

INTITULE DE LA FORMATION	<b>Cours 101</b>
Champ (s)	<i>Tout champ</i>
Type de formation (Cycle, cursus, atelier, groupe de supervision, etc.)	<b>Séminaire</b>
Année de formation	<b>2026</b>
Nom du(des) formateur(s)	<b>Tiphaine Gallissian CTA-P &amp; Instructeur 101</b>

## CONTEXTE

Le cours « 101 » est le cours officiel d'introduction à l'analyse transactionnelle, il répond aux normes européennes et internationales de formation de l'AT: EATA (Association Européenne d'Analyse Transactionnelle) et ITAA (Association Internationale d'Analyse Transactionnelle). Son objectif est de fournir une information cohérente et correcte quant aux concepts de l'analyse transactionnelle. La formation en analyse transactionnelle permet une compréhension fine de la construction psychologique ainsi que de la façon de communiquer, ces deux dimensions étant fortement liées. Les concepts abordés dans ce cours d'introduction pourront être approfondis au cours du cycle 1, qui dure 2 années.

## OBJECTIFS GÉNÉRAUX

La formation vise l'apprentissage des savoirs théoriques et donne la possibilité de regarder sa manière d'être en relation avec les autres, le lien avec sa construction psychologique, sa façon de communiquer et permet de commencer à appliquer ces concepts dans sa pratique professionnelle.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les stagiaires auront acquis :

- la connaissance de plusieurs concepts d'Analyse Transactionnelle.
- la capacité à les relier et les comprendre de manière systémique
- des compétences à les utiliser dans leur pratique professionnelle, c'est-à-dire des compétences en communication, analyse des problèmes, gestion des conflits.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentations théoriques, exercices, exemples, mise en situation, jeux de rôle.

## PRÉREQUIS

Ce cours d'initiation aux concepts de base de l'Analyse Transactionnelle n'a pas de pré-requis spécifique à part les compétences de lecture et d'écriture et de compréhension de la langue française.

## PUBLIC

Toute personne désirant comprendre plus profondément la construction psychologique et le lien avec la communication, et désirant acquérir des compétences lui permettant d'améliorer ses relations personnelles et/ou professionnelles. Toute personne se destinant à un métier sous-tendu par la relation (conseiller, médiateur, consultant, psychothérapeute, psychopraticien, formateur, professeur, éducateur, assistant social, infirmier, médecin, avocat, ...

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### **A. OBJECTIFS DU COURS « 101 » D'INTRODUCTION A L'A.T.**

### **B. DÉFINITION DE L'A.T. ; SES VALEURS SOUS-JACENTES ET SES DOMAINES D'APPLICATION**

1. définition de l'analyse transactionnelle
2. valeurs de base (principes philosophiques)
3. méthode contractuelle
4. domaines d'application : différences au niveau du processus
  - conseil / guidance
  - éducation
  - organisations
  - psychothérapie

### **C. BREF APERÇU DU DÉVELOPPEMENT DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE**

#### **1. Eric Berne**

- qui était Eric Berne
- développement de ses idées

#### **2. Le développement de l'analyse transactionnelle**

- l'évolution de la théorie et de la méthodologie transactionnelles après Berne
- les Prix Eric Berne

#### **3. Les organisations d'A.T.**

- l'A.T. dans le monde : associations régionales, nationales et internationales

### **D. ÉTATS DU MOI**

#### **1. Définition des états du moi**

#### **2. Le modèle structural des états du moi**

#### **3. Le modèle fonctionnel**

- Parent Normatif
- Parent Nourricier

- Adulte
- Enfant Libre
- Enfant Adapté

#### **4. Contamination et exclusion**

### ***E. ANALYSE DES TRANSACTIONS***

#### **1. Transactions**

- définition d'une transaction
- types de transactions
- les lois de la communication

#### **2. Signes de reconnaissance**

- définition des signes de reconnaissance
- soifs de stimuli et de reconnaissance
- type de signes de reconnaissance

#### **3. Structuration sociale du temps**

- la soif de structuration du temps
- les six manières de structurer le temps

### ***F. ANALYSE DES JEUX PSYCHOLOGIQUES***

#### **1. La définition des jeux psychologiques**

- les raisons pour lesquelles les jeux psychologiques sont joués
- les avantages des jeux psychologiques
- des exemples de jeux psychologiques
- les degrés des jeux psychologiques

#### **2. Les manières de décrire le processus des jeux psychologiques**

- la formule « J »
- le triangle dramatique

## **G. ANALYSE DES RACKETS**

### **1. Définition des rackets et des timbres ristournés**

- l'importance et le sens des processus internes / intrapsychiques
- la relation des rackets avec les transactions, les jeux psychologiques et le scénario

## **H. ANALYSE DU SCENARIO**

### **1. Les positions de vie**

- définition des positions de vie
- les quatre positions de vie
- la relation des positions de vie aux jeux psychologiques

### **2. Le scénario**

- définitions du scénario
- l'origine du scénario dans les expériences d'enfance
- le processus de développement du scénario
- injonctions
- programme
- contre-injonctions
- décisions anciennes
- attributions
- changer les scénarios

### **3. Autonomie**

- définitions de l'autonomie
- conscience
- spontanéité
- capacité d'intimité

## INFORMATIONS PRATIQUES

Date de la formation	07 et 08 mars 2026
Durée	2 journées (14 heures)
Horaires	De 9h à 18h
Lieu	CAFAT, 17 place des Bughes, appartement n°2, RDC Droite 63000 Clermont-Ferrand.
Nombre de Stagiaires	La formation est assurée pour un effectif de 3 à 12 personnes.
Evaluation de la formation	La formation sera sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

Tiphaine Gallissian est analyste transactionnelle certifiée dans le champ de Psychothérapie (CTA-P) et instructeur 101. Elle accompagne en cabinet libéral les adultes, les enfants, les adolescents et les couples/groupes. Elle pratique à partir des courants intégratifs de la psychothérapies (c'est une approche qui combine différentes méthodes thérapeutiques s'appuyant sur différents courant théoriques de l'analyse transactionnelle et psychanalytique). Contact : [tgallissianbansart.at@gmail.com](mailto:tgallissianbansart.at@gmail.com) 06 51 03 73 50