

Soigner les relations

Dans toute relation il y a une part qui nous incombe et une part qui vient de l'autre, c'est la posture relationnelle (PR) adoptée par chacun. Une disposition à s'accorder avec l'autre ou à se mettre en rivalité. Ces deux postures antinomiques, respectivement *PR d'apparement* et *PR de rivalité* sont situées sur un continuum ce qui signifie qu'il y a des degrés et que l'on peut passer de l'une à l'autre.



Nous avons des habitudes relationnelles

Selon l'éducation que nous avons reçue et notre parcours de vie nous pouvons être familiarisé plus particulièrement avec l'une ou l'autre de ces deux postures relationnelles. Précisons leur différence majeure.

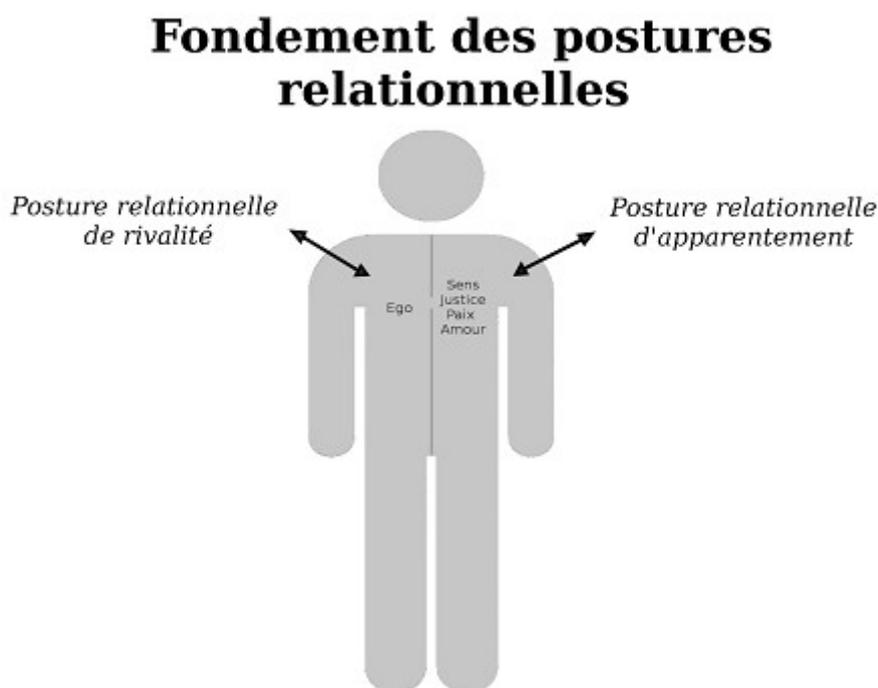
La PR d'apparement est une disposition à s'accorder avec les autres d'égal à égal, avec empathie et bienveillance au-delà des différences, d'âge, de sexe, de niveau d'études, d'origine, etc. Il s'agit d'une égalité symbolique en tant que personne ; l'autre est considéré comme enrichissant dans sa différence. Nous pouvons nous apparementer avec un enfant, un supérieur hiérarchique, un subordonné, car ce n'est pas une question de compétences, ni de statut. Lorsque deux personnes sont dans l'apparement les conditions sont réunies pour que la confiance s'installe. Si l'une est en difficulté, l'autre fait son possible pour l'aider. La relation est détendue, efficace en cas de collaboration.

La PR de rivalité est une mise en concurrence avec les autres parce que la relation est vécue comme un rapport hiérarchisé. La personne se croit supérieure ou inférieure à son interlocuteur sur la base d'un critère de comparaison. Tout est prétexte à hiérarchisation, une inégalité de capacité physique, intellectuelle, manuelle, artistique, tout autant qu'une différence portant sur un critère idéologique tel que la richesse, le pouvoir, la beauté, l'origine, l'orientation sexuelle, etc. La personne se met en concurrence avec son interlocuteur pour

occuper la place de supériorité parce que sa bonne estime de soi en dépend. Si l'interlocuteur est en difficulté c'est une aubaine, elle peut néanmoins l'aider mais avec condescendance. Le sentiment de supériorité peut aussi donner lieu à un rapport de domination. Si deux personnes sont dans la posture de rivalité, elles occupent chacune leur tour la position de supériorité car on ne peut pas gagner à tous les coups, sauf si l'interlocuteur a été conditionné à occuper la position d'infériorité-soumission.

Pourquoi peut-on passer d'une posture relationnelle à l'autre ?

Chacune des deux postures relationnelles s'enracine dans quelque chose de profond chez les humains. Nous sommes porteurs d'une contradiction intrinsèque, d'un Ego qui nous pousse à l'égoïsme et de quatre exigences fondamentales (4EF) de sens, justice, paix et amour qui lui font contrepoids.



L'Ego est plus que la conscience de soi, c'est la représentation globale de soi. Un bébé commence à comprendre qu'il est une personne avant un an, lorsqu'il réagit à son nom et apprend à se reconnaître dans un miroir. Cette image qui le représente est l'embryon de son Ego. Quant aux 4EF, elles sont observables chez les très jeunes enfants et appartiennent à notre Être. Nous sommes bien plus que notre image ou notre nom (qui nous représentent). Nous avons un corps qui se reflète dans le miroir, mais aussi des choses qui ne se voient pas, des ressentis physiques, des émotions, des pensées, ainsi que nos 4EF.

Si pour des raisons qui tiennent à notre histoire personnelle nous accordons trop d'importance à notre apparence et au regard des autres, nous nous éloignons de notre Être et de nos 4EF. Ce faisant nous donnons aux autres le pouvoir d'agir sur notre estime de soi, parce que leurs jugements nous impactent dans la représentation que nous avons de nous-mêmes. S'ils sont positifs nous nous sentons "être quelqu'un de bien", s'ils sont négatifs nous nous sentons dévalorisés. Cet enjeu crée de la tension dans les relations. Le fait d'avoir besoin de compliments pour préserver notre bonne estime de soi peut nous conduire à nous soumettre aux autres. À l'inverse nous pouvons aussi nourrir notre bonne estime de soi en prenant vis à vis d'eux une position de supériorité, donc en les plaçant en infériorité/soumission. Le fait de se focaliser sur notre apparence, sur notre Ego, impacte donc lourdement nos relations.

Si au contraire nous portons notre attention prioritairement sur notre Être et nos 4EF, notre valeur en tant que personne n'est pas en jeu dans nos relations. Certes il est toujours agréable d'entendre dire que les autres apprécient ce que nous faisons, mais le fait que notre estime de soi n'en dépende pas nous permet d'être beaucoup plus détendus. Nous n'avons pas besoin de nous mettre en supériorité, ni de nous soumettre à eux dans l'espoir de récolter des compliments. Nous savons pourquoi nous faisons les choses ; c'est le fait d'agir en cohérence avec nos 4EF qui nous procure une bonne estime de soi stable.

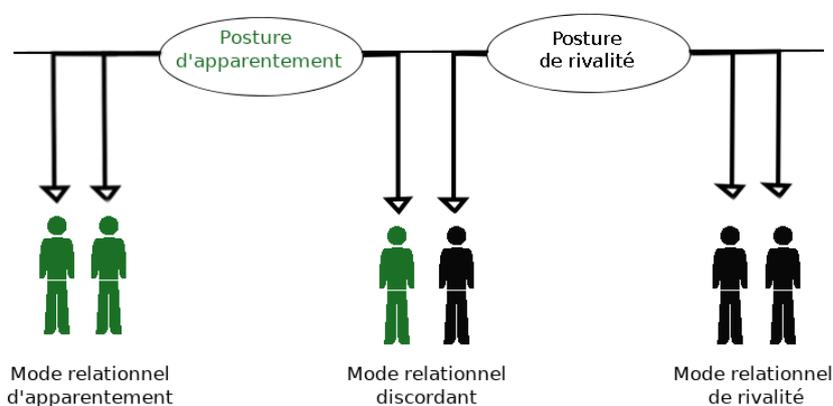
Soigner les relations

Il nous incombe en premier lieu de repérer notre propre PR habituelle. Si c'est l'apparement, la relation avec un interlocuteur étant dans cette même posture est vraiment agréable. Même en cas de désaccords les échanges restent respectueux et fondés sur la recherche d'un terrain d'entente.

En revanche, si notre interlocuteur est dans la posture de rivalité c'est plus compliqué. Surtout s'il a des velléités de prendre l'ascendant sur nous. Il y a alors des précautions à mettre en oeuvre pour se protéger. Le sous-chapitre suivant est consacré à ce sujet.

Une personne qui s'apercevrait en lisant ce texte qu'elle a été conditionnée à la rivalité est loin d'être seule dans ce cas. Nous vivons dans un monde pyramidal qui hiérarchise les personnes par l'argent, le pouvoir, la notoriété. Un monde qui classe et hiérarchise dès l'enfance, à l'école, dans les activités de loisirs, etc. Un monde dans lequel il faut se battre pour faire sa place ou pour la garder. C'est pourquoi des parents encouragent leurs enfants à se faire valoir, à s'affirmer (s'imposer) et à masquer leurs faiblesses. Dans le monde du travail, des cadres sont coachés pour savoir en imposer, s'imposer. On leur enseigne les postures adéquates ainsi que l'art de la manipulation. Les conditionnements éducatifs et sociaux, pratiqués depuis plusieurs générations, font que la PR de rivalité est fréquente, banalisée et parfois non identifiée en tant que telle.

Pour soigner les relations le préalable est de s'ancrer (ou de rester ancré) soi-même dans les 4EF. Ensuite il est nécessaire d'identifier la PR de notre interlocuteur. Logiquement il y a trois modes relationnels (MR) possibles.



Le MR d'apparement est précieux parce que rare. Le MR discordant oblige la personne qui est dans l'apparement à gérer des comportements de rivalité. Le MR de rivalité donne souvent lieu à un jeu de chaises musicales pour occuper la place de

supériorité/domination, sachant qu'on ne peut pas gagner à tous les coups. Quand une sortie de conflit se fait avec un gagnant et un perdant, cela fait le lit d'un conflit ultérieur. Le perdant attend ou provoque sa revanche. Quand le conflit se résout grâce à des compromis réciproques, chacun a le sentiment d'en faire plus que l'autre. Il n'y a pas de solution satisfaisante pour sortir d'un conflit dans le MR de rivalité.

De plus, la tension liée à la PR de rivalité est pourvoyeuse de jouissance et certaines personnes peuvent y être addictes. Elles cherchent et entretiennent les conflits. La jouissance peut aussi parfois déborder la personne, ce qui peut la faire basculer dans une violence sans limite dont seuls les humains sont capables. Par exemple s'acharner sur une victime, ou faire croire à une trêve et attaquer dans le dos. Les animaux sauvages ne font pas cela. Les combats s'arrêtent dès que l'un bat en retraite et la tension redescend progressivement.

Être centré sur ses 4EF ne garantit pas une relation sereine, puisque la PR de rivalité est fréquente le MR de rivalité l'est aussi. Il faut apprendre à le repérer et à le gérer.

MR discordant, se faire respecter et gérer les désaccords posément

Repérer la PR de rivalité d'une personne peut se faire en observant la façon dont elle se conduit avec nous. Si elle nous fait des demandes excessives qui nous mettent dans l'embarras, et qui nous obligent à lui mettre des limites. Si elle cherche à nous intimider en parlant plus fort ou en prenant un ton péremptoire. Si elle utilise des mots trop compliqués ou des arguments cinglants qui nous laissent sans voix. Si elle entrave notre expression en monopolisant la parole, nous la coupant, voire ignorant ce que nous disons. Si elle joue sur nos sentiments, nous flatte ou sollicite notre empathie pour obtenir quelque chose de nous. Si elle nous met la pression pour prendre une décision et accepte mal que nous prenions du temps pour réfléchir. Le plus déstabilisant est qu'elle peut dire une chose et son contraire. Le sens ne tient pas. Ce qu'elle a dit avant ne compte pas et si nous le lui rappelons elle nie ou nous accuse d'avoir mal compris. Face à une personne qui agit de cette façon, nous ne sommes pas tranquilles, nous ne comprenons pas toujours où elle veut en venir, nous sentons qu'elle nous dévalorise même si c'est fait subtilement, nous avons des difficultés à lui faire entendre notre point de vue, nous n'osons pas lui dire certaines choses par crainte de sa réaction. Tous ces ressentis sont provoqués par sa posture de rivalité à notre égard. Si cette personne se met en infériorité par rapport à nous, c'est plus délicat à repérer parce que ça flatte notre Ego. Néanmoins attention ! Elle peut à tout moment changer de position et (re)prendre la position de supériorité-domination.

Une fois le MR discordant identifié, il vaut mieux prendre discrètement de la distance avec cette personne en la fréquentant moins. Ce n'est pas toujours possible, notamment dans notre famille où au travail. La prise de distance doit alors se faire mentalement, dans notre esprit, en se préparant à gérer cette relation pour ne plus la subir. Pour cela nous (auteurs) avons identifié trois précautions à prendre :

- Différer toute prise de décision (chaque fois que c'est possible) : il s'agit de se laisser du temps pour faire le point. Qu'avons-nous ressenti ? Avons-nous vraiment compris de quoi il retourne ? Avons-nous tous les renseignements nécessaires ? Où pourrions-nous en trouver ? Cette prise de recul ne lui plaît pas, ce qui d'ailleurs confirme le fait que cette personne est dans la PR de rivalité. Si ce n'était pas le cas elle accepterait sans difficulté que nous ayons besoin de réfléchir.
- Ne pas s'appuyer sur ce qu'elle dit : elle peut dire une chose et son contraire, d'un jour à l'autre ou même au cours d'une discussion. Le sens ne tient pas parce qu'elle ne dit que ce qu'elle pense devoir dire dans l'immédiateté de la relation pour arriver à ses fins. Finalement nous ne savons pas ce qu'elle pense vraiment. S'interroger à ce sujet,

en gardant en tête cette question "Quel est son intérêt de me dire ça ?" permet de ne pas prendre ses paroles pour argent comptant. De manière générale, deux raisons sont souvent en jeu. Si elle nous dévalorise c'est pour se rassurer narcissiquement en se pensant supérieure. Si elle nous flatte c'est qu'elle cherche à obtenir quelque chose de nous.

- Ne pas lui livrer toutes nos pensées et nos ressentis : elle fait feu de tout bois et utilise tout ce qu'elle sait de nous contre nous. Mieux vaut nous en tenir avec elle aux faits et à notre exigence de respect.

Ces trois précautions sont contre-intuitives pour une personne étant habituellement dans l'apparementement, c'est pourquoi elles requièrent un peu d'entraînement. Avec le temps elles deviennent automatiques, mais ce n'est pas suffisant. Il faut aussi apprendre à répondre, à ne pas rester sans voix face au culot et à la mauvaise foi des personnes étant dans la rivalité. Sinon elles prennent notre silence pour une acceptation et pensent pouvoir continuer à agir de cette façon vis à vis de nous.

Voici ci-dessous un tableau avec des idées de réponses pour chaque modalité de prise d'ascendant. Le principe qui guide les réponses est de donner à entendre à cette personne que nous portons un jugement négatif sur son attitude envers nous, pas sur elle. Notre interpellation doit donc porter uniquement sur le procédé qu'elle utilise.

Procédés de prise d'ascendant	Idées de réponses
Hausser le ton	« Est-ce qu'on peut parler calmement ? » « Ce n'est pas parce que tu parles plus fort que je vais être d'accord. »
Ton autoritaire - Commander	« ça peut se discuter quand même?! » « En fait tu voudrais décider tout seul. »
Affirmation péremptoire	« Je ne suis pas forcément d'accord. » « c'est un peu vite dit. »
Mot trop compliqué	« Tu parlerais avec des mots plus simples on se comprendrait mieux. »
Argument cinglant	« C'est facile d'attaquer les autres au lieu de chercher à discuter. »
Dévaloriser subtilement l'autre	« Tes sous-entendus sont déplaisants »
Monopoliser la parole	Se boucher les oreilles + (dès qu'on peut parler) « En fait tu veux parler tout seul. »
Couper la parole	Se boucher les oreilles + (dès qu'on peut parler) « j'aimerais bien pouvoir finir mes phrases. »
Ignorer ce que l'autre dit	« Je t'ai déjà dit que [...] » « Je viens de te dire que [...] »
Dire une chose et son contraire	« Pourrais-tu m'envoyer un petit mail (sms) pour me le confirmer ?" »
Flatter	« C'est trop d'honneur, mais il faut que je réfléchisse. »

Demander une réponse immédiate	« <i>Je vais y réfléchir.</i> » « <i>Tu as besoin d'une réponse pour quand au plus tard ?</i> »
Se victimiser (pour obtenir quelque chose)	« <i>De mon côté ça ne va pas être possible.</i> » (sans se justifier)
Menacer	« <i>En fait tu me menaces faute d'arguments.</i> » « <i>Mais ça c'est une menace !</i> »
Présenter une argumentation apparemment pertinente mais très fermée	« <i>J'ai besoin de temps pour y réfléchir.</i> » « <i>Ce n'est pas si simple, je pense que tu oublies des choses</i> » « <i>Il te faut une réponse pour quand au plus tard ?</i> »
Faire preuve de mauvaise foi	« <i>Alors là, ça me laisse sans voix !</i> » « <i>Comment peux-tu dire ça !</i> »
Faire preuve de culot	« <i>Ça va, tu n'es pas gêné(e) ?</i> »
Quand l'interlocuteur n'écoute vraiment rien	<i>Partir + "« On ne peut pas discuter avec toi.»</i>

Les réponses du tableau ne sont que des idées à s'approprier.

- Se remémorer une situation difficile en regardant la colonne de gauche pour identifier le procédé qui a été utilisé.
- Rejouer la scène plusieurs fois en énonçant notre nouvelle réponse à voix haute. D'autres formulations viennent alors assez rapidement, souvent plus appropriées.
- Rejouer la scène plusieurs fois avec la réponse qui convient le mieux pour s'habituer. Le fait de la dire à voix haute facilite la prochaine prise de parole le moment venu.

Il y a de grandes chances qu'une situation similaire se reproduise, car chacun a des habitudes relationnelles. Au début la personne est surprise et elle supporte mal notre changement de réaction. Là encore ce n'est pas grave, nous savons pourquoi nous agissons de la sorte. Malgré que nous n'intervenions que sur son comportement elle le prend pour une attaque personnelle. Notre nouvelle réaction la freine dans ses velléités de domination, parce que les personnes qui prennent l'ascendant sur les autres veulent aussi qu'ils soient satisfaits ou qu'ils fassent comme s'ils l'étaient.

En agissant de la sorte nous subissons moins la relation et nous créons les conditions pour qu'elle évolue. Le fait d'incarner nos 4EF peut les faire résonner chez cette personne qui peut alors progressivement sortir de la rivalité et se placer elle aussi dans l'apparement (ce n'est possible que si sa rivalité n'est pas trop ancrée).

Face à une personne qui se met en infériorité vis à vis de nous, nous laissant parler et nous confortant par principe dans ce que nous disons, voire nous admirant, il faut aussi gérer la relation. L'attitude de cette personne flatte notre Ego, il faut alors veiller à ne pas tomber dans le piège de se croire supérieur. Nous pouvons montrer à cette personne ce qu'elle apporte dans la relation, l'inviter à exprimer son point de vue, ses préférences, ses interrogations. Elle fait ainsi l'expérience que son avis compte à nos yeux, ce qui est une reconnaissance qui lui est nécessaire. Elle expérimente à cette occasion la sérénité et le plaisir d'être authentiquement soi-même avec l'autre.

Se déconditionner de la rivalité

Pour se déconditionner de la rivalité il suffit de se recentrer sur les 4EF de sens, justice, paix et amour. Elles sont présentes en nous tous et sont observables chez les jeunes enfants dès qu'ils commencent à parler. Ils posent des questions, souvent très pertinentes, cherchant à comprendre le sens de ce qui se passe autour d'eux. Ils sont choqués par les injustices et posent des questions à ce sujet "Pourquoi il dort sur le trottoir le monsieur ?" Ils aiment les ambiances paisibles. Un enfant vivant dans un environnement tendu avec de nombreuses disputes cherche des lieux de paix, par exemple chez des voisins accueillants ou au contact de la nature. Quant à l'exigence d'amour, à entendre au sens de l'amour d'autrui qui fonde l'empathie, elle est mise en acte par les très jeunes enfants qui peuvent tendre spontanément leur doudou à un enfant qui pleure. L'empathie est présente d'emblée chez les humains. Dans les maternités, à l'époque où les nouveaux-nés dormaient dans une nursery pour que les mamans se reposent après l'accouchement, le personnel savait que si l'un pleurait il fallait l'apaiser rapidement ou le sortir de la pièce pour ne pas que sa détresse se propage et fasse pleurer les autres.

Pour les personnes qui ont subi un conditionnement éducatif, il ne sert à rien d'en vouloir aux parents. Ils ont eux-mêmes été conditionnés puisque la rivalité a perverti toutes les activités humaines depuis des générations.

Quant au conditionnement social il résulte du monde pyramidal dans lequel nous vivons, lui-même constitué d'organisations pyramidales elles aussi. Ces organisations dysfonctionnent le plus souvent, les personnes étant en haut sont sur-valorisées et ont des privilèges tandis que celles qui sont en bas sont méprisées et défavorisées. Un tel contexte favorise la compétition sociale qui est alors perçue comme naturelle et inévitable. Pourtant il n'existe pas dans la nature d'organisations pyramidales reconduisant à leur sommet des héritiers. Les dessins animés de type *Le Roi Lion* entretiennent cette fausse croyance mais ne sont que des projections humaines sur le règne animal. Le fait de se recentrer sur les 4EF permet de prendre de la distance avec le discours dominant actuel.

Il apparaît comme évident que la rivalité ne permet ni des relations sereines, ni des résolutions de conflit pérennes, ni de relever le défi qui se présente aux humains. Nous devons trouver un moyen de vivre en paix sur notre planète sauvegardée.

Heureusement, le fait de se recentrer sur Les 4EF permet d'accéder à quelque chose qui n'a pas de prix, la joie. La joie est impossible à ressentir au détriment de quelqu'un, donc impossible à ressentir dans le cadre d'une relation de rivalité (dans laquelle il y a toujours un dominé), impossible à ressentir quand la réussite sociale est faite au détriment d'autres personnes ou du bien commun. C'est l'émotion par excellence qui participe de ce qui nous rend heureux et elle est amplifiée lorsqu'elle est partagée. Elle est la plus-value de l'apparement.

L'apparement peut se transmettre de proche en proche, apaiser notre environnement familial et social. Sa généralisation ne pourrait qu'améliorer le monde lui-même.