

FRANÇOIS BOCQUET

L'art de se faire des ennemis et de saboter ses relations de couple

Manuel des relations humaines



L'art de se faire **des ennemis**
et de **saboter** ses relations de couple

Du même auteur :

L'art de perdre son temps et d'en faire perdre aux autres

Précis d'efficacité personnelle

**L'art de démotiver ses collaborateurs et
de saborder son entreprise**

Aide-mémoire du chef d'entreprise

Découvrez la face cachée de votre personnalité

Atlas des caractères

François Bocquet

L'art de se faire
des ennemis
et de **saboter**
ses relations
de couple

*Manuel
des relations humaines*



Éditions Performances

4, rue Pasteur, 77850 Héricy - Tel : 01 64 23 68 51

Éditions **Performances**

4, rue Pasteur, 77850 Héricy

publications@performances.net

**L'art de se faire des ennemis
et de saboter ses relations de couple**

ISBN : 978-2952161275

6^e édition : © 2010. Éditions Performances
Tout droit de traduction, de reproduction et d'adaptation
réservés pour tous pays.

AVANT-PROPOS

Le projet de ce livre est de vous aider à vivre.

J'aurais aimé écrire une « Encyclopédie de la vie quotidienne », un « Art de réussir sa vie » mais une telle entreprise ne pouvait qu'aboutir paradoxalement à l'échec. Et ceci pour un tas de raisons :

1) *En réécrivant le catéchisme, je créais une nouvelle secte. Or, les sectes ne sont pas à la mode. Qui dit secte dit tribu. Qui dit tribu se met en contradiction avec un monde ouvert et multiculturel. Nous vivons une époque avide de morale et où aucune morale n'est plus possible car tout code de bonne conduite y est remis immédiatement en cause par le kaléidoscope culturel des médias, des voyages et même de la rue.*

2) *On n'a jamais fait de bonne littérature avec de bons sentiments. Pour avoir sa ration, il suffit de regarder « C'est mon choix » à la télévision.*

3) *On se rend compte que les gens qui connaissent les réussites les plus spectaculaires, que ce soit dans les affaires, la peinture, l'espionnage, la politique ou la littérature, sont ceux qui savent s'affranchir des règles. On ne pourra jamais institutionnaliser le succès en créant par exemple une chaire de Réussite à l'université. Ici l'outsider vaut toujours mieux que l'académicien.*

4) *En donnant une voie à suivre, je me mettais en contradiction avec mon propre système. J'ai donné dix ans de ma vie à la Caractérologie et à la logique du projet personnel spécifique qui doit se réaliser coûte que coûte. Je ne pouvais donc pas décemment poser des normes vertueuses qui s'imposeraient également à chacun, quelle que soit sa nature.*

Il fallait donc trouver une astuce.

Celle-ci a finalement consisté à prendre le problème à l'envers. On pose alors que s'il n'y a pas une façon de réussir dans tout ce qu'on entreprend, il y a en revanche toute une série de mécanismes d'échecs, universels et récurrents, qu'on retrouve aussi bien chez les entrepreneurs qui font faillite, que chez les écrivains ratés, les séducteurs infortunés ou encore les bureaucrates inefficaces.

Pour simplifier, j'ai rassemblé ces nombreux mécanismes en quatre grandes familles. Quatre familles était un maximum si je voulais qu'en sortant de mon livre, on en mémorisât définitivement les noms.

Ces quatre familles me permettaient en outre de bâtir un système équilibré :

« L'indifférence » décrit un manque d'ouverture qui s'oppose directement à l'excès d'ouverture décrit par « Léparpillement ».

« La Captivité » décrit un manque d'indépendance qui s'oppose directement à l'excès d'indépendance décrit par « Le Perfectionnisme ».

Cette approche présente donc l'avantage de ne privilégier ni les êtres ouverts ni les êtres fermés de nature. En se bornant à démontrer que les extrêmes opposés sont également dangereux, on préserve entre ces pôles un espace de liberté, où le projet personnel peut encore se nicher, puis fleurir.

Ces quatre points cardinaux établissent enfin un lien logique avec la Caractérologie. Léparpillement est le danger qui guette les profils trop ouverts ; l'indifférence, les profils trop fermés ; la captivité, les profils trop dépendants ; le perfectionnisme, les profils trop indépendants.

Un questionnaire intitulé « Tendances individuelles » et perdu quelque part au milieu des bonus vous permettra

d'ailleurs d'ajuster la chaussure à votre pied et de vous indiquer, en fonction de votre profil, quel est celui des quatre chapitres qui a le plus de chance de vous apporter quelque chose. Il suffit pour cela de cocher toutes les cases qui le méritent.

Le lien avec la prospective est assuré par deux autres tableaux, égarés eux aussi au milieu des bonus : « Tendances Collectives » et « Perspective Historique ».

Ce livre n'est ni un manuel de gestion de soi, ni un roman de science-fiction, ni un support pédagogique, ni un catéchisme, ni un essai de prospective ou de psychologie, ni un poème en prose, ni un recueil d'anecdotes, ni une épopée de la réussite ou de l'échec, mais un assortiment de tous ces plats en petites portions, comme on sait bien les préparer dans certains restaurants libanais.

S'il vous plaît, lisez-le, s'il vous heurte, brûlez-le. Que, dans tous les cas, il réalise son propre projet personnel : vous apporter un peu de chaleur quand il fait froid.

Les quatre points cardinaux

Vous ouvrez les yeux.

L'ordinateur de chevet indique de sa lumière scintillante : 7 octobre 2084 — 8 heures — 35 minutes — 23 secondes. Dimitri ne se trompait jamais, ni dans le choix de vos robes, ni dans l'heure qu'il était. En connexion permanente avec toutes les horloges de la Terre, de la Lune et de Mars, il pouvait donner l'heure à la nanoseconde près.

Encore à moitié endormie, vous vous levez. Vous vous rendez dans le living où vous attend le café brûlant que Dimitri vous a préparé, accompagné des deux croissants qu'il vous a inventés ce matin.

Ces deux croissants sont de couleur turquoise. Dimitri n'ignore rien ni de vos couleurs ni de vos parfums préférés. Tandis que vous les trempez dans votre bol, leur composition s'affiche sur l'écran en couleur qui s'allume soudain au-dessous de la table de verre. Décidément, Dimitri est un as. En fonction de vos goûts, des ressources alimentaires disponibles dans la maison (ou éventuellement dans le quartier), de votre état de santé et de vos besoins nutritifs particuliers (que cette nuit-là il a identifiés en effectuant discrètement une analyse de votre métabolisme), il a inventé un type de croissant unique au monde, qui jamais avant lui n'a peut-être existé et qui jamais après lui n'existera plus peut-être. Une réponse spécifique à un problème spécifique. Dans ce croissant-là, le hasard n'a pas de place. À la molécule près, tout y possède une intention.

Vous vous en régalez (c'était prévu) mais déjà votre attention est égarée par les sept ou huit monstres qui peu à peu se sont mis à occuper la pièce. Ces hologrammes sont si parfaits qu'on les prendrait pour de la réalité brute. L'un d'eux, un jeune homme d'une trentaine d'années, vient s'asseoir à côté de vous. Dimitri lui sert immédiatement une tasse de café (virtuelle) qu'il porte (virtuellement) à ses lèvres afin de faciliter votre propre déglutition (la prise d'un

café est une activité sociale). Puis il se tourne vers vous, vous regarde au fond des yeux et vous demande si vous êtes prête pour votre journal quotidien personnalisé.

Vous opinez de la tête.

L'hologramme se lève alors, se dirige vers le mur où apparaît en trois dimensions un écran géant de deux mètres quarante de hauteur sur cinq de large. C'est comme si le mur de votre maison s'effondrait pour donner dans un jardin immense :

« Nouvelles internationales, commence le journaliste. La secte des Roudoudous a encore frappé hier. C'est maintenant en Europe même qu'elle fait de nouvelles victimes. En Espagne du Sud, des villages entiers se mettent maintenant à refuser la technique. Les câbles optiques, cordon ombilical avec le monde, pipe-line du savoir et de l'information, ont été déterrés puis rompus. Les pharmacies sont saccagées. Tous les médicaments sont rejetés de même que les produits contraceptifs. L'idée fixe est celle du retour à l'humain fondamental. »

En même temps que le speaker parle, des images se succèdent dans le jardin virtuel. Certaines montrent des jeunes et des vieux assis en rond au milieu de la place d'un petit village andalou, occupés joyeusement à redécouvrir les règles de « colin-maillard », un jeu de leur enfance que certains vieux avaient retrouvé, presque par hasard, dans un tiroir poussiéreux de leur mémoire endormie.

« Nouvelles personnelles, continue le journaliste sans transition. Un amoureux potentiel a été averti hier soir de votre existence. Il s'appelle Antonio et il est Péruvien. Ce n'est pas tant sa carte génétique qui a frappé Dimitri dans l'annuaire mondial que la similarité de ses préoccupations avec les vôtres. Il a le même âge que vous, à quatre jours près. Il est en ce moment dans un état de solitude équi-

librée comparable au vôtre. Il mène, comme vous, depuis trois ans, des recherches sur le blocage du vieillissement. En ce moment, il dort (il est là-bas un peu moins de minuit). Il a toutefois manifesté le désir d'une rencontre non virtuelle avec vous. Dimitri a donné son accord. Il devrait arriver en début de soirée avec son œuf ».

Ce qu'on appelait œuf en ce temps-là n'était pas le produit de la poule. C'était un petit vaisseau spatial individuel, à la forme d'un œuf, qui pouvait également servir de sous-marin, d'automobile, de laboratoire, de salle de cinéma et de chambre à coucher. Les œufs de ce temps-là étaient si confortables que s'il n'y avait eu ce risque d'atrophie des muscles beaucoup d'humains seraient restés dans leur œuf tout au long de leur vie, sept jours sur sept et vingt-quatre heures sur vingt-quatre.

Vous demandez au journaliste de passer sur les nouvelles nationales, régionales, locales et domestiques et de se borner à vous lire le courrier électronique de la nuit. Dans ce courrier, il n'y a qu'une lettre, celle que je viens de vous écrire en réponse à la question que vous m'aviez posée à la fin de notre dernière entrevue :

« Comment dois-je m'y prendre pour me faire aimer ? ».

Je vous avais répondu qu'il n'y avait pas de méthode pour se faire aimer, mais qu'il y avait en revanche un art de ne pas se faire haïr. Il y a notamment selon moi quatre écueils principaux à savoir éviter, l'Indifférence et son contraire l'Éparpillement, le Perfectionnisme et son contraire la Captivité.

Pour ne pas être incommodée par le bruit de la douche, vous activez votre implant antibruit, ce petit appareil incrusté dans l'os de votre crâne, dont l'onde sonore neutralise parfaitement l'onde sonore extérieure. Le son de ma lettre sonore devient alors parfait tandis que le

gel douche aux saveurs d'écorces d'orange et de citron élaboré par Dimitri au cours de la nuit vient chasser de vos pores les dernières molécules de sommeil et y déposer à la place des molécules antifroid, des molécules antivirus, des molécules antiviellissement.

J'effectue comme vous des recherches sur la gestion de sa propre vie, avec cette différence que vous êtes une experte en Nanobiologie et que je suis un expert en Holistique. Vous étudiez l'infiniment petit, l'infiniment particulier ; je me consacre aux règles transversales, aux lois interdisciplinaires, je suis en quelque sorte un spécialiste des généralités. Mon mode de pensée analogique agace un peu votre démarche analytique et vice-versa. C'est pour cela aussi que nous nous apprécions. Rien n'est plus stimulant que le commerce avec son opposé.

Ma voix est sombre comme un soir de décembre et contraste étrangement avec la lumière turquoise qui vous inonde de partout.

« L'histoire de la vie d'un homme, voyez-vous, ressemble à celle de l'Univers. Toutes les deux décroissent jour après jour par la température et augmentent par l'intégration.

On peut poser que l'univers est une sorte de machine à convertir de l'Énergie-Température en Information-Intégration. Les civilisations, les entreprises, les organismes vivants se développent d'une façon analogue : au fur et à mesure que le temps croît, la « complexité » (et l'information qui la rend possible) de tout système ne cesse d'augmenter tandis que diminue progressivement le feu sacré du départ.

Le déroulement d'une vie humaine s'inscrit selon deux courbes contradictoires. L'envie de vivre diminue. La « maturité » augmente. Les vieux mangent moins que les jeunes mais ils digèrent beaucoup mieux. L'enfant vit au

présent un jeu, une rencontre, un bobo. À la veille de sa mort, l'homme âgé incorpore l'événement à toute son histoire. Le feu sacré n'est plus. Un art complexe de remuer les cendres a pris sa place.

Ce développement de la personne humaine culmine dans la mort. Si l'homme était immortel, ni ses actes ni ses mots n'auraient guère d'importance. En regard de l'infini, toute entité finie est négligeable. L'immortel n'a pas plus de raison d'apprécier une rencontre, une rupture ou une réconciliation qu'un milliardaire blasé n'en a d'apprécier une semaine de vacances supplémentaire. La mort éclaire la vie de tout ce qu'elle n'a pas été, de tout ce qu'elle ne sera pas. Dans les civilisations industrielles, la mort n'est plus qu'une formalité administrative, aseptisée et matérialisée : le « décès ». Les « conventions obsèques » et les incinérations discrètes favorisent la plus grande discrétion. Ce qui revient à nous voler, à me voler, à te voler ton bien le plus personnel : la possibilité de vivre ta mort ou, ce qui revient au même, la possibilité de t'approprier ta vie.

Les civilisations interactives sont des civilisations de l'équilibre, contrairement aux civilisations industrielles qui sont des civilisations de la croissance. Le Plus était hier connoté Plus : il sera demain connoté Moins s'il n'y a pas de Moins qui l'équilibre. Si c'est le cas, il est alors de nouveau permis de faire de sa vie autre chose qu'une partie de production ou de consommation frénétique. Le schéma humaniste de l'intégration croissante est de nouveau possible. La vie d'un homme peut redevenir ce qu'elle est fondamentalement vouée à être : une succession d'événements liés entre eux par l'élaboration progressive d'un système de significations, l'histoire d'une intégration croissante culminant dans la mort et justifiée par elle. Cela fonde un « Humanisme Intégrationniste », où la résolution de vivre le plus intensément possible trouve un écho, une limite et une justification dans celle de donner à sa vie une

signification croissante. L'historique individuel s'inscrit alors en consonance de celui de l'Espèce et de celui du Cosmos. Le fil rompu est renoué.

Cela commence bien sûr par un grand mouvement d'ouverture à l'inconnu, aux connaissances, aux autres. Sans ouverture, pas d'Humanisme Intégrationniste, mais une machine à intégrer qui tourne à vide. Une vie bien pauvre, une mort insignifiante.

La « vie par procuration » de la civilisation médiatique présente déjà de grands dangers. La télévision dispense de vivre la vie véritable, celle où l'on se bat pour sa survie, celle où l'on perpétue la vie, celle où l'on craint la mort.

La « vie virtuelle » des civilisations interactives peut être plus dangereuse encore. Elle distribue généreusement les informations, sensations, émotions souhaitées. Il suffit d'appuyer sur une touche pour les interrompre. La vie s'y déroule donc hors de l'« événement » qui, lui, est par définition imprévisible, inévitable, inconmode. Or, loin de cette « logique événementielle » inconfortable, point d'inquiétude sérieuse, donc point de vie véritable, point de progrès personnel, point de participation au vaste mouvement universel qui commence avec « Tout dans Un » pour se terminer dans « Un dans Tout ».

L'indifférence

Le premier grand danger qui vous menace est ce que nous appellerons l' « indifférence », le manque d'ouverture aux autres dans tout ce qu'ils peuvent avoir d'« autre ». Quand vous serez devenue capable de vous intéresser sincèrement, non « aux autres », comme on l'apprend au catéchisme, mais « à l'autre », personnellement, individuellement, c'est que vous vous serez désencombrée de vous. Ce jour-là, la mort, la solitude, la nuit auront cessé de vous faire peur.

La douche étant finie, vous enfiler votre peignoir de bain, vous vous calez confortablement dans le fond du divan rose phosphorescent afin de mieux vous concentrer sur la suite de mon étrange discours.

Soyez sincèrement indifférent aux autres

La qualité première de qui souhaite réussir sa vie, c'est de savoir avec précision ce qu'il en attend. Le secret de toute réussite réside avant toute chose dans l'art, qu'on a ou qu'on n'a pas, de définir des objectifs lointains, ambitieux mais réalistes, puis de tenir le cap contre les ouragans. La caractéristique essentielle de ceux dont l'existence est un échec est de rester focalisés toute leur vie sur les moyens, les outils, les méthodes, non sur les objectifs à long terme.

Les arts relationnels, ceux qui consistent à plaire, communiquer, négocier, cohabiter..., n'échappent pas à cette règle. Quand on veut plaire, communiquer, négocier, cohabiter, on y parvient plus facilement que si on ne le veut pas. Or pour cohabiter, négocier, communiquer, séduire, il faut bien entendu être sensible à la personne

de l'autre : il ne faut pas l'ignorer. Il faut savoir aimer non de la tendresse diffuse d'une grand-mère, mais d'un intérêt authentique et personnalisé.

Nous appellerons ce talent la « Compassion ». Certains le possèdent naturellement. D'autres doivent l'acquérir. Une compassion acquise vaut plus qu'une compassion innée pour cette simple raison qu'il a fallu payer le prix pour l'obtenir.

Les civilisations industrielles encouragent au contraire fortement le « matérialisme » du consommateur ou l'« individualisme » de l'entrepreneur. Il ne faut pas chercher plus loin l'explosion du célibat et le marché de la solitude dans les pays riches. Cela est d'autant plus grave que tout homme reconstitue inconsciemment autour de lui, sa vie durant, le cadre de son enfance. Tout ce que nous commettons, non seulement nous le recommandons personnellement un jour ou l'autre, mais nous pouvons encore être certains que nos enfants et nos petits-enfants le recommanderont un autre jour, plus tard, tout simplement parce qu'ils nous l'ont vu faire étant enfants. Rien n'est plus contagieux que l'égoïsme, non seulement, comme tout microbe, dans l'espace, mais également dans le temps. L'égoïsme provoque de ce point de vue de véritables carambolages, surtout d'ailleurs quand il y a du brouillard et qu'on ne sait pas très bien où l'on va.

De là, trois premières recommandations :

- *Si vous ne possédez pas l'aptitude naturelle à la compassion, ayez le désir de l'acquérir. En d'autres termes, ayez le désir sincère de progresser dans l'intérêt spontané que vous ressentez pour ce que les autres sont !*
- *Dans la rencontre ou la fréquentation, soyez plus intéressé par la « nature » intrinsèque de votre interlocuteur (ce qu'il est, ce qu'il pense, ce qu'il dit, ce qu'il*

ressent, même sans vous le dire) que par les « fonctions » qu'il pourrait éventuellement exercer à votre égard (vous écouter, vous admirer, vous adorer, vous être utile) !

- *De la même façon, centrez-vous davantage sur le « fond » (le vécu, le ressenti, le pensé) que sur la « forme » (le statut, l'apparence, le rôle imposé par la situation) !*
- *D'une manière générale, soyez plus attentif à l'autre (ce qu'il a par exemple à vous dire) qu'à vous (ce que vous aimeriez lui dire) !*
- *Évitez donc de l'interrompre quand il parle, surtout pour lui parler de vous !*

Sans intérêt réel pour la personne des autres Autres que vous croisez chaque jour, il n'y a aucun progrès possible. Et votre maladresse n'aura d'égal qu'une solitude glacée qui vous suivra partout comme votre ombre. Si vous ne cherchez dans ce texte qu'une série de trucs ou de recettes pour influencer favorablement des clients ou des fournisseurs potentiels (il y a des fournisseurs et des clients aussi dans la vie privée), vous pouvez dès à présent en interrompre le parcours. Il ne vous servira pas à grand-chose.

Si au contraire vous vous plaisez à l'intérieur du sarcophage de votre Moi :

✓ **Identifiez vos interlocuteurs à leur apparence extérieure, c'est-à-dire pas grand-chose, ne faites rien pour en savoir plus, meublez toutes vos conversations avec le seul sujet qui vous préoccupe, c'est-à-dire Vous, pour décréter finalement qu'« ils n'ont pas grand-chose à dire », « qu'on en a vite fait le tour » et qu'« ils ne sont vraiment pas intéressants ». Plaiguez-vous enfin de votre solitude et de votre difficulté à rencontrer des gens « vraiment intéressants ».**

Étalez votre indifférence de manière ostensible

Être sincèrement intéressé par la personne humaine ne suffit cependant pas toujours. Les êtres humains sont parfois si inquiets de ne pas plaire qu'ils ont besoin d'être rassurés par des signes visibles. En d'autres termes, il ne suffit pas de trouver les autres intéressants, il faut encore le leur dire, le leur montrer, le leur crier quand c'est possible.

Ceci est la règle des règles en ce qui concerne les lois de l'affinité. Les gens ne nous aiment pas à proportion de l'estime qu'ils ont pour nous, mais de l'estime qu'ils sentent que nous avons pour eux. Et l'art de plaire commence ainsi par l'art d'entretenir les autres de ce qu'ils sont. On tombe fatalement amoureux de son psychanalyste (ou de son moniteur d'avion).

À l'aube d'une civilisation de « **multi-appartenance** », une même personne se définit toutefois par bien des « **attributs** ». Et il y aura autant de moyens d'« **auto-entretenir** » un interlocuteur qu'il aura d'attributs.

Voici quelques-uns des attributs possibles d'une femme ou d'un homme :

- Ses enfants, s'il en a (surtout chez une femme).
- Sa voiture, si elle est neuve (surtout chez un homme).
- Son mari, s'il s'agit d'une femme ; sa femme, s'il s'agit d'un homme.
- Sa moto ou son ordinateur portable, s'il s'agit d'un homme.
- Ses vêtements, ses bijoux ou la décoration de son intérieur, s'il s'agit d'une femme.
- Sa maison, qu'il s'agisse d'un homme ou d'une femme.

- Son activité professionnelle, si elle est brillante.
- Les arts ou les technicités où il excelle : piano, finances, cuisine, informatique.
- Les gens qu'il aime ou du moins qu'il fréquente : famille, amis, collègues...
- Son histoire personnelle.
- Ses projets.

Faire parler quelqu'un de ses projets est le moyen le plus efficace de le réveiller quand il est endormi. Les yeux s'allument, le teint se réchauffe. Parler de ses problèmes incline à la dépression, parler de ses projets incline à l'euphorie.

Si votre but est de plaire, de séduire ou de vous faire aimer, appliquez donc (sans excès) les recommandations suivantes :

- *Lancez spontanément la conversation sur la personne de l'interlocuteur ou l'un de ses attributs.*
- *Si l'interlocuteur se prend au jeu et se met à faire des confidences, encouragez-le par un sourire, un hochement de tête, un regard soutenu, une reformulation, une approbation ou encore un mot outil du genre : « Tout à fait », « Absolument », « Évidemment », « Bien entendu », etc.*
- *N'interrompez jamais votre interlocuteur quand il vous parle de lui, et moins que jamais par une réplique narcissique du genre : « Moi, je... » qui montre bien qu'il n'y a que vos propres affaires qui vous intéressent.*
- *Une seule exception vient nuancer la recommandation précédente. Elle correspond aux cas (hélas, bien fréquents !) où l'interlocuteur éprouve le besoin de s'épancher longuement sur ses problèmes sentimentaux ou ses problèmes de santé. L'écoute complaisante est ici un mauvais service. Elle favorise la tristesse.*

- *Faites en sorte que l'interlocuteur vous confie ses projets. Au besoin, posez-lui carrément la question « Quels sont vos projets ? » dès lors que vous sentez que l'instant est propice.*

Si, *a contrario*, votre objectif est de préserver votre isolement superbe, n'hésitez plus :

✓ Si l'interlocuteur se met soudain à aborder spontanément, mais timidement, un sujet personnel, s'il se prend à vous faire des confidences intimes, etc., coupez-lui la parole au milieu d'une phrase, aussi implacablement qu'une porte sur ses doigts.

✓ D'une manière générale, dès que votre interlocuteur utilise la première personne du singulier ou du pluriel, interrompez-le immédiatement avec une phrase commençant par la célèbre formule : « Moi, je... ».

✓ Enfin, il est très important de ne jamais réagir à tout ce que votre interlocuteur vous raconte, ni en bien, ni en mal. Foin des questions, des commentaires, des approbations, des critiques ou des recommandations. Il faut vraiment qu'il ait l'impression d'avoir parlé à un arbre !

Conservez une gestuelle distante

Pour ce qui est de l'essentiel, l'essentiel du message se passe toutefois des mots. La « Gestuelle » parle ici plus que la parole. Mais de même qu'un discours n'est jamais si parlant que dans ses silences, un système gestuel ne s'exprime jamais autant que dans l'omission d'une mimique ou d'un signe attendu.

Un geste, de même qu'un mot, ne veut pas dire grand-chose. C'est un atome, une pierre en attente de l'architecte. Ce qui s'exprime, c'est le système gestuel dans son intégralité. Chaque regard, chaque mouvement du poignet éclaire tous les autres signes de sa propre lumière.

Dans ces limites, l'intégration ou l'omission de gestes dans de véritables « **phrases gestuelles** » constitue l'outil le plus performant du marché pour exprimer aux autres qu'on les reçoit 5 sur 5 (ou qu'on n'en a rien à f...).

Mais ce n'est pas tout. La Gestuelle est également un moyen sans égal de piloter son « **état** » intérieur. Car si nous ne pouvons rien sur nos émotions ni sur nos sentiments, nous pouvons en revanche tout, ou presque, sur nos postures, qui, elles, sont fixées à notre état comme la poignée à la porte de la maison. L'état intérieur, une fois repris en main, reconditionnera à son tour un système gestuel authentique.

Quelques recommandations fondamentales méritent donc d'être rappelées à qui souhaite améliorer la chaleur de son accueil, la qualité de ses relations, la productivité de ses rencontres :

- *Sourire aussi souvent que possible. Le sourire appelle le sourire ou du moins la confiance.*
- *Hoher la tête dès que votre interlocuteur ouvre la bouche. Le hochement de tête suscite la confiance et donc la sympathie.*
- *Se tenir assez près de l'interlocuteur, en évitant toutefois de le mettre mal à l'aise. Ici peut s'appliquer une première fois la « règle des 20 % ». Si vous raccourcissez la distance de 20 % par rapport à la distance attendue, votre approche sera perçue comme chaleureuse. Au-delà, vous risquez de paraître collant.*
- *Mieux encore, se rapprocher progressivement de l'interlocuteur au cours de l'entrevue. Les variations de*

distances sont encore plus chargées de sens que les distances elles-mêmes. Vous pouvez par exemple rapprocher votre siège, ou même faire le tour de la table, sous prétexte de montrer un document. Il va de soi qu'un rapprochement excessif ou trop rapide aboutirait au résultat inverse de celui recherché.

- *Éviter formellement tous les gestes de croisement : des mains (même par derrière), des bras, des jambes et des chevilles, sauf si c'est pour les décroiser progressivement au cours de l'entrevue.*
- *Veiller à ce que votre posture soit orientée vers l'interlocuteur. Cinq axes ici se superposent : celui du siège, celui du tronc, celui du buste, celui de la tête et celui des yeux. Une fois encore, une orientation progressive « parle » plus encore qu'une orientation figée. Une fois encore, l'excès peut se retourner contre la fin qu'il sert.*
- *Regarder votre interlocuteur, longuement, dans les yeux, surtout lorsqu'il est en train de parler. Plus les gens s'apprécient et plus longuement ils se regardent, pupilles dilatées. Il suffit donc souvent de regarder quelqu'un longuement, même de loin sans lui parler, pour qu'il vous trouve sympathique. Les gens, lorsqu'ils discutent, passent environ 30 % de leur temps à se regarder. 50 % constitue donc pour vous un objectif raisonnable.*

Une précaution non respectée peut faire échouer complètement ces techniques. Il s'agit du cas de figure où il y aurait disparité flagrante entre votre attitude et celle de l'interlocuteur. Vous regardez par exemple longuement un interlocuteur qui détourne les yeux. Ou bien vous souriez avec un interlocuteur qui se prend pour Frankenstein ou pour Louis Jovet. La « règle des 20 % » peut vous tirer d'affaire. Dites-vous que la norme est de toujours se montrer à l'égard de l'interlocuteur un peu plus sympathique qu'il ne se montre à l'égard du vôtre, mais pas démesurément.

Dans les cas particulièrement coriaces, on peut aussi prendre carrément le contre-pied de tout ce qui vient d'être dit. Il y a en effet des personnes telles, ou des personnes dans un état tel, que le seul moyen de les faire sortir de leur tristesse ou de leur méchanceté, c'est de se montrer encore plus méchant ou plus triste qu'elles.

Toujours est-il que les techniques exposées ci-dessus se situent dans une perspective d'interaction réciproque. Utilisées par un acteur égocentrique, soucieux d'effectuer une prestation brillante et ignorant du *feed-back* de son vis-à-vis, elles n'aboutissent qu'à un comportement bizarre.

Le but est d'amener progressivement votre interlocuteur à adopter, par contagion, le même état que vous.

Si vous souhaitez briser la relation ou ruiner la productivité de l'entretien, adoptez donc ces maximes :

- ✓ **Jamais ton attitude à celle de l'interlocuteur ne synchroniseras.**
- ✓ **Jamais dans les yeux ne le regarderas.**
- ✓ **Toujours de lui te détourneras.**
- ✓ **Tes jambes et tes chevilles, tes mains et puis tes bras progressivement tu croiseras.**
- ✓ **Loin de lui te tiendras. Et de t'éloigner pas une occasion ne manqueras.**
- ✓ **Jamais la tête ne hocheras.**
- ✓ **Jamais le moindre sourire ne donneras.**
- ✓ **Ni même ne rendras.**

Les machines et les ordinateurs sont en train de nous libérer des dernières tâches techniques. Ne reste aux pauvres hommes que le relationnel. Si votre performance relationnelle est aussi nulle, vous ne servez plus à rien.

Critiquez sans ménagement

Quelles que soient les bonnes raisons qu'on ait, le simple fait de faire une critique déclenche une série de processus indésirables :

— Notre interlocuteur, se sentant menacé, se bloque, se braque, s'immobilise, se recroqueville dans sa carapace et devient brutalement imperméable à tout ce que nous pourrions dire d'intelligent par la suite. La critique aboutit de ce point de vue souvent, non à un infléchissement, mais à un durcissement de la conduite. Le moyen se retourne ici contre la fin qu'il sert.

— La relation peut être abîmée. Si la rencontre est fraîche, en particulier, la relation est fragile. Une simple critique suffit parfois à lui donner un coup mortel.

On a donc tout à perdre à faire des critiques et, semble-t-il, peu de choses à y gagner.

Il est très difficile de changer les gens et de tous les moyens, la critique est le plus mauvais.

La critique est un art maléfique. Son champ s'étend à l'infini sous forme de cercles excentriques. On peut s'en prendre ainsi :

— à la personne de l'interlocuteur : sa manière d'être, d'agir, de vivre et de penser.

— à son apparence extérieure : ses vêtements, son allure.

— à ses objets ou à ses biens : voiture, maison, jardin.

— aux êtres qui l'entourent : proches, amis, collaborateurs, simples fréquentations...

Il en est des critiques comme des compliments. Elles portent d'autant plus qu'elles sont réalistes, précises, argumentées, originales, inattendues et qu'elles s'en prennent aux meurtrissures individuelles. Critiquer le chômage

d'un chômeur, l'infirmité d'un paralytique, l'échec à l'examen d'un recalé, la solitude d'une voisine qui vient de se faire abandonner, constituent trois moyens irremplaçables de vous débarrasser d'un grand nombre de personnages encombrants.

La critique, quelles que soient sa forme et ses motivations, conduit droit à l'échec.

Un problème se pose donc à l'être qui ne supporte plus un autre. Ce problème ne se résout que si l'on fait un peu d'introspection et si l'on s'interroge sur le pourquoi de son attitude critique.

Trois cas de figure complètement différents surgissent alors, appelant chacun une action tout à fait spécifique :

1) *Votre critique n'est en fait que l'extériorisation d'un malaise personnel.*

Nous sommes perturbés, fatigués, contrariés, victimes d'une courte crise de mauvaise humeur. Les hommes partagent avec les animaux cette caractéristique de réagir à la douleur par de l'agressivité. Un lion ou un tigre ne sont jamais aussi dangereux que lorsqu'ils sont blessés. Une abeille ne pique que si elle se sent menacée. Une caractéristique de l'être humain est que lorsqu'il ne va pas bien, il cherche à tout venant querelle. Le chômage augmente ainsi de façon significative les probabilités de divorce, comme d'ailleurs un divorce, les probabilités de licenciement ou de diminution des facultés professionnelles. Une petite phase de contrariété ou de mauvaise humeur rend, à un degré bien moindre, les gens moins disponibles et plus critiques.

Tout ceci est humain, normal, banal, pas très grave. Tout ce qu'on peut faire est de limiter la casse en se contrôlant un peu. Mais si l'autre n'est pas un imbécile, il saura prendre le recul nécessaire.

2) *Vous ne supportez plus ce que l'autre est, fondamentalement.*

Vous ne supportez pas par exemple son caractère génétique, son niveau d'intelligence, son odeur naturelle, son apparence physique.

Les choses sont ici beaucoup plus graves. Vous êtes en effet en contradiction avec le principe fondamental des relations humaines : le droit de l'autre à être ce qu'il est.

La solution la plus facile réside ici sans doute dans la fuite ou la séparation, avec bien entendu un risque fort de retrouver la même situation ailleurs. Le vrai problème est en vous, pas en l'autre.

3) *Vous n'appréciez pas chez l'autre un comportement bien précis et vous aimeriez qu'il change.*

Ce cas de figure est le seul à mériter une réflexion au niveau des méthodes. Son objectif précis et son optique positive le font toutefois sortir du champ de la critique agressive traditionnelle.

Et critiquer, de ce point de vue, c'est demander maladroitement.

L'art de critiquer réside donc ici dans l'art de demander adroitement. Les recommandations suivantes vaudront non seulement pour la critique, mais également pour la demande et le refus, trois attitudes artificiellement séparées :

- *Éviter formellement d'énoncer une critique, une demande ou un refus en présence d'une tierce personne. C'est le « principe d'intimité ». Votre relation, dans ce qu'elle a de plus vivant : la demande et le refus, est la propriété privée de vous et de l'autre.*
- *Toujours partir d'un point d'accord. Vous pouvez de ce point de vue recourir à la « technique des trois Oui », c'est-à-dire vous débrouiller pour obtenir un plein accord sur des sujets où la concorde est prévisible. Un*

accord, comme un succès, en appelle souvent un autre. C'est le « principe de proximité ».

- *Accepter, quand elle existe, d'endosser une partie de la responsabilité et le faire savoir d'emblée. C'est le « principe de solidarité ». Parler éventuellement de ses propres fautes et de ses propres erreurs. Vous assainissez ainsi dès le départ la critique de ce qui l'empoisonne habituellement le plus : les questions d'amour-propre et de susceptibilité.*

- *Dire « Je » et parler de ses émotions plutôt que de dire « Tu » ou « Vous » et de porter une accusation. C'est le « principe d'authenticité ». Exemple : « Je suis déçu car j'ai un surcroît de travail en ce moment et j'espérais que vous m'aideriez ».*

- *Insister sur les comportements qu'on voudrait voir acquérir, non sur ceux qu'on voudrait voir disparaître. C'est le « principe de progrès ». Exemple : « Pourriez-vous arriver une demi-heure plus tôt à partir de demain ? ».*

- *Rester simple, direct, concret, précis. Éviter de tourner autour du pot. C'est le « principe de simplicité ». Exemple : « Est-ce qu'à partir de demain, vous pouvez remettre les dossiers dans leur armoire avant de partir ? ». La demande est un droit. Ce sont les tentatives de manipulations obscures qui sont malsaines.*

- *Donner une explication technique. C'est le « principe d'objectivité ». Exemple : « Je risque d'avoir besoin des dossiers ce soir. Il faut que je puisse y avoir accès rapidement ».*

- *Écouter attentivement la réponse et quelquefois la « plaidoirie » de votre interlocuteur. Une décharge émotive est parfois nécessaire. Et il est nécessaire que vous la subissiez. C'est le « principe de réceptivité ». Quelle que soit cette plaidoirie, éviter 1) de renchérir sur la critique (si l'autre réagit, c'est justement parce*

que le message est parfaitement passé), 2) de revenir sur la critique (cela ne sert à rien). Préférer le silence.

• *Terminer toutes ses critiques, ses demandes et ses conseils par une demande de feed-back. Cela permet souvent à l'interlocuteur de réagir, de s'affirmer à son tour et préserve en quelque sorte ainsi l'équilibre et donc la vitalité de la relation. C'est le « principe de réciprocité ». La formule idéale demeure celle-ci : « Dans quelle mesure exacte est-ce que je peux compter sur vous ? ».*

Si, *a contrario*, vous souhaitez vous débarrasser une bonne fois pour toutes des quelques rares amis que vous avez encore gardés par hasard, usez et abusez de cette règle très simple :

✓ **Ne ratez jamais une occasion de critiquer votre interlocuteur, de face comme de dos.**

Complimentez hypocritement

Il y a bien sûr ceux qui déclarent avoir horreur des compliments, de la confiture, de la flatterie, qu'ils rebaptisent parfois du nom affreux de « flagornerie ». Mais quand on pousse l'analyse jusqu'à son terme, on se rend compte que c'est inexact : ils ne détestent que la flatterie mal faite. En fait tout le monde au fond déteste la flatterie mal faite, assimilée souvent, non sans fondement, à une tentative de manipulation.

En fait, rien n'est plus agaçant qu'un compliment mal fait. Mais rien n'est plus touchant qu'un compliment bien fait. Reste donc à savoir ce qu'on entend par « compliment bien fait », ce que nous appellerons l'« éloge adroit ».

Voici quelques-unes de ses caractéristiques :

La sincérité

Quelle habileté que l'on possède, le manque de sincérité se fait presque toujours sentir. Rétrécissement des prunelles ? Micro-gestuelle ? Phéromones ? Ondes électromagnétiques ? On le saura peut-être dans quelques dizaines d'années.

On conseillera donc de ne pas avoir peur de faire des compliments sincères mais d'éviter en revanche de faire des compliments auxquels on ne croit pas.

Si votre perception de l'humanité est si désespérée qu'aucune qualité chez l'interlocuteur ne trouve jamais grâce à vos yeux, mieux vaut alors vous retirer au désert ou aller vous reposer dans votre chambre.

Si au contraire vous souhaitez vous attirer l'antipathie universelle, pratiquez systématiquement l'hypocrisie, celle des commerciaux, des candidats au recrutement, des séducteurs des plages, cherchez à paraître sympathique par l'utilisation massive de compliments fabriqués.

Le réalisme

Un éloge excessif n'inspire que de la méfiance. Il sera vite interprété en termes de flagornerie ou d'obséquiosité. Des éloges trop nombreux inspirent vite la même impression. L'interlocuteur a dans un cas comme dans l'autre soit l'impression d'être manipulé comme le corbeau de la fable, soit celle de subir un rite social de circonstance, impersonnel et donc sans intérêt.

Si vous souhaitez vous faire détester, abusez donc de phrases du type :

« Vous avez une silhouette de rêve ! »

avec un cul-de-jatte,

ou encore :

« *Que vos enfants sont bien élevés !* »

avec les parents d'un jeune délinquant qui vient de se faire mettre en maison de correction pour trafic d'herbe ou de neige.

Des éloges nuancés, limités et distribués avec modération donnent une impression d'appréciation plus objective, donc plus sincère.

Des compliments exagérés, surabondants, hétéroclites ne donnent que l'impression d'être en présence d'un hypocrite intéressé.

La Précision

Moins le champ d'application d'un compliment est circonscrit, moins grande est son intensité.

Quel sera donc, selon vous, le plus insipide et le moins adroit des cinq éloges suivants :

« *La couleur verte de vos boucles d'oreilles m'impressionne* ».

« *Je suis ébloui par la beauté de vos boucles d'oreilles* ».

« *Vous avez de merveilleux bijoux* ».

« *Votre tenue est ravissante* ».

« *Vous êtes ravissante* ».

Dans l'art de paraître antipathique, il en est des compliments comme des promesses électorales. Il faut toujours rester général et abstrait.

L'Argumentation

Le même souci de réalisme exige par ailleurs à chaque fois un petit commentaire : l'« **argumentaire** » qui rendra le compliment plus objectif et donc plus percutant.

Exemples :

« *La mémoire des chiffres de votre fils m'épate. On dirait qu'il retient spontanément des dizaines de numéros de téléphone* ».

« *Votre capacité de travail m'impressionne. J'ai besoin, moi, de deux jours pour faire ce que vous faites en une seule matinée* ».

sont des exemples d'éloges à faire vraiment plaisir.

Si au contraire votre objectif est de parler pour ne rien dire, mieux vaut utiliser mal à propos des généralités pompeuses :

« *Vous êtes le plus grand génie de tous les temps* ».

à votre voisin, qui vient d'être nommé professeur en faculté.

« *Qu'est-ce que c'est beau, chez vous. On voit qu'il y a de l'argent, ici* ».

au domicile de votre confesseur.

L'Originalité

Les émotions nous atteignent d'autant plus qu'elles sont inattendues. C'est vrai de toutes les émotions. Obtenir un examen ou un contrat auquel on ne s'attendait guère nous touche très intensément. Un compliment banal ne nous fait rien. Ainsi les gratifications habituelles sur la chaleur de notre accueil ou le cadre de notre maison ne nous font plus grand-chose. À la limite, elles nous agacent.

A contrario, un éloge est souvent agréable à entendre lorsqu'il est complètement inattendu. Il suffit pour cela de commenter l'« **attribut insolite** », c'est-à-dire une propriété de l'interlocuteur sur laquelle on n'attend pas habituellement de commentaires.

Exemples d'attributs insolites : la persévérance de votre interlocuteur, sa mémoire (surtout chez une femme), ses mains (surtout chez un homme).

J'ai découvert il y a quelques jours une phrase incroyable pour se faire un ami d'un homme qu'on ne connaît pas. Il suffit de le regarder dans les yeux et de lui dire :

« *Que vous avez une belle voix !* »

Évitez en revanche de lui parler de sa « réussite », sauf si vous souhaitez vous attirer la réputation (méritée) d'un grand diseur de lieux communs.

La Compensation

La « **compensation** » est une façon particulière (et particulièrement efficace) d'introduire de l'inattendu et de l'originalité dans les éloges.

Il faut au préalable, pour la comprendre, comprendre ce que c'est que la « **zone d'ombre** » d'un individu donné. La « zone d'ombre », c'est l'ensemble de ses complexes d'infériorité (tout le monde a les siens), les situations de manque d'aisance, les blessures mal cicatrisées, les frustrations inassouvies, les portes et les fenêtres de la douleur. Pour l'intellectuel, ce seront les performances sportives ou les qualités d'homme d'action. Pour la *pin-up*, ce sera l'agilité dans les jeux de l'esprit. Pour le militaire, le sportif ou le chef d'entreprise, ce sera peut-être la grâce ou le raffinement des manières. Derrière le visage de chaque homme, il y a un adolescent timide, un enfant humilié, un petit bébé qui pleure.

Un éloge n'est jamais si percutant que lorsqu'il soulage la « **zone d'ombre** » d'un individu donné. Louez les qualités d'esprit de la *pin-up* : ses qualités physiques, elle les connaît mieux que vous. Louez le courage de l'intellectuel et la sensibilité artistique du vieux décisionnaire

bourru. Si vous ne pêchez pas par exagération, vous allez rapidement vous faire un tas d'amis.

Une méthode aide prodigieusement dans l'identification de la zone d'ombre, du complexe dominant, de la blessure infantine. Il suffit en effet de saisir l'image que l'autre cherche à donner de soi. Généralement, il correspond à la réalité inverse. Et vous avez ainsi la clé de ses complexes. Les individus qui s'affirment beaucoup manquent souvent de confiance en eux. Ceux qui affichent de la simplicité sont d'ordinaire des gens très compliqués. Il n'est pas rare que les gens très aimables aient secrètement le cœur très sec.

Or, si vous souhaitez vous faire des tas d'amis, la question à vous poser n'est pas : « Qu'ai-je envie de lui dire ? » mais plutôt : « Qu'a-t-il besoin d'entendre de ma bouche en cet instant ? ».

Aimer, c'est un peu émigrer dans le cœur d'un autre, c'est caler peu à peu son référentiel sur un référentiel autre.

A contrario, si votre but est d'endormir, dites à la *pin-up* qu'elle sent bon le shampoing, à l'intellectuel « qu'on voit bien qu'il a fait des études », au vieux chef d'entreprise qu'il est sans doute promis à « réussir dans la vie ».

S'ils se mettent à bâiller, c'est que vous avez touché juste.

En résumé, si vous souhaitez non seulement vous faire des tas d'amis, mais également aider les autres à grandir (un compliment sincère fait à un enfant vaut en ce sens plus de cinquante conseils avisés), n'hésitez plus et appliquez cette règle simple :

- *Faites massivement des compliments sincères, réalistes, précis, argumentés, originaux et surtout rassurants.*

Les gens ont toujours besoin d'être rassurés quelque part.

Si, au contraire, vous souhaitez faire le vide autour de vous, deux attitudes sont à votre disposition :

✓ Soit ne jamais faire le moindre compliment à qui que ce soit sous prétexte que vous ne voulez pas être « hypocrite ».

✓ Soit faire massivement des compliments hypocrites, flous, exagérés, sans fondements, et surtout complètement stéréotypés.

Tombez « amoureux »

Toutes ces techniques de navigation sociale s'inscrivent dans une perspective de relations superficielles. Mais l'idéal reste bien entendu que le compliment émis ne soit que l'aboutissement naturel de l'estime sincère que vous ressentez. Et ici s'introduit la notion d' « amour vrai ».

L'amour vrai n'est pas l'Amour. Il n'en constitue à vrai dire qu'une variété bien précise et, reconnaissons-le, assez rare.

Par définition, nous conviendrons de qualifier d'amour vrai le sentiment (avouons-le, assez exceptionnel) qui nous fait préférer la présence de quelqu'un à son absence, sa nature à sa fonction, sa personne à la relation, ce qu'il est à ce qu'il représente. En ce sens-là aimer, c'est émigrer dans le cœur de l'autre, et faire des compliments, comme d'ailleurs faire plaisir, n'a plus rien d'une technique manipulatrice. C'est l'aboutissement naturel de l'intérêt objectif qu'on a pour la personne de l'autre et du plaisir qu'on a de profiter de sa présence.

Cela dit, ce type de sentiment qui ne se fabrique pas et ne

s'improvise guère n'est pas complètement dénué de bénéfice. Il constitue en effet le meilleur moyen de déclencher à votre égard un autre amour sincère et désintéressé. Car les relations humaines sont régies par le principe de la symétrie. On finit toujours par retrouver, au gramme près, ce qu'on a investi à un moment ou à un autre. Au II^e siècle avant Jésus-Christ, le philosophe stoïcien Hécaton a écrit :

« Je vais t'indiquer un philtre d'amour sans drogue ni herbe ni sortilège d'aucune sorte : si tu veux être aimé, aime ».

L'amour vrai, nous l'avons vu, est loin de constituer la norme. Il constitue une exception. L'amour vrai demande en moyenne un demi-siècle d'apprentissage et ne semble accessible qu'à quelques privilégiés de la génétique ou de l'expérience.

La plupart des gens se contentent de « tomber amoureux » deux ou trois fois au cours de leur existence, ce qui est déjà beaucoup plus facile.

Mais tout le monde n'est pas capable de tomber amoureux. Ici encore il faut des prédispositions (et aussi un peu de chance).

Ailleurs, il n'y a plus que des associations ponctuelles d'intérêts communs, des espèces de SARL de la vie privée.

Ailleurs encore, il n'y a rien.

C'est la nuit.

Être amoureux n'est pas un sentiment bien raisonnable.

On prend un pauvre type ou une pauvre fille qui n'a rien demandé. Et puis on se met à plaquer.

À plaquer des images.

À étaler ses blessures.

À exiger une cicatrisation rapide et totale.

Sinon on va être méchant.

Très méchant.

Très très méchant.

Cette relation thérapeutique qui relie le malade au médecin malgré lui ne peut rendre bienheureux ni le médecin ni le malade. Le malade ne sera pas guéri. Quant au médecin, il est plongé dans une situation absurde. On plaque arbitrairement sur lui une image fonctionnelle sans le mettre au courant, alors qu'il n'a rien demandé. Ensuite de quoi, on lui reproche de ne pas s'y conformer.

Ainsi se terminent mal en général ces « histoires d'amour » qui consistent à privilégier la relation au détriment de la personne. L'échec était déjà là, posé depuis le premier instant. On dit à l'autre qu'on l'aime, mais en fait on ne l'aime pas, on ne le connaît même pas. Ce qu'on aime, c'est un rêve d'enfant, un type de relation enfantine supposé arbitrairement possible avec n'importe qui alors qu'en fait il ne l'est peut-être avec personne. De là des larmes inutiles et des nuits sans sommeil.

Dans ce type de relation, la véritable réussite, c'est l'échec le plus rapide (et donc le moins coûteux), et le véritable échec, c'est la réussite apparente et rapide.

L'amour vrai, celui qui dure et rend heureux, ressemble beaucoup plus à de l'amitié qu'à de l'amour. Il met certes beaucoup plus de temps à s'installer puisqu'il s'édifie tout entier sur une estime sincère de la personne de l'autre. Cette estime suppose la connaissance. Et la connaissance exige du temps. Cette connaissance et cette estime, une fois conquises, interdisent à leur tour les fantasmes. Et en ce sens, aimer et être amoureux s'excluent mutuellement. En revanche son objectivité est un gage de durée mais aussi de bonheur. Bonheur de se

sentir apprécié sincèrement par quelqu'un qui ne revendique rien d'autre que votre présence à l'état pur, sans artifice ni comédie.

L'amour subjectif vit d'inanition et meurt de nourriture. Il s'appuie en effet sur une erreur de perception de l'autre, que sa présence tend à dissiper, son absence à renforcer. L'amour objectif, comme l'amitié toute simple, exige en revanche des facilités objectives pour se développer. On énoncera ainsi la « **règle des trois proximités** » :

1) La « **proximité géographique** ». Toutes les statistiques le prouvent. On se fait plus facilement des amis avec des êtres qui vivent ou travaillent près de soi. Quand ils s'éloignent (mutation, déménagement), il n'est pas rare que peu à peu, le sentiment s'étiolle.

2) La « **proximité sociologique** ». L'« homophilie » (c'est-à-dire la tendance à aimer son semblable) est également constatée sur le plan statistique, l'homogamie en particulier. Les sélections effectuées aujourd'hui par les agences matrimoniales, demain par les réseaux informatiques planétaires, s'appuient sur ce postulat. La communauté de profession, d'études, de compétences, de centres d'intérêts, de culture, d'origine et d'âge (mais pas nécessairement de sexe) est pour une relation un gage sérieux de réussite.

3) La « **proximité psychologique** ». Les extrêmes s'attirent en théorie. Mais en pratique il est beaucoup plus facile pour un suractif intellectuel de partager ses week-ends avec un autre suractif intellectuel qu'avec un sous-actif matérialiste. La proximité caractérologique constitue un bon début. La proximité de valeurs ou de mentalités la renforce considérablement.

Nous avons retrouvé ici trois illustrations d'un principe holistique fondamental : celui qui veut que la plus grande probabilité de localisation du semblable soit auprès du

semblable, que ce semblable soit un ministre, une feuille de chêne ou un kangourou.

En résumé, il y a deux sortes de relations humaines :

1) Les « **relations objectives** », fondées sur une estime objective réciproque et favorisées par une grande proximité. Ces relations sont condamnées à réussir.

2) Les « **relations subjectives** », construites sur un jeu de projections thérapeutiques, parfois bilatérales, compliquées quelquefois par un manque de proximité objective. Ces relations sont pratiquement toujours condamnées à l'échec.

Bien entendu, entre ces deux extrêmes, s'intercale toute une gamme de relations intermédiaires, que nous avons vécues, vous ou moi, ou que nous vivrons un jour ou l'autre. Toujours est-il que pour partir gagnant dans une relation, il y a quelques principes à garder en mémoire :

- *Avant toute chose, vous interroger sur le réalisme de la relation, lequel coïncide bien souvent avec la proximité de la personne.*

- *Être ouvert en priorité à la personne de l'interlocuteur avant de fantasmer sur la relation possible. Se poser la question de l'intérêt objectif qu'il vous inspire : ce qu'il dit, ce qu'il fait, ce qu'il est. Deux questions à vous poser peuvent de ce point de vue vous aider :*

- 1) « *S'il était du même sexe que moi, serais-je tenté de m'en faire un(e) ami(e) ?* »

- 2) « *Au fond de moi, est-ce que je le préfère vraiment à son absence ?* »

- *Le fuir ou l'éviter si sa personne ne vous inspire au fond que de l'indifférence.*

- *Le revoir souvent si au contraire vous avez objectivement des choses à vous dire.*

- *Si la relation décolle, renforcer son réalisme en améliorant votre degré de proximité. Rapprocher par exemple son domicile ou son lieu de travail (ce qui ne veut pas dire nécessairement le faire coïncider) ou encore ses activités, ses centres d'intérêt ou ses projets.*

Mais si en revanche votre objectif est de connaître de grands frissons sans lendemain, des plaisirs d'amour qui ne durent qu'un instant et des chagrins d'amour qui durent toute la vie, n'hésitez plus :

- ✓ **Dénichez un berger si vous êtes une princesse, une princesse si vous êtes un berger ;**
- ✓ **Arrangez-vous pour que cette princesse ou ce berger habite très loin de vous ;**
- ✓ **Débrouillez-vous pour que son caractère soit foncièrement différent du vôtre ;**
- ✓ **Évitez de le rencontrer, de lui parler, de le connaître ;**
- ✓ **Cessez de travailler, de dormir et de manger ;**
- ✓ **Et tombez éperdument amoureux.**

Attendez tranquillement que ça se passe

La réussite en relations humaines commence donc fondamentalement par un mouvement d'ouverture, ouverture qui commence à son tour par un mouvement de curiosité à l'égard de l'objectivité des autres.

Mais il ne suffit malheureusement pas de porter de l'intérêt sincère à la plupart des gens que l'on rencontre pour avoir une vie relationnelle satisfaisante. Il faut encore

avoir la chance de faire de vraies « **rencontres** » et surtout, lorsqu'on en fait, d'avoir la volonté de développer une relation enrichissante.

En d'autres termes, il n'y a dans les relations humaines ni décollage, ni développement, ni vitesse de croisière sans un mouvement de « **vigilance** » continue, la vigilance de la dopamine (le neurotransmetteur qui fait que l'on se réveille et qui inhibe la sérotonine, le neurotransmetteur qui fait que l'on s'endort), la vigilance de l'homme d'affaires en train de risquer sa peau dans une négociation, la vigilance de la sentinelle qui couvre par son éveil le sommeil réparateur de tout un bataillon.

Il n'y a pas de planque dans les rapports humains.

L'amour ne se capitalise pas.

Quiconque ne risque pas sa relation finit par l'oublier.

Et quiconque ne l'amorce pas ne risque pas de la voir décoller.

Il n'y a pas d'échec plus certain que dans cet attentisme mortel de l'assisté qui attend tout des autres sans rien vouloir leur apporter. Les pays riches, comme la France, fabriquent depuis quelques années des quantités industrielles de ce type d'assistés. Peut-être y faut-il voir une des raisons de la crise du célibat et du marché de la solitude.

Il ne suffit même pas, pour réussir sa vie relationnelle, d'avoir de la tendresse et de la curiosité. Il faut encore de l'énergie, de l'initiative et de la volonté, de la persévérance, et même un peu de technique, bref, en un mot, une stratégie.

Une série de recommandations de bon sens pourront en revanche aider l'individu de bonne volonté :

- *Fréquenter les lieux de rencontre.*

Il est bien évident que le meilleur moyen de ne fréquenter

ou de ne rencontrer personne, c'est de fuir les lieux de rencontres ou de fréquentation, en particulier ceux où l'on risque de rencontrer des interlocuteurs qui vous ressemblent. La vie associative par exemple est un vivier extraordinaire d'amitiés potentielles. Qu'il s'agisse d'un club d'échecs, de sportifs, d'œnologues ou d'astronomes, elle a pour vocation de rassembler des gens qui habitent dans un même coin, qui partagent des valeurs et souvent un profil, c'est-à-dire des gens qui ont statistiquement une probabilité d'affinité maximale.

Mais attention, la loi de proximité, qu'elle soit psychologique, sociologique ou géographique, ne joue jamais autant que dans le cadre d'une démographie relativement faible. On ne se fait guère d'amis dans les rues de Paris ou de New-York alors qu'on est à peu près sûr de lier conversation avec le premier venu dans le désert australien ou dans le Massif Central. Le meilleur des endroits pour se faire des relations et les suivre reste donc ce qui ressemble à un petit village : le village d'Astérix, un petit village de vacances ou une association locale à taille humaine.

Cette nuance étant posée, il reste bien évident que le premier secret de la séduction réside dans la chance qu'on a ou qu'on n'a pas de travailler, habiter et vivre dans un endroit où il y a du monde à rencontrer.

- *Passer des petites annonces.*

Si les associations de votre canton ou de votre petit village ne vous permettent pas, malgré tout, de vous faire des amis (il y a des coins de France où tout le monde est marié et où dès 19 heures tous les volets se ferment et chacun reflue dans l'igloo), vous avez toujours la ressource de passer une annonce dans *Le Nouvel Observateur*, *Le Chasseur Français*, le canard local distribué gratuitement dans toutes les boîtes aux lettres (toujours la fameuse « loi de proximité ») ou n'importe quel autre

journal. Passer une petite annonce peut être très payant et pas du tout malsain, surtout si l'on prend soin de bien dire exactement ce que l'on apporte et ce que l'on recherche. Ici s'applique en effet la même loi qui s'applique aux petites annonces passées en vue d'un recrutement : la productivité qualitative est directement proportionnelle à la précision et à la sincérité du texte.

Par exemple, l'annonce ainsi libellée :

« Instituteur, 30 ans, marié, rech. ami(e)s du même âge pour partager passion pour la musique et le cinéma ».

pourra vous apporter satisfaction si vous êtes lucide sur vos vraies attentes et si au fond de vous c'est exactement cela que vous recherchez.

En d'autres termes le parfum sulfureux et le côté malsain ne viennent pas dans le fait de passer une petite annonce, mais dans le fait de ne pas savoir ce que vous voulez ou de ne pas le dire clairement.

- *Ne pas rater une occasion d'adresser la parole à son(sa) voisin(e) quand il(elle) paraît intéressant(e).*

On en rencontre en particulier beaucoup dans les moyens de transport en commun : avion, bus et métro. Mais le meilleur moyen reste indiscutablement le train, (même si la place est théoriquement inscrite sur les billets de TGV, en pratique on peut souvent s'asseoir où l'on veut). Le grand charme du train qu'on prend le soir est de pouvoir, avant le sommeil, se murmurer l'une des plus belles phrases qui existent :

« Aujourd'hui, j'ai fait une Rencontre ! ».

Car les grands tournants d'une vie, les « **virages** », ne peuvent être marqués que par deux choses : les séparations et les rencontres.

On peut dans le train choisir soigneusement la personne auprès de laquelle on passera deux heures ou trois et qui

acceptera dans 90 % des cas (croyez-en mon expérience) de troquer le récit de son existence contre celui de la vôtre. Peu de voyages sont plus intéressants que les premiers pas dans la découverte d'un inconnu, d'un continent inconnu. Si, au début, il semble y avoir un peu de réticence, rassurez-vous : ce n'est en général que de l'étonnement ou de la timidité. Qui ne serait pas heureux de rencontrer, enfin, l'Être prêt à l'écouter et à le recevoir tel qu'il est ?

Mais ceci nous amène à la recommandation suivante :

- *Centrer vos premières transactions sur la personne de l'autre et non pas sur la vôtre.*

Ceci est particulièrement important au début, quand il faut amorcer la pompe. Vous-même vous vous connaissez déjà parfaitement. Qu'avez-vous à gagner à raconter votre vie une fois de plus ? Poser des questions (pas trop), reformuler, regarder (pas trop) et surtout écouter sont autant de moyens non seulement de s'agrandir d'un beau voyage intérieur, mais également de paraître sympathique et de donner des chances de survie à une relation naissante, domaine où la mortalité infantile défie l'imagination.

Il est vrai, cependant, qu'il n'y a pas de séduction sans narcissisme, qu'il ne suffit pas d'être curieux des autres pour être séduisant et qu'on ne peut aimer que ceux qui s'aiment personnellement.

En d'autres termes, il n'y a pas un postulat nécessaire, mais deux, pour créer la relation en ce temps fragile de l'amorçage :

- 1) L'autre est (explicitement) quelqu'un de très intéressant.
- 2) Je suis (implicitement) quelqu'un de très intéressant.

- *Compenser l'« érosion naturelle » par un effort incessant de « renouvellement ».*

Une fois que la relation est née, elle commence à se détruire. Ceci est une loi à laquelle rien n'échappe. On parle en géologie d'érosion naturelle, en comptabilité d'amortissement, en politique d'usure du pouvoir, en diététique de pourrissement, en physique d'entropie, en littérature de désuétude. Toute relation abandonnée à elle-même s'érode, implacablement, comme du fer qui rouille sous l'effet conjugué de l'air et de la pluie.

Très vite, en toute chose, la routine s'installe et tue discrètement. On allume la télévision pour un temps indéterminé. Et puis on s'habitue progressivement aux êtres qui vous entourent comme à de vieux meubles qu'on ne voit plus. Que ce soit l'Everest, une jolie chanson (*My way*), le diable ou un Extra-terrestre pourvu de 26 bras et d'un grand œil jaune et vicieux, une cohabitation intensive de trois ans fait qu'on ne perçoit plus rien. Les fulgurances ont disparu, les regards de feu, les intonations parlantes.

Le drame de la cohabitation quotidienne fait qu'elle détruit inexorablement la relation par le seul fait du temps qui passe. L'être humain n'y peut rien. Il est ainsi conçu qu'il ne perçoit que les ruptures, la discontinuité, l'irrégularité. Et seul un grand effort de renouvellement quotidien pourra vous épargner l'engourdissement mortel du sommeil dans la neige.

Voici une cascade de petites astuces pour enrayer la décroissance :

- *Déménager.*

Quand on n'a pas de gros moyens ou quand c'est matériellement impossible, on peut se consoler en chamboulant l'ordre des meubles et des pièces dans la maison.

- *Bouleverser l'emploi du temps.*

Il s'agit du même principe, transposé de la dimension Espace à la dimension Temps.

- *Ne pas avoir peur des grosses disputes et des séparations.*

À condition bien sûr de ne pas abuser du procédé, ce qui serait trop coûteux en énergie, le rythme des séparations et des raccommodages présente l'intérêt évident de réinventer de la discontinuité dans la relation. Or, n'est perçu, n'est vécu, que le discontinu.

De toute façon, quand on ne se dispute plus, c'est qu'on ne s'aime plus.

Les couples les plus déchirés sont loin d'être les moins vivaces.

Il y a deux sortes de couples : ceux où l'on s'engueule et ceux où l'on s'ennuie.

- *Surprendre systématiquement.*

Il y a en effet trois sortes d'individus :

- 1) La catégorie A des êtres très intéressants mais complètement ingérables au quotidien.
- 2) La catégorie B des êtres valables au quotidien mais d'un ennui prodigieux le dimanche après-midi.
- 3) La catégorie C, intermédiaire, de ceux sur qui on ne peut compter ni la semaine ni le week-end.

Comme l'a dit un grand prophète (dont j'ai oublié le nom) :

« *L'essentiel est l'emploi de sa vie, non sa durée* ».

Ceci est vrai de toute vie, y compris de la vie amoureuse. Tant qu'à faire, préférez donc les êtres du type A, même s'il va falloir que vous acquériez au préalable une tolérance en béton.

- *Jeter sa télévision à la poubelle (ou, mieux encore, offrir ce cadeau empoisonné à un couple ennemi).*

Quand les trois heures de dialogue quotidien techniquement réalistes sont entièrement épongées par la télévision,

il ne reste en effet plus rien. Entre la vie de couple et la télévision, il y a un choix incontournable. La télévision est sans nul doute la principale responsable de la crise du couple, caractéristique de la « civilisation médiatique ». Regarder Mireille Dumas n'arrange pas les choses. Au contraire, ça les aggrave.

● *Abandonner définitivement l'idée de reconstituer le couple de vos parents.*

Pendant environ trois millions d'années (c'est-à-dire en gros depuis la Vallée de l'Omo, dans le sud de l'Éthiopie, jusqu'en 1973) ce qui a prédominé dans le couple était essentiellement le côté fonctionnel. Les fonctions économiques et biologiques, voire sociologiques fondaient littéralement le couple, ce qui imposait le principe du mariage de raison pour des histoires sordides d'héritage ou de cohésion sociale. Nos ancêtres n'avaient pas le choix.

Nous voici aujourd'hui dans un temps d'hyperchoix, avec, du moins dans les pays industrialisés, un pouvoir d'achat tel que nous sommes en partie libérés des contraintes fonctionnelles. La nature ayant horreur du vide, on a donc assisté à une irruption en force, au sein du couple, des fonctionnalités psychothérapeutiques. D'où Mireille Dumas. Le résultat ne s'est pas fait attendre. Paris est actuellement la capitale mondiale du célibat. Une relation thérapeutique est par nature instable.

Qui par ailleurs dit société libérale avancée dit individualisme forcené. Et qui dit individualisme forcené, dit incapacité à mettre un peu d'eau dans son vin, c'est-à-dire incapacité à s'inscrire dans un couple qui par définition n'est rien d'autre qu'un exercice infatigable d'injection d'eau dans le vin.

Enfin, et c'est le plus important, qui dit « **civilisation médiatique** » dit non seulement culte de l'apparence,

mais encore « société d'illusion », c'est-à-dire « société de désillusion ». En d'autres termes, le processus commence par l'achat innocent d'une télévision chez Darty et par l'absorption banalisée de trois cuillers à soupe de publicité tous les soirs, pour aboutir à l'incapacité à se montrer tout nu devant qui que ce soit et se terminer finalement dans un sentiment de solitude intérieure sans remède.

Entre le choix forcé des civilisations agro-industrielles et la polygamie avec fantômes de la civilisation médiatique s'intercale toutefois une possibilité de relations vraies mais libres. On peut l'entrevoir si l'on s'inspire d'une analogie avec le problème du chômage et de l'emploi.

Ce dont l'économie interactive a finalement besoin, ce n'est pas de salariés mensualisés sur la base d'un bon gros CDI conformiste, c'est d'une puissance de travail extraordinairement souple et flexible. En d'autres termes, le concept de l'« emploi » encore manié et remanié par les politiciens et les économistes est d'ores et déjà anachronique. Il est peu à peu remplacé par celui d'« activités » (au pluriel). L'ex-esclave qui troqua son statut au Moyen Âge contre celui de serf, puis contre celui d'employé salarié à la révolution industrielle, va prochainement se mettre en *free lance* ou en profession libérale et devenir à lui seul une personne morale, pour exercer un certain nombre d'activités au service de diverses entreprises contre lesquelles il touchera des honoraires proportionnels à son travail. Tant qu'on continuera à chercher par tous moyens à fabriquer de nouveaux emplois, il y aura des chômeurs. L'avenir n'est pas aux employés pas plus qu'il n'est aux assistés, il est aux adultes responsables, capables de s'employer eux-mêmes. Le maximum d'atomisation couplé au maximum d'intégration est en effet la seule structure compatible avec les nouveaux moyens de transfert et de traitement de l'information.

De la même façon que, dans la vie professionnelle, l'avenir n'est pas à l'emploi mais aux activités, il n'est, dans la vie relationnelle, pas au conjoint monolithique mais aux partenaires complémentaires. Ce n'est pas en effet parce qu'une fille ou un garçon vous tape dans l'œil qu'une discussion, un voyage ou cohabitation en sa compagnie sera nécessairement un grand plaisir. Pourquoi ne pas discuter avec une intellectuelle spécialisée dans les débats d'idées, cohabiter avec une ménagère parfaite et partir en vacances avec une aventurière ? Pourquoi passer obstinément ses semaines et ses week-ends avec le même partenaire alors que ces différents emplois requièrent des profils complètement différents ?

Un excellent moyen d'échapper à l'ennui, un remarquable principe d'ouverture, est celui qui consiste à mener de front plusieurs relations complémentaires. Qui dit polygamie (ou plus exactement « **polyphilie** ») ne dit en effet pas nécessairement harem ni débauche sexuelle. Il n'est que l'aboutissement normal de l'homme interactif qui au-delà d'une « hyperliberté » grisante mais dangereuse a su construire un petit lot de relations authentiques.

Le mythe parental du conjoint, comme la chimère socio-économique de l'emploi, ont fait beaucoup de mal dans la mesure où ils s'inspirent d'un principe d'unicité. Or une relation vraie ne peut être construite que dans la pluralité car notre génome et notre expérience sont uniques, aucun profil ne se superpose au nôtre et l'être avec lequel on communiquera le mieux sera nécessairement différent de celui avec lequel on cohabitera le mieux, etc.

La limite d'une relation est non seulement une des conditions de son existence, c'est aussi la meilleure garantie de sa réussite.

L'aboutissement normal de l'ouverture, c'est la pluralité.

Si vous souhaitez en revanche rester fermé aux vraies rencontres, appliquez de façon massive ces recommandations de mauvais sens :

- ✓ Fuyez les lieux de rencontre et attendez tranquillement que les autres viennent à vous ;
- ✓ Crachez systématiquement sur les possibilités de rencontre que la providence vous sert sur un plateau ;
- ✓ Quand vous faites malgré tout une rencontre, partez du principe que c'est naturellement à l'autre de payer et sa part et la vôtre (puisque vous êtes l'invité(e)) en fournissant à lui seul l'énergie et la volonté nécessaires pour permettre à la relation de fonctionner ;
- ✓ Imposez sans concession à l'autre le kit intégral de vos habitudes de vieille fille ou de vieux garçon ;
- ✓ Étouffez rapidement les conflits dès qu'ils se profilent à l'horizon ;
- ✓ Installez une télévision dans chacune des pièces de votre maison (y compris au-dessus de la baignoire et dans les toilettes), laissez-la allumée tout le temps et laissez-vous en particulier intoxiquer par les *pin-up* de la publicité et par Mireille Dumas ;
- ✓ Obstinez-vous mordicus à déterrer un « conjoint universel », sorte de couteau suisse avec lequel vous puissiez tout partager.

Refusez le dialogue

L'ouverture aux autres, c'est aussi bien évidemment la disposition à communiquer facilement. La faculté de comprendre et de se faire comprendre constitue l'une des exigences les plus impératives de la civilisation médiatique. En l'espace d'une seule génération — la nôtre — le monde est en train de devenir une sorte de vaste cerveau planétaire, où chaque individu, à la manière d'un neurone, s'interconnecte avec la totalité des autres. Cela demande de l'art et de la technique :

Une série d'astuces pourront vous aider à survivre :

- *Vouloir communiquer, c'est-à-dire être prêt à dire facilement ce que l'on veut, ce que l'on pense et ce que l'on ressent.*

Un principe essentiel est ici à poser :

- *Tout dire, mais bien le dire. Bien le dire, mais tout dire.*

Un principe corollaire en découle :

- *Reconnaître à l'autre le droit de tout dire.*

Que de malentendus et de pertes de temps seraient épargnés dans la vie professionnelle et privée si l'on enseignait ceci dès l'école primaire au lieu de l'histoire de Pierrette et de son pot au lait (bien posé sur un coussinet).

Votre niveau de tolérance peut être lu au travers de votre système kinésique. Il y a des gestes feu rouge, des postures feu orange et des mimiques feu vert. Je suggère le terme de « **Kinétypologie** » pour décrire un outil de classification des dispositions intérieures à la lecture du système gestuel global. Le regard, l'orientation, les décroisements, les rapprochements, les sourires ou les hochements de tête appellent la confiance et l'authenticité. Leur absence les inhibe.

Ceci appelle donc une autre suggestion :

- *Prédisposer votre interlocuteur à l'échange.*

Il est bien évident que si :

— vous émaillez tous vos discours de reproches et de critiques, explicites ou implicites,

— vous agressez votre interlocuteur directement ou indirectement, par le biais d'une de ses valeurs ou de l'un de ses attributs,

— vous soutenez des idées avec lesquelles il lui est impossible d'être d'accord, en raison de sa situation, vous ruinez donc vous-même les perspectives de succès de vos propos.

A contrario, une petite astuce peut au contraire prédisposer votre interlocuteur favorablement. C'est celle qui consiste à :

- *Introduire de l'humour partout, surtout dès la première poignée de mains.*

L'erreur commise le plus fréquemment par ceux qui ne savent pas communiquer, c'est en effet de prendre pour de la communication ce qui n'est en fait qu'un monologue personnel. Une vérité profonde leur échappe : pour communiquer, il faut être deux. Vous pouvez si vous le souhaitez tenir à vous seul les deux bouts de l'écharpe passée autour du cou de votre interlocuteur et le promener ainsi en ville mais ceci ne pourra pas durer longtemps car ce n'est ni agréable pour lui (il se sent tenu en laisse) ni pour vous (vous restez au fond seul). Il faut pour communiquer risquer une certaine perte de contrôle.

Deux interlocuteurs simplement juxtaposés ne suffisent cependant pas pour provoquer l'incandescence, l'échange nourricier. Il faut encore que ces deux interlocuteurs soient coordonnés par un mouvement de « synchronisation ». Qu'est la synchronisation ? C'est une véritable

mise en phase entre deux interlocuteurs, préalable à toute négociation efficace comme d'ailleurs à tout échange chaleureux.

Cet ajustement de sa longueur d'onde à celle de l'interlocuteur peut être facilité par des comportements simples :

- *Prendre le temps de mettre à l'aise son interlocuteur avant d'entrer dans le vif du sujet.*

Il en est de ce point de vue de la négociation comme d'un baiser. La qualité finale dépend directement de l'importance du temps d'attente.

Il faut aussi :

- *Être attentif au différentiel de température.*

Si votre interlocuteur est à -10° et que vous êtes à $+30^{\circ}$, vous n'avez aucune chance de faire affaire. Si vous êtes en revanche à $+18^{\circ}$ et l'autre à $+21^{\circ}$, il peut y avoir de l'espoir. Ici s'applique une règle fondamentale des relations humaines :

De part et d'autre d'un point central imaginaire va s'enclencher un phénomène d'attraction/répulsion dont la polarité dépendra du delta. Deux positions relativement proches au départ vont tendre à se rapprocher sans cesse davantage par un mouvement d'« **assimilation** ». Deux positions éloignées au départ vont au contraire tendre à s'écarter toujours davantage par un mouvement de « **comédie des contraires** ».

En situation de voisinage, des compromis sont possibles. Mais au-delà d'une certaine distance critique, point de salut. Ce qui signifie en clair que si votre interlocuteur est en feux rouges, vous pouvez allumer vos feux orange, que s'il est en feux orange, vous pouvez allumer tout doucement vos feux verts. Il ne faut en revanche surtout pas allumer ses feux verts si l'autre est en feux rouges. Il n'y a rien d'autre à faire alors qu'à patienter, quitte à

perdre du temps. Ce qui amène une autre recommandation :

- *Faire durer ses entretiens le plus longtemps possible (surtout quand ils sont importants), quitte à avoir l'impression de perdre son temps.*

La mesure du *feed-back*, l'appréciation du feu rouge ou du feu vert de l'interlocuteur peut bien entendu se détecter dans l'observation de sa gestuelle, mais on peut également lui poser des questions directes du type :

« *Que pensez-vous de ce que je viens de dire ?* ».

« *Quel est votre ressenti en face de cette proposition ?* ».

« *Dans quelle mesure exacte puis-je compter sur vous ?* ».

Le « **psychorigide** » reste centré sur son message et cherche à l'imposer tel quel. Le communicateur de talent absorbe au contraire un *feed-back* permanent et réinvente son message en conséquence interminablement (au moins du point de vue de la forme).

Une fois l'interlocuteur prêt, il faut verbaliser de façon compréhensible. Il est à peu près dix fois plus facile d'émettre son point de vue que d'accéder à celui d'autrui. S'exprimer est facile. Faire passer un message est un métier.

Voici d'abord une série de trucs vieux comme le monde et répétés à n'en plus finir dans tous les manuels et toutes les écoles de communication :

- *Parler lentement.*
- *Articuler correctement (pas de chewing-gum).*
- *Utiliser un vocabulaire simple et approprié au profil de l'interlocuteur (ne pas utiliser le jargon de la haute finance avec un artiste-peintre).*
- *Faire des phrases courtes, au maximum de deux propositions.*

- *Simplifier votre pensée au maximum.*
- *Savoir dire le maximum de choses avec le minimum de mots.*
- *Aller droit aux faits bruts, sans préambules, fioritures ou déviations.*

Voici maintenant une série d'astuces ayant trait à la structuration de votre discours :

- *Donner à votre discours un rythme discontinu en l'émaillant régulièrement de pauses de longueur variable.*

On parle plus encore avec le silence qu'avec les mots. Le silence est au discours ce que les blancs sont à la lettre de candidature : l'indice d'une pensée claire et organisée.

- *Avant de répondre à quoi que ce soit, laisser toujours passer trois secondes en regardant votre interlocuteur dans les yeux.*
- *Numéroter les arguments, les avantages et les inconvénients sans avoir peur d'utiliser vos doigts de manière ostensible.*
- *Répéter plusieurs fois, de façon différente, les idées importantes.*

La technique « À l'envers — À l'endroit » vous invite par exemple, après avoir posé l'idée directement, à la reposer une fois encore en affirmant le contraire du contraire. Exemple :

« *Centre-toi sur ce que tu donnes,
non sur ce que tu reçois
et tu réussiras ta vie relationnelle ;
Si tu veux échouer dans la vie relationnelle,
centre-toi sur ce que tu reçois
et non ce que tu donnes* »

Faisons remarquer au passage que ces deux phrases sont

les plus importantes de cette lettre. Elles en justifient à elle seule l'écoute ou la lecture.

Voici encore quelques conseils de précision. L'efficacité d'un message croît en effet en raison directe de sa précision. Trop de livres de 400 pages pourraient se résumer en 4 et s'encombrent de 396 pages de remplissage. De la même façon que les hommes d'action efficaces sont ceux qui n'entreprennent jamais rien qu'à proportion de leurs compétences, les hommes de communication performants sont ceux qui n'ouvrent la bouche (ou ne se mettent à écrire) que quand ils ont quelque chose à dire. C'était d'ailleurs mon drame personnel à 19 ans. Je voulais absolument être écrivain alors que je n'avais rien à dire. Je me rattrape tant bien que mal ici en m'efforçant de ne dire que ce que j'ai à dire en évitant les dilutions habituelles.

- *Éviter formellement les mots qui ne veulent rien dire, c'est-à-dire le style « homme politique » ou « universitaire ».*
- *Bannir une bonne fois pour toutes de son langage les « Toujours », les « Jamais », les « Tout » et les « Rien » qui gonflent habituellement les scènes de ménage.*
- *Quand il s'agit de confier une tâche, fixez des objectifs mesurables et des échéances précises.*

Le simple fait de se fixer une échéance double le rendement d'un travail donné.

Et pour finir, le B.A.BA de la communication interpersonnelle :

- *Regarder votre interlocuteur droit dans les yeux quand vous parlez ou quand il parle.*

Si, *a contrario*, et à l'image d'un grand nombre d'universitaires ou d'hommes politiques, vous êtes soucieux de ne pas vous faire comprendre et de n'avoir que des

entretiens tout à fait inutiles, une série de ficelles pourront vous aider avantageusement :

- ✓ **Tenez exactement le même langage, quel que soit votre interlocuteur.**
- ✓ **Parlez d'une manière confuse et incompréhensible.**
- ✓ **Continuez à parler quand manifestement le courant « ne passe plus ».**
- ✓ **Contredisez grossièrement votre interlocuteur, surtout lorsqu'il y a des tiers présents.**
- ✓ **Renchérissez lourdement (si possible sans vous justifier) quand il vous exprime clairement son désaccord.**
- ✓ **Insistez lorsque vous constatez des réticences (à une question ou à une proposition).**
- ✓ **Ne regardez jamais votre interlocuteur dans les yeux.**

Soyez un adepte fervent de la « normalité »

Les économistes vous expliqueront que ce qu'on a appelé pendant ces dernières années dans les pays occidentaux la « crise » s'explique par une mutation profonde des structures. En un mot, nous passons d'une économie de production massive axée principalement sur le quantitatif à une économie de personnalisation à la recherche de la qualité. Le fromage qui sera dégusté par vos arrière-petits-enfants n'aura pas été fabriqué en de bien grosses quantités. Peut-être même sera-t-il unique

au monde et dans l'histoire de l'humanité. Il aura été mis au point pour vos arrière-petits-enfants en cet instant T de leur existence et de leur journée, en fonction de leur appétit du moment (identifié par un appareil quelconque bourré d'électronique), d'impératifs diététiques, des ressources en caséine disponibles en ce lieu au moment de la préparation et d'exigences gastronomiques bien spécifiques imposées par la lecture du génome des jeunes consommateurs.

À l'époque de la civilisation industrielle, le principe des économies d'échelle impose sa loi à tout le circuit économique. Le traitement de l'information, effectué par les méninges humaines, est très coûteux. On le réduit donc en le répartissant sur des productions en grande série. L'exercice trop coûteux de la qualité se trouve donc amorti par des productions en grande quantité. Du jour où la conception d'un nouveau modèle d'automobile ou de fromage sera automatisée par des logiciels performants gonflés par des puces très puissantes, le principe des économies d'échelle s'évanouira devant l'exigence personnelle du sur mesure. Dans la civilisation interactive, les individus diffèrent énormément les uns des autres. Le « Français moyen » de 1950 a disparu, de même que l'« Honnête homme » de 1650. Un principe d'atomisation des individus s'est généralisé, différenciant chaque individu autant qu'il est possible, semant partout la richesse, la confusion, et même, avouons-le, un certain désordre. La Tour de Babel décrit notre futur plus que notre passé. Le règne du prêt-à-porter dans le textile comme dans l'économie est bel et bien terminé. Vive la généralisation du sur mesure !

La mondialisation et sa visée uniformisante, le « **Conformisme mondialisé** », ce que nous appellerons pudiquement la « **Normalité universelle** », prend ses racines dans l'exigence de cohésion des civilisations agro-industrielles. Les systèmes d'organisation (par exemple une usine dans

l'Angleterre de Victoria ou l'organisation des cultures dans l'Égypte des pharaons) requéraient des individus simples, prévisibles, interchangeable et par conséquent identiques. Cette obsession de la normalité persiste dans les organisations néo-industrielles comme l'Éducation nationale, où le volume de personnel est disproportionné par rapport à celui de l'information à traiter. Mais partout où le rapport est inversé, comme par exemple dans les entreprises de développement logiciel ou dans les grandes entreprises en mutation (Renault est déjà passé de 200.000 salariés à 50.000 et tend secrètement vers 12.000), les personnages les plus utiles sont les individus les plus différenciés : ceux qui réunissent la triple aptitude de la « Créativité » (ils ont des idées originales), de la « Communication » (ils savent faire passer des messages et donc faire bouger aussi les autres) et du « Courage » (ils savent prendre des initiatives inattendues).

Les individus « anormaux », promis à une brillante réussite professionnelle (ailleurs bien entendu que dans l'administration), le sont aussi à des succès dans la vie relationnelle. Il serait légitime a priori de s'attendre plutôt au contraire, et se dire qu'il est d'autant plus difficile de coïncider avec qui que ce soit, même temporairement, qu'on est un être unique au monde. Mais la solitude a cette propriété paradoxale et merveilleuse d'ouvrir à la diversité humaine. On ne regarde pas du tout avec le même regard une bouteille d'eau lorsque l'on meurt de soif. Et qui a fait seul des voyages sait bien que l'on y fait infiniment plus de rencontres que dans un voyage « organisé », c'est-à-dire stérilisé. C'est bizarrement en se fuyant que l'on se trouve, en s'isolant que l'on crée des relations vivantes.

L'anormal, c'est dorénavant le normal. La fin des écoles (et de l'École) ouvre une époque nouvelle : celle des individus, celle où chaque individu devient à lui tout seul un marché (« économie de personnalisation »), une unité

de production (« coïncidence de la personne morale et de la personne physique »), une chaîne de télévision (*via* Internet et ses descendants), un langage, une nation. Cette atomisation de l'humanité est la contrepartie logique du mouvement d'intégration universelle et l'équilibre aussi sûrement que l'Actif et le Passif dans le bilan d'une Société.

À qui souhaite sincèrement échapper à l'igloo agro-industriel et vivre des relations vivantes en profitant des possibilités inédites de son temps, on fera quelques suggestions :

- *Cesser de s'obstiner à vouloir être « normal ».*
- *Cesser de s'obstiner à vouloir vivre des relations « normales ».*
- *S'habiller comme on en a envie.*
- *Écrire comme on en a envie. Et tant pis pour l'orthographe.*
- *Parler comme on en a envie. Et tant pis pour les fautes de français.*
- *Ne rien prendre au sérieux.*

Tout est risible. Même la Mort. Lorsque l'on rit, des tas de choses deviennent licites, qui habituellement ne le sont pas. Comme de prendre une étrangère par l'épaule ou de badiner un inconnu sur son intimité. Le rire soulage, libère et rend la vie vivante. Les gens qui ne rient jamais ne vivent pas leur vie. Ils sont vécus par elle.

- *Ne jamais perdre son sens de l'humour.*

La toile de fond du rire, c'est le sens de l'humour, comme la gentillesse est la toile de fond de l'amour. Entre l'humour et l'amour, il y a des ramifications inattendues, des accointances qui vont au-delà de la phonétique. L'humour, comme le rire, la bonne humeur, la gentillesse ou la tendresse se ramènent au faisceau du plaisir. Ils se

situent donc tous dans le prolongement l'un de l'autre. Garder en toutes circonstances un solide sens de l'humour, c'est un excellent moyen de se faire des amis (et en tous cas de garder ceux que l'on a).

L'humour consiste, techniquement, à dire des choses qui ne sont pas sérieuses : des bêtises, des jeux de mots, des raisonnements qui manifestement ne sont ni justes ni sincères. L'humour consiste à dire le contraire de ce qu'on pense, de ce qu'on ressent ou de ce qu'on veut. D'où une bouffée d'air frais.

Le contraire de l'humour, c'est l'émotion, le sérieux, le sentiment profond, la crispation du cerveau, du visage et du cœur. Être l'esclave permanent d'un jeu d'émotions extrêmes, c'est le meilleur moyen de faire peur à votre interlocuteur en le responsabilisant avec excès. Les nerfs, les muscles et les neurones tendus font fuir.

- *N'ayez aucun a priori sur l'autre.*

Qu'il soit vieux, riche, bardé de diplômes ou célèbre n'a pas plus de signification que la couleur de ses cheveux.

- *Ne demandez pas à l'autre d'être normal. Prenez-le tel qu'il est.*

Tout le secret de la réussite en relations humaines se trouve ici condensé en une phrase :

- *Acceptez-vous comme vous êtes, acceptez les autres comme ils sont et acceptez le type de relation que vous réinventez chaque jour avec eux, sans vous préoccuper des normes et des modèles.*

Si donc au contraire votre objectif est de faire fuir, n'hésitez plus :

- ✓ **Prenez la vie très au sérieux.**
- ✓ **Conformez-vous, dans la forme et dans le fond, à une image d'Épinal.**

- ✓ Demandez à l'autre de se conformer, dans la forme et dans le fond, à une image d'Épinal.
- ✓ Cherchez à vivre une relation stéréotypée.

Non seulement vous êtes à peu près sûr de vous ennuyer toute votre vie et de passer à côté d'une multitude de rencontres intéressantes et vraies.

Tombez amoureux de vous dès le premier instant de la rencontre avec l'autre

En résumé, le moyen le plus sûr d'échouer intégralement dans la vie relationnelle est de s'être enterré vivant dans l'étrange citadelle d'un Soi étanche. Cette mésaventure individuelle constitue un fait de notre temps, l'aboutissement normal d'une civilisation du spectacle qui va privilégier la forme au détriment du fond. Chacun, enfermé dans sa bulle, y jouit silencieusement de son image supposée, et la paye d'une incapacité à établir des « **relations fondamentales** », c'est-à-dire des relations où votre fond réagit avec le fond de la partie adverse, à la manière d'un sel chimique.

Pour être aimé pour ce qu'on est, il ne faut pas avoir peur de la nudité. Pour se montrer nu, il faut connaître l'art du strip-tease. Or, dans la civilisation médiatique, ce qu'on apprend depuis l'enfance, c'est au contraire l'art de s'habiller, voire celui de se travestir. Et dès le départ on truque les relations en se faisant remplacer par un fantôme de délégation, un déguisement, l'image virtuelle d'un personnage brillant, élégant, important. C'est comme cela que ça se passe, chez nous, au cœur de la civilisation du spectacle.

Dans une civilisation de l'apparence extérieure, ce que vous êtes au fond de vous n'a pas réellement d'importance : votre épaisseur humaine, votre travail, vos efforts n'ont d'intérêt que pour les quelques êtres qui vous côtoient au quotidien. Le même individu peut en revanche basculer du jour au lendemain de l'anonymat total à la notoriété nationale ou mondiale, simplement parce que, peut-être sans le faire exprès, on l'a vu quelques minutes à la télévision. Ce type de logique finit par amener chacun à chercher à susciter l'admiration, l'amour ou la reconnaissance par une ostentation facile (vêtements, automobile, diplômes, carte de visite). Or paradoxalement, il n'y a pas de meilleur chemin pour la solitude, la vraie, celle des relations aussi vides que nombreuses. Car l'amour est en opposition directe avec l'envie. Et il n'y a pas de plus mauvais moyen, au fond, pour être aimé par quelques-uns que de chercher à plaire à tous par sa forme extérieure.

L'adoration de notre apparence extérieure, à laquelle les médias nous convient, présente encore cet inconvénient de rendre aveugle et sourd à la nature des autres. Certes, on reste capable d'apprécier les fonctions qu'ils peuvent exercer à notre égard, comme celles de nous rendre des services, de nous donner de l'argent ou encore de nous procurer le plaisir d'une compagnie « enrichissante » ou agréable. Mais il reste évident que cela incite à se poser des questions du type « Au fond, qu'est-ce qu'il m'apporte ? » ou encore « Qu'est-ce que j'attends des autres ? ». Or, quand on commence à se demander pourquoi on aime, c'est qu'on n'aime pas bien sérieusement. Et c'est une première porte d'accès à l'enfer. Car un homme à qui personne ne plaît est bien plus malheureux qu'un homme qui ne plaît à personne. Et contrairement à l'idée reçue, l'enfer, ce n'est pas quand personne ne vous aime plus, c'est au contraire quand on commence à ne plus aimer personne.

L'égoïsme contemporain ouvre une deuxième porte d'accès à l'enfer. Car entre aimer et s'aimer passionnément, il faut malheureusement choisir. Et quand vous êtes contraint de vous aimer vous-même avec exagération, soit parce que c'est l'aboutissement normal d'une société libérale avancée qui réclame à grands cris des entrepreneurs individualistes et des consommateurs ego-matérialistes, soit tout simplement parce que plus personne n'a vraiment le temps ni l'envie de s'intéresser sincèrement à vous (et qu'il faut bien faire la compensation), un cercle vicieux s'enclenche. On se réfugie dans le monde des images qui va rendre à son tour impossible toute transaction vraie. Il est rare que dans un cadre de loisirs on parvienne à établir des transactions équilibrées, interactives et authentiques. Souvent notre interlocuteur, surtout d'ailleurs quand il a dépassé le cap fatidique des quarante ans, n'est plus intéressé que par les péripéties d'une seule existence : la sienne. Il prend alors la fâcheuse habitude de réquisitionner toutes les oreilles disponibles pour leur narrer, dans les moindres détails, son odyssée banale et ennuyeuse. L'autre n'est pour lui qu'un urinoir, un réceptacle de circonstance, un miroir dont il s'empare sur son passage pour reconstituer sa maigre identité ou se convaincre une fois de plus, en convainquant les autres, qu'il est quelqu'un de bien et d'important.

Voici quelques astuces qui ne vous permettront pas de résoudre une fois pour toutes vos problèmes avec la vie, ni même avec la mort, mais qui vous aideront peut-être un jour à amorcer des conversations agréables, autant pour l'autre que pour vous, lorsque vous rencontrez quelqu'un pour la première fois, lorsque dans un avion, un train, une salle d'attente, un village de vacances, vous prendrez le risque d'être rejeté en provoquant l'échange :

- *Manifester un intérêt sincère, mais nuancé, pour l'occupation de votre interlocuteur.*

Les questions directes, venant d'un inconnu, incitent à la défensive. Ici la ligne oblique est plus payante que la perpendiculaire. Il est fréquent que l'interlocuteur ait dans les mains un livre ou un autre objet qui peut servir de terrain neutre. Voici un premier panneau indicateur qui vous indique un centre d'intérêt.

- *Entre le ton sérieux et le ton familier, n'hésitez pas : ne prenez aucun des deux, mais optez en revanche pour le sens de l'humour.*

L'autre brûle toujours de vous parler de lui, de vous raconter son roman : il a besoin de vous pour digérer sa vie. Mais en même temps, il a besoin qu'on l'apprivoise, qu'on le mette en confiance. Vous saurez que cet objectif est atteint dès que vous aurez obtenu un premier sourire.

- *Parlez de vous le moins possible, et quand vous le faites, faites-le sobrement.*

La vérité est quelquefois triviale : autant votre interlocuteur trouve passionnante son autobiographie, commentaires inclus, autant il trouve sûrement la vôtre monotone. Ceci posé, quelques confidences personnelles, brèves, et espacées, peuvent faciliter les confidences en les justifiant.

- *Si vous souhaitez qu'on pense du bien de vous, commencez par ne pas trop en dire.*

Paraphrasant Hegel qui considérait que l'affirmation de l'autre commence par la négation de l'autre, on peut poser que la négation de l'autre, qui conduit à la solitude, culmine dans l'affirmation de soi. Paradoxalement, le meilleur moyen de tuer la relation balbutiante, c'est de vous obstiner à convaincre que vous êtes quelqu'un de brillant ou d'important. Les autres se fichent que vous soyez quelqu'un de brillant, ce qui les préoccupe en revanche infiniment, c'est que vous les perceviez, eux, comme des étoiles brillantes. Et en ce sens on peut poser

que le plus grand secret, pour séduire, c'est au fond de posséder l'art de se laisser séduire.

- *N'ayez pas peur de montrer vos faiblesses.*

Si nous nous faisons estimer par nos forces, c'est par nos faiblesses en revanche que nous nous faisons aimer. Il n'est pas rare au contraire qu'un personnage au bonheur opulent agace prodigieusement.

- *Comportez-vous avec votre inconnu(e) comme vous aimeriez qu'il (ou elle) se comporte à votre égard.*

Car les rapports humains sont régis par le « **principe de réciprocité** », par la loi du miroir. Et la règle des règles est ici que pour recevoir, il faut savoir donner. Soyez pour l'autre un parfait réceptacle, épousez parfaitement les contours de son eau.

Si votre objectif est au contraire de passer une vie seul, de vieillir seul et de vous retrouver finalement toujours seul, le soir et les dimanches après-midi :

- ✓ **Parlez de vous avec insistance, surtout quand manifestement ce que vous racontez n'intéresse personne.**

Aucune des règles énoncées ici n'est plus facile, plus naturelle à mettre en pratique que celle-ci. Tout en effet dans notre histoire personnelle nous passionne : le nombre de marches qu'il y a dans l'escalier de notre immeuble, la fréquence à laquelle nous changeons de sous-vêtements, le restaurant où nous avons mangé il y a vingt-cinq ans, le prix de la dernière révision de notre Audi au garage.

- ✓ **Soyez impitoyable quand vous voyez que l'interlocuteur ne vous regarde plus depuis longtemps dans les yeux, qu'il soupire, qu'il ne réagit plus, qu'il bâille, qu'il jette régulièrement des coups d'œil à la montre.**

C'est que vous êtes sur le bon chemin. Encore quelques dizaines de minutes et la partie sera définitivement jouée. Il vous suffira d'emprunter le trottoir de droite pour qu'il se mette sur celui de gauche. La sérénité de l'isolement total est maintenant très proche.

✓ **Ne manquez pas une occasion de vous jeter au passage un grand nombre de fleurs : des tulipes, des pivoines et des bougainvilliers.**

De toute façon, il faut vous préparer. Lorsque vous aurez atteint le degré zéro de la vie sociale, vous ne pourrez plus compter que sur vous-même pour vous tenir compagnie.

INTERLUDE

Vous vous êtes endormie.

Ma voix avait le don de vous endormir.

Il faut dire que la veille, vous étiez rentrée tard d'Australie. La prolifération des cercles de Roudoudous y avait mis en danger le bon fonctionnement de l'un de vos laboratoires.

Votre objectif professionnel est aujourd'hui de permettre à certains de vos clients de vivre jusqu'à cent quatre-vingts ans. La mode est aujourd'hui de combiner habilement des greffes entre elles et de remplacer les organes rouillés dès qu'ils manifestent un peu d'usure des pièces de rechanges : des cœurs en métal, des reins en céramique, des poumons en polymère, des veines et des artères en fibres de carbone, des nerfs en fibre optique, des os en céramique, des foies constitués de nombreux matériaux composites. Il n'y avait que le cerveau à résister encore. L'idée vous était donc venue de prolonger la vie en associant l'intégralité de ces techniques autour du seul cerveau d'un sujet volontaire condamné par une hépatite. De gros intérêts sont en jeu. Le désir d'immortalité est si universel et si puissant que des marchés colossaux se profilent.

*Voilà quel est le **Projet Mathusalem**.*

Le talon d'Achille de ce projet, c'est la secte des Roudoudous. De même qu'au temps de vos arrière-grands-parents, des commandos anti-avortement pénétraient dans les salles d'opération en s'attachant avec des menottes, des Roudoudous cagoulés de noir, de rouge ou de gris argenté ont pris ces temps derniers l'habitude de pénétrer dans les laboratoires et de casser tout ce qu'ils trouvent. Leur secte préconise en effet le « Retour à l'Homme Fondamental ». Elle considère en effet que toutes ces manipulations sont diaboliques. En toutes choses, il faut des interdits, des

barrières illicites. La seule voie licite est, aux dires de ces illuminés, de débrider une faculté propre à toutes cellules du corps humain : celle de se régénérer spontanément et indéfiniment. Cette propriété semble bridée par un gène (déposé par Dieu sait qui !) qui empêche ce merveilleux mécanisme de fonctionner. Un coup de bistouri : on expulse le gène indésirable et l'immortalité est à portée de main.

Au cours de notre dernier entretien, dans cette jonque qui nous faisait glisser sur l'eau dorée des mers de Chine, vous m'avez exposé votre désarroi, cette difficulté que vous éprouviez soudain, à l'aube de la trentaine, à trouver quelques certitudes au sein d'un monde émietté, où tout s'oppose à tout, où toute logique est contredite par une autre logique.

*Depuis un demi-siècle, l'**hyperchoix** était partout : dans les milliers de références des rayons alimentaires de Carrefour ou d'Auchan, dans les vingt millions de livres de la Bibliothèque nationale, alors qu'aucun individu n'en lit sérieusement dix mille au long de son chemin, même en ne faisant que ça, dans les destinations promises par les agences de voyages, dans le million de films de cinéma tournés depuis le début du siècle.*

*La rencontre était devenue elle aussi un produit, un produit référencé parmi d'autres, distribué comme les voitures d'occasion par Internet ou les journaux d'annonces, un produit de consommation de masse. Le produit plaisait ou déplaisait. Satisfait ou remboursé. La loi du marché s'appliquait ici avec vigueur. La concurrence féroce obligeait à faire du marketing, de la promotion, de la publicité, à élaborer patiemment une image vendeuse : un « **positionnement** » publicitaire qu'on retrouvait jusque sur l'emballage. Sinon le produit ne se serait pas vendu. Et l'entreprise ne pourrait équilibrer ses comptes. Elle flirterait avec la liquidation judiciaire. C'est donc ainsi que l'hyperchoix avait*

tranquillement conduit à la civilisation des images, à l'obligation du travestissement. Pas vendeur, pas vendu !

Jamais dans l'histoire de l'Espèce, il n'avait été aussi simple de faire une collection de timbres, mais en même temps, jamais la solitude, extérieure comme intérieure, n'avait été aussi totale. Et si on voulait malgré tout garder un coin de bonheur au frais, il fallait faire comme les Roudoudous, se mettre à tailler sa propre niche écologique. Puis à la protéger farouchement contre tous les dangers extérieurs, dont les plus grands d'ailleurs sont intérieurs.

Mais vous n'aviez pas envie de vivre comme les Roudoudous !

Vous ne l'auriez jamais supporté !

Me regardant au fond des yeux de vos longs yeux turquoise, vous m'aviez alors posé cette simple question :

« Comment dois-je m'y prendre pour me faire aimer ? ».

C'était à travers vous, toute une génération qui m'interpellait, moi, le spécialiste des questions générales. Je vous avais répondu qu'il me fallait un peu de temps pour y réfléchir, mais que je vous écrirai.

*Tandis que vous dormez, le jour se lève, un œuf vole au-dessus de l'Atlantique, ma lettre vocale continue, et ma voix caverneuse vous explique le deuxième grand danger qui pèse sur notre temps, celui que j'ai baptisé l'« **Eparpillement** ».*

L'éparpillement

Cherchez à plaire à tout le monde

Avoir beaucoup d'amis, c'est n'avoir point d'ami. Il suffit de regarder autour de vous. Ceux qui ont des tas de relations ont peu de vrais amis et ceux qui ont de vrais amis n'ont pas des tas de relations. Il y a les intimistes qui travaillent à la verticale, les mondains qui travaillent à l'horizontale. Bien rares sont ceux qui ont le temps (ou le carburant) de se battre sur les deux fronts.

Les choses s'éclairent avec la notion de « dose critique ».

La « dose critique » s'assimile facilement dans le registre alimentaire. Nous avons tous besoin, chaque jour, d'un certain nombre de calories : environ 3.000. Si nous en absorbons beaucoup moins (par exemple 1.000), on verra apparaître le cortège des maladies de la malnutrition comme le rachitisme. Au-delà pointeront les maladies de la surnutrition comme l'obésité.

La « dose critique » existe aussi pour la dépense musculaire, la dépense intellectuelle et la dépense relationnelle. Tout se passe comme si nous avions chaque jour une certaine dose d'énergie relationnelle à dépenser. Si nous avons chaque jour 12 heures de vie sociale intense, le soir nous sommes vidés : le lendemain nous avons besoin de nous isoler, de ne plus voir personne. Si, au contraire, un jour, nous ne voyons personne de la journée, le soir nous avons besoin de sortir, de rencontrer du monde. Cette « dose critique » d'énergie relationnelle que nous avons chaque jour à dépenser, nous restons libres de la gérer comme nous l'entendons. Ici, comme partout, il y a les cigales qui font de petits achats tout au long de la semaine et il y a les fourmis, qui préfèrent au contraire faire des économies longtemps afin de se réserver pour des achats plus importants. C'est la raison pour laquelle nous devons choisir entre payer d'amour pour

une multitude de petites relations sociales ou payer pour quelques gros investissements affectifs à long terme. On peut évidemment se risquer à la double bataille, mais qui cherche un double succès risque probablement aussi une double déconfiture.

Une recommandation de bon sens s'adresse par conséquent à tous les candidats au bonheur :

- *Renoncez, si vous l'avez, à l'habitude de vouloir plaire à tous ceux que vous rencontrez.*

Le grand principe de la prodigalité de moyens s'impose ici encore avec vigueur. Il y a, nous l'avons vu, en toutes choses, un point au-delà duquel les moyens se retournent brutalement contre la fin au service de laquelle ils s'étaient pourtant mis, comme le médicament qui, pris à doses excessives, peut devenir un poison. Ceci est vrai de l'art de plaire. De nombreux artifices peuvent, à faible dose, aider à faire une conquête (ou à l'entretenir). On peut faire des compliments, sourire, écouter attentivement. Mais lorsqu'on en fait trop, il arrive ce qui arrive à la tartine lorsqu'on la charge trop de beurre : elle devient indigeste. D'où cette loi étrange qui fait que l'une des méthodes les plus assurées pour s'attirer l'antipathie, c'est de vouloir avec excès forcer la sympathie.

Ce que veulent les humains, ce n'est pas qu'on essaie de leur plaire, ce n'est même pas d'être aimés, c'est de se sentir choisis.

D'où cette méthode paradoxale pour susciter l'antipathie :

- ✓ **Faites comme la mouche : allez renifler sans discrimination toutes les assiettes qui traînent sur la table.**

Ayez des tas d'amis

Ces deux derniers siècles ont fait passer l'humanité d'une situation extrême à l'extrême opposé. D'un contexte de précarité, nous sommes brusquement passés à un contexte de surabondance, comme un interrupteur qu'on allume soudain au milieu de la nuit, alors que nous dormions. Et toutes les habitudes millénaires d'économie ou de rigueur sont devenues obsolètes. La connaissance des règles élémentaires de la « diététique » est en revanche devenue une condition de survie : diététique des aliments, diététique de l'information, diététique des relations.

Les occasions de rencontre étaient pour nos ancêtres plutôt rares. L'absence d'automobiles confinait la plupart des gens à la campagne, dans un espace très exigu : leur vie se déroulait au sein d'un cercle de quelques kilomètres de rayon, essentiellement rempli de champs et de petits villages. Tout le monde se connaissait. Il était fort commun qu'on fût cousin avec la moitié du village. Le choix des amis et du conjoint était dicté par la nécessité. En fait, la question du choix ne se posait pas plus pour le conjoint que pour le métier, le domicile, les loisirs ou les vacances. Ce monde était celui où les choses vont de soi.

Les possibilités de rencontres sont aujourd'hui illimitées. Cinq milliards d'amis au bout des doigts. Les sites Web et les forums en ligne, les métropoles sans limite débordent de promesses. L'humain lambda parcourt, au cours de sa brève existence, mille ou dix mille fois plus de kilomètres que son arrière-arrière-grand-père. On se déplace pour le travail, on se déplace pour les vacances, on se déplace pour les loisirs, à chaque déplacement nouveau, on fait de nouvelles rencontres. Or, quand on se déplace, on prend non seulement plus de pluie, mais on brasse également beaucoup plus de rencontres potentielles.

L'humain moyen, croise aujourd'hui du berceau à la tombe plus d'un million d'individus sans bien s'en rendre compte. S'il le voulait, il pourrait se faire un grand nombre d'amis. Car avec de la technique, de l'intérêt sincère et de la persévérance, on peut se faire un ami de qui on veut, ou presque sur la Terre. L'amitié sincère et désintéressée est devenue si rare que l'on ne résiste guère à une gentillesse persévérante et attentive.

J'ai personnellement dans mon carnet d'adresses le nom et le numéro de téléphone de 2.853 personnes qui me connaissent. Et encore, bien nombreux sont ceux que je connais, que j'ai connus avant l'achat de mon organisateur ou qui me restent à connaître. Je pourrais, si je le désirais, y ajouter les 72.000 noms de mon fichier clients, les 35 millions d'abonnés de l'annuaire français, les milliards d'humains de l'annuaire mondial. Mais tout cela ne serait pas bien raisonnable.

Il faut du temps pour amorcer, développer, approfondir puis entretenir une relation. Il en est de l'amitié comme du travail de l'agriculteur. On ne récolte que ce qu'on a labouré, puis semé. Quand on veut être l'ami de tout le monde, on doit faire ce constat de temps en temps (surtout d'ailleurs quand ça va mal, qu'on est devenu vieux ou malade), qu'on n'est en fait l'ami de personne. L'extrême facilité avec laquelle l'homme contemporain établit des relations nouvelles se paye de l'extrême fragilité de chacune d'elles.

La preuve ? Elle se trouve dans le climat des grandes agglomérations. Les contacts y sont à la fois plus faciles, plus nombreux et plus fragiles. Il n'y a aucun endroit au monde où la proportion de personnes seules soit plus importante qu'à Paris. Un logement sur deux y est occupé par un célibataire. Mais paradoxalement, c'est également l'endroit de France où l'on fait le plus de rencontres. Inversement, dans les petites villes, les rencontres sont à la fois moins nombreuses et mieux assises.

La consistance d'une relation est inversement proportionnelle à sa facilité.

Deux astuces en découlent doucement, comme de la sève d'acacia d'une branche entaillée :

- *Renoncer aux amitiés sans nombre, à la boulimie de rencontres. L'amitié ne se capitalise pas. Elle ne vaut que ce que vaut le prix qu'on accepte de payer pour elle.*
- *Fuir d'une manière générale les lieux de rencontres faciles comme les clubs de rencontres ou les bals populaires, lorsque l'on a déjà de quoi manger à la maison. Mieux vaut se protéger de l'occasion que de devoir couper ultérieurement les branches inutiles. Puisque nous n'aurons pas le temps ni les moyens de vivre cinquante relations en même temps, autant ne pas du tout les entamer.*

A contrario, si vous souhaitez vivre la vieillesse d'un vieillard solitaire :

✓ **Faites comme le chien : sautez sur tout ce qu'on vous jette !**

Pratiquez la polygamie

La notion de budget, qui est au cœur de la gestion de l'entreprise ou de la nation, concerne aussi l'individu et son actif d'énergie cérébrale, musculaire ou affective. Si les dépenses excèdent les réserves, le déficit se manifeste par de l'épuisement ou de l'angoisse. Si les réserves excèdent les dépenses, c'est alors le temps de l'ennui ou de l'agressivité. On n'échappe pas à la nécessité de gérer, c'est-à-dire d'ajuster la taille de son porte-monnaie à celle de son bas de laine.

Or, si gérer consiste à respecter un certain budget imparti au départ, gérer consiste encore à arbitrer entre différents achats, différentes politiques, différentes lignes de vie. Gérer, c'est fondamentalement choisir.

Dans la vie affective, deux politiques budgétaires entrent en concurrence :

— Ou vous êtes « **Monophile** », comme mon ami Désiré Lefidèle, et vous recentrez toute votre affectivité sur quelques gros investissements à long terme. Cela peut déboucher sur de la monogamie mais aussi de l'igloo imbécile : celui où l'on se donne froid ensemble.

— Ou vous êtes « **Polyphile** », comme mon voisin Alexandre Leconquérend, ce qui signifie au contraire que vous préférez dispatcher sur un éventail assez large. Dans ce cas, votre vie risque de se remplir de relations affectives nombreuses mais superficielles comme un grenier s'encombre peu à peu de machines ou de bibelots oubliés. L'amour, c'est comme du miel sur une grosse tartine de beurre, plus il est étalé, moins la couche est épaisse.

La polygamie, aboutissement normal de la polyphilie, ne présente pas que des inconvénients. Elle est plus compatible avec une civilisation de mouvements et de multi-appartenance. Elle répartit astucieusement les charges de la relation sur une assiette plus étalée et donc un peu moins pesante.

Le rapport épaisseur/étendue se retrouve de toute façon, quoi qu'on veuille et quoi qu'on pense, dans toutes les directions. Une femme pour un homme (ou un homme pour une femme), c'est un peu comme une maison.

— On peut mettre tous ses sous dans une grosse maison de maître qu'on achète devant notaire (c'est-à-dire se marier).

— On peut également se contenter de louer la maison

pendant quelques mois ou quelques années. Il y a un loyer affectif à payer chaque mois, mais dont le montant reste inférieur à celui de l'achat. Et puis le risque est bien moins important. Quand on achète, on prend le risque de se trouver un jour à court et de ne plus pouvoir rembourser les échéances de la banque.

— Il y a encore la formule de la chambre d'hôtel, où l'on dort une nuit sans corvées matérielles pour un prix forfaitaire. Ici se dessinent les sous-catégories des hôtels de famille, des hôtels de chaîne, des petits hôtels de province et des palaces luxueux (mais très coûteux) dans les stations de luxe au bord de la mer. Chacun d'eux offre parfois une formule de demi-pension ou de pension complète.

— Il y a aussi la possibilité de dormir chez un voisin, un ami ou un collègue. Cette formule est l'une des moins onéreuses, même si elle suppose que vous retourniez un jour ou l'autre l'ascenseur.

— La plus moderne des formules est peut-être celle de la propriété partagée. Elle est en pleine explosion. La même maison appartient alors très officiellement à différents propriétaires qui se la partagent tout au long de l'année. Dans les pays du sud, on appelle cela de la polygamie, quand plusieurs femmes se partagent un seul homme. Quand plusieurs hommes se marient officiellement avec une seule femme, on pourrait appeler cela de la « **polyandrie** » (du grec « poly » = « plusieurs » et « andros » = « homme »)

— D'autres formules existent encore. Il y a celle du squatage, du foyer de jeune travailleur, de la résidence universitaire et même de la nuit à la belle étoile (c'est la solution la moins coûteuse). On ne saurait toutes les énumérer, tant est démesurée l'imagination des hommes (et des femmes).

Qu'il nous suffise de constater l'omniprésence de cet axiome : plus on garde de liberté et moins il est possible de s'impliquer profondément. D'où sans doute l'explosion du célibat à Paris où les rencontres sont trop faciles.

Ceci étant, on butera ici encore, tôt ou tard, sur la notion de « **taille critique** » et sur ses exigences impitoyables.

Tout se passe comme s'il y avait dans l'histoire d'un couple, de même que dans l'histoire d'une entreprise, une taille critique bien définie, au-delà de laquelle la relation se met à fonctionner un peu toute seule. Imaginez une barque (ou un pédalo) : il y a un sérieux coup de rames (ou de pédales) à fournir au départ, mais croisez soudainement les bras (ou les jambes) : le pédalo (ou la barque) vous entraîne seul comme par magie.

En d'autres termes, il faut fournir une assez grande quantité de foi et d'énergie pour lancer une relation de couple, mais une fois qu'elle est mise en orbite, elle tourne à peu près seule.

En revanche, tant que votre satellite n'a pas atteint la distance critique de 36.000 km, il risque fort de vous retomber sur la tête, celle d'Alexandre et de Désiré... ou sur la mienne.

Ce qui revient à dire qu'il ne faut pas avoir peur de mettre les bouchées doubles au commencement d'une relation, même si l'on n'est pas payé cash.

Dans tous les cas, il est bien clair que cette « taille critique », en deçà de laquelle il ne se passe pas grand-chose de sérieux dans un couple, coûte suffisamment cher en temps, en énergie, en sensibilité pour qu'il ne soit guère possible de l'atteindre avec plus de quelques êtres simultanément.

Et le principe de concentration, indispensable à l'efficacité professionnelle ou intellectuelle, s'applique également aux relations de couple. Qui trop embrasse mal étreint.

De plus on devient alors prisonnier du « **cercle vicieux de l'éparpillement** ». L'éparpillement rend impossible la relation privilégiée, qui interdit l'éparpillement. Et le « **papillonnage** » devient vite un esclavage.

D'où cette recommandation simple :

- *Si vous avez envie de vivre des relations profondes, réduisez-en arbitrairement le nombre.*

Si vous souhaitez en revanche échouer dans votre recherche d'une relation privilégiée, prenez-vous pour une abeille.

✓ **Et butinez un peu de pollen dans toutes les fleurs auxquelles le hasard vous conduit.**

Dites tout ce qui vous passe par la tête

Ce qui est vrai des règles de l'attirance l'est aussi de celles de la communication.

Le principe de « **régulation** » est l'un des grands secrets des grands professionnels.

L'image la plus parlante est sans doute celle de l'entonnoir. Le goulot de la bouteille étant étroit, le vin ne peut y entrer que dilué suffisamment.

D'une manière générale, il faut dix fois plus de temps, de travail et d'efforts pour comprendre une information inédite que pour l'émettre verbalement. La raison est évidente : l'information est déjà assimilée du côté de l'émetteur. Le travail reste à faire chez le récepteur.

Pour que l'information passe à 100 %, il faut donc émettre le message à la vitesse d'assimilation du récepteur, c'est-

à-dire environ dix fois moins vite que le rythme naturel et spontané de l'émetteur.

Une technique particulière est alors bien utile : la régulation.

La régulation consiste tout simplement à introduire un grand nombre de longs silences (3 ou 5 secondes pleines) entre les paragraphes, entre les phrases et même entre les principaux segments d'une longue phrase, juste avant les mots que l'ont veut mettre en valeur :

« Je voulais vous dire [silence] ceci, [silence] que j'avais fait le projet [silence] hier soir [silence] de quitter mon travail [silence], ma femme [silence] et mes enfants [silence] et de partir faire le tour du monde à pied. »

Chaque silence souligne en quelque sorte chaque mot qui lui succède immédiatement, exactement comme le Stabilo fluorescent met en valeur des mots sur une feuille de papier.

Il va de soi que si l'on accompagne ces longs silences d'un regard appuyé et d'une immobilisation complète de la mimique et de la gestuelle, l'effet est encore plus saisissant.

Le silence est au discours ce que les blancs sont à la lettre manuscrite. C'est lui qui apporte la structure et l'échelle des priorités. Souvent il porte plus de sens encore, que le discours qu'il sert.

À la limite, il est même possible de parler assez vite, à condition d'émailler son discours de silences nombreux et assez longs. La « digestion » de votre discours par l'interlocuteur ne s'opère en effet qu'à ces moments privilégiés.

Le silence est sans doute la moins mauvaise façon de communiquer avec les êtres.

Le silence existe aussi dans l'utilisation des gestes. Il change alors de nom et peut s'appeler « **immobilisation** », « **posture figée** », « **flash** » ou simplement « **pose** ».

Sans risquer un mauvais jeu de mots, on pourrait se hasarder à dire que le complément naturel de la « pause » (dans le discours), c'est la « pose » (dans les gestes).

De la même façon qu'une déperdition énorme d'informations s'installe quand on parle de façon continue, régulière et sans pause, un manque d'attention et un surcroît d'ennui s'emparent de vos auditeurs quand vous n'arrêtez pas un seul instant de bouger, doucement, régulièrement, gratuitement, inutilement dans tous les sens.

Inversement, si, comme le serpent du paradis terrestre, vous souhaitez captiver l'attention de votre interlocutrice, veillez à ce qu'aucun de vos gestes ne soit fait par hasard. N'hésitez pas à faire un geste franc, ample et significatif quand vous souhaitez manifester une émotion. Et soudain, au moment de prononcer un mot essentiel, faites brusquement un « **arrêt sur image** », immobilisez-vous comme le mannequin de la vitrine, les yeux fixés dans ceux de l'interlocuteur, tout en gardant un silence absolu.

Vaut-il mieux dire 100 et ne faire passer que 1, ou émettre 10 et faire passer 10 ?

Pourquoi émettre 100 ? Tant de choses ne méritent pas d'être dites. Et tant de gens n'ont aucun besoin d'une grande partie du reste. Si en revanche vous estimez que les 10 qui restent nécessitent d'être dits, il ne faut pas lésiner devant la technique.

Voici les fondements d'un bref « art de se faire comprendre » :

- *Dites le moins de choses possibles.*

- *Pour dire ces choses, n'utilisez jamais plus de trois phrases consécutives sans laisser à votre vis-à-vis un petit moment pour soupirer, hocher la tête, ingurgiter, faire sienne votre information, comme la perle noire s'approprie le petit morceau de coquillage en l'imbibant de nacre argentée.*
- *Pour dire ces phrases, utilisez le moins de mots possibles et mixez-les avec un peu de silences comme, dans un shaker, on mixe du lait glacé avec un peu d'air chaud.*
- *Ne formulez jamais plus d'une idée en même temps.*
- *Numérotez les idées au fur et à mesure que vous les énoncez, en vous aidant au besoin de vos doigts, le bras immobile et tendu, la main figée pendant trois secondes au moins.*
- *Efforcez-vous ne pas bouger quand vous parlez. Compensez par des changements de posture ou de mimique bien francs de temps en temps, suivis immédiatement d'un nouvel « arrêt sur image ».*
- *Pendant toute la séance, regardez longuement votre interlocuteur au fond des yeux comme s'il était l'être le plus intéressant du monde, afin qu'il comprenne bien que vous lui parlez pour lui dire véritablement quelque chose, à lui, à personne d'autre, et non pour vous débarrasser de pensées encombrantes et devenues inutiles comme on désencombre son grenier au début du printemps en jetant par la fenêtre ce qui ne sert plus à rien.*

Inversement, si vous souhaitez lasser, perdre rapidement l'attention (et l'estime) de votre interlocuteur, n'hésitez plus :

✓ **Faites comme les cigales, ne cessez pas un seul instant de chanter votre chanson.**

- ✓ Cherchez à dire, à tout venant, tout ce qui vous passe par la tête, et si possible, tout en même temps.
- ✓ Flottez dans un mouvement continu, comme un grain de poussière perdu dans l'air lumineux du matin.

Utilisez, pour le dire, le maximum de mots

Stendhal lisait parfois quelques pages du Code civil avant de se mettre à écrire. Il en aimait la concision. Le meilleur des styles est en effet presque toujours le plus concis, c'est-à-dire celui qui dit le maximum de choses avec le minimum de mots. Et l'on retrouve ainsi un de nos fils conducteurs : l'« économie de moyens ».

Dans cette perspective, tout ce qui n'est pas strictement nécessaire, doit être impitoyablement éliminé : les préambules, les adverbes, les répétitions et surtout, plus que tout, la prodigalité des mots. Tout sera court : les paragraphes, les phrases et les propositions. À cette fin on renoncera aux adverbes et on privilégiera le présent de l'indicatif chaque fois que ce sera possible.

Et tout ce qu'il ne sera pas absolument indispensable de préciser dans le propos, on ne le dira pas.

Le fin du fin, c'est même l'art de dire en ne disant pas. Le style commence là où se termine le souci de mettre les points sur les « i ».

De là une première recommandation :

- *Utiliser le minimum de mots pour dire le maximum de choses.*

Mais ceci ne suffit pas.

Je suis depuis toujours un amateur d'encyclopédies. Je les collectionne. Et quand je suis dans une librairie étrangère, mon premier souci est de repérer le rayon des encyclopédies dans l'espoir d'y trouver, enfin, le livre qui, en un seul volume, me dira tout sur tout et en particulier, comment vivre.

Entre les encyclopédies anglo-saxonnes et les encyclopédies françaises, une différence saute aux yeux. Là où les encyclopédies françaises aiment démontrer longuement des mécanismes abstraits ou développer des théories en langage universitaire, les encyclopédies anglo-saxonnes se recentrent sur l'énoncé de chiffres, de faits, de techniques précises, de recettes pratiques ou d'anecdotes concrètes. Une distance beaucoup moins grande semble être prise vis-à-vis de la réalité brute. En sorte qu'à chaque fois, je me fais finalement cette réflexion qu'il doit être infiniment plus facile de traduire une encyclopédie américaine en langue française que le contraire.

Or, le savoir-faire pratique possède sur le savoir théorique deux avantages énormes :

1) Il sert à quelque chose et en particulier, il peut vous faire gagner de l'argent.

2) Le savoir-faire pratique est beaucoup plus facilement mémorisé. Apprenez la chronologie des rois de France. Un mois plus tard vous êtes à peu près sûr de l'avoir oubliée. Apprenez à nager ou parler allemand, il vous en restera toujours quelque chose, même si vous avez l'impression d'oublier.

Il y a donc un art de parler ou d'écrire pour dire quelque chose et cet art, pour un jeune Français, doit faire l'objet d'un apprentissage particulier. Tout se passe comme si le système éducatif, en France, nous désapprenait la

fonction utilitaire du langage au profit d'une autre fonction : la fonction de reconnaissance et de sélection sociale. Le discours des gens d'importance (hommes politiques, universitaires, médecins) paraît en France avoir davantage pour visée de nous renseigner sur l'importance de leur statut que de nous communiquer de l'information utile. À la limite : moins ce que je dis veut dire quelque chose et plus je suis important.

Si vous souhaitez que votre vie prenne du sens, qu'elle acquière un peu de « **valeur absolue** », évitez donc de sombrer dans ces égarements de la « **civilisation médiatique** » où la puissance des médias, couplée à l'insuffisance des réseaux, impose le règne des images simplistes. Donnez-vous au contraire la consigne de ne parler que si vous avez effectivement quelque chose d'utile à dire et si vous devez le faire, efforcez-vous de respecter les recommandations suivantes :

- *Énoncez d'emblée votre idée principale ou votre information clef.*
- *Faites-la suivre immédiatement d'un exemple concret.*
- *Évitez les mots abstraits ainsi que les termes sociologiques (« non-voyant » pour « aveugle », « préposé » pour « facteur »).*
- *N'utilisez de termes techniques précis que s'ils sont absolument nécessaires et si c'est le cas, prenez alors le soin de les expliquer à chaque fois.*
- *Bannissez enfin de votre langage les adverbes inutiles, les qualificatifs extrêmes et les généralisations creuses (« Toujours », « Jamais », « Toutes », « Aucune »). Ils imposent le retour à la télévision en noir et blanc au mépris d'une réalité multicolore.*

Inversement, si vous briguez un poste à l'université ou une (ir)responsabilité politique, entraînez-vous dès maintenant pour :

- ✓ **Imitez la carpe ou le brochet. Ouvrez toute la journée la bouche pour ne rien dire.**
- ✓ **Introduisez l'inflation des mots dans tout ce que vous dites.**
- ✓ **Tournez longuement autour du pot dans des froufrous de mots techniques, généraux, abstraits et incompréhensibles.**

Refusez de perdre du temps

La lutte contre l'Éparpillement n'est pas facile en ce temps épris de gains de temps. Le Fax, l'avion, l'automobile, le TGV ou le micro-ordinateur sont d'abord des machines à contracter le temps. La limite de ces conquêtes s'atteint toutefois avec les autoroutes de l'information. Quand, vers 2010, chacun peut accéder en **temps réel** à la totalité de l'information, écrite, sonore, ou audiovisuelle, on peut avoir l'illusion que le temps n'existe plus, que nous sommes parvenus non pas à la fin des temps, mais à la fin du temps. Ce qui faisait le prix du temps, c'était en effet la gestion des délais, des déplacements, des retards éventuels. Quand la totalité des informations existantes, celle des morts et celle des vivants est accessible à tous en temps réel avec le même impact que le réel, le temps n'existe plus. Le risque d'éparpillement devient immense. On ne peut plus compter sur les délais comme garde-fous.

La mise au point de l'écriture, puis sa diffusion demandèrent cinq mille ans. Et le processus n'est pas encore tout à fait achevé. L'autre révolution, la disparition subite du « **temps technique** », se fait en une seule génération.

La nôtre.

Le drame, c'est que simultanément, l'homme biologique, lui, ne change pas. D'un point de vue physiologique, il reste toujours ce néo-primat de la vallée de l'Omo, au sud de l'Éthiopie, avec le sens du territoire et de la tribu, des décharges d'agressivité quand il souffre et des décharges d'adrénaline pour échapper aux prédateurs.

Il a ses propres pendules intérieures, un temps physiologique incompressible. L'œil humain, par exemple, ne peut capter plus de 18 images par seconde, quand celui de n'importe quel appareil photo peut capter 1/8.000^e de seconde.

En d'autres termes, si le temps technique s'évanouit, le « **temps psychologique** » persiste irrémédiablement.

Ainsi, il y a un domaine où la machine ne pourra jamais se substituer aux hommes. Ce n'est ni celui de l'intelligence logique, ni celui de l'habileté manuelle, ni même celui de l'acuité sensorielle : c'est celui de la capacité d'un homme à ressembler aux autres hommes, fût-ce par ses vices et ses faiblesses. Une machine n'est capable ni de découragement, ni de légèreté, ni d'impatience.

Or, ces défauts deviennent des vertus quand il s'agit de formuler un message, de modeler une œuvre, d'atteindre une sensibilité. Ce qui fait la qualité d'une émotion, c'est l'attente qu'on en a eu. Les possibilités technologiques de compression du temps n'apportent rien ici, bien au contraire. Un livre ou un voyage se font apprécier en proportion du temps qu'ils savent faire perdre.

L'art de se faire aimer n'est ainsi par exemple pas très éloigné de celui de l'art de perdre du temps. Ceci est assez évident en ce qui concerne les petits enfants. Un enfant a besoin qu'on sache « perdre du temps » avec lui. Mais ceci, à un moindre degré, concerne aussi tous les êtres humains. Car nous sommes obligés de compter avec une zone de notre cerveau, le « **cerveau mammifère** », que

nous partageons avec les chiens, les ours, les renards et les écureuils et dont la caractéristique essentielle consiste à s'attacher à tout ce (ou à ceux) que l'on fréquente régulièrement et au contraire à se méfier de ce (ou de ceux) que l'on ne connaît pas. Ceci n'a rien de rationnel. Le phénomène peut être baptisé « **apprivoisement** », « **imprégnation** », « **accoutumance** ». On s'attachera à quelqu'un pour la simple raison qu'on a perdu du temps en sa compagnie, même s'il ne peut nous causer que des ennuis ; on aura peur d'un autre individu, tout simplement parce qu'on ne le connaît pas.

Le facteur temps, qui est compressible à l'infini quand il s'agit de projets industriels ou de machines sophistiquées, ne l'est ainsi aucunement quand il s'agit de relations humaines. Il y a des seuils incompressibles. De même que l'œil humain ne sera jamais capable de capter plus de 18 images par seconde, le cœur humain a besoin, pour s'attacher, de perdre une quantité bien définie de temps en compagnie de son objet. S'il ne l'atteint pas, ce ne sera qu'un « **coup de foudre** », un fantôme de l'esprit, aussi facile à balayer que rapide à construire.

Il y a donc dans les relations humaines une notion capitale : celle du « **temps critique** ». On sait qu'un satellite se trouve stabilisé dans une orbite dès qu'il atteint une « **distance critique** » d'environ 36.000 kilomètres. Si, en revanche, il n'atteint pas cette distance critique, il retombe immédiatement sur Terre. Le mécanisme est analogue en ce qui concerne les rapports humains. Si je consacre suffisamment de temps à l'Autre, un temps finit par arriver où la relation se met à rouler toute seule, comme une automobile dont on a lâché le frein à main en haut d'une pente. Si l'investissement temps initial est au contraire insuffisant, il n'y aura pas de décollage.

Une cascade de recommandations en découlent :

- *Ouvrir grande la fenêtre du plus haut étage de votre habitation, en jeter tout ce que vous aurez pu trouver comme montre, réveil et pendule et les laisser rejoindre, dans la cour ou dans le jardin, les débris de vos téléphones et de vos téléviseurs. Si vous vivez au rez-de-chaussée, rassembler le tout dans un sac, sortir sur le boulevard et offrir le tout au premier passant ébahi qui croise votre regard.*
- *Confiner au cercle étroit des exigences professionnelles ce genre d'appareils dangereux.*
- *Cesser de paniquer si chaque quart d'heure passé avec vos enfants ou vos amis n'est pas forcément « bien rempli » de discussions « intelligentes », de projets « concrets ». En d'autres termes, renoncer à professionnaliser votre vie privée.*
- *Faire durer ses entretiens professionnels au maximum. Utiliser par exemple la technique de l'invitation au restaurant, de la balade à pied ou du déplacement en voiture. Tout ce qui vous oblige à perdre l'un et l'autre un peu de temps ensemble est bon dans la mesure où il contraint à dépasser les conflits apparents.*

Le non-respect de ces règles vous explique sans doute pourquoi un nombre impressionnant de gens très compétents, donc importants, donc très pressés, connaissent des succès privés inversement proportionnels à leurs succès professionnels. Le meilleur exemple est certainement celui de Napoléon lorsqu'il avoue : « On ne m'aimait guère... Il faut du temps pour se faire aimer, et même quand je n'avais rien à faire, j'ai toujours cru vaguement que je n'en avais point à perdre ».

✓ Si vous avez envie de rester toute votre vie aussi abandonné que Napoléon à Sainte-Hélène, faites donc comme lui : courez après le temps comme après des flocons de neige.

Brûlez les étapes de la négociation

S'il y a un domaine où l'art de perdre son temps s'avère particulièrement (et paradoxalement) payant, c'est celui de la négociation.

Tout se passe en effet comme si l'art de négocier, c'était d'abord l'art de prendre son temps, voire celui de le perdre.

Un de mes ancêtres, diplomate méthodique et chevronné, assurait que dans tout entretien de négociation, l'essentiel était de respecter la succession de quatre étapes :

- 1) la « préparation »,
- 2) l' « information »,
- 3) la « concertation »,
- 4) le « verrouillage ».

La première de ces quatre phases est la plus régulièrement escamotée. C'est peut-être aussi la plus importante. Plus elle dure et meilleure sera au final la productivité de l'entretien.

De là un certain nombre de suggestions que faisait systématiquement mon ancêtre aux jeunes attachés culturels qui débarquaient à l'ambassade, le visage et l'âme lisses comme un étang gelé :

- *Retarder le plus possible le moment d'entrer dans le vif du sujet. Plus on passe de temps en compagnie de quelqu'un et plus les longueurs d'onde finissent par s'accorder mutuellement. Se produit alors un phénomène holistique de « synchronisation », un effet de « vase communicant ». La productivité d'un entretien de négociation est à peu près proportionnelle au carré du temps qu'on a bien voulu perdre à son début.*
- *Au cours de cette « phase 1 », ne jamais contredire votre interlocuteur de front.*

- *A contrario, si l'interlocuteur vous contredit, ne jamais renchérisse immédiatement.*
- *Reformuler systématiquement tout ce qui vous est dit, soit par un mot (reformulation lexicale), soit par une phrase (reformulation syntaxique), soit par un petit résumé (reformulation synthétique) soit par la mise à jour de l'idée sous-jacente (reformulation interprétative).*
- *Marquer le commencement de la « phase 2 », « Information », par une modification de votre position géographique. Avancer par exemple sa chaise ou pencher le buste vers l'interlocuteur. Faire suivre ce rapprochement d'un regard, d'un silence et de la phrase : « Est-ce que je peux vous donner maintenant une information ? ». Le fixer en silence aussi longtemps qu'il n'acquiesce pas. Quand il acquiesce, formuler sa position ou sa requête à la façon d'une information objective et concise.*
- *Marquer alors le commencement de la « phase 3 », « Concertation », par une nouvelle modification de sa position géographique. Reculer par exemple sa chaise ou le buste pour permettre à l'interlocuteur de réfléchir plus librement. Faire suivre alors ce nouveau mouvement de la phrase : « Puis-je maintenant vous demander un conseil ? » Et lorsque l'autre acquiesce, demander alors une suggestion pour concilier les deux points de vue.*
- *Terminer l'entretien par une brève « phase 4 » de « verrouillage », qui peut se faire par exemple au moyen de notre célèbre phrase : « Dans quelle mesure exacte puis-je compter sur vous ? » tout en serrant chaleureusement la main de l'interlocuteur à la porte.*
- *La phase 1 peut par exemple durer une demi-heure ; la phase 2, vingt secondes ; la phase 3, vingt minutes ; la phase 4, cinq minutes.*

Trois recommandations complémentaires pouvaient, selon mon aïeul, faciliter la négociation en cours de route :

- *Poser à l'autre le maximum de questions avant de formuler ses positions personnelles.*
- *Pendant tout l'entretien, infatigablement, sourire, hocher la tête et regarder l'autre dans les yeux.*
- *Ne poser pendant toute la durée de l'entretien que des « questions ouvertes » (c'est-à-dire des questions auxquelles on peut répondre par autre chose que par oui ou par non), à l'exception des cinq dernières minutes, où il ne faut au contraire poser que des « questions fermées » (c'est-à-dire des questions auxquelles on ne peut répondre que par un oui ou par un non).*

On ne sait pas très bien de quoi mourut mon ancêtre, mais il vécut fort vieux. Le succès prolonge la vie. Et l'art de perdre du temps lui permit de cette façon au final d'en gagner. Si votre but est au contraire d'en perdre :

✓ **Cherchez à en gagner !**

Soyez pressé de consommer l'autre

Ce qui est vrai d'une négociation ponctuelle l'est aussi des rencontres d'une vie. Ce savoir-faire un peu spécial qui consiste à savoir perdre, tout à fait inutilement, du temps au cours d'une après-midi, paye également à l'échelle de la vie entière. Tout se passe comme si les relations les plus profondes étaient celles pour lesquelles on a accepté de perdre le plus de temps.

Le célibat des grandes villes modernes a deux raisons qui se complètent.

La première raison est économique. L'économie libérale

avancée ne peut fonctionner que dans le cadre d'une mentalité égocentrique, individualiste et matérialiste. Et cette mentalité n'est guère compatible avec la fondation d'une tribu, laquelle exige du désintéressement.

La seconde raison est liée à l'accélération du temps. Le TGV, le téléphone cellulaire, les microprocesseurs qui doublent de vitesse tous les deux ans, nous apprennent à vivre vite, à éviter de perdre notre temps.

Or, sans perte de temps, il n'y a pas de rapport humain possible.

C'est pour cela qu'il est bien plus facile de réussir sa vie avec les autres lorsque l'on ne travaille pas, que l'on n'est pas trop riche et que l'on vit hors des grandes villes industrialisées.

C'est pour cela qu'il est bien difficile de s'en sortir quand on vit à Paris, qu'on adopte une démarche professionnelle, même dans la vie privée, et qu'on vit à cent à l'heure, tout simplement peut-être parce qu'on n'a pas le choix.

En fait, tout se passe, quand on recherche une rencontre pour la vie (ou pour une bonne tranche de vie) comme si le grand secret était précisément de se comporter non comme un citadin mais comme un paysan, non en industriel mais en agriculteur. Tout se passe en fait comme si le grand secret se trouvait dans l'art patient d'appriivoiser, en venant arroser chaque jour un peu, plutôt qu'en faisant des investissements massifs ou des réflexions abondantes sur la manière d'augmenter la productivité du système.

Il en est en effet de l'amour comme des tajines marocains. La réussite est liée au respect d'un facteur temps incompressible. On ne peut réussir le tajine qu'en le faisant mijoter très longtemps à feu doux. On ne peut

établir une relation humaine qu'en s'y prenant patiemment à dose homéopathique, patiente et régulière.

Les gens pressés ne peuvent qu'échouer dans les affaires du cœur. C'est ici un domaine où, pour connaître le succès, il faut savoir perdre du temps inutilement, en pure perte. Si tu m'apprivoises, je serai ton ami. Je ne serai ton ami que si tu m'apprivoises. Bien des gens sont comme des cathédrales. De l'extérieur on ne voit pas grand-chose. Mais quand on est à l'intérieur, on voit tous les vitraux s'illuminer.

Si vous souhaitez un jour vous faire aimer :

- *Sachez inutilement « perdre » à pure perte le plus de temps possible avec celui ou celle que vous aimez, fût-ce à le (la) regarder longuement sans rien faire et sans rien dire.*

Si en revanche vous souhaitez échouer de façon spectaculaire dans votre vie affective, on pourrait vous citer une armada d'astuces :

- ✓ **Déménagez sans plus tarder, allez vivre à Paris.**
- ✓ **Mettez-vous à gagner énormément d'argent en travaillant même le week-end.**
- ✓ **Soyez continuellement pressé.**
- ✓ **Ne perdez jamais plus de trois minutes avec les interlocuteurs dont l'intérêt n'est pas immédiatement évident.**
- ✓ **Ne vous tournez que vers les interlocuteurs « intéressants », c'est-à-dire ceux qui sont comme vous, importants, occupés et pressés.**
- ✓ **Hâtez-vous de mesurer les potentialités professionnelles et financières de toute relation : sa « raison d'être » objective.**

- ✓ Au besoin mettez immédiatement les pieds dans le plat en posant d'emblée la question : « Qu'est-ce que vous pouvez m'apporter ? ».
- ✓ N'hésitez pas à pratiquer les petites annonces et les agences matrimoniales. Au moins les choses sont claires dès le départ. On épargne un temps précieux. Vous savez immédiatement à quoi vous en tenir sur le porte-monnaie et les disponibilités de l'interlocuteur. On s'évite bien des malentendus fâcheux par la suite.
- ✓ Ayez la haine des temps morts, ne passez plus que des instants de rêve dans des endroits de rêve avec des créatures de rêve.
- ✓ Ayez horreur de la grisaille. La grisaille tue l'amour. On l'entend dire partout.

Si vous souhaitez donc passer seul le reste de votre existence, n'oubliez donc jamais ce conseil :

- ✓ Exigez le « prêt-à-aimer », comme il y a aussi, ailleurs, le « prêt-à-porter », le « prêt-à-penser », etc. !

Refusez de vous donner du mal

L' *homo tremens* des années 2000, version ultime (et paradoxale) de l'*homo sapiens*, est habitué à un comportement de consommateur. Il est habitué à être démarché, sollicité, servi, puis remercié pour l'être. Les producteurs et les distributeurs s'occupent de tout. Il n'a qu'à se donner le mal de se laisser séduire.

Or, dans les relations humaines, ce type de comportement ne conduit à rien.

D'où le malaise.

Dans les rapports entre êtres humains, contrairement à ce qui se passe quand on regarde la télévision ou quand on fait ses courses dans un grand magasin, on ne peut rien avoir sans volonté patiente. Cette vertu, nous la nommerons la « **Persistance** ». Elle est la forme que prend la concentration quand on la restitue dans une perspective chronologique.

Une relation ne vaut en quelque sorte que ce qu'on a payé pour elle. Un couple se construit comme une maison, puis s'entretient régulièrement comme elle. On peut marier les gens par ordinateur. Mais la résolution de rester ensemble, jusqu'au bout, quoi qu'il arrive, aucune machine ne peut la garantir.

C'est ainsi que l'attitude suscitée par la civilisation médiatique, qui consiste à attendre que la relation s'entretienne toute seule ne peut conduire qu'à l'échec douloureux. Ce que les médias font oublier c'est que l'on n'est heureux qu'à proportion de ce qu'on donne.

La vie de couple a un prix. Il ne faut pas se raconter des histoires. On peut même dire que la vie de couple ne vaut que ce qu'on a payé pour elle. Comme une auberge espagnole où l'on ne trouve que ce qu'on apporte. Les relations faciles ne valent pas grand-chose par cela même qu'elles sont faciles. Une relation où il faut écrire des lettres, attendre plusieurs jours, guetter le facteur, écrire encore, espacer les rencontres de plusieurs semaines parce qu'on habite loin, a plus de valeur pour nous qu'une relation facile, tout simplement parce qu'elle nous a coûté plus cher.

Tout se passe en fait comme si l'amour et la souffrance étaient une seule et même chose. Qui croit obtenir

l'amour à bon marché fait un marché de dupe. Il ne recevra que la contrepartie de sa mise, c'est-à-dire presque rien. On ne fait pas de « bonnes affaires » en amour. Tôt ou tard, on finit toujours soit par payer le prix, soit par avoir un retour proportionnel à son investissement.

L'amour, comme tout ce qui vit, est quelque chose qui, pour durer, pour échapper à la terrible emprise du temps qui passe, doit être réinventé chaque jour. Sinon, l'érosion naturelle vient l'éroder impitoyablement.

On a pu croire, bercé d'illusions, que l'on pouvait vivre une vie de pacha sans en payer le prix : avoir l'émotion sans l'attente, la création sans l'effort, l'amour sans le sacrifice.

C'était vivre dans l'ignorance que c'est l'attente elle-même qui fabrique l'émotion, le travail qui fait la joie du créateur, le sacrifice qui construit le sentiment. On a beau faire il n'y a nulle part de « plus » sans « moins » pour le payer, si possible d'avance. C'est un des deux ou trois principes fondateurs de l'univers. Sans galère, point de salut. Toutes les terres promises se situent au-delà du désert.

Le vrai prix d'une relation, c'est très exactement celui qu'on a payé pour elle.

Or, pratiquement, il y a deux façons de payer le prix :

1) L'effort

2) Le sacrifice

Quelques suggestions en découlent, même si aucune d'elles n'est obligatoire, même si chacune d'elles n'est rien de plus qu'un exemple de sacrifice, d'effort ou de bonne volonté.

- *Endiguer une passion quand elle est exclusive, c'est-à-dire non partagée ou non partageable.*

L'exemple type est celui d'une réussite professionnelle trop prenante qui empiète sur le temps du temps à deux.

- *Renoncer librement à une partie de ses habitudes de célibataire.*

Exemple : l'appartement rangé avec un soin maniaque ou les soirées copains sans fin.

- *Écrire une lettre.*

Précisément parce que ça demande plus d'effort qu'une conversation téléphonique.

Tout effort excessif aboutit inévitablement à un retour de manivelle violent. Ici encore, l'utilisation excessive d'un moyen se retourne contre la fin qu'il sert. L'effort, comme un médicament, est excellent jusqu'à une certaine dose prescrite. Au-delà, il peut se transformer en poison.

Il est toujours bien plus facile de démonter les mécanismes de l'échec que d'expliquer les secrets de la réussite, peut-être par ce que la réussite exige une adaptation spécifique d'une personne spécifique à un contexte spécifique où l'arsenal des règles encombre plus qu'il ne sert.

Peut-être faut-il alors se borner à énoncer quelques comportements qui, dans 90 % des cas, semblent nuire à la vie relationnelle et contribuer à la détruire :

- ✓ **Continuer, dans le couple, à mener de front toute la gamme de « passions exclusives » qu'on menait dans le célibat : la voiture, l'ordinateur, l'appartement, une réussite professionnelle brillante, les ami(e)s régulier(e)s et les moins régulier(e)s.**
- ✓ **Les vivre bien sûr seul sans chercher à les partager, puisque ce sont, par définition, des passions exclusives.**

✓ Être un rat, un pingre, un radin, un avare, un parcimonieux de ses ressources.

Trompez-vous d'objectif

La seconde des quatre clefs du succès de la vie relationnelle réside ainsi dans le principe de concentration (en équilibre au principe d'ouverture). Il faut toutefois préciser encore un peu les choses. Se concentrer sur la relation peut en effet être vécu de deux façons bien distinctes selon que l'on focalise sur ce qu'on va recevoir ou sur ce qu'on va donner. Cette dernière attitude reste la seule capable d'alimenter un cycle vertueux. Car on n'aime vraiment que ceux qui, par altruisme désintéressé, s'intéressent aux autres plus qu'à eux-mêmes.

Les individus ne sont pas rares qui, capables de résister à l'amour qu'ils éprouvent, ne le sont pas de résister à celui qu'ils inspirent.

On ne saura donc trop vous faire de nouveau cette recommandation qui contient toutes les autres :

- *Si tu veux être aimé, aime.*

Ou encore :

✓ Si vous ne voulez plus être aimé, exigez de l'amour sans jamais en donner.

INTERLUDE

Dimitri vous réveille doucement en vous passant Vissi d'Arte, chanté par Maria Callas, en diffusant dans la pièce un parfum de santal, en stimulant doucement la production de dopamine entre vos neurones.

— Antonio sera là dans une heure, chuchote-t-il ; je pense que vous devriez mettre cette tenue et prendre quelques forces.

À deux mètres devant vous apparaît une sosie, vêtue d'un collant jaune poussin et d'un immense châle violet. En ce temps-là, c'était la mode des châles et des chapeaux violets. Plus leur phosphorescence crevait la nuit, et plus cela faisait chic.

La représentation holographique vous plaît. Vous donnez votre accord. Vous recommandez toutefois à Dimitri de ne pas abuser cette fois des phéromones. Sans sombrer dans les excès des Roudoudous, vous souhaitez laisser à la rencontre un peu de naturel, quitte à prendre quelques risques.

À vaincre sans péril on triomphe sans gloire.

Tandis que vous dégustez une cervelle de girafe à la sauce byzantine, Dimitri vous parle d'Antonio. Sa vie est marquée par un drame.

Il y a trois ans, Inès, sa meilleure amie, s'est donné la mort. Elle ne supportait plus, non pas la solitude extérieure — Antonio était là, tous les jours, avec elle — mais sa solitude intérieure, ce sentiment obsédant de ne pas pouvoir partager l'essentiel. En ce temps-là, cette maladie était fréquente, même si elle ne conduisait que rarement au suicide. Généralement, elle se soldait par une fuite sans retour dans la vie virtuelle des drogues ou des simulateurs. Les causes de la maladie étaient connues : enfance perturbée par des parents souvent absents (physiquement ou moralement),

éducation dans le culte de la différence et de l'originalité à tout prix, difficulté toute simple à rencontrer des êtres disponibles à l'échange depuis que la télévision, puis les simulateurs sont entrés en concurrence avec les êtres humains. Les vaccins et les remèdes n'avaient en revanche pas encore été mis au point, si ce n'est peut-être le « retour à l'homme fondamental », préconisé depuis quelques années par le M.I.R., le « Mouvement International des Roudoudous ».

Après la mort d'Inès, Antonio s'est jeté à corps perdu dans la recherche en biologie moléculaire. Son obsession est de trouver une parade contre la mort.

Antonio va arriver dans un peu moins d'une heure. Antonio est le premier être humain avec lequel vous allez entrer en connexion non virtuelle depuis six mois. La dernière fois, c'était avec moi-même, lors d'un séjour en Extrême-Orient.

Vous me parliez alors d'une autre piste : l'immortalité par les clones. Un clone, c'est une cellule embryonnaire, où les quarante-six paires de chromosomes sont issues, non pour moitié d'un père et d'une mère pour l'autre moitié, mais toutes d'un seul et même individu. Le clone, issu en quelque sorte de l'autofécondation de son géniteur ou de sa génitrice, en donne à l'âge adulte une copie conforme, du moins sur le plan génétique.

Il devient alors possible de fabriquer dans des usines spéciales des Napoléon, des Einstein ou des Mozart en série par millions, mais l'intérêt le plus intéressant n'est pas là. Si l'on parvient (or, on est sur le point de le pouvoir), à faire migrer l'intégralité de la mémoire, du raisonnement et de la personnalité d'un homme d'un cerveau vers une mémoire informatique d'abord, de cette mémoire informatique vers le cerveau de son clone ensuite, on a alors tous les ingrédients pour fabriquer de la réincarnation véritable, de la réincarnation de soi vers soi, c'est-à-dire de l'immortalité. L'âme d'un individu peut migrer de corps en corps en défiant le temps.

On peut alors imaginer des hommes de quinze mille ans ou plus. Quel cumul prodigieux d'expérience, de sagesse et de maturité ! Mozart, non plus avec quarante, mais quinze mille ans d'expérience musicale ! Les voyages intergalactiques à plusieurs milliers d'années-lumière deviennent enfin possibles ! Un grand-père peut enfin jouer avec ses arrière-arrière (puissance 500) petits-enfants sur ses genoux ou sur son dos (il a intérêt à avoir bon dos !). Qu'on soit homme politique, artiste ou prédicateur religieux, il devient possible d'assister en direct à l'éclosion des graines que toute sa vie on a semées.

Une seule préoccupation temporisait votre enthousiasme : à quoi cela peut-il servir de vivre quinze mille années de solitude, quand un simple quart d'heure vous injecte parfois un cafard insupportable ?

C'est alors que vous me posâtes à brûle-pourpoint une question qui me fit réfléchir :

« Comment dois-je m'y prendre pour me faire aimer ? ».

En finissant votre dessert, une crème onctueuse aux champignons de Mars (c'étaient les seuls aliments qu'on y faisait pousser à l'extérieur des serres), vous écoutez attentivement la suite de ma lettre vocale. Il y a en ce moment dans votre vie un trou, comme un trou dans une nappe. Inconsciemment, j'en suis certain, vous comptez sur Antonio pour boucher ce trou. Mauvais départ... Cette intention décuple votre attention. Mes recommandations silencieuses (elles vous sont transmises par un implant crânien situé juste sous le tympan) évoquent une autre des grandes menaces qui pèsent sur les relations humaines de notre temps (mais aussi de tous temps) : le « Perfectionnisme ».

Le perfectionnisme

Un autre grand moyen de saborder toutes ses relations, qu'elles soient amoureuses, professionnelles ou simplement de voisinage, c'est de ne vouloir vivre que des relations parfaites, la tendance à ce que nous appellerons le perfectionnisme.

La civilisation médiatique, en voie de finition, ne fait malheureusement rien pour arranger les choses. Car pour subventionner des médias très coûteux, il faut bien une ressource, et cette ressource, c'est la publicité. La finalité secrète de la télévision, ou des simulateurs, c'est ainsi de faire acheter par un maximum de gens un maximum de choses dont, au fond, ils n'ont pas besoin pour être heureux. Pour être heureux, la grande contrainte est de pouvoir vivre selon ses rythmes et sa nature. Ce n'est pas d'accumuler des objets inutiles dans un placard. Et de ce point de vue les Roudoudous n'ont pas tout à fait tort.

Regardez la télévision tous les soirs

Hier soir, j'ai regardé TF1 pendant trois heures. Sans bien m'en rendre compte, je me suis fait bombardé pendant un quart de ma journée utile non seulement par quelques milliards de milliards de photons, mais également par une cinquantaine de spots publicitaires avant, après ou au milieu du film, qui ressemblaient, du reste, à un spot publicitaire un peu plus long que les autres. À chaque fois, des adultes, souvent jeunes, beaux et très bien habillés avec des vêtements d'été (sauf bien évidemment dans certains spots pour les lessives, où il faut bien des taches), mènent, sourire aux lèvres, un quotidien de rêve, gâtés par le soleil autant que par le confort de la vie moderne. Dehors, dans la rue qui passe à côté de chez

moi, c'était la nuit, il faisait froid et il pleuvait. Des gens ni tristes ni gais, pas forcément très jeunes, passaient dans la rue, vêtus souvent de façon quelconque au volant d'une voiture banale, fonçant dans l'inconnu. Le contraste était saisissant.

Il y a une relation entre le célibat et la publicité. À force de ne voir à la télé que des créatures de rêve en train de vivre des relations humaines de rêve dans une vie de rêve, on finit tout naturellement par rechercher la même chose dans la rue, où il n'y a que des gens moyens immergés complètement dans un *moyen* extrême. La recherche de perfection amoureuse, comme celle de toutes les perfections célébrées dans un livre fameux : « Le Prix de l'Excellence » (qui a contribué à névroser toute une génération) conduit à l'inadaptation, à la frustration et à la solitude.

Les théologiens disent que l'imperfection est une des conditions de l'existence.

La recherche de la perfection mène au néant.

Si, à Paris, un appartement sur deux est occupé par un célibataire qui ne connaît même pas le nom de ses voisins, ce n'est pas par hasard. C'est peut-être un peu parce qu'à force de se voir offrir des produits présentant zéro défaut, demandant zéro délai et présentant le maximum de séduction au moindre coût, on finit par penser que, des relations humaines, on peut attendre la même chose.

L'enfant gâté de notre temps en arrive à se comporter à l'égard de son partenaire amoureux comme à l'égard d'un fournisseur.

Mais, en même temps et paradoxalement, la coïncidence parfaite est de moins en moins facile. Depuis plus de 30 ans, les habitants des pays riches s'individualisent et se différencient de plus en plus sous l'effet conjugué :

- de l'explosion culturelle, de la multi-appartenance,
- des possibilités techniques de la nouvelle économie de personnalisation,
- des tendances du marketing, orienté désormais vers la collection de micromarchés microscopiques.

Ainsi, l'enfant gâté de notre époque, en même temps qu'il aspire à la fusion romantique (chantée par les sirènes et les diseurs de contes), veut aussi vivre son individualité à fond et aller jusqu'au bout de son projet personnel.

Pour couronner le tout, il a de moins en moins de temps à consacrer à la passion amoureuse. Car tout autour de lui demande pour lui du temps.

Ainsi la revendication de l'indépendance et de l'authenticité ne semble compatible ni avec le Grand Amour ni avec le quotidien de la cohabitation.

Bref, nous sommes tout bonnement devant une situation d'impasse budgétaire.

Résoudre le problème de fond ce serait remettre en cause la civilisation médiatique qui nous porte comme le tapis volant d'Aladin. Celle-ci va bientôt s'effondrer sous l'effet conjugué de la fibre optique et du micro-ordinateur. En attendant on peut essayer de limiter un peu la casse :

- *Éviter les trop nombreuses portes d'entrée du rêve (qui sont aussi des portes de sortie du réel) : acheter un téléviseur et l'installer dans votre pièce de séjour principal ; aller flâner des heures au hasard des chemins d'Internet.*
- *Quand vous faites une rencontre de rêve, admettez dès le départ :*
 - 1) *Que l'autre n'est pas parfait.*
 - 2) *Que vous ne pourrez jamais le changer profondément et encore moins le rendre parfait.*

3) Que la relation que vous allez peut-être tisser sera elle aussi imparfaite quelque part.

À ce prix seulement, vous pourrez vivre plus en paix.

Le perfectionnisme peut en effet se traduire concrètement par deux revendications complémentaires : rencontrer un être parfait ; vivre une relation parfaite. Or, il n'y a pas deux moyens plus sûrs d'empoisonner une relation. Les femmes trop belles et les hommes trop brillants sont souvent invivables. La somme des qualités et des défauts d'un être humain est à peu près une constante. Comme s'il n'y avait que deux espèces : les fous et les médiocres. Plus un partenaire éventuel sort de l'insignifiance, plus vous avez de chance d'y laisser de plumes.

Un amour romantique, une passion de cinéma, est en outre souvent destiné, dès la conception, à se transmuter un jour en la passion contraire. Dans un bilan, il faut toujours que l'actif et le passif s'équilibrent. En d'autres termes, il faut, à l'aube d'une relation, faire ce choix fondamental entre donner « Tout pour quelques temps » ou « Quelque chose pour toujours ». L'option consistant à demander (ou à donner) « Tout pour toujours » reste l'apanage des dieux de l'Olympe.

Ainsi, si vous souhaitez vous gâcher l'existence par une alternative impitoyable entre la solitude et l'insatisfaction, adoptez immédiatement l'un ou l'autre de ces comportements :

✓ **Ouvrez immédiatement le téléviseur dès que vous entrez dans la pièce, la radio dès que vous êtes au volant de la voiture, la navigation sur Internet dès que vous êtes devant votre ordinateur et laissez-les semer en vous à profusion et à longueur de jour des modèles utopiques, des besoins inutiles, des frustrations en puissance.**

✓ N'acceptez de fréquenter que des individus parfaits, comme par exemple ces *pin-up* un peu BCBG des spots de pub à la télé dont la peau bien astiquée du visage est sans doute aussi lisse que celle des méninges.

✓ Adoptez une fois pour toutes ce credo :
« La Passion ou Rien ».

Refusez les creux de vague

Le perfectionniste ne supporte ni les temps morts ni les creux de vague. C'est souvent là que le mal prend ses racines. Car les relations humaines, comme le soleil ou les marées, ne peuvent que croître ou décroître. Il n'y a pas de relation stable. Et celui qui refuse l'hiver dans ses amours n'en connaîtra jamais non plus l'été. Car tout se paye de son contraire.

Une relation, un couple, mais également une équipe de travail, se développent selon quatre phases successives :

1) L'« **observation** », qu'on pourrait également appeler le Frigidaire, tant l'atmosphère y est gelée. On hésite sur l'image qu'on va donner de soi. On paraît peu aimable, absent, méfiant, à la limite de l'indifférence, alors qu'en fait, on est dans un état d'hyperattention soutenue (quoique discrète). Je me suis trouvé personnellement confronté à cette situation pénible chaque fois que j'ai entamé l'animation d'un nouveau stage. Elle dure alors un peu moins de deux heures. J'y remédie maintenant en demandant à mes stagiaires de pratiquer l'exercice de gestuelle qui consiste à se serrer chaleureusement la main. La glace fond alors avec une heure d'avance.

2) L'« **euphorie** », qu'on a coutume dans un couple d'appeler la « **lune de miel** ». Au sein d'un groupe, c'est le moment où l'on ignore les différends et même les différences. Cet état de grâce ne dure malheureusement jamais plus de quelques jours ou de quelques semaines.

3) Le « **temps des crises** » est une étape indispensable à la structuration du groupe, du couple ou de la relation. C'est le moment où s'édictent les règles de fonctionnement, se définissent et s'assignent les rôles, se déterminent les méthodes et les finalités. Un véritable combat des chefs s'instaure quelquefois. Il y a des claquements de porte. On ne fait plus d'effort pour intégrer les déviants. La bonne volonté et l'ambiance bon enfant font place à une atmosphère de harem où se mêlent l'intrigue et la compétition. Le groupe ou le couple se construisent dans les larmes et le sang. Au sein d'un couple, cette période douloureuse s'exprime par des séparations, souvent provisoires, parfois définitives, toujours par de la révolte et de la violence.

4) La « **maturité** ». Cette dernière étape est une phase de productivité relativement sereine, où l'équipe (ou le couple) ont atteint leur vitesse de croisière. On n'y parvient que lorsque la crise précédente a pu être surmontée par la grâce d'un amour, d'un optimisme ou d'une volonté suffisamment puissants.

Un humoriste a exprimé à sa manière la succession de ces quatre temps :

« On s'observe pendant trois semaines, on s'aime pendant trois mois, on s'engueule pendant trois ans, on se tolère pendant trente ans et les enfants recommencent ».

Au-delà, que se passe-t-il ? La phase de maturité dure-t-elle éternellement ?

Tout se passe en fait comme si cette dernière période était

elle-même subdivisée à l'infini par une alternance de deux phases complémentaires :

— Des **phases quantitatives** où l'unité de production que constitue le couple, le groupe ou l'entreprise produit efficacement et sans trop de problèmes.

— Des **phases qualitatives** douloureuses mais où les objectifs et l'organisation se redéfinissent activement. C'est d'ordinaire à l'issue de ces phases que l'on prend des décisions importantes : déménager, faire un enfant, changer de travail, créer une entreprise, lancer de nouveaux produits, conquérir de nouveaux marchés ou au contraire, se recentrer sur son métier principal.

Ainsi, depuis le premier début jusqu'à la fin ultime, l'histoire d'une relation, qu'elle soit une relation à deux, une relation à dix, une relation à deux cent mille, semble régie par une sinusoïde, condamnée à survivre aussi longtemps qu'elle demeure capable de se réinventer quand elle est tout en bas.

Il y a donc des saisons dans les rapports humains et en particulier des hivers rigoureux auxquels on ne survit pas nécessairement. Pour tenir le coup, il faut alors non seulement beaucoup d'amour, mais encore de l'optimisme et de la confiance. Il est par exemple certain que le modèle d'un couple déchiré par des parents incompatibles n'est pas de nature à donner du courage.

Tout ce qui ne tue pas rend plus fort. Si le couple ou le groupe parviennent à surmonter l'hiver, ils en ressortiront plus vigoureux, la relation aura gagné en épaisseur, en densité. Un « moins » surmonté a beaucoup plus de teneur positive qu'un simple « plus » qui se promène ingénument.

Dans ces conditions, on comprend que l'individu « perfectionniste », pétri des modèles publicitaires ou médiatiques, ne soit pas toujours en mesure de faire face

aux intempéries. Au premier courant d'air d'automne, il éternue, prend son cache-nez et déménage. On n'entend plus parler de lui.

Le prix d'une vie relationnelle sérieuse réside donc en grande partie dans la capacité du candidat à assumer la notion de « **saisonnalité** ». Dans le même esprit devra être prise en considération son aptitude à assumer les conflits et les crises. Et ceci pour au moins trois raisons :

1) Une relation saine ne saurait se construire dans l'ignorance des ajustements nécessaires. Une relation vivante entre deux êtres vivants n'est d'ailleurs rien d'autre que cela : un exercice sans fin d'ajustements réciproques. L'attitude qui consiste à poser les problèmes au fur et à mesure de leur apparition est donc indiscutablement la meilleure à long terme. Un conflit de détails permet alors parfois de dénicher, de désamorcer un problème plus profond. Le bon de la colère, c'est qu'elle incite à dire toute la vérité (quand ce n'est pas davantage...).

2) Un peu de désaccord n'est pas pour nuire à la vitalité d'une relation, de même qu'un peu d'exercice physique n'est pas pour nuire à la santé. Le principe de base de la coquetterie : « deux pas en avant, un pas en arrière » s'inspire de cette constatation. Agresser légèrement son interlocuteur peut même être un outil de séduction très efficace. On pratique alors une « **séduction à la française** », un assortiment léger de masochisme et de sadisme qui, bien dosé, permet d'échapper à l'assoupissement des relations trop confortables.

En résumé, si vous souhaitez manger de la vraie soupe et pas seulement un prêt à consommer, pratique mais sans saveur, sachez dorénavant :

- *Dire que les choses ne vous plaisent pas chaque fois qu'elles vous déplaisent afin d'évacuer les problèmes au fur et à mesure de leur apparition.*

- *Lorsque les choses en valent la peine, tenir le coup pendant l'hiver,*
- *Renoncer une fois pour toutes à cette idée fausse, qu'on vous rabâche tous les jours à la télé, qu'une relation humaine, c'est un truc parfait qui se vit entre gens parfaits et où il n'y a que des moments parfaits.*

Il serait temps enfin que vous acceptiez le « **principe d'imperfection** » qui est l'une des conditions de l'existence.

A contrario, si vous êtes prêt à vous suffire d'une existence virtuelle avec de la soupe virtuelle, de l'amour virtuel, un bonheur virtuel, n'hésitez plus :

✓ **Ouvrez votre téléviseur à l'heure de Télé Achats et cherchez à y acheter de l'amour vrai exactement comme on y achète une cuisine équipée.**

Attachez-vous à la forme

Depuis qu'il y a des paons pour faire la roue, le langage des formes et des apparences a beaucoup d'importance dans les rapports entre les êtres vivants, en particulier dans le moment fragile de leur commencement. Dans *l'Art d'aimer*, dont l'écriture date d'il y a près de deux mille ans, Ovide semble expliquer que l'art de séduire réside surtout dans l'art de bien s'habiller et de faire un usage judicieux des bijoux, cosmétiques et autres artifices. « Artifices » est en effet le maître mot et l'art de se montrer tel qu'on n'est pas semble être la voie royale pour se faire aimer, c'est-à-dire pour se faire apprécier pour ce que l'on est.

Jamais autant qu'aujourd'hui les secrets d'Ovide n'auront garanti la fortune. Car nous vivons au cœur d'une

civilisation du spectacle, d'un théâtre aux dimensions de l'humanité tout entière, où tour à tour on passe de la salle à la scène.

Les règles du jeu sont relativement simples. Ou l'on parle de vous dans les médias : parce que vous êtes vu, voyant ou visible et vous êtes alors *tout*. Ou l'on ne parle pas de vous et alors vous n'êtes *rien*. De là un renversement intégral des tables de valeurs et une redéfinition secrète de la valeur humaine : la valeur de l'homme est celle de son impact médiatique. Comme a dit Berkeley, *esse est percipi* : être, c'est être perçu.

La valeur de votre personne n'est plus, comme à l'époque industrielle, indissociable de celle de votre portemonnaie. Vous ne valez pas encore ce que valent vos compétences intrinsèques, comme vous le vaudrez dans la future civilisation interactive. Aujourd'hui, vous valez ce que vaut votre notoriété, c'est-à-dire votre look multiplié par vos relations.

C'est en effet une caractéristique inévitable des civilisations urbaines et médiatiques que de se fier aux apparences.

Et si vous aspirez à connaître un succès aussi facile que superficiel, appliquez — sans modération — les recommandations suivantes :

✓ **Soignez votre look : langage châtié (ou au contraire branché), costume voyant (ou au moins élégant), indices de reconnaissance faciles à repérer comme la barbe par exemple une barbe, des lunettes et une soutane.**

✓ **Débrouillez-vous pour que l'on parle de vous, soit en bien, soit en mal, dans la presse, dans les rues, et si possible, consécration suprême, à la télévision, au journal de 20 heures.**

✓ **Faites-vous un maximum de relations parmi les gens qui ont eux-mêmes des relations : c'est-à-dire les hommes politiques, même à l'échelon cantonal, les journalistes ou les artistes.**

Vous acquerrez ainsi peut-être un peu de la notoriété tant convoitée. Je dois bien dire « peut-être ». Car ici ni la bonne volonté ni même le talent ne suffisent. Le canal du journal de 20 heures est en effet si étroit (dix minutes par jour au maximum pour la société civile) qu'il faut encore avoir énormément de chance. Beaucoup d'appelés, très peu d'élus.

Mais cette notoriété, est-elle souhaitable ?

Premier inconvénient : elle vous emprisonne dans une image aussi schématique qu'un slogan publicitaire. Les médias sont puissants mais grossiers. Ils ne s'accommodent que des messages spectaculaires, simplistes et caricaturaux.

Deuxième inconvénient : l'image donnée de vous est souvent fautive. Il n'est même pas rare qu'elle soit un négatif de votre identité véritable. Pour comprendre ce que les gens sont, il suffit en effet bien souvent (on l'a dit plus haut) d'observer l'image qu'ils cherchent à donner d'eux. Ils sont en général le contraire. De la même façon, pour comprendre ce qu'ils pensent, il suffit d'écouter ce qu'ils disent. Les gens bourrus sont souvent des cœurs tendres. Les tout sourires sont souvent des faux-jetons. Les gens intelligents sont souvent simples. Les gens qui la ramènent sont souvent vides. Personne ne s'affirme autant que celui qui manque de confiance en lui. Plus on sait, moins on affirme. Personne ne parle plus de tolérance que celui qui ne passe rien aux autres. Toujours l'amour, quand il commence à s'affaiblir, appelle un redoublement de politesses cérémonieuses.

Qui s'excuse s'accuse. Toujours la forme sert à noyer le fond. C'est le « **principe de compensation** ». Et donc il n'est pas rare que l'image donnée d'un homme à la télé soit à peu près l'inverse de ce qu'il est vraiment.

Si votre vœu est en revanche, non de finir célèbre et riche (par voie de conséquence), mais de réussir votre vraie vie, c'est-à-dire de réaliser votre identité véritable, les recommandations sont alors tout à fait différentes :

- *Rester à l'extérieur aussi près que possible de ce que vous êtes à l'intérieur. C'est le principe de transparence.*
- *Ne devenir esclave d'aucun perfectionnisme de la forme puisque votre projet de vie est au contraire de vous affirmer tel que vous êtes. C'est le principe d'assurance.*
- *Fuir les êtres qui ne vous acceptent pas tel que vous êtes et s'obstinent à vouloir vous changer. C'est le principe de reconnaissance.*

Refusez d'accorder votre longueur d'onde

Le perfectionniste est un égocentrique. Il ne se contente pas général de réclamer des relations parfaites — sans hiver — avec des êtres parfaits, et de soigner avec amour son apparence extérieure, il revendique en outre une authenticité sans limite, qui l'affranchisse de devoir mettre un peu d'eau dans son vin. Aux autres de lui fournir la relation dont il a besoin. Pour le perfectionniste, la relation importe plus que la personne de l'interlocuteur.

De l'enfance et de ses suites, nous héritons tous d'un certain nombre de « **relations modèles** », relations que

nous avons vu vivre (par nos parents par exemple) ou que nous avons vécues nous-mêmes : on peut parler alors d'« **habitudes relationnelles** ».

Notre équilibre exige par ailleurs de vivre un certain nombre de relations :

— des « **relations psychothérapeutiques** », car il est des blessures qui devront toute la vie être pansées,

— des « **relations économiques** », car autant d'argent qu'on en souhaite est parfois difficile à conquérir.

Le perfectionniste, soucieux de la satisfaction de l'intégralité de ses besoins, a l'habitude d'assigner puis d'enseigner autour de lui des rôles. Il goûte en amateur aux joies de la mise en scène.

Or pour réussir ses relations, il y a un principe, simple, mais incontournable : privilégier la personne sur la relation.

Le perfectionniste, dont le mignon péché est de rester centré sur la relation plus que sur l'interlocuteur, se prépare à une vie relationnelle difficile (s'il est pauvre) ou truquée (s'il est riche). Quand se présente un interlocuteur nouveau, il ne fait pas d'effort pour accorder sa longueur d'onde. Et souvent il succombe aux charmes dangereux de la « **comédie des contraires** ».

La comédie des contraires consiste à accentuer le jeu des différences de rôle. Le même homme peut s'amuser à faire le gamin avec un collaborateur plus âgé et à faire le vieux renard expérimenté une heure plus tard avec un collaborateur plus jeune.

Or l'échange véritable n'a cependant lieu que lorsque deux individus se trouvent à même hauteur. Les relations de domination/soumission/rébellion ne sont pas compatibles avec un échange sérieux. L'amitié s'arrête où l'égalité cesse. La comédie des contraires est contraire aux relations authentiques.

Sera donc introduit *a contrario* le concept de « **synchronisation** » comme étape préalable à tout échange constructif, qu'il s'agisse d'une relation affective ou d'une négociation professionnelle.

La synchronisation ne commence à avoir lieu que lorsqu'une série de feux verts apparaissent :

- 1) Il n'y a plus que très peu de contradictions au niveau des discours : on approuve tacitement tout ce qui est dit.
- 2) L'« **état** » dans lequel on est trouve des résonances : l'enthousiasme ou la décontraction sont partagés.
- 3) Les postures et les gestes font apparaître de la symétrie : je m'approche de lui, il s'approche de moi. Il se sert un verre d'eau, je me sers un verre d'eau.

Le meilleur moyen de parvenir à la synchronisation est de savoir prendre le temps de perdre du temps.

Alors s'enclenche souvent, automatiquement, le mécanisme d'« **assimilation** » qui vient prendre la relève de celui de la comédie des contraires dès que celle-ci disparaît ou devient simplement impossible.

L'assimilation est le mécanisme par lequel deux interlocuteurs se mettent en phase et accordent inconsciemment leur longueur d'onde. Elle emprunte parfois le chemin des mots, souvent celui des gestes et sans doute aussi celui des phéromones.

Dans l'« **assimilation active** », on pose comme modèle tout ce que l'on est : son parcours, ses valeurs, ses projets, son profil génétique. Ensuite on fait campagne pour y assimiler, y convertir tous ceux qui nous entourent. Cette forme d'assimilation peut également régir les relations de nation à nation. Elle génère alors des guerres ou plus exactement des « **croisades** ». La Seconde Guerre mondiale est ainsi née de l'idéologie nazie comme les guerres napoléoniennes sont issues des principes fondateurs de la Révolution. Toujours l'identité s'exporte.

Ce mécanisme d'assimilation active aboutit quelquefois à une formule originale d'excès que l'on peut appeler la « **fusion confusion** ». On a d'abord une illusion d'osmose. Mais là où il y a de l'illusion, il y a souvent tôt ou tard de la désillusion, de la frustration, de la souffrance et donc de la méchanceté. L'assimilation peut donc être elle aussi dangereuse.

Les astuces qui facilitent la synchronisation seront donc à utiliser avec prudence et dans un ordre progressif :

- *Regarder longuement son interlocuteur en silence, même si lui ne vous regarde (apparemment) jamais.*
- *Lui donner systématiquement raison sur le plan des idées générales : cela ne vous coûte pas grand-chose. Il vaut mieux lâcher du lest sur le plan de la théorie et s'y retrouver dans la pratique que le contraire.*
- *Si l'interlocuteur vous contredit, garder d'abord quelques secondes de silence puis, lorsque c'est possible, reformuler sa contradiction comme une nuance importante à ce que vous venez de dire.*
- *Approuver ce qu'il dit, soit par des mots, soit par de simples hochements de tête.*
- *Adopter discrètement, mais systématiquement des postures et des gestes en symétrie totale avec ceux de votre interlocuteur. Il est silencieux, soyez silencieux. Il se croise les jambes, croisez vous les jambes. Il bâille, bâillez. Il rigole, riez. Il pleure, pleurez. Singez-le doucement, sans sombrer dans l'excès.*

Trois contre-astuces vous garantissent au contraire l'échec :

- ✓ **Contredire systématiquement votre interlocuteur, le heurter de front, ou encore, surenchérir lorsque lui-même vient de vous contredire.**
- ✓ **Adopter des attitudes physiques ou des postures en contradiction avec les siennes (par exemple, se lever alors qu'il reste assis).**

- ✓ **Manifester un état, un profil, une personne en opposition radicale à celle de votre interlocuteur.**

Prenez systématiquement le contre-pied de l'interlocuteur

Le semblable recherche le semblable. L'homophilie est constatée depuis toujours sur le plan statistique. On a vu qu'on se fait des amis parmi les gens qui ont notre âge, qui travaillent dans la même entreprise, qui étudient dans la même école, qui vivent dans le même immeuble, ceux dont la courbe générale se superpose facilement aux nôtres. Le phénomène est encore plus évident lorsqu'on se met à consulter les statistiques conjugales. Les couples où l'âge, la formation, les revenus ou le système de valeurs sont similaires sont plus vivaces que les autres.

Un excellent moyen de déplaire immédiatement consiste donc à afficher un look, un point de vue, une position incompatible avec celle de votre interlocuteur, c'est de se différencier systématiquement de lui. Ce qui nous ramène une fois encore à la comédie des contraires.

Il y a mille et une manières de pratiquer la comédie des contraires. On peut ainsi :

- ✓ **S'habiller d'une façon diamétralement opposée à celle de l'interlocuteur. Mettre un bikini quand il porte une cravate, le recevoir en pyjama, les cheveux défaits, quand il vient vous chercher pour sortir.**
- ✓ **Tutoyer d'emblée les gens qui vous vouvoient, vouvoyer les gens qui vous tutoient.**
- ✓ **Ponctuer ses phrases de cérémonieux « Monsieur » ou « Madame », quand**

manifestement votre interlocuteur cherche à établir une connexion décontractée.

✓ **Utiliser un langage décalé comme parler informatique avec votre fleuriste.**

✓ **Désynchroniser sa kinesthésie de celle de l'interlocuteur : croiser les bras quand il décroise les siens, reculer quand il se rapproche.**

Tout cela établit peu à peu un climat tout à fait particulier : la « **dissonance** ». La dissonance est un état où l'on se sent étrangement peu en phase. En situation de dissonance rien, désespérément rien, n'est possible : ni les confidences personnelles, ni la signature d'un contrat, ni l'élaboration d'un projet. L'échec est assuré dans toutes les directions.

La **dissonance qualitative** peut s'étendre à la **dissonance quantitative**.

Qu'est ce que la dissonance quantitative ?

La dissonance quantitative s'appuie sur la notion de **score** individuel.

Le score individuel se définit en quelque sorte par le nombre de « **points** » qui caractérisent un sujet.

La beauté, le talent, la culture, la gloire, le pouvoir et l'argent confèrent un certain nombre de points. Le PDG, Miss Lorraine ou le champion cycliste du village possèdent un score plus élevé que la moyenne.

La règle est la suivante : on apprécie particulièrement les interlocuteurs dont le score est à peu près égal au nôtre majoré de 10 ou 20%. Les institutrices regardent tendrement les professeurs ; les infirmières, les médecins ; les avocats, les juges.

On facilite ainsi une relation en donnant l'impression à notre partenaire que notre score individuel correspond

à peu près au sien légèrement majoré. Inversement, avec un interlocuteur au score complètement disproportionné, une relation durable est difficile.

Il y donc deux stratégies possibles si l'on veut balayer définitivement son interlocuteur de son chemin :

✓ La première consiste à se donner un score épouvantable. On saborde son look extérieur. On ne se lave ni les cheveux, ni les dents, ni les ongles, on porte le doigt au nez, on s'étend sur ses dettes, sa poisse congénitale, ses microbes atypiques, son licenciement probable pour insuffisance professionnelle ou son divorce interminable pour insuffisance tout court.

✓ La seconde, à l'inverse, consiste à écraser l'interlocutrice sous une avalanche de points hétéroclites. Vous venez chercher votre dernière conquête (une aide-ménagère de cinquante ans, divorcée et mère de quatre enfants) avec votre dernière Jaguar (que vous aurez louée pour la semaine). Vous l'emmenez au Piazza Athénée où, après avoir cassé votre tirelire (le reste de votre héritage), vous aurez préalablement réservé la suite présidentielle. Pendant toute la soirée, vous vous épanchez longuement sur vos diplômes, votre amitié (toute platonique) avec Madonna, votre expérience intéressante au comité de direction de Paribas et votre connaissance approfondie des auteurs grecs du troisième siècle après Jésus-Christ. Vous arrosez l'ensemble de Don Pérignon 1955 accompagné d'amuse-bouches multicolores et vous regardez longuement votre compagne au fond des yeux en essayant d'y lire un texte sur microfilm.

Dernier conseil, plus efficace encore : utilisez avec la même personne les deux méthodes alternativement, une semaine l'une, une semaine l'autre.

Mais si bien entendu votre intention est au contraire de séduire votre interlocutrice ou de vous en faire aimer :

- *Accordez votre longueur d'onde à la sienne.*

Manifestez à l'égard de l'interlocuteur des sentiments complètement différents des siens à votre égard

La symétrie des sentiments est une condition essentielle de leur survie. Il est vital, pour la survie d'une relation, qu'il y ait un équilibre relatif entre vos sentiments pour votre partenaire et ceux de votre partenaire pour vous.

Tout au plus est-il possible de tolérer une « **franchise** » de 15 %. Les interlocuteurs qui nous inspirent le plus sont en général ceux dont le niveau de dépendance à notre égard est à peu près équivalent à celui que nous éprouvons à leur égard minoré de 15 %.

- *En termes clairs, le grand secret pour se faire aimer, c'est d'aimer toujours l'autre un peu moins qu'il ne nous aime.*

✓ **Ce qui signifie encore que le grand secret pour se faire jeter (ou fuir discrètement), c'est d'aimer l'autre ou trop ou pas assez.**

En d'autres termes, une relation à deux peut fonctionner correctement aussi longtemps que le niveau de dépen-

dance réciproque est à peu près équilibré. Les choses se gâtent dès que l'un des deux protagonistes devient, pour une raison ou pour une autre, un peu plus dépendant que l'autre. Il s'accroche. L'autre s'éloigne. Le premier se raccroche encore plus. L'autre se réloigne davantage. Et l'on se retrouve dans le scénario hyperfréquent de l'abandonnique, du mal-aimé martyrisé en dépit de tout son amour. Rien ne fait fuir davantage que l'aspirateur à tendresse.

Il y a donc ici encore deux stratégies possibles pour qui souhaite retrouver la grande sérénité des soirées solitaires :

✓ **La première consiste à rester glacial, indifférent, absent à l'égard de ceux qui manifestement cherchent à nous plaire.**

✓ **La deuxième consiste à se montrer épouvantablement collant.**

Huit heures du matin : c'est le premier coup de téléphone au domicile de la nouvelle standardiste de l'entreprise.

— Comment avez-vous trouvé mon numéro de téléphone ?

— Je l'ai trouvé dans l'annuaire. Voulez-vous dîner avec moi ce midi à la cafétéria ?

— Vous savez bien que de toute façon nous nous y retrouverons d'office.

— Oui, mais je veux être sûr d'avoir une place à côté de vous, pour respirer vos phéromones, entendre votre cœur battre.

— Excusez-moi d'interrompre cette conversation, mais je vais être en retard.

Huit heures et quart. Deuxième coup de fil.

— C'est encore vous ?

— Je ne sais pas comment faire pour me faire pardonner de mon dernier coup de fil. J'espère que vous ne m'avez pas trouvé odieux, Hélène ?

— Excusez-moi, il faut que j'y aille ! On m'attend !

— Qui est-ce, la personne qui vous attend, Hélène ?

— À tout à l'heure !

— Voulez-vous que j'aille vous chercher un petit pain au chocolat pour votre arrivée ?

Quand le ton se durcit ou que l'interlocuteur vous contredit, insistez grossièrement

Il y a une catégorie de gens, assez étendue, principalement des hommes, des responsables, des introvertis, des faibles, qui ont une obsession : celle d'avoir tout le temps raison. Tout ce que vous pouvez dire est *a priori* inutile, puisqu'il est entendu *a priori* qu'en toutes choses, ils ont absolument raison.

Il est donc très utile de contredire ce type de gens quand ils se mettent à vous expliquer quelque chose. C'est se faire d'emblée un ennemi ou tout au moins, c'est rendre sourd *a priori* au dialogue un sujet qui n'y était guère prédisposé. Tout ce que vous allez dire dorénavant sera suspect. Vous êtes irrémédiablement grillé.

Il ne faut donc jamais hésiter à contredire un interlocuteur qui exprime un point de vue avec feu. Le mieux est même de lui couper carrément la parole.

S'il persiste, il est alors indispensable de renchérir avec flamme et de lui déclarer : « Vous avez tort ! » d'un ton qui ne souffre aucune réplique.

Il va de soi que plus la quantité, mais également la qualité des spectateurs à la scène est importante, plus l'inimitié créée à cette occasion sera profonde et durable.

Si de surcroît vous disposez d'un crédit hiérarchique qui oblige votre interlocuteur au silence poli, l'efficacité de votre démarche n'en sera que renforcée.

Si vous souhaitez désencombrer votre horizon des derniers fâcheux qui le peuplent encore peut-être, appliquez ces principes :

- ✓ Dès que quelqu'un énonce un point de vue en public, contredisez-le immédiatement !
- ✓ Dès que quelqu'un vous contredit, renchérissez !

Si au contraire vous souhaitez captiver vos interlocuteurs :

- *Approuvez tout ce que dit votre interlocuteur en hochant ostensiblement la tête.*

Réagissez à l'agression par de l'agressivité

Toute agression passe nécessairement par trois étapes :

- a) l'« assaut »,
- b) l'« information mutuelle »,
- c) la « concertation ».

L'assaut est le moment où l'interlocuteur décharge brutalement l'émotion accumulée. Il est indispensable que cette décharge puisse s'effectuer normalement. Plus

la décharge est violente, plus la négociation sera facile ensuite.

L'issue de l'entretien dépendra donc en grande partie de votre aptitude à maîtriser vos propres nerfs et à jouer sur le SILENCE et la PASSIVITÉ au début.

On s'efforcera donc au commencement de :

- *Ne pas interrompre l'interlocuteur.*
- *Ne pas chercher à se défendre tout de suite.*
- *Prendre la parole le moins possible.*
- *Ne paraître ni en colère, ni amusé, ni paniqué, ni découragé, rester NEUTRE.*
- *Éviter formellement de contre-attaquer, de critiquer ou de remettre en cause votre interlocuteur (sinon tout dégénère très vite).*
- *Si vous n'êtes absolument pas disponible, le dire franchement et très clairement tout de suite en expliquant pourquoi. Dire par exemple : « Je voudrais qu'on remette cette explication à demain car je suis fatigué ce soir et je ne suis pas en possession de tous mes moyens. »*

Une fois seulement la phase émotive terminée (celle-ci peut durer longtemps), on peut alors entamer la phase, très objective, d'information mutuelle dont l'objectif est de dissiper les malentendus. Il faut en effet savoir que dans 99 % des cas la colère et le conflit s'expliquent par un manque d'information sur la situation intime de l'interlocuteur, à commencer par la façon, souvent très personnelle, dont il perçoit les faits.

On peut alors :

- *S'il y a malentendu (c'est presque toujours le cas), énoncer la phrase : « Il faut maintenant que je vous donne une information » en le regardant dans les yeux en silence.*

- *S'expliquer en détail sur la façon dont les faits ont été perçus. Ne surtout pas avoir peur d'explicitier ses peurs, ses inquiétudes, ses angoisses et sans doute les expériences personnelles un peu traumatisantes qui les expliquent et sans la connaissance desquelles votre interlocuteur ne peut pas comprendre ce qui se passe.*

Il est par ailleurs souhaitable, afin de rendre cette phase plus éclairante encore, de :

- *Interviewer à votre tour votre interlocuteur en lui posant par exemple des questions techniques, objectives et précises.*
- *Énoncer des faits concrets, précis, chiffrés ou datés.*
- *Éviter formellement les généralisations floues.*

Une fois l'explication donnée, on peut alors conclure, et par exemple :

- *Interviewer longuement votre interlocuteur sur les solutions qu'il préconise et lui demander un avis sur la façon dont lui-même s'y prendrait pour résoudre le problème dans sa globalité.*
- *Proposer alors des solutions de compromis précises.*
- *Si cela n'est pas possible, promettre de réfléchir et compter sur le temps.*

Si vous souhaitez au contraire que le conflit n'aboutisse pas, qu'il ne soit pas le ferment d'un renouvellement de la relation, mais au contraire une occasion de l'abîmer inutilement :

- ✓ **Faites comme les chiens qui aboient dès qu'un autre chien se met à aboyer.**
- ✓ **Contre-attaquez immédiatement sans écouter votre interlocuteur (qui ne vous écoutera pas non plus) et sans lui laisser le temps de décharger ses peurs et ses émotions accumulées.**

Orientez habilement la discussion sur les problèmes de l'interlocuteur, ses échecs et ses blessures mal cicatrisées

La réalité brute est multiple, le cerveau humain est binaire : c'est l'origine de toute une série de quiproquos et de malentendus. Pour des raisons biologiques encore incertaines, la pensée humaine ne peut jamais s'affranchir complètement d'une logique manichéenne du type : j'aime / j'aime pas, comme si aucun influx nerveux ne pouvait choisir de rester neutre, comme si tout atome de pensée dans l'esprit devait irrémédiablement être associé dans le cœur soit à un mystérieux faisceau du plaisir, soit à un mystérieux faisceau de la douleur. Les petits enfants qui découvrent les westerns reviennent sans cesse à la même question quand apparaît un nouveau personnage :

« Papa, lui, c'est un bon ou un méchant ? ».

Le gris semble étrangement étranger à l'humain.

Petit rappel. Faire parler quelqu'un de ses projets ou de ses amours active immédiatement le faisceau du plaisir. La « **loi de proximité** » fait son travail. L'identique appelle l'identique. Toute la dimension solaire de l'individu se charge en mémoire vive : ses succès, ses amis, ses valeurs. Le teint devient plus rose, le regard devient plus clair.

Si vous souhaitez un jour vous faire aimer, n'hésitez plus :

- *Demandez à l'autre de vous parler de ses projets, de ses succès ou de ses amours.*

Faire parler quelqu'un de ses problèmes active au contraire immédiatement le faisceau de la douleur. Toute la dimension nocturne de l'individu se réactive : ses frustrations,

ses inquiétudes, ses ennemis et ses intolérances. La mimique, la gestuelle, la voix, le discours prennent une coloration obscure. La loi de réversibilité fait son travail. Votre interlocuteur devient de plus en plus triste. Le ciel se charge de nuages. Le soleil disparaît.

Insidieusement, vous vous associez à son malheur. Un amalgame se fait entre votre contact et l'état négatif. L'état négatif étant ce que l'on déteste, ou tout au moins ce que l'on fuit, on va bientôt vous fuir et même peut-être vous détester. On vous déteste précisément à cause de la qualité de votre écoute attentive.

La réciproque est vraie. Faites parler votre interlocuteur de ses projets, posez-lui des questions précises, manifestez votre intérêt par votre état extérieur (regard, posture, patience). Vous aurez vite le phénomène inverse. Activation du faisceau du plaisir. Mise en marche de l'état extérieur du plaisir (chaleur de la voix, couleur du visage, brillance du regard). Vous faites un heureux. Vous devenez un ami.

Si vous souhaitez vous faire des tas d'ennemis :

- ✓ **Evitez donc soigneusement de faire parler votre interlocuteur de ses projets ;**
- ✓ **S'il en parle malgré tout faites-le taire immédiatement ;**
- ✓ **Insistez au contraire pour qu'il vous expose ses problèmes, qu'il vous raconte le détail de ses échecs, qu'il vous livre ses frustrations les plus douloureuses.**

Vous pourrez apprécier l'efficacité de cette démarche dès le lendemain en constatant que votre interlocuteur ne vous sourit plus quand il vous dit bonjour.

Nous sommes tous condamnés à devenir tôt ou tard qui nous sommes. Celui qu'on recherche, c'est celui qui nous

aide à devenir qui nous sommes. Celui qu'on aime, ce n'est pas le psychanalyste qui s'intéresse à nos misères, ce n'est pas le confesseur qui s'intéresse à nos péchés. C'est au contraire celui qui exige ce que nous avons de meilleur. Or, ce que nous avons de meilleur, en général, ce sont nos espérances.

Celui dont on ne peut supporter la présence, c'est celui qui nous met en présence de nos insuffisances, de nos impuissances, de nos contradictions.

Si vous souhaitez donc être détesté universellement, n'hésitez plus :

✓ **Mettez les gens en face de la plus cruelle des vérités : eux-mêmes.**

Éfforcez-vous de clarifier vos relations

Le perfectionnisme présente enfin cet inconvénient majeur d'inciter à clarifier ses relations à n'importe quel prix. Or, ce prix est bien souvent celui de la relation elle-même. Car bien des relations sont comme des flammes de bougies, qui s'éteignent dès qu'on pose le doigt dessus.

J'ai une amie perfectionniste, Edith. Edith veut à tout prix avoir ce qu'elle appelle des relations « claires ». Pour elle, deux scénarios sont possibles et deux seulement :

1) *Soit on s'aime.* Alors on se marie, on se met à fabriquer des enfants en série. On donne à l'autre tout ce qu'on a, tout ce qu'on est, etc., mais surtout on se réserve le droit de revendiquer tout ce qu'il est, tout ce qu'il a, etc.

2) *Soit on ne s'aime pas.* Et alors, il faut divorcer immédiatement, faire appel à des avocats glissants dans des froufrous d'effets de manches : Maître Corbeau par-ci, Maître Renard par-là, tous d'eux très alléchés par l'odeur du porte-monnaie d'Edith, et celui de son futur *ex*.

Edith croit sincèrement que lorsque sa situation sera plus claire, elle sera plus heureuse. Elle déclare n'avoir de goût ni pour les crépuscules ni pour les aubes embrumées, mais seulement pour les nuits bien noires ou le soleil blanc des froids midis d'hiver.

Avant-hier, j'étais avec Edith. Elle me demandait conseil sur le choix d'un sapin pour Noël.

Je lui dis :

« Aussi bizarre que cela puisse paraître, Edith, les relations, les sentiments, les émotions n'existent que dans l'ambiguïté. L'amour ne dure que tant qu'il est en danger et la sécurité le tue. Que vous soyez insatisfaite de votre situation actuelle, il n'y a là rien de catastrophique ni même d'étonnant. C'est le pain quotidien de la plupart de nos contemporains, perfectionnistes et détraqués par des doses abusives de publicité mensongère.

» La Vérité, Edith, c'est qu'en amour, chacun désire toujours le contraire de ce qu'il a. Un partenaire en amour, c'est comme un sac de couchage en été. Quand on n'en a pas, on a froid et quand on en a un, on a trop chaud. Une relation, qu'elle soit ou non officialisée par le mariage, c'est comme une place forte assiégée. Ceux qui sont dedans ne pensent qu'à une seule chose, c'est à en sortir, et ceux qui sont dehors, à y rentrer.

» Dites-vous bien, Edith, qu'entre deux êtres humains, le *clean*, le net, n'existe pas. Quand par exemple on vous affirme qu'on vous aime, ce n'est pas vraiment qu'on vous aime. Mais quand on vous déclare qu'on ne vous aime plus, ce n'est pas vraiment qu'on ne vous aime plus

non plus. Ce que vous-même vous demandez — que votre futur *ex* cesse de vous offrir chaque jour quelques fleurs — ne craignez-vous pas au fond de l’obtenir ? Ce que vous ne demandez pas — qu’il persévère — regardez-moi dans les yeux et jurez-moi que vous ne le souhaitez pas !

» En résumé, Edith, si vous étiez ma fille et que nous étions à la veille de votre mariage, je vous ferais la recommandation suivante :

• *Laisser planer le vague et le mystère sur vos sentiments à l’égard de votre interlocuteur. Renoncer à officialiser vos sentiments par des mots.*

» Sachez, Edith, qu’on ne peut pas aimer à la fois en théorie et en pratique. Le jour où l’on est obligé de s’aimer devant la loi, on cesse de s’aimer. Et on ne s’aime jamais autant que lorsque c’est illégal. Un baiser légal ne vaudra jamais un baiser interdit.

» Que vous disiez à votre interlocuteur que vous l’aimez, que vous l’admirez ou simplement que vous l’appréciez, dans tous les cas, vous videz la relation d’une grande partie de sa substance en l’exprimant avec des mots. La lettre tue l’esprit, l’expression verbale d’une émotion ou d’un sentiment l’appauvrit.

» Le meilleur moyen de tuer une histoire d’amour, Edith, c’est de répéter « je t’aime » tous les quarts d’heure de la même façon que le meilleur moyen de mettre mal à l’aise un interlocuteur de circonstance, c’est de lui répéter toutes les cinq minutes que vous appréciez sa présence, sa collaboration, sa compétence, etc.

» *A contrario*, et aussi étonnant que cela puisse paraître, l’une des plus sûres manières de préserver votre solitude, c’est d’être avec tout le monde aussi collant qu’une sucette encore humide.

» Si vous souhaitez faire le vide autour de vous, Edith, et rester absolument seule comme ce grand sapin bleu que personne n'achètera pour Noël, même si c'est le plus grand :

- ✓ **Ne laissez planer aucun mystère sur vos sentiments à l'égard de votre interlocuteur. Soyez transparente.**
- ✓ **Traquez littéralement vos proches et vos collaborateurs en les appelant régulièrement tous les jours, et même plusieurs fois par jour. Insistez lourdement pour connaître le détail de leur emploi du temps et de leurs fréquentations.**
- ✓ **Passez votre temps, quand vous êtes avec eux, à leur expliquer à quel point vous avez besoin d'eux, à quel point ils vous sont nécessaires.**
- ✓ **Insistez lourdement sur la façon dont votre partenaire éventuel pourrait combler vos frustrations, colmater vos blessures, répondre à vos attentes légitimes.**
- ✓ **Soyez revendicative. Attendez tout de l'élú de votre cœur.**
- ✓ **Au cas où les mots ne suffiraient pas (les mots ne suffisent pas toujours), arrangez-vous toujours pour avoir « oublié » par mégarde votre porte-monnaie lorsque vous vous rendez au restaurant en compagnie. En sorte que votre interlocuteur comprenne parfaitement — s'il ne l'a pas compris déjà — qu'il est destiné à payer seul le prix d'une relation éventuelle avec vous.**
- ✓ **Si par ailleurs il y a des aspects de votre interlocuteur que vous n'appréciez guère (en cherchant bien, on trouve), ne vous gênez pas pour lui expliquer lesquels. Faites avec précision l'inventaire des points que vous ne supportez pas chez lui.**

✓ **L'essentiel reste de centrer la discussion sur la relation elle-même. Oubliez le reste du monde. Concentrez-vous sur un sujet passionnant : votre système d'attentes / intolérances à l'égard de votre interlocuteur. Devenez un véritable expert en matière d' « introversion extravertie collante ».**

» Rien n'est plus susceptible de mettre votre interlocuteur mal à l'aise. Rien n'est plus susceptible de vous garantir à court terme une paix nirvanesque.

» En un seul mot, Edith :

✓ **Ayez des sentiments sans nuance ! »**

INTERLUDE

Je suis né en 1961. Selon les statistiques, j'ai une espérance de vie d'environ 80 ans. J'envisage donc ma mort aux environs de l'an 2041. Ma vie sera donc centrée presque exactement sur l'an 2000. Autour de l'an 1000, il y avait eu une espèce de grande peur, de panique collective. Certains pensaient que ce serait la fin du monde. Il n'en a rien été. L'an 1000 ne correspondit à aucun changement majeur, du moins en Occident.

Il n'en est pas de même de l'an 2000. Ce mythe de l'an 2000 qui a bercé toute la première moitié de ma vie, correspond à un séisme technologique, économique, social et culturel. Ce séisme peut se résumer en une phrase courte et simple : le coût de l'information, de sa transmission, de son stockage et de son traitement s'effondre au point de tendre vers la gratuité. Quand je suis né, le coût de stockage, de transmission ou de traitement d'un mégaoctet d'information numérisée (c'est-à-dire l'équivalent d'un gros livre de poche) coûtait environ, en euros constants, un milliard de fois plus cher qu'il n'en coûtera le jour où je rendrai le dernier soupir. À partir de là, tout devient différent : l'économie, la société, les valeurs, la gestion de sa propre vie.

*Je voudrais, dans ce chapitre, réfléchir avec vous à une des conséquences les plus dangereuses de ce tremblement de terre, ce que nous appellerons la « **Captivité** ».*

La tendance à la gratuité de la diffusion de l'information engendre un matraquage médiatique impitoyable. Toutes les organisations qui ont de par le monde quelque chose à vendre ou à diffuser, depuis les sectes du Japon jusqu'aux multinationales américaines en passant par tous les commerçants d'Europe occidentale ou d'Asie du sud-est n'attendent qu'une chose, pour venir s'exhiber sur notre téléviseur, que les tuyaux soient installés en nombre suffisant. Notre seuil de

saturation est depuis largement dépassé, et nous ne retenons pas un dixième des trois ou quatre cents messages publicitaires qui nous interpellent chaque jour. La concurrence internationale se fait chaque jour si féroce que c'est pour une entreprise une question de survie que de savoir être plus voyante encore que les autres.

Par ailleurs, le pouvoir de conviction des médias devient chaque jour un peu plus irrésistible. La télévision accrochait l'œil beaucoup plus que le livre sans image. Il est très difficile, quand le téléviseur est allumé dans la salle à manger, de résister à la fascination de l'écran et de lui préférer la conversation de sa femme, de son mari ou de ses enfants. L'apparition de la vie virtuelle entreprend de nous faire faire un bond plus décisif encore. Il n'y aura plus moyen, dans un demi-siècle environ, de faire la différence entre la vie réelle et la vie virtuelle, étendue à une très haute résolution en trois dimensions, à l'olfactif, aux mouvements, à la température et même aux perceptions extrasensorielles.

*Dans chaque maison, dans chaque appartement, un nouvel appareil sera venu se substituer à la télévision : le « **stimulateur domestique** ». Le stimulateur ressemblera peut-être à une baignoire, un sarcophage ou, plus vraisemblablement, à une sphère d'environ 1 m 50 de diamètre, mobile dans tous les sens à partir de son centre. On s'y installe confortablement pour prendre une leçon d'anglais, faire un petit voyage en Australie, dans les étoiles ou dans le dernier long métrage d'Hollywood ou simplement pour assister au journal de 20 heures, à ceci près que l'on y vit les reportages en direct : aux côtés des rebelles en sueur, mitraillette sous le bras ou assis à la table d'honneur de la réunion du G8. Vous pouvez même partager la soupe des rebelles ou la langouste du président : le stimulateur est également un remarquable cuisinier. Il passe lui-même commandes des ingrédients nécessaires à un robot mobile. Comme c'est aussi un comptable avisé : vous pouvez être tranquille qu'il*

aura fait au préalable un appel d'offre international et que la langouste servie sera vraiment le meilleur rapport qualité/prix du moment. Si vous souhaitez encore endosser la silhouette du président de la République, du chef des rebelles en Colombie, de Terminator XII, d'un des poux du reportage sur les poux ou encore de la rose en boutonnière du Premier ministre, vous n'avez qu'à le souhaiter. Un « **assistant** » se charge en permanence d'analyser tous vos désirs afin de les satisfaire, quand ce n'est pas de les devancer.

La vie réelle, elle, est de plus en plus décevante. Non seulement, il ne s'y passe jamais rien des choses extraordinaires que l'on rencontre à chaque coin de rue dans le Virtuel, mais il s'y trouve toujours de petites imperfections agaçantes : il pleut le jour de partir en vacances, il faut attendre dix minutes avant de trouver un taxi, le téléphone sonne au moment de faire votre déclaration d'amour.

La vie réelle est par ailleurs de plus en plus dure à assumer. La « **précarisation** » de la vie professionnelle et de la vie privée, la disparition progressive de l'emploi salarié, de la famille unique et de tout modèle, quel qu'il soit, aboutissent à une explosion du chômage, du marché de la solitude, du désarroi et de la délinquance urbaine.

La baisse du seuil de tolérance à la frustration, entretenue soigneusement par les médias, les syndicats et les corporatismes (car elle préserve leur influence) est stimulée encore par l'accroissement majeur du niveau de vie. Plus on est riche, plus on a de raisons d'avoir des craintes, moins on supporte l'« imperfection » sous toutes ses formes. Une petite griffe sur un meuble, un mot de travers de l'être aimé, une mouche au plafond procurent à peu près la même angoisse que celle qu'avaient nos aïeux devant la perspective de mourir de faim ou de perdre la moitié de leurs enfants en bas âge. Le mal et la souffrance sont toujours là, en même

proportion, mais déplacés dans des insignifiances. Car les angoisses ou la souffrance ont des limites secrètement assez proches. Il suffit quelquefois d'une chaise pour toucher le plafond.

*Comment dans ces conditions ne pas succomber aux tentations fascinantes d'évasion virtuelle qui sont offertes en abondance par les firmes, les mafias et les sectes. Certes, les modèles soporifiques proposés ne sont pas exempts d'arrière-pensée lucrative ou idéologique. La bataille pour l' « **envoûtement** » du plus grand nombre fait rage aussi bien chez les commerçants en quête de clients que chez les gourous en quête de fidèles. Mais comment résister aux sollicitations d'une vie exotique et facile à bon marché quand, lorsqu'on lève le capot et qu'on pose le pied hors du stimulateur, on ne trouve qu'un dimanche après-midi de décembre, obscurci par la solitude, le brouillard et l'ennui.*

Quand, dans un temps très proche, tout sera devenu gratuit, ou presque, une seule chose conservera de la valeur, la seule chose qu'on ne puisse ni vendre, ni acheter, ni produire en série : des relations humaines intenses et désintéressées. S'il n'y a plus qu'un argument pour échapper à la zombification à outrance des temps à venir, c'est de celui-là qu'il s'agit. C'est afin de lui laisser une chance que je vous propose ces dernières recommandations. Elles vous permettront peut-être d'échapper, comme je n'ai pas toujours su le faire, au dernier grand danger qui menace les relations humaines de notre temps (mais aussi de tous temps), ce que nous appellerons la Captivité.

La captivité

Clarifiez vos objectifs

Dans les pays industrialisés, l'approche des phénomènes s'inspire d'une démarche industrielle.

Dans la logique industrielle, quand on souhaite atteindre un objectif, on procède par étapes :

- 1) On commence par définir précisément l'objectif en question.
- 2) On s'efforce de rassembler les moyens nécessaires.
- 3) On se lance tête baissée et on s'efforce d'atteindre l'objectif le plus rapidement possible.

Dans la logique du cœur, c'est pratiquement l'inverse. C'est en visant le but qu'on le manque. C'est en l'évitant qu'on l'atteint. C'est en prenant les relations humaines trop au sérieux qu'on les détruit. Les relations « humaines » n'ont pas vocation à être « surhumaines » et l'amour trop sérieux fait fuir.

La logique industrielle est fondamentalement incompatible avec la logique des rapports humains, ne serait-ce que pour une question de géométrie. La civilisation industrielle vénère la ligne droite. Depuis les formes rectilignes des tours de la Défense jusqu'aux organigrammes en pyramides, tout y semble dessiné à l'équerre. Dans les rapports humains, comme d'ailleurs dans tout ce qui vit, tout au contraire ondule.

Il y a donc une séduction de l'« **Antiséduction** », un art de plaire en cherchant à déplaire, de même qu'il y a un art de déplaire en cherchant à plaire. Le plus grand séducteur, c'est celui qui sait amener sa victime à le séduire avec brio. Personne ne nous séduit plus que celui qui succombe à notre pouvoir de séduction. Et le meilleur moyen de se faire des amis, c'est encore de ne pas chercher à s'en faire (ou au moins d'en donner l'impression).

On fera donc au débutant les recommandations suivantes :

- *Ne rien attendre des autres.*
- *Éviter de se fixer des objectifs trop précis.*
- *Préférer en toute chose la ligne courbe à la ligne droite.*

Ici toujours l'inattendu arrive. Ce qu'on l'on souhaite, on ne l'obtient jamais. Mais quand on ne s'attend plus à rien, surgit parfois de l'imprévisible, quelque chose de tout à fait inattendu et de meilleur encore. Il n'y a donc pas de désespoir mais seulement de-ci de-là des êtres qui se désespèrent.

Si maintenant vous préférez mettre en péril votre solitude et compromettre votre exil :

- ✓ **Cherchez à rationaliser votre vie relationnelle, en rédigeant par exemple des textes comme celui-ci.**
- ✓ **Soyez direct, clair et pressé comme dans les affaires. Mélangez les affaires de cœur et les affaires.**

Recherchez avidement la compagnie des autres

Mon Dieu, qu'il faut aimer un être pour le préférer à son absence !

La Solitude est prodigue en bienfaits. Quelques rappels sauront nous en convaincre :

1) Les gens mariés sont toujours mille fois plus intéressants lorsqu'on les voit tout seuls que lorsqu'on les rencontre en compagnie de leur conjoint. Lorsqu'on

les voit ensemble, ils sont comme congelés. Tout se passe comme si le prix à payer pour le maintien du fragile équilibre résidait dans la capacité de chacun à se mettre entre parenthèses.

2) L'homme seul bénéficie d'une énergie bien plus grande que l'homme marié. Balzac ou Rossini arrêtent de produire le jour de leur mariage. Le couple permanent demande à chacun de ses adhérents une sorte d'impôt, une contribution énergétique considérable, qui réduit du coup l'argent de poche individuel. Les célibataires font en général beaucoup plus de choses que les gens mariés : ils ont du temps, de l'énergie et de l'argent.

3) La compagnie des autres vous prive de ce luxe sans prix : un peu de solitude. Ce n'est pas trop d'une vie pour faire la connaissance de tous les êtres que nous portons au fond de nous. Bien peu nombreux sont ceux qui sont capables de se taire en regardant la mer.

4) On ne peut aimer que ce dont on est privé, de même qu'on ne peut donner que ce qu'on n'a pas. Le solitaire a l'appétit des autres. Quand il en rencontre un, il le voit, il le regarde, il l'écoute, il l'entend. La solitude donne de la saveur aux rencontres de même que l'appétit donne du goût aux aliments. Il suffit de voyager seul dans un pays où il n'y a personne pour s'en rendre compte. Tout se passe comme si le plaisir qu'on a à rencontrer ou à revoir quelqu'un était directement proportionnel au manque, à l'absence, à la faim dont on vient de souffrir.

5) L'homme affamé possède sur l'homme rassasié un avantage considérable. Il a une direction, un sens, une logique. Il va... manger.

6) Il n'y a pas d'amour sans privation avant. Il n'y a pas non plus d'amour sans frustration après. En fait, pour compliquer un peu Stendhal, l'amour résulte de la

combinaison de trois ingrédients contradictoires : l'admiration, l'espérance et la frustration. Ce qui peut se formuler dans l'équation suivante :

Amour = Admiration + Espérance + Frustration

7) L'amour connaît une perversion vieille comme le monde : l'« **incarcération** ». Deux grandes formes d'amour contradictoires coexistent : l'« **amour généreux** », qui consiste à vouloir le bonheur de l'être aimé, et « **amour possessif** », qui vise à le déposséder de toute liberté. Cette dernière forme d'amour, qui consiste à vouloir enfermer l'autre dans un placard (et que nous avons tous connu à 20 ans, en admettant que nous soyons capables de connaître autre chose plus tard), est bien plus répandue que l'autre. Ainsi, dans bien des couples, il y en a souvent un qui mange l'autre. Celui qui est mangé souffre d'être mangé, celui qui mange s'ennuie, tout le monde est perdant. Ne vaut-il pas mieux rester seul ?

8) C'est prouvé par la vie de tous les jours. Les gens qui vivent collés l'un sur l'autre s'entendent beaucoup moins bien que ceux qui ont assez d'argent pour avoir deux adresses.

9) Les amoureux sont obsédés par le besoin de certitude, mais l'amour, lui, ne s'alimente que de l'incertitude et meurt d'indigestion. En d'autres termes, il n'y a pas d'amour heureux.

10) Le meilleur moyen de ne pas être aimé, c'est de chercher à l'être ou, du moins, de vouloir l'être trop. Si donc on veut malgré tout être aimé, c'est en s'isolant qu'on y parviendra.

De tout cela découlent trois recommandations cruelles :

- *Préserver dans sa vie un espace suffisant de solitude.*
- *Quand on ne vit pas seul, avoir une pièce à soi, rien qu'à soi, et ne pas hésiter à s'isoler.*

- *Quand on est marié, ne pas hésiter à prendre des vacances seul aussi souvent que possible.*

Une vie relationnelle, c'est fait avec de la solitude et un peu de compagnie, de même qu'un atome, c'est fait avec du vide et un peu de matière. Si vous souhaitez être malade :

- ✓ **Mangez du matin jusqu'au soir.**

Aimez sans modération

J'ai remarqué que les êtres qui nous aimaient le plus n'étaient pas ceux à qui nous donnions le plus, mais ceux à qui, au contraire, nous demandions le plus. J'ai pu constater, à plusieurs reprises dans ma vie, que le meilleur moyen de se faire aimer d'un être était de le solliciter dans ce qu'il avait de meilleur : la pensée du penseur, l'amour de l'amoureux perpétuel, l'efficacité de l'homme d'action, la gourmandise du gourmand.

A contrario, lorsqu'on fait des cadeaux, on ne se fait pas nécessairement que des amis. On dit parfois avec malice que le meilleur moyen de se débarrasser d'amis encombrants, c'est de leur prêter un peu d'argent. La malice n'empêche pas la lucidité. La dépendance, la reconnaissance obligée, n'ont jamais fait très bon ménage avec l'amour sincère qui se nourrit de liberté et meurt avec l'obligation.

Il y a donc une règle simple à respecter pour qui souhaite se faire des amis :

- *Ne faire aux autres que les cadeaux qu'ils soient en mesure de nous rendre.*

L'amour est fondamentalement une relation d'égalité,

d'échange et d'équilibre. Il devient impossible si cet équilibre est rompu dès le départ par une trop grande disparité de ressources ou de générosité. L'amitié s'arrête ou l'égalité cesse.

Si pour avoir des relations harmonieuses, il faut savoir donner avec modération, il faut toutefois savoir aussi se donner avec modération. Trop d'amour tue l'amour. Le principe holistique de l'économie de moyens s'applique ici une fois encore.

Souvent l'amour, quand il est trop sérieux, indispose ou fait fuir. Comme si beaucoup de gens avaient au fond peur d'être aimés. Comme si les relations humaines, pour durer, devaient maintenir une certaine distance. Comme si le chemin le plus court entre deux êtres était la ligne courbe. Comme si c'était en se détournant continuellement de l'être que l'on aime que l'on finissait par le trouver. Les autres sont comme des ombres. Lorsqu'on leur court après, ils se sauvent. Lorsqu'on se sauve, ils nous poursuivent. Il suffit bien souvent, pour ouvrir la porte, de la tirer avec douceur là où on s'obstinait à la pousser avec fureur.

Il n'est même pas mauvais parfois de savoir être un peu méchant.

Sur le plan de la forme, une série de recommandations pratiques en découle :

- *Être discret dans l'expression de ses sentiments.*

Ici, plus encore qu'ailleurs, on n'exprime bien que ce que l'on suggère. Quiconque parle à voix basse a dix fois plus de chance d'être écouté que celui qui crie fort. La communication — comme l'amour — n'a vraiment lieu que lorsqu'elle est difficile.

- *Ne jamais parler d'amour, et surtout pas dans ses conversations amoureuses.*

Le grand secret des conversations amoureuses, c'est de ne jamais y parler d'amour et surtout pas de son amour pour l'autre.

- *Éviter d'une manière générale la familiarité, même avec les êtres que vous connaissez le mieux.*

Tout rayon de lumière fait disparaître bien des ombres. Sans masque, l'autre perd vite une partie de son « altérité », de son prestige d'être un « Autre », de la charge de magie dont il est encore un peu porteur. L'ennui, comme la nuit en Afrique, tombe toujours plus vite qu'on ne s'y attendait. Plus une relation s'intensifie sur le plan du fond, plus la distance est nécessaire sur le plan de la forme.

- *Préférer donc d'une manière générale le « Vous » au « Tu ».*

Le « **Vous** » est un gage d'éternité. Le « **Tu** » tue la relation.

Sur le plan du fond, il est bien clair qu'une relation s'épuise prématurément quand on appuie trop fort — et trop vite — sur l'accélérateur. La même grosse bûche peut nourrir une flambée étincelante pendant une demi-heure ou vous chauffer à feu doux pendant toute la nuit.

Aucun être ne peut donner à un autre être *tout pour toujours*. C'est là l'un des plus gros mensonges de la littérature et des marchands de rêve. Alors il faut choisir entre « Donner tout pour quelque temps » ou « Donner quelque chose pour toujours ».

C'est là toute la différence entre « être amoureux » et « aimer ». Quand vous êtes amoureux, l'identité de l'autre n'a pas réellement d'importance. À la limite, elle vous encombre. Vous projetez, en un clin d'œil, sur un quidam qui n'a rien demandé, votre système d'attentes, vos blessures d'enfant, vos maladies mentales. Ce jeu de projection lui donne, d'une seconde à la suivante, une

importance presque infinie. Au bout de trois mois, vous réalisez brutalement qu'il n'est en fait, comme vous, qu'un pauvre humain, avec des coups de *blues*, des coups de pompe, des maux de tête et des rages de dents. C'est une désillusion et une souffrance. On s'en affranchit quelquefois par des accusations agressives et méchantes, ou encore par l'espoir qu'on pourra malgré tout le changer afin qu'enfin il puisse nous donner la réplique dans notre tragédie de rêve. Au bout de trois ans, on réalise qu'on ne pourra pas le changer. C'est de nouveau une désillusion et une souffrance, mais cette fois moins virulente et plus désespérée en même temps.

Rien de tout cela n'arrive quand vous aimez vraiment, puisque l'amour vrai est quant à lui un sentiment objectif. Le sentiment objectif est le sentiment qui, contrairement au sentiment subjectif, fait réagir ma substance chimique en présence de celle de mon partenaire.

Il a donc besoin de beaucoup plus de temps pour se développer car il se nourrit de la connaissance objective du partenaire et de l'intérêt sincère qu'on a pour ce qu'il est. On le préfère donc honnêtement à son absence. Et s'il était du même sexe que nous, cela ne changerait rien à l'histoire. Comme le processus exclut toute projection, une petite imperfection (comme par exemple une petite incompatibilité physique) peut être fort utile. Il n'y aura ni larmes ni coups de griffe par la suite, rien que des moments très agréables, jamais troublants.

Je vous souhaite une vie heureuse. Ma recommandation sera donc la suivante :

- *Aimer les gens pour ce qu'ils sont (leur personnalité, leurs talents, leur histoire, leurs pensées) et non pour ce qu'ils paraissent (leur morphologie, leur emballage, leurs manières).*

Si je vous souhaitais (secrètement) tout le malheur du monde, je vous donnerais au contraire le conseil suivant :

✓ **Attrapez chaque année un coup de foudre, comme on attrape un rhume.**

Démissionnez

Un autre inconvénient de l'amour immodéré réside dans son incompatibilité profonde avec l'« authenticité ». À sa manière, il implique la « démission ». Donc, il n'est pas viable.

Toute la sagesse dans les relations avec autrui réside en seulement deux choses : s'accepter comme on est et accepter les autres comme ils sont. Il faut parfois un certain temps pour s'en rendre compte. Elle finit tôt ou tard par s'imposer. Comme si nous portions en nous, depuis l'enfance, un « projet » qui devait se réaliser coûte que coûte. Il arrive qu'en chemin, on croise des êtres au charme fou, mais dont le propre projet n'est guère compatible avec le nôtre. Le sentiment de destruction réciproque est alors si aigu que la fuite devient inévitable. Mais si d'autres rencontres nous facilitent au contraire la tâche ou si, sans bien nous rendre compte, nous aidons quelqu'un d'autre à se réaliser, rien ni personne ne pourra empêcher la relation de s'imposer. On le voit, nous n'avons guère le choix. Il y a les relations condamnées à vivre et des relations condamnées à mort. Le volontarisme ne vaut ici pas grand-chose, dans un domaine où règne la fatalité.

Les femmes de 20 ans recherchent un homme dont elles puissent tomber amoureuses. Les femmes de 30 ans

recherchent un homme avec lequel elles puissent partager des projets. Les femmes de 40 ans recherchent un homme qui les accepte telles qu'elles sont. La logique du projet objectif triomphe tôt ou tard de la logique du coup de foudre.

De là un certain nombre de suggestions :

- *S'accepter tel qu'on est.*

Si on ne s'accepte déjà pas soi-même tel que l'on est, comment espérer qu'un autre le fasse à notre place ? Les « **voix du dehors** » (famille, conjoint, formation, collègues, autoradio, publicité mensongère à outrance) sont souvent éloquentes. Dans cet assourdissement, on en finit parfois par ne plus entendre les « **voix du dedans** », par ne plus très bien savoir qui l'on est. Or, il n'y a pas de séduction sans narcissisme. Nul ne peut espérer être aimé s'il ne s'aime pas. Et nul ne peut s'aimer s'il ne se connaît pas.

- *Se montrer tel qu'on est, quel que soit l'interlocuteur.*

Ceci veut dire être à peu près pareil que l'on soit seul, dans sa famille ou dans la rue. Rien n'est plus difficile. L'« **abdication** » est devenue si fréquente, si normale, que rester naturel et simple dans ses paroles, ses mimiques ou ses actes est devenu incorrect, impoli ou bizarre. Le travestissement est devenu l'usage. Les mots servent à cacher les pensées, les sourires à masquer l'ennui, les visages impassibles à contenir les émotions. Dans cette civilisation du théâtre, tout est en carton-pâte. D'où une solitude épouvantable et générale. Car comment voulez-vous qu'on vous aime pour ce que vous êtes, si vous ne vous montrez jamais tel que vous êtes à personne ?

- *Renoncer à donner de soi une belle image.*

Nul ne peut à la fois être aimé comme un homme et adulé comme un dieu. Et nous faisons un grand pas le

jour où nous acceptons le principe de ne plus être Dieu pour l'être aimé et où, par la même occasion, nous lui pardonnons de n'être plus Dieu pour nous. Mais cela suppose un grand courage : celui de se montrer tout nu et de descendre dans la rue sans vêtement.

- *Chercher à déplaire.*

C'est paradoxalement le meilleur moyen de ne pas plaire. Le naturel est au contraire l'une des meilleures techniques de séduction. Elle enclenche une boucle vertueuse. La certitude d'être aimé donne de l'esprit aux plus timides. Cet esprit, à son tour, lui permet d'être aimé. Ce que les autres n'aiment pas en toi, cultive-le : c'est toi !

- *Avouer ses faiblesses.*

Un de mes amis, Igor, s'est fait des tas d'ennemis car il avait si peur qu'on ne l'aime pas, qu'il se débrouillait sans cesse pour afficher un score écrasant.

Or l'amitié s'arrête là où l'égalité cesse. L'affirmation de soi n'est un atout en relations humaines que dans la mesure où elle reste proportionnée à l'affirmation de soi chez l'autre. Plus faible, elle risque d'appeler du mépris. Plus forte, elle risque d'être perçue comme de l'arrogance. Si vous ne voulez pas ressembler à Igor (qui est tristement emprisonné au sein d'une bulle étanche), n'ayez pas peur de montrer vos faiblesses : fatigue, déceptions, contrariétés, pourvu qu'elles soient vraies.

- *Afficher ses forces.*

La « **Virtuosité** », quand elle est authentique, est un outil de séduction aussi ancien que le chant des rossignols. Vous pouvez orienter doucement l'entretien, quand c'est possible, vers les domaines où vous êtes virtuose. Mais attention ! La virtuosité, comme un couteau, peut libérer la relation comme elle peut l'assassiner si elle agit dans l'artifice et dans l'outrance.

- *Tout dire, mais bien le dire ; bien le dire, mais tout dire.*

Quand personne ne sait ce que vous pensez, la porte se trouve ouverte à tous les malentendus. La communication tue la haine. Le silence partagé l'engendre. Si un jour, comme mon ami Triton, vous vous mettez en colère, dites-vous bien que la première chose à faire, c'est d'inviter votre ennemi au restaurant et de commander une bouteille (ou deux) de Bourgogne euphorisant.

- *Dire ce qu'on ne supporte pas.*

On finit toujours par dire ce qu'on ne supporte pas. Mais plus on en diffère le moment, plus on complique souvent les choses par une espèce d'agressivité inutile, hors de propos, anachronique. Nous conviendrons d'entendre par « anachronisme » cette attitude bizarre, mais très répandue, qui consiste à ne pas exprimer ses malaises au moment où il serait utile de le faire mais bien plus tard quand ça ne sert plus à rien, avec souvent une émotion d'autant plus explosive qu'elle a été contenue longtemps.

- *Dire ce que l'on aime.*

La maladie des Français est de se sentir déshonorés devant la perspective de dire qu'ils aiment quelque chose ou quelqu'un. Seul le discours critique leur semble honorable et décent. Pourtant, depuis que le monde est monde, on n'a jamais vu un être étranglé par un autre pour lui avoir dit qu'il l'aimait. D'autant que lorsque c'est sincère, ça peut même faire plaisir.

- *Dire ce que l'on veut.*

C'est la première chose à faire pour l'obtenir, l'autre n'étant pas nécessairement devin, et n'ayant pas nécessairement suivi un stage à l'Institut François Bocquet.

Supposons maintenant que les relations vraies vous fassent horreur, parce qu'elles sont encombrantes,

exigeantes ou fatigantes, il est bien évident que la stratégie à adopter sera tout autre :

✓ **Fabriquez-vous un masque en carton-pâte et faites de votre vie un Carnaval de Venise éternel.**

Emprisonnez-vous dans la relation

Pendant des millénaires, les relations de couple n'ont guère posé de problèmes sérieux. Certes les couples pouvaient avoir des problèmes, comme Rodrigue et Chimène, mais ce n'était qu'un problème extérieur. La relation intrinsèque demeurait simple, franche et sans ambiguïté.

En vérité, il n'y avait même pas tellement de choix. L'absence de moyens de transport et de télécommunication limitait l'horizon. Au bal du village ou au bal du château, on faisait la rencontre d'une voisine (« rencontre » est un grand mot, on connaissait souvent ladite voisine depuis l'enfance). Des considérations d'alliance, de raison ou d'intérêt venaient rendre le choix encore plus exigü. Les affaires de cœur étaient au cœur des affaires (« business » en anglais). On s'inclinait devant le choix de ses parents (ou de ses intérêts). Enfin, presque tout le monde était déjà soit casé soit en instance de l'être. La liberté de choix était par conséquent pratiquement nulle. Et quand il n'y a plus à choisir, les tourments de l'âme s'évaporent.

La civilisation industrielle, au XIX^e siècle ainsi qu'aux débuts du XX^e, complique à peine le schéma. La rencontre et le mariage sont toujours plus ou moins arrangés. L'objectif est de perpétuer la transmission du capital de

génération en génération d'une manière aussi cohérente que possible. La séparation progressive de la vie professionnelle et de la vie privée fait toutefois peser une triple menace sur les couples :

— Une relation de pouvoir s'établit au profit de l'homme, qui ramène de l'argent.

— Celui-ci, par son travail, s'ouvre au monde extérieur, ce qui peut fragiliser son couple.

— La communication à l'intérieur du couple s'appauvrit. Aux préoccupations économiques communes, comme la récolte, se substitue une spécialisation des tâches : les enfants d'un côté et le travail d'un autre. Chacun se met à vivre dans sa bulle.

La civilisation interactive offre, vers 2075, un paysage radicalement différent. L'horizon est devenu mondial. La liberté est devenue totale. L'« **hyperchoix** » donne le vertige. Mais, en même temps, un réseau international et très dense d'« **inforoutes** », couplé à des ordinateurs très puissants, permet, au sein de cet horizon devenu infini, de repérer instantanément l'âme sœur. Les associations se font en fonction d'affinités profondes de valeurs ou de projets ou encore de compatibilités humaines, génétiques ou psychologiques. Le couple ressemble plus à un voyage initiatique qu'à une communauté économique d'intérêt ou à un amour romantique (destiné à masquer un banal arrangement bourgeois). La liberté extrême de ce système cohérent est bien sûr balancée par une extrême angoisse et, paradoxalement, par de la solitude. Lorsque tout est possible, plus rien n'est nécessaire. Trop de moyens occultent l'objectif.

La période contemporaine (1975-2025) est en revanche très difficile à vivre pour un couple en raison de son ambivalence.

D'une part, l'homme — mais cette fois aussi souvent la femme — continue à être tiré hors de la famille par la voix des sirènes. Le travail, les transports, la ville, les médias, le téléphone, la formation professionnelle permanente, constituent des forces centrifuges incohérentes, mais irrésistibles, des occasions de rencontres et de déviation. Le couple est mis en concurrence. La loi du marché s'applique à chaque instant. Et Charlotte (ou Gustave) a de plus en plus de mal à faire le poids devant les *pin-up* en carton-pâte des spots de pub.

D'autre part, on en demande toujours plus au couple. Une société libérale avancée ne saurait fonctionner sans entrepreneurs individualistes et sans consommateurs hédonistes. Et l'hédonisme individualiste exige les émotions fortes et constamment renouvelées qu'on voit chaque soir au cinéma. Décidément, Charlotte est sous pression (Gustave aussi).

Enfin, les outils de sélection ne sont pas encore au rendez-vous afin d'équilibrer les outils de possibilité. L'« ère des réseaux » ne peut offrir pour le moment que les misérables fichiers des agences matrimoniales, horriblement coûteux et saturés de personnages impossibles à caser, ou encore les ressources de l'Internet rose où six hôtes salariées essaient tant bien que mal de donner le change à trois ou quatre mille esseulés.

À la civilisation agricole correspondait une vie sociale intense construite autour de la cité, de la tribu ou de la famille au sens large. On peut parler de « famille concentrée ».

La civilisation industrielle introduisit une unité plus petite et plus dense : la « famille nucléaire », composée du papa, de la maman et des enfants.

La civilisation médiatique introduit un personnage nouveau qui vient les rejoindre le soir à 20 heures, à l'unique moment où ils peuvent se retrouver : la télévision. Celle-ci

fait éclater la famille nucléaire. Les familles monoparentales et les « recompositions » (un homme + une femme + les enfants de leurs premiers lits respectifs) se font de plus en plus nombreuses. Un même individu se réfère alors à deux ou trois familles différentes (la nouvelle famille de son père + la nouvelle famille de sa mère + la famille de sa petite amie, par exemple). On peut parler peut-être de « **famille polycentrée** ».

La civilisation interactive sera celle de l'individu seul, celle de la solitude compensée par le village planétaire. Tout le monde interagit avec tout le monde, à la manière d'un vaste cerveau, où chaque neurone communique avec chacun des autres, mais en même temps l'atome social de base est réduit à sa dimension la plus petite : celle de l'individu seul. Certes Internet procure une infinité d'affinités aux quatre coins du monde. On a aussi un père biologique au Brésil, une mère au Japon. On a encore une ex-rencontre de vacances en Australie qui nous envoie chaque année ses vœux, des collègues en Écosse, une amie d'enfance au Zimbabwe et un copain de fac dans notre ville (on ne le voit jamais, le temps de transport est trop long). Tout ce petit monde communique régulièrement par messagerie électronique. On peut parler de « **famille excentrée** ».

Tout cela n'empêche pas Gustave, en ce soir de Noël de 2081, de se retrouver seul au fond de son stimulateur sphérique, tandis que Charlotte tricote, seule aussi, devant l'écran mural où une émission est animée par Clovis Martin (l'arrière-petit-fils de Jacques). Ces « **décus de la civilisation médiatique** », après bien des aléas, ont décidé de finir leurs jours ensemble (ou presque), comme ils les avaient commencés.

En résumé, si vous voulez sauvegarder votre équilibre en ces temps tumultueux :

- *Apprenez dès à présent à vivre seul, à préserver votre autosuffisance et votre autonomie.*
- *Accrochez-vous à votre couple, tel qu'il est et quel qu'il soit, même s'il ne peut pas vous apporter la lune.*
- *Ne lui demandez pas précisément la lune.*

De la capacité de l'individu à assumer sa solitude, son indépendance, son autonomie dépend sa bonne intégration au monde de demain. De sa capacité à renoncer à l'appel des sirènes dépend son bonheur d'aujourd'hui.

On pourra donc donner à son ennemi deux conseils également empoisonnés, encore que contradictoires :

- ✓ **Débarassez-vous de votre famille ou, ce qui revient au même, laissez-la filer quand elle en manifesterà l'envie (ce qui ne saurait tarder).**
- ✓ **Restez emprisonné dans vos relations.**

Enfermez votre partenaire dans un placard

Quand la séparation du professionnel et du privé, avatar de la civilisation industrielle, n'aura plus cours, le couple cessera d'être une enveloppe vide, la famille, une auberge de jeunesse plus ou moins sympathique où l'on débarque tard le soir pour squatter. L'amour a, pour durer, besoin de s'alimenter non seulement de projections communes, mais également de projets communs. Il est un point de départ, non un aboutissement, non un lieu de monogamie égoïste ou un igloo imbécile, mais un creuset où se contredisent puis s'harmonisent des intentions.

Il y a trois siècles on vivait dans les champs. C'est encore le cas aujourd'hui en Albanie, en Inde, au Sénégal. Vers 1830, on s'est mis progressivement à vivre dans l'univers concentrationnaire des usines, puis des bureaux. Cette séparation chirurgicale sans précédent entre le travail et la vie aboutit à des embouteillages monstrueux aux heures de pointe, une obsession du chronomètre, une implosion du couple et de la famille, l'un et l'autre vidés de leur substance.

Dès que le travail à domicile permet de travailler chez soi au moins deux ou trois jours par semaine en compagnie d'un ordinateur, les choses se mettent à bouger. Le domicile s'éloigne de la grande ville et s'isole au milieu de la nature. Avec la chute du prix du mètre carré, la maison s'agrandit. Elle permet d'accueillir (et même d'héberger) des collaborateurs, des parents, des complices, qui d'ailleurs sont de plus en plus souvent les mêmes. Les enfants, formés par leurs parents à la maîtrise de techniques éprouvées, utiles et rares, qui garantissent l'intégration sociale en même temps que la subsistance, travaillent occasionnellement avec eux, comme autrefois le fils du forgeron, du menuisier ou du marchand de pain. La maison est suffisamment grande toutefois pour que chacun dispose de plusieurs pièces à lui pour travailler, s'instruire et même s'isoler. La promiscuité n'oblige plus les jeunes, comme aujourd'hui dans les banlieues, à rechercher de l'espace dans la rue. Les parents, promus soudain à la fois professeurs et patrons, les « **PPP** » jouissent d'une autorité et d'un statut nouveaux.

À quoi bon rechercher au bout du monde ce que l'on trouve à la maison ? Dans une ambiance qui n'est pas sans rappeler celle des villas gallo-romaines, fleurissent un peu partout des « **insulas** ». Ces grandes maisons sont non seulement capables d'abriter une famille étendue.

Elles constituent aussi un centre de recherche, un lieu de formation, une mini-entreprise, un port de télécommunications internationales multimédia. Toute l'information du monde y est accessible à chaque instant sur des écrans géants ou des stimulateurs. Le confort intérieur se double d'équipements en plein air dignes d'un village de vacances. La communication familiale, reconstruite sur la base d'une communauté de savoir-faire et de projets n'oblige plus personne à faire le tour du monde, ni même à faire l'aller-retour quotidien dans la grande ville, devenue un enfer.

La vie de couple doit, pour s'inscrire dans la durée, être transcendée par quelque chose qui la dépasse. L'amour ne peut durer que dans son dépassement : un enfant, un projet, une valeur, une cause, un savoir-faire. La civilisation interactive offre donc une chance inespérée à la famille ouverte, enfin réconciliée avec le travail.

Encore faut-il pour cela une hygiène de vie assez stricte, que le surcroît d'ouverture ne soit pas annihilé par des esprits fermés, et que chacun sache résister à la pulsion ancestrale qui veut que dès qu'on aime un être, on cherche à l'enfermer dans un placard. Aimer, c'est avoir faim ensemble, non se dévorer réciproquement. Le couple à trois : Je + Tu + Nous demeure, en dépit de sa complexité, le seul viable. Le « **couple médiatique** » (Je + Tu) n'est qu'une escroquerie publicitaire de plus, le « **couple romantique** » (Nous), un somnifère au réveil hébété, qui parfois peut conduire à la mort. Car entre aimer, comprendre et posséder, on ne peut choisir qu'une seule des trois options. Chacune d'elles nie en effet fondamentalement les deux autres. Et la passion amoureuse, qui consiste à vouloir déposséder sa victime de son identité, reste le principal risque, tristement humain cette fois, qui pèse sur l'avenir. La seule attitude mature porteuse de bonheur, avec les autres,

c'est l'acceptation inconditionnelle de leur identité, le respect inconditionnel de leur liberté. Ici encore, les plus et les moins s'équilibrent. C'est en libérant les êtres qu'on les trouve. Méfie-toi des êtres qui demandent. Ils s'estiment toujours lésés. Ne demande toi-même jamais rien. Tout ce que tu recevras sera alors authentiquement donné.

On pourra donc ainsi poser ces quelques pierres :

- *Éviter de demander, ou pire, de revendiquer.*
- *Renoncer une bonne fois pour toutes à enfermer qui que ce soit dans un placard (ou, ce qui revient au même, dans sa maison, son entreprise, sa sphère, son orbite). Laisser à l'autre le droit de vous quitter s'il le désire.*
- *Respecter l'autonomie des autres avec autant d'intransigeance que vous exigez le respect de la vôtre.*
- *Réconcilier en revanche vos amours, vos amis, votre travail et votre cadre de vie.*

Si vous n'aspirez cependant qu'à la solitude, à la souffrance, la vôtre et celle des autres :

✓ **Emprisonnez ceux que vous aimez dans des relations étroites.**

Suivez la foi du plus grand nombre

Il serait dommage de réduire ce discours aux mésaventures de l'amour amoureux en particulier et de l'amour humain en général. L'amour divin, à la façon d'un arc-en-ciel, se décline sous une diversité de couleurs, qui transposent, un octave au-dessus, les variations que nous avons effleurées.

Les illuminés : ils semblent avoir été vécus par une

expérience unique, être habités par une lumière intense que l'on ne peut comprendre que si on l'a vécue personnellement, que l'on ne peut pas décrire avec des mots (autant essayer de tomber amoureux en lisant un ouvrage de psychologie amoureuse). Eux seuls ont la foi authentique, la connexion directe.

Les **apôtres** : à proximité personnelle d'un illuminé, il ont été abreuvés (ou un jour éclaboussés) par sa lumière vivante. Par contagion, ils participent et redistribuent, parfois contre leur gré, un peu comme la lune réfléchit la lumière du soleil.

Les **moutons** : ils se laissent bercer, entraîner ou endormir par les belles chansons. Peu à peu la foi se dégrade en croyances, les croyances en rites, les rites en coutumes ou en mots de plus en plus vides. Une « religion », garde-fou sociologique contre les errements de l'ego déboussolé, se propage ou se construit au gré de ses alliances avec le pouvoir politique (qui l'utilise).

Les **faux prophètes** : opportunistes ou ambitieux, ils ont compris le pouvoir des hommes de robe. Leur volonté de pouvoir ne pouvant s'affirmer dans le monde temporel, ils cherchent et trouvent des compensations dans le monde spirituel. Et le pape (du XVI^e siècle) vient ici concurrencer l'empereur ; Julien Sorel demander au noir (de la soutane) un prestige à la mesure du rouge (de l'habit militaire).

Les **athées convaincus** : convaincus (avec raison) de la supercherie des faux prophètes, ils la dénoncent avec tant de force qu'ils jettent souvent le bébé en même temps que l'eau du bain et aboutissent à la conclusion que tout n'était que mascarade.

Les **indifférents** qui n'en ont rien à faire et vont chercher leurs préoccupations ailleurs.

De toutes ces catégories, il est clair que les moutons sont le plus à plaindre : ils ne peuvent que se faire tondre sans bénéficier ni de la tranquillité de l'indifférence, ni de la liberté de l'athéisme, ni du prestige des faux prophètes, ni de la lumière véritable. Maigre consolation : ils baignent dans la pléthore des réponses sans avoir eu à se poser les questions.

Si cela vous convient (d'être un mouton et de le rester) :

- ✓ **Soyez un fana des sirènes, des troubadours, des fées, des enchanteurs.**
- ✓ **Suivez avec exactitude le chemin de la perfection indiqué par les directeurs de conscience éloquents.**
- ✓ **Donnez avec outrance dans le symbolisme religieux.**
- ✓ **Abdiquez de vous-même avant d'en avoir exploré les tréfonds.**

Si au contraire vous n'acceptez que l'amour divin sans colorant :

- *Immergez-vous longuement dans la vérité des forts : le doute.*
- *Préférez les questions aux réponses.*
- *Tenez prêts vos bagages en silence.*

Une vérité intérieure ne saurait persister sans intériorisation vraie. L'éclat de la lumière n'est pas proportionnel à sa proclamation.

Recherchez la fusion

L'ennui naîtra un jour de l'uniformité. Afin d'accroître la productivité par des économies d'échelle, le principe de la chaîne s'introduit, au cours des décennies 1980-2020, dans toutes les branches de l'économie. Qu'on soit à Nice, Béthune ou Singapour, la chambre Novotel et le hamburger McDonald's sont identiques en tous points. Ce sont les mêmes sandwiches, exactement, que l'on trouve dans toutes les stations-service. Locations de voiture, produits biologiques (La Vie Claire), librairies (FNAC), salons de coiffure, opticiens, la standardisation ne laisse plus guère de place à l'exception, à la surprise, à l'expérience. Quand un film nouveau sort dans les salles, il faut absolument qu'il soit rentable car les investissements ont été importants. On limite donc les risques en se contentant de recettes éprouvées. Les derniers dessins animés de Walt Disney auraient pu être conçus par un ordinateur. Le gigantisme financier implique l'uniformité. Si toutes les voitures et toutes les maisons de France étaient exactement pareilles, elles coûteraient sans doute encore 50 % moins chères. Jusqu'où irez-vous ?

La différence et l'originalité sont nécessaires non seulement pour distraire de l'ennui et permettre le progrès, mais également pour garantir la sécurité à long terme. Supposez que la même pilule contraceptive soit offerte gratuitement à toutes les femmes du tiers-monde en raison de son coût de fabrication ridicule, et que l'on découvre, vingt ans après, qu'elle est cancérigène à long terme ! Une civilisation uniforme — comme la société allemande, où les villes et même les habitants sont pratiquement interchangeables — ne se contente pas d'être d'un ennui mortel ; elle est aussi dangereuse : car l'innovation fondamentale (et non le simple aménagement technique), ferment du renouveau à long terme, y est

étouffée systématiquement par le conformisme ambiant. De ce point de vue, la République Fédérale, qui fabrique des hommes en série comme des pièces d'automobile, est un colosse au pied d'argile. La contradiction est si flagrante avec l'appel du siècle à venir au pluralisme, à la grande mosaïque économique et sociale, où chaque individu devient à lui tout seul une micro-entreprise et un micro-marché, que les traits de caractère qui ont fait sa grandeur et sa force à l'ère industrielle, risquent de l'empoisonner.

Au XXI^e siècle, la normalité devient peu à peu un vice, l'originalité une vertu. Au fur et à mesure que chaque humain se met en connexion potentielle avec chacun des autres, il se différencie, se spécialise et tend à devenir, pour de bon cette fois, unique au monde. Quand la diffusion d'une idée ou d'un produit perd peu à peu toute valeur ajoutée, parce que le coût des télécommunications et des transports de marchandises ne cesse de baisser, tandis que les barrières douanières sautent les unes après les autres, il n'y a que dans la qualité, la rareté, l'unicité, que l'individu peut encore s'affirmer. Déjà aujourd'hui, les petites structures innovantes, agences de publicité ou cabinets de conseil juridique, s'en sortent infiniment mieux que les mastodontes industriels qui licencient à tour de bras. L'Éducation nationale, qui nivelle tant qu'elle peut, comme si on était encore en 1950 et qu'il fallait fournir à Renault des centaines de milliers d'ouvriers interchangeables, est en fait, aujourd'hui, une machine à produire des chômeurs en puissance.

L'individu ne trouve plus aujourd'hui sa fin dans le groupe comme autrefois puisque aucun groupe ne peut plus le contenir entier. La généralisation de la « **polyappartenance** », ou référence du même individu à plusieurs activités professionnelles, plusieurs centres familiaux, plusieurs systèmes de pensée parfois contradictoires, lui

interdit dorénavant le confort simple de la carte de visite. L'« ambivalence » se généralise et les gourous ou psychothérapeutes vendeurs de cohérence intime connaissent une activité fleurissante. D'autant qu'une société faite d'êtres libres, différents et complexes, c'est également une société de gens ininterchangeables et insuperposables, donc profondément seuls. L'autre ne pourra plus jamais comme autrefois être un miroir. Il n'y a pas d'union sans aliénation, de plénitude sans solitude et l'accomplissement individuel implique donc la rupture sans appel du sentiment d'appartenance.

Cette atomisation de la société, cette eau limpide au reflet tranquille qui se brise, cette fin de l'Histoire au profit de nos histoires, qui deviennent autant de cheminements intéressants, de destinées individuelles, avec chacune un point de départ et un point d'arrivée, rend impossible ce que, depuis que la parole existe, nous avons appelé l'amour, l'amour inconditionnel et simple, l'amour sans histoires. La responsabilité dont est dorénavant investi l'individu de son propre destin, lui interdit de s'abandonner en toute insouciance.

Au XXI^e siècle, la quête de l'absolu est périmée. Les psychiatres de l'époque s'empressent de la répertorier parmi leurs « maladies », les juristes, parmi les « délits ». Les valeurs d'un groupe d'hommes, ne l'oublions pas, sont toujours une réponse à un environnement. Dans ce contexte, l'amour traditionnel, passionné, définitif ou romantique n'est plus possible parce qu'il entre en contradiction avec une valeur incontournable : l'autonomie individuelle. La « **différence** », inévitable, implique la solitude, la vraie, l'intérieure, celle qui vous traque partout. Toute rencontre ne peut donc plus qu'être finalisée, conditionnelle et provisoire. Le don inconditionnel de soi n'intéresse plus que les historiens de la littérature et les élèves de quatrième, comme aujourd'hui encore on

s'interroge sur les sentiments étranges qu'un vieillard espagnol nourrissait à l'égard de son « honneur ».

Dans ces contextes, le mariage évoluera peut-être dans une forme moins contraignante et moins définitive et qui dans une certaine mesure pourrait s'apparenter à ce que le droit du travail appelle un CDD : contrat à durée déterminée, avec un objet, une durée et des obligations bien précises. Moins d'entrave au bon déroulement de la logique individuelle, moins de tralala, d'hypocrisie et simultanément plus d'échanges véritables grâce à la réintégration du domestique et du professionnel, de la vie affective, active et intellectuelle. Moins de forme et plus de fond. Ce qui ne sera peut-être pas si mal. Mari et femme se partagent désormais les tâches domestiques et professionnelles d'une manière équitable. Cette fin des rôles traditionnels qui justifiaient la symbiose et par conséquent la fusion torpille les derniers vestiges de l'esprit Harlequin. Le couple cesse dorénavant d'être un abandon sans fondement pour devenir un voyage initiatique où l'on ne se pose plus la question : « Qu'est-ce que je fabrique ici ? ».

Quelles implications pratiques pour la vie quotidienne ?

- *Affirmer sereinement sa « différence ».*
- *Cesser de s'épuiser à la neutraliser.*
- *Renoncer une bonne fois pour toutes à la « fusion » romantique et totale.*
- *Privilégier les relations provisoires, conditionnelles, finalisées, relatives, limitées mais objectivement saines et fondées.*

Autre recommandation pour les collectionneurs d'échecs :

✓ **Ayez toujours, à votre chevet, un livre de la collection Harlequin.**

Exigez l'exclusivité

L'événement central de notre génération n'est ni l'épidémie de pneumonie atypique ni la guerre en Irak. On a déjà connu la même chose, hélas en pire, plusieurs centaines de fois. L'événement central de notre génération est le passage, en un temps raccourci, d'une civilisation analogique à une civilisation numérique. Tout entre brutalement en interaction, on serait tenté de dire en collision, avec tout. L'amas local, c'est terminé. Il est donc nécessaire d'être disponible à tout, et par voie de conséquence, de n'être plus emprisonné dans rien.

Le monde d'hier était au singulier, celui de demain est au pluriel. L'emploi salarié unique cède progressivement la place à une collection d'activités exercées librement, chacun ne faisant plus que ce qu'il sait faire de mieux. Les idéologies étanches, comme le communisme, le catholicisme pontifical ou le capitalisme pur et dur disparaissent au profit de mélanges hybrides et flexibles. Le président français qui connut le mandat le plus long fut aussi le plus flexible et le plus ambivalent. Le conjoint à tout faire d'hier, celui qui vous suivait partout comme un couteau Victorinox cède le terrain à un ensemble de partenaires complémentaires : un pour faire des enfants, un autre pour discuter, un troisième pour sortir, voyager, travailler ou rêver. Cette forme de « néo-polygamie » — ou plus exactement de « néo-polyphilie » — différenciée n'implique ni égoïsme ni cynisme, car elle ne recherche au fond que le bonheur collectif au sein d'un environnement nouveau.

Le sens de l'autonomie trouve paradoxalement son origine dans son contraire, c'est-à-dire l'obligation, pour un homme du XXI^e siècle, de manifester une ouverture et un sens de l'intégration à toute épreuve. La double

contrainte d'un monde à la fois plus ouvert et plus intégré, avec l'explosion des communications, des transports et des échanges internationaux aboutit dans un premier temps à la nécessité d'une éthique radicalement différente des éthiques plus ou moins tribales du passé — au XX^e siècle, le « Nationalisme » — que je propose d'appeler l' « Humanisme Intégrationniste ». Aux antipodes de l' « Individualisme Social » de la civilisation industrielle qui propose à l'individu d'abord d'accomplir à la façon d'une comète sa trajectoire individuelle et ensuite de se donner bonne conscience en faisant un peu la charité, l'Humanisme Intégrationniste propose d'emblée comme objectif l'intégration historique de la planète et l'accomplissement de l'équation :

$$\begin{aligned} & \text{Je} \\ &= \text{Tu (Allocentrisme concret)} \\ &= \text{Tous (Humanisme)} \\ &= \text{Tout (Écologie)} \end{aligned}$$

Mais en pratique cet objectif n'est réaliste que s'il est équilibré, comme l'Actif et le Passif dans un bilan, par une propension tout aussi forte à la concentration et à l'autonomie. Ce second mouvement correspond à la tendance des sociétés interactives à l' « atomisation », à la différenciation croissante de chacun de leurs membres. Le monde d'hier, à la manière d'un tas de cailloux, était constitué d'une multitude d'individus semblables, interchangeables, juxtaposés, fellahs égyptiens, coolies chinois ou « Misérables » en France, tous anonymes. Le monde de demain, à la manière d'un organisme humain, sera constitué d'un système organisé, où chaque individu sera spécialisé, à la manière d'une cellule, dans une fonction précise dont dépendent toutes les autres cellules.

À un univers de liens irrévocables et rares succède donc un univers de liens nombreux, de multi-appartenance,

d'engagements partiels et révocables. L'amour pluriel. Ce qui est complètement immoral et choquant selon l'optique néo-industrielle dans laquelle j'ai été personnellement élevé, mais ce qui est inévitable dans un monde dorénavant ouvert.

L'exigence réciproque d'exclusivité, la référence séculaire à la famille nucléaire, comme pivot social élémentaire, ne trouve donc de justification réaliste que dans un contexte extrêmement précis : celui de la reproduction. Un enfant, pour grandir, aura toujours besoin d'un père et d'une mère aussi présents que possible. Mais cela ne saurait justifier la prolifération, encore très actuelle, d'igloos étanches et bornés. L'individu ne peut plus, comme autrefois, trouver son accomplissement dans la vie de famille, puisque aucun groupe ne peut dorénavant le contenir tout entier. La « **disponibilité** » (et donc l'autonomie), va prendre peu à peu dans les sociétés interactives la place que détenait la « **fidélité** » dans les structures agro-industrielles.

Des conclusions en découlent :

- *Ouvre toutes grandes les portes et les fenêtres de ton cœur comme lorsqu'un matin de juin, on veut aérer toute la maison.*
- *Apprends donc le rapport collectif, l'art de continuer avec un interlocuteur de hasard une conversation commencée avec un interlocuteur de hasard.*
- *Accueille à bras ouvert tous les êtres que la vie amène à toi.*
- *Ne fais pas de différence entre celui que tu connais depuis dix minutes et celui que tu connais depuis dix ans.*
- *Crois à la providence, mais en contrepartie deviens la providence des autres.*

Voici une citation néo-industrielle du général de Gaulle :

✓ « **On ne fait rien sans grands hommes et ceux-ci le sont pour l'avoir voulu** ».

qui se rattrape fort heureusement plus loin dans une autre citation, plus futuriste :

● « *L'ambition individuelle est une préoccupation enfantine* ».

Revendiquez l'éternité

L'« Éphémérisation » est l'une des tendances fortes du marketing depuis 1970. Le seul moyen pour les usines de continuer à produire quand le marché des ménages est saturé, c'est la généralisation du tout jetable et recyclable. Bics, rasoirs, appareils photos, sont déjà banalisés. La civilisation interactive élargit la tendance. Ordinateurs, véhicules, domiciles. À quoi bon s'encombrer d'un patrimoine et de coûts de maintenance quand les coûts de fabrication sont tombés tellement bas que l'achat d'un nouveau téléviseur revient moins cher que la réparation d'un ancien. Pourquoi n'en serait-il pas de même des relations humaines ? Il est tellement plus facile de construire une amitié nouvelle sur des bases neuves et saines que de replâtrer avec obstination une vieille relation abîmée !

La tendance *fast-food*, comme son nom l'indique, vend autre chose que de la nourriture. C'est du délai que l'on achète. Dans mon entreprise, on fait beaucoup de mailings. On achète donc beaucoup d'enveloppes. Nous avons récemment été démarchés par des fournisseurs qui mettaient en avant leur aptitude à produire des

enveloppes plus rapidement que la concurrence. Quand tout a été dit en terme de prix ou de qualité, on se différencie sur le service et le délai de livraison, clé en main.

« **Éternité** » veut par ailleurs dire « immobilité fixe » dans un monde où tout est mouvement, « étoile obstinément fixe » dans un ciel désespérément instable. Les sociétés interactives se caractérisent en effet par l'évanouissement de l'immanence, l'omniprésence du fugace. Toute promesse y est malhonnête. À la limite, tout ce qui bouge est bien, tout ce qui dure est mal.

Une tendance éternelle rejoint, soutient et fortifie cette tendance conjoncturelle. Plus de 99,99 % des espèces ayant existé sont aujourd'hui éteintes. Ainsi va la vie. Pour les espèces comme pour les individus, la mort fait partie du processus du vivant. Ressentie individuellement, elle est ce qui oblige la vie à se donner du sens, comme l'ombre de la nuit rend la lune aveuglante. Si la mort n'existait pas on se laisserait peut-être de la vie, comme de vacances trop prolongées. Ainsi en va-t-il également des relations entre les êtres. On apprécie d'autant plus une rencontre, un fruit, un crépuscule, un rayon de soleil en hiver qu'on sait parfaitement qu'ils ne vont pas durer.

La famille élargie des sociétés interactives tiendra sans doute plus de la villa gallo-romaine, du village de vacances, de la petite cour de la renaissance florentine centrée sur un mécène, que de la famille industrielle confinée dans une petite boîte fonctionnelle en béton précontraint. Une autre des caractéristiques de cette drôle de famille sera la **déstandardisation**, la libération du conformisme antérieur. Dorénavant, autant de types de famille que de familles différentes. Le modèle de référence disparaît. D'où pour chaque famille, chaque communauté, la dure nécessité de s'inventer et de se

réinventer chaque jour, avec ses objectifs, son organisation, son règlement intérieur, sa manière propre de résoudre les conflits, de réguler les pulsions, son esthétique et son éthique. Aux alentours de 2120 (j'ai alors 159 ans), chaque famille française est unique. Son exploration devient une aventure. Les gens ennuyeux deviennent de moins en moins nombreux. La famille ne se contente plus d'être un pôle affectif doublé d'une unité économique de formation, de production et de consommation. Elle devient encore un laboratoire de relations humaines, un lieu d'expérimentations continues. Tout ce que nous commettons un jour, nos enfants le recommettent un autre. Cela engage donc l'avenir de l'espèce. L'horizon de la famille offre à l'enfant un préambule de ce que sera pour lui, à l'âge adulte, l'horizon de la planète entière. Un concept nouveau apparaît : celui de la « **famille dynamique** ».

De même qu'on doit aujourd'hui changer plusieurs fois de carrière, il faudra peut-être parfois vivre plusieurs vies sentimentales dans une seule vie. L'allongement significatif et mondial de la durée de vie, l'accroissement simultané du temps libre, mais aussi de la formation, des techniques et du pouvoir d'achat qui permettent d'en profiter permettent dorénavant à l'individu de vivre plusieurs vies successives au sein d'une seule. Plutarque parlait de « Vies parallèles », Maupassant d'« Une vie ». Peut-être faudra-t-il parler à l'avenir de vies successives, comme on peut aujourd'hui regarder dans la même journée plusieurs films de cinéma qui n'ont aucun rapport entre eux. Le couple évoluera peut-être en direction d'une vie sentimentale à la carte, réinventée chaque jour avec le concours des Internets du futur. Il n'y a plus aucune étoile fixe dans le ciel, ni l'étoile polaire, ni l'entreprise, ni la nation, ni la famille. Tout bouge. Malheur à l'amoureux des choses immuables.

Application à la vie de tous les jours :

- *Éviter autant que possible les promesses, les serments éternels, les projets d'avenir et autres hypothèses.*
- *Faire de sa famille un lieu de découvertes et d'expérimentations, non un musée du souvenir.*
- *Vivre chaque instant d'une relation comme si c'était le dernier.*

Et pour le nostalgique :

- ✓ Reconstituer autour de lui, infatigablement, le cadre de son enfance.

Attendez le grand amour

Le bonheur dans l'amour est un état instable. Tout se passe comme si l'histoire d'un couple s'inscrivait au centre d'un triangle flottant avec en pointes l'étouffement, l'ennui, et la souffrance de ne pas être aimé autant qu'on voudrait l'être. En fonction des courants, le centre du triangle se déplace. Les histoires d'Amour se terminent mal en général (du moins quand il y a la majuscule).

L'une des causes les plus fréquentes est cette relation de « **dépendance** » excessive qui les caractérise, ce que nous appellerons la « **captivité** ». Il y a deux manières en effet de saboter une relation : celle qui consiste à ne pas s'impliquer assez et celle qui consiste à s'impliquer avec excès ; de même qu'il y a deux types de personnes seules : celles qui n'ont pas besoin des autres et celles qui ont des autres une faim immodérée.

La captivité se manifeste déjà dans la définition du partenaire éventuel. La recherche d'un prince charmant ou

d'une princesse de conte de fée conduit droit à l'échec dans la mesure où elle projette d'emblée des images sans nuances sur de pauvres humains comme vous et moi faits de chair, d'os et... de contradictions. Toujours les plus et les moins s'équilibrent. Les femmes belles sont souvent égoïstes et sottes. Les hommes intelligents et bons sont fréquemment atteints d'une petite disgrâce. On a pu dire que la beauté multipliée par l'intelligence et divisée par la disponibilité était une constante.

Celui qui recherche des amis sans défaut est à peu près certain de rester sans amis.

Mais la captivité se manifeste encore parfois vis-à-vis de la relation elle-même : les néo-adolescents y aspirent à des néo-contes de fée.

Dès lors, toute relation est condamnée. On se met à voir dans l'autre non ce qui s'y trouve, mais ce qu'on souhaite y trouver. On demande à la relation d'être autre chose que ce qu'elle est. Cela ne peut pas mener bien loin. Seule l'absence peut retarder un peu la désillusion finale. On ne peut plus vivre avec celui qu'on aime. On ne peut plus aimer non plus celui avec lequel on vit. On ne peut en effet aimer que son contraire, on ne peut s'entendre qu'avec son identique.

La Captivité peut se manifester enfin vis-à-vis du type de relation, de son rythme et de son intensité. Ceci induit alors la déviation la plus grave : la recherche de la « **fusion-confusion** ». Tout attendre d'un être à qui l'on donne tout dans une espèce de grande fusion thermonucléaire est en effet le moyen le plus rapide et le plus sûr d'aboutir à l'échec intégral, le vrai, le *hard*, celui qui laisse des traces et des blessures dont on ne se remet pas. Une maison idéale contient 3 pièces : la chambre de monsieur, la chambre de madame, la chambre de monsieur et de madame. Une relation prospère se joue à trois : le « Je », le « Tu » et le « Nous ». Du temps et

des activités communes mais également du temps et des valeurs plus personnelles. Le chiffre 3 est le grand maître des relations qui fonctionnent. Le chiffre 1 conduit au précipice, comme le chiffre 2 à la monotonie.

Trois scénarios rassemblent ainsi la plupart des relations de couple :

1) On partage tout pendant quelques temps. C'est l'amour-fou du couple fusionnel. Cela dure le temps que cela dure, ensuite de quoi on se sépare le jour où le cours normal des choses reprend ses droits et que l'on fait quelques pas hors de l'igloo (l'autre le vit mal et cela enclenche une réaction en chaîne).

2) Peu à peu, le feu s'éteint, faute de bûches et cela se termine le dimanche après-midi devant le téléviseur où elle tricote sur Internet pendant que lui regarde les matchs de foot (toujours sur Internet). Les vies se vivent en parallèle sans passerelles perpendiculaires. On reste ensemble pour les enfants, pour la maison, pour le porte-monnaie.

3) Le couple est secoué régulièrement par des secousses telluriques, des crises douloureuses, où chacun s'avise alors de se réimposer à l'autre tel qu'il est. Il y a des périodes de vacances solitaires, des moments difficiles à passer, surtout pour celui qui subit, mais si la rancune, la critique et l'émotion restent modérées, le renouveau du printemps finit par prendre la succession de l'hiver. Le Cœur a ses saisons.

En résumé, une relation est comme une bûche : on peut faire une grande flambée, la faire cuire à feu doux ou encore la remuer de temps en temps avec le tison, l'attiser avec le soufflet, en modifier la position sur les chenets.

Une petite imperfection permet souvent, paradoxalement, aux choses de durer. L'amour qui dure et rend

heureux n'est pas un amour wagnérien. La recherche de l'absolu conduit droit en enfer. L'amour le plus viable, c'est encore l'amour le plus humain, celui que nous appellerons l'« amour avec des si... » ou encore l'« amour conditionnel ».

Là où l'économie prospère, ce n'est en effet ni dans les pays chauds, ni dans les pays froids, mais dans les pays tempérés où le climat varie d'un jour à l'autre. Là où l'échange humain est le plus vrai, le plus positif, le plus durable, c'est dans les relations ambivalentes, incohérentes et compliquées, faites de tendresse, d'agacement, d'intérêt, voire d'hostilité mélangés. L'amour constant immobilise. L'amour absent déstabilise. L'amour conditionnel est formateur. Non seulement il oblige à se poser des questions et à se remettre en cause, mais encore il se positionne dans cette frange ambiguë entre l'être et le non-être où se loge l'émotion d'exister. En résumé, il n'y a que deux sortes de relations : celles que nous détruisons un jour ou l'autre parce qu'elles ne nous conviennent pas et celles qui nous détruisent doucement, et donc nous construisent un peu plus chaque jour.

Si vous souhaitez vivre et faire vivre des relations heureuses :

- *Aimez dans la nuance.*

Si vous souhaitez couler le bateau :

- ✓ Collez 24 h/24 l'être que vous prétendez aimer.
- ✓ Exigez de participer à tout ce qui constitue son existence.
- ✓ Et faites-le participer à tout ce qui constitue la vôtre.

CONCLUSION

Vous êtes rassurée.

Armée de toutes ces recommandations, qui mieux que vous au monde saura se faire aimer ?

Si Antonio vous plaît, il n'aura qu'à bien se tenir.

Mais en même temps, quelque chose vous inquiète. Le temps s'est écoulé. Voilà une heure au moins que votre visiteur devrait être arrivé.

Sans perdre votre sang-froid, vous demandez à Dimitri de faire son enquête, vous vous approchez de la fenêtre et tandis que la neige tombe, vous pensez quelques instants à moi.

Vous revivez notre rencontre ambiguë dans une cyberterre où nous n'avions que faire ni l'un ni l'autre, et où nous nous étions tous les deux égarés par hasard dans l'espoir de semer notre désarroi. Vous repensez aux quelques moments, toujours imparfaits, mais si troublants, que nous nous étions donnés en Mongolie, en Mer de Chine, en croisière dans l'Espace : le coucher du Soleil au-dessus de Titan, le lever de Terre depuis la Lune. Vous pensez que si nous nous sommes tant rapprochés, c'était peut-être précisément parce que tout nous séparait.

Les « Moins » parfois libèrent des « Plus » en pléthore.

Dimitri vous alerte. L'œuf d'Antonio a disparu. Il s'est abîmé dans la mer aux larges des Açores.

Deux hypothèses sont possibles :

1) La secte des Roudoudous a torpillé son œuf en vol à moins qu'elle ne l'ait tout simplement saboté au départ. Les positions d'Antonio sur l'immortalité, son influence aux Nations-Unies, son impact médiatique au sein de son milieu

étaient, aux yeux de leur mouvement, devenus excessivement dangereux.

2) Il s'est volontairement donné la mort dans un ultime coup de cafard. Sa meilleure amie, avant de mourir, avait eu le temps de lui transmettre sa maladie. Rien ni personne, ni même vous n'aurait pu désormais l'en guérir.

Plus d'Antonio. Plus de rencontre avec l'âme sœur en perspective.

Vous fermez pudiquement les yeux en signe de deuil et de tristesse.

Il n'y a plus désormais que vous et moi.

Moi, Vous, et cette relation impossible qui nous rapproche autant qu'elle nous sépare.

Bonus

Table des valeurs

L'Inadaptation <i>L'Adaptation</i>			
L'Ignorance <i>L'Ouverture</i>		Le Perfectionnisme <i>L'Intégration</i>	
L'Indifférence <i>La Curiosité</i>	La Normalité <i>L'Originalité</i>	L'Immobilisme <i>La Flexibilité</i>	Le Déséquilibre <i>L'Équilibrisme</i>

*L'inadaptation couplée à la médiocrité
n'est autre que la sottise.*

*L'adaptation personnalisée est
une bonne définition de l'intelligence.*

La Médiocrité <i>La Personnalisation</i>			
La Captivité <i>L'Autonomie</i>		L'Éparpillement <i>La Concentration</i>	
La Dépendance <i>L'Indépendance</i>	La Démission <i>L'Authenticité</i>	La Prodigalité <i>L'Économie</i>	La Précipitation <i>La Persistance</i>

Risques majeurs

TENDANCES	INDIFFERENCE	PERFECTIONNISME	CAPTIVITE	ÉPARPILLEMENT
Égocentrisme	Oui	Oui		
Difficultés à s'affirmer			Oui	Oui
Difficultés à se faire comprendre	Oui	Oui		
Agressivité		Oui		
Inefficacité		Oui		Oui
Sentiment de frustration		Oui	Oui	
Difficulté à écouter	Oui		Oui	
Intolérance	Oui	Oui	Oui	
Épuisement				Oui
Dépression				Oui
Dépendance			Oui	

Tendances collectives

TENDANCES	INDIFFERENCE	PERFECTIONNISME	CAPTIVITE	ÉPARPILLEMENT
Explosion démographique	Oui			Oui
Allongement de la durée de vie (« Papy boom »)	Oui			Oui
Explosion du commerce international				Oui
Déréglementation du commerce international			Oui	Oui
Intensification des déplacements (automobile, avion)				Oui
Hyperchoix de Toffler				Oui
Matraquage publicitaire		Oui	Oui	
Omniprésence de la télévision	Oui		Oui	
Révolution informatique (micro-ordinateur)	Oui			Oui
Révolution télématique (téléphone portable)	Oui			Oui
Apparition des autoroutes de l'information (Internet)	Oui			Oui
Apparition de la vie virtuelle	Oui		Oui	
Accroissement majeur du niveau de vie	Oui		Oui	
Baisse du seuil de résistance à la frustration, encouragement par les syndicats, les corporatismes, l'école et les médias		Oui	Oui	

Tendances collectives

TENDANCES	INDIFFERENCE	PERFECTIONNISME	CAPTIVITE	ÉPARILLEMENT
Internationalisation des échanges				Oui
Précarisation du travail - Disparition progressive de l'emploi salarié				Oui
Accroissement de la productivité non seulement dans l'industrie, mais également dans les services		Oui		
Sociétés multiculturelles		Oui		Oui
Généralisation de la multi-appartenance		Oui		Oui
Disparition de l'économie de production de masse au profit d'une économie de production personnalisée				Oui
Morcellement du marché		Oui		
Disparition de la famille unique		Oui	Oui	
Explosion du marché de la solitude			Oui	
Gratuité de l'information, de sa transmission, de son stockage et de son traitement			Oui	Oui
Disparition de l'emploi « carrière » au profit d'activités parallèles				Oui
Disparition du conjoint au profit de partenaires				Oui

Tendances individuelles

Testez-vous !

Si vous cochez 10 cases dans un de ces 4 risques, vous êtes concerné(e) !

Risques d'« Indifférence »

- Il a des idées fixes, des obsessions, des priorités permanentes.
- Il est très attaché au respect de nombreux principes.
- Il travaille régulièrement, selon un horaire fixe.
- Il fait souvent des sacrifices ou des efforts.
- Il contrôle souvent les plus petits détails.
- Il est constant dans ses idées, ses attachements et ses projets.
- Il est profondément secret sur ses désirs, ses sentiments, ses émotions.
- Il est souvent « absent », absorbé par des souvenirs ou pas des plans.
- Il se contrôle beaucoup et ne cède pas facilement à ses envies.
- Son rythme de travail est plutôt lent et régulier.

Risques d'« Éparpillement »

- Il a des préoccupations variées qui se renouvellent assez vite.
- Il admet volontiers la « différence » chez les autres.
- Il ne travaille que quand il a envie, il n'a pas de patron.
- Il fait tout ce qu'il a envie et seulement ce qu'il a envie.
- Il voit toujours les choses dans leur ensemble.
- Il change facilement d'opinion ou d'envie.
- Il est naturellement ouvert, disponible et bavard.
- Il est intensément « présent » à l'événement, il a de bons réflexes.
- Il fait immédiatement tout ce qu'il a envie. C'est un impulsif.
- C'est un rapide : il brûle parfois les étapes.

Tendances individuelles

Testez-vous !

Si vous cochez 10 cases dans un de ces 4 risques, vous êtes concerné(e) !

Risques de « Perfectionnisme »

- Il formule souvent des reproches ou des critiques.
- Son activité principale consiste à manipuler des idées ou des chiffres.
- Il a des problèmes de santé, de cœur, de famille ou d'argent.
- Il passe son temps à mettre en évidence des problèmes.
- Il expose souvent des considérations intellectuelles ou générales.
- Il est perfectionniste, exigeant, difficile, c'est un « qualitatif ».
- Il se sent facilement envahi. Il préfère la solitude à la foule.
- Il donne souvent l'impression d'être mécontent, tracassé, perturbé.
- Il est discret : on ne le remarque pas immédiatement.
- Il se met facilement sur la défensive, il est volontiers méfiant.

Risques de « Captivité »

- Il est diplomate et fait de son mieux pour éviter les conflits.
- Son métier consiste à fabriquer, réparer ou vendre des produits.
- Il a plutôt une vie heureuse ; on dit de lui qu'il a de la chance.
- Il est optimiste ; il croit toujours que « ça va marcher ».
- Il parle souvent d'argent ou de considérations pratiques.
- Il est ambitieux, expansif et gourmand, il a de gros besoins.
- Il ne supporte pas la solitude. Il a toujours besoin d'être entouré.
- Il est presque toujours content ; il rit ou sourit volontiers.
- Il prend de la place : il est facilement envahissant.
- Il est naturellement à l'aise avec tout le monde, parfois trop.

PANORAMA

CIVILISATIONS	AGRICOLE
STRUCTURE	Étoile
PERIODE APPROXIMATIVE EN FRANCE	Avant 1775
LIEU DE TRAVAIL	Champs
ÉCONOMIE	Agriculture
PREOCCUPATION DOMINANTE	Survie
VERTUS MAITRESSES	Le sentiment d'appartenance
MORALE	Tribalisme féodal
APPROCHES	Théologique
ORGANISATION POLITIQUE	Cités
CLASSE PREDATRICE	Noblesse (propriétaires terriens)
CLASSE REGULATRICE	Clergé
CLASSE EXPLOITEE	Paysans
ORIGINE DES CONTACTS « NON SENTIMENTAUX »	Proximité géographique
FAMILLE	Étendue
RELATIONS HOMMES / FEMMES	La femme n'existe pas
LIEU DE RENCONTRE	Bal de village
SEDUCTION	Naissance
L'AMOUR	Amour courtois
LE MARIAGE	Mariage de raison
LES CRISES	Trahison

INDUSTRIELLE	MEDIATIQUE	INTERACTIVE
Pyramide	Damier	Interactive (Corticale)
1775 - 1975	1975 - 2025	Après 2025
Usines	Bureaux	Chez soi
Industrie	Information	Savoir-faire
Productivité	Intégration	Création
Le travail et le conformisme	Le look et la médiatisation	L'excellence
Individualisme social	Égocentrisme sympathique	Humanisme intégrationniste
Rationaliste	Systémique	Holistique
États - Nations	Organisations internationales	Mondialisme
Capitalistes (bourgeois, industriels)	Technocrates (diplômés des grandes écoles), et médiocrates (journalistes)	Experts (techniciens de haut niveau)
Bureaucrates	Protectorat (salariés du secteur non concurrentiel)	Assistés
Prolétariat	Salariés du secteur concurrentiel	Exclus
Classe sociale, relations	Fichiers commerciaux spécialisés	L'annuaire électronique mondial
Nucléaire	Polycentrée	Dynamique
La femme est subordonnée à l'homme	La femme est identique à l'homme	L'homme et la femme collaborent dans la complémentarité
Classe sociale	Agences matrimoniales	Internet
Milieu social	Apparence extérieure	Centres d'intérêt
Passion romantique	Complicité hédoniste	Voyage initiatique
Mariage d'intérêt	Association temporaire	Association à temps partiel
Infidélité	Lassitude	Déconnexion

Sommaire

AVANT-PROPOS	5
LES QUATRE POINTS CARDINAUX	9
L'INDIFFÉRENCE	17
Soyez sincèrement indifférent aux autres	19
Étalez votre indifférence de manière ostensible	22
Conservez une gestuelle distante	24
Critiquez sans ménagement	28
Complimentez hypocritement	32
Tombez « amoureux »	38
Attendez tranquillement que ça se passe	43
Refusez le dialogue	54
Soyez un adepte fervent de la « normalité »	60
Tombez amoureux de vous dès le premier instant de la rencontre avec l'autre	65
INTERLUDE	71
L'ÉPARPILLEMENT	75
Cherchez à plaire à tout le monde	77
Ayez des tas d'amis	79
Pratiquez la polygamie	81
Dites tout ce qui vous passe par la tête	85
Utilisez, pour le dire, le maximum de mots	89
Refusez de perdre du temps	92
Brûlez les étapes de la négociation	96
Soyez pressé de consommer l'autre	98
Refusez de vous donner du mal	101
Trompez-vous d'objectif	105
INTERLUDE	107
LE PERFECTIONNISME	111
Regardez la télévision tous les soirs	113
Refusez les creux de vague	117
Attachez-vous à la forme	121
Refusez d'accorder votre longueur d'onde	124
Prenez systématiquement le contre-pied de l'interlocuteur	128

Manifestez à l'égard de l'interlocuteur des sentiments complètement différents des siens à votre égard	131
Quand le ton se durcit ou que l'interlocuteur vous contredit, insistez grossièrement	133
Réagissez à l'agression par de l'agressivité	134
Orientez habilement la discussion sur les problèmes de l'interlocuteur, ses échecs et ses blessures mal cicatrisées	137
Efforcez-vous de clarifier vos relations	139
INTERLUDE	145
LA CAPTIVITÉ	149
Clarifiez vos objectifs	151
Recherchez avidement la compagnie des autres	152
Aimez sans modération	155
Démissionnez	159
Emprisonnez-vous dans la relation	163
Enfermez votre partenaire dans un placard	167
Suivez la foi du plus grand nombre	170
Recherchez la fusion	173
Exigez l'exclusivité	177
Revendiquez l'éternité	180
Attendez le grand amour	183
CONCLUSION	187
BONUS	189
Table des valeurs	190
Risques majeurs	191
Tendances collectives	192
Tendances individuelles	194
Panorama	196

L'art de se faire des ennemis et de saboter ses relations de couple

Manuel des relations humaines

Dans un monde qui rend possible en permanence la connexion de tous et de chacun et dans lequel les interactions virtuelles deviennent quotidiennes, il est urgent d'apprendre à se faire des ennemis et, tant qu'on y est, d'apprendre à saboter ses relations de couple.

Après avoir lu ce livre, vous saurez ainsi :

- manifester votre indifférence à tous ceux que vous croisez ; en détournant le regard et en ne parlant que de vous ;
- pratiquer la critique acerbe, de face comme de dos, et refuser le dialogue ;
- manier l'art de l'hypocrisie et du stéréotype, en abusant des compliments flous et appuyés ;
- collectionner les relations superficielles et les coups de foudre, en vous prenant pour une abeille qui butine toutes les fleurs qu'elle trouve ;
- dépouiller vos sentiments de toute nuance, en aimant trop ou pas assez ;
- aimer avec précipitation et sans modération, en adepte du « prêt-à-aimer » ;
- devenir prisonnier de vos amis et votre couple, en renonçant à toute autonomie ;
- arrêter de vivre en attendant le grand amour, et bien d'autres choses encore...

Si vous connaissez dans votre entourage des personnes qui cultivent avec bonheur l'art de l'amitié et de l'amour, n'hésitez pas à leur offrir ce livre. Il est peut-être encore temps de tout gâcher...

ISBN : 978-2952161275



9 782952 161275

12,90 €