nelle au service de tous



Comme le prédisait déjà Alvin Toffler, dans le Choc du futur, en 1970, l’accélération du progrès modifie en profondeur, et dans des intervalles de temps de plus en plus brefs, la société dans laquelle nous vivons et l’environnement dans lequel nous exerçons notre activité.

La nécessaire adaptation permanente aux changements qui en découle est un défi permanent pour les individus comme pour les organisations. L’adaptabilité, la réactivité et le besoin de créativité qui sous-tendent cette adaptation réclament avant tout un état d’être. Cet état d’être existe, parfois, naturellement chez certains individus et, plus rarement encore, au sein de certaines entreprises mais, le plus souvent, il doit être acquis par le biais d’une formation ou sous la conduite d’un coach.

L’analyse transactionnelle est une des méthodes les plus reconnues pour créer cette aptitude à accepter et à organiser le changement dans une perspective positive et efficace.

Sari van Poelje, directrice de la société INTACT est une manager de dimension internationale et une consultante très recherchée qui intervient dans le monde entier pour former des dirigeants d’entreprises et des consultants spécialisés, ainsi que pour accompagner les changements et les restructurations ou résoudre les conflits en entreprise. Depuis plusieurs années elle a aussi ouvert à Budapest un Institut de formation INTACT ouvert à tous, futurs coachs et cadres d’entreprises.

Nous l’avons rencontrée, dans le cadre des Salons INTACT, un événement mensuel gratuit au cours duquel, elle présente aux participants un des aspects de l’analyse transactionnelle appliquée au coaching, pour l’interroger sur les nombreuses dimensions de son activité ainsi que sur les clefs de l’analyse transactionnelle.

JFB : Pour vous qui pouvez intervenir dans plusieurs langues, dont le français, et qui supervisez des groupes dans les centres INTACT de Lyon et de Lausanne, parfois aussi à Utrecht, Amsterdam et Londres, pourquoi avoir choisi Budapest pour installer, depuis 20 ans, les locaux principaux d’INTACT et, depuis peu, votre lieu de résidence ?

Sari van Poelje : Je pense qu’il y avait et qu’il y a encore un véritable besoin à Budapest. Pour pouvoir transmettre efficacement leurs valeurs et leur mode de fonctionnement, les entreprises multinationales présentes en Hongrie ont besoin de coachs formés à cet effet. Nous offrons à l’Institut une formation au coaching en trois ans avec la possibilité de faire une quatrième année. D’autre part, nous offrons aux entreprises de tous types de faire appel à notre savoir-faire, soit pour former leurs cadres ou leurs équipes, soit, en tant que consultant, pour déterminer et résoudre les problèmes qui peuvent survenir dans le fonctionnement de leur organisation.

JFB : Vous êtes surtout connue pour votre réussite dans l’application des théories de l’analyse transactionnelle à l’organisation du changement au sein des sociétés transnationales et pour votre implication dans la formation de coachs utilisant l’AT. Tant, lorsque vous étiez vous-même manager, chez Shell, KLM ou EMI, que par la suite. Pouvez-vous nous

expliquer ce mode d'analyse ?

Sari van Poelje : L'analyse transactionnelle (TA en anglais) est une théorie et un ensemble de méthodes qui permettent de comprendre les modes de communication et la personnalité des individus, des groupes et des organisations. Cette théorie prend son origine dans les travaux du médecin psychiatre américain Eric Berne qui la développa dès les années cinquante. Très schématiquement, et pour vous donner une idée très générale des théories de Berne, on peut dire qu'il a affirmé que tout le monde avait trois état du moi : l'état du moi « parent », qui est fortement basé sur ce que l'on a appris de nos parents, sur nos valeurs et notre jugement dans notre fonctionnement au quotidien ; l'état du moi « enfant » qui recouvre surtout les choses apprises pour survivre dans la société, l'intuition et l'authenticité émotionnelle et, enfin, l'état du moi « adulte » qui est la capacité et la volonté de résoudre les problèmes dans « l'ici et maintenant ».

Quand les gens viennent nous voir pour résoudre un problème, c'est souvent parce qu'ils sont coincés, bloqués, dans un état du moi qui n'est pas l'état adéquat dans la situation vécue. On leur explique comment résoudre ce que Berne qualifiait de « jeux psychologiques » des séquences qui se répètent dans notre vie ou dans la vie de l'entreprise, sans pour autant que le résultat négatif évolue, et ce jusqu'à créer des conflits disproportionnés.

JFB : Ce que vous proposez, c'est donc d'apprendre à résoudre ces conflits ?

Sari van Poelje : Nous pouvons apprendre aux dirigeants et aux futurs coachs à repérer ce qui est à l'origine du conflit et a pouvoir intervenir pour permettre aux individus ou aux groupes concernés de résoudre ces conflits. Nous pouvons aussi intervenir pour isoler la source d'un conflit et y répondre ou pour préparer la mise en place d'une mesure pour que ce changement dans l'organisation ne suscite pas de conflit. Mais l'analyse transactionnelle ne concerne pas que les conflits mais, plus globalement, tous les types de situations. L'analyse transactionnelle permet de définir et de choisir des « options de comportement ». L'idée générale est de prendre conscience que la position « Je suis OK et vous êtes OK » permet d'évoluer vers une coopération plus efficace sur la base d'un « contrat » prédéfini.

JFB : Vous organisez, chaque mois des « salons » gratuits où les participants, qui se sont auparavant inscrits sur www.intact1.com, peuvent

découvrir une facette de l’analyse transactionnelle à travers un thème, le prochain étant le 20 février à 18 h sur le thème du « cheminement du héros », une série de 12 points de passage obligés dans la construction, ou l’évolution, d’une personne ou d’une organisation…

Sari van Poelje : Oui, nous présentons aussi un artiste local et la possibilité de discuter ensemble des thèmes autour d’un bon verre de vin, ces événements sont très conviviaux. Notre premier Salon de cette année, le 15 janvier 2013, a obtenu un grand succès avec plus de cinquante participants dont beaucoup se sont montrés très intéressés par le potentiel que représente la connaissance de l’analyse transactionnelle, et son utilisation dans la gestion d’un groupe au quotidien ou pour compléter une autre formation.

Je tiens à signaler aussi que les 19 et 20 février, nous organiserons, en parallèle, le premier atelier de l’année, ouvert à tous, qui sera animé pour cette occasion par Gloria Noriega.

- 2 vues

Catégorie
Agenda Culturel