reconnaissance » pour soi et pour l'autre et nos résistances à leur sujet.

### CONTENU :

#### Qui suis-je face à toi ? Qui es-tu face à moi ?

- Les états du Moi fonctionnels et structuraux.
- Les significations des comportements actuels.
- Les états du Moi dominants (ressources et limites).

#### Conflits créateurs - conflits destructeurs

- Les jeux psychologiques et leurs mécanismes.
- La formule « J » d'Eric BERNE.
- Le triangle dramatique de Stephen KARPMAN.
- Les différentes amorces - les points fragiles - les bénéfiques.
- Les différences entre jeux psychologiques (conflits destructeurs) et les conflits structurants.

#### Soi et l'autre dans la relation

- Les modes relationnels (transactions).
- L'impact des inter-actions et des modes d'influence sur autrui.
- Les règles de la communication.

#### La construction de son histoire

- Le concept de scénario selon Eric BERNE : 1<sup>ère</sup> approche.
- Les différents messages (inhibiteurs - permissifs - contraignants)

#### L'ingratitude et la reconnaissance - Les émotions réprimées, les émotions exprimées

- L'économie des caresses : freins culturels et psychologiques.
- Les différents sentiments selon Eric BERNE.

### FORMATEUR :

#### Emmanuelle KOTLAR

Formatrice en relations humaines. Analyste Transactionnelle Certifiée (CTA champ éducation). Conseil en développement personnel et professionnel. Diplômée de l'EDHEC. Licence de Lettres Modernes. Diplôme Universitaire en Gestion des Ressources Humaines. Chargée de mission à l'université de Lille I.

**PUBLIC CONCERNE :** Tout public

**PRE-REQUIS :** Aucun

### NATURE DE L'ACTION :

Action d'adaptation et de développement des compétences ainsi que d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

LIEU : Institut d'Analyse Transactionnelle  
Participants maximum : [ 14 ]

**METHODE PEDAGOGIQUE :** Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, jeux de rôle, échanges ou débats en grand et sous-groupes.

**CONTRÔLE DES CONNAISSANCES :** Correction d'exercices théoriques ou pratiques ; Evaluation d'une mise en situation / jeu de rôle ; QCM ; etc....

**SUIVI ET SANCTION :** Feuilles de présence émargées. Attestation de fin de formation.



# Formation de base à la relation et à l'AT

2010 - 2011  
réf 2010-11006

2011  
réf 2011-03001

20 jours - 120 heures

9h30 - 17h00

Lun 15 Nov  
Mar 16 Nov  
Mer 17 Nov  
Jeu 16 Dec  
Ven 17 Dec

Jeu 20 Jan  
Ven 21 Jan  
Jeu 10 Fev  
Ven 11 Fev  
Jeu 17 Mar  
Ven 18 Mar  
Jeu 14 Avr  
Ven 15 Avr  
Jeu 12 Mai  
Ven 13 Mai  
Jeu 16 Juin  
Ven 17 Juin  
Mer 14 Sep  
Jeu 15 Sep  
Ven 16 Sep

1560€ Individuel  
2400€ Conventonné

Formateur :  
E. KOTLAR

Lun 14 Mar  
Mar 15 Mar  
Mer 16 Mar  
Lun 11 Avr  
Mar 12 Avr  
Lun 09 Mai  
Mar 10 Mai

Lun 06 Juin  
Mar 07 Juin  
Lun 04 Juil  
Mar 05 Juil  
Lun 26 Sep  
Mar 27 Sep  
Lun 17 Oct  
Mar 18 Oct  
Lun 28 Nov  
Mar 29 Nov  
Lun 12 Déc  
Mar 13 Déc  
Mer 14 Déc

1560€ Individuel  
2400€ Conventonné

Formateur :  
C. DELGRANGE

## FORMATEURS :

### Emmanuelle KOTLAR

Formatrice en relations humaines. Analyste Transactionnelle Certifiée (CTA champ éducation). Conseil en développement personnel et professionnel. Diplômée de l'EDHEC. Licence de Lettres Modernes. Diplôme Universitaire en Gestion des Ressources Humaines. Chargée de mission à l'université de Lille I.

### Christine DELGRANGE

Psychologue (DESS). Formatrice en Relations Humaines et Communication. Formée à l'Analyse Transactionnelle (en contrat CTA-Psychothérapie). Psychothérapeute. Directrice de l'Institut d'Analyse Transactionnelle.

**PUBLIC CONCERNE :** Tout public

**PRE-REQUIS :** Aucun

## NATURE DE L'ACTION :

Action d'adaptation et de développement des compétences ainsi que d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

LIEU : Institut d'Analyse Transactionnelle  
Participants maximum : [ 14 ]

## Définir un contrat de changement

### Objectifs :

- Connaître les 4 conditions d'un contrat.
- Apprendre à identifier le changement visé.
- Formuler un objectif.

**Contenu :** Le contrat triangulaire en AT.

## Les ressources personnelles dans la relation

### Objectifs :

- Etre capable de repérer à partir de quel Etat du Moi nous nous exprimons.
- Développer la capacité à communiquer avec tous les Etats du Moi.
- Identifier son dialogue interne à partir des différents Etats du Moi
- Acquérir la capacité de communiquer avec tous les Etats du Moi

**Contenu :** Etats du Moi fonctionnels et structuraux (définition et diagnostics)

## Les interactions positives et limitatives

### Objectifs

- Identifier les Etats du Moi les plus mobilisés dans l'interaction avec l'autre.
- Repérer l'incidence qu'auront les différentes attitudes mobilisées sur celles que manifestera l'autre en rétroaction.

**Contenu :** Les modes relationnels (les transactions), les règles de communication, interactions et mode d'influence sur l'autre.

## De la violence au conflit structurant

### Objectifs :

- Discerner les différents modes de conflits : petits ou gros conflits répétitifs, disputes, ressentiments, conflits nécessaires...
- Décoder les situations conflictuelles répétitives.
- Repérer les mécanismes des jeux psychologiques et les nommer.
- S'exercer à manifester des attitudes relationnelles hors jeu psychologique.

**Contenu :** Les jeux psychologiques, la formule (J) de Berne, le triangle dramatique de Karpman, les différences entre jeu psychologique et conflit structurant.

## L'histoire de vie motrice et inhibitrice

### Objectifs :

- Définir la notion de scénario : « l'histoire de vie » écrite par chacun dans son enfance. Identifier les grandes lignes de force et de faiblesse de l'itinéraire personnel et professionnel, et les comportements parfois peu ajustés qui en découlent.
- Manifester des interventions efficaces parce que bien adaptées au problème rencontré.

**Contenu :** Le concept de scénario de Berne, la matrice de scénario de Steiner, les différents messages (inhibiteurs, contraignants, permissifs).

## De la dépendance à l'autonomie ou comment passer de la passivité à l'action ?

### Objectifs :

- Mettre en œuvre des stratégies de résolution de problème efficaces en mobilisant toutes ses ressources dans la réalité objective d'ici et maintenant.
- Repérer les divers comportements de passivité, en comprendre le sens pour intervenir de manière efficace. Identifier les zones de méconnaissance dans la résolution d'un problème.

**Contenu :** Les méconnaissances, les comportements de passivité, la symbiose.

## L'ingratitude et la reconnaissance. Les émotions réprimées, les émotions exprimées

### Objectifs :

- Découvrir la gamme des sentiments et leur fonction
- Faciliter l'expression des émotions et des besoins.
- Donner la définition et décrire l'importance du besoin « des signes de reconnaissance » pour soi et pour l'autre et nos résistances à leur sujet.

**Contenu :** L'économie des caresses : les freins culturels et psychologiques. Les différents sentiments selon Berne.

### Contrôle des connaissances et sanction de la formation

La formation est obligatoirement sanctionnée et validée par la délivrance d'une attestation de réussite au TEST 101 (réponse par écrit à 10 questions sur les concepts de base de l'Analyse Transactionnelle)

Pour plus d'informations, voir en page 5

**METHODE PEDAGOGIQUE :** Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, jeux de rôle, échanges ou débats en grand et sous-groupes.

**CONTRÔLE DES CONNAISSANCES :** Réalisation du TEST 101 (Evaluation et intégration des connaissances).

**SUIVI ET SANCTION :** Feuilles de présence émargées. Attestation de fin de formation. Certificat 101



# Initiation à la CNV et à l'approche Gordon

Ecoute de soi, écoute de l'autre

2010  
réf 2010-11001

2011  
réf 2011-11001

5 jours - 30 heures

9h30 - 17h00

Jeu 18 Nov  
Ven 19 Nov  
Mer 24 Nov  
Jeu 25 Nov  
Ven 26 Nov

Jeu 17 Nov  
Ven 18 Nov  
Mer 30 Nov  
Jeu 01 Déc  
Ven 02 Déc

420€ Individuel  
585€ Conventonné

420€ Individuel  
630€ Conventonné

## FORMATEURS :

**Marie SIRVEN** les 2 premiers jours  
Analyste Transactionnelle (CTA-champ guidance). Formatrice en Relations Humaines. Formée en pédagogie familiale. Certifiée en approche Gordon.

**Martine CASTERMAN** les 3 derniers jours  
Maîtrise en relations internationales. Psychothérapeute (Master de psychothérapie intégrative) et formatrice certifiée en Communication Non Violente d'après le processus de Marshall Rosenberg.

**PUBLIC CONCERNE :** Tout public

**PRE-REQUIS :** Aucun

## NATURE DE L'ACTION :

Action d'adaptation et de développement des compétences ainsi que d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

**LIEU :** Institut d'Analyse Transactionnelle  
Participants maximum : [ 14 ]

Dans notre vie professionnelle, notre capacité d'écoute est un élément indispensable à l'établissement d'un dialogue satisfaisant. Par une écoute véritable, nous pouvons percevoir ce que chacun souhaite et quels sont les enjeux en présence. Par ailleurs, dans la vie professionnelle - relation d'aide, relation psychothérapeutique ou de formation - l'écoute (verbale et non verbale) est d'autant plus essentielle qu'elle est notre moyen privilégié d'accès à ce que vit l'autre, consciemment et parfois inconsciemment.

## OBJECTIFS :

En se basant sur les enseignements de Thomas Gordon et de Marshall Rosenberg, tous deux élèves de Carl Rogers, cette formation permet de :

- Reconnaître les obstacles à une écoute réelle.
- Éprouver et nommer les sentiments, clarifier les principaux registres - leurs fonctions et leurs manifestations.
- Éprouver et nommer les besoins : leur distinction - les différents registres.
- Formuler une demande qui réponde aux critères de la CNV.
- Pratiquer l'écoute empathique, définir et appliquer les attitudes et procédés.
- Pratiquer l'auto-empathie.
- Reconnaître, nommer et appliquer les attitudes fondamentales de Carl Rogers.
- Pratiquer l'écoute de soi à des fins thérapeutiques ; contre-transfert.

## CONTENU :

- Les obstacles à une écoute réelle.
- Les sentiments : les principaux registres - leurs fonctions et leurs manifestations.
- Besoins et demandes : leur distinction - les différents registres.
- L'écoute empathique : attitudes et procédés.
- L'auto-empathie; les attitudes fondamentales de Carl ROGERS; l'écoute de soi et le contre-transfert.

**METHODE PEDAGOGIQUE :** Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, jeux de rôle, échanges ou débats en grand et sous-groupes.

**CONTRÔLE DES CONNAISSANCES :** Correction d'exercices théoriques ou pratiques ; Evaluation d'une mise en situation / jeu de rôle ; QCM ; etc....

**SUIVI ET SANCTION :** Feuilles de présence émargées. Attestation de fin de formation.



# Moi, le savoir et mon scénario

2010  
réf 2010-06001

2011  
réf 2011-06001

3 jours - 18 heures

9h30 - 17h00

Mer 23 Juin  
Jeu 24 Juin  
Ven 25 Juin

Lun 20 Juin  
Mar 21 Juin  
Mer 22 Juin

252€ Individuel  
351€ Conventonné

252€ Individuel  
378€ Conventonné

## FORMATEUR :

**Bérangère CANONNE**  
Analyste Transactionnelle certifiée (CTA - Champ Education). Formée à l'approche Gordon. Formatrice en relations humaines. Titulaire d'une licence de philosophie et d'une maîtrise d'information-communication.

**PUBLIC CONCERNE :** Tout public

**PRE-REQUIS :** Aucun

## NATURE DE L'ACTION :

Action d'adaptation et de développement des compétences ainsi que d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

**LIEU :** Institut d'Analyse Transactionnelle  
Participants maximum : [ 14 ]

## OBJECTIFS :

Cette formation permet aux professionnels

- d'accroître leur efficacité d'intervention par une connaissance du processus de formation du scénario scolaire.
- d'acquérir des compétences pour accompagner des personnes dont le scénario scolaire peut être limitant.

Les professionnels apprendront à :

- Repérer comment un héritage familial concernant, la relation au savoir, à l'institution scolaire, aux diplômes, aux livres... se transmet, agit et influence.
- Repérer les freins qui limitent la capacité d'une personne à lire, rédiger, s'approprier une théorie, expliquer, prendre position, critiquer, s'engager dans un processus de formation certifiant.
- Acquérir des ressources pour développer une relation au savoir pacifiée et énergisante.
- Acquérir des compétences pour accompagner une personne dans l'analyse de sa relation au savoir, lui donner un sens.

## CONTENU :

- Exploration du scénario personnel et transgénérationnel sous l'angle du savoir : repérage des héritages sous forme de freins ou de ressources.
- Culture et appartenance sociale.
- Analyse des interactions et comportements des participants en situation de production et communication de savoirs, au travers des concepts de l'AT.

**METHODE PEDAGOGIQUE :** Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, jeux de rôle, échanges ou débats en grand et sous-groupes.

**CONTRÔLE DES CONNAISSANCES :** Correction d'exercices théoriques ou pratiques ; Evaluation d'une mise en situation / jeu de rôle ; QCM ; etc....

**SUIVI ET SANCTION :** Feuilles de présence émargées. Attestation de fin de formation.



# Le TEST 101

## Evaluation et intégration des connaissances

2011

réf 2011-05001



Mar 31 Mai

120 € Individuel \*  
162 € Convention \*

\* Au tarif de la journée de formation se rajoute 55€ de correction du TEST 101

### FORMATEUR :

**Katy PARENT**  
Analyste Transactionnelle certifiée P.T.S.T.A, champ organisation.

**PUBLIC CONCERNE :** Tout public

**PRE-REQUIS :** Il est conseillé d'avoir suivi la formation de base à la relation et à l'AT (20 jrs -120h)

### NATURE DE L'ACTION :

Action d'adaptation et de développement des compétences ainsi que d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

**LIEU :** Institut d'Analyse Transactionnelle  
Participants maximum : [ 14 ]

1 jour - 6 heures

9h30 - 17h00

La préparation à l'écrit du TEST101 se réalise à livres ouverts chez vous ou bien en groupe de pairs avec d'autres participants en répondant à 10 questions sur la théorie des concepts de base de l'Analyse Transactionnelle. Selon le calendrier ci-dessous, vous envoyez vos réponses qui seront corrigées par un formateur 101 certifié et vous assistez, en final, à la journée de formation avancée.

L'attestation de réussite du TEST 101 vous permet de vous inscrire dans un cycle de formation approfondie en Analyse Transactionnelle, de vous affilier comme membre ordinaire auprès de l'IFAT (Institut Français d'Analyse Transactionnelle), d'actualiser un contrat de formation avec un formateur (P)TSTA pour vous préparer éventuellement à la certification européenne en A.T.

### 1)- REPONDRE AUX QUESTIONS DU TEST 101

#### CALENDRIER DE L'ENVOI DE REPONSES DU TEST 101 :

- Envoyer 5 premières réponses aux questions au plus tard pour le **15 Janvier 2011**
- Envoyer 5 dernières réponses aux questions au plus tard pour le **15 Avril 2011**

**LES QUESTIONS ET LES CONSIGNES :** Les questions du TEST101 et les consignes sont disponibles au secrétariat ou sur notre site internet [www.institut-at.com](http://www.institut-at.com)

**SOIREE D'INFORMATION AU 101 :** Une soirée d'information aura lieu le **27 Septembre 2010 de 17h30 à 19h30**

### 2)- ASSISTER A LA JOURNEE DE FORMATION AVANCEE DU 31 MAI 2011

#### OBJECTIFS DE LA JOURNEE DE FORMATION AVANCEE :

- Valider ses connaissances théoriques de base en AT; explorer sa relation au savoir; connaître ses points forts et ses points faibles; affiner l'articulation des concepts.

#### CONTENU DE LA JOURNEE DE FORMATION AVANCEE :

- Reprise des concepts théoriques non assimilés : Etats du moi, transactions, jeux psychologiques, le scénario, les méconnaissances, les comportements de passivité, le circuit des sentiments parasites...

**METHODE PEDAGOGIQUE :** Apports théoriques, exercices pratiques et théoriques, débats en grand et sous-groupes.

**CONTRÔLE DES CONNAISSANCES :** Le contrôle des connaissances se fait grâce aux réponses du TEST 101.

**SUIVI ET SANCTION :** Feuilles de présences émargées. Attestation de fin de formation.

## Vos interlocuteurs à l'Institut



### Christine PROTIN

Responsable des formations générales à la relation et à la communication.  
Conseillère en formation

03 20 40 75 93 [iat.protin@orange.fr](mailto:iat.protin@orange.fr)



### Christine DELGRANGE

Directrice de l'Institut  
Formatrice en Relations Humaines et Communication

03 20 42 07 91 [iat.delgrange@orange.fr](mailto:iat.delgrange@orange.fr)



### Jean-Michel DESREUMAUX

Gestionnaire administratif  
Assistant de formation \*

e-mail uniquement : [institut-at@orange.fr](mailto:institut-at@orange.fr)

\* Prestataire de services



N'hésitez pas à demander nos autres catalogues de formations ou retrouvez-les sur notre site internet

[www.institut-at.com](http://www.institut-at.com)




## Des formations gratuites pour vous !

- ☉ Nous vous proposons 5 thèmes de formation pour que vous puissiez venir découvrir **gratuitement** quelques concepts fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle en les expérimentant de **manière simple et concrète**.
- ☉ Pour **réserver votre place**, merci de bien vouloir contacter le **03 20 40 75 93**



## Matinées découvertes de l'A.T.

2010	2011
 Sa 05 Juin [2] Sa 25 Sep [3] Sa 11 Déc [5]	 Sa 29 Jan [1] Sa 02 Avr [2] Sa 28 Mai [3] Sa 24 Sep [4] Sa 03 Déc [5]
Entrée gratuite Tout public	Entrée gratuite Tout public

5 matinées - 15 heures

 9h30 - 12h30

### FORMATEURS :

#### Christine PROTIN

Responsable des formations générales à la relation et à la communication à l'Institut d'Analyse Transactionnelle. Conseillère en formation. Formée en Analyse Transactionnelle. Titulaire du Diplôme Universitaire de Compétences en Relations Humaines (DUCERH).

#### Paule CATTEAU

Infirmière Puéricultrice (DE). Formée au Yoga (Ecole Viniyoga). Formée à l'Analyse Transactionnelle (en contrat CTA - Psychothérapie). Psychothérapeute.

**PUBLIC CONCERNE :** Tout public

**PRE-REQUIS :** Aucun

### RESERVATION DE PLACES :

Contactez le 03 20 40 75 93

LIEU : Institut d'Analyse Transactionnelle  
 Participants maximum : [ 30 ]



[Thème n° 1] *AT, AT... dis-moi qui tu es ? :*

- Comment suis-je en relation avec moi-même et avec les autres ?
- Pourquoi une personne change-t-elle de comportement selon les situations, les lieux, etc... ?
- Comment comprendre qu'une personne "qui a tout pour être heureuse" se sente pourtant déprimée ?
- Comment repérer et déjouer les conflits stériles et répétitifs ?

**Concepts abordés :** Vue d'ensemble de quelques concepts fondamentaux comme les Etats du Moi, les transactions, les jeux psychologiques.



[Thème n° 2] *Et si vous veniez vous découvrir dans tous vos états ?*

- Ça m'énerve, chaque fois que je me retrouve dans cette situation, j'ai l'impression de réagir comme mon père.
- Pourquoi, quand je suis devant mon Directeur, j'ai le cœur qui bat la chamade et je rougis comme une petite fille ?
- Pas moyen d'avoir une discussion avec lui, ça tourne tout de suite au vinaigre !

**Concepts abordés :** Les Etats du Moi et les transactions.



[Thème n° 3] *Mon jeu préféré c'est "Oui, mais..." et le vôtre, c'est quoi... ?*

- J'en ai assez... ! J'essaie toujours de faire de mon mieux pour aider mon amie en proposant des solutions alors qu'elle n'arrête pas de se plaindre et, à chaque fois, elle répond « - Ben... oui, mais... ».
- Ma femme fait tout pour me mettre en colère alors je m'emporte et ensuite, elle me demande de m'excuser.
- Lorsque je demande à mon mari de faire quelque chose pour moi, s'il se trompe ou fait une erreur, il me dit toujours « - Regarde ce que tu me fais faire...! », comme si j'étais responsable.

**Concept abordé :** Les jeux psychologiques.



[Thème n° 4] *Quelles sont donc ces influences que je ne saurais voir ?...*

- C'est étrange, je m'aperçois que je retombe toujours dans les mêmes situations qui m'amènent à souffrir.
- J'ai beau me donner du mal pour lancer mes projets, la chance n'est vraiment pas de mon côté, il y a toujours un moment où ça dérape...
- C'est plus fort que moi, il faut que je m'arrange pour satisfaire tout le monde, mais je me dis souvent que je m'oublie un peu moi-même...

**Concepts abordés :** Le scénario de vie, les injonctions, les drivers



[Thème n° 5] *Y'a de la friture dans le son et l'image...*

*prenez à orienter votre antenne !*

- Je me suis fixé des objectifs clairs et précis et pourtant, je continue à me disperser et à faire autre chose.
- Je ne suis pas contente de mon salaire et il y a trois mois j'ai décidé de rencontrer mon Directeur mais depuis, je ne suis pas encore parvenue à solliciter un rendez-vous.
- Ma femme préfère que je fasse les courses le mercredi matin. Cela ne me convient pas à cause de mon jogging mais je ne dis rien et je les fais comme elle veut.

**Concepts abordés :** Les méconnaissances et les comportements de passivité.