

Profilier

pour

mieux

Communiquer

Yann Péhoré

-- Publié via Bookelis --

A mes proches,

Introduction

Première partie : les concepts.

Concept clef 1 : Tout le monde recherche la reconnaissance.

Niveau 1 : présentation des états du moi et transactions simple.

Concept secondaire 1 : Les émotions et la logique.

Niveau 2 : détails états du moi et transactions croisées.

Concept clef 2 : Tout le monde recherche du contact.

Niveau 3 : les positions de vie.

Concept clef 3 : Tout le monde cherche à passer le temps.

Niveau 4 : les jeux.

Niveau 5 : les différents Parents et Enfants.

Concept secondaire 2 : Le triangle dramatique.

Niveau 6 : retour aux jeux.

Niveau 7 : les jeux psychologiques.

Concept secondaire 3 : les transactions cachées.

Deuxième partie : la mise en pratique.

Étude du cas 3

Étude du cas 4

Étude du cas 5

Étude du cas 6

Rappels pour des rapports humains plus authentiques

Conclusion

Un dernier mot de l'auteur

Bibliographie

Introduction :

Vous tenez entre vos mains mon deuxième livre sur la communication, il s'adresse autant au domaine privé qu'au domaine professionnel.

Le profilage des personnes en interaction vous aidera à mieux comprendre ce qui fait qu'une situation dégénère et se dégrade malgré les nombreux efforts que nous faisons parfois pour calmer les choses.

Vous y gagnerez une capacité à rétablir une situation que vous pensiez perdue et vous comprendrez pourquoi il est si compliqué d'être sur la même longueur d'onde avec une personne, d'autant plus si le conflit est déjà engagé.

Cette étude se base sur les travaux d'Eric Berne et de ses successeurs en analyse transactionnelle, elle est le fruit de nombreuses années d'expériences sur le terrain.

Eric Berne est l'inventeur de l'analyse transactionnelle, il nous propose de comprendre ce qu'il se passe dans les rapports humains.

Il a consacré sa vie à l'étude de ces transactions, de nombreux chercheurs, psychothérapeutes, psychologues ont complété son travail.

Nous ne traiterons pas de cas clinique dans ce livre, car ce n'est pas son objet, nous nous bornerons aux rapports humains afin de comprendre ce qui nous empêche de bien communiquer.

Ce livre aborde les concepts clefs de manière progressive pour être profitable dès le début et entrer dans l'univers complexe de l'analyse transactionnelle en douceur.

Ce livre est donc organisé par niveaux croissants, mais dès le premier niveau il vous sera possible d'utiliser ces concepts dans votre quotidien.

Quelques concepts secondaires intercalés entre les niveaux compléteront la réflexion, ils sont issus de recherches sur la communication et vous seront utiles également.

Je consacrerai la première partie du livre à la présentation des concepts à partir des deux premiers cas concrets afin de bien les comprendre, les autres cas seront analysés en deuxième partie et permettront de couvrir l'ensemble des possibilités non abordées dans les bases.

J'ai pris quelques libertés quant au vocabulaire réel de l'analyse transactionnelle afin d'en simplifier la compréhension.

Quelques cas : Vous reconnaissez-vous ? Ou reconnaissez-vous quelqu'un ?

- ✦ Pourquoi quand je me retrouve face à mon patron ça se passe toujours de la même manière ? Je me sens nerveux et je perds mes moyens, il pense que je suis un nul. **Cas 1**
- ✦ Pourquoi quand on se retrouve à Noël, mes sœurs et moi sommes contentes de nous retrouver mais nous finissons toujours par nous disputer et nous nous quittons en mauvais termes ? **Cas 2**
- ✦ Pourquoi à chaque fois que je fais une rencontre amoureuse, ça se termine toujours de la même manière ? Décidément tous les hommes / femmes sont pareils **Cas 3**
- ✦ Pourquoi à chaque fois que je rentre chez moi un peu plus tard, ça finit en dispute avec mes enfants ? **Cas 4**
- ✦ Pourquoi les gens ne m'apprécient pas avec tout ce que je fais pour eux ? **Cas 5**
- ✦ Pourquoi personne ne veut m'embaucher ? **Cas 6**
- ✦ Pourquoi mes enfants ne m'écoutent jamais ? **Cas 7**
- ✦ Pourquoi je me dispute toujours avec mes collègues de travail ? **Cas 8**

Voilà ce qu'on peut appeler un scénario : un peu comme dans les films trop prévisibles, lorsqu'une situation se présente, nous pouvons à tous les coups prévoir la fin car *c'est toujours pareil*.