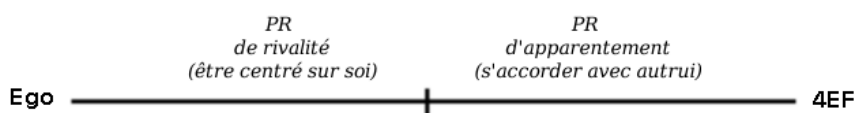


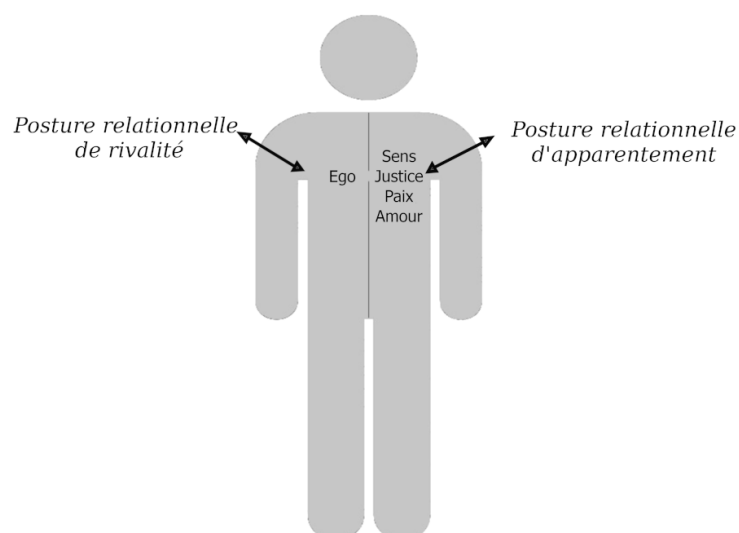
Soigner les relations

Dans les relations il y a une part qui incombe à chacun : la posture relationnelle qui est adoptée. Il s'agit d'être dans une disposition à s'accorder avec autrui ou dans une attitude centrée sur soi. Ces deux postures relationnelles (PR) sont dites *d'apparement* ou de *rivalité* et nous pouvons passer de l'une à l'autre selon les situations. Il y a aussi des degrés d'apparement et de rivalité car ces postures sont sur un continuum.



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

Ces postures relationnelles s'enracinent dans une contradiction intrinsèque des humains. Nous avons un ego qui nous pousse à l'égoïsme et à l'orgueil, mais aussi quatre exigences fondamentales (4EF) de sens, justice, paix et amour qui nous prédisposent à être empathiques et altruistes. L'amour étant à entendre au sens large de l'amour d'autrui qui fonde l'empathie.



L'empathie est présente chez les humains dès la naissance. Dans les maternités, à l'époque où l'on faisait dormir les nouveaux-nés 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 avant que sa détresse se propage et fasse pleurer les autres. Quant à l'ego, il se construit très tôt, dès que le bébé commence à comprendre qu'il est une personne parce que ses parents lui parlent, parlent de lui en le nommant par son prénom, et ont plaisir à le faire se reconnaître dans un miroir. Le bébé réagit très tôt à son prénom et il se reconnaît dans le miroir avec l'aide de ses parents. L'intériorisation de ces deux premières représentations de soi que sont le prénom et le reflet dans le miroir constituent l'embryon de l'ego. L'ego n'est donc pas simplement la conscience de soi, c'est la capacité à se faire une représentation de soi.

La représentation est inévitablement partielle, car nous sommes bien plus que notre nom, bien plus que notre image dans un miroir ou sur une photo. Notre Être est constitué d'un corps qui se reflète dans un miroir, mais aussi de ressentis physiques et émotionnels qui ne se voient pas, de pensées qui ne se voient pas non plus, et de nos 4EF de sens, justice, paix et amour. Selon qu'une personne est ancrée dans son ego ou dans son Être (donc dans ses 4E) cela détermine sa posture relationnelle. Et quand une personne à l'habitude de l'une ou l'autre PR elle la transmet à son enfant.

Transmission d'une habitude relationnelle par l'éducation

Un enfant dont les parents sont principalement dans la PR de rivalité intègre l'idée que c'est normal d'être en relation de cette façon. Ces parents ont eux-mêmes reçu cette posture de rivalité de leur parents, qui eux mêmes l'ont reçue aussi de leurs parents et ainsi de suite de génération en génération. De plus beaucoup de parents, pour s'adapter à un monde dans lequel il faut batailler pour faire sa place (ou pour la garder), pensent devoir "armer" leurs enfants pour la vie. Ils leur transmettent l'idée que pour réussir dans la vie il faut se faire valoir, s'imposer et masquer ses faiblesses. Les enfants aiment leurs parents et ont confiance en leur parole si bien qu'ils acceptent ce message malgré qu'il soit en dissonance avec leurs 4EF. Ils finissent inconsciemment par ne plus s'écouter et par vouloir répondre aux attendus parentaux. Ils peuvent alors cacher leurs difficultés, culpabiliser de ne pas être à la hauteur des attentes parentales et même parfois en avoir honte. Ils grandissent dans ce que nous appelons le "Trop d'ego", ce qui signifie qu'il entendent tout et interprètent tout via le prisme de leur ego. S'ils entendent un compliment ils se sentent "être quelqu'un de bien", mais s'ils entendent une critique ils se sentent dévalorisés. Leur bonne estime de soi ne peut donc pas se stabiliser. De plus, sous l'influence de l'ego leurs relations sont sous-tendues par un enjeu de hiérarchisation des personnes (article [Se distancier de l'ego](#)). L'enfant, le futur adulte, se sent inconsciemment supérieur ou inférieur à ses interlocuteurs et a besoin de se placer en supériorité pour préserver sa bonne estime de soi. Il peut faire preuve d'agressivité pour y arriver, en s'imposant ou en dévalorisant les autres.

Un enfant dont les parents sont principalement dans l'autre PR, celle d'apparement, a une meilleure relation avec eux et un meilleur rapport à lui-même. Ses parents tiennent compte de ses difficultés et de ses goûts, souhaitent qu'il réussisse sa vie sans pour autant lui mettre la pression. L'enfant intègre leur PR d'apparement comme étant la façon normale d'être en relation, il ne se hiérarchise donc pas car avec l'apparement les relations sont d'égal à égal. Il s'agit d'une égalité symbolique en tant que personne, indépendante des différences d'âge, de sexe et de toute autre différence. C'est pourquoi l'enfant se sent l'égal de ses parents tout en sachant qu'ils ont plus de connaissances que lui et qu'ils sont responsables



de lui. Il accepte leur autorité parce qu'elle est sensée, juste, mise en oeuvre calmement et avec empathie. Quand des enfants qui ont grandi dans un contexte d'apparementent découvrent que des personnes peuvent avoir des comportements injustes, agressifs et cela de manière habituelle, ils sont choqués et souvent démunis. Ils peuvent chercher à s'en protéger en se mettant en retrait socialement.

La plupart des enfants ont des parents qui ont l'habitude d'alterner entre les 2 PR d'apparementent et de rivalité. Ces enfants apprennent donc à caler leur PR sur celle du parent et en grandissant ils font faire pareil avec leurs interlocuteurs. Ça peut sembler être un atout que d'être capable de passer d'une PR à l'autre, mais c'est un conditionnement, ce qui n'est pas enviable. La personne ne peut que reproduire en miroir la posture de ses interlocuteurs, elle est donc sous leur influence.

Quelle que soit l'habitude relationnelle qui est transmise à l'enfant, il l'assimile comme étant la façon normale d'être en relation. S'il a été conditionné à la rivalité il peut découvrir lorsque son cercle relationnel s'élargit qu'il est possible de s'accorder avec les autres, y compris en cas de désaccord par la recherche d'un terrain d'entente. Si on lui a transmis la PR d'apparementent il peut découvrir que les relations peuvent être agressives, voire violentes et en être choqué. En revanche s'il a acquis l'habitude d'alterner entre les 2 postures, il lui est plus difficile de prendre conscience qu'il a été conditionné à être sous l'influence des autres, car sa capacité d'adaptation lui paraît être quelque chose de positif.

Chacun a hérité d'une habitude relationnelle. Prendre conscience de la sienne est la première chose à faire si l'on a envie de comprendre ce qui se joue de manière sous-jacente dans les relations. Ensuite il faut aussi identifier la PR des interlocuteurs. C'est particulièrement utile face à un interlocuteur qui est en PR de rivalité.

Repérer la posture relationnelle de rivalité d'un interlocuteur

Deux choses permettent à une personne de repérer la PR de rivalité d'un interlocuteur : la façon dont il parle et son ressenti à elle. Puisqu'il cherche le plus souvent à se mettre en supériorité avec elle, il peut hausser le ton, prendre un ton péremptoire, utiliser des arguments cinglants, monopoliser la parole, la lui couper ou encore ignorer ce qu'elle a dit. La personne ressent alors de la tension, qui se manifeste à bas bruit par un petit malaise. Elle peut inconsciemment se retenir de dire certaines choses pour que la relation se passe bien. Elle peut aussi être choquée ou blessée par ce qu'il dit, ou par son attitude.

L'ego peut conduire tout un chacun à prendre parfois une PR de rivalité et c'est toujours désagréable pour l'interlocuteur. Mais heureusement l'ancrage dans les 4EF permet à la personne de se rendre compte qu'elle est en train de faire. C'est ce que nous nous appelons faire une "sortie de route relationnelle". La personne peut se repositionner dans l'apparementent, s'excuser si besoin mais sur la forme uniquement et en maintenant ce qu'elle a à dire. Si au contraire elle est restée sans voix face au culot ou la mauvaise foi de son interlocuteur, elle peut toujours lui dire après coup une petite phrase passe partout du style "Tu sais je n'ai rien dit la dernière fois mais je pense que [...]". Ces petites sorties de routes relationnelles n'altèrent pas fondamentalement la qualité de la relation. En revanche quand un interlocuteur est en permanence dans la PR de rivalité, c'est à dire quand il est dans le Trop d'ego, la qualité de la relation est dégradée.



Repérer le Trop d'ego d'une personne

Le Trop d'ego résulte d'une dynamique psychique interne qui ne se voit pas d'emblée puisqu'il s'agit d'un conditionnement à être dans la PR de rivalité. Tout ce que nous avons décrit qui permet de détecter la PR de rivalité d'un interlocuteur est valable, et il faut en plus évaluer la qualité de la relation avec cette personne sur le long terme. Voici les signaux qui doivent alerter : de manière générale on a du mal à se faire entendre, on a beau faire faire valoir notre point de vue ça n'a pas d'effet. D'une fois sur l'autre la personne ignore ce qu'on a dit et on s'épuise à répéter. On alors elle disqualifie ce qu'on a dit. Si elle a l'habitude de passer en force en s'imposant c'est facilement repérable, mais si elle a l'habitude de manipuler c'est plus difficile car on ne sait pas quand elle cache des informations ou quand elle ment. Il est difficile aussi de se rendre compte qu'elle manipule les sentiments car on est pris dans les affects. Elle peut faire culpabiliser ou encore solliciter l'empathie de son interlocuteur pour réussir à lui faire faire ce qu'elle veut. La flatterie est un piège encore plus redoutable car ça flatte l'ego et éloigne l'autre de ses 4EF, ce qui lui fait perdre sa capacité de discernement. Plus la personne est cultivée, éduquée, plus elle manipule subtilement, mais il y a quelque chose sur quoi elle n'a pas prise. Quels que soient les procédés qu'elle utilise pour prendre l'ascendant sur quelqu'un, la relation n'est pas tranquille et l'interlocuteur le ressent. Il y a du flou, il ne comprend pas toujours où elle veut en venir, et pas mieux après lui avoir demandé des éclaircissements. D'autant plus qu'elle peut dire une chose et son contraire d'un jour à l'autre car ce qui compte pour elle c'est son intérêt immédiat. Si son interlocuteur lui rappelle ce qu'elle a dit précédemment elle nie ou l'accuse d'avoir mal compris. D'autre part, comme elle réagit de manière imprévisible, son interlocuteur n'ose pas lui dire certaines choses par crainte de sa réaction. Ces ressentis pénibles sont le signe qu'elle instrumentalise la relation à son avantage.

Il est plus délicat de repérer le Trop d'ego quand la personne a été conditionnée à se sentir inférieure, pas à la hauteur. Elle a tendance à s'effacer, à laisser parler, acquiescant par principe à ce que dit son interlocuteur, ce qui flatte son ego et peut le rendre aveugle. Pour autant elle peut changer d'attitude à la faveur d'une erreur de sa part, d'un oubli ou d'une difficulté qui sont autant d'opportunités pour qu'elle se mette en supériorité.

Par principe, la relation avec une personne étant dans le Trop d'ego n'est pas stable, pas fiable et il est légitime de préférer les relations avec des personnes qui s'apparentent, mais on ne choisit pas toujours ses collègues et encore moins les membres de sa famille. On est donc obligé parfois de gérer des relations avec des personnes étant dans le Trop d'ego. S'apparenter avec une personne étant dans le Trop d'ego ça revient à être dans ce que nous appelons le "mode relationnel discordant" parce que chacun est dans une PR différente. L'un cherche à s'apparenter mais pas l'autre. L'enjeu est alors pour la personne qui s'apparente de se faire respecter sans envenimer la relation pour autant.

Se faire respecter par une personne étant dans le Trop d'ego

Nous (auteurs) avons identifié trois précautions à prendre systématiquement pour ne pas se laisser manipuler.

- Différer toute prise de décision chaque fois que c'est possible : il s'agit de pouvoir prendre du recul pour faire le point. Pour savoir si on a bien compris de quoi il retourne et si on a besoin d'aller chercher des informations complémentaires. Pour clarifier aussi ce qu'on ressent. Cette prise de recul déplaît forcément à la personne du fait qu'elle est dans le Trop



d'ego, car si elle était dans l'apparement elle comprendrait et accepterait le besoin de réflexion. Son intolérance ne fait donc que confirmer qu'il est prudent de différer.

- Ne pas nous appuyer sur ce qu'elle dit : puisqu'elle peut dire une chose et son contraire sa parole n'est pas fiable. Elle dit ce qui lui est utile sur le moment pour arriver à ses fins. Pour éviter de prendre ses paroles pour argent comptant, il y a une petite question à avoir en tête : *quel intérêt a-t-elle à dire cela maintenant ?* La plupart du temps on ne le sait pas, mais dans les grandes lignes c'est toujours le même principe qui est en jeu. Sa prise d'ascendant est sous-tendue par un enjeu narcissique qui vise à préserver son sentiment de supériorité parce que sa bonne estime de soi en dépend. C'est pourquoi elle fait en sorte de dévaloriser les autres où de les amener à faire ce qu'elle désire.

- Ne pas lui livrer de choses personnelles : elle utilise tout ce qu'elle sait de ses interlocuteurs pour arriver à ses fins. Connaître leur vie, leurs failles et leurs désirs facilite ses manipulations. Mieux vaut donc se limiter à des discussions anodines, et pour les enjeux importants s'en tenir aux faits, aux arguments et à l'exigence de respect.

**3 précautions de principe
avec une personne étant dans le Trop d'ego**

- différer toute prise de décision ;
- ne pas s'appuyer sur ce qu'elle dit ;
- ne rien lui livrer de trop personnel.

Ces trois précautions sont contre-intuitives car les 4EF incitent à répondre positivement aux sollicitations des autres, à leur faire confiance et à apprécier les échanges authentiques. D'où l'importance de prendre la mesure du fait que chez une personne étant dans le Trop d'ego le rapport au langage est perverti (article [Parler vrai](#)). Autant chez une personne étant dans l'apparement le langage est au service d'un échange authentique, autant dans la PR de rivalité il est instrumentalisé. Voilà pourquoi il est salutaire de mettre en oeuvre les trois précautions de principe que nous avons citées. Avec le temps ça devient automatique et la personne a de moins en moins de prise sur son interlocuteur. Il est nécessaire aussi d'apprendre à lui répondre, car rester sidéré devant son culot ou sa mauvaise foi ça équivaut pour elle à une acceptation et elle continue alors à agir comme elle en a l'habitude.

Apprendre à répondre

L'objectif des réponses est de donner à entendre à la personne qu'on porte un jugement négatif sur son attitude, pas sur elle. Elle le prend malgré tout comme une attaque personnelle puisqu'elle entend tout et interprète tout via son ego, mais ça lui appartient. Il faut juste lui répéter que c'est tel ou tel comportement qui pose problème. Pour cela il faut identifier clairement le comportement incriminé. Les procédés de prise d'ascendant sont en nombre relativement limité et nous les avons listés dans le tableau ci-dessous. Vous trouverez en face des idées de réponses.

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. »
Mots trop compliqués	« On se comprendrait mieux sans jargon. »
Argument cinglant	« C'est facile d'attaquer les autres au lieu de chercher à discuter. »
Dévaloriser subtilement	« Tes sous-entendus sont déplaisants »
Monopoliser la parole	Faire le signe du moulin ou se boucher les oreilles + dès qu'on peut parler : « En fait tu veux parler tout seul. »
Couper la parole	Faire le signe d'une croix avec les mains ou se boucher les oreilles + dès qu'on peut parler : « j'aimerais bien pouvoir finir mes phrases. »
Ignorer ce qu'on a 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	« Je vais y réfléchir. » « Il te faut une réponse pour quand au plus tard ? »
Se victimiser (pour obtenir quelque chose)	« Je comprends mais il faut que je réfléchisse si c'est possible.» « Désolé mais de mon côté ça ne va pas être possible.» (sans se justifier)
Menacer	« En fait tu me menaces faute d'arguments. » « Ça, ça s'appelle une menace. »
Présenter une argumentation apparemment pertinente mais très fermée	« J'ai besoin de temps pour y réfléchir. » « Ce n'est sans doute pas si simple, tu oublies peut-être des choses. »
Faire preuve de mauvaise foi	« Alors là, ça me laisse sans voix ! » « Comment oses-tu dire ça ! »
Faire preuve de culot	« Ça va, tu n'es pas gêné(e) ? »
Quand l'interlocuteur n'écoute vraiment rien	Partir + « On ne peut pas discuter avec toi.»

Les réponses du tableau ne sont que des idées à s'approprier. Pour cela vous pouvez :

- Vous remémorer un souvenir et chercher dans la colonne de gauche le procédé que la



personne a utilisé.

- Rejouer la scène mentalement en énonçant une réponse de la colonne de droite. La rejouer plusieurs fois et vous verrez apparaître d'autres formulations qui seront mieux appropriées à la situation et à votre personnalité.

- Rejouer ensuite la scène à haute voix avec votre nouvelle réponse, plusieurs fois et amusez-vous, il est plaisant d'avoir trouvé une réponse adaptée ! Votre prise de parole le moment venu en sera facilitée. Il y a de grandes chances que cette personne recommence à utiliser le même procédé car elle a, comme tout le monde, des habitudes relationnelles. Votre changement de comportement va la surprendre au début et elle pourra vous le reprocher, ce qui doit vous conforter dans l'idée que vous avancez dans la bonne direction. Les personnes qui veulent en imposer aux autres, ou s'imposer, veulent aussi que les autres soient contents où qu'ils fassent comme s'ils l'étaient, donc votre réponse la dérange. Elle ne comprend pas ce qui se passe, elle ressent simplement qu'elle ne peut plus faire comme avant. Plus votre réponse sera bienveillante plus ça lui permettra éventuellement de prendre conscience de son conditionnement et du fait que ses actes ne sont pas en cohérence avec ses 4EF. Vous lui ouvrez simplement une porte vers l'apparement.

Répondre la première fois fait peur, mais de moins en moins avec le temps. Le fait que vous vous fassiez respecter en incarnant les 4EF peut les faire résonner chez elle. Elle pourrait alors lâcher prise avec son ego et ressentir la détente qui en découle. Si elle avait tendance à se mettre plutôt en infériorité par rapport à vous, vous pouvez lui montrer ce qu'elle apporte de positif dans la relation et elle constatera aussi que ses erreurs, ses faiblesses ne donnent pas lieu à des jugements disqualifiants. Exprimer la détente d'une relation d'égal à égal peut lui donner envie de s'ancrer elle aussi dans l'apparement.

Comme il y a des degrés de rivalité et d'apparement il y a aussi des degrés du Trop d'ego. Plus la personne se situe à l'extrémité du continuum du côté de la rivalité, plus elle est éloignée de ses 4EF et moins il y a de chance qu'elle s'engage sur la voie de l'apparement. Nous considérons qu'une personne dite perverse-narcissique est à l'extrême bout du continuum. Elle veut contrôler la vie de sa victime et, en l'isolant de sa famille et de ses amis, elle devient son unique point de référence. Elle peut alors facilement la faire douter de ce qu'elle a vu, entendu, et de ce qu'elle pense. Elle crée un climat d'insécurité affective en jouant sur l'imprévisibilité, provoquant des conflits et soufflant le chaud et le froid. Si vous identifiez une personne de votre entourage qui agit de la sorte, le plus sage est de la voir le moins possible, de reprendre contact avec vos amis et votre famille et d'appliquer nos conseils avec rigueur. C'est pénible d'avoir à gérer une telle relation mais c'est ce qui permet de s'en sortir, alors que la subir la fait perdurer.

Banalisation de la rivalité en France

La compétition sociale règne depuis longtemps, à tel point que de nombreux parents "arment" leurs enfants pour la vie. Les comportements de rivalité (en imposer, s'imposer, masquer ses faiblesses) se sont donc banalisés. Dans un tel contexte les personnes étant dans l'apparement se sentent inadaptées. Certaines cherchent des solutions dans les pratiques de développement personnel, ce qui les empêche de voir la responsabilité des autres. Quand une relation se passe mal elles se remettent trop facilement en cause et en oublient la part de responsabilité qui provient de la PR de rivalité de l'autre. Face à un climat social qui se durcit, elles se remettent en cause aussi et ne voient pas l'influence sociétale délétère qui valide la hiérarchisation des personnes. Le sage Krishnamurty peut aider à la prise de conscience de ce mal qui nous dépasse. Lui qui avait été pressenti dès l'enfance pour jouer un rôle messianique



et qui avait été élevé en conséquence s'en est rendu compte. Il a pris ses distances avec le destin de "sur-homme" qu'on lui avait tracé et a dit notamment que "Ce n'est pas un signe de bonne santé mentale que d'être bien adapté à une société malade". Donc ne culpabilisez pas de vous sentir décalé, ne désespérez pas non plus car le monde évolue et par certains côtés dans le bon sens. Si au contraire vous vous êtes aperçu en lisant ce texte que vous avez été conditionné à la rivalité par votre éducation et/ou socialement, vous pouvez à tout moment décider de vous en déconditionner.

Se déconditionner de la rivalité grâce aux 4EF de sens, justice, paix amour

Les 4EF de sens, justice, paix et amour 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, au contact de la nature, parfois de la solitude. Quant à l'exigence d'amour, elle est mise en acte par les très jeunes enfants qui peuvent tendre spontanément leur doudou à un enfant qui pleure. Personne ne nous a dit ressentir ces 4EF comme lui étant étrangères et nous pensons qu'elles sont universelles, simplement elles sont parfois enfouies au plus profond de l'Être.

Prenez le temps de vous mettre à certains moments en retrait du bruit du monde pour pouvoir vous interroger authentiquement sur vos véritables besoins et désirs. Prenez le temps aussi d'écoutez des podcasts, de lire des témoignages de personnes qui ont changé de vie, qui ont réussi à se dégager de la rivalité et donc de la compétition sociale. Prenez conscience qu'en décidant d'agir au regard de vos 4EF vous serez moins stressé (article Se distancier de l'ego), vous pacifierez vos relations et accéderez aussi à la joie. Cette émotion précieuse qui nous rend heureux est impossible à ressentir au détriment de quelqu'un, donc impossible à ressentir dans la PR de rivalité avec laquelle il y a toujours un inférieur, un dominé. La joie est la plus-value de l'apparement et elle est amplifiée d'être partagée.

La qualité de nos relations est centrale pour notre bien-être et notre bonheur. Ça vaut le coup de consacrer du temps à prendre soin de nos relations.

