

COMMENT FAIRE ACCEPTER UN CHIEN DANS UN JEU DE QUILLES?

L'art de créer et de renforcer des liens...



MICHEL BENES

COMMENT FAIRE ACCEPTER UN CHIEN

DANS UN JEU DE QUILLES ?

**Améliorez vos relations personnelles et professionnelles grâce
au « Modèle systémique de l'intrus »**

Michel BENES

Edition 2013

EXTRAITS DU LIVRE

PREFACE

Michel Benes est un ami, mais même pour un ami j'aurais refusé d'écrire un mot dans une œuvre que je ne cautionnerais pas.

Michel est un surdoué des sciences humaines, il est né avec ce petit truc en plus qui fait le lien entre ceux qui croient savoir et ceux qui essayent de comprendre.

Il a compris, lui, que l'étude des sciences humaines n'était pas seulement l'affaire de quelques intellectuels férus de savoirs, et qu'elle n'était pas réservée qu'à d'éminents spécialistes et autres psychologues savants.

Il met cette science à la portée de tous et la vulgarise pour que tout le monde comprenne à l'aide d'anecdotes savoureuses.

Chacun s'y retrouve et se reconnaît au travers des différentes situations évoquées.

Après chaque paragraphe on s'entend murmurer avec un petit sourire « oui !!! C'est tout à fait ça ».

Une analyse juste et des exemples concrets permettent enfin de se glisser dans un monde inconnu pour certains, où l'on entend parler d'instinct grégaire et autres comportements humains.

Je dis souvent que pour être psychologue ou pédagogue il faut des qualités intrinsèques, innées. On peut enrichir ses connaissances par l'apprentissage, mais il faut d'abord aimer ce que l'on fait et surtout aimer les autres.

Les qualités de cœur ne peuvent s'enseigner ; le travail de l'écoute active et sincère de l'autre ne peut s'effectuer que si l'on en a envie, avec les yeux, les oreilles et le cœur.

Robert PATUREL

Ancien négociateur au RAID



Photo Eric Quequet

Robert Paturel a passé 20 ans au RAID, en tant qu'intervenant, formateur, négociateur. Champion de Savate Boxe Française, il est aussi Professeur diplômé d'état dans cette discipline. Il a créé la méthode de Tonfa sécurité enseignée dans la Police Nationale, ainsi que la méthode de «Boxe de rue ». Auteur des livres « L'esprit du combat » (Chiron), "Mémoires du RAID" et « Boxe de rue, techniques et étude comportementale » (Ateliers Fol'fer)

INTRODUCTION: CHERCHEZ L'INTRUS

*« Si l'on est différent, il est fatal que l'on soit seul »
Aldous Huxley, dans « Le meilleur des mondes »*

Métaphore

Vous connaissez peut-être l'anecdote suivante, rapportée en outre par Alex Muchielli dans son ouvrage « Les Motivations » (1), dont une interprétation filmée a pu être visible sur internet, et dont voici une version :

La scène se déroule dans une ville. Ce matin là, le temps est superbe, le soleil brille dans un ciel sans nuage, les oiseaux chantent comme pour célébrer le retour des beaux jours, les passants, nombreux à cette heure de départ pour les bureaux, semblent plus légers, plus ouverts, plus gais qu'à l'accoutumée. Ils aspirent tous à partager cette énergie positive qui marque le printemps et la fin des journées sombres de l'hiver. Tous ? Ou presque...

Il y a dans un coin un mendiant aveugle, tristement assis derrière son ardoise, sur laquelle ces quelques mots sont écrits à la craie : « Aveugle de naissance, donnez-moi une pièce, svp ».

Sa casquette, posée par terre devant l'ardoise, reste désespérément vide. La journée ne s'annonce pas bien faste...

Tout à coup, un passant s'arrête devant l'aveugle, semble réfléchir quelques secondes, s'empare de l'ardoise, l'efface, écrit quelques mots à la craie, avant de la reposer à sa place.

Quelques minutes plus tard, quel ne fut pas l'étonnement de l'aveugle d'entendre des pièces tinter dans la casquette !

Qu'avait donc écrit ce génial inconnu pour induire un tel changement de comportement chez les passants ?

Il avait écrit ces mots : « Moi aussi, j'aimerais voir le printemps ».

Quelle explication donner au changement d'attitude collectif des passants ?

La psychologie humaine est riche, il y a plusieurs grilles de lecture possibles pour interpréter ce phénomène : motivation des passants, effet d'exemple, sens que cet acte représente pour eux, etc.

J'aimerais pour ma part vous proposer une modélisation simple de cet événement : elle servira de base à notre méthode.



Considérons le début de l'histoire. Les passants semblent unis par une même aspiration à l'énergie positive générée par ce beau jour de printemps. Ils sont tous actifs, se rendent au travail, on peut les considérer comme faisant partie d'un ensemble (ou d'un système) auquel le mendiant n'appartient pas. En effet, il apparaît comme un pauvre aveugle de naissance, triste, probablement plongé dans un état interne négatif.

Les autres personnes ne souhaitent pas, par empathie, être gagnées par cette émotion négative qui risque de ternir le bonheur de l'instant.

Le mendiant est donc un intrus dans le système, il représente une menace...

De ce fait, il est, si ce n'est rejeté, tout du moins exclu. Les personnes se détournent de cette image qui ne correspond pas au sentiment majoritairement partagé, pour préserver leur équilibre.

Or, que fait le passant en changeant le message ? **Il réintègre l'intrus dans le système !**

Ou plus exactement il lui fait formuler une demande de réintégration qui est favorablement accueillie par la foule.

Le mendiant est donc accepté par le système, car il ne le menace plus !

Nous avons tous eu des expériences de relations conflictuelles. Nous avons été des intrus, ou nous en avons rejetés, plus ou moins consciemment.

Nous avons aussi su nous intégrer ou nous faire intégrer dans différents systèmes, rendant ainsi nos relations humaines plus riches et plus harmonieuses.

Nous allons passer en revue des exemples concrets qui vous rappelleront certainement des situations vécues, que vous serez peut-être surpris d'analyser sous un autre jour...

Vous apprendrez ainsi, pas à pas, au fil des pages, à utiliser le modèle de l'intrus pour améliorer vos relations et votre vie sociale au quotidien.

Exemples de systèmes et d'intrus dans la nature...

Chaussé d'une paire de tennis, même frappée du sigle d'une marque connue, il y a peu de chances que vous puissiez entrer dans un casino réputé pour tester votre chance au jeu...

Faire une démonstration de votre maîtrise de l'imparfait du subjonctif au comptoir d'un petit bar populaire rempli d'ivrognes risque de vous attirer quelques déconvenues...

Entrer dans une mosquée en Palestine avec une kippa sur la tête... démontre un certain goût pour le risque.

Vous est-il arrivé d'aller chercher une adolescente à la sortie du collège ? N'avez-vous pas eu quelque peine à la reconnaître, noyée dans le flot de toutes ces jeunes filles si semblables, aux cheveux lissés et vêtues des mêmes jeans «slim» ?

Ces exemples simples pourraient être multipliés à l'infini, et vous avez sans doute observé bien des situations dans lesquelles un individu, pour être accepté dans un système, adopte une tenue et un comportement qui permettent aux autres membres de le reconnaître comme un des leurs, comme une personne qui ne menace pas l'équilibre du groupe.

Ce mimétisme est-il réservé à l'homme, est-il récent, est-il un fruit ou un résidu de l'évolution ?

Il semble bien que ce principe soit répandu parmi toutes les espèces vivantes, depuis leur origine.

Un exemple de ce phénomène a été mis en évidence par des chercheurs (2) sur des plantes, avec des résultats tout à fait étonnants :

Des fleurs, les Impatientes jaunes (*Impatiens Pallida*), ont été plantées à proximité d'autres végétaux, identiques ou non. L'intensité de la lumière disponible a été réduite, ce qui a généré une compétition entre les individus.

Les impatientes ne se sont pas comportées de la même façon selon qu'elles se trouvaient à proximité de plantes de la même famille (apparentées), ou non. Dans ce dernier cas, les impatientes ont réagi au manque de lumière en agrandissant leurs feuilles. De cette manière, elles obtenaient la lumière en plus grande quantité, tout en faisant de l'ombre aux plantes voisines.

Par contre, quand les voisines étaient apparentées, les impatientes réagissaient au manque de lumière en augmentant la longueur de leur tige et leur nombre de branches, sans augmenter la dimension de leurs feuilles, une façon d'obtenir plus de lumière sans nuire à leurs semblables !

... pages 13 à 76

COMMENT UTILISER LE MODELE EN PRATIQUE

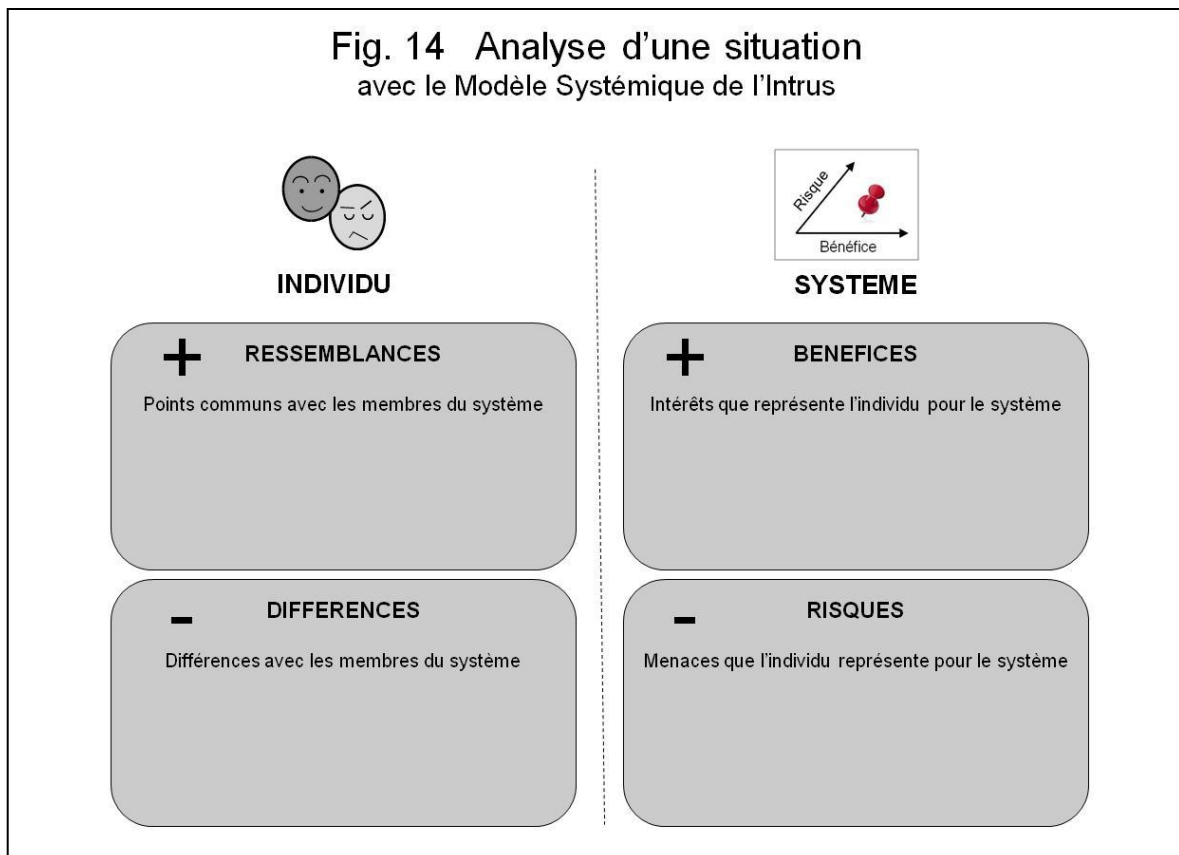
Arrivés à ce stade, vous avez certainement appréhendé l'immense domaine couvert par notre modèle. Cet outil est en effet applicable à tout le champ des relations humaines.

Nous n'avons fait, dans cet ouvrage volontairement synthétique, qu'aborder les points essentiels.

Si vous souhaitez aller plus loin, je vous recommande la lecture de certains ouvrages listés dans la bibliographie, et surtout... l'observation de votre entourage avec ce modèle en guise de lunettes : c'est instructif et très amusant !

Vous pouvez aussi suivre une formation, mais d'ores et déjà, il vous est possible d'utiliser le modèle et pour vous y aider, vous trouverez ci-dessous des méthodologies pratiques, illustrées par des exemples.

Matrice d'analyse et de décision



EN GUISE DE CONCLUSION

*« Il y a quelque chose de pire dans la vie que de n'avoir pas réussi, c'est de n'avoir pas essayé »
F.-D. Roosevelt*

Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de multiplier davantage les exemples pour que ce petit ouvrage vous donne envie - comme je l'espère - d'appliquer vous-même le modèle systémique de l'intrus à vos problèmes relationnels : en famille, avec vos voisins, au travail... afin d'en retirer, sinon des solutions miraculeuses, du moins des idées pour sortir des impasses et davantage de recul face aux situations de conflit.

Il me reste à vous remercier d'avoir lu ce livre, en espérant que vous ne serez jamais plus considéré comme un « chien dans un jeu de quilles ».

Je ne saurais trop vous encourager à me faire part de vos commentaires : ils seront tous les bienvenus.

Michel BENES
Saint Etienne de Crossey, Isère
Août 2013

A PROPOS DE L'AUTEUR

Michel BENES, né en 1961, est consultant et formateur en management, en prévention et en gestion des crises, des conflits, des actes violents et du stress.



Ingénieur, il cumule 18 ans d'expérience industrielle dans des entreprises internationales. Son attirance pour l'humain l'a conduit à créer l'association « Légitime Confiance ® » en 2002 avec ses amis Eric Quequet et Jean-Pierre Bernard, un groupement de formateurs indépendants unis par une déontologie commune et une riche expérience professionnelle.

Il anime depuis 2003 des formations auprès de publics variés et exposés à des situations difficiles (Hôpitaux, milieux sociaux-éducatifs, grandes entreprises, PME, banque, transports, commerces...)

Il propose aussi des formations sur le modèle systémique de l'intrus ouvertes à tout public : entreprises, administrations, consultants, formateurs, ou simplement aux personnes intéressées dans un but personnel.

Il a coécrit le livre « Vaincre la peur de l'agression » avec Jean-Pierre Bernard en 2002.

Il est co-concepteur de la méthode « Safe control ® » avec Eric Quequet (méthode à l'usage des professionnels ayant à gérer des actes violents)

Praticien P.N.L., passionné par les neurosciences, montagnard, pratiquant de sports de combat depuis plus de 40 ans, il enseigne également la Défense de Rue et les techniques de survie dans la nature au sein de l'ADAC, l'Académie des Arts de Combat (www.adacfrance.com)

Contact : michel_benes@hotmail.com

www.legitimeconfiance.fr



légitime confiance
CONSEIL ET FORMATION

QUATRIEME DE COUVERTURE

« Nous devons apprendre à vivre ensemble comme des frères, sinon nous allons mourir tous ensemble comme des idiots »

Martin Luther King, dans son discours du 31 Mars 1968

Depuis la préhistoire, le groupe est nécessaire pour la survie de l'homme. Cette vie en groupe n'est cependant pas toujours un long fleuve tranquille. Lorsqu'une menace se profile ou que les ressources se raréfient, des réactions de défense ou de compétition se manifestent, engendrant la division et des conflits entre groupes ou à l'intérieur du groupe lui-même.

Notre héritage ancestral gouverne encore en grande partie nos comportements : nos réactions ne sont pas toujours le fruit de notre seule raison. Les affrontements et les guerres qui ont secoué la planète depuis les origines de l'humanité sont toujours présents pour en témoigner.

C'est à partir de la connaissance de nos réflexes « primitifs » et de l'observation des rapports humains que l'auteur a mis au point un nouveau modèle d'analyse facile à comprendre et à utiliser : le « modèle systémique de l'intrus ».

Que vous ayez à gérer une crise industrielle ou diplomatique, à négocier avec un preneur d'otage, à désamorcer l'agressivité d'un client ou d'un automobiliste irascible, ou encore envie d'éviter une scène de ménage, ce manuel vous aidera à comprendre et à trouver des solutions aux problèmes inhérents à la vie en société.

Après avoir lu ce livre, vous porterez un autre regard sur les rapports humains, vous serez mieux outillé pour anticiper et gérer les situations de conflit ou simplement pour créer ou renforcer des liens avec votre entourage.



POUR VOUS PROCURER CE LIVRE :

- Vous pouvez le commander à l'adresse suivante : michel_benes@hotmail.com
Il vous sera vendu à 17 € plus 1 € de frais de livraison (dédicace possible)
- Ou le commander sur www.amazon.fr