

## FORMATION



## UTILISER L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR RENFORCER LA COMMUNICATION D'ÉQUIPE - N1 - Référence : COMEQAT01

*Fiche programme complète - version opérationnelle entreprise*

**“Une formation pour apprendre à lire ce qui se joue dans les échanges professionnels, revenir à une posture adulte, prévenir les tensions et restaurer une communication d'équipe claire, responsable et efficace.”**

1

### CONTACT



**FACE-EQUIPE**  
PatrickJAYCommunications  
5 rue de la Terrasse F-75017 Paris  
+33 (0)607191842  
patrickjay@face-equipe.fr  
[www.face-equipe.fr](http://www.face-equipe.fr)

### POSITIONNEMENT

Une formation opérationnelle pour comprendre, piloter et sécuriser les interactions professionnelles. Elle transpose l'analyse transactionnelle dans les réalités concrètes de communication d'équipes : réunions, entretiens, feedbacks, désaccords, tensions, coopération transverse et communication managériale.

### Apports de la formation

Cette formation permet aux participants de décrypter et ajuster leurs modes de communication en situation professionnelle à travers :

- L'identification des états du moi (Parent - Adulte - Enfant) mobilisés dans les échanges.
- La compréhension des transactions efficaces ou dysfonctionnelles.
- La détection des jeux psychologiques et des mécanismes relationnels improductifs.
- L'ajustement concret de leur posture pour sécuriser les échanges, les décisions et les relations.

Objectif final : passer d'une communication subie à une communication pilotée.

**Pourquoi ça fonctionne :** l'AT rend visibles des mécanismes relationnels souvent implicites. Dès qu'un collaborateur voit ce qui se joue dans l'échange, il peut modifier sa posture, son message et son impact.

## Prescriptions

### Objectifs opérationnels

- Identifier les états du moi activés dans une situation professionnelle.
- Analyser les transactions pour comprendre ce qui fonctionne ou bloque.
- Adapter sa communication pour maintenir des échanges efficaces.
- Désamorcer tensions, incompréhensions et conflits naissants.
- Installer des modes de communication clairs, responsabilisants et professionnels.

### Public concerné

Tout professionnel souhaitant renforcer sa communication interpersonnelle et collective : managers, chefs d'équipe, collaborateurs, fonctions transverses, RH, commerciaux, responsables de projet, dirigeants de proximité.

2

### Prérequis

Aucun prérequis technique. Une expérience minimale de situations collectives de travail facilite l'appropriation des cas pratiques.

### Durée

2 jours, soit 14 heures.

### Formats

Formation disponible en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride. Groupe recommandé : 6 participants maximum pour permettre un travail poussé, des feedbacks individualisés et des mises en situation de qualité.

### Méthodes pédagogiques

- Questionnaire préparatoire de positionnement.
- Alternance d'apports structurés, démonstrations, décryptages et entraînements.
- Études de cas réels : réunions, entretiens, désaccords, recadrages, tensions, mails sensibles.
- Jeux de rôles ciblés avec feedbacks individuels.
- Plans d'ajustement individuels et routines de communication immédiatement exploitables.

### Positionnement et évaluation des acquis

- En entrée de formation : autodiagnostic des modes de communication et quiz de positionnement.
- En cours de formation : mises en situation, analyse de transactions et feedbacks guidés.
- En fin de formation : exercice d'application de synthèse sur une situation complexe de communication d'équipe.

### Les + pédagogiques de la formation

- Approche directement applicable en réunion, entretien, communication transverse, management et communication client interne.
- Travail en petit groupe pour permettre la finesse d'observation et la pratique.
- Bilan individuel et plan d'action personnalisé à l'issue.

## Aide-mémoire remis aux participants

- Schémas AT simplifiés : Parent - Adulte - Enfant.
- Grille d'analyse des transactions.
- Checklist "communication efficace en posture Adulte".
- Repères de sortie des jeux psychologiques.
- Bibliographie indicative et ressources de consolidation.

## Contenu clé

3

### 1. Comprendre les bases de l'analyse transactionnelle

- Origine, finalité et intérêt de l'AT en communication professionnelle.
- Les 3 états du moi : Parent, Adulte, Enfant.
- Parent normatif, Parent nourricier, Adulte factuel, Enfant adapté, Enfant libre.
- Fonctionnement simultané des états du moi dans un échange.
- Lecture de situations professionnelles : réunion, mail, entretien, désaccord, feedback.

**Pourquoi ça fonctionne :** Le modèle simplifie la complexité humaine en trois repères lisibles. Il donne aux participants un langage commun pour observer une interaction sans juger les personnes.

### 2. Identifier ses propres modes de communication

- Repérer ses états du moi dominants.
- Identifier ses réactions automatiques sous pression.
- Détecter ses biais relationnels : contrôle, évitement, suradaptation, justification, opposition.
- Comprendre l'impact de son style de communication sur les autres.
- Travailler sur une situation personnelle récurrente.

**Pourquoi ça fonctionne :** La prise de conscience réduit les automatismes. Le participant apprend à choisir sa réponse au lieu de réagir mécaniquement.

### 3. Comprendre les transactions : la mécanique des échanges

- Transactions complémentaires : échanges fluides et prévisibles.
- Transactions croisées : incompréhensions, crispations, ruptures d'échange.
- Transactions cachées : double message, sous-entendus, contradictions implicites.
- Analyse de dialogues professionnels réels.
- Correction d'échanges dysfonctionnels en mode Adulte - Adulte.

**Pourquoi ça fonctionne :** On ne cherche pas à changer les personnes mais la structure de l'échange. C'est immédiatement plus concret, moins culpabilisant et plus actionnable.

## 4. Identifier les situations qui dérapent

- Signaux faibles de dysfonctionnement relationnel.
- Moments de bascule : ton, rythme, interprétation, statut, territoire, urgence.
- Escalade des tensions : du désaccord utile à la réaction défensive.
- Mauvaises interprétations et sur-réactions.
- Cas pratique : réunion qui se tend, mail mal interprété, feedback vécu comme attaque.

**Pourquoi ça fonctionne :** Anticiper évite une grande partie des conflits. La formation privilégie une logique de prévention plutôt que de réparation tardive.

## 5. Comprendre et désamorcer les jeux psychologiques

- Comprendre ce qu'est un jeu psychologique en contexte professionnel.
- Triangle dramatique de Karpman : Victime, Persécuteur, Sauveur.
- Mécanismes de bascule d'un rôle à l'autre.
- Indices verbaux et comportementaux qui signalent l'entrée dans un jeu.
- Sortir du jeu : clarifier, responsabiliser, revenir aux faits, poser le cadre.

**Pourquoi ça fonctionne :** Les jeux psychologiques fonctionnent parce qu'ils sont automatiques et rarement nommés. Les identifier permet de les désactiver sans humilier ni aggraver la situation.

## 6. Adapter sa communication en temps réel

- Revenir en posture Adulte - Adulte.
- Reformuler sans se soumettre.& recadrer sans agresser.
- Poser un cadre sans rigidité.
- Gérer objections, désaccords, demandes floues, critiques et refus.

**Pourquoi ça fonctionne :** La posture Adulte sécurise l'échange : elle réduit les réactions émotionnelles parasites et remet le travail, les faits et les décisions au centre.

## 7. Mieux communiquer en équipe

- Comprendre les styles relationnels des autres sans les enfermer dans une étiquette.
- Adapter son langage selon l'interlocuteur et la situation.
- Sécuriser la communication dans les équipes transverses.
- Favoriser une parole plus claire en réunion.
- Créer des points de rencontre en situation de divergence.

**Pourquoi ça fonctionne :** Adapter ne signifie pas se soumettre. Cela consiste à choisir le canal relationnel le plus efficace pour préserver la coopération et atteindre l'objectif professionnel.

## 8. Gérer les tensions et situations sensibles

- Désamorcer une tension en direct.
- Recadrer un comportement sans attaque personnelle.
- Répondre à une opposition ou à un refus.
- Réguler les affects sans psychologiser les personnes.
- S'entraîner sur des situations critiques apportées par les participants.

**Pourquoi ça fonctionne :** Les situations sensibles sont des séquences observables. Elles peuvent s'entraîner comme une compétence professionnelle, avec méthode, répétition et feedback.

## 9. Structurer une communication professionnelle efficace

- Clarifier intention, message et impact recherché.
- Éviter les doubles messages.
- Sécuriser compréhension, accord et engagement.
- Distinguer information, demande, décision et alerte.
- Appliquer la méthode aux réunions, entretiens, mails et échanges courts.

**Pourquoi ça fonctionne :** Une communication structurée réduit les pertes d'énergie, les interprétations inutiles et les tensions de coordination. Elle soutient directement la performance collective.

## 10. Plan d'action individuel

- Identifier trois situations professionnelles à risque.
- Définir trois ajustements concrets de posture ou de formulation.
- Construire une routine personnelle de communication Adulte - Adulte.
- Prévoir un indicateur observable d'amélioration.
- Préparer une mise en pratique immédiate dans les jours suivant la formation.

**Pourquoi ça fonctionne :** La formation devient utile si elle se transforme en comportements observables. Le plan d'action relie les apports aux situations réelles de travail.