

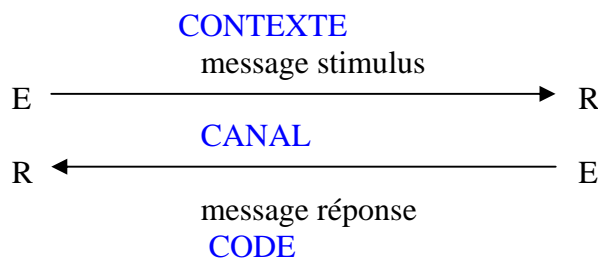
LANGAGE DES MOTS, LANGAGE DU CORPS : LECTURE D'ANALYSTES TRANSACTIONNELS

Agnès Le Guernic T.S.T.A. E

Dans les années 50, Eric Berne s'est impliqué dans la théorisation de la communication humaine, qu'il souhaitait décrire dans sa dimension « psychologique ». Nous allons voir quelles étaient ses préoccupations et quels ont été ses choix.

I - Les deux langages de la communication :

Il suffit de voyager dans un pays dont on ignore la langue et l'alphabet pour prendre conscience que la communication humaine est de deux sortes : le langage verbal et le langage corporel. Les cybernéticiens parlent de niveau digital et de niveau analogique pour mettre en évidence qu'il s'agit de deux systèmes d'informations totalement différents. **Le langage corporel** est premier. Nous le partageons avec les animaux et les très jeunes enfants. Il est fait de gestes, de mimiques de postures, de sons et de rythmes. Le code est imprécis ; il varie avec les cultures. Le décodage est approximatif. Il est fait automatiquement dans les situations de la vie courante, sans recours à la conscience. Une observation du langage corporel systématique nécessite de passer par le langage. **Le langage verbal** en situation de communication directe, et non différée comme c'est le cas pour la communication écrite, s'analyse commodément selon le schéma du linguiste Jakobsonⁱ avec un émetteur et un récepteur, une ligne pour le code, une pour le message, une pour le canal, une pour le contexte (référent).



La communication verbale est caractérisée par un message aller et un message retour qui suit le premier alors que dans le système

analogique il y a chevauchement des informations. Le code est relativement précis pour les mots et les structures de phrases alors qu'il est sujet à interprétation dans le système analogique. Le contexte auquel les locuteurs font référence implicitement correspond au cadre et aux éléments d'information de la situation. Le canal est auditif pour les mots alors qu'il est aussi visuel ou kinesthésique quand le message est corporel. Ray Birdwhistell a illustré cette opposition et cette complémentarité dans la scène de la cigaretteⁱⁱ une séquence interactionnelle qui dure environ 18 secondes pendant laquelle Gregory Bateson et Doris discutent simultanément des mérites de Bruce, le fils de Doris, et s'engagent dans le rapprochement et le retrait, rythmés comme une danse rituelle : *Bateson allume la cigarette de Doris. Tout en parlant, elle laisse tomber la main droite sur le bord de la table, puis la laisse glisser légèrement sur la gauche pour rajuster la bride de son soulier avant de la ramener derrière elle près du divan..* Le discours de Doris est le suivant : *Je suppose que toutes les mères pensent que leurs gosses sont intelligents, mais je ne me fais pas de souci sur les capacités intellectuelles de cet enfant.*

II - L'intérêt des choix de Berne :

Le modèle de la transaction est centré sur **l'échange**. Le message fait circuler des signes de reconnaissance, **mais aussi des informations** à propos des états du moi de l'émetteur et du récepteur. On est dans un système à la fois linéaire, le stimulus précédant la réponse, mais aussi circulaire, à cause de l'influence du niveau non verbal. *L'intérêt du système séquentiel est la possibilité de prédire la suite et d'agir. L'aspect circulaire rend compte de l'ajustement permanent des partenaires de la communication l'un à l'autre.*

La transaction comprend **deux niveaux possibles** de messages, représentés en ligne continue pour le message manifeste et social (verbal) et en ligne discontinue pour le message latent (non verbal le plus souvent). L'émetteur et le récepteur sont chacun dans un état du moi (ou deux). Ces états du moi sont observables, mais on n'est pas conscient des messages non verbaux émis, on ne peut les contrôlerⁱⁱⁱ « *Quand les gens sont préoccupés, ils ne se rendent pas compte des changements même très importants de leurs expressions faciales* »

Les possibilités d'échanges sont de **plusieurs types**, transactions simples (un niveau de message), soit complémentaires, soit croisées ou à double fond (deux niveaux de messages), soit angulaires (un seul

état du moi émetteur), soit duplex (deux états du moi émetteurs). Selon les cas, trois possibilités : **la communication** est fluide ; il y a arrêt et réorientation ; le niveau latent détermine l'issue de l'échange : le niveau non verbal décodé automatiquement entraîne une réponse automatique aussi rapide.

On peut dessiner les transactions et définir différents types de relations, en distinguant contenu du message et processus relationnel comme je l'ai fait dans mon livre^{iv}. J'ai mis en évidence comment les transactions permettent de figurer les échanges dans le jeu psychologique, la relation de type symbiotique, la relation de parasitage, les jeux de pouvoir ou la relation saine et adaptée à la situation. Ensuite, on peut agir et choisir. Je suis en cela la voie tracée par Berne dans son dernier livre^v. Il recense les possibilités du modèle, indiquant dans une note rapide comment systématiser cette étude. Il dénombre 9 transactions simples complémentaires, 72 croisées, 6480 à double fond dont 36 angulaires.

De même, Stephen Karpman, dans un article^{vi} de janvier 1971 pour lequel il a eu le prix Eric Berne en 1979, a exploré les possibilités de choix offertes par les **transactions croisées**. Il est parti du fait que les clients sont parfois en difficulté dans leur relation avec leurs partenaires de la vie quotidienne et n'arrivent pas à changer la relation. Il parle de « transaction verrouillée » dont le client n'arrive pas à se dégager. Il propose aux membres du groupe de thérapie de donner des réponses variées au stimulus initial et il fait diagrammer ces réponses. Ceci implique que chacun peut apprendre à brancher différents états du moi afin de prendre une nouvelle orientation. La transaction croisée est choisie « *par une décision de l'Adulte. Ce dernier décide quel effet il veut obtenir chez l'autre, quel état du moi il veut accrocher ou quel esprit il veut entretenir chez les deux partenaires ; quel état du moi lui convient le mieux* ».

C'est aussi la piste suivie par Jean-Yves Fournier qui s'est intéressé aux situations hiérarchiques verrouillées où il propose d'utiliser systématiquement des transactions croisées. Son livre offre des séries de réponses amusantes aux situations de la vie quotidienne. Ces réponses sont à la fois dans l'esprit du travail de Karpman et de la méthode d'affirmation de soi^{vii}.

Pour conclure sur les auteurs qui se sont intéressés aux transactions, on peut dire que Taibi Kahler avec les cinq canaux de communication efficace de la *Process Communication* préconise les transactions simples et parallèles, chacun étant invité à utiliser le canal favori de

son interlocuteur pour mieux communiquer avec lui : canal 2 directif : Parent-Adulte ; canal 3 pensée : Adulte-Adulte ; canal 4 nourricier : Parent nourricier-Enfant libre ; canal 5 ludique : Enfant libre-Enfant libre. Le canal 1 interruptif : Parent normatif-Enfant adapté est réservé aux situations d danger. On observera que seuls les axes Parent-Parent et Adulte-Enfant ne sont pas utilisés.

Un certain nombre de questions se posent qui n'ont pas été traitées par écrit, mais auxquelles la pratique transactionnaliste permet de donner des pistes de réponse :

- Que révèle un niveau caché dans les transactions ? Les discordances, la non congruence, les conflits internes. Les personnes sont partagées, elles n'ont donc pas de puissance dans leurs messages et leur action.
- Comment apprendre à communiquer depuis l'Adulte et choisir dans son Adulte depuis quel état du moi intervenir et quel état du moi viser ? En travaillant ses formulations et en se conditionnant de l'intérieur (travail de développement personnel).
- Comment agir sur le non verbal ? en agissant sur son attitude par l'entraînement à l'OKness et la technique du recadrage.
- Les relations professionnelles réussies impliquent l'OKness sinon elles échouent, mais peut-on être OK en permanence ? Non, il faut pour cela être attentif et mobiliser son énergie dans ce sens.

Avec le modèle des transactions, l'Analyse Transactionnelle propose donc un système cohérent, efficace et complet pour aborder l'étude de la communication humaine dans son aspect psychologique.

ⁱ Jakobson : Les six fonctions du langage , 1960

ⁱⁱ Ray L Birdwhistell : Un exercice de kinésique et de linguistique : la scène de la cigarette. 1970, in La nouvelle communication, Le seuil P160-163, 1981

ⁱⁱⁱ Eric Berne : Principles of Group Treatment, chapitre 3 : Comment observer et écouter (à paraître aux éditions d'analyse transactionnelle)

^{iv} Agnès Le Guernic : Etats du moi, transactions et communication. Savoir enfin que dire après avoir dit Bonjour, InterEditions 2004

^v Eric Berne : Que dites-vous après avoir dit Bonjour ? Editions Tchou, Traduction française, Page 24.

^{vi} Stephen Karpman : « Options : la gamme des 24 réponses possibles » *T. A.J. I, I, janvier 1971, pages 79-87. A. A. T. Volume 1 n°1*

^{vii} Jean-Yves Fournier : Désamorcer les conflits relationnels par l'Analyse Transactionnelle aux éditions d'organisation, 2000