

Développement personnel : La nouvelle quête du mieux-être ¶

Emissions télévisées sur le coaching et l'hypnose, multiplication des stages de formation pour mieux vivre avec soi et avec les autres, explosion dans les médias et dans l'édition. Longtemps réticente à ces techniques psychologiques venues des Etats-Unis qui sentaient à la fois le «cheap» et le soufre, la France est en train de se laisser gagner par la grande vague du «développement personnel». Que faut-il penser de cette révolution résolument optimiste qui, plutôt que de «savoir faire», nous propose de «savoir être»?

John a 28 ans, un visage intelligent, l'air solide. Mais il dort sous les ponts. C'est là qu'Antony Robbins (1), sacré aux Etats-Unis pape du développement personnel, est allé le chercher pour l'inviter à participer à un séminaire sur la motivation. John raconte sa vie: sa mère qui fait le trottoir, son père derrière les barreaux pour meurtre, sa première injection d'héroïne à 8 ans... Comment voit-il son avenir? Comme une survie entre vol, mendicité et shoots pour atténuer la douleur. Sa conception du monde? Elle se résume à quelques maximes désolantes: les gens profitent de vous dès que vous baissez la garde, personne n'aime personne...

Cas désespéré? Erreur, répond le formateur. Notre esprit possède le pouvoir de briser toutes les «fatalités». Il faut d'abord comprendre par quel mécanisme mental John s'est laissé entraîner sur la pente de l'échec. Puis lui montrer comment on peut modifier un fonctionnement mental déficient en lui en substituant un autre plus satisfaisant. Il n'y a pas de victime. Chacun est maître de son destin. Robbins en fait la démonstration: grâce aux techniques qu'il lui enseigne, John réussit à «reprogrammer» l'idée qu'il se fait de lui-même. Le résultat frise la magie: il quitte le pavé, cesse de se droguer, trouve un travail. L'obstacle est dans la tête, conclut Robbins. Si John a réussi à le surmonter, chacun de vous peut changer son destin en modifiant sa vision du monde.

Cette foi en la toute-puissance du mental a de quoi nous faire sursauter. Comment! Une enfance digne de Dickens ne suffit-elle pas à expliquer l'échec? Il faudrait l'imputer à un dispositif mental mal réglé plutôt qu'à une aveuglante faillite sociale? Une sorte de maladresse du ciboulot, voire un goût secret pour la déchéance? Croit-on vraiment que la logique marchande et ses dérivés, l'injustice et l'exploitation, sont solubles dans la méthode Coué? Ah! qu'ils sont agaçants, ces Américains coincés dans le culte de Superman et de Self-Made-Man, qui s'imaginent dissoudre la dure loi du déterminisme sociologique à coups de «think positive», «just do it» et autres abracadabras simplistes! Toutes ces méthodes aux noms agressivement technologiques, programmation neurolinguistique, analyse transactionnelle, hypnose ericksonienne, Gestalt-thérapie, process-communication, training autogène, ennéagramme, n'expriment-elles pas au fond une dramatique inflation de l'ego qui prétend maintenant occulter la dimension sociale?

Il faut pourtant écouter l'argument de Robbins: d'autres, fait-il remarquer, ont été confrontés à des situations plus noires que l'enfance de John, sans pour autant sombrer. Par quel mystère, ou plutôt par quel mécanisme? Comme tous les formateurs en DP, Robbins accorde une importance capitale à ces «croyances» éminemment subjectives que chacun se forge à partir de son vécu. Elles constituent le filtre à travers lequel nous voyons le monde. Ceux qui ont eu la chance de rencontrer des modèles de courage, d'invention, d'optimisme ont pu se constituer des croyances dynamisantes – exemple: «plus un défi est difficile, plus il est excitant» ou «en cas de besoin, je sais comment obtenir de l'aide». A l'inverse, ceux qui n'ont vu autour d'eux qu'échec et désespoir se retrouvent piégés comme John. Ils ricochent à l'infini entre leurs interprétations destructrices – «je ne vauds rien», «le monde est un enfer» – et les comportements distordus qui en découlent.

C'est vrai dans le monde du travail. «Le bonheur des uns fait le malheur des autres» est une croyance vénéneuse qui tue le succès – en culpabilisant ceux qui réussissent, et en lésant virtuellement tous les autres. A l'école, on croit que «les filles ne comprennent pas les maths», ou qu'«un garçon qui pleure est un bébé». Combien continuent de penser qu'«il faut obtenir des résultats parfaits, sinon mieux vaut ne rien faire», ou encore qu'«une enfance malheureuse empêchera toujours l'adulte d'être heureux»? Combien de femmes enfin s'emberlificotent dans de folles exigences et sabotent leur couple en rêvant au prince charmant? «Si je veux être aimé, je ne dois jamais dire non» est un autre de ces diktats toxiques qui mènent tout droit au rétrécissement de l'être par l'inhibition de son autonomie. Ces croyances sont souvent des préjugés sans fondement. Mais elles ont des conséquences réelles parce qu'elles influencent notre comportement: les postulats optimistes favorisent l'action, alors que les partis pris pessimistes, qui cadennassent d'avance toute issue heureuse, fonctionnent comme des malédictions paralysantes.

Que les enchaînés du «disque rayé» se rassurent: ces schémas devenus automatismes ne sont pas gravés au burin dans nos neurones. Réflexes conditionnés – on peut les déconditionner. Il faut d'abord prendre conscience que les lunettes à travers lesquelles nous regardons la réalité ne sont pas la réalité. «La carte, a-t-on coutume de dire en PNL (programmation neurolinguistique), n'est pas le territoire.» Votre carte vous mène invariablement dans un bourbier? Changez-la. Il suffit pour cela de modifier vos processus cognitifs. Cela s'apprend. Toutes les méthodes de DP sont des mallettes à outils, souvent très inventives, qui manipulent le «film mental», mobilisent les «états ressources», restructurent le «scénario» hérité de l'enfance...

Sylvie Brun, 45 ans, deux enfants, directrice commerciale, a pu mesurer leur efficacité. Elle s'était inscrite à un stage PNL intitulé «Dépenser moins d'énergie pour obtenir ce qu'on veut». Elle pensait y trouver quelques bonnes recettes pour mieux communiquer, elle en est sortie avec la décision, ferme et sereine, de quitter la société où elle dirigeait une équipe de vendeurs. «Il y a eu un déclic qui m'a ouvert les yeux sur ce qui était important, se souvient-elle. Je me suis vue comme j'étais: physiquement surmenée, et mentalement harassée par l'activité perpétuelle et insensée qui consiste à vendre toujours plus des mêmes choses.» Du coup, sa peur du chômage s'est évanouie, Sylvie a pris le temps de négocier un licenciement. Un conseiller de l'ANPE – a-t-il été sensible à sa façon de communiquer, récemment apprise dans le stage PNL? – lui a suggéré de suivre une formation à la «relation d'aide». Et elle a trouvé sa voie: elle vient d'obtenir son premier poste dans son nouveau – et très beau – métier: s'occuper de la réinsertion professionnelle des handicapés dans sa région. Qu'est-ce que le DP lui a appris? «A cesser de me conformer aux attentes des gens – ou plutôt à l'idée que je m'en faisais. A être à l'écoute de ce qui se passe en moi. A aller chercher des ressources au fond de moi, et des apprentissages autour de moi. Et surtout, tout ça ne sert à rien si on ne les applique pas.» Sa nouvelle «croyance»? «Si tu es bien, tout sera bien autour.»

Ainsi donc, il est possible de changer vite et bien, en acquérant un nouveau style de communication avec soi et avec le monde. Quelle bonne nouvelle pour tous ceux, ni héros ni clodos, qui n'arrivent pas à quitter la cigarette, à aplanir un conflit familial, à se faire respecter de leur patron. Tous ceux qui voudraient cesser de végéter dans un travail ennuyeux, de se ronger les ongles ou de tout remettre au lendemain sans pour autant s'allonger sur un divan et plonger dans la remémoration des traumatismes infantiles. Résolument optimiste, le DP part du postulat que l'être humain possède la faculté intrinsèque d'évoluer. Nos aptitudes ne sont pas nos habitudes. Les premières permettent de réformer les secondes. Résolument démocratique, il affirme que nous avons tous le même potentiel – les virtuoses se distinguant seulement par leur facilité à le mobiliser. Leur secret? Ils ont appris à «piloter leur cerveau». Plus qu'un savoir-faire, ils possèdent un «savoir-être» que chacun peut acquérir en les imitant. Ils ne se soucient que du comment: «Ne demandez pas à votre enfant pourquoi il a des difficultés en algèbre, conseille Robbins, mais de quoi il a besoin pour les surmonter.» Au lieu de ruminer leurs échecs, ils investissent leur énergie dans l'essai de nouvelles stratégies – inventées ou tout simplement empruntées à d'autres.

Après le siècle du politique et de ses révolutions, voici que s'ouvre l'ère du mental et de ses métamorphoses. Elle propose un nouvel idéal (le travail sur soi), de nouveaux modèles (les êtres «réalisés»), de nouveaux outils (la panoplie des techniques psys). Elle institue un nouveau droit (celui d'«actualiser son potentiel») et développe une nouvelle expertise (la «gestion du moi»). Avec un temps de décalage sur le monde anglo-saxon, la grande vague déferle sur la France. Le grand public en redemande: émissions télévisées sur le coaching ou l'hypnose; multiplication des stages de formation à l'«assertivité» ou la «communication efficace» (voir l'article de Jacqueline de Linares, pp. 16-17); succès remarquable du magazine «Psychologies», désormais diffusé à 300000 exemplaires; vogue des tests de personnalité sur internet, qui permettent, en quelques clics, de mesurer votre «intelligence émotionnelle», de trouver votre profil dans l'ennéagramme, ou votre type MBTI (test élaboré à partir des concepts jungiens); hausse de la fréquentation (plus de 23000 visiteurs en 2003) au Salon Rentrez Zen! Thème du dernier salon: «Prendre confiance en soi, c'est renouer avec la vie».

C'est dans l'édition que l'émergence du phénomène DP est le plus flagrant: les ventes ont bondi de 62% en une année! Surfant sur la déferlante, les librairies Fnac proposent depuis quelques semaines un rayon spécifique. La collection «Réponses», chez Robert Laffont, la plus ancienne du genre fondée en 1967, a lancé les premières traductions des grands auteurs américains comme Carl Rogers. Et elle continue: un grand classique du DP, «Flow», signé de Mihaly Csikszentmihalyi, paraît en janvier sous le titre «Vivre» (voir interview p. 18). «Ces livres se vendent encore dix ou vingt ans après leur parution, explique Abel Gerschenfeld, responsable de la collection. Robbins est le type du "longseller": il s'est vendu à plus de 100000 exemplaires, sans que la presse n'en parle jamais.» La collection elle-même a dû affronter le discrédit imposé par les freudiens et les lacaniens, longtemps en position de monopole. «Ce temps est bien révolu, tout le monde s'engouffre désormais dans le créneau», estime Gerschenfeld. Parmi la dizaine d'éditeurs spécialisés, signalons les Editions de l'Homme («Cessez d'être gentil, soyez vrai!», «Lâcher prise»). On trouve en poche une pluie d'opuscules pratiques, manuels de self help baptisés les how to («Changer de vie» chez J'ai Lu, «Comment ne plus être en

retard» chez Pocket). Dans le même esprit, Michel Lafon creuse le filon: après «le Manager minute», il publie «l'Excuse minute»; après le succès interplanétaire de «Qui a piqué mon fromage?» (100 pages en gros caractères et 14 millions d'exemplaires vendus dans le monde), il publie la version ado de cette fable crémière qui illustre les mérites de l'adaptation.

Ce raz de marée ne convainc pas tout le monde. Les milieux académiques restent si rétifs que Dunod, éditeur d'ouvrages psys classiques, soucieux de ménager la susceptibilité de ses auteurs, a choisi de publier le DP sous une autre marque, InterEditions. Cette collection («Former au développement personnel», «le Pouvoir de négociier») s'adresse aux professionnels de «la relation d'aide»: thérapeutes, psychologues, infirmiers, éducateurs, coachs... Parallèlement, une seconde collection, en direction du grand public cette fois, a été lancée en 2002, axée sur la recherche du bonheur («J'aime mon couple et je le soigne», «Vous pouvez vaincre la dépression»). «Contrairement à la mode des livres sur le management dans les années 1980, qui s'est soldée par une chute du marché, explique l'éditrice Marie-Laure Cahier, il s'agit cette fois d'un vrai phénomène de société. Comment mener sa vie tout en respectant les autres? Nous nous posons tous ce genre de questions.»

Mais, pour le grand public, c'est Odile Jacob, apparue dans l'édition en 1987, qui a donné ses lettres de noblesse à un secteur qui sentait à la fois le cheap et le soufre. Avec un talent inimitable, elle a rendu accessible la psychologie haut de gamme, en publiant des auteurs que le public plébiscite: Boris Cyrulnik, qui a introduit en France la notion de résilience, Christophe André, François Lelord ou Willy Pasini, les mousquetaires de l'estime de soi.

C'est dans la Californie des sixties que l'ère de la gestion du soi prend sa source. La révolution hippie voit l'émergence de l'individu moderne auréolé d'autonomie. Soudain libéré du carcan des conformismes, le psychisme s'ouvre à une expérimentation tous azimuts (états psychédéliques, décharge émotionnelle, LSD). Dans un grand élan vers une vision «holistique» de l'humain (l'homme est un «tout» indivisible), le corps et l'esprit, disjoints par la science positiviste, fusionnent à nouveau, donnant naissance à la vague des médecines douces et des thérapies psychocorporelles. Un nouveau rapport au monde s'affirme, qui récusé la conscience malheureuse. Fi des déchirements ontologiques dont la pensée occidentale s'est fait une spécialité, place à l'harmonie, avec soi, avec les autres, avec l'univers. De cette écologie généralisée découlent deux courants: d'une part, la vogue des spiritualités orientales et, de l'autre, le mouvement multiforme du self-development.

Ce sont les travaux du psychologue Abraham Maslow (1908-1970) qui servent de fondement au DP. Cette figure majeure de la psychologie humaniste, apparue à Esalen en Californie dans les années 1960, élabore une très stimulante théorie de la personnalité, connue sous le nom de pyramide de Maslow. Elle classe les besoins humains du physique au spirituel et distingue deux types de besoins psychologiques. D'abord, les besoins de base: sécurité (être protégé), appartenance (être reconnu, être aimé), estime (sentir son importance, réussir). S'ils ne sont pas satisfaits, ces besoins entraînent une névrose. C'est à ce niveau qu'intervient la psychothérapie, afin de combler le déficit.

Mais ces besoins de base ne sont pas le tout de la personnalité. La pointe de la pyramide figure les besoins supérieurs, qui se traduisent par une aspiration à accomplir son potentiel créatif et spirituel. C'est dans ces strates élevées que se déploie le développement personnel. Les êtres qui y accèdent aspirent à une vie intense, une plénitude active qui leur permette d'actualiser toutes leurs possibilités. C'est dans ces hauteurs escarpées que se posent les questions les plus nobles, celles de la culture et du sens de la vie. L'étude des conditions de possibilité d'une vie heureuse devait, pour Maslow, prendre le pas sur celle de la pathologie. Trop d'insistance sur les manques a entretenu en effet une vision déformée de la nature humaine et occulté l'élan vers l'épanouissement. Il faut retrouver l'ardente injonction de Nietzsche, «deviens ce que tu es».

Oui, mais à trop viser le «plus-être», à trop exalter les ressources de la subjectivité, le DP ne risque-t-il pas de verser dans la mégalomanie et l'égoïsme? «Le changement a changé, déplore le philosophe Michel Lacroix (2). Autrefois, il se faisait à la faveur d'une rencontre – avec Dieu, la Raison, le monde ou un semblable. Aujourd'hui, il prétend se passer de l'altérité: la technicité est censée suffire pour accéder au potentiel magique du moi.» Gare aux réveils douloureux, met en garde le philosophe: «La recherche du plus-être risque fort de déboucher sur le mal-être: qui peut prétendre être à la hauteur du nouvel idéal de soi que se fixe le DP?»

La question de la puissance, voire de la toute-puissance travaille l'univers de la DP. «C'est flagrant dans les stages, raconte le psychosociologue Christophe Medici, responsable du cabinet de formation Argos. Même quand le séminaire s'intitule "Gestion du stress" ou "Préparation des oraux de concours", l'attente des participants est souvent bien plus profonde: elle vise le changement. Le formateur doit rester humble et résister à la tentation de jouer les gourous, les thérapeutes ou les accoucheurs de l'être.» Or trop de cabinets proposent des programmes «légers», assurés par des animateurs peu qualifiés (3). Plus grave encore, le DP partage sa thématique qui conjugue puissance et changement... avec les sectes. La scientologie, par exemple, possède une facette, la dianétique, qui ressemble comme deux gouttes d'eau à une méthode de DP. Comment faire le tri? «Le formateur doit être bienveillant, généreux et respectueux de votre autonomie, c'est notre éthique de base, explique Medici. Au moindre accroc à ces préceptes, fuyez!»

«L'univers du DP est trop nébuleux. Il est temps de le mettre en réseau, de le doter d'un mode d'emploi et d'une charte éthique», affirme Maude Julien, psychothérapeute multiméthode. C'est à cette tâche qu'elle s'est attelée avec Alain Schmidt, libraire rue de la Convention à Paris. Sous l'enseigne Lettre ouverte-l'Être ouvert, ils s'approprient à ouvrir un espace DP totalement original: on y trouvera un fonds sélectionné pour naviguer dans la pléthore éditoriale, un cabinet d'orientation pour se repérer dans le maquis des méthodes et éviter sectes et charlatans, un lieu ouvert à des ateliers, des projections et des débats. Et aussi de la danse, de la cuisine, des voyages. «Ce sont des activités – les découvertes récentes sur le cerveau le prouvent – qui favorisent la neurogénèse, explique Maude Julien. Et au fond qu'est-ce que le DP sinon la somme des stratégies inventées par la culture afin d'optimiser l'usage de cette merveille: le cerveau humain?» ¶Alors, explorateurs de la galaxie psychotechnique, ne négligez pas la plus vieille méthode de DP, celle qui a été si utile à l'Homo sapiens: aérez-vous la tête, proscrivez les routines et cultivez votre curiosité.

(1) «Pouvoir illimité», Robert Laffont, 1989.

(2) «Le Culte de l'émotion», Flammarion, 2001, 15 euros. «Peut-on changer?», Editions de l'Atelier, 2004.

(3) «A quel psy se vouer ? », sous la direction de Mory Elkaïm, Seuil, 2003, 462 p., 22 euros.

Ursula Gauthier

PNL, hypnose et gym-cerveau

Comment programmer son mental pour améliorer ses performances

Californie, années 1970. Des psychothérapeutes hors du commun font sensation en soignant leurs patients en quelques séances. Le plus impressionnant d'entre eux, Milton Erickson, père de la nouvelle hypnose, est un geyser permanent de techniques inventives et fascinantes qui agissent comme par magie. Quel est le secret de cette extraordinaire efficacité? Décidés à découvrir ce qui se cache «derrière la magie», deux intellos de l'université de Santa Cruz, John Grinder, linguiste, et Richard Bandler (1), mathématicien, examinent à la loupe le comportement de ces as du contact humain et décodent les processus mentaux qui leur servent à élaborer des stratégies infaillibles. La PNL est le fruit d'une vaste entreprise de modélisation de l'excellence. Elle offre de nombreuses et puissantes techniques de communication et de transformation de soi: reprogrammation des «croyances» dépassées, travail sensoriel, visualisation, hypnose, «gym-cerveau»...

Introduite en France dans les années 1980, la PNL fait un tabac dans les entreprises qui y trouvent une technique de vente – comment convaincre un client réticent – et un outil de gestion – comment obtenir à la fois la motivation et la docilité des employés. «Rien n'est plus étranger à la philosophie de la méthode, affirme Josiane de Saint-Paul (2), directrice du premier institut français fondé en 1982, l'IFPNL (3). Celle-ci présuppose une éthique: la communication étant optimale quand personne ne se sent lésé, le but à atteindre est le "win-win", gagnant-gagnant. La base de la PNL est le respect de l'autre: puisque chacun voit le monde à travers son filtre, personne ne peut prétendre détenir la Vérité.»

Pour Bruno Gendron, la leçon a été libératrice. Cet universitaire a brillamment surmonté un handicap grave : il est aveugle. Mais à 40ans son perfectionnisme était devenu dévorant: à la moindre erreur, il se demandait avec angoisse s'il n'était pas un mauvais prof, s'il ne devait pas quitter l'université. «La PNL m'a appris à considérer tout ce qui m'arrive comme un apprentissage. Je me donne maintenant le droit de me tromper, et du coup je tolère que les autres se trompent. Bien sûr, ajoute-t-il avec humour, mon opinion est toujours la plus juste, mais je l'impose moins.» Cette nouvelle sagesse, Bruno la transmet à ses étudiants: «Prenez le temps de ressentir votre émotion quand vous réussissez quelque chose, ça vous servira à garder votre foi en vous face aux épreuves de la vie.»

< EM>

(1) «Un cerveau pour changer», InterEditions, 2002.

(2) Chez InterEditions: «l'Esprit de la magie», 1999, et «Derrière la magie», 2000.

(3) www.ifpnl.fr

Ursula Gauthier

Les neuf types de personnalité

Du Perfectionniste au Meneur, du Gagnant au Créatif... A chaque type de personnalité, ses forces et ses limites

Remonte-t-elle à Pythagore, cette figure à neuf points (du grec *ennea*, «neuf»), à Babylone ou aux soufis? La méthode actuelle apparaît au Chili, dans les années 1960-1970, définie par les psychologues Oscar Ichazo et Claudio Naranjo. Puis des jésuites américains lui assurent un rayonnement international. Aux Etats-Unis, elle est enseignée à la fois dans les facultés de psychologie et dans les business schools. La CIA s'en servirait pour deviner les motivations des leaders étrangers.

L'ennéagramme définit neuf profils, qui ne coïncident pas avec des comportements, mais avec des styles, caractérisés chacun par des mécanismes de pensée, des réactions émotionnelles, des motivations internes, des styles de communication, des valeurs et des croyances de base. Ces neuf types sont le Perfectionniste, l'Altruiste, le Gagnant, le Créatif, l'Observateur, le Loyaliste, l'Epicurien, le Meneur et le Médiateur. Chaque profil est doté de son propre filtre de perception du monde. Les comportements rattachés à chaque type sont très variés; ce qui est commun, ce sont les motivations inconscientes (conçues comme innées). «*La même fascination pour le feu peut par exemple donner un pompier ou un pyromane*, explique Fabien Chabreuil, directeur de l'Institut français de l'Ennéagramme (1). *Il n'existe pas de bons ou de mauvais profils, ils ont chacun des forces et des talents, ainsi que des limitations et des illusions.*» (2). Les individus se situent à des niveaux différents d'intégration – ou de régression – au sein de chaque profil. Par exemple, appartient au profil 8 des Meneurs (goût du combat et caractère protecteur) l'abbé Pierre mais aussi Saddam Hussein!

S'initier à l'ennéagramme permet de comprendre comment nos proches voient le monde, ainsi que de transcender les différentes sensibilités pour aboutir à des relations profondes.

Plus de la moitié des personnes qui s'inscrivent en stage d'ennéagramme sont des particuliers qui cherchent à mieux se connaître et à mieux communiquer. Suivent les professionnels de la relation d'aide, et enfin ceux qui y trouvent un outil de management et de résolution des conflits.

Le travail de DP débute par la mise en œuvre des ressources spécifiques de chaque type et par l'exploration des processus souvent inconscients qui fondent notre personnalité et celle de nos proches. Cela permet de se désidentifier de certains mécanismes artificiels ou figés de l'ego, afin d'accéder à un état psychologique plus libre parce que plus respectueux de ce que nous sommes en profondeur. Un travail par l'ennéagramme peut être un préalable à un stage de PNL.

(1) www.enneagramme.com

(2) «*Comprendre et gérer les types de personnalité*», Dunod, 2001, 24 euros

¶ Ursula Gauthier

Les trois états du Moi

Eric Berne (1910-1970) définit dans les années 1950 les fameux «trois états du Moi»: Enfant, Parent et Adulte, « l'enfant que l'on était », « le parent que l'on a eu » et « l'adulte que l'on est devenu ». En simplifiant, le Moi-Parent représente la conscience morale; il peut être protecteur ou persécuteur. Le Moi-Adulte, c'est le moi rationnel. Le Moi-Enfant est la part ludique et créative, tour à tour «libre», «soumis» ou «rebelle». Dans une personnalité équilibrée, les trois états du Moi cohabitent harmonieusement, et peuvent être activés librement selon les objectifs visés. Une personne qui met en avant constamment le même état du Moi a un fonctionnement psychologique bloqué. L'analyse transactionnelle ou AT (1) permet de découvrir comment les trois états interagissent dans notre psychisme. Et aussi comment ils interfèrent concrètement dans la communication. Avons-nous tendance à parler à partir du Moi-Parent? Plutôt moralisateur ou plutôt protecteur? Obtenons-nous des réactions dans le Moi-Enfant de notre interlocuteur? La transaction peut alors s'installer dans la dépendance. Si nous obtenons des réactions dans le Moi-Parent de l'autre, la communication peut virer à l'affrontement. L'AT permet d'apprendre comment établir des relations équilibrées en soi et autour de soi.

(1) Site de l'Institut français d'Analyse transactionnelle: www.ifat.net

Des armes et des mots

Il faut apprendre à se servir du langage de façon «non violente»et éviter les mots qui nous coupent des autres et de la vie

C'est paradoxalement en se confrontant aux délinquants que le psychologue Carl Rogers élabore, dans les années 1940, sa conception humaniste du psychisme. Contre Freud et son «ça obscur» plein de pulsions mauvaises refoulées, il affirme que le subconscient renferme les ressources vitales et créatives de l'être. Le mal-être, la violence sont le résultat d'une méconnaissance de nos besoins profonds. Elève de Rogers, Marshall Rosenberg, psychologue clinicien, arpente depuis trente-cinq ans les lieux les plus troublés par les guerres, les génocides, les crimes. Comme Rogers, Rosenberg croit pourtant fermement que notre nature profonde est bienveillante. D'où vient alors que nous soyons si brutaux? «De notre façon même de communiquer, répond Rosenberg. Nous cataloguons et jugeons, nous utilisons les mots pour nier notre responsabilité, et pour menacer.»

Cette façon de se servir du langage nous «coupe de la vie». Rosenberg a mis au point une méthode très simple de communication qui permet au contraire de nous «relier à la vie»: il faut descendre en nous-mêmes au contact de nos vrais besoins, afin d'établir une connexion authentique avec les besoins de l'autre (1). «Nous avons tous les mêmes besoins, martèle Rosenberg, c'est pourquoi nous pouvons éprouver de l'empathie et nous entendre. Nous divergeons au niveau de la pensée. Au niveau de la stratégie, nous pouvons même nous entre-tuer.» Il ne s'agit donc pas tant d'apprendre la compassion que de désapprendre tout ce qui nous en éloigne.

Depuis la fondation en 1984 du Centre pour la Communication non violente (CCNV), Rosenberg a formé des milliers de personnes dans plus de 30 pays: dans les prisons, les écoles, les hôpitaux, les églises, les instances politiques. La Commission européenne sponsorise des programmes en Serbie, en Israël et en Palestine.

Fondée en 1991, l'Association française de CNV (2) a formé 3000 personnes. Elle propose formation, conseil et médiation aux collectivités locales, écoles, entreprises, institutions publiques et aux particuliers. La méthode est très utile aux travailleurs sociaux confrontés à des populations difficiles. Dans les hôpitaux, une formation délivrée par Pascale Molho, médecin, améliore les relations au sein des équipes soignantes et favorise le processus de guérison des patients. Le livre de Thomas d'Ansembourg (3), qui s'arrache en librairie, explique comment la CNV permet d' «être avec les autres tout en restant soi-même».

(1) «*Les mots sont des fenêtres (ou bien ce sont des murs)*», *La Découverte*, 2002, 15 euros.¶(2) <http://cnvf.free.fr> . Tél.: 01-48-04-98-07.¶(3) «*Cessez d'être gentil, soyez vrai!*», *Editions de l'Homme*, 2001, 20 euros.

Ursula Gauthier