

## Section 5

### Positionnement grégaire (PG)

LES FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE NEUROCOGNITIVE ET COMPORTEMENTALE



## SECTION 5 : POSITIONNEMENT GRÉGAIRE (PG)

### SOMMAIRE

#### LE POSITIONNEMENT GREGAIRE (PG)

Un comportement « instinctif », clé de voûte de la confiance en soi et en l'autre .....111

#### COMPRENDRE LE POSITIONNEMENT GRÉGAIRE

La hiérarchisation des rapports sociaux, étape déterminante dans l'évolution des espèces ..... 112

Chez l'homme, comment le PG est-il initialement déterminé ? .....115

Les facteurs qui déterminent le PG ..... 116

Une grande inertie pour assurer la stabilité sociale ..... 117

L'effet rebond : prudence thérapeutique .....118

L'axe dominance/soumission et l'axe intégration/marginalité ..... 119

#### EXERCICE

Identifiez votre positionnement grégaire.....121

#### GESTION RELATIONNELLE DU PG

Rester neutre, se détacher du contenu et gérer l'état..... 124

Gérer les comportements de dominance, de soumission, d'axialité et de marginalité .....125

## LE POSITIONNEMENT GRÉGAIRE (PG) UN COMPORTEMENT « INSTINCTIF », CLÉ DE VOÛTE DE LA CONFIANCE EN SOI ET EN L'AUTRE

Le PG détermine notre degré d'aisance spontanée au sein d'un groupe, que celui-ci soit connu ou inconnu, ainsi que notre capacité pulsionnelle à nous affirmer et à échanger avec les autres. C'est grâce à lui que nous prenons, « instinctivement », plus ou moins de place dans le groupe et que nous percevons, toujours « instinctivement », la place revendiquée par chaque autre individu. Il se manifeste donc dans nos interactions sociales, avec nos collègues, amis, parents... On dira volontiers du PG : « C'est plus fort que moi ! ».

### UN POSITIONNEMENT INSTINCTIF

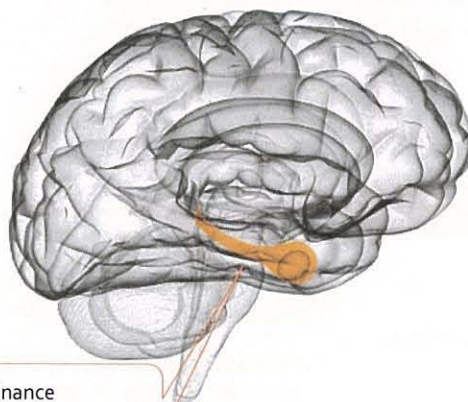
Les territoires paléolimbiques du cerveau humain sont les lointains héritiers des cerveaux des premiers mammifères vivant en troupeau. Intervenant directement dans la gestion de la vie sociale, ils définissent la position de l'individu par rapport au groupe. Ces territoires n'apprennent rien ou presque rien. Après s'être fait une idée des rapports de force en présence dans leur environnement, ils se positionnent dans un référentiel « tout prêt », totalement stéréotypé, génétiquement programmé, composé de quatre positions extrêmes (voir page 108). Les comportements qui découlent de ces positions extrêmes sont universels : ils se retrouvent dans toutes les cultures, à toutes les époques et sur tous les continents. En psychiatrie et en psychologie, on les décrit depuis « toujours ».

### CLÉ DE VOÛTE DE LA CONFIANCE INTRINSÈQUE EN SOI

Le positionnement grégaire agit comme un véritable pan de personnalité, indépendamment de nos motivations, de nos compétences ou de notre fonction professionnelle. Important pourvoyeur d'énergie, la confiance, en soi ou en les autres, est un élément majeur de la motivation individuelle et collective.

### À MANIPULER AVEC PRÉCAUTION

Pour assurer la cohésion du clan, le positionnement de chaque individu n'a que peu de marge de manœuvre. S'il est possible de faire évoluer le PG, les traitements thérapeutiques sont longs, vu la stabilité du PG, et risqués.



Dominance  
Soumission  
Marginalité  
Axialité

### Hypothèses

#### Des hypothèses en cours de validation

L'origine du PG chez l'humain fait actuellement l'objet de recherches menées par l'Institut de Médecine Environnementale (IME), le pôle Recherche de l'INC.

Si la fonction, les effets et le mode de fonctionnement du PG sont connus et démontrés, son origine fait encore l'objet de conjectures.

La page 115 résume l'hypothèse la plus probable actuellement.



# COMPRENDRE LE POSITIONNEMENT GRÉGAIRE LA HIÉRARCHISATION DES RAPPORTS SOCIAUX, ÉTAPE DÉTERMINANTE DANS L'ÉVOLUTION DES ESPÈCES

Sous l'angle phylogénétique\*(voir page 113), le cerveau des reptiles, qui assurait la survie individuelle, s'est avéré insuffisant pour gérer des animaux en passe de se regrouper. L'apparition des territoires paléolimniques a permis d'assurer leur survie collective à travers le mécanisme instinctif de « positionnement grégaire », chargé de diminuer le risque de combat pour l'accès au pouvoir. Selon l'ANC, ce mécanisme biologique archaïque, sous-tendu par ce territoire cérébral archaïque, est à la base de la stabilisation des rapports de force et de la hiérarchie.

## LES DOMINANTS, CENTRES DE L'ORGANISATION

Les éthologues\*(voir page 113) ont décrit comment les clans s'organisent autour de quelques dominants. Les dominants jouissent de privilèges reconnus par tous. Ils se réservent les morceaux de premier choix (alimentation) ou sélectionnent en priorité leurs partenaires sexuels.

Comme ils sont privilégiés, ils sont aussi enviés. Ils doivent donc récompenser les soumis les plus loyaux et attrayants. Pas trop pour qu'ils ne se donnent pas trop d'importance. Pas trop peu non plus, pour les fidéliser, puisqu'ils ont besoin de leurs services.

Pour demeurer dominants, ils doivent également être vigilants et reconnaître intuitivement leurs rivaux potentiels.

Ils doivent impressionner pour décourager ceux-ci de les défier et se montrer plus forts si, d'aventure, un défi leur est lancé. Pour éviter un combat risqué, ils peuvent tenter de « séduire » ces rivaux en leur accordant quelques privilèges. Une stratégie qui a fait ses preuves dans l'histoire humaine également...

## LES SOUMIS, GARANTS INVOLONTAIRES DE LA HIÉRARCHIE

Les soumis servent leur dominant, par exemple en « prévoyant » ses besoins, en l'apaisant par leurs soins et par d'autres rites de conciliation quand il en montre le besoin.

En contrepartie, ils seront protégés par le dominant en cas de danger. Mieux ils servent leur dominant, plus ce dernier leur montrera contentement et bienveillance.

### Zoom sur...

#### Les soumis ne sont pas des gentils

Ils ne sont pas toujours gentils avec les autres soumis, qui sont aussi leurs rivaux.

Ils ne sont pas gentils avec ceux qui se soumettent à un autre dominant (les traîtres !).

Ils expriment leur propre dominance latente envers ceux qui sont encore plus soumis qu'eux.

Ils ne sont pas vraiment « gentils » envers leur dominant non plus. Ils sont serviables et soucieux, par peur de lui déplaire et de le voir s'affaiblir, ce qui pourrait modifier la hiérarchie du groupe en cas de putsch par un dominant rival, ce qui n'est pas la même chose !

## LES MARGINAUX, PLUS EXPOSÉS AUX DANGERS

Les marginaux assurent une fonction essentielle, dans le clan. Vivant en marge, ils représentent des proies faciles pour les prédateurs. Les pertes qu'ils encourent sont autant d'individus sauvés au cœur du troupeau, qui tend à les récompenser un minimum, ne serait-ce que pour les garder en vie.

Bien que « récompensés », les marginaux restent méfiants : une attaque des dominants de leur clan n'est pas à exclure. En outre, puisqu'ils figurent en première ligne en cas d'attaque et ont peu d'espoir d'être pris en charge s'ils sont blessés ou affaiblis, ils sont davantage sur le qui-vive que les individus mieux intégrés dans le clan.

Les individus marginaux vivent dans la menace permanente : pour eux, le danger est potentiellement partout...

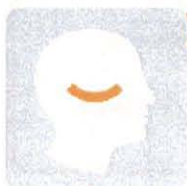
## LES AXIAUX, CIMENT DU GROUPE

Chaque clan comporte quelques individus « axiaux », qui occupent une position centrale dans le groupe.

Ils y assurent une fonction d'apaisement soit parce qu'ils arrivent à prévoir l'émergence des conflits et à distraire l'attention des protagonistes présumés, soit parce qu'ils jouissent d'une grande faculté de (ré)conciliation, soit parce qu'ils s'avèrent capables de découvrir de nouvelles ressources dans l'environnement.

Cette capacité générique à « lire les signes » leur confère un rôle important dans le groupe qui leur accorde certains privilèges moins élevés, cependant, que ceux des dominants.

L'axialité expliquerait le prestige associé aux shamans, prêtres, guérisseurs, médiums, conseillers et négociateurs doués, etc.



### L'amygdale limbique, « centre nerveux » du PG

L'amygdale limbique, centre décisionnel des territoires paléolimbiques, semble « appréhender » les forces qui entourent l'individu, puis « apprendre » la place qu'il peut revendiquer parmi ces forces et quelle influence il peut exercer sur ces dernières.

Nombre de recherches ont montré que l'amygdale est très réactive à l'expression du visage de l'autre, en particulier aux expressions de peur et de violence, quitte à... interpréter des expressions neutres comme signe d'agressivité ou de peur.

Elle mémoriserait donc rapidement certains événements ou situations-clés dans la détermination du rôle social et fixerait à l'individu un point de consigne paléolimbique : « Le positionnement grégaire ». C'est l'idée que nous avons construite sur la place qui nous est attribué dans le « troupeau », le « clan ».

déf.

### éthologie

Science des comportements des espèces animales dans leur milieu naturel.

### phylogenèse

Histoire évolutive des espèces, des lignées et des groupes d'organismes vivants.



## LES AFFRES D'UNE MODIFICATION DANS LA HIÉRARCHIE

Les luttes de pouvoir à répétition affaiblissent le clan. Non seulement un clan affaibli risque de gaspiller ses ressources, mais il éprouvera davantage de difficultés à se défendre contre d'autres clans, qu'ils soient purement hostiles ou simplement rivaux dans l'exploitation des ressources.

**Les compétitions au sommet de la hiérarchie comportent des risques pour les dominants.**

- Un membre qui aspire à une position plus dominante et risque une compétition ouverte avec son « supérieur » sera, s'il perd, marginalisé (au mieux) ou mis à mort (au pire).
- Le dominant en place, s'il perd, subira le même sort. Mieux vaut, pour lui, qu'il ne s'engage pas dans des luttes de pouvoir.

**Une modification de la hiérarchie a des conséquences pour chacun des individus qui composent le clan.**

- Si l'issue du combat est incertaine, les soumis fidèles au dominant en place doivent décider s'ils se sacrifient pour protéger leur dominant... ou s'ils accordent leur soutien au challenger. Un choix à haut risque...
- Le risque d'y perdre est d'autant plus important que le nouveau dominant est, lui aussi, entouré par des soumis, qui se « sacrifient » plus volontiers pour leur dominant qu'ils rêvent de sa protection suprême dont profitent, pour l'heure, les soumis du dominant en place.

**Quelles qu'elles soient, les conséquences d'un combat ne sont guère rassurantes.**

- La plupart des soumis ont publiquement choisi leur camp.
- L'affrontement crée un précédent : même s'il gagne, l'ancien dominant n'est plus à l'abri d'un défi, surtout s'il sort blessé ou vulnérable de ce premier combat.
- Le sort réservé aux soumis fidèles à l'ancien dominant, si c'est le challenger qui l'emporte, peut aller d'une réduction des privilèges à la mise à mort.

Si on sort un sujet de son PG, même pour quelques minutes, le régulateur interne du PG tend à revenir au point d'équilibre en passant au-delà de ce dernier. En d'autres termes, un individu ayant, par exemple, une forte soumission (attaques de panique, culpabilité déraisonnable) accompagné dans des exercices développant sa dominance retombera inévitablement plus bas, sur l'échelle, que son point d'origine et risque donc de passer à des actes d'automutilation. Prudence, donc.



### Territoires reptiliens : assurer la survie individuelle

Dans la classe des reptiles, les animaux sont solitaires et se mangent les uns les autres, y compris au sein d'une même espèce. Les agrégats existants (sauriens, dragons de Médine...) relèvent de la simple coexistence. Les combats sont des combats pour la survie.



### Territoires paléolimniques : assurer la survie collective

Selon l'ANC, les territoires paléolimniques seraient les reliquats des origines de la vie sociale, avec, pour premiers modèles, le clan ou la meute évoluant dans un environnement peu maîtrisé et potentiellement dangereux.

En stabilisant les positions sociales, ces territoires auraient permis, au cours de l'évolution des espèces, de limiter les combats entre individus d'une même espèce, sans pour autant figer les hiérarchies, assurant de ce fait la protection de l'espèce.

Les combats sont des combats pour la hiérarchie, sans mise à mort (sauf exception comme, par exemple, la mise à mort d'un mâle dominant renversé par un rival).



## COMPRENDRE LE POSITIONNEMENT GRÉGAIRE CHEZ L'HOMME, COMMENT LE PG EST-IL INITIALEMENT DÉTERMINÉ ?

À l'instar des personnalités primaires, le positionnement grégaire semble se mettre en place très tôt au cours du développement de l'individu, dès la naissance et peut-être même avant, puisqu'il est issu de territoires cérébraux plus anciens au sens de l'évolution des espèces, donc matures<sup>1</sup> plus tôt. Si, à la différence des personnalités primaires, le PG semble être modifiable, il est cependant stable et les changements de son point de référence (voir page 106) très longs à obtenir.

### LE FOETUS APPRÉHENDERAIT LES RAPPORTS DE FORCE

Véhiculé par sa mère et mu par les émotions maternelles, agressé ou apaisé par les hormones qui traversent le placenta, le fœtus, à partir du sixième mois de la grossesse, se fait une impression globale des « forces » qui l'entourent.

Peut-être même ressent-il le fait d'être attendu, à travers une interprétation symbolique du comportement de sa mère à l'égard de la grossesse, de son ventre (caresses, paroles, précautions ou, au contraire, excès d'exercices, fatigue, inattention, coups).

Le fœtus réagit vivement aux sons provenant de l'extérieur. Entre jumeaux, il existe probablement des rapports de force intra-utérins de type hiérarchique.

### LE BÉBÉ PRENDRAIT RAPIDEMENT SA PLACE

À la naissance, le bébé ne peut subvenir, seul, à ses besoins. Son positionnement grégaire se fixe au fil des interactions avec son environnement, à partir des premiers contacts avec les membres du clan.

Le bébé et son entourage communiquent largement par une « danse » rythmique, en quête d'un rythme partagé.

Ses perceptions de cette danse pourraient être traduites comme suit : « Qui mène la danse, moi ou l'autre ? Qui s'adapte à qui ? » « Quand l'autre apparaît, sa présence est-elle apaisante ou menaçante ? » « Semble-t-il bienveillant ou menaçant ? »

Le bébé juge également le « rapport de forces » existant entre ses propres émotions reptiliennes (Activation de l'action, Fuite, Lutte ou Inhibition de l'action, puisque seuls les territoires reptiliens de son cerveau sont matures<sup>1</sup>, à cet âge) et les émotions de son entourage.

Son environnement naturel est également interprété (plutôt silencieux ou plutôt bruyant, froid ou chaud, etc.). Il pourrait alors se demander : « Quelle place y a-t-il pour mes besoins ? ».

#### Zoom sur...

#### L'amygdale limbique, signal d'alarme social

S'il en était privé, un sujet ne reconnaîtrait plus le danger.

Chez l'humain, la destruction totale des amygdales a pour effet le plus net la diminution conjointe de la peur sociale, de la méfiance et de l'agressivité.

Antonio Damasio cite le cas d'une jeune femme dont les amygdales limbiques se sont totalement et bilatéralement calcifiées, donc largement détruites (Damasio A.R., 1999, op. cit.). Elle s'est retrouvée dans un état de confiance totale vis-à-vis des autres, même inconnus, ce qui lui a causé quelques mésaventures.

<sup>1</sup> On dit que l'ontogenèse (développement de l'individu) résume la phylogenèse (évolution des espèces) : le développement de l'embryon, du fœtus et du jeune enfant retrace anatomiquement et fonctionnellement l'histoire des espèces dont nous descendons. En d'autres termes, l'embryon ressemble successivement à un être monocellulaire, une larve, un têtard, un petit mammifère, un bébé chimpanzé avant de devenir un petit humain. Ainsi, plus un tissu ou un système trouve son origine chez de lointains ascendants, plus sa maturation est précoce. C'est pourquoi les structures reptiliennes sont matures avant la naissance, bien avant le système néolimbique ou, plus encore, le néocortex.



# COMPRENDRE LE POSITIONNEMENT GRÉGAIRE LES FACTEURS QUI DÉTERMINENT LE PG

## GAGNANT OU PERDANT, DANS LES RAPPORTS DE FORCE ?

Dans les rapports de forces « primitifs », il y a peu de « matches nuls ». On apprend donc très tôt à se comporter comme perdant ou gagnant, le comportement étant récompensé soit par une réponse neutre (pas de danger), soit par une réponse bienveillante. Il y a deux manières d'être gagnant et deux d'être perdant.

Dominant	Soumis	Axial	Marginal
<b>Gagnant...</b>	<b>Perdant...</b>	<b>Gagnant...</b>	<b>Perdant...</b>
Grâce à son pouvoir de séduction/ déstabilisation/ mépris/ violence gratuite et intimidante (s'il s'agit d'une agressivité offensive).	Mais protégé par plus dominant que lui comme récompense pour sa soumission/ servilité.	Grâce à une aisance privilégiée basée sur un « pouvoir » : perception subtile des interactions interpersonnelles, intuition voire dons médiumniques.	Mais ni soumis, ni rebelle, avec un potentiel d'agressivité en réponse à sa perception d'une menace émanant du groupe, qu'il évite en se plaçant en retrait.

## LE RAPPORT DES FORCES (GAGNANT/PERDANT) EST INTÉGRÉ...

... la résultante, figée dans l'amygdale, correspond à l'installation d'une confiance *a priori* en soi-même ou dans l'autre.

Dominant	Soumis	Axial	Marginal
confiance excessive en lui	manque excessif de confiance en lui	confiance excessive en l'autre	manque excessif de confiance en l'autre

## EN CONSÉQUENCE : RÉPONSE-TENDANCE « OUI » OU RÉPONSE-TENDANCE « NON »

En reliant les deux tableaux précédents, on observe une tendance presque « instinctive » de l'individu à exprimer un « oui » ou un « non » dans des rapports de force.

Dominant	Soumis	Axial	Marginal
<b>tendance à dire « non »...</b>	<b>tendance à dire « oui »...</b>	<b>tendance à dire « oui »...</b>	<b>tendance à dire « non »...</b>
...un « non » qui va de soi, par crainte irrationnelle de se faire détrôner s'il disait « oui ». Personne n'a le droit de lui demander quoi que ce soit...	... à ceux qu'il perçoit comme dominants, pour se faire protéger et parce qu'il ne se sent pas le droit de dire « non ».	... car il n'y aurait aucune raison de dire « non » à la vie ou aux autres, vus comme des êtres vivants sans « contour » précis plutôt que comme des individus.	... dans des situations conflictuelles (au moins une vraie difficulté à dire « oui »), les autres étant perçus comme menaçants ou malveillants.

Cette description spéculative, basée sur les recherches en éthologie, les observations des relations précoces, les neurosciences et 15 années d'observations cliniques, permet d'arriver à une classification certes réductrice, mais qui facilite la visualisation de l'ensemble des quatre positionnements.

Le dominant a un excès de confiance en lui, se vit comme un gagnant naturel avec une tendance à dire « non »	Le soumis a un manque de confiance en lui, se vit comme a priori perdant avec une tendance à dire « oui »	L'axial a un excès de confiance dans les autres, se vit comme un gagnant naturel avec une tendance à dire « oui »	Le marginal a un manque de confiance dans les autres, se vit comme potentiellement perdant, avec une tendance à dire « non ».
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



## CARACTÉRISTIQUES DU PG

### UNE GRANDE INERTIE POUR ASSURER LA STABILITÉ SOCIALE

Il faut du temps pour soumettre un enfant dominant, pour donner confiance à un soumis ou intégrer un exclu. Le minimum paraît être de l'ordre de trois à six mois à raison d'un travail quotidien. Les territoires paléolimniques apprennent peu et lentement. Cependant, afin de limiter le risque d'immobilisme ou d'inadaptation, le PG semble (cliniquement) doté d'une certaine mobilité, conditionnelle et limitée dans l'espace et le temps, autour d'un point de consigne.

#### LE POINT DE CONSIGNE DU POSITIONNEMENT GRÉGAIRE

L'apprentissage amygdalien amène l'individu à adopter un positionnement social permis ou, tout au moins, perçu comme tel. Lorsqu'il a été établi, ce « point de consigne » du PG, véritable réglage du « thermostat amygdalien », ne change que très peu et très lentement.

**L'inertie du système ne serait pas tant liée à son incapacité à changer rapidement de positionnement qu'à sa fonction de stabilisateur social.**

Les seules exceptions susceptibles de modifier le point de consigne du PG ont une forte connotation « hiérarchique », socialement parlant. Ce sont les vrais traumatismes, survenus par exemple durant l'adolescence, au cours desquels l'intégrité physique de la personne a été menacée, comme dans le cas d'un viol, d'un bizutage ou d'un accident grave, et que la personne a dû gérer seule.

Une personne brutalement agressée, par exemple, peut devenir, si elle n'est pas soutenue, nettement plus soumise ou marginale qu'elle ne l'était avant son agression.

#### LA MOBILITÉ AUTOUR DU POINT DE CONSIGNE

D'après ce que l'I.M.E. a pu observer, l'individu conserve une certaine mobilité autour de son point de consigne.

Ainsi, quelqu'un de naturellement réservé aura, parfois, la capacité de dépasser sa réserve, mais de façon limitée, en temps comme en intensité. Le délai sera d'autant plus long que l'écart entre le point de consigne et le positionnement grégaire adopté sera faible.

**Il existe néanmoins un risque à trop s'écarter de son point de consigne : celui de l'effet rebond (voir page suivante). Il sera proportionnel, en puissance, à l'écart réalisé par l'individu. Pour l'individu, ce système n'est pas « facile à vivre » car l'effet rebond le ramène à sa place et même bien au-delà.**

L'effet rebond peut expliquer, chez certaines personnes, de brusques et inexplicables effondrements après de brillants succès, le baby blues après la naissance d'un enfant attendu, la dépression paradoxale du brillant diplômé, etc.

**LES VÉCUS DU POSITIONNEMENT GRÉGAIRE  
SONT DES STÉRÉOTYPES INSTINCTIFS,  
GÉNÉTIQUEMENT PROGRAMMÉS DONC INVARIANTS,  
INCAPABLES D'APPRENTISSAGE.**

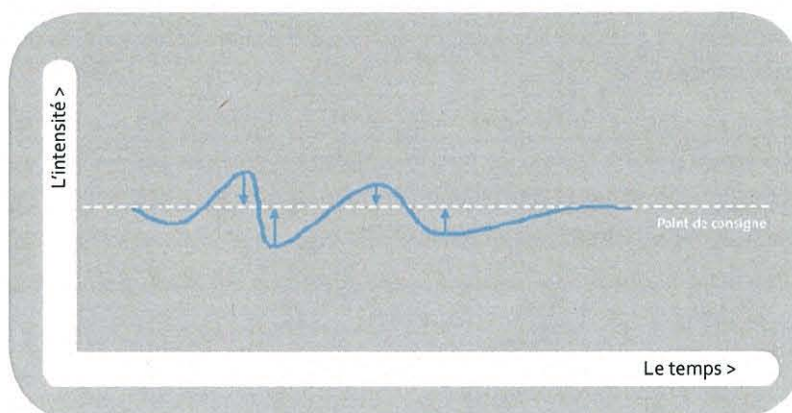
## CARACTÉRISTIQUES DU PG

### L'EFFET REBOND : PRUDENCE THÉRAPEUTIQUE

Le point de consigne du PG se maintient par des effets rebonds. Ce système de régulation représente une force centripète proportionnelle à la distance de l'éloignement de l'axe qui ramène le comportement vers ce dernier. Il s'agirait d'une sorte d'amortisseur, de pilote automatique permettant de lisser une position sans la figer. Le PG est une matière périlleuse à travailler en thérapie, qui requiert une extrême prudence. Bien que prévisibles, les effets rebonds demeurent complexes à gérer, d'autant qu'ils peuvent être très impressionnants.

#### PRINCIPE DE L'EFFET REBOND

Dès que l'individu s'éloigne trop de son point de consigne, dans une direction, une réaction automatique le ramène dans la direction opposée, avec une force qui le fera passer au-delà du point de consigne pour retrouver ensuite le point d'équilibre habituel.



#### UNE RÉGULATION INTERNE

Pour l'individu, la régulation se déroule de l'intérieur, par une véritable coercition émotionnelle interne. Lorsque le système est en déséquilibre, le PG semble tenter de corriger la position. L'observation clinique permet d'imaginer qu'existe spontanément une ré-émission permanente de messages internes de régulations, pour corriger les effets des fluctuations de l'environnement social réel (voir encadrés ci-dessous). En l'état actuel de notre travail, nous essayons d'agir en perturbant les « messages internes » du système grâce à ce que nous pensons être des signaux paradoxaux, c'est-à-dire en proposant aux sujets d'envoyer, à travers des exercices, des messages opposés aux messages internes de régulation.

Dominant	Soumis	Axial	Marginal
S'il se sent humilié, il prendra sa revanche en humiliant un de ses soumis, mais sera plus charmant et séduisant s'il est allé trop loin dans la manipulation.	S'il reçoit une promotion qui risque d'élever son statut, il peut être envahi par des crises de panique (« je ne peux pas répondre au niveau d'exigences »).	Il fait davantage de gestes de conciliation s'il s'est montré critique envers quelqu'un mais devient méfiant s'il s'est montré « trop ouvert ».	S'il s'est engagé dans un groupe, il s'isolera plus ensuite, mais fera un effort de gentillesse s'il s'est montré trop méfiant ou est « parti trop loin ».
<b>Messages internes</b> autosatisfaction ou moquerie par rapport aux autres	<b>Messages internes</b> culpabilité ou fascination pour la force et la violence	<b>Messages internes</b> aisance, confiance aveugle, voire illumination	<b>Messages internes</b> méfiance ou victimisation



## CARACTÉRISTIQUES DU PG L'AXE DOMINANCE/SOUMISSION ET L'AXE INTÉGRATION/MARGINALITÉ

Le PG d'un individu est unique. Il a une valeur absolue sur le schéma ci-contre : c'est un simple point inamovible défini par ses coordonnées, sur chacun des deux axes. Cependant, tous les individus ayant un PG unique, leurs positions relatives, les uns par rapport aux autres, sont particulières. Ces valeurs sont liées et ne sont pas des variables indépendantes. Ceci expliquerait que l'on puisse être dominant pour l'un tout en étant soumis par rapport à un autre. Attention toutefois : si le PG augmente, c'est la position absolue (par rapport à tous) qui a augmenté.

### L'AXE VERTICAL DOMINANCE/SOUMISSION

L'axe vertical représente la position dans le groupe, la confiance en soi intrinsèque, l'affirmation de soi du type « Je suis là », qui n'est pas dépendante des compétences autres que celles liées à la gestion des rapports de force. Cet axe représente donc la confiance en soi. Le dominant se sent supérieur aux individus moins dominants que lui. Le soumis se sent inférieur aux individus plus dominants.

Le positionnement sur l'axe vertical correspond au résultat des combats physiques ou symboliques.

**Vécus par rapport au point de consigne :** une sensation de prétention si l'individu se positionne au dessus de sa position « permise ». Une sensation d'humiliation s'il se positionne en-dessous.

### L'AXE HORIZONTAL AXIALITÉ/MARGINALITÉ

L'axe horizontal d'intégration/exclusion définit le niveau d'appartenance au clan et contient la « colle » grégaire. Cet axe représente donc la confiance en l'autre.

Le positionnement sur l'axe horizontal résulte de l'intégration ou du rejet du groupe.

**Vécus par rapport au point de consigne :** une sensation de naïveté si l'individu se positionne plus intégré que sa position « permise ». Une sensation d'absurdité s'il se positionne plus en marge que sa position « permise ».

### CARACTÉRISTIQUES COMMUNES DE L'ÉCHELLE

Caractéristiques communes	
Niveau 1	Alibis et actes socialement acceptables (sous-tendus par une impulsion irrationnelle invisible socialement non assumée)
Niveau 2	Alibis et actes irrationnels (sous-tendus par une impulsion irrationnelle visible mais non assumée)
Niveau 3	Affichage social, dans le discours, des « intentions » de l'état
Niveau 4	Actes impulsifs et peu contrôlables, aux mobiles conscients mais non encore « assumés » socialement
Niveau 5	Affichage social, dans les comportements, des intentions de l'état, allant jusqu'au pré-délire et délire

### RAPPORT DE LA CONSCIENCE

Dans les états extrêmes, le comportement échappe à la volonté, même en présence d'un reliquat de conscience

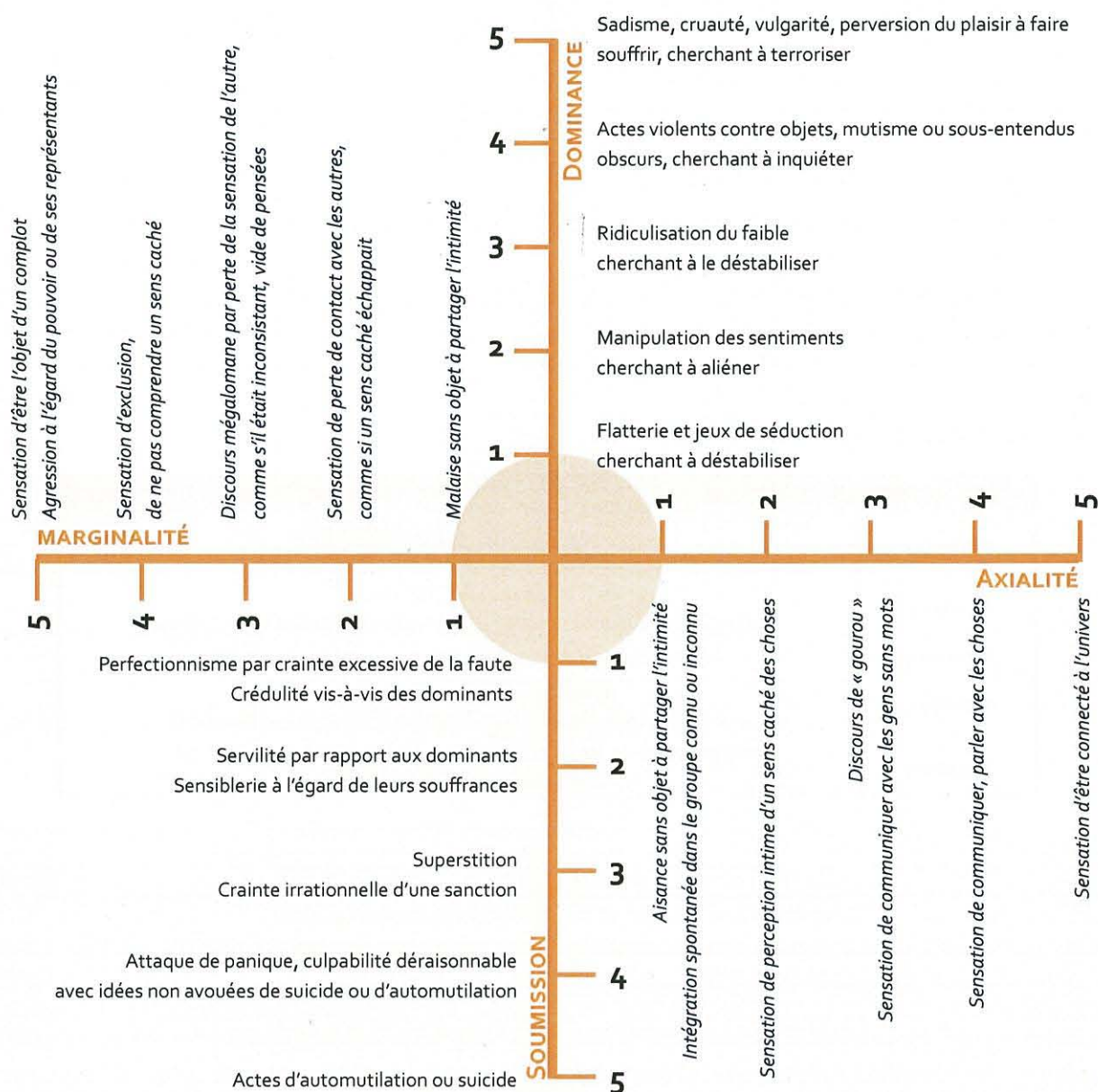
- la **dépression mélancolique** serait la forme extrême de la soumission (réserve ou timidité excessives) ;
- la **perversion sociale** serait la forme extrême de la dominance (affirmation excessive au détriment des autres) ;
- la **maniaco-dépression** constituerait une instabilité entre les deux ;
- la **paranoïa** serait l'amplitude maximale de la marginalité (méfiance excessive des autres) ;
- le **délire mystique** serait l'amplitude maximale de l'axialité (confiance excessive dans le monde environnant).

## LE CERCLE DE L'ASSERTIVITÉ

Le positionnement grégaire n'est pas prédisposé à adopter des positions neutres spontanément, c'est-à-dire sans éducation. Les sociétés humaines de type tribal ou clanique ont des castes très marquées. On y trouve peu de classes moyennes et de positionnements sociaux moyens.

La majorité des personnes ont un positionnement social pratiquement neutre (au croisement des axes), prennent la parole si elles éprouvent la nécessité de le faire, sans que cela traduise un quelconque excès ou déficit de confiance en soi comme en les autres, sans autre intention apparente que d'exprimer un point de vue.

*Tout comportement oscillant entre les valeurs -1 et +1 du graphique correspond à un comportement équilibré, moins contrasté que les valeurs et objectifs des « niveaux supérieurs ».*





## EXERCICE IDENTIFIEZ VOTRE POSITIONNEMENT GRÉGAIRE

Dans un premier temps, essayez de reconstituer le « ciel grégaire » de votre équipe/service/département ou de votre famille, par rapport à vous-même. Ensuite, essayez également de vous mettre à la place de certains de vos collègues ou de vos proches.

1. PAR RAPPORT À L'ENSEMBLE DE L'ÉQUIPE OU DE LA FAMILLE, ÊTES-VOUS PLUTÔT AFFIRMÉ, RÉSERVÉ, MÉDIATEUR, MÉFIANT ?

---

---

---

---

2. À VOTRE AVIS, COMMENT SE POSITIONNENT-ILS EUX-MÊMES PAR RAPPORT AUX AUTRES, Y COMPRIS PAR RAPPORT À VOUS-MÊME ? PLACEZ-LES DANS LE GRAPHIQUE VIERGE REPRENANT LES DEUX AXES DU PG (PAGE CI-CONTRE).

---

---

---

---

3. QU'EN PENSEZ-VOUS ? JUSTIFIEZ VOS RÉPONSES PAR DES FAITS OBJECTIFS (ATTITUDES, MANIÈRES D'ÊTRE, TENDANCES COMPORTEMENTALES, TENDANCES RELATIONNELLES...).

---

---

---

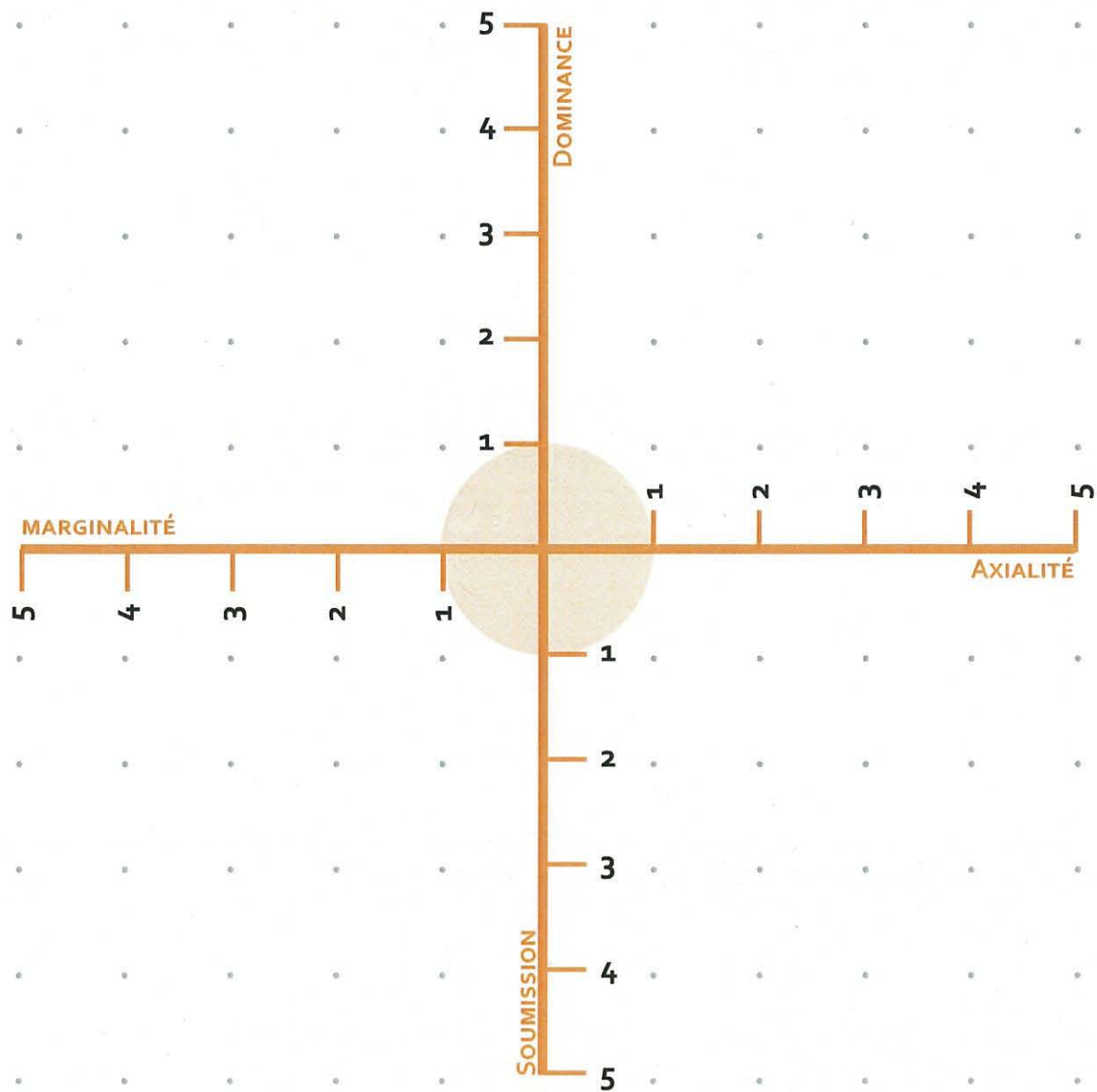
---

---

---

---

---





4. L'ÉQUILIBRE « GRÉGAIRE » DE VOTRE ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL OU FAMILIAL VOUS PARAÎT-IL PROPICE À UNE BONNE MOTIVATION COLLECTIVE ? COMMENT SE PASSENT LES RELATIONS, LES TÂCHES COLLECTIVES ?

---

---

---

---

---

5. SUR QUI EXERCEZ-VOUS UN ASCENDANT ? PAR QUI ÊTES-VOUS IMPRESSIONNÉ(E) ? À QUI FAITES-VOUS CONFIANCE ? DE QUI VOUS MÉFIEZ-VOUS ? POUR QUELLES RAISONS ?

---

---

---

---

---

---

---

---

6. QUEL EST VOTRE « DIAGNOSTIC » ?

---

---

---

---

---

## GESTION RELATIONNELLE DU PG RESTER NEUTRE, SE DÉTACHER DU CONTENU ET GÉRER L'ÉTAT

L'objectif de la gestion du comportement grégaire n'est pas de faire bouger l'autre de sa position, mais bien de la gérer. Il s'agit d'être respectueux de l'état du sujet et conscient qu'on ne va pas pouvoir l'en sortir. Il va devoir en sortir seul. On peut l'y aider certes, mais à condition de ne pas chercher de résultat et de ne pas vouloir faire à sa place. On ne suggère ni ne conseille rien, on n'affirme rien, on questionne de manière neutre, pour amener le sujet à (peut-être) y réfléchir. Il faut accepter de ne pas y arriver : le sujet est adulte et le PG tenace, rien ne sert de se presser.

### NE PAS ENTRER DANS LE JEU DES RAPPORTS DE FORCE

Les comportements grégaires sont des systèmes autorégulés : plus on cherche à les tirer, plus ils réagissent.

Quelle que soit l'attitude adoptée, répondre en se positionnant dans le système grégaire renforce le système et le positionnement du sujet. Qu'on alimente le comportement en allant dans le même sens ou qu'on s'y oppose, le résultat est le même : ça ne marche pas !

### L'ATTITUDE VAUT MILLE MOTS

Comme le sujet ne se trouve pas à un niveau comportemental rationnel sur lequel il peut prendre facilement du recul, les actes ou attitudes seront plus efficaces que les mots.

Il s'agit d'être le plus neutre et détaché possible dans la forme, tout en restant impliqué et attentif sur le fond.

De cette manière, il est possible de créer de la métapsychologie, du lien et de la communication intelligente.

On peut alors poser des questions du type :

« La prochaine fois que cela se passe, on fait comment ? »

« Veux-tu que nous parlions de ce qui t'est arrivé tout à l'heure ? »



### Le positionnement grégaire comme évitement

Les positionnements grégaires peuvent être vus comme des évitements très résistants au changement :

- Les dominants évitent leurs tendances latentes de soumission.
- Les soumis évitent leur potentiel de dominance.
- Les marginaux évitent l'axialité.
- Les axiaux évitent la marginalité.



## GESTION RELATIONNELLE DU PG GÉRER LES COMPORTEMENTS DE DOMINANCE, DE SOUMISSION, D'AXIALITÉ ET DE MARGINALITÉ



### À NE PAS FAIRE

#### Attention : PG = comportement archaïque (« animal »)

- Devenir « paléo » soi-même et prendre la position opposée à celle de votre interlocuteur ou rivaliser avec son positionnement et les comportements associés.
- Être impressionné par le comportement PG de son interlocuteur.
- Récompenser ce comportement, même par un laisser-faire.
- Regarder l'autre longuement droit dans ses yeux, fuir son regard, abaisser le regard.

#### Attention : PG = comportement instinctif (inconscient)

- Discuter sur les contenus du PG (les réseaux cérébraux qui sous-tendent la rationalité sont difficilement accessibles au sujet sous l'emprise de son PG).
- Essayer de convaincre l'autre que vous avez raison et lui tort, ce qui correspond à jeter de l'huile sur le feu.

#### Attention : système PG autorégulé (effet rebond)

- Se faire des illusions quand le sujet bascule « subitement » vers le pôle opposé : l'instabilité est toujours là, et un rebond vers le positionnement d'origine toujours possible.

### À FAIRE



#### Le comportement PG est archaïque, donc « animal »

- Se détendre, ne pas fixer le regard de l'autre, prendre le temps de respirer, etc. Les territoires paléolimbbiques réagissent principalement aux attitudes et communications non-verbales de l'autre.
- Rester le plus neutre et objectif possible, garder son sang-froid, et communiquer « technique » sur des limites à fixer (desquelles vous n'êtes pas responsable).

#### Le comportement PG est instinctif, donc inconscient

- Prendre les comportements grégaires pour ce qu'ils sont, sans les juger.
- Faire de la GMM...
  - o en acceptant la réalité (tout en restant ferme sur des limites objectives) ;
  - o en gardant ou reprenant du recul ;
  - o en restant curieux quant aux signes d'apaisement ;
  - o en relativisant (cette personne n'est pas toujours comme cela) ;
  - o en cherchant les facteurs immédiats qui ont déclenché ou aggravé les comportements PG ;
  - o en prenant le risque que votre interlocuteur ne soit pas content de votre calme.

#### Le système PG est autorégulé (effet rebond)

- Renforcer subtilement (surtout pas trop ouvertement, ce qui pourrait provoquer une réaction paradoxale) les comportements plus adaptés et apaisés, en faisant preuve de « bienveillance neutre ».

## GESTION RELATIONNELLE DU PG GÉRER LES COMPORTEMENTS DE DOMINANCE, DE SOUMISSION, D'AXIALITÉ ET DE MARGINALITÉ

### Communiquer avec un PG dominant

Face à un individu dominant, donc affirmé, il ne faut pas chercher à s'affirmer... sans toutefois s'effacer pour autant.

Le « simple » fait de rester dans une attitude neutre, posée, ouverte, non naïve et non craintive désamorce déjà considérablement le positionnement grégaire dominant.



#### À NE PAS FAIRE

- Entrer dans le rapport de force en critiquant ou en voulant dominer
- Ne pas se laisser séduire ou impressionner
- Se soumettre
- Réagir en stress de lutte
- Défier
- Couper la parole.

#### À FAIRE



- Rester neutre
- Faire appel à des stimulants qui ne se situent pas dans « l'étage cérébral » paléolimbique, comme la réflexion (territoires préfrontaux), les valeurs (territoires néolimbiques), la personnalité (idem)...
- Adopter une attitude directe, sans violence
- Être factuel et ferme, poli et affirmé
- En dire le moins possible.

### Communiquer avec un PG marginal

Le paranoïaque, stade extrême de la marginalité, admet qu'on ait un point de vue différent du sien, à condition de ne pas être intrusif (en tentant de le convaincre de quelque chose, de le surveiller ou même de le séduire, par exemple). Le fait de prendre son discours au sérieux suffit.

Il s'agit d'adopter une attitude légèrement incrédule et dubitative : on n'approuve pas et on ne discrédite pas. Au moyen de questions, on le fait passer à un « étage cérébral » supérieur, sans jamais s'opposer à lui ni le contrarier.



## GESTION RELATIONNELLE DU PG GÉRER LES COMPORTEMENTS DE DOMINANCE, DE SOUMISSION, D'AXIALITÉ ET DE MARGINALITÉ

### Communiquer avec un PG soumis

L'objectif consiste à ne pas pousser, ni exposer ou encore moins propulser une personnalité soumise, donc réservée ou effacée... sans pour autant la priver de responsabilités.

Tout ce qui amène réflexion, humour, et laisse la personne trouver et découvrir seule ce qui se passe, est à conseiller. L'idéal consiste à l'amener à constater qu'elle souffre d'un trouble.



#### À NE PAS FAIRE

- Dominer
- Dédramatiser ou dramatiser (« le pauvre »)
- Chercher à convaincre le sujet qu'il a tort
- Encourager (« Mais si, tu en es capable ! »)
- Infantiliser.

#### À FAIRE



- Reconnaître le ressenti : considérer la difficulté de l'état plus que le problème lui-même
- Rester factuel
- Ne pas émettre de jugement
- Faire changer de mode mental, au moyen d'une trame de questions comme :
  1. « Tu n'as pas l'air bien, que t'arrive-t-il ? »
  2. « Ah bon, qu'est ce qui se passe ? »
  3. « Qu'est ce qui te fait dire cela ? »
  4. « Je connais ce que tu vis, ça m'arrive aussi. Je comprends bien l'état dans lequel tu es. »
  5. « Je ne sais peut-être pas tout... Est ce que tu pourrais m'expliquer ? »
  6. « Qu'en penses-tu ? »
  7. « Je comprends que ce que tu penses te pose des problèmes. Ce n'est pas simple à résoudre »

### Communiquer avec un PG axial

Encourager le doute, la précision et la réflexion tout en décourageant les descriptions floues et solutions « limpides pour ceux qui savent ».

Garder une certaine distance, désynchroniser ses mouvements et rythmes corporels (respiration, gestes, attitudes, ton de sa voix, débit de ses mots).

## ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

A la lumière de la formation et de la relecture de cette cinquième section du « Manuel des fondamentaux de l'Approche NeuroCognitive et Comportementale », évaluez votre niveau de connaissance des principaux points de la matière. Pour chacun d'entre eux, entourez le symbole correspondant à votre degré de maîtrise.

JE COMPRENDS LA LOGIQUE INSTINCTIVE DU POSITIONNEMENT GRÉGAIRE



JE CONNAIS LES CRITÈRES DIAGNOSTIQUES DU PG (2 AXES)



J'AI COMPRIS LE DIAGNOSTIC DIFFÉRENTIEL ENTRE LES CONTENANTS GRÉGAIRES ET NÉOLIMBIQUES



J'AI COMPRIS ET APPLIQUÉ LA GESTION RELATIONNELLE DE LA DOMINANCE ET DE LA SOUMISSION



POUR LES 😊 ET LES 😞, QUELLES ACTIONS ALLEZ-VOUS ENTREPRENDRE POUR AMÉLIORER VOS CONNAISSANCES ?