

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Expert FAVI : Marie-Anne REMISSONNEL, Jeanine VIMEUX, Jean-Pierre WOIRET

C'est une vision de la relation humaine due à E. BERNE (1910 - 1970).

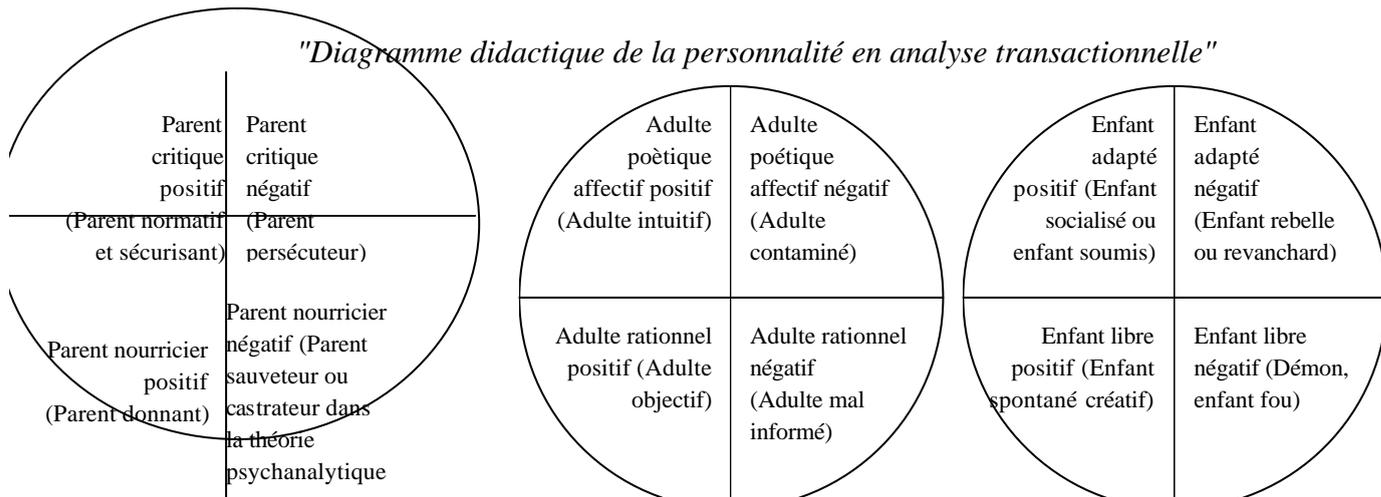
Elle distingue trois états du "Moi" :

- Ⓟ Etat du moi PARENT (domaine de l'APPRIS)
- Ⓐ Etat du moi ADULTE (domaine du PENSE)
- ⓔ Etat du moi ENFANT (domaine du SENTI)

sachant que chacun d'entre nous peut, en fonction des circonstances et de la nature de son interlocuteur, être dans un de ces états.

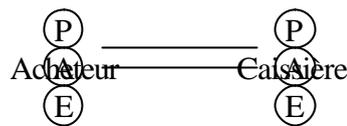
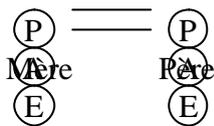
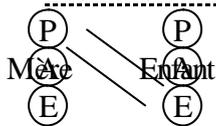
Chaque état se décompose en aspects positifs ou négatifs de la personnalité :

"Diagramme didactique de la personnalité en analyse transactionnelle"

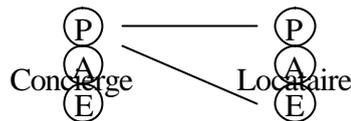
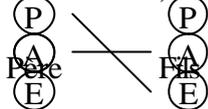


L'unité d'échange avec autrui étant la TRANSACTION, on distingue :

☞ Les transactions simples :



☞ Les transactions croisées : (E = émetteur, R = récepteur)



E

R

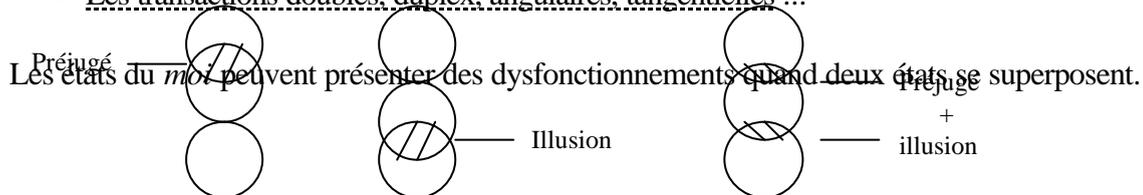
E

R

E

R

☞ Les transactions doubles, duplex, angulaires, tangentielles ...



L'analyse transactionnelle peut être utilisée comme outil d'analyse des blocages et clivages entre personnes et services à la suite d'un diagnostic portant sur 6 diagrammes :

- ① Le diagramme spatial (carte territoriale)
- ② Le diagramme de l'autorité (organigramme hiérarchique)
- ③ Le diagramme structural (organigramme fonctionnel)
- ④ Le diagramme dynamique (fonctionnement informel au quotidien)
- ⑤ Le diagramme des imagos (la représentation que chacun se fait de lui-même, de son service, de ses relations avec les autres)
- ⑥ Les diagrammes transactionnels (expression en terme de transactions des relations).

E. BERNE décline ce mode d'analyse aux différents scénarios comportementaux des "perdants", des "gagnants", des "non-gagnants"... chers aux anglo-saxons, dont on peut retenir les définitions suivantes :

"Le gagnant sait ce qu'il fera s'il perd, mais n'en parle pas; un perdant ne sait pas ce qu'il fera s'il perd, mais il parle à tout le monde de ce qu'il fera s'il gagne".

Au quotidien, ce mode d'analyse comportemental permet, pour mieux communiquer, de se situer par rapport à son interlocuteur, d'entrer totalement et sans pudeur dans l'"état" le plus efficace pour respecter et satisfaire l'"état" du moment de cet interlocuteur.

Ainsi, étant dans des "états" complémentaires, toute l'énergie du dialogue est orientée vers la seule transmission des messages sans déperditions comportementales.

12ème FICHE