

1^{ère} partie : L'analyse transactionnelle : Origines et définition

I. Origines de l'Analyse Transactionnelle :

Dans les années 50, Eric Berne (1910 - 1970), médecin psychiatre, élabore un modèle du fonctionnement psychologique et interpersonnel pour réduire la durée de la psychothérapie et la rendre accessible à tous, y compris aux personnes économiquement défavorisées.

Formé à la psychanalyse, il se situe dans la ligne des théoriciens de la relation d'objet et de la psychologie du Moi.

A partir de l'observation de ses patients, il développe une théorie originale de la personnalité avec la notion d'états du Moi, terme qu'il emprunte à l'un de ses analystes : Paul FEDERN. Il souligne que ses observations concernant les états du Moi rejoignent les travaux d'un autre de ses maîtres, le chirurgien PENFIELD. Avec les transactions, les jeux, le scénario, pour ne citer que les principaux concepts Berne propose une théorie organisée de la personnalité et de la communication.

Ses travaux sont marqués d'un double mouvement : l'un s'inscrivant dans la filiation de la pensée freudienne, l'autre s'en démarquant. Berne, médecin, a pour objectif la guérison rapide des patients. C'est dans cette perspective qu'il base ses recherches sur l'observation et vise à rendre le traitement plus opérationnel. Sur le plan intra-psychique, il met l'accent sur la responsabilité de la personne dans la mise en place de son histoire de vie et dans sa capacité à changer.

2^{ème} partie : Techniques de base de communication

II. Les états du moi :

Le Moi :

En psychologie : c'est le terme qui définit la personne en tant qu'entité pensante et réagissant par un certain comportement aux comportements d'autrui et aux diverses situations auxquelles elle a à faire face dans sa vie.

En A.T : l'état du moi est un système cohérent de pensées et de sentiments caractérisés par des comportements correspondants.

nous parlons d'états du moi au pluriel car nous faisons des différences entre les différentes manières dont une personne réagit, pense et agit dans sa vie.

Le parent que vous avez eu, l'enfant que vous avez été un jour, et l'adulte. Le parent et l'enfant sont émotionnellement fixés dans le temps, l'adulte est rationnel et sans émotion.



🌀 L'état enfant :

Sans que vous en ayez conscience, vous avez en vous comme tout individu des traces de votre état d'enfant. Ainsi, par moments, vos comportements, vos pensées, vos sentiments ressemblent à ceux que vous avez pu avoir avant d'être adulte ; en clair ; vous réagissez parfois comme si vous étiez toujours dans cet état de dépendance et de soumission qui caractérise le premier âge de la vie.

Par exemple, si vous ne dormez pas de la nuit parce que votre patron vous a fait de façon injustifiée une remarque désobligeante, il s'agit là d'une réaction qui correspond à votre état « enfant soumis » : vous vous comportez comme un enfant apeuré et sans défense face à un adulte autoritaire ...qui est pourtant votre égal.

Cet enfant qui est en vous vous permet tout à la fois d'exprimer vos émotions, de créer, de jouer, etc. ce qui peut vous amener à avoir des relations problématiques avec l'autorité, qu'il s'agisse de

relations soumission ou de rébellion. Quelqu'un qui passe son temps à accumuler les contraventions, les infractions au codes de la route et les excès de vitesse est soumis à son état enfant « rebelle » : il réagit exactement comme un sale gosse qui cherche constamment des limites et se plaint ensuite de les avoir trouvées !

L'état parent :

L'état du moi parent correspond aux pensées, règles et jugement que vos parents (ou les personnes qui vous ont élevé) vous ont transmis et que vous avez intégrés. Il deux profils de parents :

Le parent normatif ou critique

Le parent nourricier ou bienveillant

- Le parent normatif : est celui qui intervient en vous lorsque vous portez un jugement ou lorsque vous êtes en position d'exercer une autorité, voire une domination .
- Le parent bienveillant : au contraire, est cette partie de vous qui protège, encourage, en un mot se comporte envers les autres comme le fait un parent responsable et bien intentionné.

Chacun de ces profils a un aspect positif et un aspect négatif : ainsi, si vous interdisez à vos enfants de traverser la rue tout seuls, c'est une interdiction qui fait intervenir votre état de parent normatif, mais qui a une dimension positive, puisqu'elle a pour but de les protéger. En revanche, si vous posez systématiquement des interdits qui n'ont pas de raison d'être, il s'agit de brimades, d'une volonté de dominer l'autre. Et pourtant c'est toujours le parent normatif qui intervient !

L'état adulte :

L'état du moi adulte est un peu à mi-chemin entre l'état enfant et l'état parent. C'est la partie de vous qui réfléchit, analyse et sait appréhender directement la réalité, ici et maintenant. Autrement dit, l'état adulte est ce qui vous permet d'agir de façon adaptée par rapport à une situation donnée. Lors d'une analyse transactionnelle, le thérapeute va solliciter cette partie-là du psychisme.

Le travail en AT consiste à débrancher les états Parents et Enfants pour permettre à l'Adulte de s'exprimer. C'est alors que l'Adulte pourra laisser, quand il le souhaite les états Parents et Enfant s'exprimer.

Cette grille peut vous permettre de repérer les différents états du moi chez vous ou chez d'autres :

Mots	Parent Critique	Parent Nourricier	Adulte	Enfant Nature	Enfant Adapté
	Mauvais (Je, tu) dois Il faut Nécessaire Toujours Ridicule	Bon Joli Je t'aime Gentil Magnifique Tendre	Exact Comment Quoi Pourquoi Combien Pratique	Extra Super Marrant Je veux Je ne veux pas Aïe	Je ne peux pas J'aimerais J'essaie J'espère S'il te plaît Merci
Voix	Critique Condescendante Dégoutée	Affectueuse Rassurante Intéressée	Égale	Libre Bruyante Énergique	Plaintive Triste Innocente
Gestes ou expressions	Montrer du Doigt Froncer les sourcils Furieux	Bras ouverts Accueillante Souriante	Pensive Agile Ouvverte	Sans inhibition Relâchée Spontanée	Boudeur Triste Innocente
Attitude	Critique Moralisante Autoritaire	Compréhensive Soucieuse d'autrui Généreuse	Tenue droite Objective	Curieuse Aimant s'amuser Changeante	Exigeante Docile Honteuse

III. La communication en analyse transactionnelle

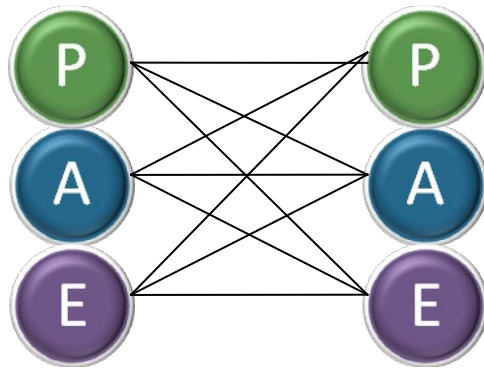
1. Définition :

L'analyse transactionnelle est aussi un système de classement des objets mentaux qui permet d'expliquer pourquoi les communications s'établissent ou ne s'établissent pas entre deux individus

En analyse transactionnelle, le terme transaction désigne un message, une communication entre deux interlocuteurs. Toute communication implique l'existence d'un émetteur et d'un récepteur, le premier envoyant un stimulus, le second y répondant. Il existe neuf types de transactions possibles pour chaque individu, ce qui fait un total de dix-huit transactions possibles pour une communication bidirectionnelle entre deux individus. Pendant la communication il peut y avoir plusieurs transactions différentes, mais elles ne sont pas simultanées, car l'individu ne peut être que dans un seul état à un instant donné.

La combinaison de certaines transactions empêche la communication bidirectionnelle.

Types de transactions possibles

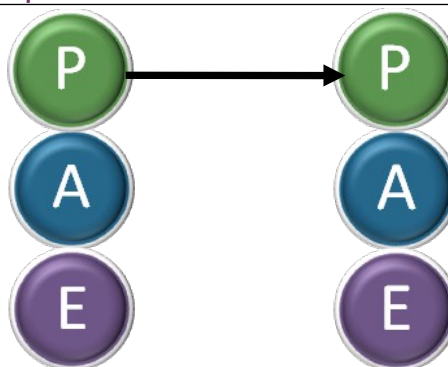


2. Les types de transaction :

Parmi les *types de transactions* on distingue les transactions *directes symétriques et asymétriques* et les transactions *croisées*. Les exemples suivants illustrent quelques types de transactions et les situations correspondantes.

Les transactions directes symétriques :

⊗ Transactions directes symétriques PP :

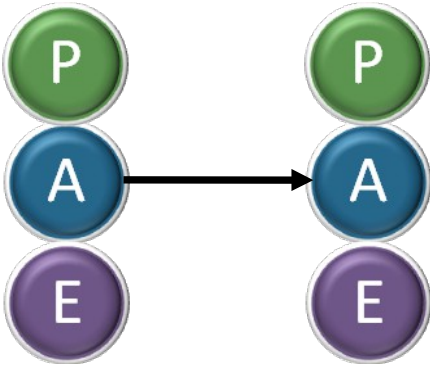


Discussion sans décision d'action

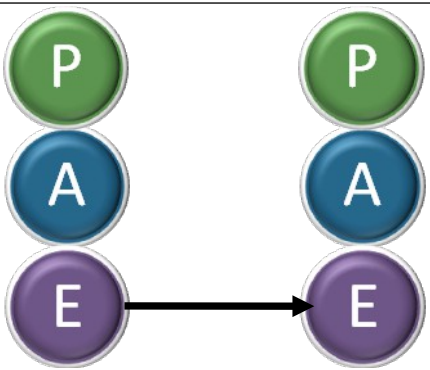
Discussion père mère

Rituel

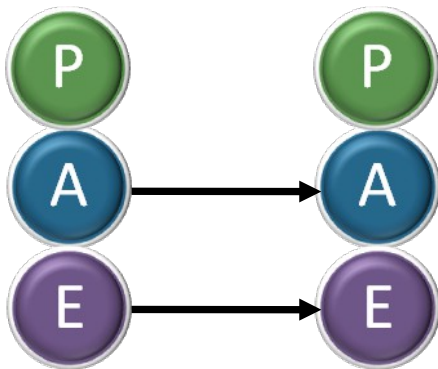
☼ Transactions directes symétriques AA :

	
<p>Discussion mari épouse</p> <p>Discussion fille mère</p> <p>Discussion sur une action à prendre</p>	

☼ Transactions directes symétriques EE :

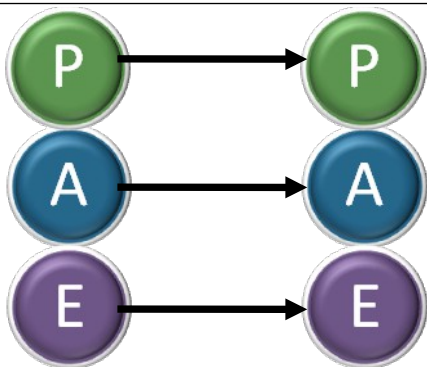
	
<p>Amant maîtresse</p> <p>Le père jouant avec son fils</p> <p>Rituel social (enfant soumis+ adapté)</p>	

☼ Transactions directes symétriques AA & EE :



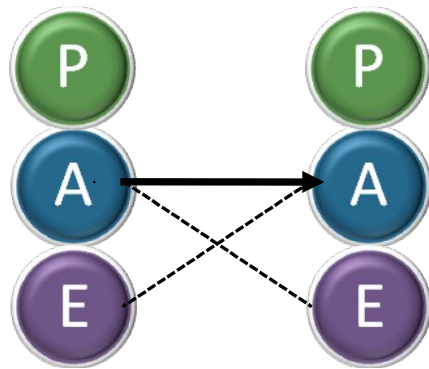
Intimité

☼ Transactions directes symétriques PP & AA & EE :



Compagnon

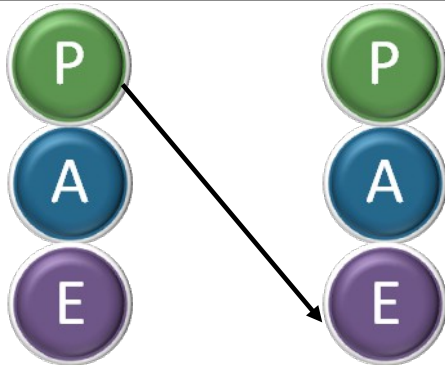
☼ Transactions directes symétriques AA avec transactions croisées en arrière plan :



Respect

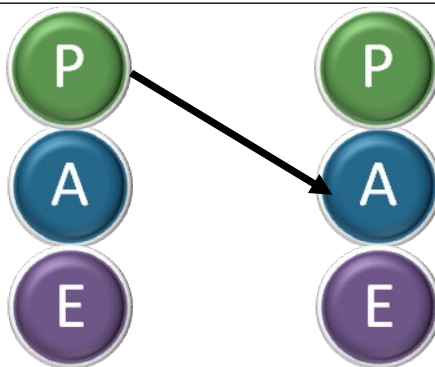
Les transactions asymétriques

☼ Transaction directe asymétrique PE :



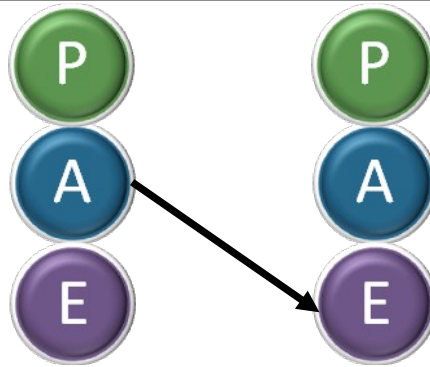
Amitié

⊗ Transaction directe asymétrique PA :



Encourager dans un travail

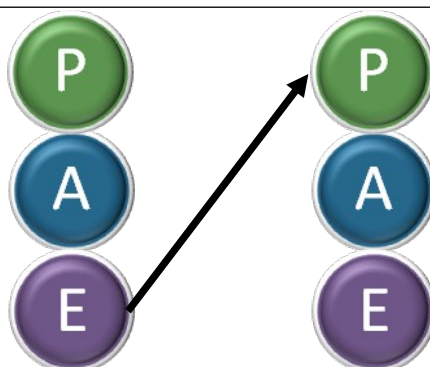
⊗ Transaction directe asymétrique AE :



apprendre une tâche qui l'effraie

conseiller

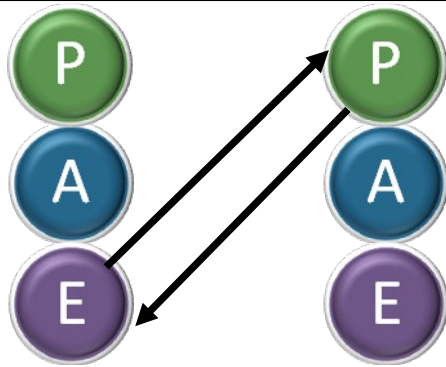
✿ Transaction directe asymétrique EP :



admiration

la mère cherche du réconfort auprès de son fils

☼ Transactions directes asymétriques :

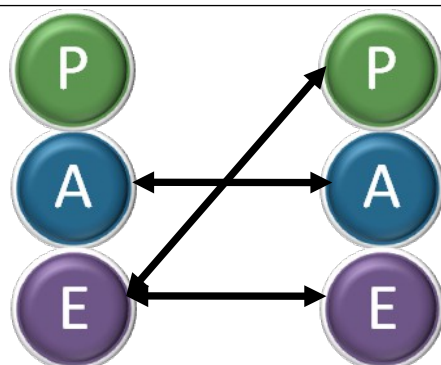


admiration

affection

Les transactions croisées :

☼ Transactions croisées (pas de communication) :



Intimité

Affection

IV. LES JEUX PSYCHOLOGIQUES:

Pour Eric BERNE, un jeu psychologique est une série de transactions complémentaires avec un message secret, qui conduit à un bénéfice négatif psychologique prévisible.

Quelles sont les raisons pour lesquelles on joue des jeux ?

Nous jouons des jeux pour renforcer les croyances scénariques et justifier notre position de vie.

Quand les solutions d'hier deviennent les problèmes d'aujourd'hui !

En jouant nous produisons des stratégies périmées. Quand nous étions enfants, nous avons opté pour des décisions et des croyances qui nous permettaient d'obtenir ce que nous voulions de notre environnement. Mais dans la vie adulte, nous avons d'autres options qui sont plus efficaces.

1. Bénéfices des jeux psychologiques:

Selon Richard ERSKINE et Eric BERNE, les jeux psychologiques apportent six avantages :

- ✿ **Biologique** : Obtenir des stimulations "garanties".
- ✿ **Existentiel** : Maintenir la position de vie.
- ✿ **Psychologique externe** : Eviter l'intimité, la responsabilité, éviter de grandir.
- ✿ **Psychologique interne** : Eviter les sentiments originels douloureux ou le souvenir d'une souffrance liée au manque.
- ✿ **Social externe** : Structurer le temps en société.
- ✿ **Social interne** : Structurer le temps et le vécu intrapsychique à travers les "fantasmes".

2. Exemples de stratagèmes ou jeux:

Les jeux ou stratagèmes sont les jeux psychologiques que nous jouons avec notre entourage de manière consciente ou inconsciente. Dans tout jeu, il y a manipulation d'une personne par une autre. (En général une personne laisse penser qu'il agit pour une raison et en réalité ses mobiles sont

autres). Exemple: Julie s'adresse à son petit frère en lui montrant une part de gâteau : - «Tu la veux» lui demande t-elle - «Oui», répond le petit garçon crédule. - «Et bien tu ne l'auras pas ». Ce faisant, elle mange le gâteau. Ne vous y trompez pas, le bénéfice c'est la tête déçue du petit frère ! Le jeu est un ensemble de transactions doubles (jeu social) dans lequel il y a un piège tendu dans lequel la «victime» s'engouffre plus ou moins malgré elle.

Exemples de jeux courants:

1 🌀 **Sauveteur**: "Je peux t'aider", "Allez laisse moi faire à ta place ", "Je veux seulement t'aider"... La personne laisse penser qu'elle agit par esprit désintéressé pour aider l'autre alors qu'elle agit d'abord pour flatter son ego et se donner bonne conscience. Si la victime vient à refuser l'aide le sauveteur se met en colère ou est vexé.

1 🌀 **Victime** : "Ça n'arrive qu'à moi", "Mais qu'est ce que j'ai fait pour mériter ça", "J'ai jamais de chance", "pardonne-moi", "j'essaie mais je n'y arrive pas " ... La personne se fait passer pour une victime pour obtenir autre chose.

🌀 **Persécuteur** : " Tu veux ma mort", "Tu veux vraiment que je parte", "Toi, toi il n'y en a que pour toi", "Tu n'es pas assez bien pour " ... Le persécuteur fait croire à sa victime qu'elle est la cause de ses malheurs alors que le persécuteur agit d'abord pour son plaisir personnel.

Exemple : Supérieur : «Je ne veux être dérangé sous aucun prétexte» (la personne se met dans une situation impossible) Secrétaire : Monsieur un appel urgent Supérieur : Il se met en colère et rappelle la consigne => «Regarde ce que tu m'as fait faire !» Concrètement, repérez les jeux dans lesquels on vous fait entrer. Ceci vous évitera d'être victime de manipulation. Ou demandez-vous pour quelles raisons vous avez accepté d'être victime alors que vous aviez flairé le piège?

3. Degrés de Stratagèmes:

Il a y trois degrés évolutifs :

- Jeux du premier degré:

Se jouent au niveau social, en société, (léger malaise ou désagrément qui ne dure pas).

- Jeux du deuxième degré:

Ils se jouent en partie privée, car le bénéfice négatif est caché du public. Ils sont durables, les dommages corporels sont réversibles (famille - travail).

- Jeux du troisième degré:

C'est l'intensité de jeu la plus élevée. Les dommages corporels et psychologiques sont irréversibles et les conséquences sociales sont permanentes (prison - morgue - hôpital psychiatrique).

4. Diagramme des jeux psychologiques:

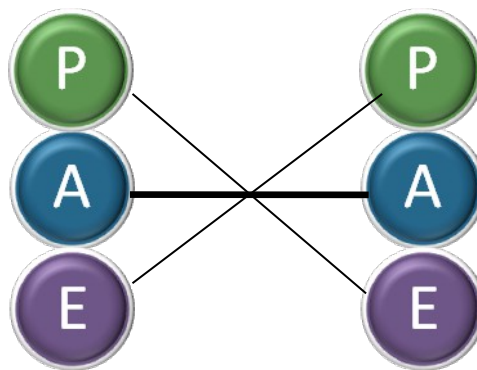
Selon Eric BERNE, il y a quatre manières de diagrammer un jeu :

- Diagramme des transactions
- La formule J
- Le triangle de KARPMAN
- Le diagramme symbiotique des SCHIFF

- Le Diagramme Transactionnel

Dans son analyse formelle des jeux Eric BERNE parle du diagramme transactionnel qui comporte un niveau social (transaction apparente) et un niveau psychologique (transaction cachée).

Paradigme transactionnel



- La Formule du jeu (G Formula)

APPAT+ FAIBLESSE = REPONSE ---> COUP DE THEATRE*--->STUPEFACTION--->BENEFICE PSYCHOLOGIQUE

(*Les deux partenaires changent de position dans le triangle dramatique)

(Eric BERNE : Sexe and Human loving et "Bonjour")

- Le Triangle dramatique

Selon Steph KARPAMN nous jouons des rôles à partir de nos positions de vie :

Le triangle se compose de trois positions :

- victime
- persécuteur
- sauveteur

Il y a jeu lorsque :

- les protagonistes se trouvent dans l'un des trois rôles du triangle
- ils changent de rôle
- et que dans chaque position sont vécus le niveau social et le niveau psychologique

V. *Les sentiments parasites*

1. Définition des sentiments parasites et des timbres-ristourne :

Un sentiment parasite est une émotion habituelle, apprise et encouragée dans l'enfance et vécue dans de nombreuses situations de stress. Cette émotion est inappropriée comme moyen adulte de résoudre des problèmes.

La littérature A.T. propose différentes sortes de parasitages et de sentiments parasites, nous retiendrons : les sentiments racket et les sentiments élastiques.

Les sentiments racket :

Comme la mafia qui propose une protection sous menaces et en extorquant des fonds, ces sentiments sont fallacieux.

C'est souvent le sentiment parasite le plus habituel (peur - colère - tristesse - honte - joie - culpabilité)

Caractéristiques :

- c'est un sentiment répétitif
- il est inapproprié, inadéquat et pas en rapport avec la situation actuelle
- il est substitutif (sentiment de remplacement, vécu à la place d'un autre sentiment)
- il est ancien et basé sur un système de croyance
- il résulte d'une ou plusieurs méconnaissances

Les sentiments élastiques :

Une séquence vécue dans le présent peut nous rappeler une séquence négative vécue dans le passé. Dans ce cas, l'émotion vécue dans le passé vient nous envahir et nous parasiter, en empêchant la séquence du présent de se dérouler positivement (comme un élastique qui serait tendu depuis le passé et qui lâcherait soudainement en venant percuter le présent). Il nous faudra alors identifier le souvenir négatif du passé pour "décrocher" le sentiment élastique et vivre la séquence présente de façon adaptée.

Parasitage :

Certains analystes transactionnels définissent le parasitage comme un ensemble de comportements scénariques, adoptés inconsciemment comme moyens de manipulation de l'environnement et entraînant la personne à éprouver un sentiment parasite.

Prix Eric BERNE 1978 - Fanita ENGLISH : Sentiments parasites et sentiments vrais : le facteur de substitution.

Les timbres :

Si nous vivons un sentiment désagréable, nous pouvons l'exprimer sur le champ. Pour renforcer notre scénario, nous pouvons aussi mettre en réserve ce sentiment parasite et le garder pour plus tard. En faisant cela, nous collons un timbre ristourne et nous remplissons notre collection. Ainsi nous pourrions la rendre par la suite avec perte et fracas.

2. Importance des processus internes/intra psychiques

-Timbres et scénarios :

Quel est l'avantage de collectionner des timbres ? Eric BERNE propose la réponse suivante : parce qu'en échangeant les timbres négatifs ou en rendant nos collections, nous avançons vers le bénéfice de notre scénario. Les gens qui ont un scénario banal font de plus petites collections. Les gens qui ont un scénario "harmatique" font de grosses collections qu'ils échangent contre des bénéfices importants. Les gens qui ont un scénario gagnant apprennent à collectionner les "timbres en or" au vue de leurs résultats positifs.

-Les sentiments parasites sont des sentiments appris :

- appris par imitation
- renforcés par la famille
- définis ou attribués par les parents à la place de l'enfant

3. Relation entre les sentiments parasites et les transactions, les stratagèmes et le scénario :

Marilyn ZALCMAN et Richard ERSKINE ont développé le circuit des sentiments parasites.

Ce processus explique comment nos manifestations de parasitage provoquent chez les autres des comportements qui renforcent les souvenirs négatifs et nous amènent à revivre des sentiments négatifs. Ces sentiments négatifs renforcent nos croyances et scénarios.

Prix Eric BERNE 1982 - Marilyn ZALCMAN et Richard ERSKINE : Le circuit des sentiments parasites et l'analyse du parasitage.

4. Différence entre un sentiment spontané et un sentiment

parasite :

- il se passe dans l'ici et maintenant
- il est adapté à la réalité
- il s'arrête quand la tension provoquée est résolue
- il ne dure que quelques instants



VI. La gestion et la structuration du temps :

La structuration du temps est un élément important dans la construction de la personnalité ; il est nécessaire de placer des repères permettant de délimiter et rythmer le temps. Sans ces repères (en dates et durées plus ou moins longues), comment espérer aborder l'étude du temps en mathématique (lecture de l'heure, mesures des durées...), la chronologie et les repères en histoire et la chronologie et la notion du temps en expression écrite...

La capacité à anticiper, gérer son temps, à la journée, à la semaine, sur des durées plus ou moins grandes sont des facteurs déterminants pour la réussite de l'individu. Cette aptitude se cultive dès la maternelle. Pour la développer, il faut être en mesure de proposer des situations où on prend conscience du temps imparti pour une activité, où on envisage ce qu'on peut faire en une heure, une semaine, un mois, une année... Il est important de préciser : "Dans 5 minutes, on s'arrête..." "Vous avez 5 minutes pour ranger...". Il faut d'ailleurs aussi prévoir ces temps de rangement dans l'animation pour ne pas se retrouver avec une salle en complet désordre au moment où la sonnerie retentit ! Cette verbalisation permet d'établir une conscience de la durée.

Réfléchir ensemble (planning de la semaine, sorte de plan de travail collectif) ou seul (plan de travail individuel) à l'organisation du temps permettent d'établir des hypothèses, de les vérifier, d'affiner par expérience tâtonnée, et d'améliorer au fur et à mesure la conscience de la durée, la gestion et la structuration du temps.

Discuter ensemble du planning de la semaine, du contenu de la journée, voir si ce qui était prévu a été fait, le replacer dans un autre moment si cela n'était pas le cas, anticiper, évaluer la durée nécessaire pour un travail, confronter avec la réalité, réajuster, ... sont des actions déterminantes pour progresser dans le domaine de la gestion du temps, tant au niveau des élèves que du groupe classe et de l'enseignant.

3ème partie : la dynamique d'équipe

I. Les signes de reconnaissance:

Ne pas répondre à un "bonjour" peut être ressenti de manière bien plus douloureuse qu'une insulte! Il se pourrait bien qu'un coup de pied, à défaut d'une caresse, soit mieux que rien de tout... C'est en tout cas ce que nous montre l'étude de Spitz : pas de signes de reconnaissance du tout, c'est la mort. Et mieux vaut un mauvais signe de reconnaissance que pas du tout de reconnaissance. Du moins c'est ce que pense le nourrisson!

Dans cette étude menée après la deuxième guerre mondiale, on a pu constater que des nourrissons correctement nourris et entretenus pouvaient développer des pathologies graves (de la dépression anaclitique à l'hospitalisme) s'ils étaient carencés d'échanges affectifs. L'être humain pour se développer correctement a besoin de stimulations de son entourage : c'est ce que Berne a appelé la " faim " ou " la soif " de stimulations. Le besoin du petit d'homme d'être touché, caressé, bref, de faire naître une réaction (positive ou négative) dans son entourage entraîne la " faim " ou la " soif " de

reconnaissance, le besoin de savoir son existence reconnue. Un sourire ou une injure sont, entre autres, deux signes de reconnaissance de cette existence.

Il existe 3 signes de reconnaissance :

1. Les signes de reconnaissance verbaux ou non-verbaux :

Quand je rencontre quelqu'un, je peux lui dire " bonjour " ou bien lui serrer simplement la main... La plupart des transactions sont constituées de signes de reconnaissances verbaux et non-verbaux.

2. Les signes de reconnaissance positifs ou négatifs :

Un signe de reconnaissance peut être perçu comme agréable ou désagréable par celui qui le reçoit ; il sera alors respectivement soit positif soit négatif. Si je vous dis " bonjour, je suis très content de vous rencontrer ! " il s'agit pour vous d'un signe de reconnaissance positif. Mais si en vous disant cela mes sourcils sont froncés et que je vous regarde l'air sévère, je vous donne par la même occasion un signe de reconnaissance négatif. Comme nous l'avons dit précédemment, pour combler sa soif de stimulation l'homme se sert aussi bien des signes de reconnaissance positifs que négatifs. Si quelqu'un que je connais passe à côté de moi en m'ignorant, je serais certainement plus déstabilisé que s'il s'était arrêté pour me donner un signe de reconnaissance négatif. Quand nous n'arrivons pas à obtenir des signes de reconnaissance positifs, nous élaborons des stratégies pour en obtenir des négatifs.

3. Les signes de reconnaissance conditionnels ou inconditionnels :

Un signe de reconnaissance conditionnel s'applique à ce que nous faisons, un signe de reconnaissance inconditionnel à ce que nous sommes. " Je n'apprécie pas ton attitude " est

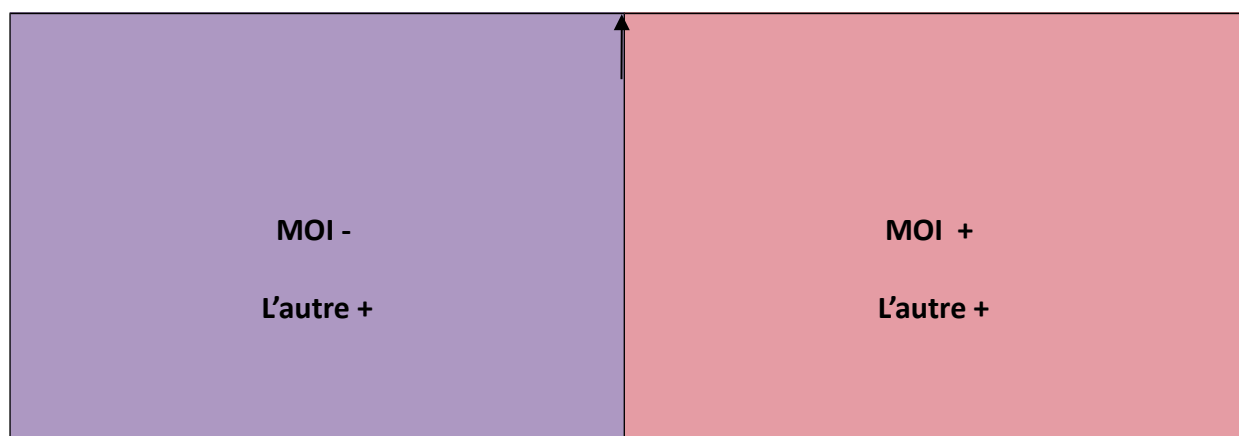
conditionnel tandis que " je t'aime " est inconditionnel. De fait, je peux apprécier quelqu'un dont certains comportements me déplaisent.

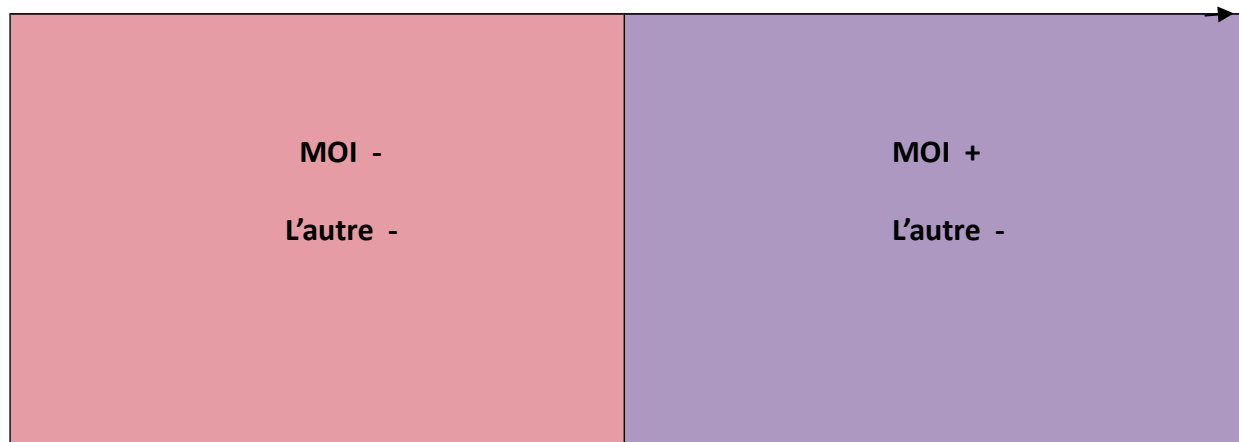
L'être humain a besoin de ces signes de reconnaissance. Si bien que nous préférons avoir des signes de reconnaissance négatifs plutôt que rien de tout... **comme a dit flan dans son livre ftlan**" Tout signe de reconnaissance vaut mieux que pas de signe de reconnaissance du tout ". Les signes de reconnaissance renforcent certains types de comportements : si un comportement est efficace et me rapporte des signes de reconnaissance (positifs ou négatifs) il y a des chances que je continue à utiliser ce comportement.

II. Les positions de vie

Issues de l'Analyse Transactionnelle, les Positions de Vie sont une grille de type « Réducteur de complexité » très utile pour se situer dans la relation à l'autre.

1. Grille des Positions de vie





2. La position d'un bon communicant : doit se situer idéalement et le plus souvent dans le ++

Les positions de vie représentent la position fondamentale que prend quelqu'un par rapport à la valeur qu'il s'accorde à lui-même et qu'il accorde à l'autre.

Les positions de vie sont intimement liées à nos croyances, notre culture (familiale, sociale, spirituelle...) et à nos expériences et nos interactions passées.

Les positions de vie sont fluctuantes et évoluent en fonction des diverses situations interactionnelles que l'on vit. Chacun va passer régulièrement par les quatre positions en fonction de la représentation qu'il se fera d'une situation ou d'une autre et de la chaîne interactionnelle qui en découlera. Il est normal de passer par les quatre positions et donc inutile de vouloir à tout prix maintenir la position ++. Cependant, la prise de conscience de la position que l'on utilise et qu'utilise ses interlocuteurs peut

aider à mieux comprendre la chaîne interactionnelle en cours et à la modifier progressivement. On peut ainsi progressivement apprendre à utiliser davantage le cadre ++ sans pour autant s'interdire d'aller dans les autres cadres.

L'Analyse transactionnelle utilise les termes « être OK » ou « ne pas être OK » pour indiquer la position + et - . Les quatre cadres deviennent donc :

- ☼ Je suis OK, vous êtes OK
- ☼ Je ne suis pas OK, vous êtes OK
- ☼ Je suis OK, vous n'êtes pas OK
- ☼ Je ne suis pas OK, vous n'êtes pas OK

3. Postulat de signification des quatre cadres :

Je suis OK, vous êtes OK : aller de l'avant avec l'autre cette position favorise une communication basée sur la confiance en soi et en l'autre.

La communication peut alors être circulaire et aboutira à la réalisation d'objectifs communs.

En utilisant cette position, je renforce ma croyance que moi et les autres sommes OK.

Je ne suis pas OK, vous êtes OK : fuir l'autre cette position engendre une difficulté communicationnelle dans le sens où, ne se sentant pas capable d'assumer la situation interactionnelle telle qu'on se la représente, on va se mettre en retrait selon des stratégies variables et personnelles. En fuyant la situation, je vais renforcer ma croyance de ne pas être OK.

Je suis OK, vous n'êtes pas OK : se débarrasser de l'autre cette position tend à créer une relation de type gagnant/perdant ou encore dominant/dominé qui aboutira à une impasse communicationnelle en disqualifiant la contribution interactionnelle de l'autre. En agissant ainsi, je ferme la circularité communicationnelle en m'isolant de mes interlocuteurs. Cette position est une position défensive.

Je ne suis pas OK, vous n'êtes pas OK : être dans l'impasse cette position correspond à un état émotionnel proche de la déprime. Elle nous fait agir impulsivement et sans réfléchir, renforçant ainsi le sentiment d'échec et la position pas OK pour soi et les autres.

III. Les scénarios de vie

Le concept de scénario est très important en analyse transactionnelle. Selon Berne, la vie de la personne est agencée selon un scénario programmé et inconscient. La façon dont on se perçoit (position de vie) combinée à l'éducation que l'on a reçue (injonctions permission) donnent naissance à des choix, des comportements, des valeurs, des attentes, des craintes ou des désirs qui nous conduisent à reproduire les mêmes schémas à vivre les mêmes histoires avec les mêmes personnes... Il s'agit de plans de vie préconscients qui se déroulent sur des mois, des années, voire sur une vie entière. L'analyse transactionnelle décrypte ces processus et tente d'aider la personne à sortir de ces boucles. (La théorie des scénarios rappelle le principe de répétition des Freudiens). *Exemple : Une femme divorce parce que son mari est violent. Quelques années plus tard, elle épouse un autre homme qui sera, pour son plus grand désespoir, violent également. On dira qu'elle n'a pas eu de chance... Est-ce bien sûr que la chance ait quelque chose à voir là dedans ? A son tour sa fille est victime des mêmes faits. Après un travail long sur elle-même elle découvre qu'elle est attirée par les personnes en difficultés car elle s'est donnée comme mission inconsciente de les sauver, ce qui l'a conduit à rencontrer toujours les mêmes types de personnes et à revivre les mêmes situations. Elle a transmis ces valeurs et son scénario à sa fille.* Les scénarios, pour être suivis, ont besoin d'exemples à suivre de **modèles** : Ce peut être la mère, le père, l'oncle ou le cousin qui a tout réussi, ou des héros de contes de fées (Cf. **Bettelheim**)

La connaissance des scénarios présente un intérêt limité dans la communication interpersonnelle sauf lorsqu'il s'agit de communiquer avec une personne avec qui vous passez beaucoup de temps : collègue de travail, famille, soi-même...