



Quelques pages extraites
des manuels de synthèse
du cours d'introduction

LA DYNAMIQUE CACHÉE DES RELATIONS

**MANUEL
INTRO ARA**

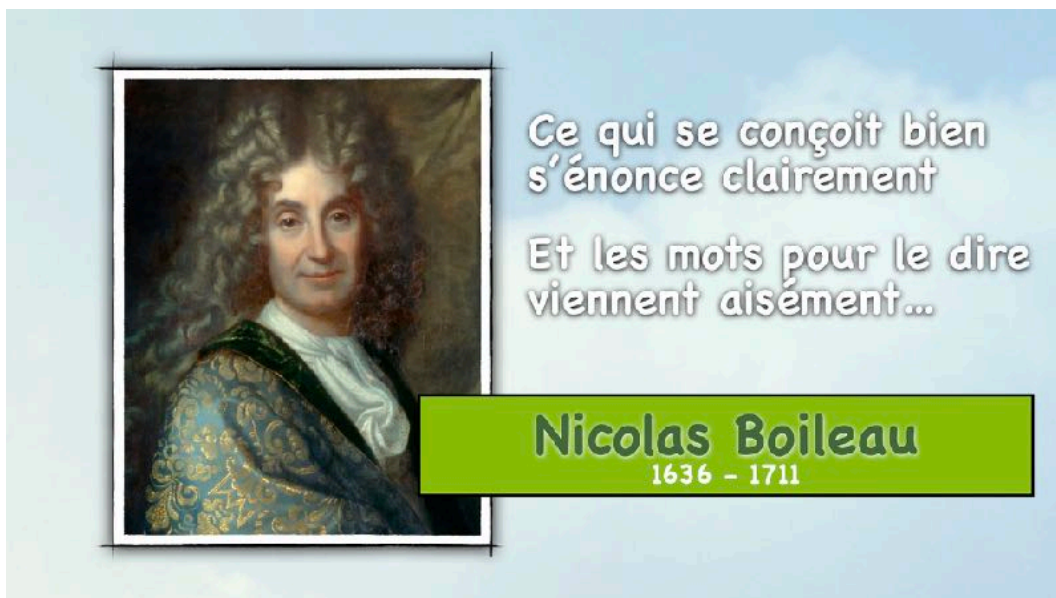


*Académie
des Relations
Authentiques*

Extrait du manuel de synthèse 2 Comprendre la dynamique des relations

D. Vision de la dynamique des relations systémiques

La communication, est-ce cela ?



Non ! **La communication ne se réduit pas à la transmission d'un message**, même s'il est important, bien formulé avec les mots adéquats, avec une syntaxe et une construction de phrase qui soit la plus correcte possible, pour être compris de son interlocuteur. Les relations, c'est beaucoup plus que cela.

Au-delà des mots échangés, il y a trois ingrédients indissociables :



- ▶ La **Dynamique** énergétique entre individus
- ▶ La nature **Relationnelle** de notre existence
- ▶ Le caractère **Systemique** des rapports humains

- **La dynamique énergétique entre individus.** Ce qui est primordial ne se réduit pas à choisir les bons mots, à exprimer nos besoins, à exprimer nos émotions et à exprimer nos attentes en disant « je » et en utilisant un vocabulaire approprié, mais bien à l'aspect énergétique qui est en train de se dérouler entre vous et votre interlocuteur.
- **La nature relationnelle de notre existence.** C'est un ingrédient indissociable du premier et toujours présent dans la communication interpersonnelle. Tout dans notre existence est relation.
- **Le caractère systémique des rapports humains.** Cet ingrédient est indissociable des deux premiers et indissociable de notre réalité. Le caractère systémique sous-entend que les rapports humains sont composés d'éléments en relations mutuelles. Ils existent en tant que système.

On considère que **chaque élément du système interagit avec le système et interagit et influence les autres éléments du système.**

Par exemple : il y a deux personnes dans une pièce, la personne A et la personne B.

- La personne A aura une influence sur la personne B.
- B aura également une influence sur A.
- L'environnement exercera une influence sur la personne A, sur la personne B et sur la relation entre A et B.

- L'histoire inconsciente, l'inconscient personnel de A aura une influence lui et sur B.
- De la même façon, l'inconscient de B aura une influence sur lui et sur A.

Voir les situations de façon systémique permet de sortir d'une logique où il y a un dominant et un dominé, un bourreau et une victime, un sauveur et une victime, un persécuteur et une victime, un harceleur moral et une personne en *burnout*.

Cette méthode créée dans les années 1980 par Jean-Jacques Crèvecoeur et Ananou Thiran a pris le nom de **Dynamique Relationnelle Systémique** :



Mais vous pouvez aussi le voir en abrégé sous forme de **Dynarsys** :



Extrait du manuel de synthèse 3 Guérir nos maladresses relationnelles

C. Deux questions centrales

Pourquoi répétons-nous sans cesse ces habitudes toxiques alors que nous savons qu'elles sont toxiques ?

Comment guérir nos maladresses relationnelles répétées ? Si nous répétons sans cesse les mêmes habitudes comportementales, ce n'est pas par manque d'intelligence ni par mauvaise volonté. Il y a quatre verrous — quatre cadenas — , qui nous empêchent de modifier ces habitudes.

E. Pourquoi répéter ces habitudes toxiques ?

E1. Hypothèse de départ

- **Nous sommes bien conscients que nos habitudes nous empoisonnent la vie** et engendrent un certain nombre de malaises, un certain nombre de dysfonctionnements sur le plan relationnel.
- **Malgré tout, nous les reproduisons sans cesse, encore et encore...**

L'hypothèse est la suivante :

Si nous faisons cela, c'est que le bénéfice que nous en retirons est TOUJOURS plus grand que le préjudice que nous subissons !

Ce bénéfice est la plupart du temps — et pratiquement toujours — **inconscient**. Il nous est difficile de changer, car la satisfaction est plus grande que le préjudice que nous subissons et si nous ne retirions pas un bénéfice plus grand, nous cesserions tout de suite ce comportement. Voici quelques exemples qui illustrent ce fait.

Premier exemple :



Le bénéfice inconscient de cette dame : « *ne pas découvrir qu'il ne m'a jamais aimé* » est bien plus important que le fait de recevoir des fleurs, ce dont elle se plaint pourtant depuis 25 ans.

Deuxième exemple :



Pour cet homme, le sacrifice de ses besoins fondamentaux est de loin moins terrible que l'idée qu'il pourrait être abandonné par la femme de sa vie. En se sacrifiant, il se protège de sa peur panique d'être abandonnés par elle.

Extrait du manuel de synthèse 4

Améliorer nos relations sans outils de communication

G. Développer les neuf compétences nécessaires

Faisons des parallèles entre les compétences que nous devrions posséder et développer en tant qu'être humain si nous voulons reprendre notre vie relationnelle en main et les compétences qu'un skipper pourrait ou devrait développer s'il veut réussir à faire le tour du monde à la voile en solitaire

G1. Première compétence : Observer et s'auto-observer :



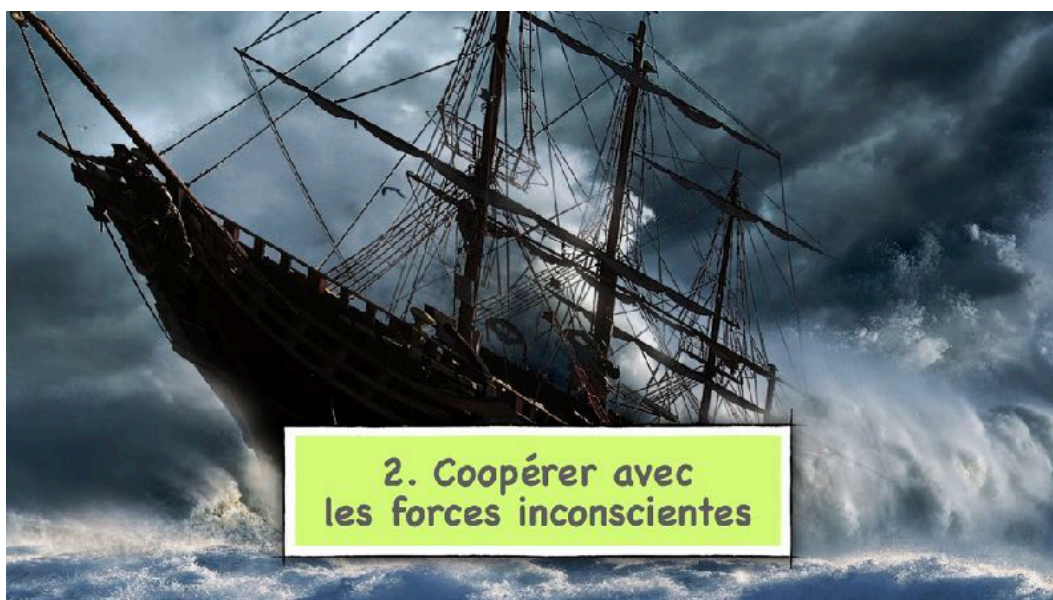
Observer : si vous voulez reprendre la maîtrise de votre vie relationnelle, vous devez développer la compétence à observer avec le moins de distorsions possible : il est possible de réduire la part d'interprétation et de distorsion lorsque nous observons les choses.

Observer : c'est aussi écouter ce que l'autre dit, être capable d'observer ce que l'autre fait tel qu'il le fait et d'entendre ce que l'autre dit tel qu'il le dit.

S'auto-observer : c'est être capable de la façon la plus objective possible, avec le moins de distorsion possible, de relater la manière dont vous vous êtes comporté. Donc ce que vous avez fait, ce que vous avez dit.

G2. Deuxième compétence : Coopérer avec les forces inconscientes

C'est-à-dire avec la nécessité à survivre, avec les blessures traumatiques, avec les névroses comportementales et avec la difficulté à gérer la peur du changement.



Si vous essayez de vous opposer aux forces inconscientes qui sont à l'intérieur de vous et qui vous entraînent là où vous n'auriez pas nécessairement envie d'aller, le combat est perdu à l'avance. **Parce que les forces de votre inconscient sont cent fois plus importantes que les forces de votre conscience.**

Vous allez donc utiliser ces forces pour orienter petit à petit votre vie dans la direction que vous avez choisie et plus dans la direction que vous imposent ces forces inconscientes.



Quelques pages extraites
des textes intégraux
du cours d'introduction

LA DYNAMIQUE CACHEE DES RELATIONS

**TEXTE INTÉGRAL
INTRO ARA**



*Académie
des Relations
Authentiques*



Extrait du texte intégral 1 Dix habitudes qui empoisonnent votre vie relationnelle

D. Habitude 1 : attendre

La première habitude est probablement celle qui fait le lit de la plupart de nos problèmes relationnels. Si vous ne deviez retenir qu'une seule habitude à éviter ou à changer, ce serait probablement celle-ci.

Description de la première habitude

Cette première habitude, c'est : **attendre**. Vous connaissez la chanson : « *J'attendrai, le jour et la nuit, j'attendrai toujours, ton retour...* » Dans une relation, ce n'est pas le retour qu'on attend : **on attend que l'autre devine quels sont nos besoins fondamentaux, quelles sont nos attentes, quels sont nos désirs, quelles sont nos demandes, sans qu'on ait à lui dire quoi que ce soit.**

C'est une habitude que l'on adopte dès le plus jeune âge. Durant l'enfance, le fait d'attendre que quelqu'un prenne soin de nos besoins sans dire quoi que ce soit constitue une habitude qui nous permet de survivre. Tout petits, nous n'avons pas encore la faculté de parler, de nommer nos besoins, nos demandes, nos attentes. Nous avons donc inscrit dans notre mémoire qu'il suffit d'attendre pour qu'un adulte vienne prendre soin de nous. Cette façon de faire a fonctionné puisque dans le cas contraire vous ne seriez pas là en train de m'écouter, vous seriez probablement morts de faim ou de soif ou de négligence. Je ne parle ici, bien sûr, que des besoins physiologiques.

Dans les faits, vous aviez très peu de besoins physiologiques : boire, manger, avoir chaud, être propre, dormir, être sécurisé. Il suffisait que vous pleuriez un peu pour qu'un adulte de référence vienne prendre soin de vos besoins plus ou moins rapidement. Et comme c'est une stratégie gagnante, une stratégie

qui vous a permis de survivre dans les premiers mois et les premières années de votre vie, vous n'avez pas jugé nécessaire de changer de stratégie.

Nous avons donc gardé même en tant qu'adultes cette habitude d'attendre et d'espérer que l'autre devine, d'espérer que l'autre se transforme en télépathe en puissance. Je me souviens de cette femme qui m'a dit au cours d'un séminaire : *« Ah, mais moi, vous savez Jean Jacques, ça fait 25 ans que j'attends que mon mari fasse des choses pour moi, qu'il me fasse plaisir. »* Alors, je lui ai dit : *« Bon OK, très bien, mais qu'est-ce que tu attends ? »* Elle m'a répondu : *« J'attends qu'il m'offre des fleurs. Ça fait 25 ans que j'essaie de lui faire comprendre par tous les moyens que ça me ferait tellement plaisir qu'il m'offre des fleurs. La preuve, c'est que régulièrement je m'offre des fleurs à moi-même. Je les mets bien en évidence au milieu de la table de la salle à manger et quand mon mari rentre le soir, je lui dis : "regarde chéri, je me suis fait plaisir aujourd'hui" et chaque fois mon mari me répond "c'est super ma chérie, je vois que tu prends soin de toi." »*

Alors j'ai dit à la dame : *« Avez-vous, en 25 ans, déjà dit à votre mari que ça vous ferait plaisir qu'il vous offre lui-même des fleurs plutôt que de vous offrir des fleurs pour essayer de lui faire comprendre de manière implicite que vous aimeriez qu'il vous en offre ? »* Elle m'a dit : *« Ah ben non, ça je ne le ferai jamais ! »* Et moi de rétorquer : *« Pourquoi vous ne le ferez jamais ? »* Elle m'a répondu : *« Si je le fais et que mon mari m'offre des fleurs, ce sera la fin du monde pour moi »*. Et j'ai dit : *« Pourquoi ce sera la fin du monde ? »* Elle m'a dit : *« Parce que ça voudrait dire que pendant des années, pendant 25 ans, il ne m'a jamais aimé. »* Et là, j'ai dit : *« Écoute, je suis complètement perdu, là ! Est-ce que tu peux m'expliquer pourquoi ce serait la fin du monde ? Pourquoi il ne t'aurait jamais aimé ? »* Et elle de me répondre : *« Mais parce que l'amour, c'est se comprendre d'un seul regard. »*

Et j'ai compris, à travers ça, que **cette habitude d'attendre sans rien dire que l'autre comprenne ce dont j'ai besoin ou ce que je désire, peut se révéler extrêmement toxique** et peut même nous faire croire des choses totalement hors de propos et totalement disproportionnées par rapport à la réalité de la qualité de la relation.



Extrait du texte intégral 2

Comprendre la dynamique des relations

D1. Les objectifs de la Dynarsys

Les objectifs de la dynamique relationnelle systémique, ou *Dynarsys*, sont au nombre de trois.

La première chose que je vais faire, c'est de vous **apprendre à lire, à décoder, à repérer les jeux de pouvoir, les jeux de manipulation inconsciente, involontaire**, et à gérer tout le côté énergétique des relations, tous les rapports de force qui sont présents au sein des relations interpersonnelles.

La deuxième chose, c'est de vous **apprendre à créer, à entretenir et à réparer la bande porteuse relationnelle**. La bande porteuse est un terme qui vient de la radiodiffusion. La bande porteuse est une onde électromagnétique qui existe entre l'antenne émettrice d'une station de radio et l'antenne réceptrice de votre poste de radio. La bande porteuse, **c'est une onde électromagnétique qui porte — son nom l'indique — le message, donc le contenu**, qui passe du studio d'émission jusqu'au poste de réception.

Un jour, j'ai eu ce flash ! Ça ne sert à rien de continuer à parler à quelqu'un ni même d'utiliser tous les beaux outils qu'on a développés avec l'analyse transactionnelle, avec Jacques Salomé, avec la communication non violente, si la bande porteuse est coupée ou si la bande porteuse est tellement détériorée que l'autre ne nous entend plus. Cela n'engendre que des dialogues de sourds. Ça ne sert à rien que je fasse la plus belle émission de ma vie dans un studio de radio si les techniciens ont négligé de monter le niveau d'énergie de manière à obtenir une bande porteuse stable et assez puissante pour mener mon message jusqu'au domicile des personnes qui m'écoutent. C'est totalement inutile. Donc, j'aurai beau continuer à me focaliser sur le contenu, si je ne me préoccupe pas de la qualité de la bande porteuse interpersonnelle, de la bande porteuse relationnelle, l'autre littéralement ne va plus m'entendre, tout comme la personne dans sa maison

en train d'écouter la radio ne m'entendra pas sans bande porteuse alors que je suis en train de parler dans le studio.

Avec mes étudiants de l'Académie des Relations Authentiques, j'enseigne avec insistance comment faire pour prendre soin de la bande porteuse. En d'autres termes, comment créer la bande porteuse lorsqu'on n'est pas encore en relation, comment entretenir la qualité de la bande porteuse et comment la réparer lorsqu'elle a été abîmée par des malentendus, des manques de savoir-vivre, des manques de savoir-dire, des conflits, etc. Quand on agit ainsi, on se rend compte que plus on porte attention à la qualité de la bande porteuse, plus l'échange entre deux personnes est facile. C'est assez révolutionnaire puisque, finalement, vous n'avez même plus besoin d'outils pour la simple raison que vous avez **pris soin du lien de la relation qui vous lie à l'autre.**

Le troisième objectif de la Dynarsys, c'est de vous **sortir d'une vision linéaire** avec un gourou, une victime ; un harceleur, un harcelé ; un pervers narcissique et une victime. On va sortir d'une vision linéaire **pour entrer dans une vision de coresponsabilité systémique.**

Selon moi, cette vision systémique change absolument tout, car à partir du moment où nous reconnaissons que nous sommes coresponsables et cocréateurs de la dégradation de la relation, qu'il n'y a pas de coupables ou un seul coupable, que le résultat découle d'une complicité souvent inconsciente — c'est ce que j'appelle dans la formation la complicité circulaire —, nous ne cherchons plus à gagner contre l'autre ; nous ne cherchons plus à contrer les manœuvres de manipulation de l'autre ; nous n'allons pas essayer de mettre en place des contre-manipulations qui seront plus fortes et plus efficaces que les manœuvres de manipulation de l'autre, etc. Il n'est plus question de déterminer un gagnant et un perdant, le gagnant étant soi-même. Parce que ma vision des relations, c'est qu'il est impossible de vivre dans une relation gagnant-perdant. Parce que tôt ou tard, le perdant va vous faire payer d'une manière ou d'une autre — la plupart du temps inconsciemment — le fait que vous n'avez pas respecté ses besoins fondamentaux. Cette la vision est la vision de la Dynarsys : **nous allons faire en sorte, dans ce système relationnel, que les besoins de l'un et de l'autre soient satisfaits inconditionnellement.**

Extrait du texte intégral 4

Améliorer nos relations

SANS outils de communication

E. Apprendre à naviguer

E1. Développer des compétences

Pour améliorer la qualité de votre vie relationnelle, vous aurez à relever cinq défis. Mais avant de vous parler de ces défis, j'aimerais revenir sur cette notion de **naviguer sur une réalité qui est triplement hors de contrôle** en me référant de nouveau à la métaphore du skipper sur son bateau.

Qu'est-ce qui différencie un skipper amateur d'un skipper professionnel ? Quatre éléments. En premier lieu, **le skipper professionnel est conscient de ce qu'il fait au moment où il le fait**. À tout moment, pendant qu'il est en train de naviguer, pendant qu'il est à la barre, pendant qu'il est en train de hisser la voile ou de la réduire, il sait ce qu'il est en train de faire, il est conscient de ce qu'il fait au moment où il le fait. Une des choses sur laquelle j'insiste dès le début de la formation de l'Académie des Relations Authentiques, c'est de vous rendre conscient et de vous rendre présent à ce que vous faites, au moment où vous le faites. Parce que si vous voulez corriger la manière dont vous êtes en relation avec les autres et que vous n'êtes pas conscient de ce que vous faites au moment où vous le faites, vous n'y arriverez pas. Comment voulez-vous vous corriger si vous ne prenez pas conscience de ce que vous avez fait pour en arriver à créer les catastrophes relationnelles dans lesquelles vous êtes ? Donc, la première chose à laquelle je vais m'attacher, c'est de vous permettre de développer la compétence d'être conscient de ce que vous faites au moment où vous le faites.

Le skipper professionnel sait aussi pourquoi il doit poser tel geste à un moment précis. Et il sait pourquoi il doit le faire d'une certaine manière. Donc, en fait, il ne va pas faire les choses de façon aléatoire. Il sait exactement pourquoi il doit faire les choses comme il les fait. Et non seulement il le sait de

façon théorique, mais il sait comment le faire. Il a un savoir-faire qu'il a développé au fil du temps.

Enfin, **un skipper professionnel sait évaluer systématiquement ce qu'il a fait** : il fait son évaluation juste après avoir effectué une manœuvre ou à la fin d'une course. Par rapport aux micros objectifs qu'il se fixe, il va en permanence évaluer la manière dont il a négocié une vague, dont il a négocié avec le vent, dont il a orienté son bateau, etc.

En fait, **l'évaluation doit se faire sur une base permanente**. Nous procédons de cette façon dans le cadre du programme de l'Académie des Relations Authentiques : toutes les semaines, en commençant la vidéo de formation, je vous demande d'évaluer, sans porter de jugement, la manière dont vous vous êtes comportés durant la semaine précédente. Il ne s'agit pas de nous flageller ni de nous dévaloriser. Il s'agit simplement d'évaluer objectivement les comportements que nous avons eus **pour déterminer si ces comportements correspondaient à ce que nous voulions faire de façon optimale par rapport aux objectifs que nous poursuivions**. C'est ça la grande différence entre un amateur et un professionnel. Ce que je veux faire de vous, ce sont des professionnels de la gestion de la dynamique des relations.

Dans le cas d'un skipper, **il faut des années d'apprentissage et d'entraînement pour y arriver**. C'est la même chose pour ce qui est d'apprendre à gérer les relations interpersonnelles. C'est la raison pour laquelle le programme de l'Académie des Relations Authentiques est un programme qui dure un peu plus d'un an. Durant ce programme, je vais vous demander de vous entraîner tous les jours, dans le cadre de votre vie quotidienne. Ça n'exigera pas de vous d'heures supplémentaires. Mais chaque fois que vous serez en interaction avec quelqu'un, je vais vous demander d'avoir en tête les processus sur lesquels nous aurons travaillé dans les semaines qui auront précédé pour les tester et les intégrer.

Document réalisé, corrigé et mis en page par Michèle Lefebvre,
assistante académique de Jean-Jacques Crèvecoeur