

## **Cours 9**

# **La Théorie des Transactions en Communication : Une Introduction à la Compréhension des Échanges Interpersonnels**

### **Introduction**

La communication humaine est un phénomène complexe, influencé par des facteurs individuels, sociaux et contextuels. L'une des théories fondamentales pour comprendre la dynamique des interactions humaines est la théorie des transactions en communication. Cette théorie, développée principalement par Eric Berne dans le cadre de la thérapie transactionnelle, offre un cadre pour analyser les échanges verbaux et non verbaux entre individus. En se basant sur l'idée que chaque interaction est une transaction, cette théorie explore la manière dont les individus communiquent en fonction de leurs rôles et de leurs états internes.

### **1. Fondements de la théorie des transactions en communication**

La théorie des transactions se fonde sur l'idée que chaque communication entre individus est une "transaction" qui implique des échanges d'information. Ces transactions sont souvent influencées par des états internes spécifiques, appelés états du moi. Selon Berne, il existe trois états du moi :

- Le Parent : Cet état est influencé par les normes, les règles et les valeurs inculquées par les figures parentales et l'autorité. Les communications sous l'influence de cet état sont souvent directrices, paternelles ou protectrices.
- L'Adulte : L'état de l'Adulte est rationnel, logique et objectif. Il est lié à la prise de décision basée sur l'analyse et la réflexion. Les échanges dans cet état se caractérisent par des réponses adaptées à la situation, sans jugement émotionnel excessif.
- L'Enfant : Cet état reflète les émotions, les désirs et les impulsions qui remontent à l'enfance. Les communications issues de cet état peuvent être spontanées, créatives, mais aussi réactives et émotionnellement chargées.

Chaque transaction de communication peut être analysée en fonction de ces trois états du moi. Les interactions peuvent ainsi être classées selon qu'elles proviennent de l'un ou l'autre de ces états.

## **2. Les types de transactions**

La théorie des transactions en communication distingue trois types principaux de transactions : les transactions complètes, croisées et ultra-croisées.

- Transactions Complètes : Ce type de transaction se produit lorsque les réponses d'un individu sont adaptées et provenant de l'état du moi approprié. Par exemple, une personne qui répond de manière calme et rationnelle (état de l'Adulte) à une question posée par une autre personne dans le même état. Ces transactions sont considérées comme harmonieuses et efficaces.

- Transactions Croisées : Elles se produisent lorsque la réponse donnée par un individu n'est pas adaptée à la question ou au message initial. Par exemple, lorsqu'une personne adulte pose une question logique et que la réponse provient d'un état émotionnel (Enfant ou Parent). Ces transactions peuvent entraîner des malentendus et des conflits, car la communication ne répond pas directement aux attentes de la situation.

- Transactions Ultra-croisées : Ce type de transaction survient lorsque l'échange devient particulièrement complexe, avec des réponses provenant de plusieurs états du moi, parfois de manière conflictuelle ou déstabilisante. Ces transactions peuvent mener à des malentendus profonds, des tensions et des ruptures dans la communication.

## **3. L'impact des transactions sur la communication interpersonnelle**

La théorie des transactions en communication joue un rôle central dans l'amélioration des relations interpersonnelles. Une communication fluide repose sur la capacité de comprendre et de maîtriser les états du moi. Dans un contexte professionnel, par exemple, les transactions de type Adulte-Adulte sont particulièrement recherchées pour leur efficacité et leur objectivité. Elles permettent de résoudre les problèmes de manière constructive, sans les interférences émotionnelles de l'Enfant ou les rigidités de l'état Parent.

Cependant, dans les situations émotionnelles ou conflictuelles, il peut être difficile de maintenir des échanges adultes, et les transactions croisées deviennent fréquentes.

Comprendre les mécanismes sous-jacents de ces transactions permet de mieux gérer les conflits et d'améliorer les relations interpersonnelles. En ce sens, la communication transactionnelle est un outil précieux dans les thérapies et dans les approches de gestion de conflits, où l'objectif est souvent de restaurer un équilibre entre les différents états du moi.

#### **4. Application de la théorie des transactions en communication**

Les applications pratiques de la théorie des transactions en communication sont vastes et touchent plusieurs domaines, allant de la psychologie clinique à la gestion organisationnelle.

- Psychothérapie et conseils : En thérapie transactionnelle, cette théorie est utilisée pour aider les individus à comprendre et à réorganiser les transactions internes entre leurs états du moi. Cela permet aux patients de reconnaître quand ils sont sous l'influence de l'état Parent ou Enfant et de favoriser l'état Adulte pour des communications plus équilibrées et rationnelles.

- Communication professionnelle : Dans un environnement de travail, comprendre les transactions peut être crucial pour améliorer la collaboration et la gestion des équipes. Par exemple, un manager qui utilise un ton autoritaire (état Parent) peut être moins efficace qu'un manager qui engage une communication adulte, permettant ainsi une collaboration ouverte et une résolution de problèmes plus fluide.

- Conflits interpersonnels : Dans les situations conflictuelles, les individus peuvent facilement tomber dans des transactions croisées (par exemple, un état Enfant répondant à un état Parent). La compréhension de ces transactions permet aux individus d'adapter leurs réponses pour revenir à une communication plus constructive.

#### **5. Critiques et limites de la théorie des transactions**

Bien que la théorie des transactions en communication soit largement utilisée et influente, elle présente certaines limites. La classification des états du moi et des types de transactions peut sembler trop rigide dans certains contextes complexes et nuancés des interactions humaines. De plus, la théorie a été critiquée pour son manque de prise en compte des facteurs culturels et sociaux qui peuvent influencer les dynamiques de communication. Cependant, malgré ces critiques, la théorie reste une approche utile pour comprendre les interactions humaines et améliorer les compétences en communication.