

LA COMMUNICATION COMBAT



Jacques PERANI

OFFICE DES PUBLICATIONS UNIVERSITAIRES

JACQUES PERANI

LES DROITS DE REPRODUCTION POUR LA PRESENTE EDITION
ONT ETE ACQUIS APRES DES PRESSES
DE MANAGEMENT (P.M.)
CONTRAT N° 08/1993 07 24

SOMMAIRE

LA COMMUNICATION COMBAT

Avertissement de l'éditeur	9
Préface	11
Histoire de <i>la Communi Action Dialectique</i>	26
Définitions	27
Avant-propos	31

et/ou

la Communi Action Dialectique

L'ordre social	37
Les logiques	37
La contradiction	44

IDE 367
G 15

1
1



Chapitre 2 LA TECHNIQUE DE LA COMMUNI ACTION

Ecriture	50
Graphisme	53



OFFICE DES PUBLICATIONS UNIVERSITAIRES

1, Place centrale de Ben-Aknoun (Alger)

SOMMAIRE

Avertissement de l'éditeur	9
Préface	11
Histoire de Santo Poletti	25
Définitions	27
Avant-propos	31

Chapitre 1

DE LA COMMUNICATION A LA COMMUNI ACTION

L'ordre social	37
Les logiques	42
La contradiction	44

Chapitre 2

LA TECHNIQUE DE LA COMMUNI ACTION

Ecriture	53
Graphisme	53
Tableau	54

Vocabulaire	55
Les mots	58
Les adverbes	61
Les phrases, leur structure	63
Les contrepoints	68
L'information	70

LES DROITS DE REPRODUCTION POUR LA PRESENTE EDITION ONT ETE ACQUIS PAR LES PRESSES DE LA COMMUNICATION

Chapitre 3

**LES RÈGLES DE LA COMMUNICATION COMBAT
ET DE LA COMMUNI ACTION DIALECTIQUE**

Règle bordelaise	76
Ordre social ou ordre établi	77
La bande	78
Ne pas se sentir visé	79
La règle des deux clowns	80
La propagande	81
Le schéma de la conscience malheureuse	82
La théorie des rôles	83
La contradiction : grossir, simplifier, répéter	84

Chapitre 4

**LES TACTIQUES ET STRATÉGIES
DE LA COMMUNICATION COMBAT
LES FIGURES ET PROCÉDÉS**

Les figures	
Amalgame	90
Implication	92
Récupération	94
Transfusion	95
Enumération	96
Gradation	97
Transfert d'émotion	97
Mutation de responsabilité	98
Unanimité	99

Les procédés

Alternative	101
Harcèlement	104
Escalade	105
Ressentiment	105
Orchestration	106
Inévitabilité	108
Mauvaise conscience	109

AVERTISSEMENT DE L'ÉDITEUR

Chapitre 5

MORCEAUX CHOISIS 113

L'auteur à 38 ans, vient de quitter une société française de médias série réputée où il fut successivement responsable de qualité, des cercles de qualité et de la formation.

Chapitre 6

RÉSISTANCE ET CONTRE-DIALECTIQUE

Capacité d'écoute	127
Repérer	128
Dénoncer	129
Briser	130
Dominer	131

Chapitre 7

RÉSISTANCE AUX FIGURES ET PROCÉDÉS

Indice du combat	150
L'innocence dialectique	153
La voie dialectique	155
Epilogue	157

1. Institut Chetocline, 92 Ruell-Naiman.

LA COMMUNICATION COMBAT

et/ou

LA COMMUNICATION DIALECTIQUE

par Jacques PERANI

La Communication Combat est une arme, elle permet de triompher de toutes les situations en dépit des rapports de force défavorables. Les exemples choisis montrent que la pratique de la Communication Combat est partout, notamment dans le dialogue social, la relation hiérarchique ou familiale, le langage politique ou des affaires, tout ce qui est NÉGOCIATION.

Comme le judo qui utilise la force de l'adversaire pour mieux le contrer, **la Communication Combat** utilise les arguments de l'interlocuteur pour les retourner contre lui et triompher. Car, la Communication Combat ce n'est pas trouver un consensus à tout prix. Au contraire, c'est **comment mettre en difficulté son interlocuteur pour gagner**.

L'intérêt de ce livre est de montrer les possibilités externes de la communication dialectique. C'est pourquoi chaque explication pratique est prolongée d'un chapitre RÉSISTANCE qui vous donne les « recettes » pour neutraliser les attaques.

Les principales techniques sont étudiées, analysées et illustrées d'exemples pratiques.

Successivement • la règle bordelaise • l'ordre social • la contradiction • la bande • la règle des deux clowns • la propagande • la théorie des rôles... sont expliqués et situés dans le cadre de leurs conditions d'action.

Pour bien comprendre ces techniques Jacques PERANI a emprunté au monde audiovisuel comme au monde de l'écrit des exemples de dialogues, d'articles de presse, de tracts... Ainsi précisé **la Communication Combat** est un moyen résolument offensif.

Écrit dans un style direct, cet ouvrage pratique est indispensable à tous ceux appelés à négocier en milieux difficiles. Chefs d'entreprises, directeurs du personnel, cadres, délégués du personnel, syndicalistes, enseignants, formateurs, mais aussi avocats, hommes politiques, vendeurs, acheteurs... tous ceux pour qui la **Communication est Communi ACTION**.

LA COMMUNICATION COMBAT : UNE ARME REDOUTABLE

Jacques PERANI

38 ans, ancien responsable de la formation dans une importante société française de brasserie. Il est actuellement consultant et anime les stages de communication à la société CAPFOR à Strasbourg. Son expérience de formateurs l'a conduit à utiliser et à créer de nombreux outils pédagogiques en dynamique de groupe, analyse transactionnelle, créativité, animation et communication.

Codification : 4 . 04 . 3808

I.S.B.N. : 2-87845-038-8

Prix: 163,00 DA