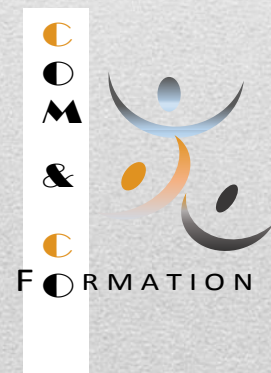


# L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE

Maryse MURATEL

---





**7 % VERBALE    38 % VOCALE    55 % VISUELLE**

**(Albert MEHRABIAN)**

---

# Qu'est-ce que l'intelligence relationnelle ?



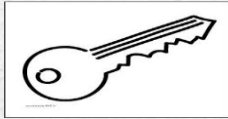
**Vous êtes  
belle,  
intelligente et  
...**



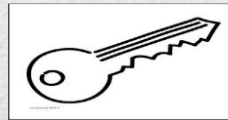
**Championne  
de Tai Quan  
Do !**



# Les 3 points clés:



- **Les représentations**



- **Le non jugement**



- **L'écoute active**

- **L'analyse transactionnelle**

---

# 1 - Les représentations :





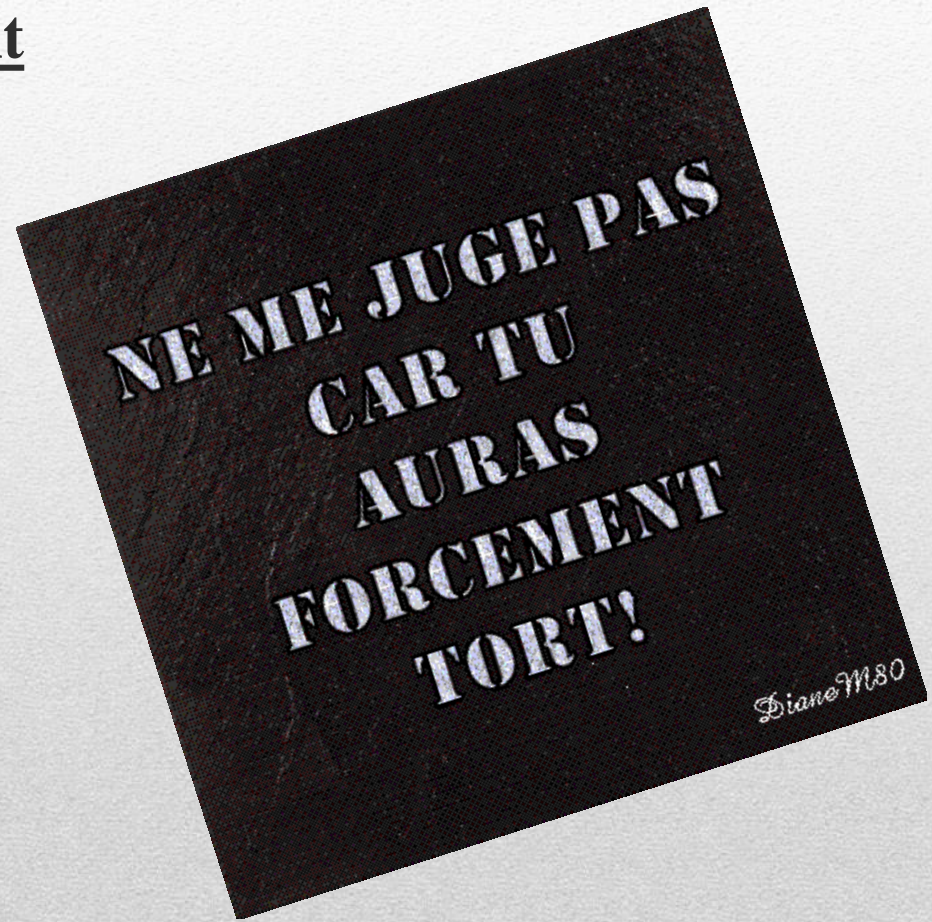


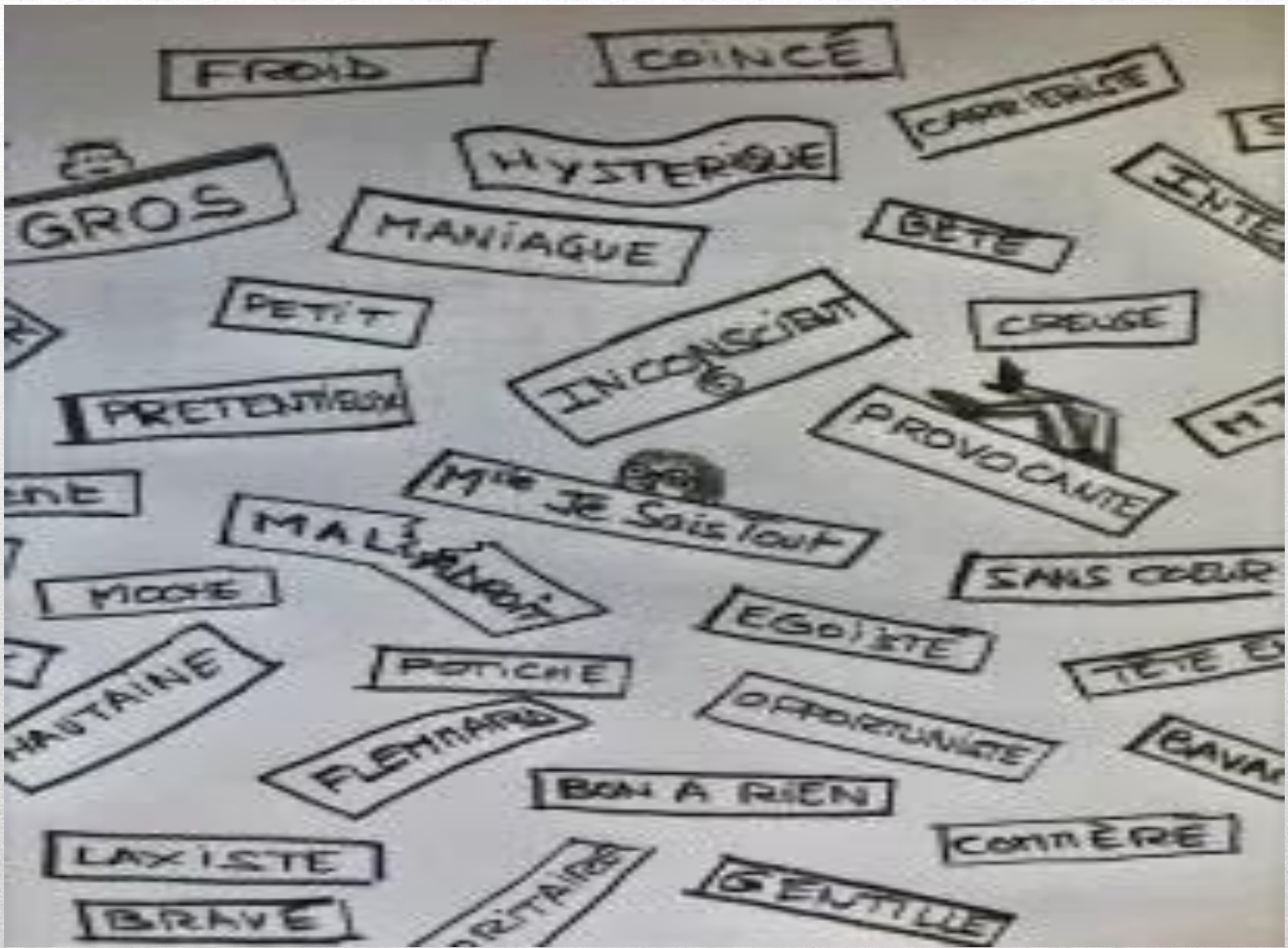


# Ce qu'il faut garder à l'esprit :

- Chacun parle en fonction de ses intérêts, de ses enjeux personnels ou professionnels,
- Qu'il exprime dans l'échange, son identité, sa personnalité, son vécu, ses perceptions.
- Le contexte interagit également sur le contexte culturel (les normes, les valeurs, les critères ...).
- Déconstruire tout ça pour être dans le non jugement

- 2 - Le non jugement





## **LES ÉTIQUETTES:**

Elles déclenchent en nous, ou chez l'autre, des émotions, et donc des réactions, et bien souvent, les conditions de l'incompréhension, du conflit et de la souffrance !

## **COMMENT CELA FONCTIONNE ? :**

Notre mental est là pour nous protéger et dans son mode survie, il n'arrête pas d'étiqueter le réel pour éviter que nous soyons malheureux, donc il anticipe le négatif et il enregistre dans sa mémoire. Et parfois (même très souvent) il va nous prendre en otage, et l'idée, c'est de retrouver une liberté et de l'utiliser pour ce qu'il est (face aux faits).

---

### **3 – L'écoute active :**



**Concept développé à partir des travaux du psychologue « CARL ROGERS »**

---

**Écouter = action volontaire**

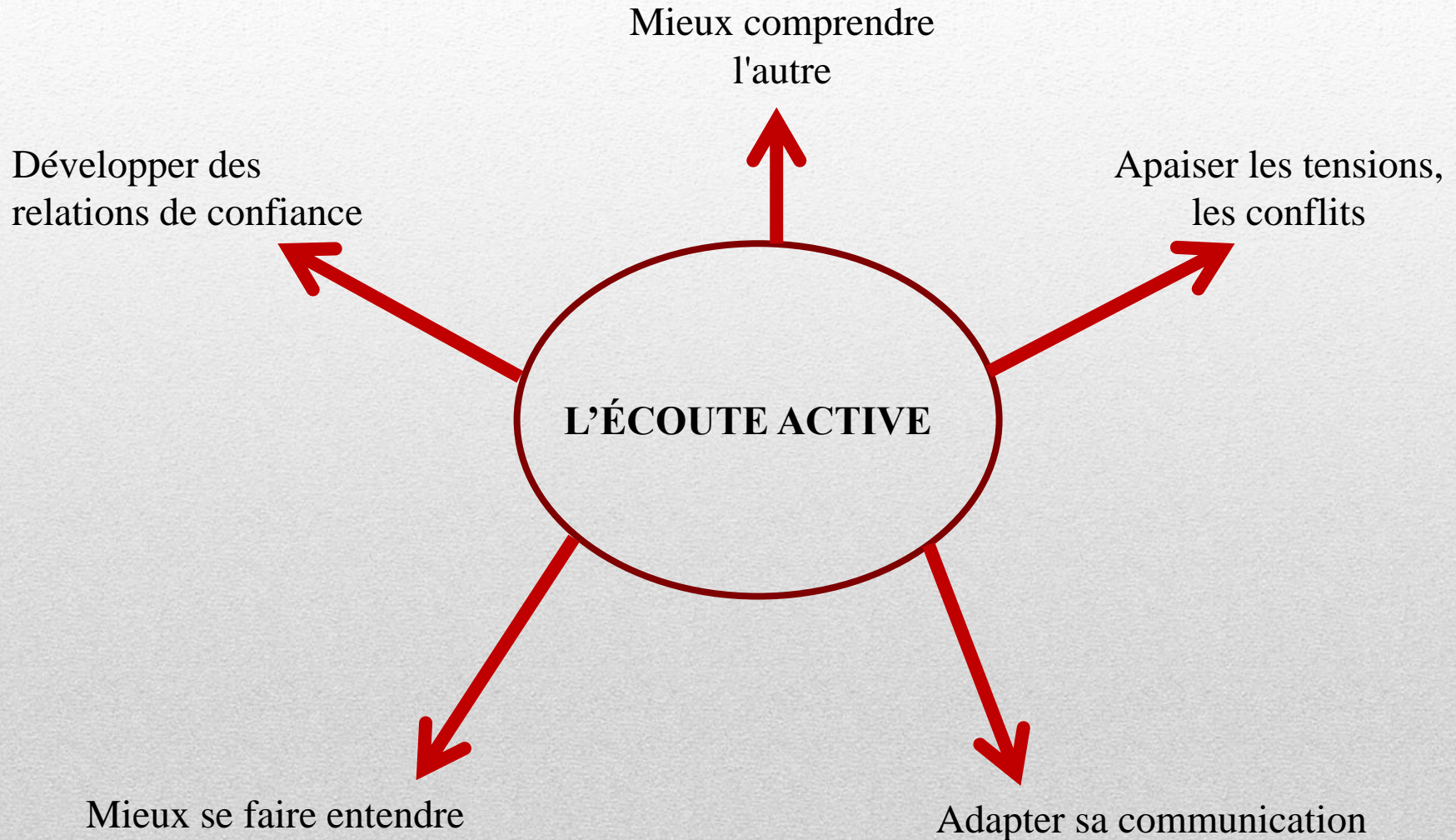
C'est Prêter attention !

**Entendre = action involontaire**

C'est passif !

---

## L'OBJECTIF DE L'ÉCOUTE ACTIVE :

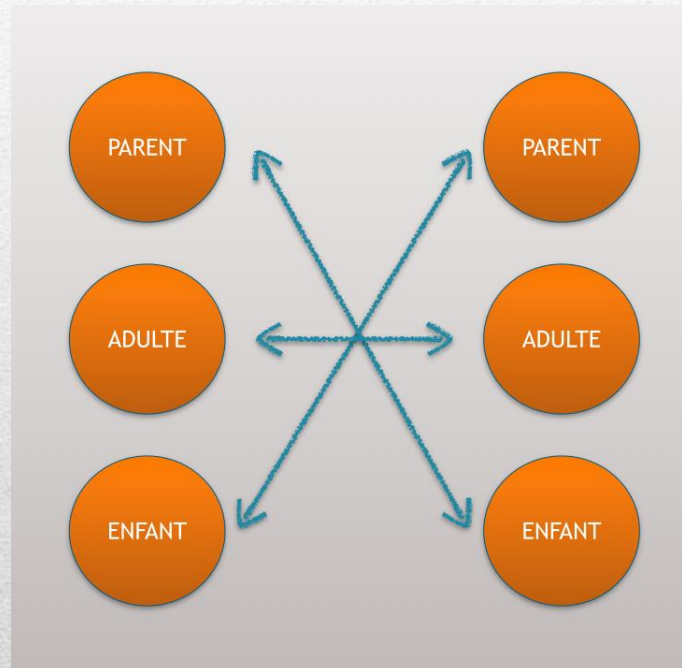


# Les compétences clés de l'écoute active





## 4 – l'analyse Transactionnelle :



**L'A- T élaborée en 1958 par Éric BERNE**

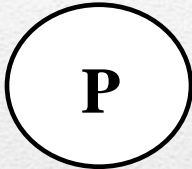
---

## *Il y a plusieurs champs d'application de l'A-T*

### • LES ÉTATS DU MOI :

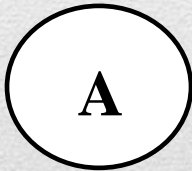
- Le modèle structural : (pour la structure de la personnalité, partie immergée (sous l'eau))

Parent



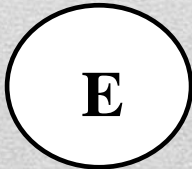
**Qui résulte du domaine de l'appris :**  
modèles parentaux et intégrés tels quels,  
Cadre de référence

Adulte



**Ce qui résulte du domaine du pensé :**  
liés au « touché » de la réalité, à l'ici et maintenant,  
Factuel

Enfant



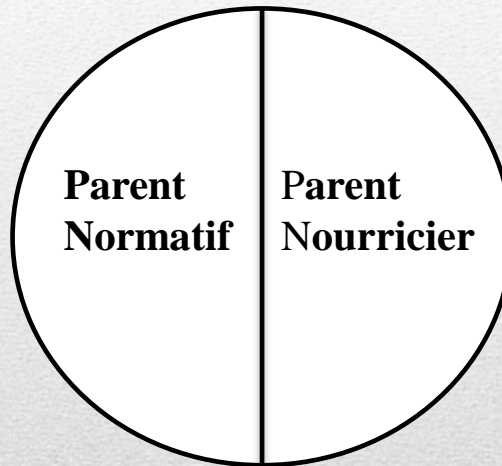
**Ce qui résulte du domaine du ressenti :**  
comportements tels que la personne les a vécus dans son enfance.

---

## Le modèle fonctionnel : (partie émergée, visible)

### Parent Normatif

fonction de  
protection et de  
transmission de  
valeurs



### Parent Nourricier

fonction de  
permission et  
d'encouragement

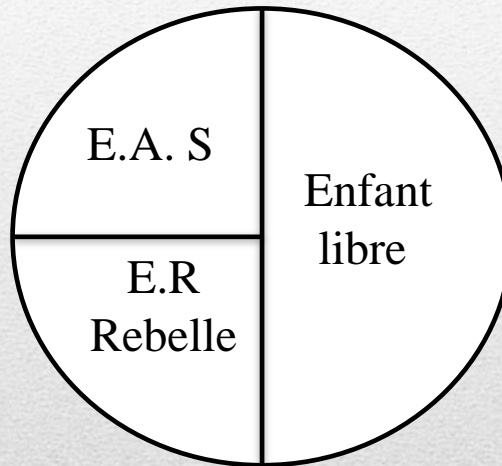
Capacité à traiter la réalité en  
tenant compte des messages  
internes et externes



Il tient compte de la réalité,  
Il a un comportement adéquat  
avec la situation,  
Il n'est pas en lien avec son  
vécu,  
Robot...  
Il reflète la réalité du moment,  
les acquis de l'expérience et  
s'applique à traiter les  
éléments dont il dispose,

**Enfant adapté soumis:**

Capacité à se conformer à une  
contrainte



**Enfant rebelle :**

Capacité à refuser une  
contrainte

**Enfant libre:**

Expression sans retenue  
des réactions spontanées

---

# LES APPLICATIONS

Le but de l'analyse transactionnelle est de développer l'état du « moi » Adulte de chacun, afin de permettre 'épanouissement approprié de la personnalité de l'individu, tout en prenant soins de ne pas ignorer des états du « moi » Enfant et Parent.

---

## **POUR CONCLURE,**

La base de notre culture est centrée sur l'intelligence globale.

Si vous voulez tirer le meilleur profit de vos interactions, les compétences relationnelles telles que la congruence, l'empathie, l'écoute active, ou encore la maîtrise de soi doivent faire dorénavant partie de vos préoccupations.

Merci

