

Les grands courants de la communication

1. Analyse transactionnelle (fondée par Eric Berne dans les années 50-70)

C'est une théorie de la personnalité et de la communication. Elle postule des « états du Moi » (Parent, Adulte, Enfant), et étudie les phénomènes intrapsychiques à travers les échanges relationnels, appelés « transactions ».

- Le Parent correspond aux pensées, émotions, et comportements d'une personne qu'elle a fait siens par imitation de figures parentales ou éducatives marquantes.
- L'Adulte caractérise les émotions, pensées et comportements qui sont congruents avec la réalité de l'ici et maintenant.
- L'Enfant correspond aux pensées, émotions, et comportements qui sont une reviviscence de notre propre enfance.

L'analyse transactionnelle vise à permettre une prise de conscience ainsi qu'une meilleure compréhension de « ce qui se joue ici et maintenant » dans les relations entre deux personnes et dans les groupes.

Eric Berne a souhaité simplifier le discours psychiatrique pour permettre au praticien et au patient d'avoir un langage commun. Berne a volontairement choisi des termes simples, dans le registre courant ou métaphorique, afin que chaque patient puisse être co-acteur de son diagnostic et de sa guérison.

1.1. Les Drivers (développés par Taibi Kahler issu de l'école Analyse transactionnelle dans les années 70)

Taibi Kahler a identifié que des situations de stress peuvent rendre manifestes des systèmes de croyances personnelles. Il a identifié cinq groupes de comportement qu'il a nommé Drivers, et qui peuvent conduire à des situations d'échec.

- Fais Plaisir : J'ai besoin de faire plaisir aux autres pour être aimé.
- Sois Fort : Je peux tout gérer, et je n'ai besoin de personne.
- Sois Parfait : J'ai besoin de me sentir irréprochable et que tout soit exécuté de manière parfaite.
- Fais des Efforts : Plus je m'acharne, plus je transpire, plus ce que je fais est important, peu importe le résultat.
- Dépêche-Toi : Je vais pouvoir tout faire, même si je suis débordé, il suffit que je me dépêche.

1.2. Process Communication (développé par Taibi Kahler issu de l'école Analyse transactionnelle dans les années 70)

C'est un outil de communication et un modèle de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des autres.

La NASA, afin de sélectionner des astronautes est la première à avoir utilisé la Process Communication. Il s'agissait d'évaluer la compatibilité des équipes et de prévoir leur comportement lorsqu'elles se trouveraient confinées dans l'espace. Taibi Kahler et ses équipes ont mis au point une méthode capable de prédire le type de réaction des astronautes dans des situations de stress léger et sévère.

2. Programmation neuro-linguistique (élaborée par Richard Bandler et John Grinder dans les années 70)

C'est un ensemble coordonné de connaissances et de pratiques dans le domaine de la psychologie fondées sur une démarche pragmatique de modélisation, en ce qui concerne la communication et le changement.

La PNL vise à améliorer la communication entre individus, à s'améliorer personnellement et tend à devenir une psychothérapie intégrative, c'est-à-dire qui cherche à intégrer de manière pratique les apports des différentes théories.

Les intervenants en Programmation Neuro-Linguistique voient trois périodes dans l'évolution de leur théorie. La première est essentiellement centrée sur la psychothérapie, par les modélisations opérées chez des thérapeutes provenant de disciplines diverses. Au vu de l'importance que ces derniers ont accordée au changement, cette première période a été définie comme « l'exploration et la transformation du vécu de l'expérience subjective ». La seconde période de l'histoire de la PNL se caractérise par l'introduction du modèle des niveaux logiques de Robert Dilts dans le but de permettre une analyse plus globale des contextes problématiques. Une troisième période, enfin, à peine amorcée, correspond à une réflexion sur le sens général de la Programmation Neuro-Linguistique, sur ses applications et sur les changements au sein des groupes sociaux.

3. Communication non violente (Marshall B. Rosenberg dans les années 70)

C'est le langage et les interactions qui renforcent notre aptitude à donner avec bienveillance et à inspirer aux autres le désir d'en faire autant. L'empathie est au cœur de ce processus de communication, point commun avec l'approche centrée sur la personne du psychologue Carl Rogers dont Marshall B. Rosenberg fut un des élèves. Le terme non-violent est une référence au mouvement de Gandhi et signifie ici le fait de communiquer avec l'autre sans lui nuire.

Pour Marshall Rosenberg, le but de la CNV est de « favoriser une qualité de relations qui va permettre de répondre aux besoins des uns et des autres en étant uniquement motivé par l'élan du cœur et la joie de le faire ».

La méthode de la CNV peut être résumée comme un cheminement en quatre temps :

- Observation : décrire la situation en termes d'observation partageable ;
- Sentiment et attitudes : exprimer les sentiments et attitudes suscités dans cette situation
- Besoin : clarifier le(s) besoin(s) ,
- Demande : faire une demande respectant les critères suivants : réalisable, concrète, précise et formulée positivement. Si cela est possible, que l'action soit faisable dans l'instant présent. Le fait que la demande soit accompagnée d'une formulation des besoins la rend négociable.

4. MBTI (Myers Briggs Type Indicator – élaboré en 1962 par Isabel Briggs Myers et Katherine Cook Briggs)

C'est un test psychologique déterminant le type psychologique d'un sujet.

Pendant 40 ans mère et fille ont travaillé sur des éléments théoriques dont l'existence des «types psychologiques » amenés par Carl Gustav Jung.

Le test proprement dit a pour résultat de déterminer quelle est la fonction dominante et la fonction auxiliaire du sujet, suivant le Type psychologique proposé par Jung. Dans ce but, le test détermine les préférences du sujet suivant quatre axes.

- Orientation de l'énergie : E Extraversion / I Introversion
- Recueil d'information : S Sensation / N Intuition
- Prise de décision : T Pensée / F Sentiment
- Mode d'action (axe qui est extraverti) : J Jugement / P Perception

5. Ennéagramme (Divers auteurs dans le courant de la psychologie humaniste dans les années 70)

L'Ennéagramme des personnalités est une typologie de la personnalité humaine utilisée comme outil de développement personnel. Cette typologie décrit neuf types qui correspondent à neuf motivations fondamentales. Contrairement à d'autres systèmes psychologiques, l'ennéagramme ne décrit pas des comportements, mais des motivations sous-jacentes qui vont provoquer des comportements chez les individus. Chaque type de l'ennéagramme est piloté par une compulsion d'évitement. C'est-à-dire qu'il cherche à tout prix, et de manière souvent inconsciente, à éviter une chose particulière. Dans cette compréhension, il n'y aurait donc pas

de bons ou de mauvais types. C'est l'équidistance des neuf points sur le cercle qui illustre cette idée d'égalité entre les types.

Il y a donc 9 ennéatypes, on distingue 3 centres parmi eux :

- Le centre instinctif, qui préfère l'action, composé des ennéatypes 8,9 et 1.
- Le centre émotionnel, qui préfère l'utilisation de ses sentiments, composé des ennéatypes 2,3 et 4.
- Le centre mental, qui préfère la compréhension et la réflexion, composé des ennéatypes 5,6 et 7.