

CHAPITRE I : LA PSYCHO-STRATÉGIE

« *Tout homme qui dirige, qui fait quelque chose, a contre lui ceux qui voudraient faire la même chose, ceux qui font le contraire, et surtout la grande armée des gens beaucoup plus sévères qui ne font rien.* » Jules Clarétie (1840-1913)

La théorie de la stratégie comporte des règles, des étapes, des processus, des approches, des astuces et des exemples. Alors que cette connaissance semble relativement simple à conquérir, paradoxalement, peu de personnes semblent s’y consacrer. Tout semble aller toujours trop vite et seul le présent et le rapidement acquis accaparent l’attention, les émotions prennent le dessus de la raison et brouillent les pistes. Si le court terme est l’empire des sens et des émotions, alors le long terme est plutôt le royaume de la raison et de la logique. Les processus et structures en vigueur sur un plan individuel ressemblent étrangement à ceux qui se trouvent à l’échelon supérieur d’un groupe, voire au niveau national et international. Toute proportion gardée, les processus, les dynamiques et les enjeux du pouvoir sont les mêmes (amélioration de la qualité de vie, augmentation du prestige et des richesses). **Dans ce contexte, savoir décrypter les schémas comportementaux et la logique des processus est un avantage qui renforce les connaissances techniques, interpersonnelles et personnelles.** La psycho-stratégie est née de cette volonté de comprendre pour pouvoir influencer et changer le cours des événements.

La psychologie (du grec *psukhê* – âme et *logos* sciences) est la science des faits psychiques (sentiments, idées, comportements d’autrui) et la stratégie vient du grec *stratêgos* (chef d’armée), terme lui-même composé de *stratos* armée et de *agein* conduire, mais c’est aussi la science qui permet à un *stratêgos* d’atteindre l’objectif¹. Dès lors, la psycho-stratégie s’adresse au « **Système désireux d’atteindre l’objectif** » ou à « **l’Homme désireux d’atteindre un objectif** ». L’homme est un système au même titre qu’une entreprise ou qu’un pays. La psycho-stratégie vise à donner les moyens de compréhension et d’action aux personnes intéressées à changer le cours des choses ou à éviter la venue d’un événement prévisible et probable.

¹ Dans le texte, le but se rapporte à un objectif mineur ou secondaire du système alors que l’objectif représente un des cinq objectifs majeurs de base. C’est-à-dire : (1) être et durer ; 2) être plus ; 3) avoir plus ; 4) révolutionner ou survivre ; 5) laisser faire, laisser aller. Ce point est développé dans le chapitre « 3.3 L’OBJECTIF ET SA NATURE ».

Cette science tente d'influencer le futur plutôt que le présent, le choix se portant sur l'action préventive plutôt que sur une forme d'intervention d'urgence, qui s'apparente à une gestion de crise. Si, pour Fiévet (1992) : « *la stratégie est la conjugaison de la pensée et de l'action, la promotion de l'intelligence dans le domaine de l'action* », alors la psycho-stratégie c'est : « *l'articulation intelligente et sage dans un système (homme, groupe, entreprise, pays, monde...) d'une stratégie qui prenne en compte le contexte socio-politique ; les ressources disponibles et la dynamique des processus en œuvre pour atteindre l'objectif tout en anticipant les conséquences de l'atteinte de l'Objectif envers les autres systèmes* ». L'approche stratégique vise, après l'analyse de la situation, à déterminer la manière d'intervenir en vue d'un but à atteindre. Une connaissance des grands modèles et courants utilisés en stratégie s'avère indispensable pour celui qui ne veut pas être dupe et victime. À l'intérieur de ce cadre et sur cette toile de fond, le psycho-stratège apporte sa contribution pour atteindre l'objectif. En connaissant l'autre, sa culture, ses traditions, son parcours de vie, il est possible d'infléchir le cours de l'Histoire en devenir.

Le pouvoir est partagé par les hommes du devant de la scène, ceux qui apparaissent au premier plan, sous les feux des projecteurs et sur les premières pages des médias. Mais cette classe d'hommes ne peut maintenir cette position qu'au moyen de l'appui d'une seconde élite, les hommes de l'ombre, ceux qui tirent les ficelles, préparent les stratégies et les opérations longtemps à l'avance. Le pouvoir est égal à une équation qui pourrait prendre cette forme :

POUVOIR = SAVOIR + AVOIR + POTENTIEL D'ACTION

Les connaissances composent le *Savoir* ; l'*Avoir*, ce sont les moyens, les ressources disponibles et le *Potentiel d'action*, c'est la capacité d'agir à un moment donné. Dès lors, le *Pouvoir* s'avère être la somme de ces trois facteurs. Une première catégorie d'hommes de pouvoir détient de fait l'*Avoir* et un *Potentiel d'action* alors que l'homme de l'ombre, lui, détient principalement un *Savoir*. La dualité est inséparable, car le premier ne peut rien faire sans le second (il est aveugle, manque de recul) et le second est impuissant sans le premier (il ne détient pas les clés pour agir, il n'a pas la reconnaissance du système). Ce n'est que dans leur interaction qu'ils peuvent activer le *Potentiel d'action*.

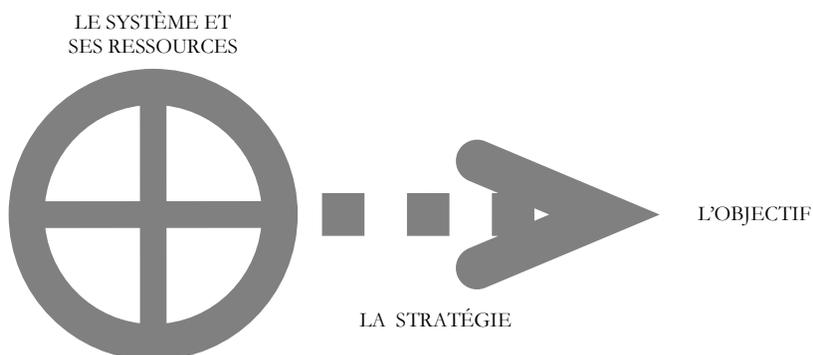


Figure 1. Le symbole de la psycho-stratégie, une roue représentant des éléments en interaction qui détermine le choix d'une stratégie en vue d'atteindre l'objectif

La psycho-stratégie est donc une science qui s'intéresse aux comportements, au processus, aux idées et aux émotions qui permettent à une entité systémique (individu, groupe, entreprise...) d'atteindre l'objectif au moyen de la connaissance de l'esprit humain et des systèmes environnementaux. Ce nouveau domaine englobe un certain nombre de points-clés tels que : connaissance de l'approche systémique, de la stratégie, de la prise de décision, de la logique émotionnelle et rationnelle, de l'histoire, des différences culturelles et de la logique évolutive. Le tout prenant sa place dans une approche globale et systémique, car l'individu fait partie du système et le système n'a d'identité qu'au travers de sa finalité. Il arrive qu'un système modifie en cours de route sa finalité et qu'il se redéfinisse. Ainsi, par exemple, un idéaliste arrivant au pouvoir peut se transformer en dictateur s'il met son énergie non plus pour les autres mais pour asseoir son propre pouvoir.

*« Le cœur a ses raisons que la raison ne connaît point. » Blaise Pascal
(1623-1662)*

Les émotions influencent les échanges interpersonnels sur le court terme. La communication est bidirectionnelle, elle va d'un émetteur à un récepteur, et elle refait généralement le chemin inverse, la non-communication n'existe pas, le fait de ne pas communiquer est une communication ! Lors d'un échange, toute une gamme de moyens se met en place (charme,

sédution, apparence, capacité de communiquer, langage verbal et non verbal). Nous sommes manipulés en permanence, puisque tout rapport implique un échange de points de vue, d'opinions ou d'intentions. Le but de chacun est de maximiser son bien-être avec ou sans les autres car si, pour certains, être heureux implique que les autres le soient également, pour d'autres leur bonheur est indépendant de celui de leurs proches. Dans ce but, les individus utilisent tout un éventail de stratégies, de trucs pour piéger ou pour arriver à leurs fins. À titre d'exemples : qui n'a jamais eu ce type de réflexion : « *Avec lui, je me fais toujours avoir ! Il trouve toujours les mots pour me le dire !* » ou encore : « *Je déteste ces situations, parce que je ne me sens pas à l'aise !* » ou encore : « *Je sors de ce magasin en ayant acheté quelque chose dont je n'ai aucune utilité, le vendeur m'a bien eu !* » ou : « *Chaque fois que je veux lui faire des remarques, elle se met à pleurer, je me sens désarmé et pour finir, je ne lui dis plus rien, je cède* ». Qui n'a pas ressenti en lui un profond élan de générosité, ou une envie que le pays intervienne (entraide humanitaire, militairement ou politiquement) face à des images insoutenables diffusées sur son écran TV ? C'est la logique du cœur qui parfois fait tressaillir et parvient à faire perdre de vue l'intention de départ. Parfois le cœur arrive à faire douter de la stratégie à plus long terme. Trop souvent, il y a un affrontement entre la logique des émotions et la logique de la raison et du bon sens. Les manipulateurs excellent dans l'art de manier les émotions et les mots pour faire chavirer ou pour orienter les choix.