

Introduction

Qu'est-ce donc que l'analyse transactionnelle (ou l'AT, pour les initiés) ? Quelle est son origine ? Quels sont ses champs d'application, ses dangers, ses avantages et ses limites ? Est-ce le premier signe de cette révolution tant attendue en matière de communication, ou un nouvel emballage pour de vieux concepts que l'on pratiquait « sans le savoir » ? Les questions sont nombreuses et le débat continue.

Historique

Mise au point dans les années cinquante aux USA par le Docteur Eric Berne et un petit groupe de psychologues et thérapeutes, l'analyse transactionnelle représente une théorie complète de la personnalité. En partant principalement des comportements observables des hommes, (actes, paroles, langage corporel, etc.) Eric Berne a créé une théorie complémentaire aux approches psychologiques plus traditionnelles. En effet, la démarche principale de l'AT consiste à analyser nos comportements, nos attitudes, nos paroles et nos réactions physiques et émotionnelles par une dizaine de différentes grilles analytiques (par exemple : état du moi, position de vie, jeux, symbiose, etc.).

Ces concepts nous permettent de tirer rapidement des conclusions sur nos choix de comportements dans différentes situations et d'en analyser les résultats. Pour beaucoup, cette première découverte de la « personne dans son environnement » est d'autant plus importante qu'elle est à la fois percutante et simple.

En effet, Eric Berne répondait à un désir de simplicité en créant l'AT. Il avait besoin d'un outil d'analyse clair et facilement assimilable. Le nom même de cette théorie est probablement son terme le plus ésotérique, la majorité des autres termes étant tirés du langage américain courant : un langage imagé et souvent argotique (racket – timbre – scénario). L'essentiel est là.

L'International Transactional Analysis Association (ITAA) fondée aux USA en 1965 par un noyau d'adeptes de l'AT, prend rapidement la troisième place parmi les associations de psychologues américains avec plus de 12 000 adhérents. L'AT se développe, prend de l'envergure et est appliquée avec d'excellents résultats. Rapidement son application dépasse le champ de la psychologie et s'étend au domaine de l'aide sociale : prisons, hôpitaux, écoles, etc. Enfin, l'AT est appliquée dans l'entreprise, d'abord aux USA et par la suite au Japon.

Lors de la deuxième conférence européenne d'analyse transactionnelle en Hollande en 1976, l'European Association of Transactional Analysis (EATA) a vu le jour et depuis elle organise annuellement la conférence européenne d'AT qui réunit Américains et Européens autour des grands thèmes de l'AT. Les Français ont créé aussi leur Institut français d'analyse transactionnelle (IFAT) qui regroupe depuis 1976 psychologues, psychiatres, thérapeutes, sociologues, conseils, formateurs, etc.

L'outil

Beaucoup utilisent l'AT dans leur domaine professionnel et certains l'appliquent aussi à leur vie personnelle. Cela dit, comment l'AT est-elle perçue en France ?

Il y a beaucoup de pionniers qui s'en servent parmi des entreprises de pointe. Mais cet outil ne fait-il pas plus de mal que de bien ? N'est-il pas trop impliquant, trop psychologique ? Trop révolutionnaire ? Quelle est son application réelle dans la vie quotidienne ? En famille ?

La réponse se trouve peut-être dans le fait que l'analyse transactionnelle est, en premier lieu, un outil d'analyse. C'est son point fort. Elle ne prône pas un style de communication plutôt qu'un autre, mais propose plusieurs choix. Elle ne donne pas elle-même une solution toute faite à une situation bloquée, mais suggère plusieurs éléments de réponse. Elle

n'interprète pas le comportement d'un individu mais lui laisse le soin de le faire lui-même. Surtout, elle ne juge pas. Cette attitude est assez nouvelle. L'AT est un outil résolutoire dans les mains des individus et des organisations pour qu'ils puissent décoder et traiter leurs problèmes eux-mêmes, comme ils l'entendent. La force de l'AT est donc qu'elle renvoie la responsabilité d'analyse et de résolution des problèmes à ceux à qui elle appartient en premier lieu.

Il ne faut pas oublier, que comme pour d'autres techniques, « le médium est le message ». Souvent en effet, l'analyse transactionnelle prend le visage de celui qui s'en sert, qu'il fasse partie de votre entourage personnel ou professionnel. Pour certains, l'AT est un ensemble pragmatique qui les aide à prendre contact avec la réalité ; pour d'autres, elle est un moyen d'explorer et de comprendre des situations de conflit qui mettront à jour les problèmes profonds.

Bien que ses concepts soient attrayants et que l'on se laisse facilement prendre au jeu, l'AT n'échappe pas pour autant aux lois de tout travail personnel : après la prise de conscience, pour enclencher un changement de comportement, il faut aussi un travail approfondi, un apprentissage contrôlé et quelquefois un suivi à long terme.

Il est évident que ces questions ne sont pas propres à l'analyse transactionnelle mais communes à toute technique de communication. En effet, l'application de l'AT nécessite une situation bien définie, avec des objectifs déterminés et une motivation claire. Avec ces éléments, l'AT peut devenir un moyen efficace pour mieux se connaître, voire pour améliorer sa communication avec autrui.

Objectifs et choix

Notre objectif dans cet ouvrage n'est pas d'alimenter le débat sur les qualités de l'analyse transactionnelle, mais de présenter au lecteur la théorie de l'analyse transactionnelle.

Dans l'élaboration de ce livre, nous avons fait plusieurs autres choix :

1. Cet ouvrage se veut un tour d'horizon de l'AT complet et général.
2. Nous ne ferons qu'allusion aux « écoles » d'analyse transactionnelle, sans entrer dans le détail des différences théoriques entre tel ou tel praticien.

3. Nous illustrerons cette théorie par des applications dans la vie quotidienne.
4. Nous décrivons les différents concepts d'analyse transactionnelle dans un ordre qui nous semble de nature à en faciliter la compréhension, mais ils peuvent être abordés ou appliqués dans un tout autre ordre et indépendamment les uns des autres. Il est cependant bien évident qu'ils décrivent tous une même réalité et qu'ils sont soutenus par une même philosophie.
5. Pour permettre au lecteur une meilleure intégration des concepts, nous avons élaboré quelques questionnaires personnels qui ont pour but d'engendrer une réflexion sur les possibilités d'applications pratiques. Nous vous conseillons donc vivement de répondre à ces questionnaires lorsque vous les rencontrerez dans le texte ou lorsque vous serez renvoyé aux annexes.

La force de l'analyse transactionnelle est de renvoyer la responsabilité d'analyse et de résolution des problèmes à ceux à qui elle appartient en premier lieu.

C'est cette attitude que nous vous proposons d'adopter à la lecture de ce livre.