

Bachelor of Arts et Diplôme d'enseignement pour les degrés préscolaire et primaire

COMMUNICATION & CONFLITS - ÉMETTEURS ET GESTION DU TERRITOIRE

Mémoire professionnel

Travail de

Luc Lambert

Sous la direction de

Jean-Louis CHANCEREL

Membres(s) du jury

Sacha VARIN

Lausanne,

Décembre 2011

Table des matières

Communication & Conflits.....	3
Émetteurs et gestion du territoire.....	3
QUELLE DÉFINITION DONNER À UNE ESPÈCE ?	4
LA RELIGION COMME RÉGULATEUR SOCIAL	5
LE QUATRIÈME INSTINCT	7
LES TERRITOIRES.....	8
LES ZONES	11
LE (DÉ)CODAGE.....	15
TOUS ÉMETTEURS ?.....	17
LES ACTIONS ET LEUR UTILITÉ.....	20
Les profils principaux d'un projecteur	23
Le territoire	26
Comment se passent les changements de profil ?.....	27
Les modes de fonctionnement au sein des groupes et la prise de territoire.....	28
Tous des bêtes ?	28
Les six sens	29
LES QUATRE TYPES DE COMMUNICATION :.....	31
Les comportements de positionnement	31
Les comportements d'évaluation.....	34
Les comportements de marquage du territoire et la fixation de ses limites.....	35
Les comportements régulateurs.....	36
INTERACTIONS ENTRE LES STIMULI.....	37
LES CONFLITS	38
LES MOYENS DE FUITE ET LES PREUVES DE SOUMISSION.....	39
Conclusion	40
Résumé :	41

Communication & Conflits

Émetteurs et gestion du territoire

Tout au long de son histoire, l'être humain a essayé de créer des modèles de fonctionnement pouvant être appliqués à l'ensemble de son espèce. Ces modèles ont balayé toute la gamme des interprétations, de la superstition aux dernières théories des systèmes.

Bien que n'étant absolument pas spécialiste dans un domaine aux facettes aussi multiples, l'envie et le besoin me sont apparus, au fil de mes lectures, expériences et études, de développer un modèle plus simple, plus direct et aisément applicable, d'interactions entre les individus. Ce modèle, que j'ai appelé la théorie des territoires, a comme particularité de ne pas essayer d'expliquer les comportements de l'homme comme ceux d'un être vivant à part sur la planète et doté de qualités extraordinaires mais d'un homme-animal, interagissant avec ses congénères comme tout être vivant sur terre.

Toute la construction de ce système découle donc d'un premier postulat : l'espèce être humain, en dépit de ses technologies et de son esprit supérieur n'est qu'un animal évolué, appelé à faire face exactement aux mêmes contraintes que les autres espèces, mais à un niveau plus élevé. Je tiens à préciser que je n'entrerai pas dans le débat religieux ou évolutionniste, car tel n'est pas ici notre propos. Ce qui différencie, selon moi, l'être humain des autres espèces est toutefois fondamental. Je pense que notre "supériorité" tient au fait que nous sommes les seuls animaux à posséder une conscience aiguë de l'effet à long terme de nos actions sur la survie de l'espèce (une sorte de sur-moi de l'espèce), conscience qui s'est développée au cours de notre histoire et se développe encore aujourd'hui.

QUELLE DÉFINITION DONNER À UNE ESPÈCE ?

Afin de clarifier notre discours, et sortant de la taxinomie biologique, nous pouvons donner la définition suivante :

Une espèce est un groupe d'individus aux comportements et à l'apparence semblables, aptes à se reproduire entre eux et appelés à vivre sur un territoire défini. Ce groupe doit avoir comme qualité première d'être viable à long terme dans son environnement.

Deux conditions sont absolument indispensables à la survie d'une espèce :

1. La survie de chaque individu

Dépendante des besoins primaires, cette survie est dépendante de la satisfaction de ces derniers. Les instincts de survie nécessaires à tout individu peuvent être ramenés à trois : instinct de nutrition, instinct territorial et instinct de reproduction, d'après moi - et nous le verrons plus bas - tous les autres comportement instinctifs découlent (sont inhérents à) de ceux-ci.

2. L'impossibilité, pour un individu, de mettre en danger le reste de l'espèce.

Ces deux conditions semblent évidentes de premier abord, mais sont pourtant totalement contradictoire. Comment, en effet, chaque individu va-t-il doser son droit à la survie par rapport à celui de ses congénères ? De quelle manière les ressources seront-elles partagées ? Quel sera l'individu prioritaire en cas de manque de ressources ? Chez les animaux, ces questions se règlent, pour la plupart, de manière naturelle, par le jeu de la sélection, de la hiérarchie de groupe et de la richesse variable du milieu.

S'il a sans doute commencé - comme tous les animaux - par agir de manière passive à des pressions de son environnement, l'homme a pourtant peu à peu développé une conscience nette de ces deux pôles qui semblent antinomiques de premier abord. L'édiction de règles et de lois - précédées par les coutumes et les tabous - a conjointement aux religions aidé l'homo sapiens à fixer les limites acceptables par son espèce.

Un parallèle intéressant pourrait être dressé entre la psychanalyse et la survie d'une espèce. Si nous définissons les actions de survie de chaque individu comme étant le ÇA de l'espèce (satisfaction immédiate) et les actions de chaque individu tendant à faire survivre l'ensemble de l'espèce comme le SURMOI de l'espèce (long terme) les règles humaines pourraient être identifiées au MOI de l'espèce...

LA RELIGION COMME RÉGULATEUR SOCIAL

Il est intéressant de noter que ces deux conditions transparaissent dans la plupart des religions et des concepts philosophiques que nous connaissons. Les croyances ont de tout temps intégré cette dualité indispensable à la survie de l'espèce, cette idée de bien et de mal de Dieu et de Diable, de Jeekyll et Hide. Nulle théorie - sinon quelques déviations aberrantes - n'ont recherché la destruction du groupe même par lequel elle était prônée. Au contraire, la plupart de concepts de bien et de mal ont mis en avant des préceptes par lesquels la survie de l'espèce (sinon de son "élite") était assurée, ce qui entraîne bien évidemment l'acceptation des instincts de chacun mais pose les limites de leur usage.

Sans vouloir entrer en discours théologique, et pour prendre l'exemple de la religion chrétienne, il est frappant de constater que le mal n'est rien sans le bien et réciproquement. Notre religion a toujours accepté le fait que les individus cherchent à survivre, mais a posé les limites de cette recherche par diverses lois et préceptes bien connus. Il est intéressant de noter que lorsque Yahvé - dont la traduction est "Il est" ou "Il fait être" qui pourraient être interprétés par Il permet l'existence - dicte ses commandements, ceux d'entre eux qui, par la suite correspondront aux sept péchés capitaux ne sont que des règles de survie de l'espèce... ne parlent-ils pas, du reste, du prochain - c'est à dire celui qui vient, celui qui naîtra... dressons donc la liste des cinq derniers commandements à la lumière de ce que nous avons vu plus haut

- Tu ne commettras pas de meurtre.
- Tu ne commettras pas d'adultère.
- Tu ne commettras pas de vol.
- Tu ne témoigneras pas à tort contre ton prochain.

Tu n'auras pas de visées sur la femme de ton prochain. Tu ne convoiteras ni la maison de ton prochain, ni ses champs, son serviteur, sa servante, son bœuf ou son âne, ni rien qui appartienne à ton prochain.»

À la (re) lecture de ces quelques lignes, il devient évident que ces règles existent principalement afin de "contrer" les trois instincts de survie que nous avons vus plus haut, de permettre à chaque individu de penser à sa propre survie sans empiéter sur celle de son prochain

D'autres parallèles pourraient être tracées : L'entrée dans l'église par le baptême en présence de parrains pourrait symboliser l'acceptation par l'espèce d'un nouvel individu. Cet individu est accepté vierge de tout péché (il n'a pas enfreint les règles du surmoi de l'espèce) et à sa place dans ladite société mais s'il commet un péché mortel (péché commis en toute connaissance de cause et avec la volonté de faire le mal) il fait perdre au pécheur la grâce divine

que seule la confession lui fera recouvrer, et l'expose à la damnation. Il serait intéressant de poursuivre la comparaison avec d'autres religions, mais les connaissances me manquent ici.

Un dernier point intéressant concernant la relation que porte une société à sa religion serait celui portant sur sa vision de l'existence après la mort. La plupart des doctrines défendent l'idée d'une vie éternelle après la mort, qu'elle se passe dans un lieu plus ou moins agréable dépendant de l'attitude de la personne au cours de sa vie. Si on dresse un parallèle entre ce que nous avons vu plus haut et ce concept on peut en tirer les hypothèses suivantes : la vie éternelle, après le décès, serait la place laissée par le défunt dans la mémoire collective; si la vie du trépassé a été "positive" et a apporté beaucoup à l'espèce cette dernière va garder dans sa mémoire (qu'elle soit psychique ou physique) la trace positive de cette personne.

Cette "béatification" peut répondre à des critères aussi divers que la moralité, la richesse, l'esprit d'entreprise ou le dévouement, modèles sociaux dont l'exemple, s'il est suivi, pourra améliorer la société dans son ensemble.

À l'inverse, la damnation correspond à une trace négative "éternelle" du défunt. Il est intéressant de noter que le choix du "classement" du défunt change selon le groupe culturel depuis lequel il est observé et jugé... Le général Custer n'a sûrement pas la même image chez les Américains que chez les rescapés des tribus indiennes...

Nous avons donc vu que les règles de vies imparties aux hommes seraient dictées par un équilibre entre le "bien" et le "mal", que c'est cette ambivalence même qui rend l'espèce humaine viable et "expansive". Il faut croire que chacun porte en nous cette envie de croissance de l'espèce, liée intrinsèquement à celle de l'individu. Ceci me pousse à lancer un caillou dans la mare : partant du principe que chaque individu se bat pour sa propre survie, ou pour sa reconnaissance en tant que partie utile de l'espèce, je pense sincèrement qu'il n'existe aucune action gratuite; que chacun d'entre elles poursuit un but que Maslow qualifierait de besoin d'appartenance ou de spiritualité.

La survie de l'homme dépend aussi essentiellement de sa possibilité de se situer dans un groupe qu'à satisfaire les besoins découlant de cette situation.

LE QUATRIÈME INSTINCT

Cette poursuite d'un but social, cette recherche permanente à "faire avancer les choses" que nous avons déjà effleuré plus haut en terme de conscience du "sur-moi de l'espèce" est ce qui différencie l'espèce humaine d'une autre. Cette tendance prend une telle place dans l'existence de chacun et est si présente dans l'éducation que, sans affirmer pour autant qu'elle fasse partie des gènes de l'espèce je pense qu'elle peut être qualifiée de quatrième instinct. Mais dans un sens bien plus strict que celui dans lequel il est habituellement employé; dans le sens d'un besoin indispensable au bon fonctionnement, voire à la bonne régulation de toute la machinerie humaine, physique et psychique. Afin de satisfaire à ce quatrième instinct, l'homme a besoin de vivre une corrélation entre deux facteurs : le groupe dans lequel il est amené à graviter (quel qu'en soit le nombre d'individus) et son aptitude (son éducation) à maîtriser les modes de communication du-dit groupe - donc à en comprendre les codes et à savoir les reproduire de manière compréhensible par son entourage.

Nous pourrions définir ce quatrième instinct comme étant celui du "bien-être social". Ce besoin ne serait pas, à la différence des autres, placé comme un étage distinct dans la pyramide de Maslow, mais comme étant présent à chaque étage (étape ?) de la réalisation d'un individu. Je pense que le bien-être ressenti par le petit enfant qui a réussi à se nourrir ressemble à celui du politicien ayant fait passer un message important. Cet instinct de bien-être social est celui dont la satisfaction est tributaire de l'envoi adéquat d'un message et de sa quittance par l'entourage visé¹. Le message ne doit pas forcément être ponctuel ou verbal; un jeune à l'habillement différencié ressentira une satisfaction de cet instinct simplement par la reconnaissance qu'auront ses pairs de son appartenance au groupe. La plupart (sinon la totalité) des messages (des actions cf plus bas) que nous émettons sont de nature à satisfaire ce quatrième instinct. L'homme se trouve donc être une sorte d'émetteur perpétuel qui, comme un animal marqué, transmet perpétuellement sa position aux autres membres de l'espèce.

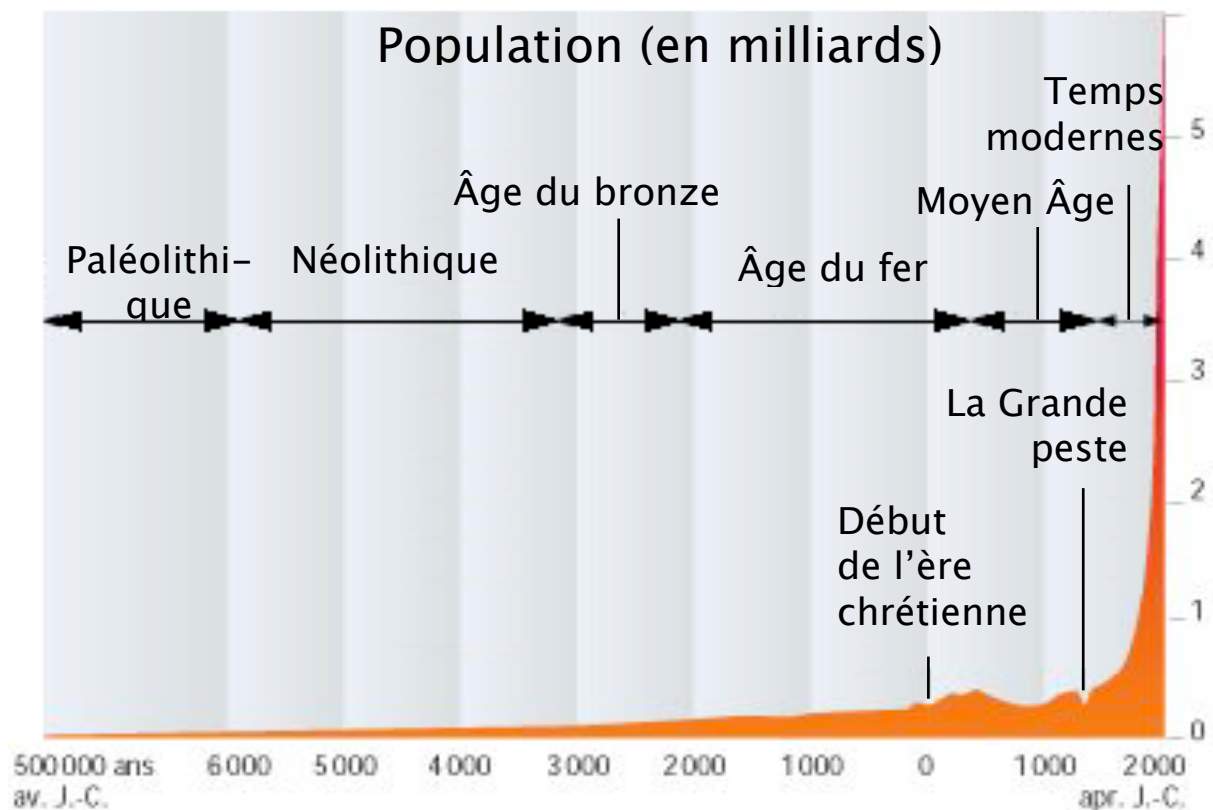
De nombreux exemples dans le monde animal montrent que la survie d'une espèce peut aussi être mise en danger par la prolifération de ses membres. si aucune régulation naturelle ne vient juguler cette croissance, des dysfonctionnements sociaux et des maladies peuvent apparaître chez les membres du groupe concerné. Il paraît certain que les mêmes types de syndromes font leur apparition chez l'être humain en cas de trop forte densité. mais nous verrons plus bas que cette densité ne tient pas forcément seulement à la masse démographique sur un territoire géographique donné, mais est aussi tributaire d'autres territoires qu'il nous reste à définir.

¹ L'entourage visé peut aussi être le propre émetteur, dans le cas de la satisfaction d'un besoin primaire.

LES TERRITOIRES

Pour les espèces animales, la notion de territoire est relativement simple. Chaque individu a le besoin d'un certain espace vital, dépendant de sa nutrition, de ses habitudes sociales et de son milieu (riche ou pauvre). La régulation, comme nous l'avons vu plus haut, se fait naturellement en fonction de la richesse du milieu, des tolérances de chaque individu et de la sélection naturelle.

Par son aptitude d'adaptation, l'homme a réussi à transgresser ces règles territoriales. Le nomade devait parcourir de longues distances pour trouver de quoi se sustenter, régulant ainsi naturellement le nombre d'individus composant la horde en fonction du nombre de proies, du climat, du terrain et de la richesse des cueillettes. Avec l'apparition de l'agriculture, puis des transports ainsi qu'à chaque évolution technique importante (et l'internet n'en est pas des moindres), toutes les données démographiques ont été - à de nombreuses reprises - chamboulées. Chaque invention ou presque ayant permis et/ou obligé l'être humain de cohabiter avec un plus grand nombre de congénères et l'espèce n'ayant pas évolué plus rapidement que d'autres, comment se fait-il que nous puissions continuer à cohabiter alors que la population mondiale, il y a peine quatre cents ans équivalait à celles des États-Unis aujourd'hui ?



Je pense que la possibilité de survie de l'homme dans cette multitude dépend essentiellement d'une capacité qui lui est propre : celle de se créer, ou de s'associer à de multiples territoires (tangibles ou on) s'imbriquant les uns aux autres et possédant chacun ses règles, limites, caractéristiques et tolérances propres. Ces territoires auxquels il s'associe peuvent être physiques (ma maison, mon pays), culturels (ma langue, mon accent, ma religion, mon statut social etc.) idéologiques (mon avis sur tel ou tel sujet, ce pour quoi je suis d'accord de me battre) ou annexes (le sport que je pratique, mes goûts musicaux etc.) Il est intéressant de noter que la plupart de ces territoires ont deux particularités :

- Ils sont définis par le groupe en ayant pris possession et en deviennent une espèce de plus grand dénominateur commun.

- Moins leurs frontières géographiques en sont définies, plus ils ont besoins de marqueurs identifiants de la part de leur membres (habillement, langage etc.)

Plus on réfléchit à ce concept de territorialité pour l'être humain, plus on se rend compte qu'il existe aujourd'hui une confusion fréquente entre la notion de territoire et celle de groupe, que la notion de territoire n'est importante qu'au sein d'un groupe donné, possédant ses propres frontières, et en fonction des interactions de ses membres. À titre d'exemple pour ce qui précède, prenons un cas que tout le monde connaît : une école de la scolarité obligatoire.

Au début de la journée, tout le monde arrive sur place, en revendiquant une double appartenance : à l'établissement et à un monde extérieur à l'école - plus ou moins flou pour les spectateurs. Les élèves vont marquer leur appartenance au groupe "école" par leur habitude à se mouvoir dans les bâtiments et à la manière qu'ils ont de le faire, aux "places réservées" pour les plus ou moins grands, à une attitude plus ou moins sympathique envers les divers intervenants adultes et à une allure plus ou moins scolaire (et bien avant l'entrée en classe). Ils disent tous : je suis conscient de faire partie du groupe des élèves dans cette école et voici la place que j'y revendique. Quant à leur appartenance à un monde extra-scolaire, il sera défini par l'habillement, le suivi ou non de la mode, les sujets de discussion et le niveau de langage utilisé, le charisme, l'appartenance à divers groupes (foot, bande de copains, "vélotorisé" ou non) ou encore le fait d'avoir des attitudes plus ou moins "légal" en dehors de l'école (fumée, sorties etc).

L'amalgame de ces deux appartenances donnera une sorte d'image double : l'image de l'élève nuancée par celle de l'enfant; image qui lui permettra ou non de prendre exactement sa place au sein du collège et, une fois les portes fermées, au sein de sa classe.

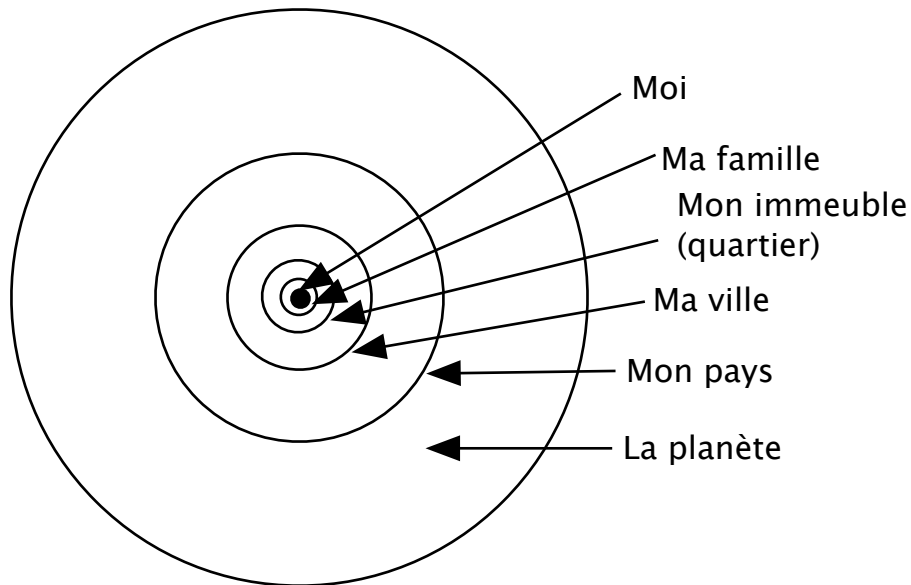
Les adultes, maîtres, direction, concierges et autres intervenants ont les mêmes doubles contraintes - privées et scolaires - mais avec plus de moyens de revendication. La règle reste toutefois la discrétion dans les marquages privés : pas de trop grosse voiture, pas d'habillement excentrique (Ô éternel loden), pas de richesse trop marquée etc. Mais l'oeil exercé pourra néanmoins toujours saisir l'écharpe un peu longue du prof de dessin, le serviette surgonflée du prof de français, les chaussures montantes du prof de sciences ou de psycho et le gilet Lacoste du doyen ou du Maître Supérieur. Ce même oeil pourra noter les parcages (places réservées tacitement ou non) les heures d'arrivée et le passage plus ou moins prolongé dans le sas obligatoire : la salle des maîtres; endroit magique servant à faire justement la transition entre le monde extérieur et le scolaire. Les salles des maîtres ont aussi leurs prérogatives, priorités, habitudes et autres marques. L'état du casier de chacun, la place qu'il prend à table, café ou thé, fumée ou non, rire ou pas... tout tend à définir la place de chacun au sein du groupe des maîtres de l'établissement.

À la sonnerie, tout ce petit monde va se redistribuer dans les différentes classes et devoir se redéfinir par rapport à un nouveau public. Tel maître rigolard va se transformer en pervers revanchard, tel élève qui était en train de terroriser des plus petits dans la cour va fondre en sanglots et telle "veuve sicilienne" morbide va se transformer en excellente élève le temps d'une composition.

Nous avons donc maintenant un territoire - l'école, subdivisé en plus petits territoires - les salles, occupés par des groupes - les classes et les maîtres. Ces territoires semblent n'être composé que de pièces plus ou moins grandes, disposées les une à côté des autres, souvent sans signe distinctif d'importance ou de degré et pourtant chacune sera hiérarchisée et définie en fonction du groupe qui l'occupe. Si un nouvel élève arrive au sein d'une des classes, trois cas de figure peuvent se présenter : Soit il correspond suffisamment à la moyenne du groupe-classe et devient un nouveau membre de ce groupe sans que ce dernier ne change vraiment. Soit son image présente une trop grande différence avec celle des autres et le groupe même est obligé de changer pour qu'il en devienne membre (il faut que la majorité du groupe y trouve un intérêt). Soit il ne fera pas partie du groupe, en y restant extérieur ou en le subdivisant en nouveaux groupes plus compatibles.

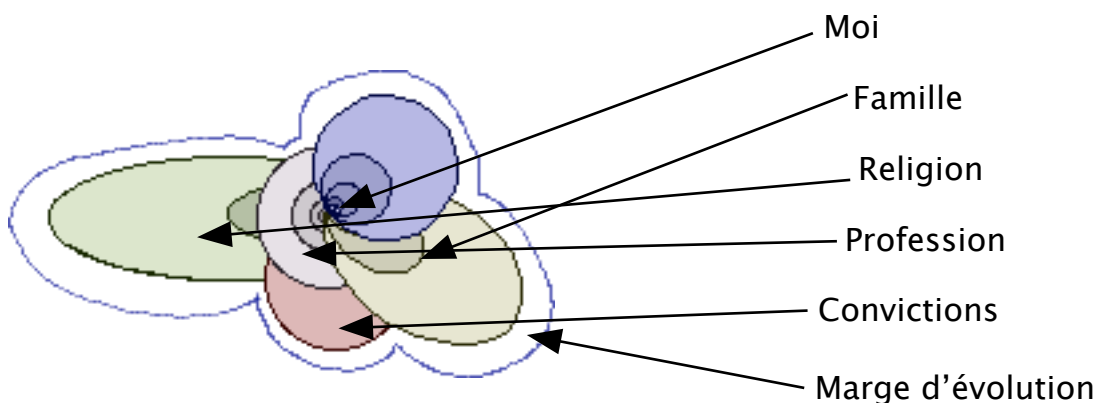
LES ZONES

La vision habituelle d'une société - ou de la situation d'une personne au sein de celle-ci - se compose de cercles concentriques. Depuis qu'ils sont tout petits, nous apprenons à nos enfants à se situer dans une sorte de géographie mentale changeant d'échelle en fonction de son appartenance à un groupe plus ou moins grand. cette "géographie" prend la forme suivante :

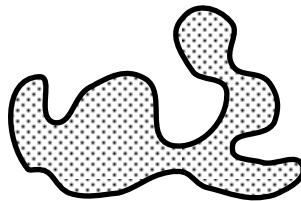


Mais, assez rapidement, on se rend compte que ce classement pourrait être fait pour de multiples domaines, qu'ils soient culturels, sociaux, religieux ou même physiques (moi, mes résultats scolaires, ma classe, ma section, mon degré, mon système éducatif ou encore moi ma fonction, ma profession, mon secteur, mon salaire, mon pouvoir d'achat etc...).

La visualisation d'une personnalité pourrait donc être plus proche d'une représentation telle que celle-ci :



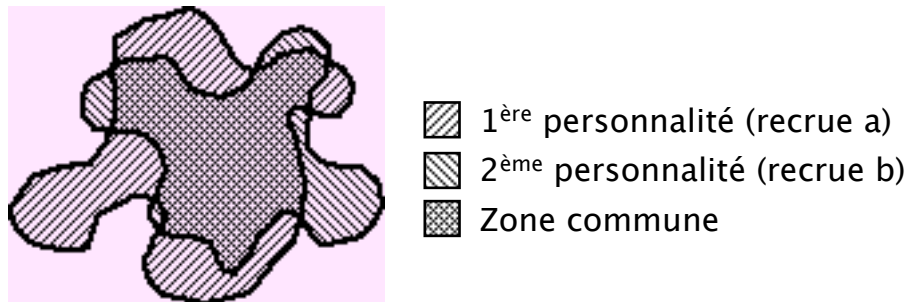
Cette “image de la personnalité” (incomplète bien sûr) est formée par la situation de l’être par rapport à tous les territoires auxquelles il appartient. La marge d’évolution est l’espace dans lequel il est susceptible de se mouvoir sans renier ses acquis et sans changer de zone (jouer au volley-ball à quatre est-ce déjà du beach-volley ?). En simplifiant la figure précédente, nous arriverions à une espèce de représentation des zones humaines ressemblant plutôt à une masse informe qu’au cercle ou à la pyramide auxquels nous étions habitués.



Cette espèce d’amibe, dont les formes peuvent changer au gré de ses découvertes est nourrie par les expériences qu’elle traverse ainsi que par les découvertes et les options qu’elle prend sur de nouveaux “territoires” . Comme nous avons vu plus haut que ces territoires ne peuvent seulement être définis en tant que tels mais sont aussi tributaires de la population et de l’état du groupe le formant, nous les appellerons des “zones”. Une zone, pour exister chez un individu, doit répondre à deux critères que j’appellerai la reconnaissance réciproque : l’individu doit reconnaître l’existence du groupe ou du territoire impliqué et le territoire ou le groupe doit (ou devrait) pouvoir impliquer l’individu sans perdre son identité (pour faire partie du groupe “footballeurs” un joueur potentiel doit savoir jouer à ce jeu et savoir qu’il y joue et les autres joueurs de football doivent pouvoir jouer avec lui sans changer de règles et en continuant à jouer au football).

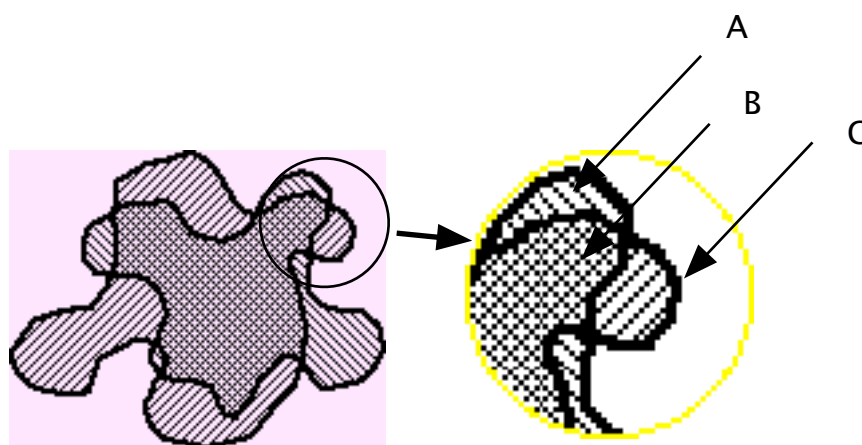
Il apparaît donc soudain clairement que deux dimensions sont nettement insuffisantes pour se situer dans la société tant les facteurs d’identification sont divers et multiples. Mais il se trouve que nous continuons tout de même, en communiquant, à essayer en permanence de nous situer les uns par rapport aux autres. D’où cela vient-il et comment est-ce possible ? Essayons de schématiser une relation (discussion) entre deux personnes et pour ce faire, prenons un exemple simple : Il s’agira de deux recrues (a & b) discutant d’une justification possible de faire une longue marche dans un bon esprit. Ces deux personnes, par la formation du groupe, ont en commun un multitude de zones, ce qui en fait des personnalités très proches (même âge, même culture, etc...). Cette proximité est encore exacerbée par une corrélation tempo-

relle et factorielle (ils se destinent à réaliser la même activité au même moment), ainsi que par une fonction sociale momentanée égale (recrues sous les ordres des mêmes personnes). Représentons cette situation de communication par le schéma suivant :



La zone commune représente tous les points communs, points sur lesquels la discussion ne porte pas de prime abord et les “oreilles” individuelles montrent la pierre d’achoppement à leur entente.

Lors de la discussion, chacun va essayer de convaincre son interlocuteur de ses raisons, il essaiera en fait de faire glisser la zone de l’autre afin qu’elle corresponde à son avis. Ce “glissement” pourra se passer en fait de la manière suivante.



Les deux personnages ont en commun la partie B, qui pourrait être, par exemple, formée des zones “éthique”, “culture” et “famille” et représenter leur mécontentement commun de devoir faire leur école de recrues. La recrue b pense (A) : « Cette marche ne sert à rien, je n’aime pas marcher, je n’aime pas être là et je ne vois donc pas l’intérêt de l’effectuer sans traîner la patte. » Tandis que l’autre se dit (C) : « Je n’aime pas être là, je n’aime pas marcher, et cette marche ne sert à rien, mais comme je dois la faire avec d’autres camarades et qu’ils risquent de pâtir d’une mauvaise attitude de ma part, je vais essayer de la faire sans rechigner. ».

Au moment où la discussion s'ouvre sur le sujet, elle va bien évidemment porter sur l'esprit de camaraderie dont l'approche différencie les deux avis donc à une acceptation par l'autre de l'existence d'une zone plus grande ou encore inconnue. Il découle de ce qui avait été dit plus haut (double réciprocité) que pour la recrue b ait envie de tenir compte de ses camarades, il faut que cette camaraderie puisse trouver sa contrepartie dans une reconnaissance de la part de ces derniers.

LE (DÉ)CODAGE

Les théories d'approche des langues présentent une bonne ébauche de ce que peut être une situation de communication. Cette vision linguistique pourra nous servir de base pour essayer de comprendre ce qui se passe en cas de contact social. Les situations de communications se composent principalement d'un émetteur, d'un récepteur, d'un canal (livre, air etc.) d'un message, d'un code et d'un référentiel. Je pense (et ceci sera développé plus bas) que cette approche peut être étendue à tout comportement humain.

Les anecdotes ne manquent pas pour illustrer l'importance des codes de communication au sein d'un groupe et des implications d'une mauvaise gestion de ces derniers. Comme exemple, mettons face à face une seule personne - dans notre cas le Président Nixon - et un pays tout entier - ici le Nicaragua - pendant un laps de temps assez court - mettons trois secondes. Cet exemple est intéressant car il met en relation un homme à la position sociale excessivement bien définie avec tout un peuple qui donc, d'après la loi du plus grand dénominateur commun devrait avoir une réceptivité étendue et une "inertie sociale" relativement grande.

M. Nixon, donc, sortant de son avion présidentiel devant une foule importante composée entre autres de cameramen de la télévision nationale s'arrête sur les marches et - début du message - fait le double signe de la victoire en dessinant deux "O" avec ses pouces et ses index réunis - fin du message, durée quelques secondes - S'étonnant de la froideur dans laquelle son séjour se déroulait, le Président apprend que le signe composé d'un "o" à l'aide du pouce et de l'index signifie "sodomite" dans la plupart des pays sud-américains. Il venait donc, à sa descente d'avion, sans prononcer un seul mot, d'envoyer tout un peuple se faire voir chez les grecs. Il serait difficile de vérifier exactement l'importance des suites de ce geste, mais il n'a certainement pas poussé le Nicaragua à voir les États-Unis comme un pays auquel faire confiance. De là à dire que tout l'avenir de ce pays s'est joué sur trois secondes... c'est un pas que nous ne franchirons pas ici.

En dehors de faits aussi concrets que celui énoncé plus haut, les erreurs de codage ou de décodage sont monnaie courante dès le moment où l'individu est appelé soit à communiquer dans un environnement inhabituel ou à communiquer de manière inhabituelle ou alors de transmettre un message inhabituel. L'exemple-type du malaise que peuvent créer ces erreurs de codage est le fait de "mettre les pieds dans le plat" situations dans lesquelles le gaffeur et

son entourage sont immédiatement et excessivement mis mal à l'aise par un mauvais jugement de la situation de communication.

L'intérêt d'un bon (dé)codage sera donc d'obtenir une satisfaction du quatrième instinct rapide et efficace. Plus les zones traversées par l'émetteur (ou projecteur, cf plus bas) seront diverses et étendues, plus ses techniques de (dé)codage devront être pointues et efficaces. L'apprentissage des (dé)codages dure toute une vie, entrecoupé de moments de "repos" pendant lesquels l'être humain va se confiner dans des zones connues, sortes de havres dont il connaît bien les fonctionnements et dans lesquels il saura pouvoir satisfaire sans efforts à son quatrième instinct.

* * *

TOUS ÉMETTEURS ?

L'être humain est évidemment social. Habitué depuis sa naissance à un contact quasi permanent avec ses congénères, il apprend - ceci n'est pas nouveau - à communiquer, c'est à dire à "être en rapport avec (petit Robert)" ce rapport est absolument permanent, de nombreux exemples montrent que la communication entre en jeu dès qu'un contact a lieu, qu'il soit verbal, physique, visuel, olfactif ou autre. Nous savons aujourd'hui que, même avant sa naissance, l'homme réagit à tout stimulus externe par une modification de son comportement présent ou futur. Loin de moi l'idée de simplifier l'homme en une espèce de chien de Pavlov mais je pense qu'on pourrait le comparer à un être sophistiqué ayant pour mode de fonctionnement la recherche perpétuelle d'un certain "confort". La définition que je donnerais à ce terme confort est : tout ce qui, d'une manière ou d'une autre, place un être dans une position lui permettant de satisfaire son instinct de bien être social

Au vu de ce qui précède, un problème se pose immédiatement : en fonction de la place de chaque homme dans la société, le jugement porté sur lui sera différent selon l'appartenance ou non de ses "juges" au même référentiel social. Une personne peut, en effet, avoir un comportement ayant plus ou moins d'influence sur un groupe plus ou moins grand.

J'ai décidé de choisir comme terme pour définir l'être humain agissant au sein d'une société celui de **projecteur**. Une personne ou un groupe deviennent projecteur dès le moment ou elles émettent un message perceptible par d'autres, que ce message se traduise sous forme verbale gestuelle, active ou, comme nous le verrons plus tard d'une des multiples manières perceptibles par d'autres. Ne désirant pas qu'un amalgame se fasse avec les situations de langage, j'ai volontairement choisi le terme d'action pour définir tout message perceptible. Les "récepteurs" d'une action pourront être de deux types : Ils seront soit des **écrans**, touchés volontairement ou pas par les actions d'un projecteur, soit des **cibles**, vers lesquels le projecteur s'est tourné et à volontairement dirigé ses actions.

Le niveau d'influence sociale, que nous appellerons impact social du projecteur (sans jugement de valeur en bien ou en mal) sera dépendant principalement de trois facteurs (exemples entre parenthèses) :

1. Le référentiel social

Une même action n'aura pas la même impact selon :

- L'époque (impact social d'un sorcier au XIVe Siècle ou aujourd'hui) et le temps (on n'agit pas de la même manière à huit heures le matin ou à 23 heures)
- La culture (polygamie selon les religions)
- L'identité du projecteur (groupe ou individu, âge, conscience...)
- Le lieu (un short ne sera pas perçu de la même manière à la plage qu'au bureau)
- Le niveau (ressenti) social (ce qui peut être acceptable dans un match de foot ne le serait pas lors un opéra)
- Le "niveau de crise" dans lesquels le groupe vit au moment de l'action (tuer en temps de guerre n'est pas jugé de la même manière en temps de paix).

2. La diffusion

Le nombre d'individus impliqués (touchés) par les actions du projecteur.

Ce nombre n'est pas forcément en rapport avec celui des interlocuteurs impliqués lors de l'action du projecteur, ce dernier n'ayant pas forcément la maîtrise de sa diffusion (un crime n'implique que deux personnes : son auteur et sa victime; selon qu'il est découvert ou non, son impact social sera nettement différent)

La répétition du message ainsi que sa force de projection (revendication ou non, conscience du projecteur ou non, prise de responsabilité ou non)

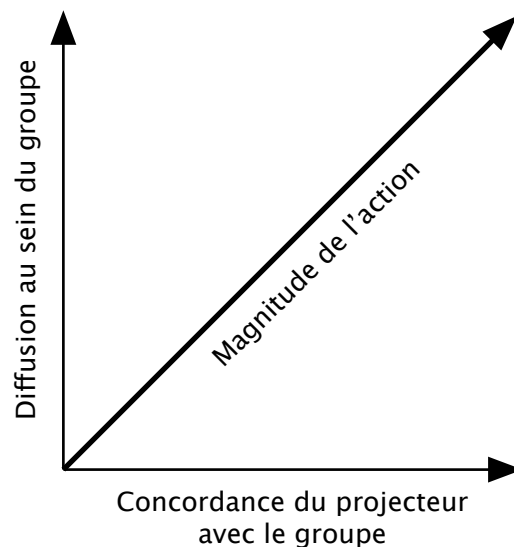
3. La concordance

L'impact social d'une action sera aussi fortement influencé par le niveau d'intégration du projecteur dans le groupe-cible, cette intégration dépendra des deux facteurs ci-dessus pondérés par la possibilité et le désir d'intégration du projecteur dans le référentiel (une critique à un chef aura des implications différentes selon les aspirations, l'âge et l'ancienneté du projecteur). Ainsi que du désir du groupe social concerné d'intégrer ou non le projecteur.

La concordance peut être liée à de multiples référentiels : spatiaux, temporels, économiques, ethniques, spirituels, culturels, patriotiques, collégiaux, "générationnels", artistiques, sentimentaux etc. Plus nombreux seront les points communs entre le projecteur et le groupe-cible et plus la concordance sera forte.

Ces trois facteurs vont en définir un dernier, celui qui nous intéressera tout au long de cette étude et à mesurer l'impact social d'une action : La magnitude. Elle nous servira à juger de "L'importance" d'une action et est étroitement liée au référentiel social et à la diffusion. Une action à très forte diffusion peut avoir un impact social de très faible magnitude selon la concordance du projecteur avec le groupe récepteur. Il est notable que la répétition d'une même action peut aussi avoir comme effet d'en augmenter la diffusion. Un exemple en est le manque de tolérance à l'égard de certains étrangers ou de certains élèves, classés en fonction de leurs actions répétitives et dont chaque nouvelle action obtient un écho de très forte magnitude.

Afin qu'une action atteigne une magnitude maximale dans un groupe donné, il faut donc que la concordance ainsi que la diffusion soient fortes au sein de ce groupe.



Si l'action est appelée à transgresser les frontières du groupe et à être diffusée en dehors, il faut qu'il y ait non seulement fortes concordance et magnitude, mais, en plus, que le projecteur et les récepteurs partagent au moins une partie du même référentiel social (schéma)

LES ACTIONS ET LEUR UTILITÉ.

Le comportement des individus membres d'un groupe auront toujours une fonction pour le projecteur. Ces actions peuvent être volontaires ou non, ponctuelles ou récurrentes. Par action j'entends bien absolument tout comportement pouvant être observé (vu) par les autres membres. Quelques exemples - non exhaustifs - sont donnés en italique.

1. Actions d'auto-protection :

Servent à éviter les attaques à celui qui les emploie et seront donc souvent des preuves d'innocuité. Elles se traduisent par des gestes, un habillement, des paroles et des actes mesurés, et les plus discrets possibles. Toute prise de position est évitée ou alors prise en corrélation avec le profil-type du groupe

Timidité - position renfermée - sourire de convenance - voix blanche. Peu d'informations filtrent sur l'éventuelle appartenance à d'autres groupes - Échanges du type météo

2. Actions d'identification :

Montrent l'appartenance de celui qui en fait l'usage à un certain nombre de groupes. Ces actions peuvent aussi être en corrélation avec celles du groupe dans lequel elles ont lieu, dans ce cas, elles deviennent des actions d'intégration

Volubilité - échange de référentiels - recherche de "points communs" - partage de sentiments communicatifs (rire ou colère) – essais pour situer l'autre le mieux possible - Échanges sur la situation actuelle ou un point majeur de l'actualité

3. Actions d'intégration:

Sont calquées sur la ligne générale du groupe. Peuvent tenir entre autres du niveau de langage, de l'habillement, des intérêts etc...

Attitude plus posée, c'est durant cette phase que le nouvel arrivant va être jaugé et qu'il aura éventuellement une chance de "prendre du galon". Certains kamikazes essaient - parfois avec succès - de choisir un seul membre et de s'identifier à lui. Échanges sur le groupe ou du type moi-je.

4. Actions de gestion :

Servent à gérer les interactions qu'il peut y avoir entre plusieurs groupes. Les actions de gestion demandent une bonne connaissance des codes employés dans les divers groupes mis en relation et exigent de celui qui les emploie qu'il ait une appartenance à un groupe (et pas forcément à l'un de ceux mis en relation) bien marquée.

Attitude professionnelle, on emploie des codes, le jargon est la seule langue parlée et les sentiments personnels n'on pas cours. Gare à celui qui n'aura pas la bonne attitude lors d'une action de gestion.

5. Actions de revendication :

Servent à définir clairement l'appartenance du projecteur à un groupe (groupe-cible ou groupe-écran) ou à une caste (voir plus loin). Peuvent avoir comme but de faire évoluer le "groupe-cible" dans une autre direction. Une action de revendication acceptée et avec un impact social de forte magnitude fera changer l'identité du groupe.

Phraséologie du type "On devrait tous faire ceci" ou "S'il ne se passe pas cela, alors je vais faire telle chose..." Les commentaires portent plus souvent sur le mode de fonctionnement du groupe.

6. Actions de prise de pouvoir :

Cherchent à asservir les cibles à un autre groupe ou à une autre caste. Elles demandent à celui qui les emploie de prouver que le groupe pour lequel il revendique présente de gros avantages par rapport à celui (ceux) des cibles.

Il s'agit ici de prouver "Qu'il a été décidé que..." et que l'on doit absolument "faire" ceci ou cela. Le projecteur doit avoir les attributs de l'autre groupe (habillement, jargon etc). Il joue parfois à gérer ou à s'intégrer mais souvent sans succès. Il ne sera jamais l'égal des autres. Il est intéressant de noter que les actions de prise de pouvoir peuvent aussi se traduire par une position visiblement en retrait (l'inspecteur assis au fond de la salle et restant muet comme un tombeau)

7. Actions de retrait :

Comme les actions de revendication, elles montrent le manque total d'appartenance du projecteur au groupe-cible, mais sans avoir comme but l'acceptation de ces différences par le groupe. Elles cherchent souvent à montrer l'appartenance du projecteur à un groupe "inférieur".

Phrases du type "Vous savez, je ne suis pas comme ça - ce n'est pas important - ce n'est pas grave..." traduisant souvent un refus de combattre ou du moins l'appartenance à une "caste" (voir plus loin, profils d'un projecteur) inférieure.

8. Actions de re-cadrage :

Servent à changer l'identité du groupe. principalement de deux manières différentes : soit en le plaçant en rapport avec un autre référentiel, soit en transformant ses actions ou leur concordance.

Activités "hors-normes", aller boire un verre ensemble, présenter le groupe à d'autres et se confronter à leur avis. Faire prendre au groupe conscience de son importance ou de son insignifiance.

Seuls quatre types d'actions (intégration gestion, revendication et prise de pouvoir) seront considérées comme des actions de régulation, les autres impliquant une non-appartenance du projecteur au groupe.

Les profils principaux d'un projecteur

Dans chaque groupe, on retrouve les mêmes profils, les projecteurs semblent vraiment faire partie de "castes" au sein desquels certains comportements sont codifiés, quel que soit le groupe auquel ils appartiennent. Chaque caste a donc ses habitudes et ses comportements. Il est à noter qu'un individu peut changer très rapidement de caste et prendre un autre profil très rapidement (exemple de l'entrée d'un supérieur lors d'une réunion : l'ancien "chef" changera immédiatement de comportement)

1. L'observateur :

Il montre "profil bas", son but est de jauger le groupe, d'en observer les modes de fonctionnement et d'en estimer les possibilités et l'utilité d'une intégration. L'observateur ne présente pas encore de concordance avec le groupe-cible, il prend rarement position et n'a que des actions d'identification et de protection (je suis untel, je viens pour ceci ou cela, je suis ou ne suis pas un ennemi)

2. Le postulant :

Son but est déjà de créer une concordance, de s'intégrer au sein du groupe et d'en acquiescer les codes. Il désire faire partie du référentiel et, à cet effet présente des actions d'intégration et d'auto-protection.

3. Le participatif :

Il est intégré; sa concordance est maximale. il fait partie du groupe et se satisfait de son fonctionnement au sein de ce dernier. Il trouve réponse, en son sein, à de multiples questions utiles à son bon fonctionnement au sein d'autres groupes. Le participatif et le groupe sont souvent identifiés comme un seul et même projecteur.

4. Le challenger :

Son but n'est plus l'intégration au groupe : il est le groupe. Il en connaît les modes de fonctionnement, les codes et les possibilités. son but est maintenant d'en prendre le contrôle afin de le faire évoluer dans une de deux directions : Soit de donner aux actions du groupe une magnitude plus grande, auquel cas il se prépare à devenir un gestionnaire. Ou alors de se servir du groupe pour donner une plus grande magnitude à ses propres actions dans le cas où il se prépare à devenir un régent.

5. Le gestionnaire :

Son travail est maintenant d'orienter les actions du groupe vers une magnitude maximale, il trie les actions individuelles afin de n'en garder que la part qui lui paraît concorder le mieux possible avec les objectifs du groupe. Sous l'action des gestionnaires, le groupe change souvent d'identité et se transforme jusqu'à atteindre un nouveau statut de projecteur, à la magnitude plus grande. Le gestionnaire est généralement accepté par le groupe, il arrive souvent que des membres du groupe initial doivent refaire tout le processus afin de s'intégrer à la nouvelle image qu'il se donne.

6. Le régent :

Il ne fait déjà plus (ou n'a jamais fait) partie du groupe, il est un projecteur par rapport à ce dernier. Les actions du groupe sont différenciées des siennes et il se prépare à devenir un intervenant ou un observateur dans un autre groupe. S'il désire réintégrer le groupe, il faudra que tous les membres redéfinissent leurs positions respectives.

7. L'intervenant :

Il est ou est devenu extérieur au groupe. Il lui sert essentiellement de point de repère et à se situer par rapport à d'autres groupes aux actions de magnitude souvent plus grande.

8. Le fuyard :


pour une raison ou une autre, il ne désire plus être identifié au groupe; soit que le groupe ne l'accepte plus, soit que sa concordance soit devenue trop faible pour que ses actions lui apportent quelque chose. Son seul but est souvent de justifier de son appartenance à un autre groupe pour se distancer de celui dans lequel il se trouve sur le moment.

9. L'alien :

Contrairement à l'observateur, ne peut ou ne veut pas faire partie du groupe. Une assimilation remettrait en cause une appartenance à d'autres groupes présentant une trop grande importance pour lui. Son attitude principale sera le déni de toutes actions du groupe et leur recadrage systématique. Peut être considéré comme une sorte de clone entre un observateur et un fuyard

Emprise ↑

Profils	Actions						
	Auto-protection	Identification	Intégration	Gestion	Prise de pouvoir	Retrait	Recadrage
L'observateur	✗	✗	✗				
Le postulant	✗	✗	✗	✗			
Le participatif	✗	✗	✗	✗	✗		
Le challenger		✗	✗	✗	✗		
Le gestionnaire			✗	✗	✗	✗	
Le régent				✗	✗	✗	✗
L'intervenant					✗	✗	✗
Le fuyard	✗					✗	✗
L'alien	✗	✗					✗


 Actions e
 profils de
 régulation

Nous voyons dans ce schéma apparaître le caractère “cyclique” de l’évolution d’un projecteur au sein d’un groupe, les actions de revendications, absentes du tableau, ont comme fonction principale de créer la “balance” de l’impact du projecteur au sein du groupe, c’est à dire de marquer ou d’estomper sa corrélation avec le groupe (la diffusion restant constante) et de faire varier la magnitude de ses actions. Chacune des case du tableau ci-dessus correspond à un **territoire**, comparable à ceux schématisés plus haut sous forme d’ovales plus foncés (cf p. 9)

Le territoire

Une fois que chaque projecteur aura défini son territoire (ou l'aura perçu d'une certaine manière - les autres pouvant en avoir une autre image) la plupart de ses actions serviront à le défendre ou à essayer d'en changer. Il est notable (entre autre chez les adolescents) qu'une mauvaise définition du territoire entraîne un comportement erratique de recherche de limites. J'ai remarqué aussi que lorsque le territoire de chacun est mal défini, cela peut commencer à créer cet "effet de foule" la rendant incontrôlable et imprévisible. Les actions de régulation font donc partie intégrale de notre comportement quotidien. L'intéressant sera maintenant de voir de quelle manière les revendications et régulations se feront entre individus d'un même groupe.

La plupart des actions dirigées vers une cible seront des actions de régulation, cette cible peut être unique ou plurielle (un autre groupe ou sous-groupe) le projecteur en fera usage pour définir son territoire. Selon le schéma précédent, il apparaît que les comportements liés à une position centrale dans le tableau correspondent plutôt à une grande influence au sein du groupe, c'est-à-dire aussi à une grande satisfaction du quatrième instinct. La plupart des émetteurs chercheront donc à se déplacer vers le centre par un comportement de régulation-revendication fréquent.

Comment se déroulent les changements de profil ?

Un des buts des membres d'un groupe est - comme nous l'avons vu plus haut - l'évolution du-dit groupe. Cette évolution peut se faire apparemment de manière homogène (le groupe reste le même et évolue comme s'il était lui-même un individu au sein d'un groupe plus vaste, formé d'autres "groupes individus") à la manière d'une équipe sportive faisant des progrès.

Dans la plupart des cas, toutefois, une évolution du groupe ne peut se faire qu'à la condition que ses membres changent de statut et que le groupe prenne une autre inertie ou une autre direction. Dans ce cas, les individus seront appelés à changer de profil, le régent sera peut-être éradiqué et les postulants pourront, par exemple, devenir participatifs. Ces changements de profils doivent être compris et avalisés par les autres membres du groupe ou du moins par la majorité importante de ce dernier. À cette fin, il est important que le projecteur exprime par une action quelconque son désir de changement. Cette action peut être faite directement au sein du groupe mais elle sera généralement d'abord testée en présence d'un ou de quelques membres d'une "caste" proche. L'action proprement dite devra être menée à un moment clé. L'intervenant aura tendance à s'adresser ou à intervenir juste après un membre de la caste dont il désire se démarquer ou s'approcher. Cette action peut avoir comme effet une re-définition de la fonction de chacun ou d'un petit nombre de membres. Elle peut être acceptée ou contrée si un autre postulant se lance sur la place en saisissant l'occasion.

Le changement peut aussi se faire en revendiquant l'appartenance à une autre caste au sein d'un autre groupe. Cette revendication peut aussi être tacitement induite par les autres membres ("Toi qui es ceci ou cela, tu dois savoir si ou comment cela ou ceci").

Les modes de fonctionnement au sein des groupes et la prise de territoire...

Il me paraît important ici, quitte à enfoncer des portes ouvertes de poser quelques corollaires aux points édictés ci-dessus :

- Plus une action sera proche du comportement “moyen” du groupe et plus sa magnitude sera faible. Un même comportement translaté au sein d’un autre groupe pourra avoir une grande magnitude.

- La magnitude d’une action impressionnante peut être insignifiante.

- La magnitude d’une action insignifiante peut être énorme, ce n’est pas notre propos ici de déterminer lesquelles auront eu volontairement une grande portée et la différenciation entre les actes manqués, les lapsus ou autres mais elle peut marquer le changement de statut au sein du groupe.

Nous parlerons ici de prise de territoire pour tout comportement impliquant un changement, même momentané, de statut pour l’un des membres d’un groupe (qu’il soit ou non le projecteur). Les actions menées pour prendre un territoire sont presque aussi nombreuses que les individus et leur combinaison est infinie. J’essaierai ici d’en décrire quelques-unes, au lecteur d’appliquer sa propre réflexion une fois le modèle posé.

Tous des bêtes ?

Le langage est riche en comparaisons animalières lorsqu’il s’agit de jauger nos semblables. Ces expressions touchent essentiellement au comportement social de l’individu auquel elles s’appliquent et ceci ne me paraît pas innocent. Il m’arrive de plus en plus de comparer certains comportements avec leur modèle animal et j’ai noté à plusieurs reprises une corrélation troublante entre les deux. Le but n’est pas ici de dresser le catalogue complet des comportements ou attitudes humains et animaux mais de montrer qu’un parallèle peut être tracé entre les deux et rendre la compréhension de certaines situations difficiles moins pénible.

Les six sens

Le projecteur peut agir de diverses manières sur ses cibles (ou involontairement sur d'éventuels écrans) mais ses armes sont limitées aux moyens de réception de ses congénères ces capteurs sont évidemment liés aux cinq sens plus celui - propre aux humains - que j'appellerai ici l'empathie².

Chaque sens influe sur l'empathie mais je le classe à part au vu de son importance et de ses spécificités.

1. La vue :

C'est le sens du premier contact, celui qui sera peut-être le plus déterminant. Il est influencé par tous les codes vestimentaires, d'apparence, de maintien et même de distance. On reconnaîtra l'agressivité³ de l'émetteur à sa tenue, fonction ou non de son groupe de prédilection.

Ce sens est et a toujours été excessivement important. Les adolescents notamment, ainsi que les professions dans lesquelles la revendication est permanente (banques - armée - sport - politique etc.) y sont extrêmement sensibles. Un habillement mal ou trop bien choisi peut être perçu comme une attaque par les cibles ou des écrans involontaires.

C'est aussi le sens auquel s'adresse l'attitude et la gestuelle ainsi que la plupart des positionnements spatiaux (trop près ou pas assez)

2. L'ouïe

Souvent employée dans les rapport humains, l'ouïe est sensible à des trop grands écarts de la norme. La maîtrise de l'espace auditif est un des challenges du professeur et des élèves, elle fait partie des revendications des supporters et des fans, c'est par excellence le sens des foules et des grands rassemblements ainsi que des revendications un peu "primaires" (gros rires, portes qui claquent, moteurs surgonflés etc.) L'attaque à l'ouïe a ceci de particulier qu'il n'existe quasiment aucun moyen pour la cible d'y échapper et que sa portée est énorme. Elle permet donc de toucher une cible extrêmement vaste sans risquer grand-chose

² Il ne s'agit pas ici de l'empathie au sens thérapeutique du terme, mais de la propension que l'on a à pouvoir transmettre des sentiments (ressenti, atomes crochus)

³ Comprendre ici, par agressivité le désir de régulation ou de revendication de l'émetteur

3. Le toucher

C'est un sens délicat à utiliser à bon escient, son emploi commence - dans nos pays - par la poignée de mains, qui peut être ferme ou visqueuse selon l'attitude. La magnitude maximale du message se traduit dans l'agression physique - prise de pouvoir ultime - et la contrainte. Ce sens prend plus ou moins d'importance selon la densité de personnes. Un effleurement, considéré comme intrusif dans une société restreinte, peut devenir la norme lors d'un grand rassemblement. La cible est généralement unique et en passe de devenir - même momentanément - l'inférieur du projecteur.

4. L'odorat

Peu utilisé - pour des raisons évidentes de "maniabilité" - en actions ponctuelles, l'odorat sert toutefois à marquer un territoire plus ou moins grand, selon la quantité et la qualité d'effluves émises. Le marquage du territoire par l'odorat a ceci de particulier - par rapport aux autres sens - qu'il est durable dans le temps et même en l'absence de l'émetteur. Ce sens commence à être de plus en plus employé à des fins de marketing, preuve de son importance.

5. Le goût

La plupart d'entre nous est prête à payer une fortune une bonne chère ou bon vin. La possession d'un cru ou d'un produit d'exception n'est-elle pas la garantie d'une prise de territoire foudroyante - bien qu'assez courte - sur les cibles ? Il est intéressant de noter que le fait d'embrasser son conjoint fait appel essentiellement à ce sens.

6. L'empathie

Ce sens est touché souvent par une combinaison des autres une attitude sym- ou anti-pathique pourra influencer le profil de l'émetteur. Je parle de sens pour l'empathie car il en a toutes les caractéristiques : Certaines attitudes cherchent à prouver la supériorité sur la cible. Le prof austère, le major de table jovial ou le commerçant accueillant prennent tous une part de pouvoir sur leurs cibles et s'assurent ainsi un avantage qui peut être décisif le moment venu. On peut aussi, par des moyens artistiques, le transmettre et s'en servir à distance (chansons - poèmes - tags etc.) et changer l'état d'esprit du récepteur de la même manière qu'on le fait en hurlant ou en se parfumant au Canard-WC.

LES QUATRE TYPES DE COMMUNICATION :

Les rapports entre les individus, les groupes et l'environnement social peuvent se résumer en quatre grandes phases. Il faut en effet , pour que la satisfaction du quatrième instinct soit possible, que l'individu ait certaines données à disposition et qu'il puisse ensuite se situer par rapport à celles-ci afin d'employer le langage adéquat. Ces quatre "étapes" nécessaires dans toute communication sont :

1. Le positionnement
2. L'évaluation
3. Le marquage
4. La régulation

Les comportements de positionnement

Chacun des sens évoqués plus haut sont, comme nous l'avons déjà vu, employés comme moyens de positionnement dans le groupe. Il serait logique de penser que chaque individu aura tendance à émettre des stimuli compréhensibles selon trois critères de choix liés à la magnitude de ces derniers :

Il cherchera tout d'abord à se situer par rapport au groupe dans lequel sa position a le plus d'importance (ou de signification).

Il cherchera ensuite à ce que ses stimuli soient compris par le plus grand nombre possible d'autres individus ou groupes.

Il essayera de faire en sorte de ne pas pouvoir être ressenti de manière erronée par un groupe dont il ne connaît pas les codes.

Ces trois critères détermineront donc la plupart de ses comportements ainsi que les lieux dans lesquels il se risquera à les afficher.

En plus du choix de stimuli, le projecteur devra aussi choisir son statut dans la hiérarchie des divers groupes. Nous savons déjà que certaines personnes se plaisent dans un profil plus ou moins dirigeant selon les habitudes qu'elles ont de bien fonctionner de cette manière. Je pense aussi que ce profil peut être défini ou même imposé par les groupes (une personne timide aura peut-être reçu trop souvent un message de rejet ou d'inutilité de la part des groupes dans lesquels elle aura essayé de passer d'un profil à l'autre, par exemple). Il serait donc logique de penser que chacun des sens (définis plus haut) des écrans ou des cibles puissent

être simulés et polarisés par le projecteur de manière à envoyer le message désiré nécessaire à un juste positionnement de ce dernier.

Nous n'allons pas ici dresser l'inventaire exhaustif de chacun des messages sensoriels pouvant être émis par le projecteur. Il nous suffira de prendre pour exemple certains comportements ou habitudes aisément repérables et identifiables chez la plupart des individus; commençons par le sens de la vue et les marqueurs les plus frappants qui s'y rapportent : l'habillement et la gestuelle.

1. L'habillement :

Le choix vestimentaire - et de nombreuses études en ont apporté la preuve - est primordial dans tout rapport d'un individu aux groupes qu'il côtoie. Que ce soit professionnellement, socialement ou dans le domaine d'activités de détente, l'habillement est la carte de visite permanente du projecteur. Son habillement lui permettra d'afficher sa profession (ou du moins de situer son domaine d'activités), de définir son profil au sein de ce groupe professionnel, de faire le lien entre sa vie privée, sociale et active d'une manière extrêmement fine.

L'exemple de l'uniforme est frappant, étant conçu de manière "pyramidale", définissant son projecteur de manière de plus en plus fine à mesure que la population-cible diminue. Un soldat en uniforme sera d'abord perçu comme "un militaire" par la population globale; des distinctions entre les divers pays apparaîtront pour une large frange de la population, sensibilisée ou éduquée à certains signes. Viendront ensuite les grades, l'affectation, la spécialisation puis des détails plus fins, tels que la situation sociale du conscrit ou son avis sur sa situation ou son occupation du moment. Ces affinements se répercuteront sur la manière de porter l'uniforme et sur la liberté prise dans des choix personnels (accessoires, démarche, empathie etc.). Il est intéressant de noter le soin que prennent toutes les instances dirigeantes de groupes "uniformisés" à faire disparaître tout stimulus "parasite" des groupes qui en dépendent. Chaque comportement, chaque déplacement, chaque réponse ainsi que bien d'autres habitudes sociales sont normalisés de manière à ne pas laisser une autre hiérarchie s'installer au sein du groupe. Cette manière de faire pourrait se justifier par des raisons pratiques (en cas de sinistre, un pompier doit savoir ce qu'il a à faire et en cas de guerre un soldat doit pouvoir réagir aux ordres). Mais il apparaît de plus en plus clairement (et cela a déjà été compris dans certains groupes - tels que l'école ou la police - qui étaient uniformisés par le passé et qui tendent à prôner plutôt la diversité aujourd'hui) que la principale raison pour laquelle ces traditions

perdurent est plus à rechercher dans la peur des membres ou des dirigeants de perdre leur identité et leur profil dans leur “groupe de prédilection”.

Lorsque l’habillement est réellement un choix (mais l’est-il jamais vraiment ?) de la part du projecteur, ce dernier pourra lui donner une “coloration” plus ou moins agressive ou neutre en fonction de son statut et des ses envies de changer de profil. Certains n’hésitent pas à pirater l’habillement de leurs supérieurs dans l’espoir d’être reconnus comme tels par le reste du groupe.

2. La gestuelle

Évoquée plus haut comme un des facteurs d’incompréhension entre des groupes sociaux, elle est aussi un des facteurs prépondérants du positionnement social d’un individu. À la différence de l’habillement, son emploi est assez peu lié à la situation professionnelle de l’émetteur, car elle est principalement liée à des vecteurs ne dépendant pas forcément d’un choix de ce dernier : la stature, l’âge, le sexe, la forme physique ou la santé. Il est cependant indéniable que la tenue qu’affichent les individus a un rapport direct avec leur profil. Il a été souvent questions des distances sociales et des positions des divers membres dans le contact humain et une longue diatribe sur le sujet ne me semble pas opportune. Il est toutefois intéressant de relever que les attitudes physiques varient énormément selon le type de groupe dans lequel l’émetteur se meut (foule ou groupe restreint, professionnel ou festif etc.) et qu’une même attitude peut avoir des connotations très dissemblables selon l’endroit où elles sont affichées.

Ces attitudes de positionnement seront donc des modes d’émission devant servir à aider les écrans et les cibles à déterminer plus ou moins précisément le statut du projecteur. La non-émission d’un positionnement peut aussi être employée comme moyen de gestion par le projecteur et cette “non émission” peut aussi devenir effective dans le cas où le projecteur se trouve dans un groupe trop important, trop homogène ou avec lequel il n’arrive pas à s’identifier. On pourrait associer les attitudes de positionnement aux traits distinctifs des races animales, ainsi qu’à leur attitude générale (position des membres, attitude dominante ou autres).

Les comportements d'évaluation.

Lors de tout rapport humain, il est notable que le premier contact se fait toujours à travers un certain nombre de "codes" usuels. Ces premières relations se traduiront généralement par une attitude commune et codifiée. Cette prise de contact commencera par des salutations, à la gestuelle traditionnelle (sourire, contact des mains et distance sociale) pour se continuer avec un échange verbal allant du plus général au plus particulier possible (sous-entendu dans le temps et l'espace donné). Les habituels "Comment allez-vous" et autres commentaires sur le temps permettent en fait aux deux projecteurs de situer et d'évaluer la position de l'autre ainsi que de se définir dans des groupes communs. Il est en effet extrêmement rare que les premiers contacts se basent sur des données plus personnelles ou demandant une polarisation marquée de l'avis de l'interlocuteur. Cette phase correspondrait, au sens animal, aux rites de rencontre entre deux individus de la même espèce, c'est pourquoi il est indispensable que les projecteurs et groupes mis en contact aient déjà fixé leur position de la manière la plus précise possible.

Une fois le premier contact établi, les projecteurs pourront définir un territoire commun, dans lequel leur position sera la mieux définie possible. Un choix tacite devra alors se faire (toujours en fonction du temps et de l'espace, mais en ajoutant une finalité à la rencontre) sur le sens que prendront les rapports : seront-ils destinés à une re-définition du groupe et de ses composants ou cela ne présente-t-il pas d'utilité pour les projecteurs ? Ce choix se fera partiellement pendant la phase d'évaluation mais comprendra aussi une phase de marquage pendant laquelle les protagonistes fixeront leur territoire propre ainsi que leurs velléités à entrer en concurrence avec l'autre, et/ou en fusion avec le groupe.

Les comportements de marquage du territoire et la fixation de ses limites

Tous les exemples donnés plus haut serviront donc au projecteur à définir son profil général d'une manière presque continue. Mais, dans l'optique d'une évolution ou d'une intégration à de nouveaux groupes, on ne peut pas se contenter d'être et il faut aussi agir et, pour ce faire, choisir des modes de communication aisément compréhensibles et modulables. Chacun emploiera diverses méthodes propres qu'il maîtrisera aisément et qui devront être compréhensibles pour tous. L'espace vital pourra être limité par divers procédés de marquage qui présentent de curieuses similitudes avec ceux employés par les animaux. Nous pourrions tracer un parallèle avec des caractéristiques animales et instinctuelles.

Comme les animaux, la faune des projecteurs peut être classée en deux grands groupes : les dominants et les soumis. Comme les animaux, l'attitude de chaque individu peut se traduire par des messages faisant appel aux six sens. Comme les animaux, le territoire occupé est primordial et le franchissement de limites est source de conflits...

Après le premier contact, il est primordial (si l'échange est appelé à durer) que chacun définisse, aux yeux des autres, les limites de son territoire ainsi que les options qu'il prend sur les limites des autres. Ces actions de marquage peuvent être de toutes sortes et de tout niveau (sonore, gestuel, géographique etc). Il est parfois difficile de définir la limite entre les comportements de marquage et ceux de positionnement. Je dirais que le positionnement est indépendant des rencontres qui se feront peut-être par hasard et qui sont imprévisibles. On peut donc, par exemple différencier le fait de s'asperger de parfum en début de journée (positionnement) d'avec celui de faire brûler de l'encens pendant une visite (marquage). C'est souvent pendant les phases de marquage que les conflits éclatent, car elles peuvent être mal perçues ou mal ressenties selon le vécu de la cible (nous ne parlerons ici que de cibles, bien que des écrans puissent être témoins et même influencer ces comportements).

Le marquage sera, par exemple, traduit dans une certaine manière de disposer ses affaires, dans le niveau sonore vocal émis ou dans le non-respect des distances, ce sera souvent une sorte de jeu du chat et de la souris, jusqu'à ce que les protagonistes acceptent leurs positions réciproques et puissent partir sur des bases communes. Ces processus de marquage feront appel à une foule de stimuli plus ou moins conscients et ressentis plus ou moins fortement par les cibles. Ce ressenti dépendra aussi de l'intégration plus ou moins grande du projecteur et des cibles dans le groupe-référence qui aura été fixé pendant la phase d'évaluation.

Il peut aussi arriver que l'évaluation ait été un échec, soit que les projecteurs se croient dans le même groupe alors qu'ils ne le sont pas, soit que le groupe change ou que leur position respective résulte d'un malentendu.

La plupart des conflits de pouvoir auront lieu durant les phases de marquage, notamment si les deux personnes choisissent le même vecteur afin de se positionner. Prenons l'exemple de deux personnes ayant l'habitude de marquer au niveau sonore, il arrivera un moment où l'une d'entre elles devra faire acte de soumission afin de rendre le rapport possible, sous peine de voir la situation dégénérer. De même dans le placement de personnes autour d'une table ou dans un lieux donné, tout le monde ne pourra pas briguer la place la plus confortable ou la plus avantageuse au niveau du profil

Les comportements de marquage n'ont pas un caractère rédhibitoire, il est en effet fréquent, notamment lors d'une réutilisation de locaux, que les projecteurs se tiennent au même endroit que la fois précédente, évitant ainsi de devoir recommencer le processus. Les actions de marquage sont celles qui sont le plus fréquemment mises en oeuvre dans les rapports humains. Elles servent vraiment à donner le message : "Ici est mon territoire et ici s'arrête le tien". Il est important ici de bien montrer que ces actions, liées à une mauvaise compréhension du positionnement de l'interlocuteur seront à l'origine de la très grande majorité des conflits.

Les comportements régulateurs.

Une fois les grandes lignes territoriales placées, les projecteurs pourront commencer leur phase de re-positionnement social (ou re-définition) par rapport au groupe. Ces phases entraîneront une modification plus ou moins sensible du positionnement et des choix de marquage. Cette phase de régulation ne peut intervenir qu'après les autres étapes. Il est en effet indispensable que soient d'abord définis : Le profil des interlocuteurs (positionnement). Le groupe ou territoire pris en compte dans les rapports (évaluation). Le profil et les ambitions de chacun (marquage) avant de commencer à vraiment communiquer (régulation). Ce sera un processus cyclique, modulé par les changements d'ambition, l'arrivée de nouveaux membres, le départ ou le changement de profil d'anciens membres. Il est important de rappeler ce qui a été dit plus haut : le changement de profil d'un des membres dans un groupe externe peut fortement influencer son profil dans le groupe-référence et donc, par un effet boule-de-neige, l'évaluation et les régulations dans le groupe.

INTERACTIONS ENTRE LES STIMULI

Chacun des messages émis volontairement ou non par le projecteur seront en interaction constante, leurs effets se soustrayant ou s'additionnant afin d'affiner le message et de mieux positionner l'individu (je le répète, volontairement ou non) par rapport aux groupes dans lesquels il gravite. Une faible stature peut être compensée par une voix forte ou un habillement voyant et l'on remarque souvent que l'agressivité de l'habillement décroît de manière inversement proportionnelle au statut social de la personne qui le revêt. De nouveaux marqueurs tendant à apparaître chaque jour (modèles de véhicules, téléphones cellulaires, hobbies ou modes) les individus devront constamment se redéfinir par rapport à ces modèles, c'est à dire prendre position et opérer un choix dans une gamme proposée, correspondant si possible à leur profil. Avec cette tendance, un phénomène intéressant se produit parfois, que nous pourrions appeler la "justification après terme" par lequel nous voyons parfois des personnes changer de profil en fonction d'un accessoire qu'ils ont "dû" choisir en raison d'une poussée sociale ou d'un manque de choix. Cette situation est souvent vécue par des personnes contraintes à s'équiper d'une certaine manière et trouvant - après coup - de multiples avantages à leur nouvelle situation. Les individus "décalés" par ce procédé n'ont souvent qu'une alternative de choix entre un changement de profil ou une redéfinition de leurs autres moyens de projection qui - par interaction - altéreront l'effet "négatif" du nouvel accessoire.

Chaque moyen de marquage sera donc modulé de manière plus ou moins "agressive" en fonction de l'effet désiré. Je n'entrerai pas dans les détails, me contentant de reprendre essentiellement les six sens relevés plus haut et laissant au lecteur la joie de définir d'autres espèces ou d'affiner ce premier jet. Il est bien clair que ceci n'est qu'une caricature des multiples caractères que l'on peut rencontrer dans la jungle sociale et que beaucoup de personnes se situent "entre deux"...

LES CONFLITS

Il me paraît maintenant utile de donner une définition claire du conflit, car il m'a été prouvé à de nombreuses reprises que la représentation de celui-ci change selon les points de vue. Je partirai donc de l'axiome suivant : Il y a conflit lorsqu'il y a une mauvaise représentation du positionnement, de l'évaluation ou du marquage, et que ce désaccord aura été signalé aux interlocuteurs.

En clair cela signifie qu'il n'y a pas conflit si une personne mécontente se contente de penser qu'elle est mécontente, si tout le monde est d'accord de conserver le statut-quo ou si personne n'a conscience d'un décalage entre le groupe et son évaluation par les membres présents. Je rentre en conflit si on me prend pour un autre, si on comprend mal l'esprit de mon groupe, si on refuse mes limites ou si on refuse que je redéfinisse mon profil... autrement dit si l'on contrarie mon quatrième instinct. Cela signifie aussi que les processus de régulation ne sont pas des conflits. - en français, nous avons du reste trois termes pour définir les rapports oraux entre les interlocuteurs : La conversation (positionnement et évaluation), la discussion (marquage et régulation) et la dispute (conflit et incompréhension de l'une ou de plusieurs des quatre étapes) - bien qu'elles puissent en être la cause, lorsqu'une re-définition ou un re-positionnement n'ont pas été tacitement acceptés par l'ensemble du groupe (ou du moins sa majorité). Le conflit est donc le fruit d'une action de marquage, d'une mauvaise ré-évaluation ou d'un re-positionnement maladroit d'un projecteur. Cette espèce de régression dans l'ordre des quatre phases sera le fruit d'un arrêt de la régulation pour revenir à l'une des étapes précédentes.

LES MOYENS DE FUITE ET LES PREUVES DE SOUMISSION.

Lors de conflits ou lors des phases de régulation, certains membres prendront une position dominante et d'autres seront, en règle générale, soumis à ces derniers. La soumission est possible sans gêne notable pour autant qu'elle ne contrarie pas le quatrième instinct de la cible, c'est à dire qu'elle permette au groupe de continuer à se re-définir ou qu'elle permette à la cible de prendre une place plus prépondérante dans un autre groupe. Il arrive néanmoins fréquemment que la cible se rebiffe, que le projecteur se soit trompé de cible, ait agi à un moment inadéquat ou ait contrarié la bonne marche du groupe...

Les moyens de fuite (aussi identifiées ici à des moyens de défense) peuvent être principalement de trois sortes. Le projecteur peut se servir de ces trois moyens pour prendre le dessus ou le dessous pour sortir d'un conflit - potentiel ou non - et repartir sur des bases plus solides. Ces trois sortes seront :

1. Le changement de profil
2. La preuve de soumission ou de supériorité
3. L'identification à un autre groupe

Ces trois moyens peuvent être chacun auto-employés ou projetés vers la cible.

1. Le changement de profil

Recherche d'un changement rapide, on essaye de rapidement se faire (ou faire reconnaître l'autre) comme ayant un autre profil et ainsi, par des actions de régulation rapides, de retrouver un nouvel équilibre dans le groupe. Cette technique demandera de actions de marquage et nécessitera d'avoir préalablement bien évalué la cible (si on se met ou si l'on donne une place "réservée" par un autre projecteur, on ne fera que déplacer le conflit).

2. Les preuves de soumission ou de supériorité

Elles ne demandent pas de changement de profil, mais juste une reconnaissance ponctuelle du profil des intervenants. On peut aussi faire croire que les profils sont différents de manière définitive (faux-changement) devant des cibles plus ou moins dupes.

3. L'identification à un autre groupe

C'est un moyen couramment utilisé (avec lâcheté souvent) afin de "noyer le poisson" c'est une manière de changer de référentiel sans régler aucun problème. On cherche à prouver

que le projecteur et la (les) cible(s) ne font pas partie du même groupe en prétendant (souvent de manière invérifiable) que les profils seraient différents si... c'est souvent la réaction d'adolescents en conflit avec un groupe dans lequel leur profil n'est pas satisfaisant.

Conclusion

À la fin de ce travail, je me rends compte que, même si ce sujet a été traité avec "les moyens du bord" cette approche m'a permis de clarifier des points de vue qui m'étaient chers depuis longtemps.

S'il n'est jamais utile de "simplifier à tout va", cette essai de clarification de certains comportements me permet aujourd'hui de (re) partir sur des bases plus solides et en ayant une ligne de vision plus claire par rapport aux nombreux groupes au sein desquels- comme tout projecteur - je serai amené à évoluer.

J'espère ne pas avoir été trop confus et me rends compte du manque d'exemples concrets que nécessiterait cette théorie mais, étant parti de représentations personnelles de situations vues ou vécues, j'ai pensé plus direct et plus clair de procéder de cette manière. De plus, je pense que mon travail aurait pris des proportions que je n'aurais pas réussi à maîtriser dans un premier jet si je m'étais perdu au fond d'exemples et d'illustrations.

J'espère que le lecteur aura pris du plaisir à parcourir cet essai et aura pu comparer son ressenti au mien ce qui, finalement, serait déjà un gage de succès.

Luc Lambert

Résumé :

Tout au long de son histoire, l'être humain a essayé de créer des modèles de fonctionnement pouvant être appliqués à l'ensemble de son espèce. Ces modèles ont balayé toute la gamme des interprétations, de la superstition aux dernières théories des systèmes.

Bien que n'étant absolument pas spécialiste dans un domaine aux facettes aussi multiples, l'envie et le besoin me sont apparus, au fil de mes lectures, expériences et études, de développer un modèle plus simple, plus direct et aisément applicable, d'interactions entre les individus. Ce modèle, que j'ai appelé la théorie des territoires, a comme particularité de ne pas essayer d'expliquer les comportements de l'homme comme ceux d'un être vivant à part sur la planète et doté de qualités extraordinaires mais d'un homme-animal, interagissant avec ses congénères comme tout être vivant sur terre.

Toute la construction de ce système découle donc d'un premier postulat : l'espèce «être humain», en dépit de ses technologies et de son esprit supérieur n'est qu'un animal évolué, appelé à faire face exactement aux mêmes contraintes que les autres espèces, mais à un niveau plus élevé. Je tiens à préciser que je n'entrerai pas dans le débat religieux ou évolutionniste, car tel n'est pas ici notre propos. Ce qui différencie, selon moi, l'être humain des autres espèces est toutefois fondamental. Je pense que notre "supériorité" tient au fait que nous sommes les seuls animaux à posséder une conscience aiguë de l'effet à long terme de nos actions sur la survie de l'espèce (une sorte de sur-moi de l'espèce), conscience qui s'est développée au cours de notre histoire et se développe encore aujourd'hui...